

低コスト省力化施設の導入によるぶどう経営安定化プラン

実施主体： 八頭町

田中 康夫（認定農業者）

1. はじめに

私は、退職後、八頭町 でぶどう栽培を中心に就農して 30 年になります。平成 11 年には認定農業者の認定を受け（平成 20 年再認定）、またぶどう生産部の役員も就農時より連続して務め、経営安定と地域の果樹振興に努めています。

就農当初は、梨・ぶどう・水稻の複合経営でしたが、梨をやめることとなり徐々にぶどうを増やしてきました。最初は、巨峰（有核）のハウス栽培（25a）に取り組み、その後ピオーネ（種なし）のハウス（26a）を導入、梨をやめてからさらにピオーネの露地（25a）を導入と規模拡大をしてきました。しかしピオーネの露地栽培では、病害で収量が上がらなかったため雨よけトンネル施設を設置しました。その際、ワイン専用種もあわせて導入しました。ワイン専用種の栽培事例がない中での取り組みでしたが、多数の品種を試作してみて、今の品種に出会い、収穫も安定してきました。ワイン種ぶどうは、生食用のぶどうと比べ手間がかからないため、面積拡大のなかで省力化を図りながらの導入ができました。その中で、ワイン販売にも興味がわき「酒類販売業免許」も取得して、ワイン販売にも取り組んでいます。

一方で、巨峰のハウス施設は、耐用年数を大幅に過ぎ老朽化が進み、ビニールの被覆や撤去作業に危険を伴うこととその作業労力確保も難しくなったことから、平成 24 年の収穫後より撤去しています。しかし、露地栽培となると結実が不安定となったり、病害の多発の恐れがあり収量の確保が難しくなります。連棟ハウスは施設費が高く、被覆等の労力もかかるため、低コストの雨よけトンネル施設の導入が急務となっています。同時に長梢栽培から短梢栽培に切り替えることで省力化が図られます。

ぶどう生産者として、またぶどう生産部の役員として、栽培面積の維持拡大と経営安定化を実践することで、地域のモデルとなるよう取り組んでいきたいと考えております。

2. 農業経営の現状と課題

1) 農業経営の現状

平成23年現在

	面 積	販売額(千円)	備 考
巨 峰	25 a		ハウス・長梢栽培 (S58年)
ピオーネ	26 a		ハウス・長梢栽培 (H3年)
ピオーネ	13 a		トンネル・短梢栽培 (H8年)
甲斐ノワール	12 a		トンネル栽培 (H16年) (ワイン)
富士の雫	13 a		露地栽培 (H23年) (ワイン)
観光園(ピオーネ)	20/2 a		トンネル・短梢栽培 (H17年)
合 計	99 a		

2) 経営の課題

(1) 巨峰ハウス撤去後の栽培確立

巨峰を露地栽培すると、開花期の雨等により結実が不安定となりやすく、また、べと病や晚腐病などの病害が多発しやすいため、品質が低下し、収量が安定せず、防除労力も多くかかることとなります。収量を安定的に確保するためには施設化が必要となります。

また、巨峰の現在の枝の仕立ては、ハウスであったため古木で長梢仕立てです。収量は確保しやすい反面、せん定・棚付、着果管理等に時間がかかっています。

短梢栽培へ切り替えることにより3割程度の労力が削減できるので、最近購入したぶどう園跡地に増反中のワイン専用種の管理もできるようになると考えます。

(2) 消費者に喜ばれる美味しいぶどうづくり

現在の販売は直売が主体ですが、消費者からの多様な需要に対応するため、品質(味・色・香等)の向上はもちろん、新たな赤系、青系ぶどうの試作・導入もすすめ、美味しいぶどうづくりと販路の確保が必要です。

(3) ワインぶどうの生産拡大

生食用ぶどうが経営の主体ですが、労力・コストがかからないワイン用ぶどうも十分栽培が可能で、技術確立とあわせ品種構成等の栽培体系の検討も必要です。

地域のぶどう栽培者の高齢化も進む中で、省力栽培が出来るワイン専用種の推進も検討していく必要があると考えています。

3. 目標達成のための改善内容と効果

ぶどう経営の安定化を図るため、収量安定・品質向上・省力化対策として、雨除けトンネル施設を導入する。また、味重視のぶどうになるよう土づくりを進めるとともに、新品種を導入し販路の拡大を図る。さらに、ワイン専用種の規模拡大と栽培確立を行い、地域の特産品づくりを検討する。

1) 低コスト省力化施設の導入

ハウス撤去後の巨峰に、雨除けトンネル施設を導入します。

通常の連棟ハウスの1/4のコストで設置できることと、雨よけ栽培となれば、露地栽培に比べてジベ処理が的確にでき着果が安定し、病害の発生も非常に少なくなり、品質・収量の安定確保が図られます。

一方、ビニール被覆の労力が省力化されるとともに、枝の仕立てもトンネル用短梢栽培にすることでせん定等もとても簡単になり、着果管理等の作業時間も短縮することができます。ハウスの長梢栽培時と比べ3割近い労力削減となります。また、収穫時期も分散化して省力化が図られます。

2) 美味しいぶどうづくりと販路の拡大

新品種の導入と健全な土づくりを図ります。

直販が主であるので、常に消費者に喜ばれるぶどうづくりを念頭におくことが大切で、そのための健全な土づくりに、有機物や土壌酵母等を毎年施用していきます。また、赤系（ウインク）、青系（シャインマスカット）などの新品種を導入することで詰め合わせ販売など新たな販路の拡大が図られます。

3) ワインぶどうの規模拡大と産地化

巨峰を短梢のトンネル栽培にすることで、ビニール被覆、せん定等作業時間が3割程度省力化でき、手がかからないワイン専用種の栽培確立と規模拡大を図ります。

生食用ぶどうとワインぶどうの複合経営のモデルとして経営確立を図るとともに、病害に強く露地でも栽培可能で比較的労力のかからないワインぶどうを、地域の特産物として広めていきたいと思います。将来的には、ワインの製造・販売など地域の特産品として地域活性化につながるような取り組みを検討し、進めていきたいと思います。

4. 具体的な目標

面積

単位：a

	H24 (現状)	H 2 5	H 2 6	H 2 7
巨峰	2 5	2 0	2 0	2 0
ピオーネ	3 5	2 9	2 9	2 9
ウインク	4	9	9	9
シャイン・マスカット		6	6	6
観光園	2 0 / 2	2 0 / 2	2 0 / 2	2 0 / 2
甲斐ワール(ワイン)	1 2	2 3	2 3	2 3
富士の雫(ワイン)	1 3	1 3	1 3	1 3
合計	9 9	1 1 0	1 1 0	1 1 0

販売額

単位：千円

	H24 (現状)	H 2 5	H 2 6	H 2 7
巨 峰				
ピオーネ				
ウインク				
シャイン・マスカット				
観光園				
甲斐ワール(ワイン)				
富士の雫(ワイン)				
合 計				

5. 具体的な取組内容

項 目	H 2 5	H 2 6	H 2 7	支援体制
トンネル施設の導入	◎			県、町
有機物(竹チップ等)の確保 (収量・品質の向上)	○	○	○	JA、普及所他
新品種の導入	○	○		JA、普及所他
面積拡大	○			JA、普及所他
販売対策	○	○	○	

◎はプランで実施。 ○は本人が主体となって実施。

6. 支援事業の内容

(単位: 千円)

事業導入品目	H 2 5	負 担 割 合
雨除けトンネル施設	2, 4 9 6	県 1 / 3 町 1 / 6 実施主体 1 / 2
合 計	2, 4 9 6	

機械・施設の所有状況 (平成 2 4 年現在)

機械・施設名	面積・性能等	備 考
巨峰ハウス	2 5 a	
ピオーネハウス	2 6 a	
ピオーネトンネル	1 3 a	
ワイントンネル	1 2 a	
ワイン棚	1 3 a	
観光園 トンネル	2 0 a / 2	(2 戸共同)
S・S (防除用)	4 0 0 L 歩行型 1 台	
チップパー	7 馬力 1 台	(4 戸共同)
草刈り機	6 馬力 1 台	

年度別経営試算

項目・作目		23年実績	24年度	25年度	26年度	27年度
収入	巨峰	作付面積(a)	25	25	20	20
		粗収入(%)	100	120	96	96
	ピオーネ	受託面積(a)	39	35	29	29
		粗収入(%)	100	136	104	104
	ウインク	受託面積(a)	0	4	9	9
		粗収入(%)	100	20,000	48,600	64,800
	シャインマスカット	受託面積(a)	0	0	6	6
		粗収入(%)	100	100	32,400	43,200
	観光園	受託面積(a)	10	10	10	10
		粗収入(%)	100	111	117	117
	甲斐ノワール	受託面積(a)	12	12	23	23
		粗収入(%)	100	118	151	175
	富士の雫	受託面積(a)	13	13	13	13
		粗収入(%)	100	10,000	19,100	31,800
	ぶどう計	受託面積(a)	99	99	110	110
		粗収入(%)	100	133	123	130
支出	米	受託面積(a)	79	79	79	79
		粗収入(%)	100	96	96	96
	計(%)		100	128	119	126
	経営費(%)		100	102	97	99
所得(%)			100	191	172	190
						208

※取組前(H23年実績金額)を100%とした場合、24年実績以降について割合を表記