丸子農産物直売加工センター(あさつゆ)農産物栽培情報

# まきどき・植えどき・収穫どき どきどき情報12月

/ NO.148 2015 年 1 2 月 1 日発行

# 野菜の作業 今年の栽培の反省を行い、来年の栽培計画をたてましょう!

種まき	収穫	栽 培・管 理 の ポ イ ン ト
<b>種まき</b> 二十日大根 ホウレン 小松菜 など	収穫 葉ネゲイモ ナガイ菜 トカイン スカース 大力が表した。 大力がある。 大力がも。 大力が。 大力がも。 大力がも。 たっ。 たっ。 たっ。 たっ。 たっ。 たっ。 たっ。 たっ。 たっ。 たっ	<ul> <li>ハウスやトンネルの保温管理</li> <li>ハウスやトンネル栽培で、出荷期間の拡大を図るためには保温効果を高める管理が重要となります。</li> <li>ハウスでのカーテンの設置やサイド面の内張りは日中蓄えられた熱を夜間の貫流伝熱により施設外へ放射されるのを低減するのに効果的です。一層カーテンの被覆効果はフィルムの種類にもよりますが、無加温ハウスで2~3 の保温効果が期待でき、二重にするとさらに効果が高まります。フィルムの種類には、蓄熱資材が含まれたりアルミなどの反射率の高い資材を織り込むなど保温効果を高める工夫がされたものもあります。また、中空構造として断熱効果を高めたエアーマットなどと呼ばれる資材もあり主にサイドの多層化に利用されます。</li> <li>さらに、トンネルや通気性のあるベタガケ資材を併用すると一層効果が期待できます。設置等のポイントとしてはつなぎ目や重ね目は隙間が出来ないように注意するとともに、二重にする場合はフィルム同士には</li> </ul>
施肥の基本と肥料の種類		1 cm以上の隙間(空気層)を保つことが重要です。

長く作物を作っていると、<u>土壌の肥料養分バランス</u>が悪くなり、生育不良になったり、障害が発生してしまうことがあります。土壌の状況をつかんで、<u>不足する成分を肥料で補い</u>、養分バランスを整えましょう。

植物体は様々な元素で構成されています。生長のために特に必要な元素は、<mark>窒素、リン(酸)</mark>、カリウムであり、この3つを肥料の三要素と呼んでいます。他にも、マグネシウムやカルシウムその他微量な元素が必要になり、必須17元素といわれています。

健全な作物を育てるためには肥料が不可欠です。しかし、肥料のやりすぎは逆に作物の生育にとって害になり場合もあります。施肥は肥料の性質や特徴をよく理解し「何のためにせ施肥をするのか」を考えて行うようにしましょう。例えば、堆肥にも様々な種類があり、主な原料が植物質(稲わらや落ち葉など)と動物質(家畜ふん)とでは、肥料の成分もその用途も異なります。

#### 肥料の特徴

化成肥料(化学的に合成して作った肥料)

一つの粒に、三要素のうちの2成分以上が均一に(同じ成分比率で)入っている。即効性で施 用効果は高いが、濃度障害(撒きすぎ)に注意。

#### 配合肥料(BB肥料)

単肥同士を混合させたもので、それぞれの粒の色や比重が異なっており、有機物や緩効性肥料を混ぜているものもある。化成肥料に比べて安価だが、大型の機械(ブロードキャスタなど)では比重が違うので均一になりにくい。

# 単肥

三要素のうち、1成分だけを含む肥料のこと。リン酸は生育後半に施用しても効果が薄いので、 追肥をするときには窒素単肥のものを用いる。 例:尿素、硫安など

### 【野菜作付け計画作成のポイント】

#### 1 計画作成の前に

今年作付けした野菜等の生産状況や販売結果はどうだったでしょうか。出荷時期や期間、品質や数量などは予定どおりだったか、労力的に間に合っていたか、気象的・施設面などで苦労したことはなかったか、一方、販売面では直売所への種類ごとの出荷が集中したり不足しなかったか、消費者の好みはどうかなど一年を振返り課題を整理してみましょう。

## 2 どんな野菜をどのくらい、いつからいつまで作るか

- (1) 主力品目(栽培に慣れていて自信がある品目、直売所の定番となっている品目等)として、自分の「顔」ともいえるような品質・数量ともに安定して出荷できる品目を2~3種類を定め、果菜類は多めに、葉物類はできるだけ長期間出荷できるよう(多回数播種など)作付けする。(施設化の検討も。)
- (2)補完品目(数量や期間は望めないが、人気のある品目や主力品目とのバランス的に労力が投入できる品目など)を数品目を組み合わせ、出来るだけ出荷の谷間を埋めるように工夫して作付けする。また、新たに挑戦してみようと思う品目を1~2種類(あまり多くしない)を選び、面積は控え目

で、労力や販売状況に応じて補完品目に加えるか検討する。

3 畑の組み合わせを考え、出来るだけ輪作をしましょう。

毎年、同じ野菜や同じ科の野菜を作付けすると病害虫の発生が多くなったり、肥料成分が偏り生育が悪くなることがあるので連作は避けましょう。 [主用野菜の科による分類(例)]

科 名	主 な 野 菜	科名	主 な 野 菜
ナス科	トマト、ピーマン、ジャガイモ、トウガラシ、パプリカ	セリ科	ニンジン、パセリ、セルリー、みつば
ウリ科	スイカ、キュウリ、メロン、 カボチャ、 ヒョウタン、 ヘチマ	アブラナ科	ダイコン、カブ、ハクサイ、キャベツ,カリフラワー,クレソン
キク科	レタス、フキ、ゴボウ、シュンギク、チコリー	ユリ科	<b>፟</b> ፟፟፟፟፟፟፟፟፟፟፟፟፟፟፟፟፟፟፟፟፟፟፟፟፟፟፟፟፟፟፟፟፟፟፟
マメ科	サヤエンドウ、エダマメ、ソラマメ、落花生	その他	イチゴ:バラ科、ホウレンソウ:アカザ科

実際に年間計画を立て、出荷をしている生産者Sさんをご紹介します。

年間売上目標をたてる。 昨年の売り上げの1.2倍を目指す

何を栽培するかを考えグラフにしてみる A

- ・ 一ヶ月にグラフが重なる部分が4~5種類の野菜・花・などで、いかに出荷できるのか考えていく。
- ・ 空白の部分を「野菜の出荷、野菜以外の出荷(切干大根など)」で埋めるように考える。
- ・ 毎日出荷して初めて昨年を上回ることが出来る。一日休んだ穴埋めは非常に大きいことが分かった。 (本当は年間を通して平均に出荷できるのが望ましいと思うが、1~2種類は栽培に失敗することも 考えて行かないといけない)

B

精算書と照らし合わせ金額を入れ込む B

- 1ヶ月に2回の精算書から金額を入れ込んでいく。金額が目標額に達しないと感じれば、軌道修正をかけ、品目を増やしたり出荷量を増やしたりしていく。
- ・ 大口の注文が入る場合は、計画時点でわかると年間計画を立てやすいと思う。3年目になるが、 計画表を作り始めてからは、売上前年比を伸ばしている。更に来年も売上が伸びるように頑張り たい。

A