

日本農業のトップランナーたち

第47回日本農業賞に輝いた人々

Top Runners of Japanese Agriculture



NHK・JA全中

第47回日本農業賞の受賞者

<p>個別経営 大賞 北海道妹背牛町 株式会社 佐藤農場</p>	<p>個別経営 大賞 栃木県日光市 株式会社 日光ストロベリーパーク</p>	<p>個別経営 大賞 千葉県香取市 株式会社 芳源マッシュルーム</p>	
<p>個別経営 特別賞 愛知県碧南市 永井是充さん・由美さん</p>	<p>集団組織 大賞 宮城県美里町 農事組合法人 みらいす青生</p>	<p>集団組織 大賞 愛知県豊橋市 JA豊橋トマト部会</p>	
<p>集団組織 大賞 岡山県高梁市 びぼう農協生産部会</p>	<p>集団組織 特別賞 沖縄県石垣市 JA石垣牛肥育部会</p>	<p>食の架け橋 大賞 奈良県奈良市 プロジェクト栗</p>	
<p>食の架け橋 特別賞 大阪府寝屋川市 南保次さん</p>	<p>【個別経営の部】 優秀賞 埼玉県さいたま市 黒白秀之さん・吉恵さん (コショウラン)</p>	<p>新潟県長岡市 有限会社 グリーン(水稲)</p>	<p>長崎県杵岐市 株式会社 野元牧場 (肉用牛肥育)</p>
<p>【集団組織の部】 優秀賞 岩手県矢巾町 農事組合法人 室岡営農組合 (水稲育苗、水稲、大豆、小麦、ミニトマト、味噌)</p>	<p>福島県伊達市 JAふくしま未来 伊達地区モモ生産部会 (モモ「あかつき」)</p>	<p>山口県阿武町 農事組合法人 うまれ木の郷(水稲、大豆、ホウレンソウ、スイカ)</p>	
<p>【食の架け橋の部】 優秀賞 千葉県山武市 農事組合法人 さんふ野菜ネットワーク (有機野菜、落花生)</p>	<p>岡山県岡山市 有限会社 安富牧場 (乳牛)</p>		

第47回日本農業賞「個別経営の部」「集団組織の部」

- 中央審査会 審査委員
- 委員長** 大杉 立 (東京農業大学客員教授)
- 委員** 安藤 光義 (東京大学大学院農学生命科学研究科教授)
鎌田 壽彦 (東京農工大学名誉教授)
柴田 道夫 (東京大学大学院農学生命科学研究科教授)
菅谷 純子 (筑波大学教授)
藤井 喜継 (日本生活協同組合連合会常務理事)
盛田 清秀 (東北大学大学院教授)
八木 洋憲 (東京大学大学院農学生命科学研究科准教授)
合瀬 宏毅 (日本放送協会解説委員室解説副委員長)
浦林 竜太 (日本放送協会制作局第1制作センター生活・食料番組部長)
生部 誠治 (全国農業協同組合中央会農業対策部長)

第47回日本農業賞「食の架け橋の部」

- 審査委員
- 委員長** 大杉 立 (東京農業大学客員教授)
- 委員** 伊藤 聡子 (フリーキャスター、事業創造大学院大学客員教授)
大村 美香 (朝日新聞社文化くらし報道部 be 編集記者)
榎田 みどり (農業ジャーナリスト)
関司 直也 (法政大学教授)
二瓶 徹 (株式会社 テロワール・アンド・トラディション・ジャパン代表取締役)
浦林 竜太 (日本放送協会制作局第1制作センター生活・食料番組部長)
馬場 利彦 (全国農業協同組合中央会JA支援部長)

(各審査委員の所属組織、役職等は平成30年1月31日現在)

日本農業のトップランナーたち
第47回日本農業賞に輝いた人々

編集 / NHK・JA全中
発行 / 全国農業協同組合中央会 (JA全中)
制作 / 日本農業新聞
平成30年6月発行



第47回日本農業賞

目次

(平成30年3月10日 東京都渋谷区・NHKホール)

表彰式

一個別一経営賞の一部

大賞 家族経営で39畝の大規模農業
水稻直播の栽培技術を確立し、規模拡大と省力化を実現
北海道妹背牛町 株式会社 佐藤農場 代表取締役 佐藤忠美さん

大賞 優れた経営感覚と技術で高収益
地元のホテルや旅館と連携立地を生かし観光イチゴ園
栃木県日光市 株式会社 日光ストロベリーパーク 代表取締役 沼尾浩明さん

大賞 マッシュルームにこだわり年商20億円
次代を見据えた経営判断とチャレンジ精神で事業拡大
千葉県香取市 芳源マッシュルーム株式会社 代表取締役 菅佐原芳夫さん・監査役 菅佐原純子さん

特別賞 ニンジン、タマネギで高水準の農業所得
機械化で生産性向上 品種開発進め地域農業をけん引
愛知県碧南市 永井是充さん・由美さん

集一団一組一織の一部

大賞 「ライス」を基盤に地域の未来を明るく
農地集積し収益性高める 先進技術で品質・収量も向上
宮城県美里町 農事組合法人 みらいす青生

大賞 トマト養液栽培や環境制御装置が普及
先進技術の導入へ活発な部会活動と情報共有で産地発展
愛知県豊橋市 JA豊橋トマト部会

大賞 8年目で売上目標13億5000万円を達成
部会統合で中山間地結集 全国初ブドウ用色彩選別カメラ導入
岡山県高梁市 びほく農協ぶどう生産部会

特別賞 JA石垣牛のブランド確立し頭数拡大
地産地消を重視して石垣島の経済活性化に貢献
沖縄県石垣市 JA石垣牛肥育部会

食の一架一け一橋の一部

大賞 NPO法人・営農組織・企業の3者連携体制を構築
在来種の復活・事業化を軸に兼業・小農地域を活性化
奈良県奈良市 プロジェクト栗

特別賞 交流型農業経営のビジネスモデル確立目指す
地域と共生する都市農業のあり方を追求
大阪府寝屋川市 南保次さん

日本農業賞とは

日本農業賞は、日本放送協会（NHK）、全国農業協同組合中央会（JA全中）、都道府県農業協同組合中央会が、昭和46年度に創設しました。

「個別経営の部」ならびに「集団組織の部」は、日本農業の確立を目指して、意欲的に経営や技術の改善に取り組み、地域社会の発展にも貢献している農業者と営農集団や、食や農の担い手として先進的な取り組みをしている個人・集団組織を表彰しています。「食の架け橋の部」は、その取り組みが農業者と消費者を結ぶ優れた活動や、未来の豊かな生き方・地域づくりへのヒントとなる食や農の活動を行っている団体や個人を表彰しています。また、それぞれの取り組みの成果を全国に紹介し、優良事例として普及しています。

第47回は、書類審査、現地調査を経た全国の事例の中から、最終審査で、「個別経営の部」3件と「集団組織の部」3件、「食の架け橋の部」1件を大賞に、「個別経営の部」1件と「集団組織の部」1件、「食の架け橋の部」1件を特別賞、「個別経営の部」3件と「集団組織の部」3件、「食の架け橋の部」2件を優秀賞に選びました。

審査 講評



大杉 立
審査会委員長
(東京農業大学客員教授)

第47回日本農業賞を受賞された方々は、さまざまな創意工夫を通じて、トップランナーにふさわしい経営をされており、

今回の受賞者にみられる特徴としては、まず第1に、明確な経営理念に基づく「こだわり」のある経営です。第2に高度な先進技術の導入です。第3は、地域の活性化への貢献です。

このような優れた特徴を持つ受賞者の皆さまの事例が、先進的なモデルとして、大きな変革期を迎えているわが国の農業および農村に一層の活力を与え、今後の安全・安心な食料供給の向上・安定化につながることを期待しております。



日本農業の輝く トップランナーたち

Top Runners of Japanese Agriculture



表彰式

Top Runners of Japanese Agriculture

第47回日本農業賞の表彰式と記念イベントが平成30年3月10日、東京都渋谷区のNHKホールで開催されました。同賞は日本放送協会（NHK）、全国農業協同組合中央会（JA全中）、都道府県農業協同組合中央会が、昭和46年度に創設したものです。意欲的に農業経営や技術改善に取り組み、地域社会の発展に貢献している農業者や営農集団を表彰するとともに、その成果を全国に紹介し、優良事例として普及しています。式の模様と表彰を受けた10組の特徴ある取り組みを紹介します。



主催者あいさつ



NHK会長 上田 良一

今回受賞された皆さまの多様な取り組みは、いずれもこれらの農業の可能性を切り開く大変示唆に富んだものと感じております。いずれの事例も農業が直面する課題に向き合い、

安心・安全でおいしい食材を確実に消費者に届けるという、食の担い手としての使命感にあふれる試みで、大変感銘を受けました。

主催者あいさつ



JA全中会長 中家 徹

受賞された皆さまは、さまざまな創意工夫とたゆまぬ努力で優れた業績を上げ、地域を支えてきたまさに日本農業の「トップランナー」であります。今回の受賞を機に、ますます活躍されることを期待しております。

期待しております。JAグループといたしましても、皆さまを先頭に、後押しすべく、「食と農を基軸として地域に根ざした協同組合」としての役割を果たしてまいります。

来賓あいさつ



農林水産副大臣 谷合 正明

受賞された皆さまは、優れた経営感覚で技術改良や導入に意欲的に取り組み、農業者と消費者の架け橋となるなど、地域の活性化に大きく貢献されてきました。いずれもアイデア

にあふれており、これらの取り組みが広く伝わることで、わが国農業の起爆剤になると信じております。今後ともわが国農業のリーダーとして活躍されることを期待しております。

水稲直播の栽培技術を確立し、規模拡大と省力化を実現

北海道妹背牛町

株式会社 佐藤農場

北海道妹背牛町の株式会社佐藤農場は、佐藤忠美さん（60）一家3人による家族経営で、水稲と小麦を39年栽培している。就農当初から規模拡大と省力化を目指し、試行錯誤する中で、いち早く水稲直播栽培に着目。苗づくりや圃場ごとの肥培管理を徹底して高収量による収益性向上を実現した。町内外で水稲直播の技術を普及し、機械の共同利用を進めるなど地域農業の発展にも貢献している。



北海道妹背牛町 代表取締役 佐藤忠美さん

北海道の中央西部に位置し、道内でも有数の米地帯である空知地区に属する。町内は石狩川と雨竜川に囲まれた肥沃で平たんな土地が多く、米、麦、大豆など土地利用型農業が盛ん。特別豪雪地帯に指定され、初雪が11月上旬ごろ、融雪は翌年4月ごろになる。寒暖の差が大きいものの、夏季は温暖な中で推移し水稲・畑作物の栽培に適している。人口は3000余り。道内人口第2位の旭川市から40キロと、比較的近い。

水稲移植・直播・秋小麦の3つを軸に、大規模経営

佐藤農場の経営面積は水田が29ヘクタール、畑作が10ヘクタール。①水稲の移植栽培（22ヘクタール）②直播栽培（7ヘクタール）③畑作での秋小麦——を経営の3本柱としている。直播栽培は水稲の播種・育苗・田植えの労力が軽減されるため、過剰労働・過剰投資に陥ることなく大規模水田作を実現していることが特徴だ。

さらに生育調査に基づき圃場ごとの肥培管理を徹底。水稲・小麦とも地域平均を大きく上回る高単収を確保し、省力化とともに高い収益性を実現した。ただ、水稲直播の作付けは全体の2割ほどとしている。収穫期である9月、北海道は台風や雨が多いことから、倒伏や品質劣化のリスクも考慮して栽培しているからだ。平成29年に経営を法人化した「家族が時間的にも経済的にもゆとりを持ち、楽し

主要な3つの柱



佐藤農場の作付体系の前提は経済的ゆとりを持つための規模拡大と、時間的ゆとりを持つための省力化

く生活する」農業を目指すことが、経営の基本的な考え方だという。

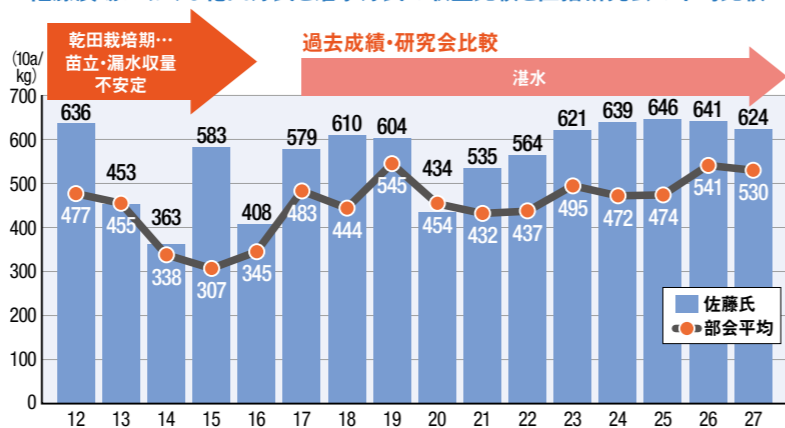
水稲直播と出会い、省力化でゆとりある農業を

佐藤農場は、佐藤さんの祖父が山形県から妹背牛町に入植。父の代に現在地で農業経営を始めた。平成2年、33歳の時に18年の経営移譲を受け、作業受託の8割と合わせ経営に取り組んだ。すでに所有農地は町の平均と比べ3倍ほどだったが、さらなる規模拡大を目指して省力化を模索した。

転機は同年、JA青年部の海外農業視察研修で訪れたイタリアで、水稲直播栽培（乾田方式）に出会ったことだ。佐藤さんは帰国後、道内の直播栽培を視察して精力的に勉強。まだ技術が確立されていない中、平成6年からは自らの圃場でも水稲「北いぶき」を乾田方式による直播で30ヘクタール栽培した。

当初、成果は良く、春作業の期間が大幅に省け、通常の移植栽培と同等の収量を確保できた。だが直播を導入して

佐藤農場における乾田方式と湛水方式の収量比較と直播研究会の平均比較



※平成20年は妹背牛町全域がいもち病被害による減収。 ※収量は製品単収

すと「水が抜ける圃場で無理に乾田栽培をやらないほうがよい」と言われた。このことで、直播＝乾田という固定観念に縛られ、水の浸透性が高い漏水田という自らの圃場条件を無視していたことに気づいた。

2年が経つと、圃場の漏水が激しくなった。圃場の水持ちが悪いと保温効果が低く、稲の生育に悪影響を与える雑草が生えやすいため、思うように収量が上がらなくなった。

湛水方式に転換し、収量が安定、大幅アップ

再びの転機は平成16年、オーストラリアへの視察研修だった。訪問先の大規模経営農家に直播圃場の漏水のことを話

これを機に、直播栽培を湛水方式に切り替える。この方法は田を耕起してから入水し、代かきをした後、種をまいて稲を育てる。乾田より播種深度が安定して早期発芽につながるため落水期間を短縮でき、雑草の発生を抑制できる。また耕起・代かきを均平にした大区画圃場では苗立てを確保しやすく、高収量・高品質につながった。

乾田方式は収量にばらつきがあり、平成16年までの5年間の10ヘクタール平均単収は488.6キログラムだったが、湛水方式にしてから、収量の大きな年変動がなくなった。その結果、平成27年までの5年間の10ヘクタール平均

単収は634.2キログラムとなり、乾田と比べて145.6キログラムの増収となっている。

圃場ごとに肥培管理、田畑輪換の作付体系確立

「苗をハウスで育てる場合と違い、直播の場合は発芽の段

階で温度調整ができない中で育てる必要がある。圃場の状態が重要になる。直播を始めから土づくりには特に気を付けるようになった」と佐藤さんは語る。佐藤農場の圃場は、7割が粘土地、3割が泥炭地。圃場

佐藤農場作付体系

作物	面積 (a)	月									
		3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
移植水稲 (減農薬)	2,183	融雪	除雪ハウス準備	播種・育苗	除草	シソ切	防除	シソ切	収穫	サブサイアー	
水稲直まき (湛水) (散播)	719	融雪	チゼル耕起後 ディスクハロー・ロータリ耕	肥料・代播き	田植	シソ切	防除	間断灌漑	収穫	サブサイアー	
秋撒き小麦	975	融雪	追肥	追肥	除草	防除	シソ切	収穫	播種		

によって耕起後の乾きの早い圃場と遅い圃場が混在し、直播栽培に向いているとは言いがたい。そこで、土質に合わせて圃場ごとに肥培管理を行うとともに、田畑輪換による作付体系を確立した。



春耕起 手前スタブルカルチ、奥プラウ耕。直播安定収量の決め手⑤
生育調査で得たデータを活用し、圃場ごとに施肥管理を行う⑥

肥培管理は、圃場ごとに稲の生育調査を行い、春の耕起状況や土壌の乾き具合に合わせて施肥量を調節するなど、適正な管理を実施する。田畑輪換は「移植水稲6〜8年」↓「秋小麦2年」↓「直播水稲2年」で圃場をローテーションする。これを20年余り行い、収量アップや肥料・農薬の低減を図ってきた。

圃場ごとの肥培管理で、水稲作付面積の3割は移植栽培の半分以下の窒素減肥となった。佐藤さんは「輪作がきちんとできていれば肥料の投入は少なくて済む」とみる。また、秋小麦の後に直播栽培をする場合は、小麦収穫後の8月に圃場のメンテナンス（整地作業）を実施。圃場の均平や排水改良などで、直播栽培に適した圃場条件を整える。

**圃場を自分で大区画化
15年間で100筆を26筆に**

水稲直播の導入による規模拡大とあわせて、圃場の大区画化を長年わたって進めてきた。大型機械を導入しても小区画の面積では作業に時間がかかる。また、畦畔は漏水の

原因にもなることから、区画を整理。平成5年に100筆余りだった圃場は、平成12年までに47筆、平成20年には26筆となった。

大区画化により、1筆当たりの面積は平成11年の63・8アールから平成20年には132・1アールに拡大。機械の作業時間は短縮され、半径2キロ以内に圃場を集約・集積して労働時間と燃料費等の低減にもつながっている。

作業は購入した中古機械や水稲直播研究会の共同利用機械などを活用し、麦の収穫後に佐藤さん自身が行った。当初は輪作を維持するためにビートや大豆なども栽培して



中古で購入した重機を自ら運転し、圃場を整備



妹背牛町水稲直播研究会の現地研修会。播種後の生育状況の確認と水管理、除草などの施肥防除関係を確認

いたが、春作業の軽減と夏に圃場を整備するため、秋小麦を導入。倉庫の建設や、小麦播種機の製作なども自身で行い、最低限の投資で効果を上げる農業経営を実践する。

**研究会で仲間を募る
栽培を拡大して有利販売へ**

佐藤農場は米、秋小麦ともJA北いぶきへ出荷。JAを通して道内、道外の消費地や実需者に安定した供給を行い、

安定生産と安定価格により健全な農業経営を実現している。水稲直播栽培では、推奨品種「ほしまる」を平成19年から栽培。しかし当初の価格は1俵9000円と米価下落の中でも他品種に比べて1000円安かった。当時、「ほしまる」の作付けは町内でも12戸・27畝と少なかった。そこで佐藤さんは栽培する仲間を増やし、安定的な生産量を確保できれば有利販売につながると考え、妹背牛町水稲直播研究会を中心に、仲間づくりを奔走した。

研究会では栽培マニュアルの作成や農業機械の共同利用などを進め、農家が安心して直播に取り組める体制づくりに尽力。その結果、直播栽培は平成28年には49戸・149畝まで広がり、平成29年産の概算金は1俵1万3200円と、「ななつぼし」基準品と同額

まで評価を上げている。直播米はJAからホクレンに出荷され、主に業務用向け米飯として供給。「味・粘り・見た目」のバランスがよく「甘みも濃い」と高く評価されている。

佐藤さんは現在、妹背牛町水稲直播研究会の会長を務め、全道で水稲直播栽培の技術定着と普及に努めている。近年、農家の高齢化による離



JA、コープさっぽろと協力し、農業体験の受け入れを行う

農により農地の集積化が進んでいる一方で、雇用確保が年々厳しくなっている。地域の農地を守り、経営規模の拡大を進めていくには省力化の後盾となる直播栽培の普及・定着が欠かせない。

直播米だけでなく、減農薬・減化学肥料を中心とした「クリーン米」の生産推進のためJA北いぶきクリーン米生産協議会会長として活動するとともに、消費者の農業体験を受け入れ、交流を図っている。

**家族で力合わせて
直播栽培の技術さらけ**

佐藤農場には、佐藤忠美さんの他、妻の聖子さん、4女の亜紀さんが参加。妻の聖子さんは大型特殊の免許を取得。規模拡大を進める忠美さんを

これからの経営では法人化したこともあり、現在の40畝ほどの経営規模を60畝まで拡大することを目指す。今後は経営継承の選択肢として、後継者への継承だけでなく第3者継承も含めて準備を進める考えた。

水稲直播栽培では今後、さらなる多収量・良質米の生産に向けて取り組む方針だが、発芽率の改善という課題もある。麦は比較的低温でも90%以上が発芽するが、水稲は育



佐藤農場のメンバー。佐藤忠美さん④、取締役の聖子さん⑤、4女の亜紀さん

審査講評

大杉立委員長

佐藤さんご夫妻と娘さんの3人による家族経営で39%という大規模水田経営を行い、高度な栽培技術と低コスト化により2500万円を超える高い農業所得を得ている。

評価された第1点は、追従を許さない高い技術力による多収かつ高品質な水稲生産である。特に水稲直播栽培において、生育データの収集・分析とそれに基づく圃場ごとのきめ細かい肥培管理によって、安定した苗立て本数を確保することなどにより、移植栽培並みの700kg/10aを超える多収を実現している。多収をもたらす技術力には、佐藤さんの作物に対する鋭い観察眼とデータ解析力などが貢献している。

第2点は、徹底した低コスト化である。直播栽培の導入に加えて、中古の農業用機械を購入し、自ら改良・工夫することで投資を最小限に抑えている。また、1筆ごとの圃場面積を大きくすることで作業効率も向上させている。これらの高収量と低コスト化の取り組みで、水稲60a当たりの生産費は約9000円と北海道の同規模農家の8割程度となっている。

第3点は、地域農業のリーダーとしての役割である。佐藤さんは自ら立ち上げた水稲直播研究会で、直播マニュアルを作成し、自らの技術を公開・共有することで、地域の農業者がともに技術を高める取り組みを行っている。さらに、全道的な研修会での講師や視察の受け入れなどで、北海道の水稲直播栽培のリーダーとして高く評価・信頼されている。

このような佐藤さんの経営は「家族単位での水稲大規模経営」における高収益モデルとして高く評価できる。

地元のホテルや旅館と連携 立地を生かし観光イチゴ園

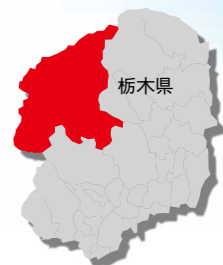
栃木県日光市
株式会社日光ストロベリーパーク

栃木県日光市の観光イチゴ園・株式会社日光ストロベリーパーク。厳しい寒さでイチゴ栽培には向かないとされてきた土地ながら、観光地である日光と鬼怒川の中間点という立地を生かし高収益を上げていく。快適さと清潔さを追求した園内は、女性客を中心に人気。地元のホテルや旅館と連携して集客し、年間約4万5000人の客でにぎわう。また、天敵利用など栽培技術の評価も高い。



栃木県日光市

県北西部に位置し、標高2000m程度の平たん地から、2000mを超す山岳地域まで。内陸性気候で、年平均気温は市街地で約12℃、山間部で約7℃。平たん地は黒ボク土が広がる。集落営農法人が水稻、大豆など土地利用型作物を栽培するほか、意欲的な生産者がニラ、ナス、鉢物などを積極的に栽培する。



圃場整備された水田地帯 国内外の客が押し寄せる

宇都宮市から約34キロ。日光連山を背にして圃場整備された水田が広がる角に、日光ストロベリーパークのパイプハウスが並ぶ。高級感と温かみを兼ね備えた売店、大型観光バスやタクシーから次々に降りてくる観光客……。ハウスに設置したスピーカーからはJ-POPが流れ、スキー場のようになりゾート地の雰囲気をもたう。「こんなに大きくて甘いイチゴ

は香港で食べたことがないよ」「食べ過ぎて、おなかがいっぱいだ」。海外から訪れた観光客が目を見開いて驚く。そして、次々と摘み取りほおぼっていく。代表取締役の沼尾浩明さん(41)が始めた日光ストロベリーパークは、見慣れた水田地帯を、国内外からの旅行者が訪れる観光スポットに変えた。

反対を押し切り イチゴ栽培に挑戦

農家の長男として、沼尾さ



香港から訪れた観光客。イチゴをほおぼり笑顔があふれる

んは県農業大学校を卒業した平成8年、土地利用型経営の拡大を目指して就農した。しかし、農産物の市場価格の低迷と、圃場整備前の小さな区画を前に、不安がわいてきた。「このままでは将来、農業経営を続けられなくなるのではないか」。企業経営のノウハウを農業経営に取り入れることを視野に1年後、会社勤務を始めた。農業から一旦離れたものの、父の二郎さん(66)が圃場整備の推進に奔走する姿を

日光ストロベリーパークの経営規模と販売額

年度	栽培面積 (a)	来園者数 (人)	販売額 (千円)
平成26	63	31,697	80,684
平成27	66	35,219	83,705
平成28	80	45,287	100,237



みやげ用のイチゴや加工品を求める客でにぎわう売店

見て、「地域農業の振興に関わりたい」との思いは抱き続けていた。そして、再び就農を決意。2度目の挑戦に選んだ品目は、県の特産品であるイチゴ。平成15年10月、会社を退職し栽培の準備を始めた。

ただ、日光市は冬季の日照が少なく寒さが厳しい。イチゴを栽培するには暖房費がかかり過ぎることが予想されたため、周囲の人たちは反対した。それでも、沼尾さんは「世界遺産のある日光と温泉地・鬼怒川の中間点に農地がある。観光農業なら何とかなるはず」。固い決意を胸に平成16年には、県農業試験場栃木分場(現・いちご研究所)に研修生として通いながら、パイ

プハウス6棟(16ア)を建てた。当初はJAかみつがの直売所を中心に、地元洋菓子店、スーパー、市場などに出荷。少しずつ規模を拡大させ、設備を充実させていった。平成20年3月には、念願の観光園をオープン。平成24年には同社を設立し、経営体制を整備していった。

地元観光業界と連携 団体の集客も成功

観光園で占めている。収穫は概ね10月下旬から6月下旬まで、冷涼な気候のため7月初旬まで続いたこともある。12〜5月という産地が多い中で、2、3カ月長いのは大きなメリットとなっている。

現在、同社役員は浩明さんのほか、妻の美保子さん(35)が専務、父の二郎さんが会長をそれぞれ務める。農業従事者は母の好子さん(64)と、正社員2人、パート社員8〜10人で、観光園、育苗ハウス、店舗の管理・運営を行っている。平成28年で、パイプハウス29棟(80ア)、育苗用に14棟(28ア)。品



浩明さん(左)と二郎さん(中)、美保子さん(右)。売店の外観は高級感と温かみを兼ね備えている

種は「とちおとめ」32ア、根茎が冷温に耐える「紅ほっぺ」18ア、県の新品種「スカイベリー」26ア、「やよいひめ」0.3ア。販売額は1億23万7000円で、8割以上を

経営が軌道に乗ったのは、当初から地元観光業界と連携して集客に取り組んだことが大きい。浩明さんと二郎さんは、100軒近くのホテルや旅館を回り、ポスター、ちらし、パンフレットを配布し、宿泊プランへの組み込みを依頼。一方、来園者にホテルを案内することで、ウイン・ウインの関係を築いている。旅行代理店への営業活動も行い、団体客の増加と取引先の拡大につなげた。これにより、平日に団体客を誘導することが可能になり、入場者数が平準化された。自社のホームページではPRとともに、予約の受付、商品販売も行っている。

ここ数年は日光・鬼怒川を目当てにした訪日外国人(インバウンド)の来園者が増加して

いる。インバウンドが、インターネット交流サイト（SNS）により情報を海外に発信、台湾やベトナム、シンガポールなど海外のテレビ局や雑誌の取材を受けるという循環が生まれている。平成28年度でインバウンドは来園者全体の1割を超えた。

**おもてなしの心で
リピーターを獲得**

客の誘導や、直売所の運営、バック詰めや販売など、あらゆる場面を女性のパート社員が



靴が汚れないようにハウス外部にもマットを敷いている

支えている。女性ならではのおもてなしの心がイチゴ園の随所に表れており、リピーター（再来訪者）の獲得につながっている。歩きやすく靴が汚れないようにするため、マットや除草シートをハウスの内部全体に敷くだけでなく、外部にも歩行用のマットを敷いているので、雨天でも安心だ。出入り口はできるだけ段差を少なくしている。上下2段の高設ベンチ栽培のハウスは、車いすの利用者や幼児でも摘み取りやすい高さ



車いす使用者や幼児も摘み取りやすい可動式の高設ベンチ

に調節できる。障害のある人のためのトイレ、ベビーベッド、休憩スペースも完備。トイレやハウスに清掃チェック表を用意して、定期的にパート社員が見回っている。

業務が拡大する中で、パート社員だけでは対応できないケースも生まれてきていることから、平成30年4月には県農業大学校を卒業した女性（20）を正社員で採用した。育苗ハウスでの作業を担当しており、「観光農園に関心があつ



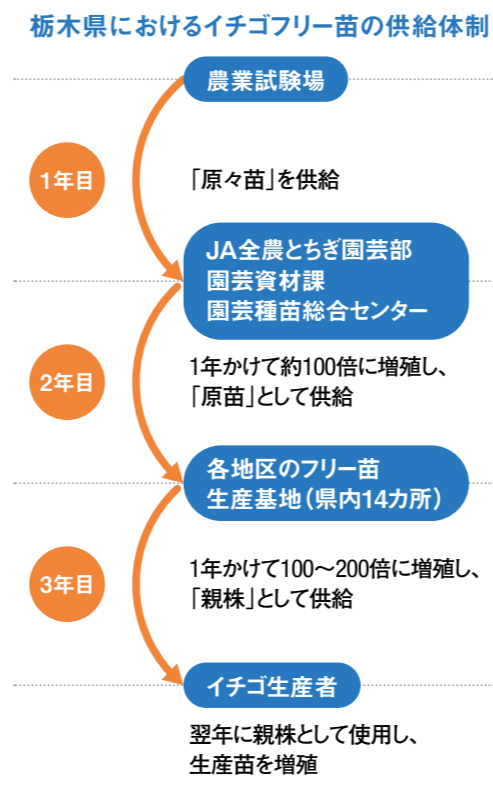
新卒で採用された正社員の女性

**ウイルスフリー苗を生産
栽培技術の高さも定評**

経営の多角化にも取り組んでいる。例えば、ウイルスフリー苗の生産だ。同県では、県農業試験場が供給した「原々苗」

を、JA全農とちぎの種苗センターが増殖させ「原苗」にする。原苗は、県内14カ所のフリー苗生産基地でさらに増殖して、イチゴ生産者に届けられる。同社は日光地区の生産基地として生産・供給している。さらに、平成26年から夏秋イチゴは県内全域向けに生産・供給する。苗生産の作業は夏（秋が多く、観光園の繁忙期に重ならないため、パート社員の周年雇用を可能にした。

栽培技術の向上や省力化の取り組みにも定評がある。省力化・低コスト化による効率的な経営のため、すべての摘み取り用ハウスに、自動換気装置、電照設備、地中加温設備、炭酸ガス施用設備を設置。収量



は10㎡当たり8ト超で、県平均を大きく上回る。

また、同社では畝を崩さず、次のシーズンも使う不耕起栽培を続けている。一般的に土耕栽培では収穫シーズン終了後、畝を崩して全体を耕うんして、土壌消毒を施したり、土づくりに行ったりする。一方、不耕起栽培のメリットは①大型トラクターによる作業が不要②点



地中加温用のパイプ

滴によるかん水装置などを設置したままでOK③肥料は畝部分だけの撒布なので、施肥量を抑えられる——など、苗定植前の作業が大幅に簡素化されており、パート社員に細かい指示を出さなくても作業が進められる。また、食味の安定には圃場の地力維持が重要で、良質の牛ふんもみ殻堆肥を10㎡当たり1ト程度投入している。

消費者ニーズを意識した技術も磨いてきた。イチゴ栽培でハダニ類の発生は生産量の低



「リンク・ティ」の認証シールを貼り付けて販売

下に直結する問題だ。そこで、定植用の苗を密閉空間に置き、高濃度の二酸化炭素でハダニ類を殺虫処理する防除システムをいち早く導入。さらに、定植後もミヤコカブリダニ等の天敵を積極的に導入し、化学農薬に頼らない総合防除（IPM）を実践している。化学農薬と化学肥料の使用量を地域の慣行栽培の半分以下に抑えており、県の特別栽培農産物の認証「リンク・ティ」を取得。平成19年からは県GAPに取り組んでおり、東京オリエンティックを見据えて、グローバルGAPの認証取得も目指している。

**加工品の開発や
地元洋菓子店にも**

観光イチゴ園で経営上の問

審査講評

大杉立 委員長

沼尾さんは、日光と鬼怒川の間で冬場の観光客を呼び寄せるために、敢えて冬の寒さが栽培に向かないイチゴ栽培に挑戦し、観光イチゴ園を開園した。現在、リピーターを含め年間4万5000人もの来園者でにぎわっており、2500万~3500万円の高収益を上げている。

評価された第1点は、顧客目線での観光農園としての取り組みである。1日2回の清掃、ハウス内およびハウス間通路への敷物の敷設、ハウス内のコート用ハンガーの設置、障害者に配慮した高さに調節ができる高設栽培施設の導入など、清潔感あふれる客に優しいイチゴ園となっている。併設している直売所には、障害者用トイレ、ベビーベッドなども完備されている。

第2点は、不適地でのイチゴ栽培を可能にした高い技術力である。地中加温装置、炭酸ガス施用設備等を積極的に導入して高品質イチゴ生産に結びつけている。また、天敵利用などの技術で環境に優しい農園にしていると、朝夕の見回りで異常の早期発見と、迅速な対処による高品質イチゴの収量確保につながっている。

第3点は、地域の活性化への貢献である。地域内での健全なウイルスフリー苗や栃木県全県への夏秋イチゴ苗供給を担っている。また、地域のホテル・旅館とタイアップしたツアーパックを企画したり、来客の移動に地元タクシーを利用してもらうことで「冬場に弱い観光地・日光」のイメージ払拭に大きく貢献している。

このような沼尾さんの取り組みは、高い技術力に基づいた顧客本位の観光イチゴ園として地域活性化のけん引役となっており、先進的モデルとして高く評価できる。



オリジナルのストロベリーソースとジャム

題点は、摘み残しの小玉果や平日の売れ残りが発生することだ。そこで、近隣の洋菓子店とフリーズドライを開発して、クッキーやケーキに混ぜ込む形で新商品誕生につながった。また、加工メーカーとは、ジャムやソースを開発。直売所で

の販売のほか、東京都内の百貨店を通じてギフト販売している。いずれも、同社単独ではなく、地元の加工・販売業者と役割分担しており、魅力ある観光地づくり、地域活性化に貢献している。冷凍品の需要も多く、ジェラートや天然かき氷などの移動販売車による

対面販売も計画 중이다。「お客さまの反応が直接伝わってくるのが観光園の魅力。笑顔で帰ってもらえるように、きめ細かいサービスを提供したい」と話す美保子さん。浩明さんの成功が刺激となり、園芸野菜の生産を手掛ける農家も出ている。浩明さんは「農業で地域をもっと盛り上げたい。そして、来園者、従業員すべての人が楽しめる経営にしたい」と展望する。

次代を見据えた経営判断と チャレンジ精神で事業拡大

千葉県香取市

芳源マッシュルーム株式会社

千葉県香取市にある芳源マッシュルーム株式会社は、生鮮市場向けマッシュルームで国内生産の3分の1のシェアを誇る。代表取締役の菅佐原芳夫さん（63）が、妻の純子さん（61）とともに年商20億円の企業を一代で築き上げた。缶詰原料から生鮮市場向けへの転換、栽培中無農薬の確立など、次代を見据えた経営判断とチャレンジ精神で、その時々課題を克服。「マッシュルームのおいしさを伝えたい」との思いから消費拡大に力を入れ、他企業との連携や海外進出にも積極的だ。



千葉県香取市

千葉県北東部に位置し、利根川を挟んで北は茨城県と隣接している。利根川をはじめ数多くの河川や水路があり、水利が整っていることが特徴。冬は雨が少なく乾燥し、夏は雨が多い太平洋側の海洋性気候である。温暖な気候と肥沃な農地に恵まれた香取市は、米や多様な野菜生産が盛んで、首都圏の食料生産地の役割を担っている。



マッシュルームひとすじ 家族で事業拡大にまい進

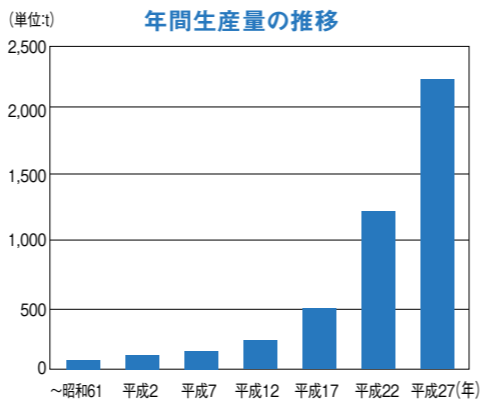
日本でのマッシュルーム栽培は、昭和39年の東京オリビックをきっかけに始まった。その3年後、菅佐原さんの両親が千葉県小見川町（現・香取市）でマッシュルーム栽培を開始。当時、銚子の缶詰工場が魚から加工原料の転換を進めており、米農家が多い同地域では副業として缶詰の原料となるマッシュルームの栽培が広がった。

菅佐原さんは、両親のもとで昭和47年に就農。5年後には純子さんと結婚し、夫婦でマッシュルームの生産に励んだ。昭和62年、事業の拡大を見据えて「芳源ファーム有限会社」を設立。徐々に生産規模を拡大し、平成27年には株式会社化をして社名を「芳源マッシュルーム株式会社」とした。社名にマッシュルームを入れたのは「マッシュルーム一本で生きていく」強い決意の表れからだという。

現在、同社は妻の純子さんが

沿革

年	項目
昭和42	菅佐原源治郎、千葉県香取郡小見川町（現・香取市）貝塚で、缶詰原料用として栽培を開始、創業。
昭和47	菅佐原芳夫、就農。以降徐々に規模を拡大。
昭和62	菅佐原芳夫、社長に就任。12月、芳源ファーム有限会社を設立。
昭和63	千葉県香取郡小見川町和泉に、和泉プラント4棟を建設。和泉プラントに事務所を建設。
平成5	出荷先を缶詰原料から生鮮市場向けに全面切り替え。
平成6	和泉プラントに5棟増設。
平成13	和泉プラントに4棟増設。
平成14	和泉プラントに社員休憩室建設。
平成17	和泉プラントに4棟増設。
平成18	和泉プラントに2棟増設。
平成19	和泉プラントに2棟増設。
平成20	千葉県香取市米野井に米野井プラント6棟建設。
平成21	米野井プラントに3棟増設。
平成22	千葉県香取市阿玉台に出荷場建設。 米野井プラントに3棟増設。 12月、株式会社香取マッシュルーム稼働。
平成24	7月、美浦プラントでの生産を開始。
平成27	2月、JGAPを取得。 6月、芳源マッシュルーム株式会社に社名を変更。 10月、米野井プラントに6棟増設。
平成28	6月、芳源マッシュルームベトナムでの生産を開始。



監督役、平成8年に就農した長男・徹哉さん（39）が取締役専務を務める。平成28年の年間生産量は約2700t、売上高は約20億円に上り、正社員70人とパート社員175人を含めた245人が働く。

マッシュルームの生産・出荷のため、千葉県・茨城県で4つのプラントと1つのパッキングセンターを運営。365日生産し、元旦を

缶詰原料から生鮮市場向けへ 専門商社と連携し販路拡大

除く364日出荷の体制を整えている。栽培に必要な培地も関連会社・株式会社香取マッシュルームで生産。これまで「マッシュルームのおいしさをたくさんの人に伝えたい」との思いで、多くの転機を乗り越えてきた。

生鮮市場向けに販売の主力を転換したことだ。平成5年に缶詰加工会社への出荷を停止し、生鮮市場への直接出荷を始め



後継者の徹哉さん④と菅佐原夫妻



本社・米野井プラント

た。生鮮市場での需要が伸びる確信があり、会社として自立し成長したいと考えた。だが当初は市場での実績がなく、販売量が少なかったり、採算に見合う価格にならなかったりしたことが続いたという。

販路拡大を模索する中、マッシュルーム専門商社と出会う。これにより、小売店や実需者（スーパーやレストランなど）への販売に可能性を見だし、営業活動に拍車がかかった。当時マッシュルームは、中国産加工品の影響で「おいしくないキノコ」のイメージが強く、まずはマッシュルームのおいしさを消費者に伝えることが必要と考えた。

自ら店頭に立って試食販売を行うなど、おいしさを実感してもらおう活動を展開。家庭で手軽に作れるマッシュルーム料理のレシピも提案し、「マッシュルームおいしくてどんな料理にも合うキノコ」という消費者のイメージづくりを目指した。菅佐原さんは「一度おいしいと実感してもらえれば購入につながるものが分かった。目の前で手に取ってもらえた時のうれしさが、生産の原動力になっている」と、当時を振り返る。

栽培中無農薬にチャレンジ P3培地生産施設を導入

さらに、栽培中無農薬への挑戦も大きな転機だった。平成15年の改正農薬取締法の施行でマッシュルーム栽培に使用できる農薬が1種類となり、病害虫（主にクロバネキノコバエ）が耐性を持てば、その後は対策がないことへの対応が必要だったからだ。

マッシュルームの培地作りは、稲わらや馬糞肥（ばきゅうひ）を原料とし、3つの過程を踏む。1次発酵（P1培地作り）、2次発酵（P2培地作り）の後、最後にマッシュルームの菌を培養する、植菌（P3培地作り）を経て完成する。培地作りは



店頭販売では広告を使って商品をPR

審査講評

大杉立委員長

缶詰用マッシュルーム生産からスタートして50余年、さまざまな状況変化への適切な対応を重ねて成功を収め、生鮮市場向けマッシュルームで国内生産の1/3を誇る年商20億円の企業を一代にして築き上げた。

評価された第1点は、その時々優れた経営判断とチャレンジ精神である。まず、平成5年以降に市場の将来を予見し、缶詰用から生鮮市場向けマッシュルームの生産に舵を切った。次に、平成15年の改正農業取締法の施行でこれまで使っていた農業が使えなくなる中で、栽培中無農薬に取り組んだ。その後、オランダからのP3培地の導入と国内初のP3培地生産施設の設置によって栽培中無農薬の生鮮市場向けマッシュルームの大量生産システムを確立した。

第2点は、地域との連携である。P3培地の原料である馬厩肥を安定的に確保するために近隣のJRAの厩舎などと契約している。また、使用後の培地は堆肥化して近くの園芸農家などに提供している。さらに、200人を超える従業員が働いており、地域での重要な雇用の場となっている。

第3点は、菅佐原さん夫妻と後継者で長男の徹哉さんが役割分担を明確にしつつ密接に連携して経営していることである。妻の純子さんは女性消費者の嗜好に合った商品開発を行い、また、産休・育休を取りやすい環境づくりなどに取り組んでいる。徹哉さんは生産現場の中核的存在で新技術の導入などにも積極的に取り組んでいる。

このような芳源マッシュルーム株式会社の取り組みは、「マッシュルーム一本で生きていく」という強い信念に基づいて業界トップにまで至ったものであり、家族経営としての高収益モデルとして高く評価できる。



ベトナム現地法人のスタッフ



純子さんが考案した「肉味噌マッシュルーム」

現在、ベトナムはキノコ類を食べる文化はあってもマッシュルームは普及していない。そこで日本と同様にスパーなどでの対面販売に力を入れ、ホーチミンの高級スーパーなどでの販売に手応えを感じているという。生産量は平成28年の年間60トから、今後10年で1000トに増産する計画だ。

一方、国内生産では、平成ケテイング活動を通じて提案による消費の伸びしろがまだまだあると見ており、引き続き、おいしさを実感してもらおう活動を展開する方針。特に力を入れているのが和食での利用拡大と加工品の開発だ。日常的に使ってもらえるように、味噌汁や炊き込みご飯、煮物など、和食のレシピを提案して需要と消費の拡大を目指す。あわせて、P3

27年2月にJGAPを取得。生産規模の拡大に伴う販路の拡大や加工品開発などに対応するため、社内の管理体制と安全衛生管理を強化する必要があると考えた。さらに平成32年の東京オリンピックでマッシュルームを供給するには品質の裏付けが必要と考え、今後は「ASIA GAP」の取得も計画している。



和食を通じた消費の拡大を目指す

培地の生産や菌舎の増設など増産体制の整備も進める予定だ。「国内外にマッシュルームのおいしさと魅力を伝え、マッシュルームの消費拡大を図りたい。いずれは国内すべてのマッシュルームを国産にしたい」と菅佐原さん。東京で開催される2度目のオリンピックを追い風に、国内外の多くの人に満足してもらえるようなマッシュルームの生産を目指していく。

病害虫が発生しやすく農薬の使用が欠かせないが、徹哉さんは「捕虫器やハエ取り紙の設置など試行錯誤を繰り返して、栽培中無農薬に粘り強く挑戦してきた」と話す。

平成22年に3段階の発酵を経たP3培地の生産設備を、日本で初めて関連会社の香取マッシュルームに導入。その結果、病害虫の発生原因となる培地作りを栽培菌舎から離れた場所で行うことができ、栽培中無農薬を確立できた。P3培地生産設備は、昭和55年に菅佐原さんがマッシュルーム栽培の先進国・オランダで研修した際に出会い、長年導入を検討していたものだった。同設備の導入は、経営に3つの効果をもたらした。1つは、専用の設備で培地を発酵・殺菌し、マッシュルームの菌を十分培養した後、設備から搬出して栽培菌舎に床詰めすることができ、病気を媒介するクロバネキノコバエの発生リスクが激減したこと。2つ目は、培地の不足時にオランダからP3培地を輸入していたが、培地の内製化が可能になりコスト削減ができるようになったことだ。

3つ目に、従来の培地生産方法でのマッシュルーム栽培は、1坪当たりの収量が60^キ程度だが、P3培地を用いた収量は100^キ程度。1坪当たり約1.7倍の増収効果が得られた。平成27年には輸入したP3培地と同等の生産量が国産のP3培地でも得られるようになり、同社の生産効率は大きく向上した。



芳源マッシュルーム株式会社の従業員

千葉県香取市は、マッシュルーム生産の基盤である「P3培地」を作るのに不可欠な稲わらや馬厩肥を調達しやすい環境が整う。古くから稲作が盛んであることに加え、茨城県美浦村にある

資源生かし循環型農業を实践 家族が地域や経営で役割発揮

菅佐原さん一家は、家族それぞれが地域や経営で役割を發揮しているのも特徴だ。千葉県指導農業士を務める菅佐原さんは、同社の視察を積極的に受け入れている。近隣の小中学校の社会科見学や県内の高校生への就農啓発にも携わるなど、自らの経験や事業を通じて地域に貢献。さらに県内外の農家に生産技術を指導する他、生産培地の販売を通じて栽培をサポートし、日本のマッシュルームの生産拡

る競走馬のトレーニング・センターをはじめ多くの厩舎が近隣にあるからだ。また、栽培が終わった培地は堆肥として近隣の農家に供給。マッシュルーム堆肥は土壌改良効果が高く、周年供給できるため、地域の上質な土づくりに貢献している。



家族3人がそれぞれの役割で会社を支える

菅佐原さんは千葉県指導農業士会の視察でベトナムを訪問した。現地の活気や、親目的で勤勉な国民性に魅力を感じ、実習生の受け入れを始めた。その後、日本で習得したマッシュルーム栽培技術をベトナム国内で生かしてもらおうと、会社設立を模索。5年の現地調査を経て、平成27年にベトナム現地法人を設立。平成28年6月からマッシュルームの生産を開始し、9月に収穫・販売を始めた。

大と技術向上に力を注ぐ。妻の純子さんは女性の目線で経営をサポートし「家族だからこそ率直な話し合いができ、ここまで経営を発展させることができた」と話す。収穫をはじめ、デリケートな手作業が多い同社の従業員は、約8割が女性だ。産休や育休の取得を奨励して女性が安心して長く働けるような職場づくりを進めている。徹哉さんは栽培中無農薬をはじめ栽培技術の探求を続け、新たな技術導入にも意欲的だ。これからは個々の経験や強みを生かして、家族で力を合わせていく。

ベトナムの現地法人で生産開始 国内外で魅力とおいしさ発信

機械化で生産性向上 品種開発進め地域農業をけん引

愛知県碧南市

永井是充さん・由美さん

愛知県碧南市の永井是充さん(58)、由美さん(58)夫妻は、施設園芸が盛んな地域で露地栽培のニンジンとタマネギを生産している。収穫機械の導入と効率的な選果ライン設置で労働時間を削減、多収技術も確立して高い生産性を確保する。長さの揃ったニンジンとタマネギを種苗会社と共同開発し、販売力を強化。両親、永井さん夫妻、長女という3世代による経営改善の成果として農業所得は愛知県の施設園芸モデルと比較しても高水準を達成、地域のモデルとなっている。



愛知県碧南市

碧南市は、北は湖沼の油ヶ淵、東は矢作川、南・西は衣浦湾と周囲を水に囲まれている。地形は碧海台地と矢作川沖積地からなる平たん地。平均気温は16.5℃と比較的温暖で、年間降雨量は1302㎜と県内平均より少ない。国営矢作川総合農業水利事業明治用水地区工事で、畑作灌漑パイプラインが整備され、ほぼすべての圃場に給水バルブが設置されている。

3世代で5・8畝を経営 機械化で規模拡大を実現

永井さんは両親の父・昭さん(84)、母・スズヨさん(84)の経営を引き継ぎ、昭和55年に21歳で就農。当時は「ニンジン栽培では耕起に使うトラクターとニンジン洗浄機以外は、機械化されていなかった」という。特に収穫時期は、掘り取り、選別、箱詰めはすべて手作業で、家族全員が夜遅くまで作業していた。

そこでニンジンでは収穫機導入に続き、地域で初めて重量選別機とオリジナルの異物除去機、積み下ろし用のフォークリフトを導入。機械作業ができるように、大型の倉庫兼作業場を増築、オーガメードの省力的な選果ラインを設置した。

タマネギでは収穫機、タマネギピッカー(掘り起こしたタマネギをコンテナに拾い込んでいく機械)を導入し、乾燥用プレハブの設置で、機械化による収穫乾燥調整作業の省力

化体系を実現した。平成10年にカンショの栽培をやめ、ニンジンとタマネギに生産品目を絞った。その結果、作業管理が容易になり労働が平準化。規模拡大が可能になり、担い手のいない圃場を借り受けて徐々に規模を拡大した。

永井さんの経営面積は5・8畝(借地は3・8畝)で、ニンジン2・9畝、タマネギ2・8畝などを栽培する。就農当時と比べてニンジン作付面積は2・4倍、タマネギ作付面積は5・6倍となった。

一部の圃場はニンジン終了後にタマネギを定植し周年利用しているが、多くはニンジンまたはタマネギ終了後に緑肥を栽培し、土づくりをする。ニンジンの品種は、種苗会社と共同開発した部会オリジナルのF1品種「へきなん美人」シリーズ4品種と在来品種の「碧南鮮紅五寸」で、11月下旬から翌年の3月下旬まで出荷。タマネギは、水にさらさずに生で食べられるサラダたまねぎを2品種栽培、普通タマネギを早生品種から晩生



タマネギピッカーを使い収穫する由美さん

品種まで7品種を組み合わせ、4月上旬から7月上旬まで出荷している。



3世代で経営する永井さん家族

肥料開発や品種育成 若い世代に経験伝える

永井さんの圃場は海拔ゼロメートル地帯のため、地下水位が高い。そのためレーザレベラーで圃場に傾斜をつけ、サブソイラーで暗渠を作り地下水位を下げた。生育に合わせて土寄せを行い、ニンジンの長さ(20センチ)以上の高畝にしている。こうした取り組みで、降水量の多い年でもニンジンが短根化したり、先が腐ったりせず、形の良い肌質のきれいなニンジンを生産できている。

施肥では、JAあいち経済連に、基肥と追肥土壌改良材を加えた一発肥料を提案。自身



収穫機を使ったニンジン収穫

の圃場でも試験して「てまなしくん」肥料を開発した。この肥料を使うことで播種前の施肥作業時間を半分になり、追肥作業を削減。10畝当たり13時間が2・5時間になった。施肥量が10畝当たり410kgから280kgと削減した。栽培方法の改善や土づくりにも取り組み、ニンジンの10畝当たり収量を就農当時の3・8トンから7・7トンと2倍に引き上げた。品質的にも、芽が出た後に不要な株を間引きするなどし、秀品率を向上させた。ニンジン、タマネギとも単収は、全国平均の2倍程度と高い。

永井さんの父・昭さんが育成したニンジン「碧南鮮紅五寸」は主力品種として長い間栽培されてきた。平成に入り大手量販店では3〜5本入りの袋詰めが主流となり、長さの揃ったニンジンが求められるようになった。そこで永井さんは、研究意欲のある生産者を集めて「生産振興研究会」を立ち上げ、品種育成試験に取り組んだ。その結果、「へきなん美人」シリーズ4品種が誕生。研究会長である永井さんは「一人で頑張っても産地は発展しない。技術などをすべてオープンにしていく。若い世代に経験

就農支援へ農業法人設立 産地の魅力を全国に発信

永井さんは新規就農希望者を育成するため農事組合法人「碧グループ」を立ち上げ、碧南市、常滑市、武豊町の耕作放棄地49畝を活用し、営農のノウハウを教えている。同法人は従業員4人、常雇用4人態勢で露地野菜と稲作に取り組む。これまでに3人が独立している。

平成26年には長女・千春さん(33)がUターン就農した。千春さんは野菜ソムリエ・上級プロとして、勉強会の講師や料理方法などでPR。JAあいち中央を通じて、「へきなん美人ニンジン」のフェイスブックを立ち上げ、消費者にアピールしている。妻の由美さんは平成22年に農村生活アドバイザーに認定。経理やパート作業員の管理を担当。野菜ソムリエの資格を取得し、地元小学校の食育活動をしている。

産地の品質の高さを消費者にアピールしようと、平成29年に碧南市で「第1回全国にんじんサミット」が開催された。全国7産地が参加し、ニンジンの消費

拡大をテーマに検討。永井さんは「サミットを通じてニンジンをもっと魅力的にする必要性を痛感したが、用途が課題。トマトのように、サラダ用、煮物用など、この料理にはこのニンジンという考え方だ。今後はそういう視点で品種開発をしたい」と次の課題を見据えている。

作付体系

品目	品種	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月
ニンジン	碧南美人90	○	○										
	碧南美人92	○	○										
	碧南美人100	○	○										
	碧南美人110	○	○										
	碧南鮮紅五寸	○	○										
タマネギ	浜笑、KA948			○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
	レクスター、七宝早生7号			○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
	アドバンス、アンサー、ヒーロー			○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
	ターザン、さつき			○	○	○	○	○	○	○	○	○	○

農地集積し収益性高める 先進技術で品質・収量も向上

宮城県美里町

農事組合法人 みらいす青生

宮城県美里町の農事組合法人みらいす青生は平成26年1月に、青生地区の農家28人で結成された。経営面積は97㌥で、地区内の農地の80%以上を集積。水稲十麦十大豆の2年3作のブロックローテーションを確立し、トウモロコシをはじめ園芸作物の栽培も手掛けるなど、水稲単作から大きく舵を切った。全圃場に地下水水位制御システム(FOEAS)を導入して、地下灌漑や排水が容易になり、農作物の品質や収量の向上に成果を上げている。



代表理事組合長 齋藤昌徳さん

宮城県美里町

仙台市から40*の県北東部に位置する。平成18年1月、遠田郡内の小牛田町・南郷町が合併して誕生した。冬季の降水量が少なく、降雪期間も短い。穀倉地帯として知られる大崎平野の一角にあり、奥羽山系を源とする鳴瀬川、江合川が町内を貫流し、この水利に恵まれた農業が町の基幹産業となっている。町の面積の約70%を水田や畑地が占める。米や野菜をはじめ果樹や施設園芸、畜産も盛んだ。



水稲単作から2年3作の ブロックローテーションへ

みらいす青生のある美里町は、鳴瀬川が貫流する肥沃な平たん地にあり、古くから穀倉地帯として知られている。青生地区も水稲栽培が中心だったが、転作面積の増加や米価の下落が続き、農業従事者の高齢化も相まって地域農業の存続が危ぶまれていた。

このような中、平成16年の圃場整備事業をきっかけとし機械

や施設を共同利用する機運が高まった。平成19年に地域の48人で松ヶ崎集落営農組合を設立。さらに集落での話し合いを進め、平成20年には総農家戸数86戸で松ヶ崎農用地利用改善組合を結成した。

この改善組合での農地利用調整を受け、松ヶ崎集落営農組合は作業受託を始めた。その後、勉強会や集落営農研修会を開いて法人化に向けた合意形成を目指し、6年後の平成26年1月、組合員28人でみらいす青生は誕



青い外壁が印象的なみらいす青生の事務所棟と施設

生した。組織名の「みらいす」には「ライス(米)」を基盤に地域の未来を明るくしよう」という願いが込められている。



穀物乾燥調製施設内の6基の汎用乾燥機



大型農機を背に齋藤代表(右から2人目)と専任のオペレーターの皆さん

齋藤昌徳代表理事組合長(70)は「地域で農業をしてきた人、これからも農業を続ける人、そして共同作業に出役できる人が組合員になっている。実際に農業に携われる人たちが集まった」と話す。法人は地域農業の担い手として活動。地域内で農地を手放す人が出た時は、法人が農地を買い取って遊休地の解消にも取り組んでいる。

齋藤代表は平成19年の集落営農組合設立時、松ヶ崎集落営農組合の組合長に就任し、平成26年のみらいす青生の発足とともに代表理事組合長に就いた。

作業は主に大型機械のオペレーター5人が専従で受け持つ。ほかの組合員は兼業農家を中心に、水稲作ではかん水・畦畔の草刈り、収穫作業時の軽トラック運転などに参加している。

宍戸健専務理事(51)は「自分たちの土地は自分たちで守る、という信念のもとに米に頼らないで転作に力を入れている。

共同で農作業をすることで農業所得も増えた」と話す。集落営農組合設立時、個人所有の農業機械などを整理し、法人の一括所有にした。宍戸専務は「農業を本気でやりたい」と平成25年末に会社員を辞め、法人の専従となっている。

土木のコンサルタントとして働き、FOEASの受注経験もあった。「水が不足したらポンプがあればいつでも確保できるといふことだったが、ポンプは維持費や電気代など問題もある」ためFOEASに注目。齋藤代表が中心となって勉強会や先進地視察でFOEASが有効であることを説明し、2年の年月をかけて組合員の理解を深め、賛同を得た。



FOEAS 圃場(給水側)にある用排水ボックス

FOEASは圃場に埋設されたパイプが地下かん水と暗渠排水を行う2つの機能を持ち、地下水位を容易に調節できる。これにより水稲単作から転作作目の拡大を図り、新たに麦を追加。水稲を中心に大豆、麦を2年3作でブロック



トラクターで小麦の踏圧



組合員も総出で水稲の苗出し作業



汎用コンバインで大豆の収穫作業

水田から畑地転換が容易に 転作物の拡大図る

青生地区では平成16年度から平成30年度までの計画で、集落の圃場を1㌥に大型化する圃場整備事業が進んでいる。

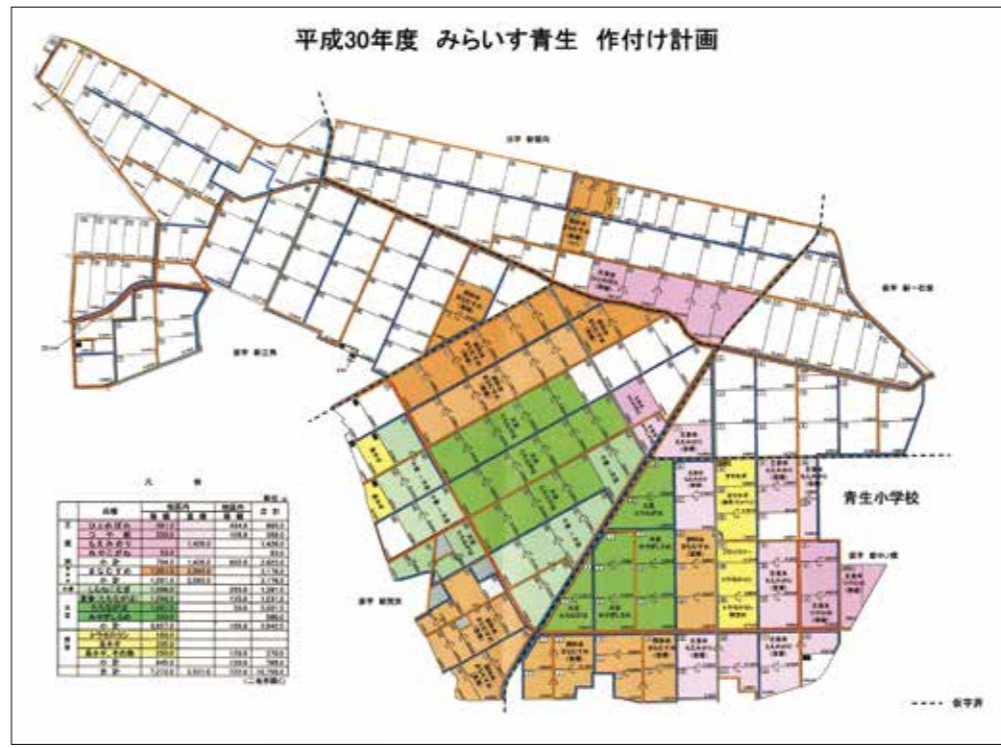
FOEASの導入は、圃場整備事業の計画時にさかのぼり、稼働したのは平成19年から。当初の計画は水稲単作での水利対策としてポンプの設置が検討されていた。齋藤代表は長く農業

平成28年度の作付面積は主食用米25㌥、飼料用米31㌥、大豆38㌥、小麦19㌥、野菜8㌥。



FOEASについて話す齋藤代表(左)と宍戸専務

旬に収穫、小麦は10月下旬から
播種し6月下旬に収穫、大豆は
5月下旬に播種し11月上旬に
収穫している。
10ア当たりの収量は主食用
米545キ、飼料米671キ、
大豆230キ、小麦535キ。
大豆や小麦では県平均を大き



大区画化された圃場で2年3作のブロックローテーションと園芸作物を栽培

く上回る収量を確保している。
特に大豆は過去に同300キを
達成し、常に230キ以上を維
持する。大豆作は5、6月の
梅雨前の乾燥により播種後の出
芽揃いが悪いことが低収の要因
になる。FOEASで播種後に
適宜かん水(地下水水位の上昇)



ドリルシーダーによる乾田直播で省力化

**乾田直播の面積拡大で
大幅なコスト削減に**

水稲作は省力化とコスト削減
を図るため乾田直播栽培にも
着手した。乾田直播の栽培面
積は移植栽培より多く、平成
30年産は35畝を計画する。平

成25年から専用のドリルシー
ダーを本格導入し、1人1日7
畝の播種が可能になり、従来の
移植と比べ大幅なコスト削減と
なった。「FOEASは地下から
水を供給して湿らせるので発芽
に有効。苗を作ることがない。
代かきや田植えの必要もない」
と、齋藤代表は省力化の効果
を強調する。

主食用米はJAみどりのと提
携し、農業や化学肥料の使用量
を慣行栽培より半減した環境
保全米づくりを進めている。米
は組合員には安価で直売する。
飼料用米は近隣の畜産農家
に販売する。美里町は「仙台牛」
で有名な黒毛和牛の生産が盛
ん。法人は稲わらやみ殻も畜
産農家へ供給、また牛の堆肥は
土づくりに活用され、耕畜連携
を実践している。

**女性の活躍の場を提供
野菜の直売も手掛ける**

圃場の大型化や大型機械の導
入で、これまで農業に従事して
きた女性や高齢者の活躍の場が
少なくなったことから、園芸部
門を立ち上げた。
作物はトウモロコシや加工用タ
マネギ、キャベツ、長ネギ、ニンジ



トウモロコシ畑のわきに直売所を開設

近隣の加工業者と共同で自前
の大豆を味噌や納豆などに加
工して販売。地産地消の商品
として組合員や地域住民の引
き合いが多い。

**定例会開催や機関誌発行で
情報共有と意思疎通を**

毎月第1日曜日に定例会を
開催し毎回、組合員のほぼ全員
が参加する。地区の公民館で冬
季は夕方6時30分から夏季は同
7時から開く。
我妻卓美常務理事(50)は「定
例会は毎月の報告や提案の場
となっていて、ほとんどの組合員
が出席し、一致団結した組織運
営になっている」と話す。これ
は同法人が組合員の農地を活
用し利益を上げるにあたって組
合員一人一人が出資者であるとい
う意識付けと地域のことも含

め皆で考え良くしていこうとい
う法人の強い意志に共感してい
るからだ。
また、農業生産や地域の活動
などの情報を掲載した「みらい
す通信」を毎月発行し、平成
30年3月現在で49号を数える。
機関誌の発行は営農組合の発足
後から始まり通算89号になる。
組合員全戸に配布することで情
報の共有化、組合員相互のコミ
ニケーション
を図っている。

齋藤代表は「共同で農作業
する組織から脱皮し、地域農業
の受け皿として人材育成や財務
体質を強化するため会社法人
化を検討している。組合員が安
心して農業を続けられる環境を
つくり、米、麦、大豆の3つを柱に、
土壌に合った露地野菜を拡大し
ていくことで地域農業を守ってい
きたい」と今後の構想を話す。



圃場のトウモロコシを熱心に観察する地元小学校の児童たち

楽しさを通し
て農業への親
近感を醸成。
地域密着の
食農教育に
も貢献してい
る。
また、地域
に新たに嫁い
できた女性な
ど転入者が地
域に馴染みや
すいよう、法
人が運営す
る臨時直売
所などにアル
バイトで雇い
組合員とのコ
ミュニケーシ
ョンの場をつ
くりながら雇
用の場を提
供している。
農産加工など
6次産業化は、

ウモロコシの播種から収穫作業
までを体験する。給食で全校
児童が収穫した作物を食べる

「農業の
元気な地域
づくり」と
いう目標を
掲げ、平成
30年1月で
法人発足か
ら5年目を



組合員との情報共有へ機関誌を毎月発行

審査講評

大杉立委員長

平成26年に青生地区農業の積
極的な担い手28戸で設立された集
落営農組織である。経営面積は97
㌖、地区内の農地の80%以上を集
積しており、ブロックローテーション
による「稲作+畑作」の体系を確立し
ている。

評価された第1点は、地域農業を
支えるしっかりとした組織形態であ
る。みらいす青生は、地域の農地を
守り、次世代に引き継ぐことを目指
すと同時に、中核的担い手が農業で
生活できる経営を目標として組織さ
れた。そのため、40代と50代の二人
を中核の後継者と位置付け、オペレ
ーター業務を担わせている。また、毎
月の定例会や月刊機関誌「みらいす
通信」などを通じた情報共有と意思疎
通で組織の一体感を維持している。

第2点は、高い生産性を実現し
ている先進技術である。「主食用
米→小麦→大豆→飼料用米→主
食用米」という作付体系の基盤と
なっているのが、他の地域に先駆け
て導入した地下水制御システム
(FOEAS)である。このシステムを
圃場全体に導入することで、水管理
の省力化と土壌水分の調節による
作物の多収かつ安定生産に結びつ
けている。

第3点は、女性、高齢者の活躍の
場の創出である。FOEASを活用す
ることでトウモロコシ、加工用タマネ
ギ、キャベツなどの収益性の高い畑
作物生産も可能となり、それらの栽
培に女性、高齢者も参加することで、
地域の活性化にもつながっている。

これらの取り組みは、中核的担い
手が十分な農業所得を得つつ、集
団として地域の土地利用型農業を
守り育てていく先進的モデルとして
高く評価できる。

先進技術の導入へ活発な部会活動と情報共有で産地発展

愛知県豊橋市

J A豊橋トマト部会

愛知県のJ A豊橋トマト部会は、ヤシ殻を培地にしたオリジナル養液栽培やハウス内の環境制御装置を開発・普及し、安定した生産技術体系を確立した。販売面ではしっかりとした「赤くて美味しい豊橋トマト」というコンセプトのもと、プレミアム品からレギュラー品まで多様な商品を揃え消費者の心をつかむ。出荷金額は平成12年から平成28年までの16年間で倍増した。若い後継者も多く、活発な部会活動と情報の共有が産地を発展させている。

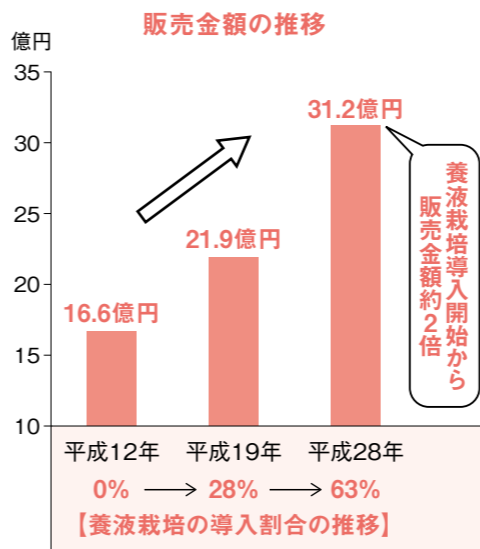


愛知県豊橋市

豊橋市は愛知県の東南端に位置し、東は弓張山地を境に静岡県と接し、南は太平洋、西は三河湾に面している。気候は、年平均気温15.8℃、年間降水量1514^{mm}、年間日照時間2359時間と温暖。冬季は北西の風が強いものの、降雪はまれで晴れの日が多い。東部山地の麓から豊橋平野が広がり、南部は渥美半島基部の天伯原台地となっている。市内の施設園芸は、昭和43年に全面通水した豊川用水に大きく依存。養液栽培の発達に大きく寄与している。

永続的な生産基盤を目指しヤシ殻培地の養液栽培導入

J A豊橋トマト部会は、ヤシ殻を培地にした養液栽培を主体に年間7500〜8000トを生産する全国有数の生産地を誇る。養液栽培面積は32^{ha}（施設面積の63%）で、一つの産地としては驚異的な普及率だが、部会内に研究会を設け安定した技術体系の開発に成功したことがその要因だ。部会戸数は149戸で平均年齢は55歳。

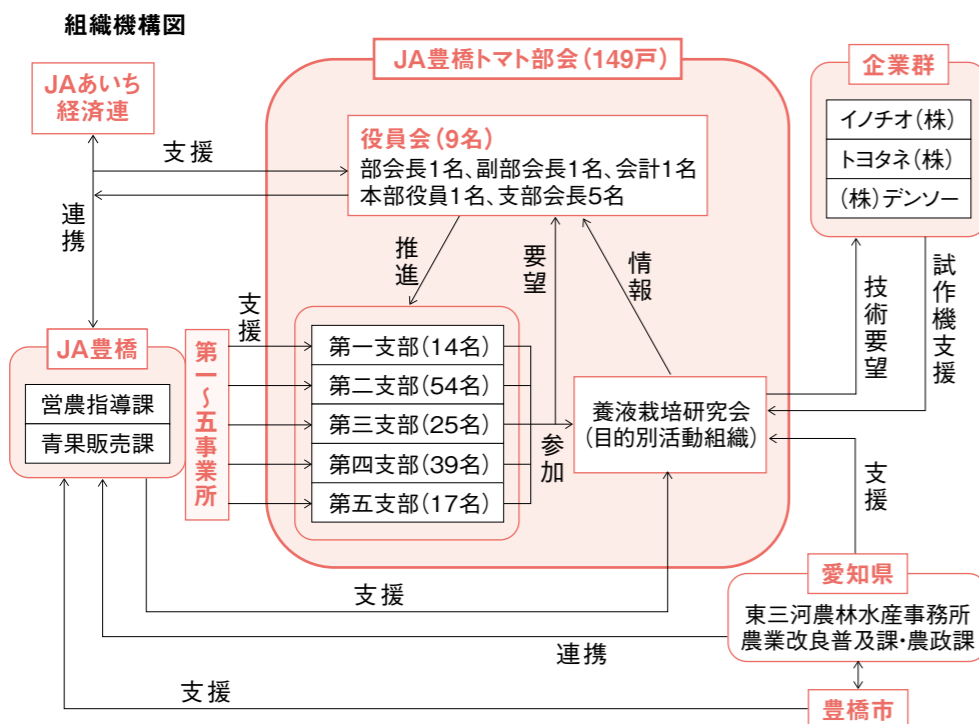


出荷金額は平成18年の約20億円が平成28年には1.6倍の約31億円に、1戸当たりトマト出荷金額も1117万円が1.9倍の2079万円に拡大した。豊橋市でのトマト栽培は、明治40年に冬春トマトの栽培に成功したのが始まり。昭和42年に国の指定産地となり、年1作のトマトにアールスメロンやスイ

カを組み合わせた作型だったが、バブル崩壊後、高級果実の価格低迷が続いた。そこで収益性向上のため、一部の部会員がトマト年2作の作型を検討。しかし、他の部会員から土壌病害などによる連作障害の発生を心配する声が上がった。そこで部会は、他産地で導入が始まった養液栽培に注目。若手部会員を中心に「養液栽培研究会グループ」が組織され、平成12年に3戸が本格的に養液栽培を開始した。当時の培地



選果場での目視による外観検査

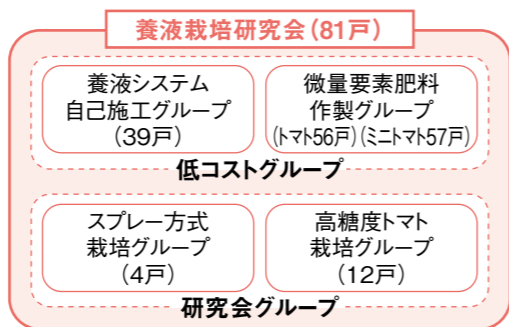


トマト部会の組織及び関係機関との連携（施設園芸クラスター関連図）

はロックウールが主流。だが、費用済みロックウールの処理が課題だった。研究グループは地元農業資材会社と代替培地を検討。有機質として畑に還元でき、導入コストが安く安定供給できるヤシ殻培地を導入した。だが、ヤシ殻培地は、栽培マ

ニユアルがなかったため、土耕よりも食味の劣るトマトや給液量を絞った栽培で病気が発生するなど課題が多かった。平成15年、「養液栽培研究会」を立ち上げ、養液栽培に関する課題に取り組んだ。さらに課題に応じて研究会内に4つのグループ

を設け、それぞれが研究・開発した成果を部会員にフィードバックしている。



平成28年度養液栽培研究会組織図

課題解決へ新技術を研究成果や情報は部会員に還元

研究会はまず、J A営農指導課と連携して、トマトの生育と養液管理の実態把握に取り組んだ。養液栽培を導入した全員が統括式で養液管理を記載し、記載結果は全部会員に公開。部会員は出荷成績の良かった管理データに基づいた養液管理に挑戦し、さらにその結果を記載して栽培改善に取り組んだ。

低コスト化も進めた。養液栽培システムの導入コストを10^{万円}当



高糖度トマト栽培グループの圃場研修(ヤシ殻栽培)

たり150万円に設定し、複数の地元農業関連企業に開発を要請。種苗会社の提案をもとに、ヤシ殻培地「ココバッグ[®]」とタイマー制御方式を組み合わせたシステムが完成した。平成16年から導入が始まり、現在では部会が「一番安価なシステム」として推奨する。ヤシ殻培地を使った養液栽培システムは平成29年6月現在で養液栽培の59%（18・8^{ha}）に達している。単位面積当たりの収量向上

も重視し、平成20年に噴霧水耕（スプレーボック[®]）を導入した。同方式は少量窒素分施肥方式なので草姿がコンパクトになり、密植栽培が可能。環境制御した軒高4^m以上の高軒高ハウスで密植しハイワイヤー誘引すると、高収量が可能となる。平成23年度は12人の平均収量が10^{kg}当たり32トを達成した。噴霧水耕は直接根に養液を噴霧するため、高度な給液管理が必要だ。そこで研究会は「ス

プレー方式栽培グループ」を立ち上げた。グループは各ハウスの炭酸ガス濃度や湿度を調査。その結果、トマトがどのように肥料を吸収し生育に何が必要か分かったという。さらに炭酸ガス発生装置の導入や炭酸ガス局所施用方法の開発を行い、日中に不足分を施用するなど総



平均年齢43歳のJA豊橋トマト部会役員

部会の作付面積、生産量及び販売額

作目名	年 度	作付面積 (ha)	生産量 (t)	10a当たり生産量 (t)	販売額 (千円)
トマト	平成26年度	51.6	7,564	14.7	3,219,463
	平成27年度	50.1	8,053	16.1	3,442,931
	平成28年度	50.5	7,603	15.1	3,415,421

トマト部会出荷反省会資料より(年度は、8月～翌年7月までの集計)

合理的な管理指標を組み立てた。こうした技術は、ヤシ殻培地の養液栽培や、土耕栽培も含めたトマト栽培全般に生かされ、部会全体の収量の底上げにつながっている。

国産の統合環境制御装置「プロファーム」を開発・普及

噴霧水耕はハイワイヤー誘引をするので、高軒高ハウスが必要だ。その建設コストを安くするため、部会はJA営農指導課に依頼して温室メーカー3社の競争入札を実施。導入部会員5



単位面積当たりの高収量を実現した噴霧水耕のハイワイヤー誘引栽培

人の間口、内張りカーテン、軒高4mなどの規格を統一し、風速50%に耐えられることを条件に入札した。平成28年度末までに高軒高ハウスは36棟(67畝)建設されている。

また、少しでも建設コストを抑えるため、仲間同士で協力しあう「養液システム自己施工グループ」を設置。また、液肥は単肥配合に取り組んだ。微量要素原液は、個々に作ると手間もコストもかかるため、「微量要素肥料作製グループ」を組織し、コストを削減している。

高軒高ハウスのハイワイヤー誘引栽培が普及すると、これまでの経験から自然換気に頼ってきたハウス環境管理では、植物の生育をコントロールできないことが明らかになってきた。これに対応するため、平成21年、統合環境制御機器「マキシマイザー」(オランダ・プリバ社製)を日本で初めて導入した。

平成24年、愛知県の自動車部品メーカーが「車内の環境測定技術やエンジン分野に生かしたい」という相談を種苗会社に持ち込んだ。そこで、部品会社、種苗会社、トマト部会長、JA営農指導課が集



生産者による配管の施工

「車内の環境測定技術やエンジン分野に生かしたい」という相談を種苗会社に持ち込んだ。そこで、部品会社、種苗会社、トマト部会長、JA営農指導課が集

まり、マキシマイザーを超える機能でより安価な統合環境制御装置の開発で合意した。

制御ソフト開発のため試作機3台が3戸に設置され、生産者はデータを提供し改良点を提案した。そして、国産の統合環境制御装置「プロファーム」を開発した。さらに国の「農林水産業におけるロボット技術導入実証事業」を活用して生産者8戸(10台)が導入し、使用して改善に役立てた。平成28年度末現在では、マキシマイザー12台、プロファーム19台が導入されている。

収益向上へJA営農指導課と連携し「高糖度トマト栽培グループ」も設立した。互いのハウスを巡回し養液管理表と生



「麗」の果実と出荷箱

育、糖度を照らし合わせて養液管理技術を改善。この技術の積み上げで糖度9以上の高糖度トマトの生産に成功。平成20年には高糖度トマトとして「麗(れい)」の商標登録も行い、毎年12〜7月まで出荷している。

ヤシ殻培地を開発した種苗会社とは、その後も培地の改良などの多くの面で協力。また豊橋市内にはJAあいち経済連の試験場「営農支援センター」があり、平成24年に高軒高実証ハウスを建設。愛知県農業総合試験場、トヨタネ、JAあいち経済連の3者で「トマトの高収量生産技術の開発」を共同研究するが、JA豊橋トマト部会とも定期的な現地視察と情報交換を行っている。

安全安心なトマト供給へGAPや生産履歴の記載

JA豊橋トマト部会は、消費者に安全安心なトマトを供給するため、生産管理記録やGAP(農業生産工程管理)に部会

員全員で取り組んでいる。JAグループ愛知の「生産履歴システム」を活用。全施設の生産履歴記録シートのデータ化を図っている。

平成24年からは、愛知県GAPをトマト用に改良した44項目のチェックシート「やろまいシート」を使ったリスク管理にも取り組む。毎年4月にシートを配布し、6月下旬までに全部員から提出されたシートをJAが集計し、部会員に報告、PDCAサイクルに基づく継続的な改善を実施する。

残留農薬分析は、生産履歴記録シート、やろまいシートなどにより工程管理を実施。生産段階の最終安全チェックとして、出荷期間中に抜き取り検査を行い、分析機関に依頼して出荷物の残留農薬分析を行っている。

販売を15市場に絞り込み糖度に応じブランド化推進

販売にも力を入れる。JA豊橋トマト部会は、しっかりとした「赤くて美味しい豊橋トマト」をコンセプトに販売戦略を展開。JA青果販売課と協力し、出荷先はコンセプトを理解してくれる15市場に絞り込み、市場と連携して量販店をターゲットにして売り場面積を獲得している。糖度に応じたブランド化も進めている。平成17年当時はレギュラートマトと高糖度トマトの「麗(れい)」しかなかった。市場調査を踏まえ、糖度7以上は「美(び)」、糖度6以上は「愛(めぐみ)」として商品化している。販売先の絞り込み、多様な商品展開で、市場価格は他産地を上回っている。

また、少しでも建設コストを抑えるため、仲間同士で協力しあう「養液システム自己施工グループ」を設置。また、液肥は単肥配合に取り組んだ。微量要素原液は、個々に作ると手間もコストもかかるため、「微量要素肥料作製グループ」を組織し、コストを削減している。

高軒高ハウスのハイワイヤー誘引栽培が普及すると、これまでの経験から自然換気に頼ってきたハウス環境管理では、植物の生育をコントロールできないことが明らかになってきた。これに対応するため、平成21年、統合環境制御機器「マキシマイザー」(オランダ・プリバ社製)を日本で初めて導入した。

平成24年、愛知県の自動車部品メーカーが「車内の環境測定技術やエンジン分野に生かしたい」という相談を種苗会社に持ち込んだ。そこで、部品会社、種苗会社、トマト部会長、JA営農指導課が集



ラインを流れるトマトの画像処理装置と内部品位センサー(外観と糖度を検査)

トマト養液栽培をリードするJA豊橋トマト部会。大竹浩史部会長(48)は「生産者一人ひとりが頑張ってきたので今まで取り組んできたことが認められてよかった。一人では成し遂げられず、生産ノウハウの情報共有で、しっかりとした「赤くて美味しい」と話している。

市場における生産物の価格水準

	単価の推移 (円/kg)		
	JA豊橋トマト部会	東京中央卸売市場 愛知	東京中央卸売市場 東京
平成26年度	425	403	365
平成27年度	428	393	370
平成28年度	449	429	362

注)・JA豊橋トマト部会の単価推移は、トマト部会出荷反省会資料
・愛知、東京は、東京中央卸売市場データ(8月から翌年7月までの平均単価)

トマト商品のブランド位置付け

栽培区分	規格名称	糖 度	特 徴
プレミアム出荷向け 高糖度栽培 (手選別)	麗(れい)	9度以上	贈り物に適した最高級ブランド
	美(び)	7度以上	手頃な価格のプレミアムトマトブランド
	愛(めぐみ)	6度以上	プレミアムトマトの登竜門
通常出荷向け栽培 (機械選果)	希(のぞみ)	6度以上	糖度6度以上の良食味トマトブランド
	レギュラー品	—	食卓と業務を支える豊橋産トマト
区分なし	バック品	—	バック売り向けの小玉のトマト(規格160g以下/玉)
	イタリアントマト	—	加熱用トマト

審査講評

大杉立委員長

JA豊橋トマト部会は、149戸の農家で構成されており、養液栽培農家が全体の約2/3を占めている。部会全体の販売額は16年間で2倍に達している。

評価された第1点は、地元企業と連携した養液栽培技術の導入・普及である。部会の中に養液栽培研究会を組織し、地域の企業と連携してヤシ殻封入培地ココバグシステムを開発・改良して低コスト養液栽培技術を確認した。栽培管理のマニュアル化にも努め、部会全体の約2/3に普及している。これほど養液栽培割合の高いトマト部会は他に例がない。本技術の普及により、トマトの品質が揃い、また、さまざまな高糖度トマトを生産することが可能となった。

第2点は、消費者ニーズを踏まえたさまざまなブランドトマトの生産である。消費者ニーズに対応した糖度の異なるトマトをプレミアムトマトとしてブランド化した。これらのブランドトマトとレギュラートマトを市場と量販店を絞り込んで提供することで、差別化につながっている。

第3点は、部会員の自主性を認めつつ全体としての活力を高く維持していることである。水耕と土耕、企業的経営と家族経営など部会員の技術や経営形態は多様であるが、農家を越えた情報公開を徹底することで技術の継承・普及につなげ、部会全体の活力は極めて高い。構成員の平均年齢が55歳で後継者も29人確保されていることも貢献している。

このような部会の取り組みは、競争激しいトマト部門において活力を維持し、発展させるための先進モデルとして高く評価できる。

部会統合で中山間地結集 全国初ブドウ用色彩選別カメラ導入

岡山県高梁市

びほく農協ぶどう生産部会

びほく農協ぶどう生産部会は、かつて存在した17の生産部会や生産組合を統合し、岡山県内最大のブドウ部会となった。栽培技術や出荷規格の統一、選果場の積極的な取り組みを展開。安定した格付け・数量での出荷を可能にし、市場での販売力を強化して所得向上につなげている。



JAびほく

岡山県の中西部に位置する中山間地域。管内は高梁市・真庭市(旧・北房町)・吉備中央町(旧・賀陽町)の2市1町。県下三大河川の一つ、高梁川が南北に流れ、その両側に標高350~500mの吉備高原が広がっている。かつては、葉タバコ、養蚕の産地として栄えていた。現在は、ブドウの他、桃、トマトなどを中心に、水稲・果樹・野菜・畜産と幅広く栽培、飼育している。



中山間地域の力を結集 8年目で売上目標達成

同部会は、平成22年に「びほく農協ピオーネ生産部会」として発足(平成25年に「びほく農協ぶどう生産部会」に改称)。中山間地域の厳しい栽培条件の中、平均栽培面積25アールほどの小さな農家を結集した、部会員数600人を超える岡山県最大のブドウ部会だ。

「生産者所得の向上」を第一の目的として、均質な出荷物の安

定供給とスケールメリットを武器にした有利販売を実現。

栽培技術の統や加温栽培・氷温貯蔵を組み合わせ、長期出荷、消費者ニーズに応える新品種導入、輸出拡大など、時代に合わせた課題に向き合い、市場の信頼を得ている。8年目の平成29年度には発足当初からの目標である「売上金額13億5000万円」を達成し、現在もさらなる成長を続けている。



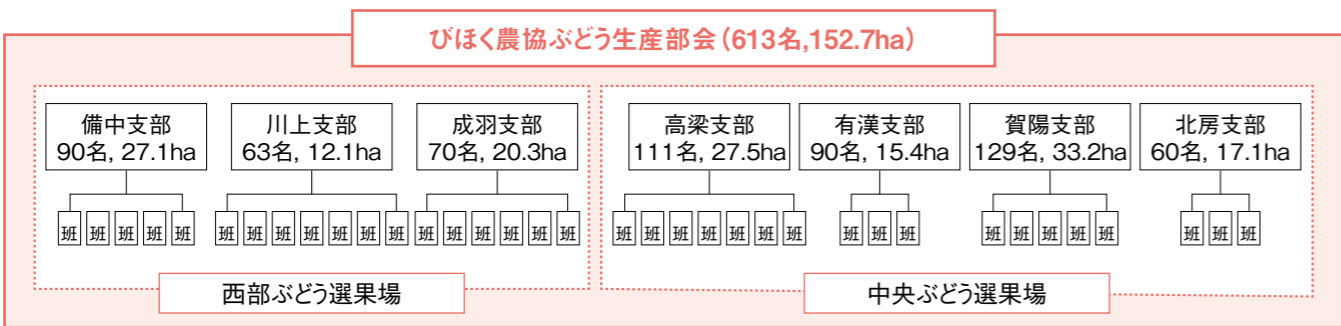
統合以前の管内組織(平成元年時点15組織)

半世紀続くピオーネ産地 5年かけて組織を統合

産地をけん引する同部会だが、発足までの道のりは容易ではなかった。高梁地域では、昭和48年のピオーネ試験導入以来、当時需要が低迷していた養蚕や葉タバコに代わり、栽培規模が拡大。県による無核化技術の確立、ピオーネの試験出荷の成功、畑地の灌漑パイプラインの整備なども影響し、昭和53年から昭和60年前後にかけて計17

のブドウ生産部会や生産組合が存在し、独自に活動していた。JAの広域合併を経て、平成17年から管内の部会統合に向けて協議が始まった。しかし、栽培技術や販売方法、選果基準、出荷箱が異なること、統合するメリットの不透明さなどを理由に、反対する意見が多くを占めた。

一方、各組織のブドウの品質、選果精度のばらつきは、産地を成長させるために解決すべき課題だった。JA職員や統合に前向きな部会が中心となって、説



びほく農協ぶどう生産部会組織機構図



部会役員の皆さん

明会や代表者による会議を重ねた。5年間にわたる検討の末、平成22年に部会を統合。当時で会員数615人、ピオーネ栽培面積145.5ヘクタール、7支部8選果場体制の大規模部会が誕生した。

統合後もしばらくは各選果場が出荷・精算を行っていたが、平成24年には4支部が将来を見据えて選果場間の垣根を取り払い、共同出荷・精算を開始した。その結果、先行した4支部が他支部の平均単価を上回る

実績を上げたため、平成25年からはすべての支部でのフル精算処理を実現。また、あわせてバーコードによる入力処理を導入し、トレーサビリティの向上と省力化につながった。

選果場整備で品質安定 ブドウで初のカメラ導入

スケールメリットによる有利販売を推進する一方で、各選果場ごとの選果員による目視検査の体制は変わらず、選果の精度にはばらつきが見られた。そこで、老朽化した既存の選果場を中継基地として活用しながら、平成25年には3支部を集約して「西部ぶどう選果場」を、平成27年には残る4支部を集約して「中央ぶどう選果場」を整備した。

特に大きな効果を発揮したのは、ブドウでは全国初の導入となる「色彩選別カメラ」だ。果皮の色づきと粒の隙間の比率を瞬時に読み取り、出荷箱単位で4段階の選果規格に判別する。部会とJA、メーカーで共同開発した。これにより、同一規格



西部ぶどう選果場



中央ぶどう選果場

内での品質も均一となり、市場での評価が向上。選果場の違いによる格付けの不公平感も払拭され、農家と選果員間のトラブルは激減した。選果員の負担を減らしながらも、農家の出荷方法は従来と変わらず、デメリットのみをなくした。また、選果場から市場への輸送コストも低減し、農家の所得向上につながった。

「部会とJAは、車の両輪のようなもの。同じ方向を向いて、迅速に努力ができる。これがびほくの強み」と話すのは、部会発足当時から部会長を務める中山喜祐さん(77)だ。選果場統合時、運悪く全国的にブドウが不作となり思うように成果が上がらなかった際、統合のメ

リットを疑問視した一部の部会員から上がった厳しい声を、部長として正面から受け止めてきた。「選果場を作ってもらってよかつた」と話す部会員の生産意欲あふれる明るい声に、中山部会長もほっと胸をなでおろす。

**栽培技術統一で品質改善
出荷市場絞り優良産地へ**

選果場統の同時期、果実の隙間がない優れた房を作るためマニュアルの整備も進められた。特に、模範的な花穂の写真を実

物大に印刷した「花穂カード」は、比較しながら整形ができるとして好評を得た。部会が普及指導センターと共同開発し、篤農家の技術を「見える化」したことで、花穂の整形作業を委託される労働支援者の技術向上にもつながっている。

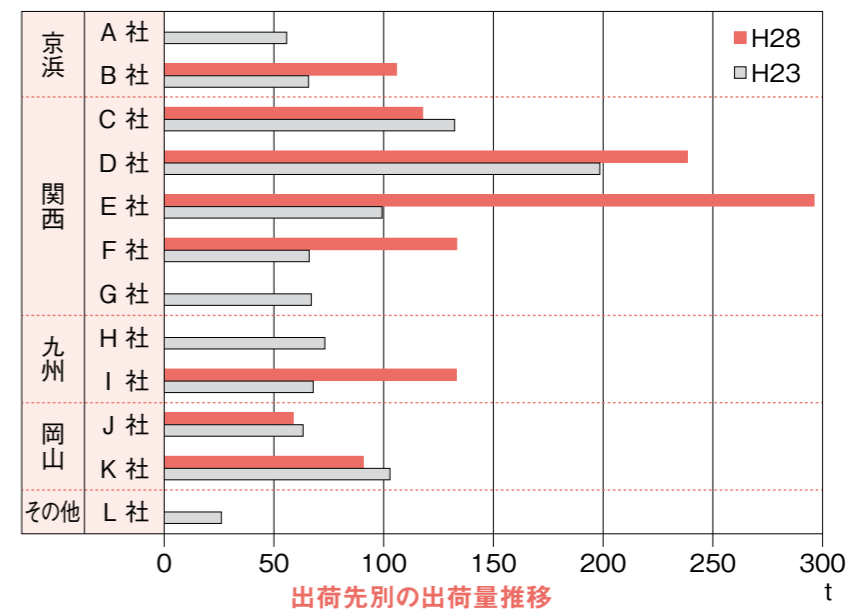
食味については、県農業試験場化学研究室（現・農業研究所環境研究室）作成の「ピオーネのおいしさ指標」を導入した。出荷査定会で果房の糖度とPHを計測し、出荷開始日を決める

方法を採用し、早穫りによる酸味の強いピオーネの出荷を減少させた。

また、高齢の部会員の間では、作業遅れによる品質の低下が発生することもあり、一部の支部では地域住民による作業応援隊を運営している。しかし、隊員の確保や技能の向上などの課題も多く、平成25年からは県内企業の農作業受託部門を活用。花穂の整形作業を依頼し、高齢農家だけでなく、面積を拡大したばかりの生産者や不慣れ

が拡大。「大口商談に対応できる信頼のおける産地」として市場の評価が上がり、農家所得も向上した。

平成20年から輸出にも取り組んでいる。規格別の均質な荷造りが高い評価を得て、香港や台湾などでの需要が増している。



色彩選別カメラによる選果の様子



色彩選別カメラ

な新規栽培者に対応している。現在、同部会の出荷は、関西圏を中心に7つの市場に集約している。平成23年ごろには東京から福岡までの12市場に出荷していたが、過去の販売実績や競合産地との市場占有率を基に部会役員会で検討した。これにより、1市場当たりの出荷量

が拡大。「大口商談に対応できる信頼のおける産地」として市場の評価が上がり、農家所得も向上した。平成20年から輸出にも取り組んでいる。規格別の均質な荷造りが高い評価を得て、香港や台湾などでの需要が増している。

だが、夏季の高温による着色不良の改善や労働分散による作付面積の拡大、消費者ニーズへの対応を目的に、「オーロラブラック」「瀬戸ジャイアンツ」「シャインマスカット」などの新品种も導入している。特に高梁市が所有する氷温冷蔵庫を活用し、10月に収穫した「瀬戸ジャイアンツ」や「シャインマスカット」を12月のお歳暮期に出荷する「低温保存出荷」は、所得向上に貢献

2か月間の保存で、「瀬戸ジャイアンツ」は153%、「シャインマスカット」は159%高く取引されている（平成24～28年平均市場単価実績）。

**担い手育成にも注力
「びほくブランド」確立へ**

平成28年度からは、「ピオーネ」の等級で最上位となる「赤秀」から、さらに着色や房型が優れたものを「特秀」として差別化し、高単価での販売につなげている。平成29年度には、種なしピオーネ全体を「天空の実り®」、赤秀を「美玉®（びおう）」、特秀を「美玉® プレミアム」と名付け、商標登録も完了した。有名ホテルとタイアップした産地のPRや、関西圏の果実専門店や百貨店への売り込みなど、さらなる「びほくブランド」の

強化を進めている。また、10月14日（いちばんおいしい日）を「ピオーネ旬感の日」と定め、関西方面での食育事業などのイベントも企画している。

これからを見据えた、新規就農者や新規栽培者の育成にも手を抜かない。合併以前から続いている農業研修生は、毎年2～3人を受け入れている。1カ月の農業体験研修と2年以内の農業実務研修を行い、平成5年から現在までに、29人が新規就農している。うち20人は県外出身者だ。また、平成8年に高梁市が県下の他産地に先駆けて始めた、初心者向けの講座「ニューピオーネスクール」でも、新規参入者を育成する。JAや県普及指導センターの職員が講師となり、年間8～10回の講習を行っている。平成28年度までに

22人が部会に加入し、生産の二翼を担っている。こうした活動の成果もあり、高齢化や担い手不足の課題を乗り越え、管内の栽培者数、面積はほぼ横ばいで推移している。

同部会が掲げる次の目標は、売上金額15億円だ。中山部会長は「耕作地や栽培の相談に乗るなど、びほくの『仲間づくり』をみんなで支えていく。地域

全体でいいブドウを作る人を育てていきたい」と、さらなる飛躍に意気込む。



特秀は色づきがよく実が詰まっている

農家の平均経営規模の推移 (JAびほく調べ)

年度	部門	ブドウ		50a以上の生産者数
		うちピオーネ	うちその他品種※	
平成26年度		24.6a	2.6a	53戸
平成27年度		25.6a	3.4a	54戸
平成28年度		24.9a	3.5a	52戸

※その他品種は、シャインマスカット、オーロラブラック、瀬戸ジャイアンツ、翠峰、安芸クイーン他。
※その他品種の経営規模は、その他品種の作付面積の総数÷いずれかのその他品種の生産者数。
シャインマスカット以外の品種を小面積で栽培している生産者が多い。

審査講評

大杉立 委員長

びほく農協どう生産部会は、岡山県の中山間地域において高品質ブドウ「ピオーネ」を生産している部会員613人からなる岡山県最大のブドウ生産組織である。平成29年度に長年の目標である13億5000万円の売り上げを達成した。

評価された第1点は、販売額を伸ばすための組織改編の取り組みである。以前17あった生産部会を1つに統合し、また、JA合併を機に8カ所の選果場を2カ所に統合した。これらの改編により部会員全体の意思疎通が図られ、フットワークよくさまざまな取り組みを効率よく行える部会となった。

第2点は、ブドウ品質の高位平準化のための取り組みである。国内で初めて色彩選別機を選果場に導入し、ピオーネの品質を左右する外観色のばらつきをなくした。また、栽培の統一マニュアル「虎の巻」や模範的な花穂の写真カードを作成して栽培時の品質管理に役立てた。さらに、びほくピオーネヤング(BPY)という若手組織が中心となって新技術の導入も行っている。これらの取り組みで品質が高まり、市場の高評価とともに部会としての交渉力の強化にもつながった。

第3点は、新規就農者の増加である。部会を中心として研修生を積極的に受け入れ、充実した技術指導を行っている。また、後継者のいない農地を新規就農者に集積する取り組みなども行っている。これらの取り組みにより、平成5年以降29人が新規就農した。

このような部会の取り組みは、過疎化、高齢化が進み、後継者育成が難しい中山間地域でブドウ生産を活性化させるモデルとして高く評価できる。

地産地消を重視して 石垣島の経済活性化に貢献

沖縄県石垣市

J A石垣牛肥育部会

沖縄県のJ A石垣牛肥育部会は、部会員のほとんどが繁殖・肥育の一貫経営を行い、子牛価格が高騰する中でも安定した経営を実現している。配合飼料の統一や独自給餌マニュアルを作成して肥育技術を向上させ、J A石垣牛のブランド確立に尽力。稲わらなど地域資源を活用して生産コストを低減するとともに、石垣島内での消費拡大を進めて地域経済の活性化に貢献している。島の観光客による人気拡大を受け、出荷頭数の増加も進める。



みやま いでかつ
部会長 宮良出力さん

沖縄県石垣島

石垣島は、八重山諸島の一つで、沖縄本島から約410kmの場所に位置している。高温多湿な亜熱帯海洋性気候に属し、冬季においても比較的暖かい。7～10月には台風が多く、年間の降水量も2255mmと全国でも多い地域。肉用牛のほか、水稲やサトウキビの生産が行われている。

沖縄県

「石垣島ならではの」 ブランド牛確立で地域振興

J A石垣牛肥育部会は、J Aおきなわ八重山支店管内の肥育農家37人で構成。飼養頭数は約1300頭、年間776頭の肉牛を生産し、主に石垣島内の卸業・飲食店に販売する。

平成6年、地域の肥育農家らが前身となる肥育部会を石垣島和牛改良組合の組織下に設立。肥育牛の増頭や、関係機関と連携した販売促進活動でブラ

ンド確立を目指すため、平成11年には現在のJ A石垣牛肥育部会へと移行した。

転機は平成12年の九州沖縄サミットだ。晩餐会で石垣牛がふるまわれ、各国首脳から称賛されたことで脚光を浴び、メディアにも大きく取り上げられた。

平成20年にはJ Aおきなわが地域団体商標「石垣牛」を取得。その後も沖縄県、石垣市、J Aおきなわと連携しながら、「石垣島ならではの」ブランド牛としてPR活動を展開。県内外

のイベントには部会員も出席し、おいしさを伝えてきた。

その結果、J A石垣牛は観光地・石垣島の定番商品として広く認知され、訪日外国人を含む観光客を呼び込み、地域の活性化に貢献している。

J A石垣牛の販売価格も上伸を続けており、部会の枝肉販売高は平成28年度で9億6731万円と、沖縄県全体（J A販売分）の6割を占める。枝肉の販売単価もJ A石垣牛のブランドにより全国平均よ

りも高く取引されている。

繁殖から肥育まで 一貫経営で徹底した品質管理

繁殖・肥育の一貫経営は、母牛の能力に合った種雄牛の血統を掛け合わせることで、品質の高い子牛を生産。特に沖縄県の種雄牛を多く掛け合わせ、県種雄牛の推進改良に貢献できるような積極的取り組みをしている。

ただ一貫経営は、生まれてくる牛を肥育管理し、出荷するまでの期間が長い。そこで、特に子

JA石垣牛肥育部会の飼養頭数・生産量・販売額

年度	飼養頭数	生産量	単位当たり生産量 (枝重×頭数)	販売額
平成26	1,256頭	689頭	285,701kg	616,960千円
平成27	1,288頭	719頭	301,892kg	743,889千円
平成28	1,315頭	776頭	331,720kg	967,310千円

(JA八重山地区畜産振興センター取引参照)

牛段階では放牧して足腰を鍛え、育成期には年間4～5回刈り取りできる自給粗飼料(ローズグラス・トランスバラー)を常

に食べられるようにして腹づくりを行う。地域特有の温暖な気候と海から吹き付ける風によりミネラル豊富な牧草を子牛の時から豊富に摂取することで、長期の肥育に耐えられる健康な牛に育つという。

また、自給粗飼料を豊富に与えることで、脂にしっかりとつこさがないおいしいJ A石垣牛の生産ができる。J A石垣牛の食味は高く評価されており、平成29年4月に開催された「第2回銘柄食肉好感度コンテスト」で、同部会は最優秀賞に輝いている。



年間出荷頭数1000頭を目指すJ A石垣牛肥育部会員ら

部会長の宮良出力さん(62)は「一貫経営は子牛市場の高騰にも左右されない、安定した経営が

部会員は専用配合飼料を統一して使う



できる。石垣島で生まれ育った安心・安全な牛として、アピールにもなる」とメリットを強調する。

地域の稲わらでコスト低減 年間1000頭出荷へ

石垣島は、離島のため輸送費がかかり、配合飼料や畜産資材などが比較的高いことが課題だった。

そこで、平成20年にJ A全農と協力して稲わら流通プロジェクトを立ち上げた。耕畜連携を図るため、八重山地区水稲生産部会から日本一早い地元の新米稲わらを集め、肥育牛の粗飼料として利用。稲作農家へは水稲の肥料代金を補助する。

また、平成21年には、肥育牛の専用配合飼料を統一。独自の飼料給餌マニュアルも作成して肥育技術の向上に努め、低コストと品質向上の両立に取り組んでいる。

統一配合飼料の導入にあたっては、反対する部会員もいたが、消費者に安心・安全を届けた、という思いで部会一丸となることができた。

地元産の飼料を利用することは、ブランド力向上にもつながった。今後は、地元のパイン粕の活用も検討しており、現在、加工業者と連携を始めている。

石垣島の観光客は平成28年で約125万人と年々増加しており、J A石垣牛の需要はさらに高まっている。出荷頭数の増頭に向け、平成24年には部会員6人がJ A石垣牛生産牧場組合を設立。県有地をJ A石垣牛の生産基地として運営する。平成29年にはJ Aも100頭規模の肥育牛舎を整備し導入を始めた他、部会員単位でも若手農業者が新規加入したり、新たに肥育牛舎を建設したりして、年間出荷頭数1000頭を目指している。



J A石垣牛の取り扱い認定店に置かれるのぼり認定証



在来種の復活・事業化を軸に 兼業・小農地域を活性化

奈良県奈良市

プロジェクト粟

平成16年、奈良市の中山間地・精華地区（旧・五ヶ谷村）で始まった「プロジェクト粟」は、NPO法人「清澄の村」が埋もれていた奈良県在来種を調査・発掘し、「五ヶ谷営農協議会」がその在来種を栽培。収穫された農産物を（株）粟が農家レストランでの提供や加工商品化など6次産業化につなげ産業創出する試みだ。3者連携で始まった取り組みは、奈良市・奈良県との協働事業へと進展。兼業農家・定年帰農が多い地域で、小規模農業を基盤にした地域活性化を実現している。



奈良県奈良市

奈良県北部に位置する人口約35万7000人の中核市。年間約1500万人が訪れる国際的観光都市でもある。市中央部は寺社など文化財が数多く残る観光地、西部は大阪のベッドタウンとして開発が進んだ市街地、東部は標高300~600mの中山間地。農業産出額は約40億円で、うち3割が米。経営面積1ha未満の経営体が約7割、同50ha未満が約3割と、兼業・自給などの小規模経営が多数を占める。



「地域をつなぐ」存在として
農と在来種に関心を持つ

非農家出身の三浦雅之さん、陽子さん夫妻が最初に農業に惹かれたのは、意外にも「予防医学」の視点からだ。

ともに医療・福祉の現場で働き、多くの高齢者が要介護者として施設に入居する現実、病院で延命措置を受け、苦しみながら最期を迎える現実を前に、お互い医療・福祉のあり方について考え続けていた。

新婚旅行で介護・医療の最先端を学ぼうと訪れたアメリカで、ネイティブ・アメリカン居住区で寝泊まりすることになった。二人は、そこで衝撃を受けた。

出会ったのは、幼い子どもから高齢者まで、それぞれが役割を持ち、介護施設などなく高齢者が元気で豊かに暮らしているコミュニティ。そして、人々をつなぐコミュニティの基盤は、協働で育てている主食のトウモロコシ。生活文化や儀式の中心にもトウモロコシがあった。

プロジェクト粟の歩み

平成5年	三浦夫妻、自然農法の実践者川口由一氏主宰の「赤目自然農塾」で2年間修業。並行して、奈良県を中心に伝統野菜に関する農業者の聞き取り調査を開始
平成10年	奈良市高樋町(旧・五ヶ谷村)の遊休農地を借り開墾開始。農業を始める。奈良県内の在来種調査を本格化。地域農業者と「伝統野菜の種の交換会」開始
平成13年	奈良県十津川村で粟の県在来品種「むこだまし」の種子に出会う
平成14年	農家レストラン「清澄の里 粟」オープン
平成15年	シバヤギを飼い始める
平成16年	NPO法人清澄の村設立 五ヶ谷営農協議会設立
平成17年	奈良県がブランド化を視野に「大和野菜」認定事業を開始
平成20年	(株)粟設立
平成21年	「粟 ならまち店」オープン (株)粟、第2回奈良県ビジネス大賞優秀賞受賞 奈良県「大和伝統野菜」調査推進事業の調査受託。報告書作成
平成24年	「清澄の里・粟」、ミシュランガイド京都・大阪・神戸・奈良2012でひとつ星獲得
平成27年	(株)粟、奈良市との官民協働プロジェクト「cotocoto」開店。運営受託
平成29年	(株)粟、奈良県・企業連携事業「ネクストコムズラボ 奥大和」にパートナー企業として参加 遊休地対策として「シェフズファームプロジェクト」開始

かつての日本の農村にも、農を基盤にした同じような暮らしがあったのではないかと。帰国した二人は、まずは農的暮らしを実践しようと、平成5年、仕事の傍ら川口由一氏が主宰する「赤目自然農塾」に入塾。並行して、「農の近代化」以前の農村の暮らしと、その基盤になっていた作物を求めて、当時住ん

でいた奈良県内で在来種を発掘するため聞き取り調査を始めた。当時、奈良県伝統野菜として認定されていたのは、わずか9品目。「県が把握していないだけで、実際にはもっとたくさん残っているはず」という県農林部の飯田明美さん(当時)の言葉に背中を押されたという。

平成10年には知人のついでに五ヶ谷村の遊休地を借り、週末に通って開墾を始めた。周囲から見ればかなりの「変わり者」だったに違いない。

農家レストランを核に 地域農業者と交流を広げる

旧・五ヶ谷村は、奈良市街地から車で15分ほどの市東部の中山間地。小規模な2種兼業や自給農家、定年帰農が中心で、集落外からの新規就農者は皆無に近い。そこに飛び込み農業を始めた「変わり者」の三浦さんが地域に溶け込む最初のきっかけをくれたのは、開墾地の隣に住んでいた鳥山悦男さんだった。



里山に抱かれる奈良市精華地区



三浦雅之さん 陽子さん夫婦

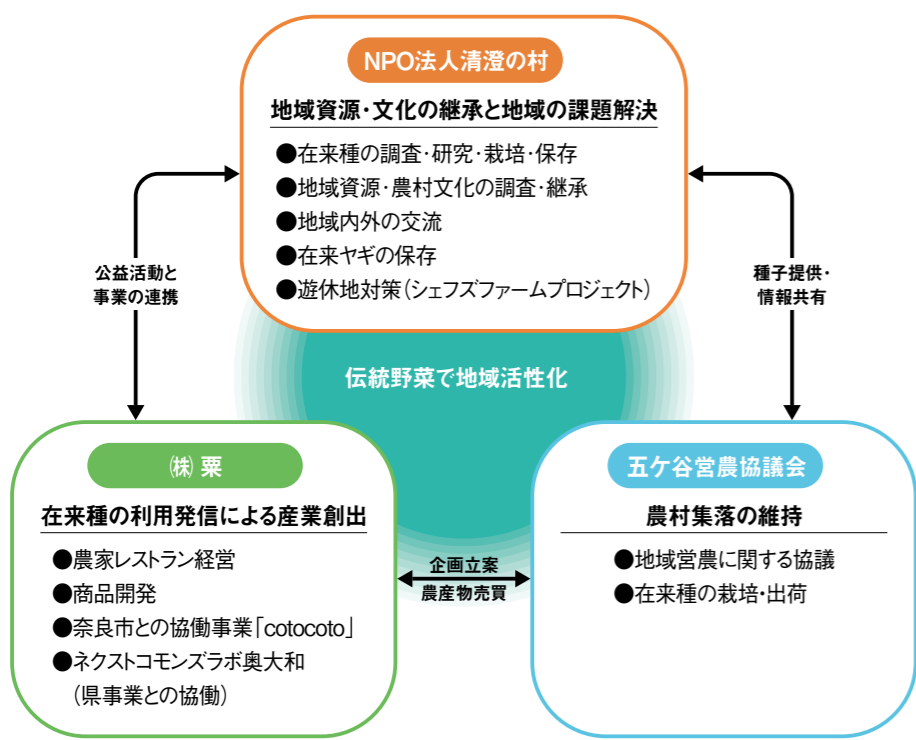
「農作業や村の風習を教えてください。ただただでなく、鳥山家でも自家用に在来種を栽培していて、その後、鳥山さんの紹介で在来種を栽培する多くの農家の方たちを紹介いただきました」(三浦さん)

「ヨソ者バカ者」として 地域のけん引役を任される

これを機に、「伝統野菜の種の交換会」が誕生。平成13年には、20年間栽培されることなく眠っていた在来種の粟「むこだまし」の種も発見した。三浦さんの中で、米の普及以前に地域の食を支えていた粟とネイティブ・アメリカン集落で出会ったトウモロコシの姿が重なった。徐々に地域とのネットワークが広がる中、三浦さん夫妻は、平成14年、在来種野菜の発信

「NPO法人の立ち上げでは、集落リーダーのひとり、西森良純さんが力を貸してくださいました。『集落内部の人間は、しがらみもあって新しいことを始めるのは難しい。村の未来のために、ヨソ者バカ者』に徹して

プロジェクト粟の取り組み概念図



農家レストラン「清澄の里・粟」

審査講評

大杉立委員長

「NPO法人・清澄の村」、「五ヶ谷営農協議会」および「株式会社粟」の3つの組織が連携するプロジェクトで、地域を活性化しながら、景観の保存や消費者への食文化の継承に取り組んでいる。

評価された第1点は、各々の取り組みの高い充実度である。NPO法人・清澄の村は多様な経歴の75人で構成され、40種類以上の大和伝統野菜の調査研究、「大和伝統野菜カルタ」による情報発信などを通じて地域文化継承に貢献している。五ヶ谷営農協議会は20人の兼業農家や定年帰農者で構成され、作りにくい伝統野菜の栽培に取り組み地域農業と景観の維持に貢献している。株式会社粟は伝統野菜を用いたレストラン経営と加工品の開発で高い評価を得ている。

第2点は、3つの組織が密接に連携して大きな効果を上げていることである。NPO法人・清澄の村が発掘した伝統野菜の種子は五ヶ谷営農協議会に供給され、そこで生産された伝統野菜は株式会社粟のレストランに提供、加工品の原料となる。6次産業化で伝統野菜の付加価値は高まり、生産農家の新たな収入源になるとともに種の保存という公益にもつながっている。

第3点は、3つの取り組みの立役者である三浦雅之さんの存在である。三浦さんは株式会社粟でレストラン経営に携わっているが、非農家出身ながら伝統野菜の栽培にも関わり、NPO法人・清澄の村の公益的活動も主導している。

このような取り組みは、地域資源と食文化を守り、また、伝統野菜の価値を消費者に広く知らしめる活動であり、地域の活性化にも大きく貢献している。食の架け橋的連携のモデルとして高く評価できる。



「ならまちセンター」内にある「cotocoto」

「関係人口」も創出し地域のつながりの再構築へ

ただし、同プロジェクトの目的は、あくまで「生涯現役で豊かに暮らせる地域づくり」。6次産業化はその手段となつて無い。地域住民が主役となつて無

理なく継続できる事業規模を大切にしながら、かつての農村が持ついた人々のつながりや地域自治を再構築していくことに重きを置き、ゆっくりと事業を進める。

「もともと伝統野菜は、商業栽培ではなく自給作物として栽培されていたもので、家族が喜ぶから、食べたいから作るのが基本。私は『家族野菜』と呼んでいます。1人年間

実際、同プロジェクトが始まってから「定年後に、田んぼで伝統野菜作りをやるのかという人がぼつぼつ増えてきました。だんだんいい流れになってきていると思います」（前出・阪本さん）。

定年帰農者が後継者となり「小さな農」と地域文化を継承していく地域農業の形が、徐々

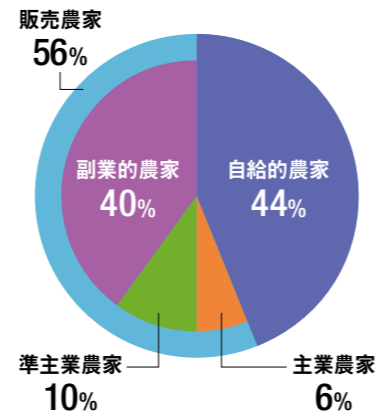
「一方、遊休地対策として「シエフスファームプロジェクト」もスタートした。奈良市内の飲食店のシエフを対象に市民農園を開設し、自ら耕して食材を生産してもらう。

移住・定住人口ではなく、不特定多数の観光・交流人口でもなく、集落に定期的な足を運び、集落の課題を「自分ごと



農村風景から消えつつあるシバヤギの保存も活動の一環

奈良市の販売農家・自給的農家比率



100万円程度の収入につながるこの「小さな農」を次世代に継承していくことに、実は農村景観を維持し地域の結びつきを強める大きな力がある。戦後、バラバラに断片化した、かつて農村集落の持ついた機能を拾い集め、もう一度紡ぎ直すのがプロジェクト粟の任務だと思っ「ています」と三浦さんは言う。

平成29年から、新たな取り組みも始まっている。一つは、奈良県と企業の連携事業「ネクストコモンズラボ奥大和」へのパートナー企業としての参画だ。地域おこし協力隊として奥大和地域にやって来た若者を対象に、「プロジェクト粟」が実践してきた在来種の発掘・保存・栽培・起業家のノウハウを伝え、次世代の起業家育成を目指す。

「市街地近郊の中山間地だからできること、小規模兼業だからそここだわって、成果を急がず、土づくりのようにじっくりと地域に根ざした事業を進めたいと思います」。



在来種約40種類を使うコース料理



阪本慎治さん一家

くれるなら、各世代の集落リーダーを紹介する」と地域の核となる方たちに声をかけてくださったのです」（三浦さん）

そのひとりが、同NPO法人と五ヶ谷営農協議会の創立メンバーのひとりで、私立中高一貫校の国語教師でもある兼業農家・阪本慎治さん。



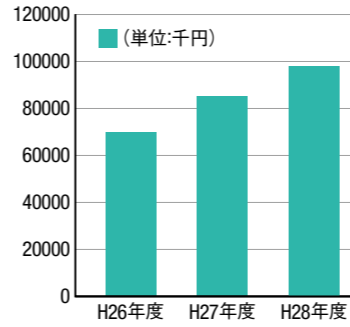
商品化第1号の「粟生(あわなり)」



収穫した粟と稲野友泉さん

「兼業は肩身が狭いと思っ「ていましたが、三浦さんと出会っ「て兼業だからこそできることがあると気づきました。商業ベースに乗らなくても農や文化の継承をもう一度復活したい。その思いを持つメンバーが集まりました。そのために、僕たちが三浦さんを利用してもらっている面もあります」（阪本さん）

「プロジェクト粟」の事業収入



平成17年、奈良市が「大和野菜」のブランド化を視野に認定事業を開始。追い風の中、NPO法人メンバーの間から、奈良市観光の目玉に、発掘した粟品種「むこだまし」で和菓子を作ろうとの機運が高まった。この提案を受けて五ヶ谷営農協議会が粟生産に着手。平成20年、和菓子「粟生（あわなり）」が商品化された。

粟の生産者のひとり、稲野友泉さんは、元大手電機メーカーの技術者だった定年帰農者。粟以外にも五ヶ谷しようがなど数多くの在来種を栽培しており、今はNPO法人「清澄の村」の監事でもある。

「むこだましは、育て方が分からず、最初はネットで栽培方法

法を調べました。脱穀に足踏み脱穀機、選別に唐箕を使ったりと試行錯誤。ただ、未経験で伝統野菜をいろいろ作っていると毎年発見があり、すべてが面白い」と話す。

同年、同NPO法人と五ヶ谷営農協議会の取り組みをさらに幅広い事業化につなげるため、(株)粟が誕生。集落の枠を超え多様な業種の人が集まり、地域資源の調査・発掘や地域活性化の企画立案を担うNPO法人、集落住民で組織し集落・農地維持を担う五ヶ谷営農協議会、農家レストランに本社を置き産業創出を担う(株)粟のプロジェクトの体制が整った。三浦さんは、NPO法人理事長、(株)粟の代表取締役、五ヶ谷営農協議会の企画部長として、3組織をつなぐ扇の要となっている。

平成21年、「清澄の里・粟」の姉妹店として奈良市街地の

築140年の古民家を改装した「粟ならまち店」を開店。平成27年には、奈良市との官民協働事業として、奈良の魅力を発信するカフェレストラン「cotocoto」の運営を受託。また、近畿大学などと協働で五



多様な人々がプロジェクトに関わる清澄の里粟で

地域と共生する 都市農業のあり方を追求

大阪府寝屋川市

南保次さん

大阪府寝屋川市で14代目の園主として農業を続ける南保次さんは、規模拡大に限界のある都市部ならではの農業経営を模索。「地域との共生」を理念に、直売・観光農園経営と並行して地元青年会議所や大学生、高齢者施設、地域住民とともに「田んぼアート」などの交流事業を実施。また、景観作物を栽培しての住民への農園開放やコミュニティスペースの提供、地元スイーツ店と連携した商品開発など、農業経営と交流事業が結びついたビジネスモデル構築に挑んでいる。



大阪府寝屋川市

大阪府東部に位置する人口約24万人の都市。大阪市のベッドタウンとして昭和30年代半ばから都市化が進み、現在は市内ほぼ全域が市街化区域。同市は「農ある都市の形成」をテーマに「寝屋川市農業振興ビジョン」を策定。緑肥のレンゲ栽培による環境保全型農業と景観形成や、防災協力農地制度の推進など、都市農業振興と自然資源の保全活用を力を入れている。



バブル期に就農 地域に認められる農業を

南さんがサラリーマン勤務を経て就農したのは、都市農地の宅地化を強く求められたバブル期の平成2年。「農業生産だけでなく、ここで農業をしていることを妥当と認めてもらえる農業が必要だと肌身で感じました」と振り返る。

父親は職人気質の篤農家。すでに昭和40年代半ばから、農園周辺に団地が林立し始め、



「団地の中のアアシ。南さんありがとうと言いたい」と岩本禎子さん(農園直売所)

新中学校建設用地に農地の一部売却を余儀なくされたが、それでも市内農地約2畝を守りつつ、隣接する交野市や三重・

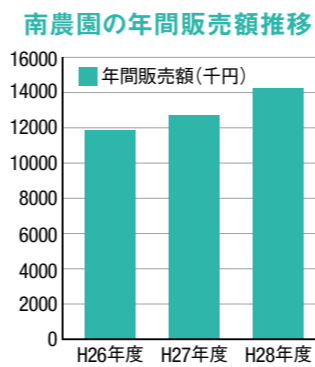
奈良など府外の農地も確保し、作業受託を含め約8畝規模へと水稲栽培を拡大してきた。

平成9年には、農園内に小さな直売所を設置。基幹品目だった米以外に、直売用に柿や野菜など生産品目を拡大し、宅配や大手スーパー・JA直売所に販路を広げ、都市化を逆手にとった営農販売戦略を展開してきた。

直売を通じて地域との接点広がる中、南さんは「大規模・最先端の農業経営も視察しま

したが、ここでは無理。私たちの農業の魅力は何か考えた時、消費者と横につながる、顔の見える農業」を展開できることこそアドバンテージと気づきました」と振り返る。生産者と消費者という関係ではなく、同じ地域住民として交流を深め、日常的な信頼関係を築けないか。南さんの模索が始まった。

南さんにとって心強い味方だったのが、農園に隣接する香里三井団地に住む岩本禎子さん。「中新設用地に農地を譲ってほしいと南さんのお父さまに通い詰めたのが出会いのきっかけ」と話す岩本さんは、その後、農園直売所の隣にコミュニティスペース「フラットみい」を開設し、直売所の手伝いもするなど、団



地住民と南農園の橋渡し役を担ってくれていた。

田んぼアートの企画開催で 広がった地域とのつながり

平成25年に始めた「田んぼアート」も、岩本さんの提案がきっかけだ。

「青森県田舎館村の田んぼアートを見て、ここでもできないかと南さんに話したら、翌年から本当に取り組んでくれたんです」(岩本さん)

田んぼアートは、色の異なる稲の品種を使い、稲で水田に絵や文字を描くプロジェクト。南農園の15アの水田を活用し、田

植え前の水田で地元幼稚園児に徒競走や綱引きをしてもらう「泥リンピック」、田植え体験「秋の「収穫祭」がイベントの3本柱だ。

このイベントが、地域を巻き込む起爆剤になった。まず、農園に隣接する高齢者施設「ほぷら」が、「施設の屋上からよく見える場所」と賛同し、企画当初から関わった。

「一般的に介護施設は、関係者以外の方が訪れることのあるりない施設。田んぼアートに参加して地域との交流が持て、施設のことも理解いただけで風通しがよくなりました」と同施設ケアワーカー！

吉田信太さんは



稲で水田に文字や絵を描く田んぼアート

寝屋川青年会

議長が主宰する人材育成のための「ふるさと青年塾」も、市内にキャンパスがある摂南大学学生ボランティアを組織して企画運営から参加する。

長は、「ふるさと青年塾は15年前から続いていますが、これだけ継続できたのは、田んぼアートを通じてさまざまな方たちと楽しみながらできるから。学生たちは、社会人と会議を持ち意見も言いながらイベントをつくり上げていく経験に意義を感じています」と話す。

「ほぷら祭」との共催で、施設の屋上が田んぼアート鑑賞の場として開放される。また、地元の中学・高校生の吹奏楽部員の演奏のほか、地域住民が自主的に絵本の読み聞かせや竹とんぼづくり体験を行うなど、今や地域ぐるみ的一大イベントになった。



泥リンピックでは徒競走や綱引きに歓声が上が

「魅力ある農業を次世代へ」

平成29年には、水田に隣接するハウスで観光イチゴ園を始めた。イチゴは直売のほか地元スイーツ店「ティ・コ・ラッテ」にジェラート製造を委託するなど6次産業化にも着手。来年はカフェもオープンし、イチゴハウスを増設予定だ。

イチゴ導入を機に、それまで

ふるさと青年塾の塾長を務めていた藤井昭人さんが、外資系企業を脱サラし農園スタッフに

「人との出会いが私の農業観を変えてくれました。今後交流と経営のバランスをとりながら魅力ある農業の形をつくり上げていきたいですね」



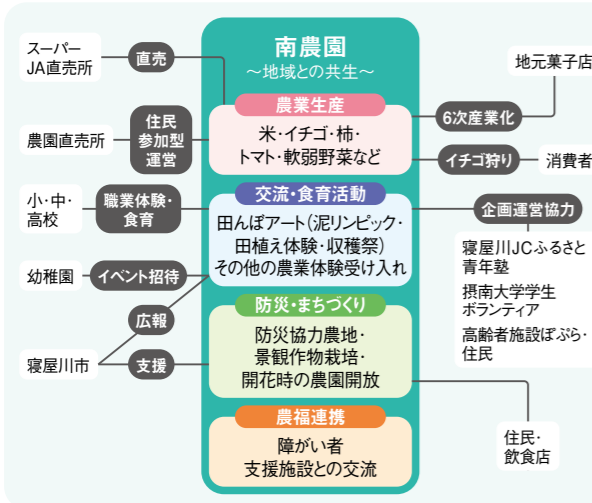
市の防災協力農地制度に登録した農園に設置される看板

「今までは営業職で数字しか追いかけていませんでした。ここでは、イチゴが育っていく達成感訪れた人に「ありがとう、おしかった」と言ってもらえる充実感を味わえる。今後は南さんと一緒に、若い世代がここで働きたいと思えるような魅力ある仕事にしていきたい」(藤井さん)

南農園は、寝屋川市が災害時の住民の避難場所として農地提供を求める「防災協力農地制度」にも登録。また、緑肥作物のレンゲ、夏の金ゴマ、秋のコモスやソバなどを景観作物として栽培し、開花時に農園を開放。住民に親しまれている。南さんは言う。

「人との出会いが私の農業観を変えてくれました。今後交流と経営のバランスをとりながら魅力ある農業の形をつくり上げていきたいですね」

南農園の地域での多面的役割



スーパー JA直売所
農園直売所
小・中・高校
幼稚園
寝屋川市

「ふるさと青年塾」も、市内にキャンパスがある摂南大学学生ボランティアを組織して企画運営から参加する。

「魅力ある農業を次世代へ」

「人との出会いが私の農業観を変えてくれました。今後交流と経営のバランスをとりながら魅力ある農業の形をつくり上げていきたいですね」