

課題名	次世代継承に向けた丹後特産物の強化・発展	ものづくり	丹後農業改良普及センター
(1) 普及指導事項（評価対象） 丹後産小ギクの産地化及び伝統花きの生産維持		(2) 普及指導対象 丹後管内における JA 京都花き生産組合員 4 1 名	
(3) 活動内容と成果 <ul style="list-style-type: none"> ・ 盆ギクの品種試験として 1 生産者のほ場で 3 品種、彼岸ギクの品種試験として 2 生産者のほ場で 3 品種の試験を行った。種苗メーカーと連携した栽培講習会を 5 月、7 月の 2 回開催し、品種特性に対する生産者の理解を深めた。普及センターで開花期調査も行い品種の適、不適を確認し、結果を生産者に報告した。 ・ 新たに小ギクのпатент品種を導入した 13 名を対象に、品種導入時に必要な挿し芽育苗技術習得のため、講習会を開催した。その後、生産者のほ場巡回を 3 回行い、全員の挿し芽の成功を確認した。高単価で取引される盆への安定出荷を目指し、上記パテント品種を主な対象にエスレルを活用した開花調整技術を提案、説明会を開催し、計 9 名のほ場で実証試験を実施した。適期出荷に向けた技術の有効性と生産者による技術習得が確認でき、結果を生産者に報告した。 ・ 小ギク生産者を対象として、防除こよみ案の配布・説明、基幹防除の説明会を 1 回ずつ実施した。効果の高い散布技術としてロボット防除機や T 型ノズルの提案も行い、実証試験や展示会を合計 4 回実施した。 ・ ヒオウギについて、実需者を交えた出荷物の検討を行い、次年以降の出荷についての意見交換を実施した。また、産地を維持するための後継者育成の必要性について共通認識ができた。 			
(4) コメント		(5) 普及指導計画への反映状況、今後の活動等	
<ul style="list-style-type: none"> ・ 花きの生産と販売強化支援として適切な働きかけであると評価できる。 ・ 初年度の取り組みの結果小ギクの出荷量がどうなったのかが知りたい。 ・ 花きは価格の乱降下もあるので、めざす産地規模なり、品目の組み合わせ等、次代につながる産地づくりを期待したい。 		<ul style="list-style-type: none"> ・ 令和 2 年度の出荷本数 110 万本に対し、令和 3 年度は 120 万本でした。 ・ 小ギクに関しては、盆需要のみを狙うのではなく 10 月出荷まで栽培期間を広げることで、ミズナのように価格の乱高下が馴らされるため価格が安定します。継続して 7~10 月上旬まで出荷できる生産者の育成に努めます。 目指す産地規模として、市場からは 10 年先に 8ha 以上の産地育成が求められています（現状 4.2ha）。そのため国営開発農地に 	

- ・技術進歩により便利にはなったけれど、経費がとてもかかり収入にはなかなかつながりにくいのが現実だと思う。もうかる農業に向けて、がんばる若者にしっかりご指導願う。
- ・目指す姿に達したかについては、指標となるものが抽象的なので判断がつかない。例えば、全出荷量に対する盆や彼岸の出荷量の比率が品種体系確立の技術的な指標にならないか。

入植する新規栽培者や若手を対象に、小ギクをすすめるため、春夏基幹品目として位置付けることを検討しています。

なお、小ギクの需要は今後も変わらないと予測される中、全国の小規模産地では高齢化による規模縮小による生産量減少が顕著になっており、市場による産地囲い込みが始まっているため、営農体系としては小ギク+秋冬野菜、小ギク+冬野菜とし、春夏品目の組み合わせは重要視していません。

- ・計画3年目には春夏基幹品目として位置付けるための経営試算を策定する予定です。それに向け、儲かる技術体系となるよう、核技術の組み合わせをしっかりと検討します。電照など新しい技術導入については個々の経営への導入についても十分検討します。また、普及計画の中には、若手農家など新規栽培者に対する伴走支援を加えます。

- ・目指す姿は、計画3カ年後の産地の方向を示すものと考えています。丹後地域での新たな技術や新たな品種の定着を想定し、①パテント品種を中心とした小ギク栽培体系の確立、②開花技術調節技術（エスレル）を組み入れた栽培技術体系の確立、③効率的かつ効果の高い散布技術の実証としました。成果指標としては、出荷本数の実績値の増加を目指して生産・出荷技術の向上支援にあたっていきます。

なお、既存栽培体系では、需要期に少しでも多くのお荷量を確保できるように、すでに、複数品種を複数作型でかなり多めに栽培することで対応しています。そのすべてが盆需要期にあたると、採花・調製・出荷が間に合わず、大量のほ場廃棄が発生している現状です。

開花調節技術の一番のメリットは高価格帯の需要期のみに安定して出荷することだけでなく、それまで、需要期に出荷するため余分に栽培していた花の栽培をやめることに意味があります。その分を7月咲や8月下旬咲等に回すことで、全体のお荷本数が向上します。

本計画は需要期の安定出荷を目指す一方で、市場から期待されるよう、長期間のお荷ができる産地育成を目指しています。盆需要、

・生活スタイルが変化していく中で、花きの扱いというものも変わっていくところがあるかもしれない。また、「次世代」は他地域との連携や SNS でのつながりにも開かれているはず。花きの新たな販売ルートやマーケティング戦略、ブランド化が重要である。

彼岸需要のみで見ると、上記理由から普及活動の成果は判然としなくなります。一方で、市場からは、非需要期である 7 月や 8 月下旬の出荷も求められており、需要期のみならず全体の出荷本数の増加が求められていることから、出荷本数での評価が妥当と考えます。なお、今年度の登録品種の 95%が需要期の出荷に適いました。

・ヒオウギの課題では、関係機関と連携し、新たな活用方法としてフラワーアレンジメントへの利用提案や地域で生産されていることの認知度アップに向けた産地内での展示会も企画します。