

優れた農業普及活動をご紹介！

富山県におけるシャクヤク産地の育成 「くすりのとやま」が咲かせる 切り花産地戦略

富山県富山農林振興センター 担い手支援課 主任普及指導員 宮崎美樹

富山県の中央部・富山地区は昭和後期から切り花生産が営まれてきた。富山市のJAあおば花き出荷組合では、切り花産地の再建をめざし、新たに「切り花シャクヤク」の生産振興を図ってきた。中山間地域を“強み”とした作付け推進や、市場ニーズを捉えたマーケットインの取り組みにより、出荷本数が右肩上がりに増加中である。

背景

富山県富山市のJAあおばでは、昭和後期に市内の花き市場が開設されて以来、4つの切り花生産組織が小ギクを中心に出荷していたが、平成20年頃には、高齢化により市場ロット生産が難しくなっていた。こうした状況のなか、切り花産地の活気を取り戻すために生産組織を一本化し、新たに「JAあおば花き出荷組合」を設立した（平成25年）。このとき、JAの基幹品目のひとつに「花き」を位置づけ、担当者を各地区の営農経済センターへ配置し、体制を強化した。

このような取り組みと連携して、富山県富山農林振興センターでは、新たな担い手を確保するための省力品目を探すなか、薬用として生産されていたシャクヤクの切り花に着目し、生産振興を図った（図1）。

活動内容

市場ロットに対応するための作付け推進

JA管内の稲作を中心とする集落営農組織では、大型機械などのオペレーターを担う若手への世代交代が進み、

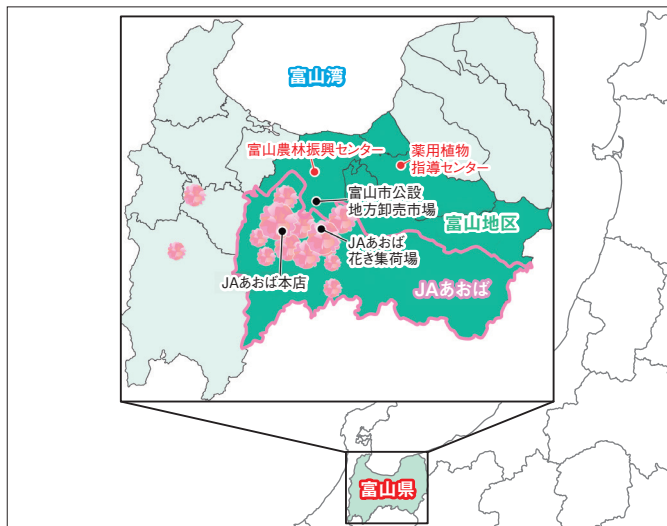


図1 県中央部の富山地区における切り花シャクヤク産地の分布と関係機関の位置

これまで組織をけん引してきた高齢生産者や女性構成員が活躍できる省力品目との複合化が望まれた。そこで、集落営農組織に対し、JAの営農相談員が中心となり①イノシシなどの鳥獣害が少なく②小規模な田でも作付け可能③市場が近く売り先が確保されている点をポイントとして「切り花シャクヤク」を推進した。

新規生産者の早期技術習得を支援

花き出荷組合設立当初、約7割の生産者は、切り花の生産経験がなかった。そこで、定植から収穫開始までの4年の養成期間中、未経験者に対して花き出荷組合が主催する研修会への参加を促した。また、苗の植え方から出荷方法までを網羅したマニュアルを作成し、技術習得を支援した。シャクヤクは、定植すれば長年植え替えせず収穫できるが、雑草対策が課題である。そこで、薬用シャクヤク生産で取り入れられているうねの黒マルチ被覆と通路の防草シート敷設により、除草作業を軽労化する体系を採用した（写真1）。

切り花シャクヤクで難しいのが、収穫のタイミングである。生産者は、収穫適期の蕾の状態「切り前（きりまえ）」の習得に苦戦した。そこで、営農相談員や生産者との意見交換を重ね、輸送シミュレーションによる調査結果をもとに、160品種以上を5種類の切り前に分類して周知することで、品質の高位平準化を図った。

マーケットインの産地戦略

【多品種戦略】

富山県薬用植物指導センターのシャクヤク園における、生



写真1 黒マルチと通路の防草シートを敷設し除草作業を軽労化



図2 市場の相対取引やオンラインセリにも活用されるデジタルカタログ



写真2 切り花シャクヤクの簡易ハウス導入による無加温促成栽培



写真3 コロンとした丸い蕾が可愛い母の日ブーケ

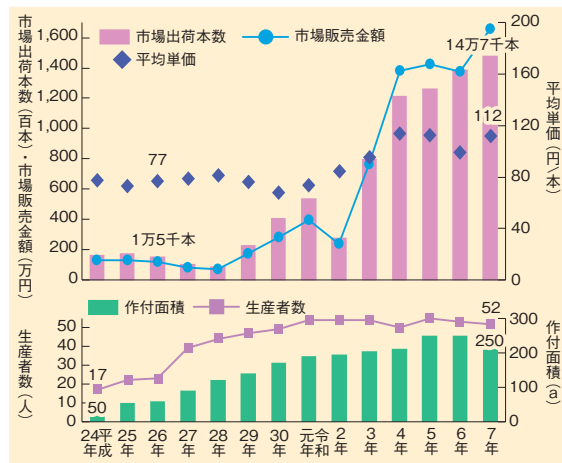


図3 JAあおば花き出荷組合における切り花シャクヤク生産の推移

産者と市場関係者との交流の場で、セリ人の評価が高かった市場性の高い大輪品種や花色の珍しい品種を導入した。近年は、若手生産者が自ら有望品種を選定し、積極的に導入している。出荷組合が生産する約160品種の花の写真と出荷時期などをデジタルカタログ(図2)にまとめて公開し、市場関係者から好評を得ている。

【リレー出荷】

同一圃場での1品種当たりの収穫期間は、5~7日程度で、最初の出荷日の2セリ後には出荷終了となる。県内外市場と産地・関係機関による出荷検討会において、この出荷期間の短さが指摘された。

そこで、開花期の異なる複数品種と、JAあおば管内の標高差(海拔20~350m)、簡易ハウス導入による無加温促成栽培(中山間地域支援事業、写真2)を組み合わせ、4月下旬~6月上旬までの約40日間のリレー出荷を可能にした。出荷時期の前半は「母の日」の需要期(写真3)に当たり、高単価で取引される。この出荷検討会は、コロナ禍を除き毎年開催し、市場ニーズに沿った規格の見直しを行っている。

成果

JAと連携した作付け推進と生産者への切れ目ない技術支援の結果、生産者数は、花き出荷組合設立前(平成24年)の17戸から、52戸(うち集落営農組織は12組織・令和7年)に拡大した(図3)。栽培面積は、組合設



写真4 農作業サポーターとの協働によるシャクヤクの管理作業



写真5 ハンディ端末による出荷検査の様子

立当初(50a)の5倍の250a(令和7年)、市場出荷本数は、過去最大の14万7千本(令和7年)に拡大した。市場評価も高く、販売単価は、77円/本(平成26年)から112円/本(令和7年)に向上している。

さらに、富山地区内での波及効果として、富山市八尾町は、観光予約サイトを通じて切り花収穫体験を募り、上市町は、シャクヤクを新たに「町の花」とし、都市農村交流によりシャクヤクを栽培する中山間地域協働のモデル地区(写真4)となるなど、中山間地域の活性化に貢献している。

今後の展開

これまでの集出荷は、生産者の手書きの送り状をJA職員が手入力し市場伝票を作成するアナログ手法であった。生産量の拡大にともない、ボトルネックになっていたこの問題を産地・市場・地元企業と共有し、集出荷DXシステムの作成・導入実証を行った(ジャパンフラワー強化プロジェクト推進事業)。新システムは、生産者が出荷箱にバーコードを貼り、JA職員がハンディ端末で読み取った出荷情報を市場へ送信する(写真5)。令和7年度に運用を開始したところ、出荷時間が短縮され出荷は順調であった。今後は、導入効果を高めるため、ICT技術に不慣れな生産者にも配慮した丁寧な支援を行いたい。

また、現在、当産地の強みである優良品種の種苗を生産者へいち早く供給する体制を構築中であるほか、需要期出荷が可能な無加温促成栽培の拡大により、生産者所得の向上に助力したい。今後も、産地一丸となって産地の発展をめざしていく。