

じねんじょ・パイプ栽培

君津農林振興センター

1 地区名（集団名）

袖ヶ浦市全域（J A君津市袖ヶ浦自然薯部会）

2 栽培戸数、面積、収穫量又は出荷量、出荷先又は販売方法

- (1) 栽培戸数 5戸
- (2) 栽培面積 43a
- (3) 収穫量又は出荷量 5.16t
- (4) 出荷先又は販売方法 直売

3 ちばエコ基準達成状況

区 分	実施状況	ちばエコ基準
化学合成農薬(成分回数)	4～6回	8回
化学肥料（窒素分量）	4.3～11.0kg/10a	16.0kg/10a

4 事例のあらまし

袖ヶ浦自然薯部会は、袖ヶ浦市でじねんじょを栽培する生産者10名からなる生産組合です。君津地域はじねんじょの生産が盛んな地域で、県内で50%の生産シェアを占めています。じねんじょは中山間地域の特産品として知られている作物で、贈答用や直売所の年末商品としての需要は高く、生産者と消費者の距離が近い流通形態で販売されています。

袖ヶ浦自然薯部会では、各部会員が個別に販売するほかにも、J A君津市を通じた市場出荷も行っています。

部会としてちばエコ農産物の生産に取り組み始めたことで、農産物の安全性についての消費者ニーズを意識する生産者が増えました。

5 背景・動機

君津地域では、じねんじょの生産組合は3組合あります。地域全体の知名度が高く消

費者の需要も多いため、販売量は安定していました。しかし、近年じねんじょが供給過多の傾向があり、産地競争が起こりつつあります。

袖ヶ浦自然薯部会では、そうした状況を打開するために直売以外にも市場出荷を始めるなど、販路の拡大を図ってきました。JA君津市担当者の販売努力もあり、市場出荷においても比較的安定した価格を維持できていますが、贈答用や直売所出荷と比較すると価格は低く、生産者の所得も低下しています。

このような背景から市場出荷する生産物に付加価値を与えるために、平成19年度の作付けから、袖ヶ浦自然薯部会全体で「ちばエコ農業」に取り組みました。もともと、じねんじょは肥料を多く必要とする作物ではないのですが、夏期の害虫防除がちばエコ農業に取り組む場合の一番の課題となります。

地上部の過繁茂を抑えて適期防除をおこなえるかが「ちばエコ農産物」栽培基準をクリアーする際のポイントとなります。



袖ヶ浦自然薯部会集合写真



収穫間近のほ場の様子

6 栽培方法

(1) 土づくり

連作障害を避けるために、毎年ほ場を移して作付けを行っています。春にはネコブセンチュウ対策のために、D-Dによる土壌消毒を行いました。

(2) 種イモ消毒

種イモには網室内で増殖したウィルスフリー種イモを使用しました。50g程度に切り分けた後、ベンレートT水和剤に浸漬して消毒しました。

(3) 施肥

種イモ植え付け後に畝上げしたベッドの両肩に施肥しました。全面施肥ではなく、

局所施肥にすることで、肥料の効率的利用を図りました。

(4) 定植後の管理

重要病害である炭そ病の予防として、梅雨時期に殺菌剤散布を行い、8月中旬にハスモンヨトウ等の防除のために殺虫剤を散布します。9月以降は農薬散布を控えて、使用回数を抑えました。

(5) 除草作業

7月初旬には、遮光率90%の寒冷紗を畝間に敷き、雑草の繁茂を抑えて除草剤の使用を回避しました。

ア 栽培管理

作業名	実施年月日
前作収穫終了	平成18年12月31日
種イモ消毒	平成19年3月初旬
土壌消毒	4月中旬
植え付け、施肥	5月中旬
収穫開始	11月1日
収穫終了	12月31日

イ 使用資材

(ア) 土づくり・施肥等

(10aあたり)

使用銘柄 (N:P:K)	実施年月日	施用量	全N	化学N
乾燥牛糞 (2:2:3)	平成19年5月27日	0.15t	3kg	
ジシアン有機特806号 (8:10:6)	5月27日	200kg	16kg	11kg

(イ) 病虫害・雑草防除等

使用農薬	対象病虫害	実施年月日
ベンレートT水和剤	青かび病、褐色腐敗病	平成19年3月5日
D-D92	ネコブセンチュウ	4月21日
ダコニール1000	炭そ病、葉渋病	6月30日
トレボン乳剤	アブラムシ類、ヤマノイモコガ、ハスモンヨトウ	6月30日、9月28日
※コロマイト乳剤	カンザワハダニ	8月15日

※印は、「化学合成農薬に含めない農薬」

7 今後の展望等

平成19年度は、夏期～秋期の高温乾燥が影響し、平年よりも害虫が多発した年でした。そのため、袖ヶ浦自然薯部会のなかでも、化学合成農薬を認証基準以上に使用せざるをえない生産者が数名いました。結果として、ちばエコ農産物の認証を受けることができた生産者は、袖ヶ浦自然薯部会員10名中5名にとどまりました。

今後は、生産技術の向上を図って、袖ヶ浦自然薯部会全員の「ちばエコ農産物」認証を目指して行きますが、それでも市場出荷におけるじねんじょの有利販売につなげて行くことは難しい問題です。じねんじょの市場出荷における知名度は低く、ナガイモやヤマトイモとの区別も曖昧なのが現状です。安定した市場出荷を行ない、じねんじょの市場出荷における価値を上げて行くことが今後の大きな課題です。