



産地維持の危機的状況から一丸の取り組みで復活！

部会拡大をサポートする「Vシヤイン」キュウリ

「Vシヤイン」+「スターク」台木の導入

(編集部)



↑日本三大急潮一つに数えられる来島海峡にかかる来島大橋。



地域概況

しまなみ海道の四国玄関口

JAおちいまばりは、愛媛県の東予地方に位置し、事業エリアである今治市は本州と四国を結ぶしまなみ海道の玄関口として造船やタオル作りで有名です。年平均気温は15～16℃、平均降雨量1,100mm程度の温暖な気候で、古くから柑橘類の栽培が盛んです。耕作地は少ないものの温暖な気候の中、高品質で多種多様な野菜が作れる恵まれた土地柄です。管内にある直売所「さいさいきて屋」は多くの地元生産物が並ぶ有名直売所で、県外からも人が集まり20億近い売り上げを上げています。

普通キュウリの収穫は朝夕の2回。朝の収穫はすでに終わっている時間ですが、取材のためひと畝分残しておいていただきました。撮影しながら、小葉で涼しげな「Vシヤイン」の特長をお伺いすると、「Vロード」の導入以降、Vシリーズはうどんこ病がでませんね」とまずは耐病性に評価をいただいているようです。Vシリーズの導入で薬散回数を減らして、省力化に大いに役立っているそうです。さらに果形が曲が

らないからありがたいとのこと。「大昔、父が栽培していたころは、曲がらないよう果実におもりの石をぶら下げていたくらいですよ」と、産地ならではの思い出が出てきます。

「Vシヤイン」以外にも良作をサポートする台木についても評価が高まっています。それはブルームレス台木「スターク」。当地の夏秋栽培では大半での導入となっています。「これまでは初期に短形果が発生しましたが、「Vシヤイン」と「スターク」とのマツチングがよいのでしょうか、少なくなりました」

今年7月中旬に四国を通過した大型の台風11号で弱った樹勢も、「Vシヤイン」と「スターク」の組み合わせはすぐに回復したそうです。

めざせ3aで50万円

榎垣会長は農業学校で畜産を学び、当時家業であった畜産を継ぎましたが、畜産そのものが下火になるに従い野菜



↑地元の人気ゆるキャラ「パリエさん」を出荷ケースに採用し、ブランド強化をサポート。



↑二宮さんの説明を聞く榎垣会長。IT化が進むJAおちいまばりでは、伝票の電子化で選果後の自分の出荷状況がすぐにフィードバックされる。薬剤防除や栽培指導も端末を活用し、圃場で現物を見ながら可能。



↑収穫中の榎垣会長。



←出荷方法は、収穫したキュウリを通いコンテナに詰め、富田野菜選果場へは朝8:30~11:00ごろに持ち込む。遠方の支部では、支部の営農生活センターにトラックが巡回し集荷して選果場へ配送される。



↑太さを図るスケールを手に収穫する西部さん。

「トマトと違って90%以上が水分のキュウリは、糖度や食味で差ができません。また、台風など自然災害を受けても復活できる作物で、価格も安定しています。手を入れると素早く反応しますか

生産に切り替えました。キュウリを選んだのはかつてお父さんに栽培経験があったから。とはいっても榎垣会長にとってキュウリ栽培は初めての経験。この時の、一からの経験が部長としてこの活動に生かされているのです。JAおちいまばりでも部会の高齢化が進み、一時期60人台に減少しました。このままいけば産地の消滅もあり得る危機的状況。キュウリを管内の基幹品目と位置付けるJAと、新しく部長に就任した榎垣会長は「一丸となって」できることはなんでもやってみよう」と、キュウリ栽培の新規募集や各自の収量を増やすなど、積極的に取り組み始めました。

前者の取り組みは、「初めての露地きゅうり栽培 めざせ3aで50万」と具体的な数字を示した新規栽培希望者向けの説明会開催です。過去数年の販売単価データから具体的な経営収支モデルを割出して示すことで、生活設計をイメージして参入いただくことです。榎垣会長は自身の経験からキュウリは収穫に忙しいものの、実は初心者向けの品目だといいます。

「トマトと違って90%以上が水分のキュウリは、糖度や食味で差ができません。また、台風など自然災害を受けても復活できる作物で、価格も安定しています。手を入れると素早く反応しますか

ら、玄人から初心者まで幅広く共販で取り組める品目です」と自身の経験を踏まえて説明されます。こうしてキュウリ栽培を始めた方には、部会の役員やJATAC指導員が全力で栽培をサポートします。平成27年で説明会は7回目を数えました。平成26年度は14名の増員があったそうです。

後者の取り組みは、一人当たりの収量を増やすことです。部会ではいち早く入荷伝票を電子化して、その日の各自の出荷量や秀品率などをメールで即日届けます。そして1年の終わりには93名いる部会員それぞれの個人成績表が渡されます。ランキング分けは、「販売金額」「出荷重量」「秀品率」「栽培面積」「10a当たり販売金額」「10a当たり出荷重量」の6項目。自分の成績と部会の最大値、平均値、93名中の何位に当たるかが数値で示されます。具体的なデータを示すことで自分の経営の弱点は何かを客観的に分析してもらい、次年度に生かしてもらうためです。それまで印象で語られていたことが、課題としてはっきりすることで、一人当たりの出荷量や収益を最大限に伸ばしていけるのです。



↑榎垣会長の奥さま麻理さん。「Vシャイン」は、台風11号通過後の回復が早かったと大喜び。



全体のパイを増やすことや各人の収量を上げる取り組みで、危機的状況にあった部会を盛り返してきました。こうした取り組みに加えて、防除回数を減らすことができ芽吹きもよく秀品率の高い「Vシャイン」の導入は、草勢を維持し収量を上げる「スターク」台木とあわせて産地維持をサポートしています。

「これからは部会とJA一丸の取り組みで、キュウリ部会を活発にしていきたいですね」と、榎垣会長と二宮さんらの思いは同じです。