

5 課題名 生産基盤の強化と人の確保による停滞していたイチジク産地の再成長  
 所属名 新潟県巻農業普及指導センター

＜活動事例の要旨＞

新潟県巻農業普及指導センター管内には、県内最大のイチジク産地がある。産地化を進めるなかで、栽培技術上の課題解決に取組み、徐々に産地拡大が図られてきた。しかし、近年は高齢を理由に栽培を辞める農家が多いことや老木化、難防除害虫の発生などにより産地の成長は停滞気味で、産地縮小を危惧する声が出てきていた。

そこで、普及センターは令和2年から、発展目標を設定し、課題と行動計画を明確にして、関係機関と一体となり産地発展の支援を行ってきた。

産地の収益性を向上させるため、生産基盤強化（主枝更新技術の普及、難防除害虫の防除対策を確立）と販売単価の維持・向上を図った。その結果、産地における10aあたりの平均販売額は、約65%上昇した。

また、里親制度、イチジク塾、関係機関で連携したフォローアップにより、技術習得から栽培開始までを体系的に支援したことで、辞める人より開始する人が多く、イチジク部会員数は、増加に転じた。

さらに、これまでは1経営体30a程度が上限と言われる中、50aや1ha規模の栽培に取り組む若い新規生産者を確保することができ、栽培面積増加につながった。

これらの結果から、産地の収益性が向上し、新たに栽培を開始する生産者も増えたことで、販売額は、令和元年の約1億500万円から、令和4年の約1億8,500万円と約76%上昇し、停滞していた産地の再成長につながった。

1 普及活動の課題・目標

(1) 背景と問題点

新潟県西蒲原地域は、新潟市西区、西蒲区、南区、燕市、弥彦村の2市、1村で構成されている（図1）。日本屈指の穀倉地帯である越後平野の真ん中に位置し、耕地面積の9割が水田であり水稲単一経営体が多い地域である。



図1 西蒲原地域の位置図

昭和の終わりから平成初期にかけて、水田転作物目を検討するなかで、労力競合が少なく、かつ水田転換畑が利用できて栽培が比較的容易なイチジク品種「榊井ドーフィン」の産地化が進み、JAイチジク部会が結成された。平成21年には、JAがブランド名「越の雫（こしのしずく）」として商標登録し、他産地との差別化を図るなど更なる産地発展に取り組んだ。

また、栽培技術上の課題解決として、日焼け対策、霜害対策、排水対策にも取り組んだ。

その結果、平成26年には販売額1億円を達成し、その後も販売額1億1,000万円前後を売り上げる県内最大のイチジク産地となった（図2）。

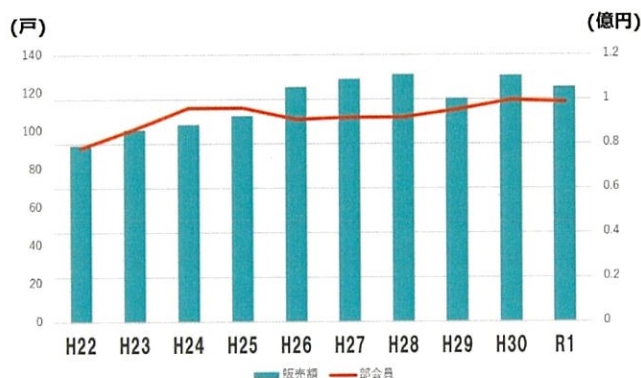


図2 イチジクの販売額、部会員数

しかし、令和元年には栽培面積13.2ha、販売額1億500万円と伸び悩み、今後の産地規模の縮小が危惧されていた。

その要因として、

- ① 老木化が進み、結果枝が十分に伸びずに収穫量が確保できないなど生産性が低下した園地が増えていた。加えて、難防除害虫アザミウマ類による被害拡大で、全果実

- の約1割が出荷不能となり収量が低迷したこと。
- ② 植栽から30年以上が経過した近年、高齢により栽培を辞める農家が出はじめ、栽培面積が伸び悩み始めたこと。
  - ③ 出荷量の時期変動が大きいことや市場振り分けが円滑にできないことで、ピーク時に荷が集中し一時的に販売単価が低迷したこと。  
が挙げられた。

## (2) 課題と目標

前述の問題解決活動を進めるに当たり、イチジク部会役員会で今後の対応を検討したところ、「県外市場の認知度を上げて、令和10年頃に販売額5億円を目指そう」という壮大な意見が示された。時を同じく、新潟県では令和元年に園芸振興基本戦略を策定したことから、イチジクを振興品目と位置づけ、部会役員会での協議を踏まえて、販売額の目標を、令和6年2億4,000万円、令和7年3億円とした。

そこで普及センターは、目標達成に向け、以下の3つの課題と活動計画を整理した。

### ア 生産基盤の強化

収量・品質を確保しつつ安定的に生産できるよう、老木化した樹の若返り等、生産性向上技術の導入や難防除害虫の対策を確立するとともに、近年の化学肥料の高騰等に対応するため化学肥料低減栽培の普及を行う。

### イ 新規生産者の確保・育成

現在は、辞める人と新たに始める人とが均衡しているが、今後、相対的には辞める人の方が多くなることが懸念され、産地拡大を目指すためには、さらなる新規生産者の確保が必要となっている。そのため、新規に栽培を希望する者が導入しやすい環境作りや技術習得支援を通じて、新規生産者の確保・育成を図る。

また、当管内でのイチジク栽培は、手作業中心のため1経営体では30a程度が上限と言われていた中、近年、若い新規導入予定者を中心に、大規模栽培の可能性を探る動きが出てきた。そこで、1ha規模のモデル経営体の育成に取り組む。

### ウ 販売単価の維持・向上

出荷量のばらつきによる単価変動を抑制するため、出荷量を調整する熟期促進技術の普及を図る。

また、生育調査に基づく出荷量予測手法を確立し、JAの計画的な分荷により販売単価の安定化を図る。

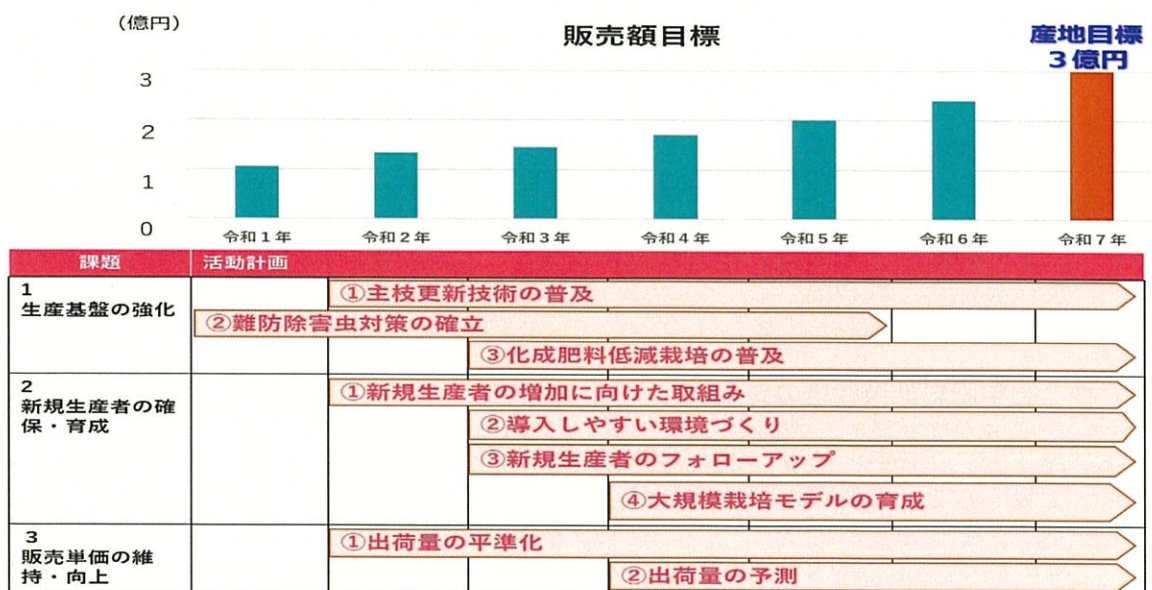


図3 販売額の目標設定と目標達成に向けた課題、活動計画

## 2 普及活動の内容

### (1) 目標達成に向けた役割分担および行動計画の作成

関係機関と連携し取組を進めるため、産地支援チームを組み、役割分担を明確にした(図4)。普及センター内においても推進チームを組み、新規就農者確保の取組、産地への技術支援を一体的に支援する体制を整えた。

また、令和7年度販売額3億円を達成する具体的な年次別行動計画を作成し、関係者全員で意識統一を図った。

併せて、指導会や巡回指導の状況について定期的に確認するなど、産地支援チーム会議で情報を共有し、以降の活動方針を確認した。

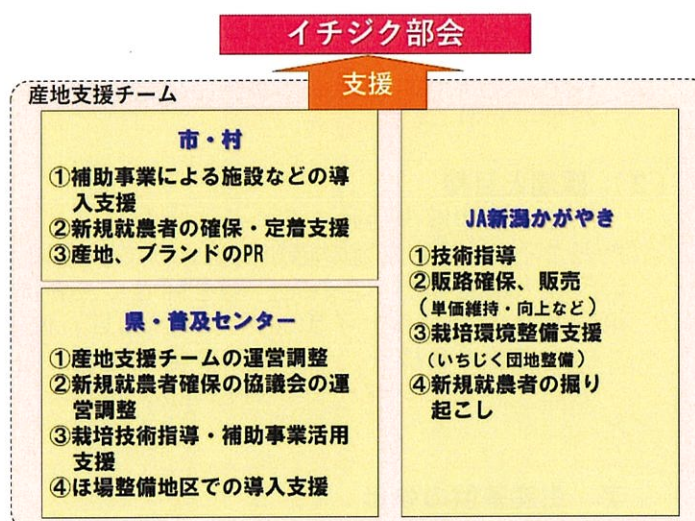


図4 関係機関との役割分担

### (2) 生産基盤の強化

#### ア 主枝更新技術の普及

管内の出荷データと樹齢との関係性を分析した結果、25年生の老木でもトップクラス(約3t/10a)の収量をあげている園地があることが判明した。その園地では、主枝を定期的に更新(主枝更新)することで樹が若返り、老木では伸長しにくい結果枝が若木と同じ長さまで伸び収量が確保されていた。この技術を普及させるため、この園地で研修会を開催したが、参加者からは、自分の園地では条件が悪いから実践できないと導入に慎重な意見が多数であった。

そこで、懐疑的な農家の園地をモデル園地として主枝更新技術を実践し、定期的な栽培技術指導会の場として、だれでも見られるように解放した結果、技術導入する農家が10名現れるなど農家の意識が大きく変化した。

#### イ 難防除害虫対策の確立

難防除害虫である「アザミウマ類」に対する防除対策として、①防風施設の網色変更効果、②侵入口をテープで塞ぐ効果について、数年間かけて調査研究を実施したが、効果は判然としなかった。

そこで、改めて生産者への聞き取りにより、アザミウマ類の果実侵入時期に合わせた防除を実施することで被害を抑えている事例を見つけ出した。そして、その事例を盛り込んだ防除暦をイチジク部会役員会とともに作成し、産地全体で取組んだ結果、被害果の発生が抑制できた。

しかしながら、翌年、防除暦どおりに防除しても被害が拡大する地区があったため、次の調査研究として、地区ごとの生育や被害発生状況について要因分析を行った。その結果、地区により生育差があることで、一律の防除暦では適期防除ができていないことがわかった。そこで、地区ごとに防除日を設定する等の対応を実施したところ、被害の発生を抑えることができた。

#### ウ 化学肥料低減栽培の普及

近年の化学肥料の高騰により生産コストは高くなってきている。また、持続可能なイチジク栽培の確立が求められている。そこで、化学肥料を使用せずに堆肥のみで栽培している農家の園地を調査し、従来の施肥体系と同等以上の生育が確保できることを確認した。さらに、この栽培方法の普及を目指し、この園地で研修会を開催したところ、興味を示す生産者が多く、化学肥料低減栽培技術への期待度の高さがうかがえた。

### (3) 新規生産者の確保・育成

#### ア 新規生産者増加に向けた取組

(ア) 里親研修制度による新規参入者の確保  
新潟市、JA、普及センターで構成する新潟西部地域担い手対策協議会が運営する「新規就農里親研修制度」に、イチジク生産者を設定した。この制度は、里親となった篤農家のもとで実際に農作業等を行いながら農業経営について研修するもので、令和3年から運営を開始した。現在までに2名の非農家出身の研修生を受け入れている。

#### (イ) イチジク塾の開催

令和2年にJAと普及センター共催で、新たにイチジク栽培を希望する者への働きかけと、技術習得のため「イチジク塾」を開講した。

産地の篤農家を塾長に委嘱し、栽培技術から経営までの儲かるイチジク栽培の実践について、年間約10回シリーズで詳細に講義をしていただいた。栽培を開始した卒塾生からは、「自分でも塾長のような経営をしたいと思ってイチジク栽培を始めた」、「栽培を開始してからも塾のありがたみを非常に感じている」という声が聞こえている。

#### イ 導入しやすい環境作り

(ア) JAによるイチジク団地の整備支援  
イチジク園地造成の初期投資負担軽減のため、JAが土地を確保し防風施設、かん水施設などを整備したイチジク団地を栽培希望者へ貸付する事業を、令和3年から実施している（写真2）。普及センターは、県単補助事業の計画作成から事業実施、入植者の確保及び技術指導まで多面的に支援している。

#### (イ) 果樹特有の課題（未収益期間の解消）を解決する技術の導入

果樹特有の樹を植えてすぐ収穫できない「未収益期間」を解消するため、新潟県園芸研究センターが開発したコンテナ栽培技術を応用し、JAが育苗した大苗を上記のイチジク団地入植者が定植することで、定植1年目から所得を確保できる栽培モデルを構築した。

#### ウ 新規生産者のフォローアップ

栽培を開始した新規生産者には、JAと普及センターが定期的な巡回指導を行い、栽培1、2年目の生産者が陥りやすいちょっとしたミスをすぐに修正指導することで、導入初年度で目標の0.6t/10aを達成している。

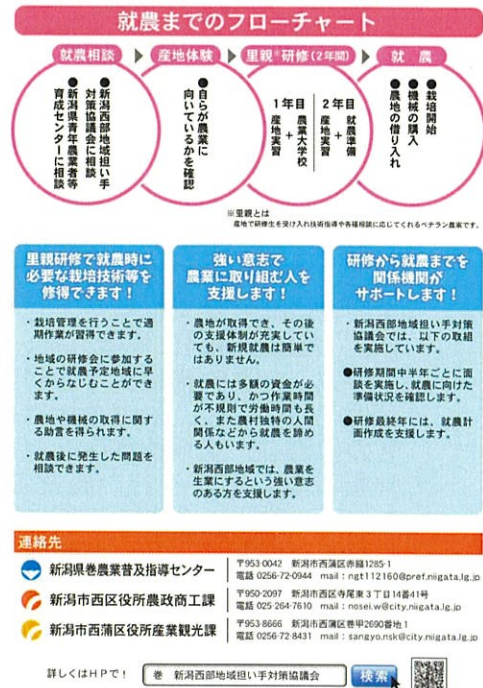


図5 新潟西部地域担い手対策協議会作成のチラシ



写真1 イチジク塾で説明する塾長



写真2 JAが造成したイチジク団地

また、卒業生と塾長が卒業後も情報交換できるように SNS で連絡が取りあえる場を設定し、情報交換、相互交流を支援した（写真 3）。

## エ 大規模栽培モデルの育成（ほ場整備地区へのイチジク導入の提案）

大規模栽培を行うには、省力化が可能な栽培出荷体系を構築する必要があった。そこで、県内の機械化、施設化により省力栽培を行っている事例について、この園地を会場に研修会を行ったところ、参加した数人の若者から、「大規模栽培に挑戦したい」という声が上がった。

一方、ほ場整備地区での園芸導入のあり方を探っていた地区について、対策の検討を進めていた中で、農地部署の担当者、土地改良区とともに、大規模なイチジク経営を希望している若い農業者と地区とをマッチングした。その結果、令和 5 年度に整備が完了したほ場の一角にイチジク園地（1ha）が整備され、栽培が開始された。



写真 3 塾長と塾生の SNS での情報交換

## （4）販売単価の維持・向上

出荷時期の集中による販売単価下落を是正するため、以下の取組を実施した。

### ア 出荷量の平準化

出荷時期を前進させる成長調整剤の利用技術を指導会等で周知し、出荷ピークの分散による出荷量の安定化を図った。

### イ 出荷量の予測

生育調査結果と農研機構のメッシュ農業気象データから作成した出荷ピーク予測を JA と情報共有し、市場への出荷量の事前報告に活用した。併せて、JA は、出荷市場の振り分けや輸送用トラック手配にも活用でき、結果として円滑な出荷・輸送につながった。

## 3 普及活動の成果

### （1）産地の収益性の向上

アザミウマ類対策、主枝更新技術の普及により、既存生産者の生産性が向上したことに加え、新規生産者も増えたことから、出荷量が令和元年の 181 t から、令和 4 年度には、霜害の発生等減収要因があったにもかかわらず、193 t に向上した。

また、出荷量の平準化や出荷報告の徹底により、単価は出荷期間を通じて高単価で安定し、販売単価が令和元年の 581 円/kg から令和 4 年度の 957 円/kg と、3 年で約 65% 向上した。この結果、産地の平均的な 10a あたりの販売額は、77.2 万円から 127 万円と約 65% 上昇した。

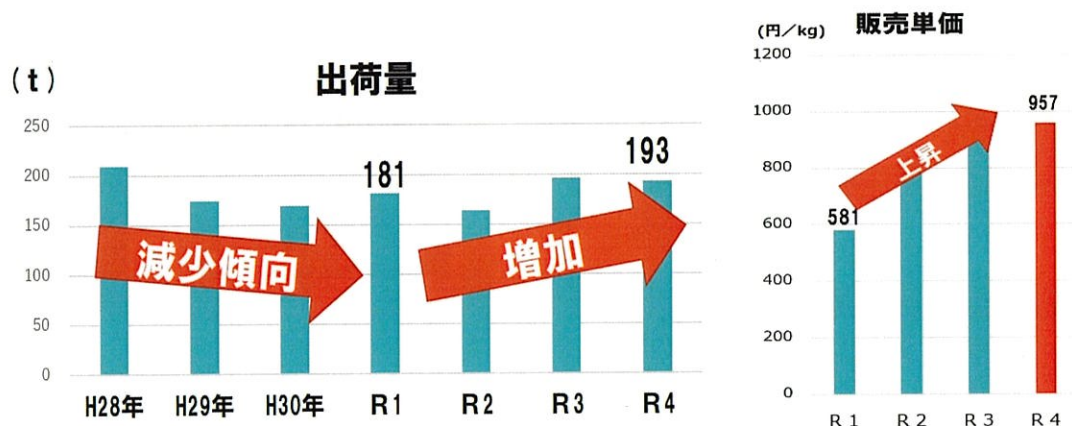


図 6 イチジクの出荷量、販売単価の推移

## (2) 生産者、栽培面積の増加

イチジク塾、里親制度、個別フォローアップ等により技術習得から栽培開始までを体系的に支援したことで、辞める人より開始する人が多くなり、イチジク部会員数は、年々増加し、栽培面積も増加傾向になった(図7)。

また、この新規生産者確保の取組については、現在、新潟県内各地で取り組まれている就農希望者の受入体制づくりの先進事例として成果の波及が進められている。

併せて、これまでは1経営体30a程度が上限と言われる中、50aや1ha規模の栽培に取り組む若い新規生産者を確保することができた。

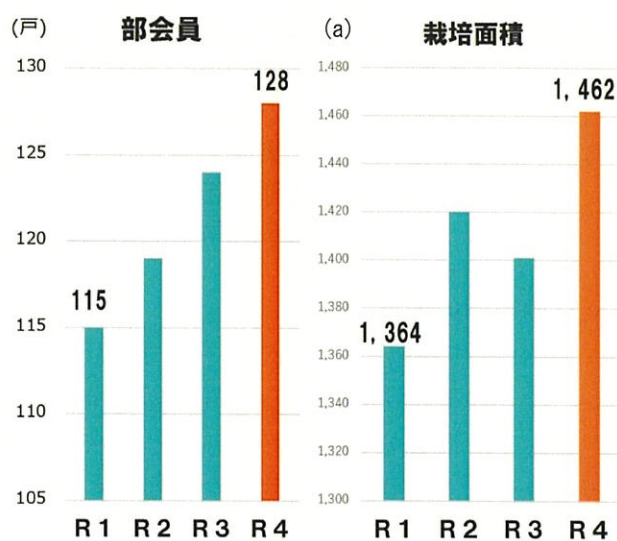


図7 イチジク部会員数と栽培面積の推移

## (3) 年次目標販売額の達成

産地の収益性が向上し、新たに栽培を開始する生産者も増えたことで、販売額は令和元年約1億500万円から令和4年約1億8,500万円と約76%上昇した(図8)。

以上のことから生産者や関係機関からは「3億円も見えてきた」、「5億円も夢ではなくなってきた」という声が出る等、停滞していた産地の再成長につながった。

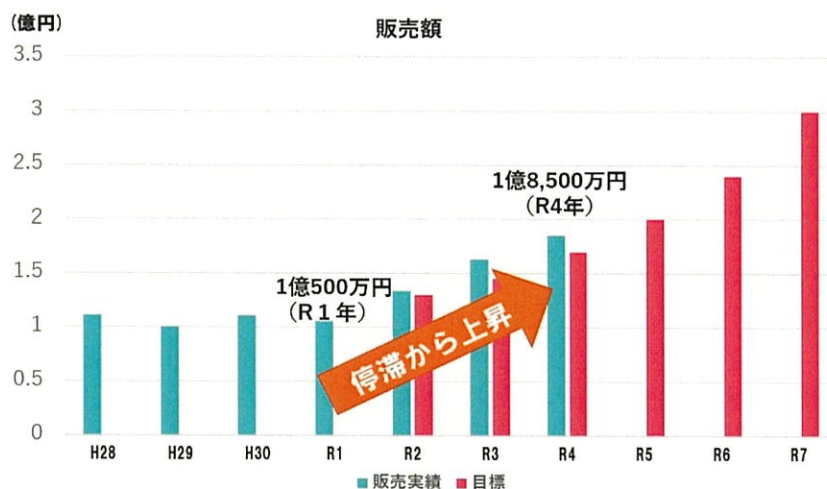


図8 イチジクの販売額目標と実績の推移

## 4 今後の普及活動に向けて

### (1) 産地生産基盤の更なる強化

老木化により10aあたりの収量が1t未満と、主枝更新技術の導入が必要な園地がまだ4割程度残っていることから、導入に至らない要因分析を行いながら本技術の導入拡大を進めていく。

### (2) 大規模イチジク栽培経営モデルの育成

今後、高齢化が加速的に進むなか、新規生産者の確保だけでは限界があることから、今回の取組で確保された比較的若い生産者を中心に、水稻等との複合経営50a規模、イチジク専作1ha規模といった大規模栽培モデル経営体の育成を図っていく。

### (3) 化学肥料低減栽培の普及・拡大

化学肥料の高騰対策や持続可能なイチジク栽培の確立に向け、堆肥などを活用した栽培技術の普及並びに拡大を図っていく。

(執筆者 松永 宗幸)