

置賜ぶどうの現状と今後の展望

平成24年5月

JA山形おきたま生産販売部園芸課

1. 管内ぶどうの現状と課題

管内ぶどうは、昭和50年代後半の全盛期をピークに減少の一途を辿っており、最近の生産費高騰や価格低迷、5月～7月の労働力の競合や8月への販売集中などの要因により、デラウェアを中心としたぶどうの単位面積あたり販売額も伸びていない現状です。

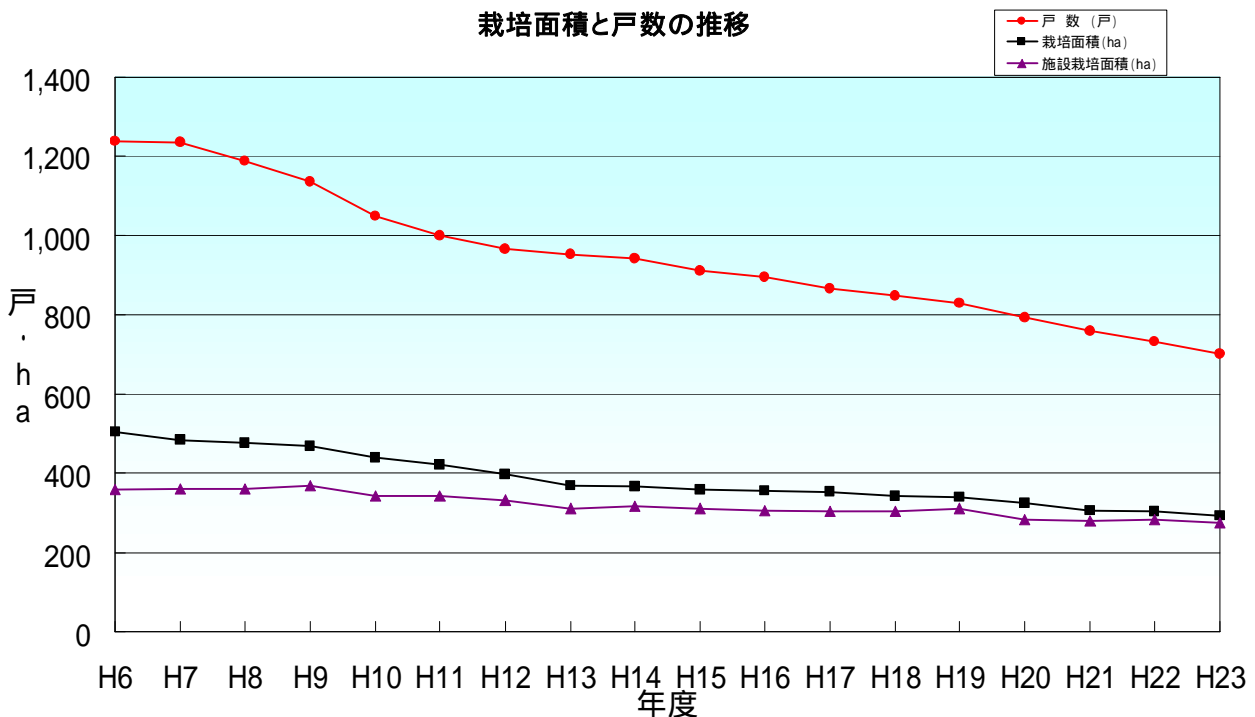
昭和40年代後半には、有核栽培の巨峰・ピオーネ・オリンピック・紅瑞宝・紅富士等が栽培され、その後に「種なしぶどう」高尾が拡大されました。

しかし、デラウェアに勝る技術の平準化（容易な栽培性）や経済性が確立されず、ウイルスフリー化に伴いデラウェアにUターンした栽培者も多く現在に至っております。

近年は、置賜ぶどうの歴史と伝統からなる産地特性を生かし、次世代につながる収益性の高いぶどう産業を目指した産地体質の改善が課題とされています。

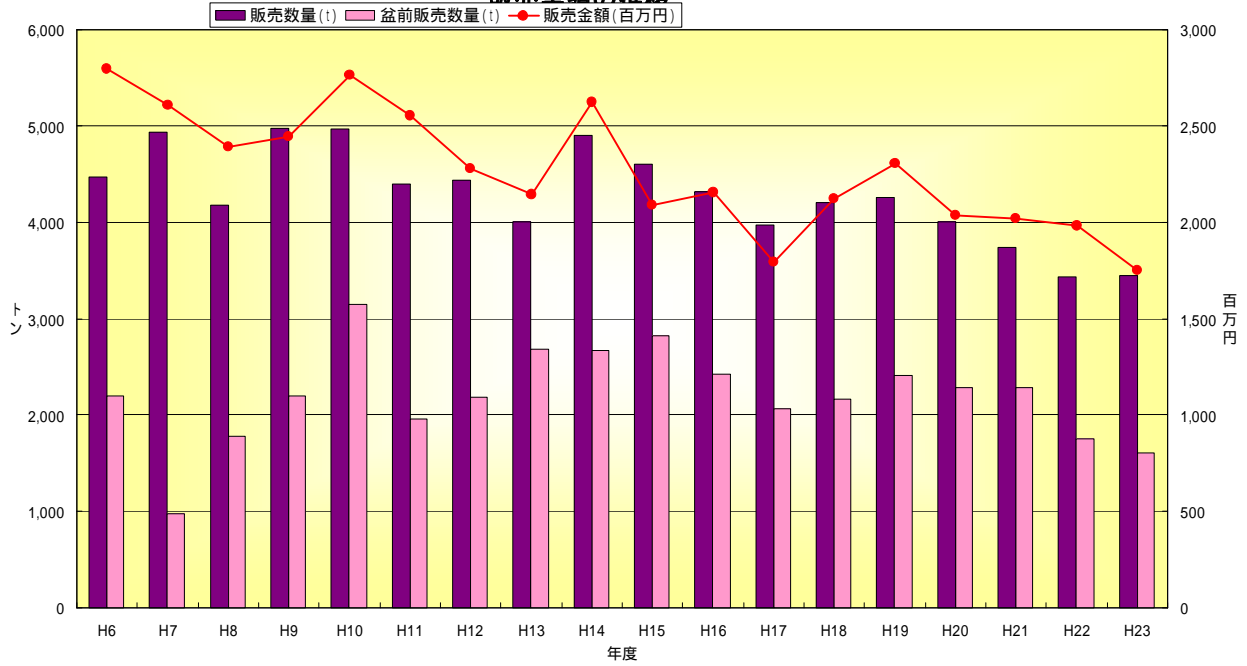
これらの背景から、温暖化に伴う『“ぶどう産地”山形おきたま』での優位性を追求し、デラウェアの生き残り戦略と新旋風を巻き起こしている「シャインマスカット」や「サニールージュ」などへの転換が急務であり、担い手を中心に将来にわたり意欲を持って従事できる環境づくりが求められています。

栽培面積と戸数の推移



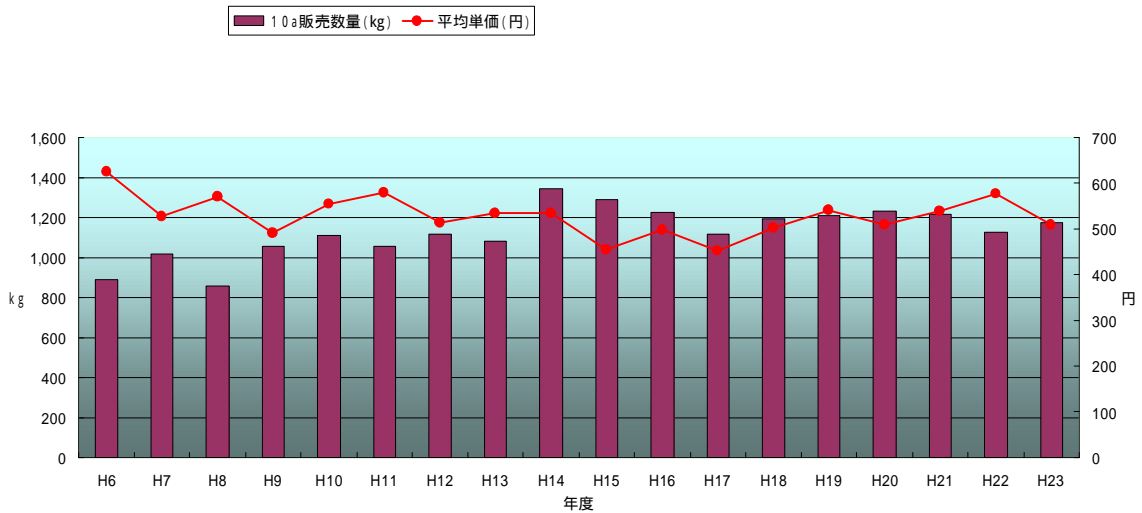
項目	H6	H7	H8	H9	H10	H11	H12	H13	H14	H15	H16	H17	H18	H19	H20	H21	H22	H23
戸数(戸)	1,239	1,234	1,187	1,137	1,049	999	966	953	942	910	896	867	848	830	792	759	733	702
栽培面積(ha)	504	485	477	469	439	420	397	370	366	360	355	352	343	341	324	307	305	294
施設栽培面積(ha)	358	361	361	370	343	342	333	310	317	312	307	304	303	312	284	279	282	276

販売実績の推移



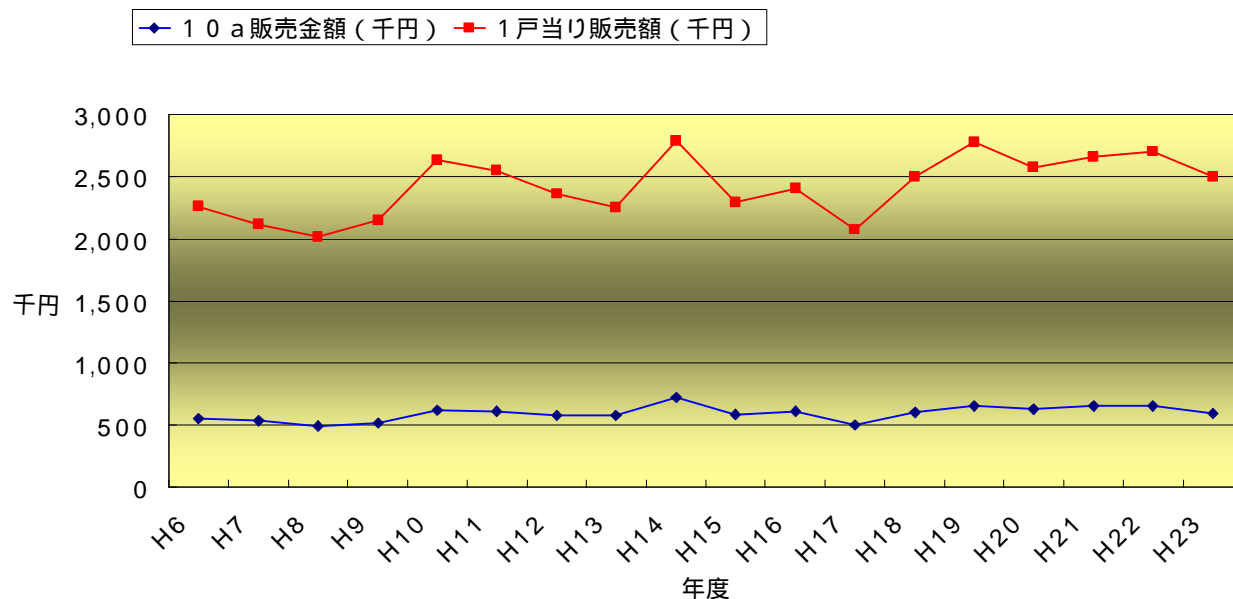
項目	H6	H7	H8	H9	H10	H11	H12	H13	H14	H15	H16	H17	H18	H19	H20	H21	H22	H23
販売数量(t)	4,471	4,930	4,183	4,975	4,971	4,394	4,437	4,004	4,904	4,596	4,321	3,971	4,204	4,258	4,002	3,742	3,437	3,449
益前販売数量(t)	2,195	976	1,777	2,202	3,141	1,963	2,184	2,686	2,672	2,822	2,423	2,065	2,170	2,409	2,289	2,288	1,756	1,605
販売金額(百万円)	2,796	2,608	2,389	2,444	2,762	2,551	2,279	2,143	2,625	2,089	2,152	1,795	2,122	2,307	2,037	2,018	1,981	1,753

デラ10a当り販売実績と平均単価の推移



項目	H6	H7	H8	H9	H10	H11	H12	H13	H14	H15	H16	H17	H18	H19	H20	H21	H22	H23
10a販売数量(kg)	886	1,016	858	1,056	1,114	1,052	1,118	1,082	1,344	1,288	1,226	1,118	1,194	1,208	1,232	1,217	1,125	1,174
平均単価(円)	624	528	571	491	555	580	513	535	534	454	498	452	503	541	508	539	576	508

デラの販売金額の推移



項目	H6	H7	H8	H9	H10	H11	H12	H13	H14	H15	H16	H17	H18	H19	H20	H21	H22	H23
10a販売金額(千円)	554	537	490	519	619	612	575	579	719	586	611	506	602	654	626	656	650	597
1戸当り販売額(千円)	2,257	2,113	2,013	2,150	2,633	2,553	2,359	2,249	2,786	2,296	2,402	2,070	2,503	2,779	2,572	2,659	2,703	2,497

2. 新たな技術や品種を組み合わせたぶどう振興方針

作型や品種については、労力分散に重点を置いた次の9タイプの選択肢を提案し、省力化を図る技術提案や有望無核品種の振興拡大を図ります。

作型別栽培面積【デラは6作型分化】

単位:ha

項目	平成22年度	平成23年度	平成24年度	平成25年度	平成26年度	平成27年度	平成28年度	平成29年度	平成30年度	目標%
加温デラ	7	7	7	7	7	7	7	7	7	2%
半加温デラ	28	28	28	28	28	28	28	28	28	7%
早期被覆デラ	85	84	83	82	81	80	79	78	77	21%
無加温デラ	101	99	96	91	86	82	78	74	70	19%
雨よけデラ	52	47	42	38	34	31	28	25	23	6%
露地デラ	34	31	28	24	19	15	12	10	8	2%
デラ 計	307	296	284	270	255	243	232	222	213	57%
大粒種	86	88	90	92	94	96	96	96	96	26%
中粒種	17	19	25	33	36	40	40	40	40	11%
ワイン他	26	26	26	26	26	26	26	26	26	7%
合計	436	429	425	421	411	405	394	384	375	100%

目標値は全体の内その品種の割合

主要項目の目標

項目	平成22年度	平成23年度	平成24年度	平成25年度	平成26年度	平成27年度	平成28年度	平成29年度	平成30年度
加温・半加温・早期被覆率	39%	40%	42%	43%	45%	47%	49%	51%	53%
ビニール被覆率	89%	90%	90%	91%	93%	94%	95%	95%	96%
デラウェア依存率	70%	69%	67%	64%	62%	60%	59%	58%	57%
大粒種率	20%	21%	21%	22%	23%	24%	24%	25%	26%
中粒種率	4%	4%	6%	8%	9%	10%	10%	10%	11%

シャインマスカットの新興拡大

1 振興目標

平成27年度末で41haを目標に振興拡大「H24末目標32ha」（平成23年度末 26.5ha）

2 販売目標

平成24年度販売数量 15t、単価 1,600 円、金額 2,400 万円（H24 会員数 120 名）

平行整枝短梢剪定栽培の導入拡大（作業の単純化による省力化）

低コスト型栽培施設の導入（トンネル型タイプ）

サニールージュの振興拡大

1 振興目標

平成27年度末で20haを目標に振興拡大「H24末目標10ha」（平成23年度末 6.2ha）

2 販売目標

平成24年度販売数量 3t、単価 750 円、金額 225 万円（H24 会員数 23 名）

3. ブランド産地を目指す生産方針

産地戦略の基本は、生産組織の指導であり、歴史的に確立している部会組織の指導力が産地を変えます。ぶどうに係わる関係者が一丸となって日本一の評価を得ることを目標に最大限の努力をする必要があります。

いかなる有望品種であっても、消費者目線で品質を重視した栽培に徹しない限り、品種の寿命は長くないと言われます。

現在、消費者から圧倒的な支持を得ているシャインマスカットについても産地選別がこれから始まります。

全てのぶどう品種で『山形おきたま産』が消費地から指名されるために次の方針を提案

いたします。

担い手育成対策

- ・ぶどう担い手育成対策の明確化
担い手に有利な支援の実施（技術研修会・講習会巡回・販売対策市場研修等）

基本生産対策

- ・品質向上対策の組織啓蒙（土壌管理、品質管理、経営・生産技術向上対策）
永遠の課題である栽培技術の高位平準化が実現できない状況であり、生産者個々の技術差が産地の信用に係わる昨今、責任ある産地として個々の意識統一によりスキルアップを図る必要がある。

栽培技術対策の徹底

- 気象変動に伴う技術対策の徹底
（好適樹相確保、温度管理、ジベ処理技術、実止まり対策、整形、摘粒、防除）
7月下旬～8月の降雨による裂果対策
ハウス内高温対策（換気対策、灌水対策、水分補給技術）

【デラウエア】

- ・適期作業技術の向上（仕事の段取りと迅速化）
- ・適正着果と房型改善（盆前需要 秀L 4割・秀2 L 4割の確保）
- ・土壌水分のコントロール（定期的灌水・散水技術の定着）
- ・天候、樹相、房型、整形技術改善を前提としたジベ処理時期判断
- ・有核混入の回避「SM + GA混用処理」（有核混入樹でのSM処理定着）
要因 処理期から開花期までの低温で経過、果蕾の未発達、結果的なジベレリンの早漬けが要因となる。つまり、満開14日以前の花穂は蕾同士が非常に密着しており、この時期にジベレリンを処理しても、ジベレリンが蕾の内部へ浸透しにくいいため、本来のジベレリンの効果が見られないことが原因と考えられる。

【シャインマスカット】

- ・時期別カリキュラムに基づく生産対策の徹底（栽培者・関係機関）
- ・栽培者自らの生産管理チェックシートの記帳（平準化を目指す対策）
- ・樹形（短梢剪定・長梢剪定）及び樹齢に応じた樹体管理の徹底
- ・早期成園化と樹相安定を目指す新梢・副梢管理と着果制限

品質及び収穫量目標の設定

糖 度	18 度以上	果 房 重	550g ~ 750g
香 り	マスカット香	粒 数	40 ~ 50 粒
果皮色	黄緑色(県カラーチャート)	着 房 数	2,000 ~ 2,500 房 / 10a
果房形	長楕円形	(芽座あたり 短梢)	(1 果房)

粒重	13g以上	収穫量	1,600kg / 10a以下
----	-------	-----	-----------------

品種特有の大粒(13g以上)・糖度(18度以上)・肉質(崩壊性で硬い)・色まわり・マスカット香を兼ね備えた品質重視の生産目標を設定します。

4. トップブランドを目指す販売体制の確立

デラウエアの長期販売は確立しているが、シャインマスカット・ピオーネ・巨峰等の販売については、他県産地との競合時期を避け優位性を発揮できる時期の販売を目指す必要があります。

特に、平成22年度から販売をスタートしたシャインマスカットについては、「**最北限の産地としての君臨**」をスローガンに大産地「**長野県**」に引けを取らない販売戦略が重要です。

長期安定販売体制の確立【品種・長期貯蔵】

項目	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	
現 在	デラ	←————→							
	中粒種		↔				↔		
	高尾		↔						
	ピオーネ		↔						
	巨峰			←————→					
	ロザリビアンコ			↔					
	シャインマスカット			↔					
将 来	デラ	←————→							
	中粒種		↔				↔		
	高尾		↔						
	ピオーネ			←————→					
	巨峰			←————→					
	ロザリビアンコ			↔					
	シャインマスカット			↔					

多様な販売チャンネルの中から費用対効果を検証し、需要品種別にJAの販売力を発揮すべき事項を明確にして確実性のある安定販売を目指す。

おいしいぶどう販売の徹底(酸抜け、着色、粒揃い)

市場・量販店との予約・値決・契約販売先の選択的拡大

需要に応じた時期別荷姿対策の徹底

(重点品種別に販売面で優勢な荷姿開発「房数、kg、D.B、コンテナ、差別化包装」)

多様な取引形態への対応(契約・値決め・直接販売)

市場・量販店・消費者に生産現場の窮状を訴え、相互に安定取引が可能な流通

システムの検討(再生産価格への理解を求める運動の展開)