

令和6年度外部評価会 集計表(農業者用)

所属名: 大島支庁農政普及課

課題名① 新興共販産地「喜界町パッションフルーツ」の挑戦 ～発展の土台づくり～						
項目	評価の視点	評価結果(人)			外部委員からの 意見・提言	意見・提言等に対する改善策や 普及指導計画への反映等
		適当	概ね 適当	要 改善		
課題の 設定	①農業者や地域が必要とする課題 であるか	2	2		なし	
対象の 選定	②課題に対して対象(農業者, 地 区)の選定は適切であるか	3	1			
活動体 制・活動 方法	③関係機関とうまく連携して活動し ているか	3	1			
	④活動(活動方法, 時期, 手段)は 適切であるか	4				
	⑤専門的な技術・情報を活用して 効果的な活動が行われているか	3	1			
活動の 成果	⑥農業者や地域・産地等の育成や 成長に効果が上がったか	3	1			
活動の 波及性 と改善	⑦他の課題や他農業者, 地域へ の波及性があるか	1	3			
	⑧結果が十分でないものは今後の 対策が考えられているか	2	2			

令和6年度外部評価会 集計表(関係者用)

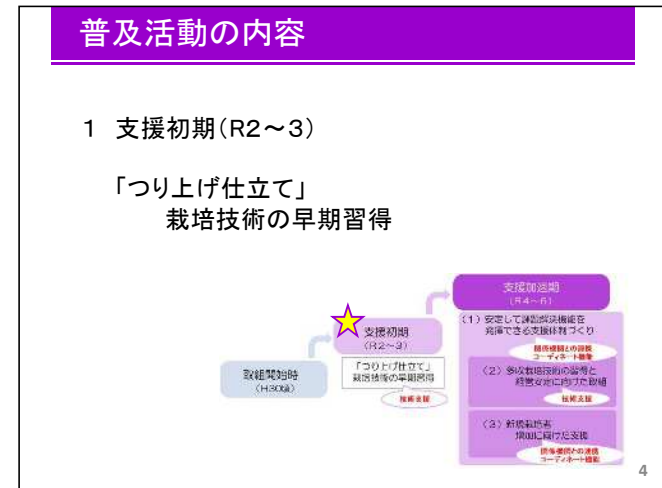
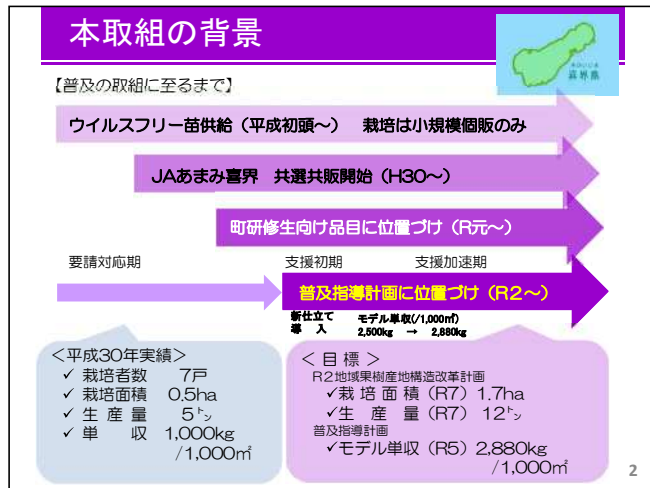
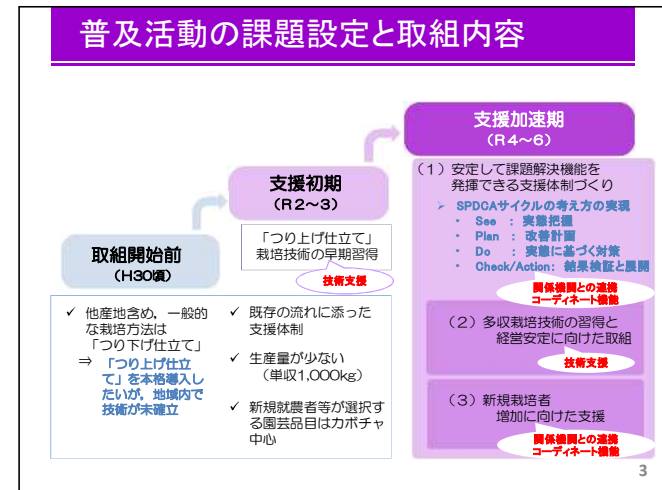
所属名: 大島支庁農政普及課

課題名① 新興共販産地「喜界町パッションフルーツ」の挑戦 ～発展の土台づくり～						
項目	評価の視点	評価結果(人)			外部委員からの 意見・提言	意見・提言等に対する改善策や 普及指導計画への反映等
		適当	概ね 適当	要 改善		
課題の 設定	①課題は地域の農業振興上、重要な課題であるか	6	3		<ul style="list-style-type: none"> ・ふるさと納税に直接加えることができ、パッケージにしたこと等も地域課題の改善にもつながる ・課題に対して早急な改善がされている(組織再編等) ・多収量が可能であれば必要。 	<ul style="list-style-type: none"> ・本品目は、高価な施設を導入した上での経営品目としては、現状の収量及び単価では厳しい状況である。施設の2回転などフル活用できる体制を支援・推進していく。
対象の 選定	②課題に対して対象(農業者、地区)の選定は適切であるか	5	4		<ul style="list-style-type: none"> ・病害虫対策や気候変動への対応についての課題 ・先進地等の事例をうまく生かしている。 	<ul style="list-style-type: none"> ・栽培中の異常気象対策は、いまだ解決に至っていない。先進地や関係機関と連携しながら、早急の解決に向けて取り組んでいく(技術講習・研修会開催として普及計画に位置づけ)。
活動体制・活動 方法	③関係機関と連携して活動しているか	7	2		<ul style="list-style-type: none"> ・情報共有方法の負担が軽く、継続して取り組める ・県、行政、JAとの連携がとれている。 ・作物選定についても、新たな作物でなく既存の作物で選定で効果的であった。 ・測定器等の低コストに連携して取り組まれていることがうかがわれる。 ・JA共販体制に取り組んでもらう。JA主体生産者の組織充実 ・関係機関と連携し、効果的な活動が行われている。 	<ul style="list-style-type: none"> ・関係機関とは引き続き密に連携を取りながら、諸活動に取り組む。
	④活動(活動方法、時期、手段)は適切であるか	7	2			
	⑤専門的な技術・情報を活用して効果的な活動が行われているか	6	3			
活動の 成果	⑥農業者や地域・産地等の育成や成長に効果が上がったか	6	2		<ul style="list-style-type: none"> ・地元の直売所やイベント、都市部へオンライン販売などをとおして販路が拡大されており、観光客向けのお土産品としての開発も進行している。 ・様々な方法を提案してチェックしながら改善できている。 	<ul style="list-style-type: none"> ・販路拡大対策については、役場の商工観光部署やJAなど関係機関と連携しながら、解決に向けて取り組んでいく。
	⑦指導対象が積極的に課題解決にあたるようになったか	6	2			
活動の 波及性と改善	⑧他の課題や他農業者、地域への波及性があるか	5	4		<ul style="list-style-type: none"> ・販売促進活動の充実を図るべき 	<ul style="list-style-type: none"> ・販路拡大対策については、役場の商工観光部署やJAなど関係機関と連携しながら、解決に向けて取り組んでいく。
	⑨結果が十分でないものは今後の対策が考えられているか	4	5			

新興共販産地 「喜界町パッションフルーツ」の挑戦 ～ 発展の土台づくり ～



大島支庁農政普及課喜界町駐在

普及活動の内容 ~ 2. 支援加速期 ~
(1) 安定して課題解決機能を発揮できる支援体制づくり

□ 強化された協議の枠組みを核に、SPDCAサイクルを実現する活動体制

- 徹底した実態把握
 - 個々の管理・生育状況
 - 実証ほ設置
 - 他地域や研究機関等の情報収集
- 情報の共有
 - 取組計画の検討

毎月：町技連会 果樹チーム会
9~10月：産地育成検討会

＜産地育成検討会＞

- 1年間の取組を総括・評価し、次の1年間の計画を検討。
- ほ場管理・生産販売・実証ほ実績など全情報を整理し、共有。

講習会やLINEグループからの情報発信
実証・展示ほ設置

9

普及活動の内容 ~ 2. 支援加速期 ~
(2)-1 多収栽培技術の習得

調査 (R4) 喜界町つり上げ栽培に適する条件

町内生産者の作・施肥・着果状況・収量等の調査を実施。

とある生産者の声

土壌pH計でかん水開始のタイミングを判断している。
今の判断基準は適切？

新たな課題 見つかった！
詳しく調査！

定植日が早い方が単収が高い傾向
密植で結果母枝数が多いと着果数減少
土壌はpH7以上(8以上もあり)がほとんどで、作土が浅い

11

普及活動の内容

2. 支援加速期(R4~6)

(2) 多収栽培技術の習得と経営安定に向けた取組

取組開始時 (R300a)

支援初期 (R4~5)

支援加速期 (R4~6)

多収栽培技術の習得と経営安定に向けた取組

新規栽培ほ増加に向けた支援

10

普及活動の内容 ~ 2. 支援加速期 ~
(2)-1 多収栽培技術の習得

調査 (R4~5) 高単収農家の土壌水分管理実態

R3年度にモニタリング機器を試験導入

機器代：201千円、通信費：3千円/月は高い！
工夫！

低コスト！CT機器をDIYして活用
土壌水分量測定に特化させ、機器代30千円

単収2.9t達成者の栽培期間中(12~6月)の時期別かん水回数

かん水開始は、4月までpF2.2 5月からpF1.9

この管理では、まだ萎凋果発生

改善策の議論と実証 さらに改良した優良かん水管理事例の作成

12

普及活動の内容 ~ 2. 支援加速期 ~
(2)-1 多収栽培技術の習得

情報の整理・共有 (果樹チーム会)

- 調査で得られた高単収実現のための現場事例 (栽植様式、土壌水分管理など)
- 他産地等の情報

高所作業は高下駄活用
剪枝は再発芽防止のためカッターで処理
ココロギキョウ刈用にタビオカストロー活用

講習会開催・LINEグループへの情報発信

栽培技術をアップデート！高度な管理技術を習得！単収アップ！
(定植時期、結果枝の仕立て方、適切なかん水方法、病害虫防除)
モデル単収 R5年度(目標)2,880kg以上を達成！

13

普及活動の内容 ~ 2. 支援加速期 ~
(2)-2 経営安定に向けた取組

課題への対応 ① 作業が競合しない組合せ品目の確認と導入推進

パッションフルーツ栽培との組合せ品目の検討

	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月
ハウスはパッション専作	定植						パッションフルーツ	繁忙期				
露地												
ハウスを最大限活用(年2回)												
気象	台風シーズン											台風シーズン

ハウス栽培ハウス以外に、露地畑を確保できればかぼちゃ、コマ、クラジミカンなど、確保困難ならメロンなど秋冬で完結する品目が適切。

15

普及活動の内容 ~ 2. 支援加速期 ~
(2)-2 経営安定に向けた取組

生産者の声

調査 (R5) 喜界町の実態に即した農畜産経営指標の作成
「つり上げ仕立て」労働生産性の実態把握

⇒ 大島支庁 R3 作成経営指標と、喜界町内聞き取り結果を基に作成

「つり上げ仕立て」栽培は作業が多く、面積拡大は難しい！
パッションは儲からない！

パッションだけでは町の所得目標に届かない

栽培面積を増やしたいが無理？
3月は9.4時間労働/日。

労働時間 855時間/1,000㎡
所得 1,839千円/1,000㎡

条件
・吊上仕立て
・11月定植
・クロマルハナバチ交配
・出荷は全量JA共販
・単収2,500kg×単価1,250円
(R4共販平均)

経営安定には、他品目との複合経営、生産性向上(省力化や単価アップ)が必要！

課題整理
①作業が競合しない組合せ品目の確認と導入推進
②作業の省力化(3月以降の芽かき、結果枝誘引など)
③共販単価の向上 ④パソコン簿記記帳の推進

14

普及活動の内容 ~ 2. 支援加速期 ~
(2)-2 経営安定に向けた取組

調査 (R5) 喜界町の実態に即した農畜産経営指標の作成
喜界町基本構想を満たす営農類型の作成

農業経営シミュレーションファイル「のうけいプラン」を作成し、町基本構想を満たす組合せを試算。
労働力：夫婦2人、年間農業所得：450万円

⇒ 早熟かぼちゃ+抑制かぼちゃ+パッションフルーツ

引き継ぎメロン・クラジミカンやメロンを検討

生産額内訳

品目	規模	単収(kg/10a)	生産量(kg)	単価(円/kg)	生産額(円)
早熟かぼちゃ	220a	1,005.4	22,118	368	8,141,552
抑制かぼちゃ	80a	830.0	6,640	300	2,325,294
パッションフルーツ	5a	2,500kg	1,250	1,420	1,775,000
合計	305a				13,116,933

労働時間 (標準必要労働時間)

品目	標準必要労働時間(時間)
早熟かぼちゃ	307
抑制かぼちゃ	325
パッションフルーツ	837
合計	1469

労働時間 (標準必要労働時間) 比較表

品目	標準必要労働時間(時間)	標準必要労働時間(時間)
標準必要労働時間	1,469	1,469
標準必要労働時間	1,469	1,469
標準必要労働時間	1,469	1,469

16

普及活動の内容 ~ 2. 支援加速期 ~
(2)-2 経営安定に向けた取組

課題への対応 ② 作業の省力化 (3月以降の芽かき, 結果枝誘引など)

生産者の声 → 普及 → 生産者 → 普及

- 「つり上げ仕立て」の作業は適期に行わないと収量減!
- でも手が回らない!
- 「つり下げ仕立て」は手はかからないが収量が伸びにくい...
- 色々調べてもなかなか解決の糸口が見えない!
- 作業時間が少ない「つり下げ」と高収量の「つり上げ」の中間になる「棚仕立て」をやってみよう
- 一緒に検証!

「つり上げ仕立て」のイメージ 「棚仕立て」のイメージ

17

普及活動の内容 ~ 2. 支援加速期 ~
(2)-2 経営安定に向けた取組

課題への対応 ③ 共販単価の向上

事業を活用した販促活動の充実 (R5~希少性果物販売促進活動支援事業)

共販専門部会の立ち上げ

- 事業の取組計画協議や申請書類作成を通じた支援
- 消費地での販促活動, 魅力的な出荷箱や販促グッズ作成
- 設立に向けた動きかけ
- R6.1月 JAあまみ喜界パッション専門部会設立
- 産地販売戦略の協議
- 戦略としての、「かごしまブランド」団体認定?
- K-GAP取得?

東京小売店での契約取引交渉 出荷箱・販促グッズの作成

JAの価格交渉力アップ, ふるさと納税の取扱推進

共販単価(/kg)
R4: 1,258円 ⇒ R5: 1,347円 ⇒ R6: 1,631円

19

普及活動の内容 ~ 2. 支援加速期 ~
(2)-2 経営安定に向けた取組

調査 (R6) ~省力化と高品質果実生産の両立を目指して~
「棚仕立て法」の検証

繁忙期の労働時間が1/3に

L以上率が2倍以上に (75%)

仕立て方法が労働時間に及ぼす影響

仕立て方法が階級構成に及ぼす影響

生産者の声

- その他, 棚仕立ての良い点
 - ・着果が早い
 - ・玉揃いが良い
 - ・着色ムラ小さい
- 改善が必要な点
 - ・上向き作業がキツイ

生産性を把握し, 経営安定のための課題整理を行った。
農家の省力化栽培や品目組合せ経営が増加中。
(R7年産 棚仕立て:3戸, メロン+パッション:3戸など)

18

普及活動の内容 ~ 2. 支援加速期 ~
(2)-2 経営安定に向けた取組

課題への対応 ④ パソコン簿記帳の推進

事の発端はトマト農家の...

生産者

- 以前はJA取引データを, 簿記ソフトに取り込めた。
- 手入力の手間がほとんど無かった。また出来るようにして!

なるほど...

普及

- JA出荷者はJAの取引データを簿記データに変換できる!
- パソコン簿記帳のハードルが下がる。
- 生産者の方々は自分の経営を正確に把握しやすくなる。

JA

- 協力OK!
- 取り組みのイメージ

販売代金精算通知書 (さとうきび, 畜産, 野菜, 果樹など) → 精算金額, 控除明細は Excel で出力可能

農協での購買 (送り状集積取書) → 購買取引は Excel で出力可能

ソリマテで取り込み可能なデータに変換 → 入力手間いらず

20

普及活動の内容 ~ 2. 支援加速期 ~
(2)-2 経営安定に向けた取組

調査 (R5) 喜界町の実態に即した農畜産経営指標の作成
JA取引データの簿記ソフト向け変換ファイル作成

作成は難航!
 > 手順が煩雑で使い勝手悪い
 > ファイルは重すぎて動かない

処理自動化のためのExcelマクロを、インターネットAIサービスに作ってもらい、完成。

JA取引データ約4,000仕訳を、ワンクリック約10秒で変換し、簿記ソフトへ取り込み可能!

✓ R6年末のパッションフルーツ栽培者の活用: 1戸(見込み)
(余談, その他品目にも拡大(トマト1戸済, さとうきび1戸見込み))

21

普及活動の内容 ~ 2. 支援加速期 ~
(3) 新規栽培者増加に向けた支援

就農前の研修生支援 事業を活用したハウス整備

就農前 (支援センター研修生) 支援手法の検討と改善
 定額 栽培 農業 就農
 交付金 費資 基礎講座 計画策定
 月10万円他 業務・士業助 必要に応じて 研修生指導 認定
 技術会 「担い手チーム会」

JA ○ ○ ● ○
 普及 ● ○ ○ ○
 その他 赤字赤字 など

就農後
 仕場 技術 資金 講座制 販売
 確保 指導 支援 研修 販売
 栽培用ハウス 個別指導 経営者秘書 基礎講座 農産品販 共同利用
 農家に活用 講習会ほか 委託 委託 研修 研修 販売員
 (R2付/10%) (R2付/10%) (R2付/10%) (R2付/10%) (R2付/10%)

JA ○ ○ ○ ○
 普及 ○ ○ ○ ○
 その他 公庫

注: 赤字はR4年度以降支援を充実させた項目

✓ 元研修生のパッション栽培
 ⇒ R6出荷者: 3名 (32a)
 ✓ 栽培ハウス建設
 ⇒ R2以降: 50a

23

普及活動の内容

2. 支援加速期 (R4~6)

(3) 新規栽培者増加に向けた支援

取組開始時 (H30a)

支援初期 (R3~R3)

支援加速期 (R4~R6)

① 安定的に課題解決機能を発揮できる変換体制づくり
 研修生との関係構築
 研修生との関係構築
 研修生との関係構築

② 多岐な研修生の学習と経営安定に向けた取組
 研修生との関係構築
 研修生との関係構築

③ 新規栽培者増加に向けた支援
 研修生との関係構築
 研修生との関係構築

22

普及活動の成果

R2普及指導計画へパッションフルーツ課題位置づけ以降の流れ (概略)

		年度						
		H30	R1	R2	R3	R4	R5	R6
産地の動き		JA共通共販開始		町新規就農者向け研修員目に位置づけ			専門部会化	
普及計画		要請対応期		支援初期		支援加速期		
				「つり上げ仕立て」技術の習得を急ぎ推進		産地支援体制の強化 ・収益性向上と経営安定		
				つり上げ導入		モデル単収目標 2,880kg		
普及活動		CHECK ACTION PLAN		現状把握		産地支援体制の強化 ○町技術会農産チーム会 ○産地育成検討会		
				●産界地域での「つり上げ」特性評価		●高単収農家の栽培実態調査 ●労働生産性調査 ●「離仕立て」検証		
				○栽培技術講習会・グループLINEによる情報提供		○町営農業支援センター研修生へのパッション栽培支援 ●単収促進事業の活用		
		DO		支援活動				
				先進地研修 ○電振事業の活用 (販促ハウス建設)				

24

普及活動の成果

注:赤字は当初の目標値達成 下段の%表示は平成30年比

年度	H30	目標	R3	R5	R6
栽培者数	(戸) 7	-	21 300%	21 300%	19 271%
栽培面積	(ha) 0.50	1.70 R7年度に	1.10 220%	1.05 210%	1.12 224%
生産量	(ト) 5.0	12.0 R7年度に	10.0 200%	16.5 330%	14.0 280%
平均単収	(kg/1,000㎡) 1,000	-	909 91%	1,571 157%	1,247 125%
モデル単収	(kg/1,000㎡) -	2,880 R5年度に	-	2,934	2,473
単収2,500kg以上栽培者	0	-	-	3	0
研修後栽培者	(人) -	-	3	3	3
その他					<ul style="list-style-type: none"> 販促事業の活用 JA専門部会

天候不順による着花不良で減収

✓ 新興共販産地において、課題解決機能を発揮できる支援体制を整備し、安定的に発展できる土台ができた。
 ✓ 産地生産量、単収(平均・モデル共)が順調に伸びている。

25

今後の普及活動の課題

- 産地支援体制のさらなる最適化
 - チーム会、産地育成検討会でのCheck機能発揮
 - 新規栽培者・就農者支援の充実
 - 十分な所得実現に向けた支援・助言
 - ほ場確保(面積、立地、組合せ品目など)
 - より実践的な技術支援(見て考える機会の提供)
 - 資金相談
- 収益力アップ
 - 気象環境等の変化に強い栽培法
 - 組合せ品目の導入推進 ・ 生産性の高い栽培法
 - 重点対象者への個別カウンセリングによる総合支援

天候不順によりR6年等に多発したパッション花の発達停止や落死
- 産地販売力強化
 - 多様な販売チャネル(契約取引、ふるさと納税、宅配など)
 - 消費者に選ばれる産地戦略
(かごしまブランド団体認定等を活用した認知度向上)

26