

新島村における生産農家育成と農産物の生産拡大と開発

対象集団 新島村農業協同組合あしたば生産者部会（2人）
新島村野菜生産者群（25人）

新島村農業協同組合あしたば生産者部会：市場出荷（東京シティ青果）と村内の学校給食、直売のほか大田市場の仲卸業者に出荷している。

新島村野菜生産者群：出荷先は直売（農協直売所）のほか、島内商店、飲食店、民宿のほか、農協を経由して村内の学校や老人ホーム等の給食のほか、都内の仲卸業者に出荷している。

地域の紹介

新島村は東京の南方海上約151kmにある新島（面積22.97km²）と、南方海上約160kmにある式根島（面積3.67km²）の2島からなる行政区である。主力な産業は観光業が中心で、一年を通してサーファーが来島し、特に夏季は観光客で島内がにぎわっている。

代表的な作物としてレザーファン、アシタバ、アメリカイモなどが挙げられるがレザーファンとルスカスは栽培農家の高齢化等による離農により、出荷量、販売額とも減少している。農業産出額は105百万円で、その半分はアシタバ、サツマイモが占めるが、これらも販売農家は減少傾向にある。

選定理由・目標

1 選定理由

(1) 地産地消の推進

新島村全体の農業規模が縮小していることから、農業生産の維持・継続が大きな課題である。その中で、直売については他業種からの新規参入者等が営農を開始するなど、新しい動きが見られており、これらが販売農家として定着できるような育成が急務となっているため、普及基本計画に課題化し、選定した。

(2) 付加価値のついた品目作り

アシタバは、高齢化による離農により、生産者数・出荷量・販売額ともに減少してきている。出荷量減少の中でも一定の収益確保のため、アシタバ関連の商品開発及び販促活動が求められていることと、島外出荷用の新たな特産品開発の必要性から、普及基本計画に課題化し、選定した。

(3) アメリカイモの安定生産

アメリカイモは、新島ではもともと自家用の主食として栽培されているサツマイモのことだが、近年、島内の酒造会社へ焼酎原料としての出荷や、他産業との連携による販路開拓・商品開発が行われている。原料であるアメリカイモの収量は年次変動が大きく、品質が不安定（肥大不良、裂開等）であり、栽培方法が確立されていない。営利栽培で安定的に生産できるように、普及基本計画として課題化し、選定した。

2 目 標

(1) 地産地消の推進

- ① 島内野菜の生産拡大（島内販売額 500 万円→1000 万）
- ② 住民のニーズに応じた品目の選定や新規作型の導入（5 作型）

(2) 付加価値のついた品目づくり

- ① アシタバ加工品の開発・販売（販売額 500 万円）
- ② 島外出荷向け新規品目の開発（1 品目）

(3) アメリカイモの安定生産ーアメリカイモの栽培管理方法の確立（栽培技術の確立 2 件）、優良系統の選抜（1 系統）を行う。

活動の体制

大島事業所新島班が中心となり、大島事業所（大島班・園芸振興担当）、新島村農業協同組合、新島村役場等との連携のもと活動した（図1）。

活動の概要

普及指導基本計画（平成 28 年度～令和 2 年度）における活動は以下の通り。

1 地産地消の推進

(1) 島内販売野菜の生産拡大

島内販売野菜の新作型について3年間で計8作型試作を行い、栽培のしやすさや売れ行き等から導入について検討した（表1）。

2 付加価値の付いた品目づくり

(1) アシタバ加工品等の開発・販売

島内で生薬用アシタバを生産し、加工品製造も行っている農業者に対し、焼き菓子、パン、焙煎茶など新品目の開発と営業許可申請・製造工程の整理について支援した。

(2) 島外向け新規品目の開発

アシタバのほか、島外向け出荷が可能な品目の導入検討を支援した。

3 アメリカイモの安定生産

(1) アメリカイモの栽培管理方法の確立

アメリカイモの栽培技術の確立のため、病害虫防除、施肥管理等の展示ほを設置した結果をもとに、栽培マニュアルの作成を行う。

(2) 優良系統の選抜

アメリカイモは自家育苗で栽培をしているが、その中でも多収性、形質のよい系統を選抜した。

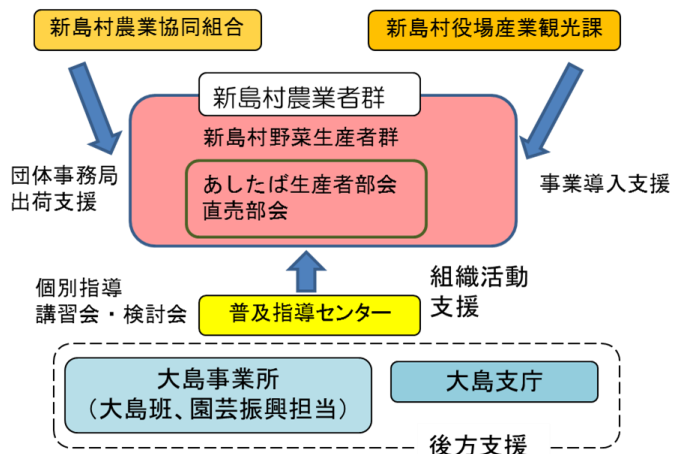


図1 活動の体制

表1 試作検討した新作型

新作型	トマト(促成*、加温半促成*、抑制) スイートコーン(露地早出し*) タマネギ(セット球冬どり) エダマメ(露地抑制) ジャガイモ(秋作*) イチゴ(促成*)
-----	--

註：*は有望作型

成 果

1 地産地消の推進

(1) 島内販売野菜の生産拡大

栽培の難易度、島内での需要をもとに、ジャガイモ（秋作）、長ナス（露地早熟栽培）、スイートコーン（露地早出し）、トマト（半促成加温栽培）、イチゴ（促成栽培）が有望と判断した。これらの品目は村内で定着し、農協直売所・商店にて販売が行われている。販売額は800万円を突破した。また、直売主体の野菜経営を行う経営改善計画を認定された農業者も現れた。

また、定着した品目の出荷をきっかけに村内の栄養士と圃場での農業者等との意見交換の開催、農協が定期的に配信している給食実需者向けの生産計画表を通じ、昨年度は35万円ほどの給食出荷を実現している。

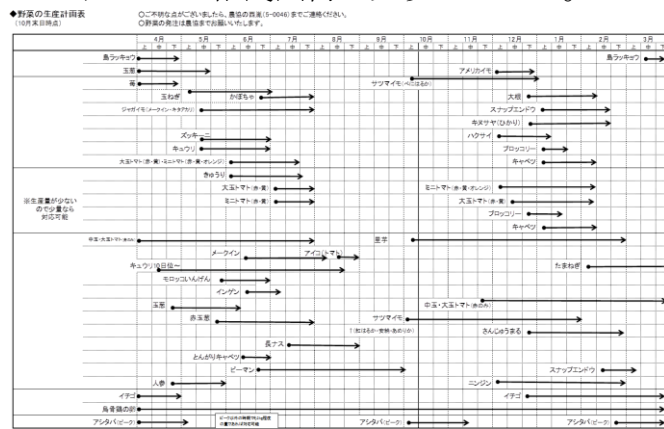


図2 島内産農産物生産計画表
(給食実需者向け、随時更新)



図3 新島村栄養士会との意見交換

2 付加価値のついた品目づくり

(1) アシタバ加工品等の開発・販売

これまで、アシタバを活用した加工品を6品目開発してきた。中でもスコーン、フィナンシェの焼菓子と、アイスクリーム（新島産アシタバペーストを使用し島外に製造委託したもの）は島内の土産物として定着しており、現在販売額が300万円に到達した。



図4 アシタバ加工品(焼き菓子)

アシタバ加工品の売り上げは農業者の経営の重要な柱になり、都の補助事業（H30）を活用し、新たに加工品製造施設の拡充を図った。

(2) 島外向け新規品目の開発

この3年間でパクチー、レイシ（ライチ）、マンゴーの試作を行い、導入の可否について検討した。パクチーは好評でも収穫・調整が煩雑であり生産者負担が大きいこと、レイシは加温施設の導入が必須であることから導入条件が限られることが分かった。現在、1戸の農家がマンゴーの施設栽培に取り組んでいる。

3 アメリカイモの安定生産

(1) アメリカイモの栽培管理方法の確立

村内のアメリカイモ生産者と適宜意見交換し、栽培方法等の情報収集・展示ほの設置を行った。その結果、①種イモは重量 200g 程度のものを使うと収量が安定すること、②生育中の病害虫対策（コガネムシ防除）として定植時のダントツ粒剤施用の効果について明らかにした。

現在は施肥量の違いによる収量の影響を検討しており、栽培マニュアルに盛り込む。

(2) 優良系統の選抜

今回の選抜基準は、多収性のほか「割れが少ないもの」「葉がアメリカイモ特有の形質が明らかであるもの」を加え選抜を行った。現在、青果販売用、加工用の優良系統をメリクロンも含め4系統まで絞り込み、選抜を行っている。



図5 アメリカイモ(サツマイモ「七福」)

表1 アメリカイモの優良系統形質

系統名	種イモ平均重 (g/個)	株あたり 平均個数	平均重量 (g/個)	平均収量 (g/株)	予想収量 (kg/10a)
N2A-2	378	3.6	130	476	1,489
N2A-3	545	3.1	164	502	1,569
N1	204	2.2	120	321	1,002
メリクロン	不明	3.6	168	577	1,803

残された課題

1 地産地消の推進

更なる地産地消の推進のためには収穫期延長に向けた取り組みが必要と思われることから、今までの成果をもとに収穫期の延長のための栽培技術を支援する。

給食については、品種など実需者側との検討が不十分な部分もあり、まだ出荷量の増大が見込まれる。今後とも栄養士会等の機会を活用し、実需者との検討を行う。

品目によって村内産のシェアを増やすことは可能なので、新島村役場、新島村農業協同組合など関係機関と連携し、新たな野菜生産者の掘り起こしを行っていく。

2 付加価値のついた品目づくり

現在、村内のアシタバ加工品は6品目あるが、アシタバ生産者が少なく、それぞれの労力には限界がある。収益性の確保と過重労働の回避のため、品目増加より、現行品目の検討（作業行程、簡易化できるかどうか等）を行い、既存加工品の売り上げを向上させていく。

3 アメリカイモの安定生産

農業者からは「この数年、満足な収量は得られていない」との意見を聞く。農業者、関係機関との十分な意見交換を行い、今年度作成予定の栽培マニュアルに反映させていく。

生産者が定着・増加するためにも焼酎原料以外の新たな売り先として都内業者等の開拓等の支援を行い、生産したものを販売につなげる必要がある。