


- 大栄西瓜は消費者や市場から「でかい、うまい、数量がある」産地として高い評価を得ている。(平成25年産270戸が182haで栽培、販売額18億円)
- さらなる発展(スーパーブランド化)を目指して支援を実施
 - ※ハウスでの西瓜の急性萎凋症の原因究明と対策実施で、安定生産
 - ※国のガイドラインに基づいたGAPを実施
 - ※経験の浅い女性グループや新規就農者が栽培技術の習得

具体的な成果

1. ハウスでの西瓜の急性萎凋症の原因究明と対策の実施により、前年急性萎凋症の発生して被害の大きかったハウスを翌年には急性萎凋症をほぼ0(14戸)にし、安定生産につながっている。
2. 国のガイドラインに基づいたGAPの取り組みを大栄西瓜組合協議会で平成24年度から開始。
※チェックリスト(点検票)の回収率
24年度:81%→25年度:87%と向上
3. 土壌診断結果をもとに、25年産で3戸が減肥を実施し、コスト削減にもなった。
また、ハウスでの土壌分析の必要性をPRし、JAの土壌分析実施の増加につながった。
※JAでの土壌分析の実施率が向上
H24年度:13%→H25年度:21%
4. 女性農業士をリーダーとする女性グループが西瓜の基礎的な生理や栽培について勉強し、目的意識を持って作業ができるようになった。
5. 農業基盤のない新規就農者が平成25年に2名となった。



普及員の活動

1. ハウスでの西瓜の急性萎凋症の原因究明(病虫害診断、土壌の化学性や物理性診断等の実施)
→診断結果を参考に、急性萎凋症の対策のひとつとして土壌水分に基づき適正な水管理(灌水)を提案

2. 平成22年度からGAPの必要性を大栄西瓜組合協議会、JAに説明し、産地にあった取り組みを提案した。
3. 15戸のハウスの土壌分析を実施し、減肥を提案するとともに、その他の生産者に土壌分析の必要性をPRした。
4. 女性グループを対象にした勉強会を平成24年11月から月1回開催
5. 新規就農者の就農前後の個別支援

普及員だからできたこと

1. 文献のみに頼らず、現地の生産者の声や気象条件、科学的なデータをもとに判断し、解決策を生産者とともに検討することができた。
2. 農業者と日々接していることから、きめ細かい対応ができ、生産者の不安の払拭や意欲の喚起につながった。