

課題名 次代を担う若手生産者による県内最大キュウリ産地の活性化
所属名 岡山県美作県民局農林水産事業部美作広域農業普及指導センター

＜活動事例の要旨＞

J A晴れの国岡山久米南キュウリ部会（令和 6 年度：52 戸、5.8ha）は、岡山県産キュウリの約 6 割を出荷する県内最大のキュウリ生産集団であり、栽培面積や栽培戸数は増加傾向にある。しかし栽培開始後、一部で早期に栽培を中止する生産者や、近年の異常気象に対応できない生産者が見られるようになった。

そこで、新規栽培者の確保だけでなく、初心者講習会や SNS による情報提供を行い、新規栽培者を含む栽培初心者への支援を強化した。加えて既存の生産者に対し、栽培相談会の開催や「きゅうり通信」の発行により、タイムリーな栽培管理を指導した。

これらの取組の結果、若い新規栽培者が安定的に確保され、早期に部会目標単収を達成するようになった。また、部会全体で適期管理が行われたことで平均単収は増加しており、令和 6 年は過去最高の販売金額を記録した。

1 普及活動の課題・目標

（1）背景と課題

岡山県中北部に位置する久米郡久米南町では、昭和 40 年代前半、2 戸の生産者が葉タバコの転作作物として露地キュウリ栽培を始めた。中山間地域における小面積での栽培であったが、生産性の高さが評判となり、町内全域にキュウリ栽培が広まり、昭和 51 年に「久米南キュウリ部会」が発足した。その後も近隣の市町から部会に加入する生産者が現れるなど、産地規模は拡大してきた（図 1）。

令和 7 年では、県産キュウリの出荷量の約 6 割を占める県内最大のキュウリ生産集団となっており、栽培マニュアルの作成や選果場における農福連携などの様々な活動を展開しており、更なる産地の発展を目指し活動している。

近年、高齢化によって廃作や作付面積を縮小する生産者が現れてきたものの、継続した栽培募集活動などにより毎年安定して新規栽培者を確保しており、栽培面積や栽培戸数は増加傾向にある（図 2）。しかし、新規栽培者が早期に栽培を中止するケースも見られたため、生産基盤の強化が急務となっていた。また、近年の夏期異常高温などが大きな生育阻害要因となっており（写真 1）、栽培マニュアルやベテラン生産者の経験や勘では対応しきれないことが増えてきたことから、臨機応変な管理の必要性が増している。



図 1 久米南キュウリ部会を構成する範囲

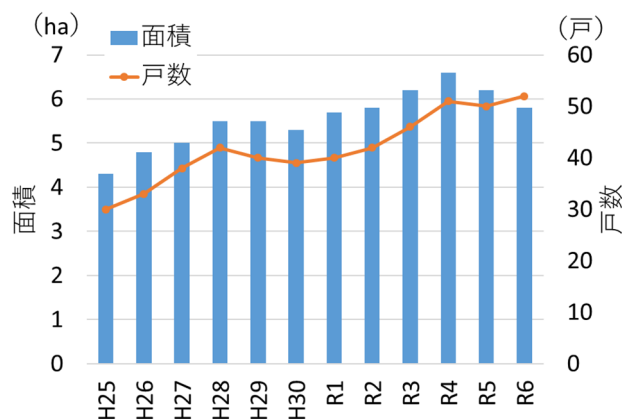


図 2 栽培面積、栽培戸数の推移図



写真 1 高温下で発生した急性萎凋症状

(2) 目標

先述の課題に対して、①新規栽培者を確保し、早期に経営の安定を図ること、②異常気象下でも安定した収量を得られる生産基盤を築くことによって、栽培技術の高位平準化を図り、部会全体の生産力を向上させることを目標とし、支援活動を展開した（図 3）。

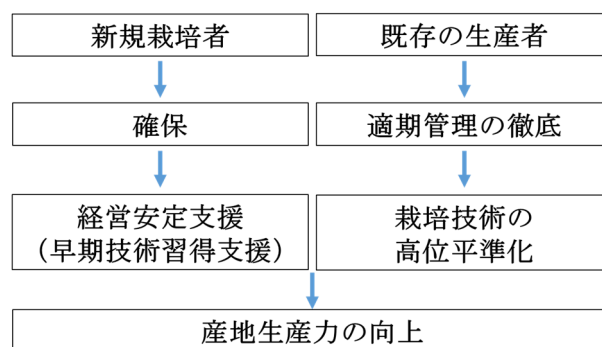


図 3 普及活動の目標

2 普及活動の内容

(1) 新規栽培者の確保と早期経営安定支援

県が主催する就農オリエンテーションや就農相談会などで募集活動を行い、新規栽培者の安定確保を図った（写真 2）。また、新規栽培者を含む栽培初心者の早期技術習得を支援するため、役員のは場を研修会場に初心者講習会を開催し、実演を通じては場準備や初期の管理について指導した（写真 3）。さらに前年の優績者のは場でも講習会を行い、摘心や誘引など、講習会資料だけではわかりにくい管理作業のポイントやコツを伝えた。さらに、これらの作業について動画資料にまとめ、栽培初心者が作業を振り返る資料として活用できるようにした。



写真 2 就農オリエンテーション



写真 3 初心者講習会

近年若い生産者の割合が増えたこともあり、「部会の情報交換手段としてLINEを活用したい」という声が増えてきた。そこで令和3年に、LINEの「オープンチャット」を整備した。また、令和5年には、情報伝達や過去の講習会資料などの確認を容易にするため、「公式LINE」を開設した。画面下部に表示されるリッチメニューに「市況情報」、「配布資料」、「病虫害発生情報」及び「動画資料」を設定しており、スマートフォンなどでこれらの情報を即座に確認することができる。さらに令和6年にはリニューアルを行い、上記4項目に加え、「お知らせ」と「防除暦」を追加して利便性向上を図った(図4)。この「公式LINE」は普及指導センターとJAが共同で管理しており、普及指導センターは「防除暦」、「配布資料」、「病虫害発生情報」及び「動画資料」を、JAは「お知らせ」と「市況情報」を担当し、定期的に発信している。



図4 オープンチャット(左)と公式LINE(右)

(2) 適期防除・適期管理の徹底

生産者は収穫が始まると、多忙により講習会に参加しにくくなる。このような時期でも日頃の疑問点を早期に解決できるよう、定期的に選果場で栽培相談会を行った。開催に際しては、「オープンチャット」や「公式LINE」を活用し、事前に開催日の告知を行っている。

さらに、病虫害防除や台風対策などの緊急性を要する管理や、熱中症注意喚起などの情報をタイムリーに提供するため、令和6年から「きゅうり通信」の発行を開始した(図5)。これは選果場での貼出しだけでなく、「公式LINE」でも確認することができ、生産者の目に留まるよう工夫している。

また、収量性や耐病性に優れる品種を部会に提案し、実証を行った。併せて種苗メーカーを招いた栽培研修会を開催し、品種特性に応じた管理を周知した。

きゅうり通信 VOL.1

令和7年4月発行
 JJA 隣の国岡山津山
 実作広域農業普及指導センター

1 「きゅうり通信」について

今年度もきゅうり生産者の皆さまに対して、病虫害発生状況やその時々の生育状況等を「きゅうり通信」として定期的に情報発信します。部会公式LINEを中心に発信していきますので、ご確認ください。

また、公式LINEでは各種講習会等の案内や、市況情報、動画資料等も確認できますので、登録していない方は是非登録ください。お近くに来登録の方がいらっしゃれば、お声かけもよろしくお願いします。

2 R7年 夏秋きゅうり防除例について

1月に開催された土づくり講習会時に配布された「R7年 夏秋きゅうり防除例」について、公式LINEでも公開しています。前年からの変更点についても併せてご確認ください。

なお防除例は、その時期に発生しやすい病虫害やローテーション防除、使用回数(当該薬剤+成分の総使用回数)等を考慮して作成しています。防除例に記載されていない薬剤を使用する際は、「対象病虫害」や「RACコード」、「使用回数」等に十分注意してください。

3 R6年度の栽培管理日誌のまとめ

皆さまの昨年度の栽培状況を栽培管理日誌(※)やJA提供資料を基に整理したので、紹介します。

※露地きゅうり栽培かつ、出荷終了時の提出欄にJA確認印が押された栽培管理日誌をもとに整理しています。

表1 単収と「定植株数/10a」、「出荷日数」、「収量/株」及び「防除間隔」の関係

	定植株数/10a	出荷日数	出荷量/株	防除間隔
部会平均	705 株	88 日	13.8kg	8.8 日に1回
うち、単収 10t 以上	694 株	92 日	16.1kg	6.3 日に1回
うち、単収 10t 未満	716 株	83 日	11.6kg	11.3 日に1回

図5 きゅうり通信

3 普及活動の成果

(1) 新規栽培者の確保と早期経営安定支援

栽培募集活動と栽培初心者への支援により、新規栽培者を安定して確保している。令和元~7年の7年間で新たに33戸が栽培を開始しており、うち、栽培開始時に60歳以下であった生産者は26戸であり、大半を占めている(図6)。

また、栽培開始から3年以内に部会目標である単収10tを達成した生産者の割合は増加傾向にあり、特に平成30年以降に栽培を開始した生産者の半数以上が、3年以内に部会目標を達成した(図7)。令和7年には部会役員の7割が栽培10年以内となっており、栽培初心者が早期に栽培管理技術を習得し、部会を力強くけん引している。

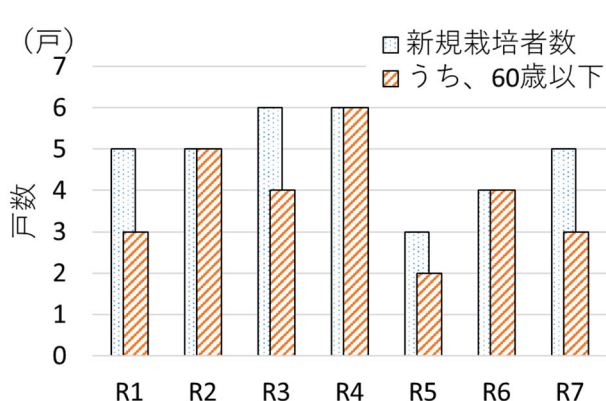


図6 新規栽培者数の推移

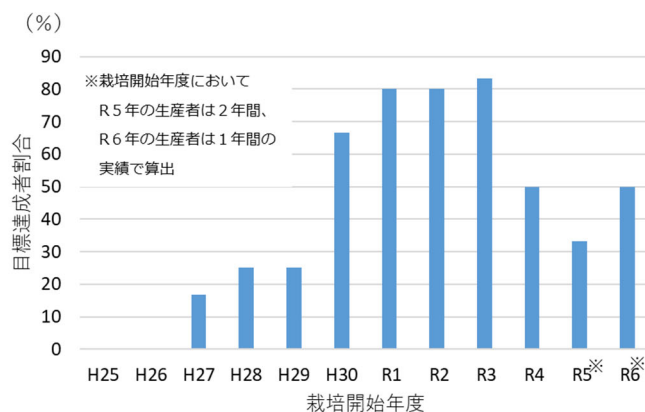


図7 栽培開始3年以内での目標単収達成者

(2) 適期防除・適期管理の徹底による収量性の向上

栽培相談会を選果場で開催した結果、忙しい中でも出荷のついでに調子の悪い株や葉を持ち込んで質問する生産者もあり、非常に好評であった(写真4)。

また、「きゅうり通信」は「公式LINE」上の「配布資料」から確認することができる。令和6年5月から9月までの5か月間に「公式LINE」を閲覧した部会員の約3割が「配布資料」を確認している(図8)。いつでもどこでもスマートフォン等で見返すことができ、適期管理の一助となっている。

なお、「オープンチャット」や「公式LINE」の開設当初は登録者が少なかったが、各種情報が発信されるにつれ、栽培管理する上で大変有用であるとの声が徐々に増えてきた。令和7年には部会員の約8割が登録し、自身の管理に役立てている。

また栽培実証の結果、近年の異常気象下でも安定生産が期待できる新品種を、令和4年、5年及び7年に導入した。これら品種について栽培マニュアルへの反映に加え、種苗メーカーを招いた研修会を定植前や栽培期間中に開催したことで、品種特性に応じた細かな管理への理解が深まった。

気象や病虫害発生状況、品種に応じた栽培管理が定着したこともあり、令和6年には令和元年に比べ、部会目標単収達成者割合は約2倍、平均単



写真4 栽培相談会

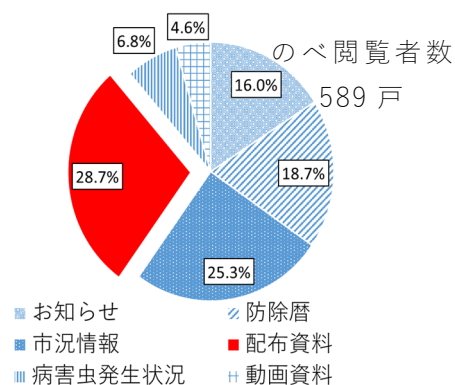


図8 公式LINEの閲覧状況(令和6年5~9月)

収は約 1.3 倍に増加している（図 9）。令和 6 年には夏期の異常高温で全国的に出荷量が減少する中、半数近い生産者が目標単収を達成し、平均単収は過去最高の 9.2 t であった（図 9）。

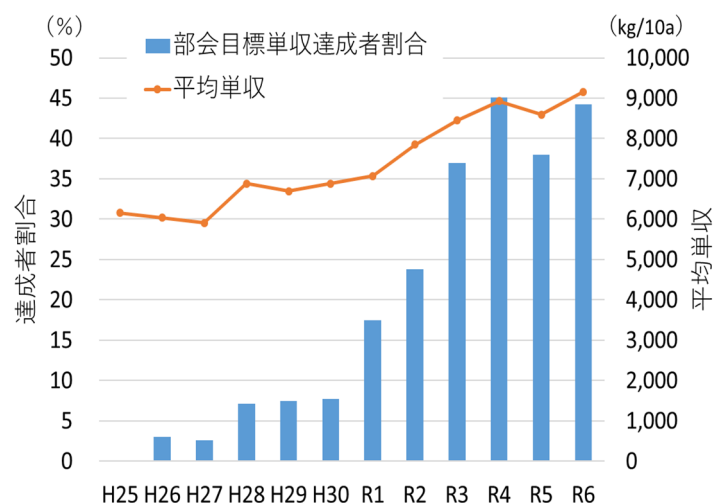


図 9 部会目標単収達成者割合・平均単収の推移

（３）産地の発展

これらの取組により、出荷量や販売金額は増加傾向にある（図 10）。令和 6 年には販売金額が過去最高となる 2 億 2,000 万円を記録した。また、同年には、これまでの産地の活動や成果が高く評価され、第 54 回日本農業賞の優秀賞に選出されている。

さらに、新たな波及効果も生まれた。部会役員を含む若手生産者が有志で集まり、情報交換会を行うようになった（写真 5）。自ら実践し、良かった栽培管理や資材などについては総会場で発表した。この情報は栽培マニュアルにも掲載し、部会内で情報を蓄積している。

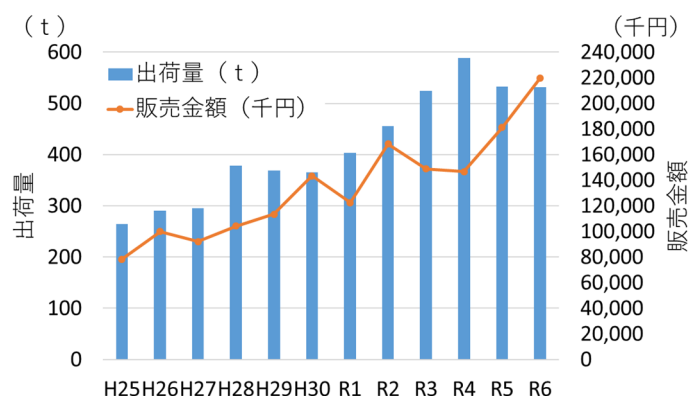


図 10 出荷量・販売金額の推移



写真 5 若手生産者による情報交換会

4 今後の普及活動に向けて

今後も産地が維持・発展していくためには、関係機関が一層連携し、将来の産地像を共有することが欠かせない。そのために、「ひとづくり」、「ものづくり」、「売れる仕組みづくり」への方針を立て、それに向かって協働していく必要がある。

（１）「ひとづくり」：継続した新規栽培者の確保と技術習得の支援

今後も廃作や作付面積を縮小する生産者が出てくるため、新規栽培者の確保と早期経営安定へ支援を継続する。また、生産者アンケートを行い、将来の作付け計画や求められる支援体制などの潜在した情報を吸い上げ、関係者間で共有する。

（２）「ものづくり」：栽培技術の向上

異常気象の発生や連作は場の増加に伴い、生育不良や病虫害被害が多発し、収量や品質が低下することが懸念される。引き続き講習会や巡回、情報提供を通じて適期管理を指導する。

（３）「売れる仕組みづくり」：販売促進活動の強化

市場関係者と密に情報交換を行うとともに、小売店やバイヤーなどを産地へ招待するなど、商品にストーリー性を持たせ、背景にある努力や品質をアピールし、消費者の信頼を得る。

（執筆者 太田 旭人）