儲かる梨経営と梨産地の維持発展を目指した取組

県西農林事務所経営・普及部門

筑西市および下妻市は、本県の梨の主要産地です。しかし、生産者の高齢化や栽培面積の減少により、出荷量の減少や競争力の低下等が課題となっています。そこで、当部門では個々の経営体に対しては経営の現状分析と課題の明確化の支援を、産地に対しては輸出や新品種の導入拡大といった所得向上に直結する取組に重点を置き、活動を展開してきました。

梨経営の改善支援

梨農家の所得向上を図るため、個々の経営体に対して経営および栽培面から現状の分析、課題の把握、解決までの道筋を示した「経営改善プラン」を作成しました。

出荷実績による数量や金額の調査、園地ごとの植栽率（**図１**）や病害虫発生状況を調査することで、その農場が抱えている課題を明らかにしました。技術的な解決策と将来の収支予測を提示することで、栽培と経営を結び付けた梨経営の改善支援を行っています。

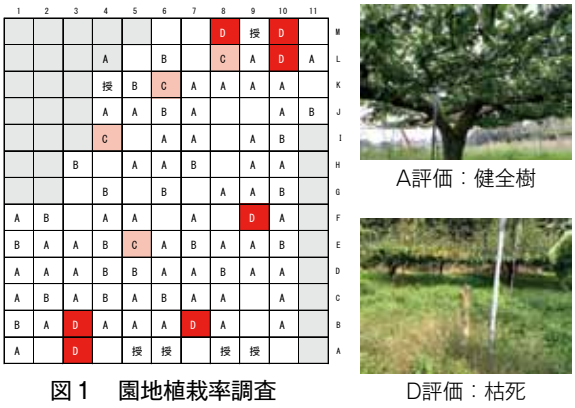

図１　園地植栽率調査

各樹の生育を4段階で評価し、植栽率を求めた。

写真１　米国向け輸出ほ場の園地検査の様子

新たな輸出先の開拓に挑戦～米国輸出～

JA常総ひかりではこれまでベトナムやタイ、香港などの東南アジアを中心に輸出していましたが、令和元年には輸出拡大を目指し、県グローバル戦略チームと連携して米国輸出に取り組みました。

当部門では米国の検疫条件に合わせて、全果実への袋掛けやカイガラムシ類の徹底防除等を指導してきました。また、園地検査も行うことで、国による植物検疫にも合格し、米国には約6.6ｔを輸出しました（**写真１**）。

高単価品種「恵水」の普及拡大

平成28年から現地ほ場に導入されてきた恵水の苗木は徐々に成長し、出荷量も増加してきました（**図２**）。当部門では、令和元年には恵水に特化した栽培講習会を新たに開催し、他品種と異なる点を指導してきました。その結果、当管内における出荷量は14.9ｔ（最高700円/kg、JA系統出荷分）まで拡大しました。

販売面においても、輸出を支援する他、令和元年からは県販売流通課との連携により京橋千疋屋に出荷することで、ブランド化の支援に努め、高単価を実現させています。

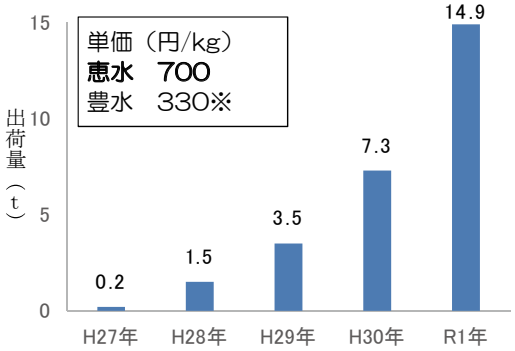

図２　恵水出荷量の推移

※東京都中央卸売市場における本県の令和元年9月価格