

第49回

日本農業賞に
輝いた人々

日本農業の トップランナーたち

Japan Agriculture Award



第49回日本農業賞【目次】

Japan Agriculture Award



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む、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49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」1件を優秀賞に、「食の架け橋の部」1件を奨励賞に選びました。



【個別経営の部】

【大賞】有限会社 小松沢レジャー農園 埼玉県横瀬町

年間来園客数10万人
一年中、一日中楽しめる
観光農園を実現04

【大賞】いしかわ製茶 愛知県豊田市

家族で営む小さな“開拓茶園”から世界へ
てん茶で日本初の有機認証を取得
輸出柱に販路拡大08

【大賞】松崎 秀利さん 弘子さん 長崎県小値賀町

51歳で就農し、夫婦二人三脚で技術習得
条件不利な離島で
高収益の繁殖経営を実現12

【特別賞】有限会社 氏家農場 宮城県涌谷町

消費者のニーズに応える一流産地へ
ねぎ王国目指し、
人・環境に優しい農業実践16

【集団組織の部】

【大賞】下妻市果樹組合連合会 茨城県下妻市

梨を150t超輸出
“攻めの農業戦略”で
「選ばれる産地」に18

【大賞】岡山市農業協同組合一宮選果場果樹部会 岡山県岡山市

新規就農者を手厚くサポート
高品質な桃生産へたゆまぬ努力
単価は市場平均の倍22

【大賞】JAえひめ中央 釣島支部 愛媛県松山市

“一島一家”の精神で切磋琢磨
高収益品種に転換し
出荷額倍増を実現26

【特別賞】農事組合法人 まっくんファーム 長野県南箕輪村

村内の農家9割が加入
「一村一農場」の精神で
249haの農地を守る30

【食の架け橋の部】

【大賞】株式会社 ビストロくるん 福岡県大木町

役員もスタッフも全員女性で運営
農家と協働でレストランから
農の魅力を発信32

【特別賞】くまもと☆農家ハンター 熊本県宇城市

合言葉は「地域と畑は自分たちで守る」
県内約130人の若手農家が連携
獣害対策ネットワークを結成36

受賞者たちの言葉

私たちの宝もの、私たちの原点38



審査講評



審査委員長
大杉 立

(東京農業大学客員教授)

第49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、いずれもトップランナーにふさわしい素晴らしい経営をされています。

今回の受賞者の特徴は、まず第1に、若者が主役、あるいは、若者を引き入れる取り組み事例が目立ったことです。愛媛県のJAえひめ中央釣島支部は、農家19戸の平均年齢が56歳であり、ほぼ全戸で後継者が確保されています。岡山県の岡山市農業協同組合一宮選果場果樹部会は、桃の新規就農者を育成する取り組みとして、自力で造成した圃場(ほじょう)を使用し、初歩から独り立ちまで段階を踏んで技術を習得させる緻密な研修プログラムを実施しています。

第2は、輸出への取り組みです。愛知県の石川さんご夫妻は息子さん夫婦との4人による家族経営で、「シングルオリジン」(単一農園・単一品種であること)を重視するヨーロッパを中心とした6か国に「ISHIKAWA MATCHA」として有機栽培茶を輸出しています。茨城県の下妻市果樹組合連合会では、ベトナムやタイへの梨の輸出が伸びています。新品種「恵水」は大玉で貯蔵性もあることから輸出用として好評です。

第3は、離島の現状を生かした先進的経営です。長崎県五島列島の小値賀島で肉用牛繁殖を手掛ける松崎さんご夫妻は、島の耕作放棄地を牛の放牧に利用し、成牛の粗飼料自給率100%を達成しました。高品質な牛生産に結びつけています。愛媛県のJAえひめ中央釣島支部は、島の気候に適した「せとか」「南津海」などを栽培することで有利販売につなげています。

第4は、きめ細かい対応で集客に成功している事例です。埼玉県の小松沢レジャー農園は高い生産技術を持った観光農園ですが、スタッフがいきいきと仕事を楽しんでいる姿が好感を呼び、リピーターの多さが際立っています。福岡県のビストロくるんは女性だけで経営する農家レストランで、客への細かい気遣い、コミュニケーション力の高さに幅広い年代層に受け入れられ、平日約200人、週末約300人が訪れています。

今回の受賞者はそれぞれが個性的な「売り」を自ら作り上げて、もうかる農業、持続可能な農業を実現しています。受賞者の皆さまの事例が先進的なモデルとなり、大きな変革期を迎えているわが国の農業、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。

年間来園客数10万人

一年中、一日中楽しめる
観光農園を実現

埼玉県横瀬町

有限会社 小松沢レジャー農園

代表 町田 恒夫つねおさん

埼玉県横瀬町の総合観光農園・小松沢レジャー農園は、まだ観光農園という言葉が一般的ではなかった昭和40年代から、その道を切り開いてきた先駆者だ。経営理念は「お客さま第一主義」。代表の町田恒夫さん(69)の徹底したお客さま目線で、いつ来ても一日中楽しめる観光農園を実現。「食と農のテーマパーク」として、中山間地にありながら年間来園客数は10万人を誇り、秩父地域の観光と農業を支えている。



大賞

Japan Agriculture Award

多様なメニューと快適な施設
従業員一丸で癒やしの空間を創出

秩父地域の山あいに位置する小松沢レジャー農園には、一年中、家族連れや若いカップルなど幅広い世代が訪れる。特徴は滞在時間の長さとりピーターの多さ。4.5haの広大な敷地で、ブドウ、イチゴ、原木栽培のシイタケなどの収穫体験を中心に、地形を利用した川遊び、マス釣りやつかみ取り、裏山での昆虫採集、うどん・そば打ち体験など、幅広いメニューを楽しむことができるためだ。毎年訪れる客や親戚総出で訪れる客も多く、都会で暮らす人々の癒やしの空間になっている。

埼玉県横瀬町

横瀬町は、秩父盆地の南東部にあり、東京から70km圏内に位置する。奥秩父山地や上武山地、外秩父山地に囲まれた緑豊かな山あいの町である。盆地のため、寒暖差が大きい内陸性気候で、冬季の最低気温はマイナス10℃まで下がることもある。秩父地域の玄関口という立地条件に加え、秩父札所34カ所など歴史や文化を感じさせる観光資源が豊富にある。イチゴやブドウなどの観光農園も盛ん。



【園内のマップ】



町田代表と妻の喜美子さん(68)、娘の和美さん(46)、息子の裕さん(42)を含む常時雇用が28人と、臨時雇用48人の体制で管理している。従業員による栽培管理と快適に過ごせる施設整備によって、年間を通して楽しめる観光農園を実現している。「訪れると心が和み、それぞれのお客さまに合った楽しみ方ができる観光農園をつくりたい」(町田代表)という思いが、同園の経営の柱だ。この思いのもと、町田代表を中心に従業員が開園から半世紀にわたり積み重ねてきた努力の結果が現在の経営発展



ブドウ棚の下に広がるバベキュー場

につながっている。

将来を苦悩する日々
観光農園への転換を決意

町田代表は、昭和43年に地元の県立秩父農工高校(現・秩父農工科学高校)を卒業した後、親元就農した。就農時は、ブドウや桃、トマトなどを露地栽培する少量多品目経営で、秩父市内の市場に出荷していた。農地は狭く、保肥力のない土地で、大規模な土地利用型農業には向いていなかった。その上、地域に生産組織がなく、個別出荷では価格が安定しなかったため、明るい将来が見えない日々。当時から仕事を通じてもっと世の中に貢献したいという強い思いがあった町田代表は「このままじゃ駄目だと毎日悩み、眠れない夜もあった」と振り返る。

転機は昭和44年に訪れる。この年に西武秩父線が開通し、都心から秩父へのアクセスが一気に向上した。翌年には、沿線上の芦ヶ久保駅近郊であしがくぼ果樹公園村が開園。町田代表は、多くの観光客が収穫体験を求めて集まる光景を目の当たりにした。まだ高校を卒業したばかりだった町田代表は「観光資源には大きな需要がある。農地を観光地化し、お客さんを呼び込むしかない」と観光農園への転換を決意した。

客の期待に応え、施設充実
体験、食堂などを整備

同園は観光農園への足掛かりとして、昭和46年にブドウの直売とブドウ狩りをスタートした。昭和50年には、来園客から飲食できる施設の要望が多かったことから、バーベキュー施設や食堂施設も建設。その後は各部門の規模拡大を行うとともに、昆虫採集やマス釣りなど子どもが喜ぶ新たな体験企画を導入していった。「一年中、いつ来

ても一日中楽しめる観光農園」を目指し、整備を進めた。

平成2年に「有限会社小松沢レジャー農園」として法人化。さらなる規模拡大、施設の整備・拡充を行った。平成11年には後継者の裕さんが就農したことをきっかけに、イチゴの栽培規模を拡大するとともにPR活動の充実を図った。平成17年には、そば打ち体験などが行える施設「手作り農房」を建設して、体験メニューを拡充した。

多品種、多品目栽培で
一年中体験が可能に

同園は、「観光農園」「食の提供」「体験教室」「自然の景観」の4つの柱の充実と連携を目指して経営して

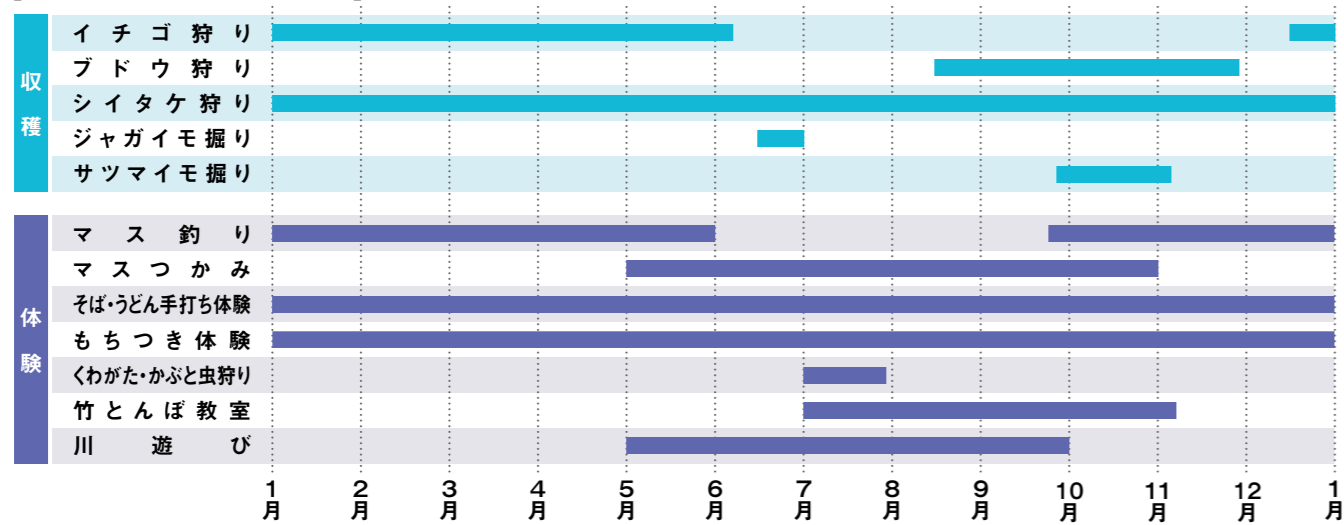


ブドウ狩りを楽しむ子どもたち



そば作りを行える施設「手作り農房」

【年間の収穫・体験カレンダー】



シイタケ狩りを楽しむ親子



ハウス内で栽培されているイチゴ「紅ほっぺ」



食べ放題が好評なブドウ「シャインマスカット」

いる。中心となる観光農園としては、イチゴ、ブドウ、原木シイタケや、地域と連携したジャガイモ、サツマイモなどがあり、1年を通して収穫体験が可能だ。その他にも、マスつかみ取りや釣りといったレジャーを楽しむこともできる。雨よけハウスの整備によって、雨の日でもブドウとシイタケ狩りができる環境を実現している。

イチゴは「紅ほっぺ」「とちおとめ」「やよいひめ」、県育成の新品種「あまりん」など、多くの品種を栽培し、食べ比べやお土産の購入を楽しめるように工夫。栽培面積はハウス70aで土耕が中心だが、一部には高設栽培を導入し、高齢者や車椅子の人も収穫できる。栽培では、ヒートポンプや環境制御機器を活用し適正な管理を行うことで、長期間の安定した生産を実現している。これらの主要品種の栽培の他に、生産性、収益性が高い新品種の導入を検討するため、常に複数の新品種を試験栽培している。

ブドウは、8月中旬から11月下旬まで長期間にわたりブドウ狩りや直売ができるよう、20品種以上を栽培。栽培面積は1.6haで、雨よけハウスが1.2haを占める。「巨峰」を中心に、秩父地域のみで栽培されている「ちちぶ山ルビー」や人気の「シャインマスカット」なども栽培している。平成30年からは、「シャインマスカット」の食べ放題を開

始し、人気を集めている。

シイタケは年間約3万本を原木で栽培している。林地内の原木ほだ場と、きのこ発生舎（温室）を駆使して、年間を通じ安定して収穫体験や直売を実施。収穫した原木もパイプハウスで休養させることで、生産性を向上させ、コスト低減を図っている。レール式運搬車や自動植菌機などを導入し、労力軽減にも取り組む。



原木の搬入作業の様子

未曾有の大雪でハウス倒壊 復興を機にさらに拡充

開園以降、徐々に規模拡大し、施設を充実させてきた同園だが、平成26年2月、大きな危機に見舞われた。開

東甲信を襲った未曾有の大雪だ。観測史上最高の98cmの積雪を記録し、地域の半数以上のハウスが倒壊。同園でもイチゴのハウスやブドウの雨よけハウスが倒壊するなど甚大な被害を受けた。そんなときでも町田代表はすぐに動いた。当日中に業者へ連絡し、ハウス再建のための資材を確保。復興への歩みが始まり、甚大な被害で途方に暮れる地域の復興をリードすることができた。



雪害で倒壊したイチゴハウス

町田代表は、壊れたハウスと壊れていないハウスの構造の違いを見極めるため、秩父中のハウスを見て回るうち、倒壊の原因がハウスの骨組みにあることに気付いた。再建にあたり、丈夫な骨組みに建て直すだけでなく、イチゴハウスを集約し、面積も拡大。品質向上を目指し、ヒートポンプなど最新技術も導入した。他の施設についても、分散していた駐車場の集約や動線の見直しなど、来園客がより快適に過ごせるように改善した。県の農林振興センターの担当者は「町田代表は強い実践力を生かして、地域農業の発展に貢献している」と評価する。

お客さまを楽しませたい ニーズに応じサービスを充実

同園が年間10万人を動員する秘訣は、多様な来園客のニーズに対応できるよう充実させてきた設備、サービスにある。観光農園内には食堂があり、地元横瀬産のそば粉を材料にしたそばやうどん、富士山溶岩焼きバーベキューを提供。冬季限定のきのこ鍋、夏休み限定の流しそうめんなど、期間限定メニューも用意し、何度訪れても楽しめるように工夫する。直売所では、同園産の農産物や加工品を販売する。他にも、夏休み期間には、竹とんぼ作りや昆虫採集等も行う。農園周辺の山林や遊休農地を活用した「パノラマ庭園」や、約1300本の紅葉が楽しめる「千本もみじ山」、これらを結んだ遊歩道を整備するなど、周辺環境を生かして農園全体の公園化に取り組んでいる。

ブドウ棚下に最大450人がバーベキューを楽しむことができるスペースを整備し、大型の休憩所も設置。大型バスが複数台駐車できる駐車場やトイレも備え、団体客には

案内係がつき、スムーズに対応できるようにしている。各施設でスロープの設置等バリアフリー化を進め、近年増加している外国人客に対してもインバウンド対応を始めている。また、団体客を受け入れている他、家族連れや小規模な来園客対応として、4台の送迎バスで最寄り駅や観光地との送迎も行っている。

町田代表が観光農園を経営する上で最も重要だと考えるのは、「お客さんが何を求めているのかを見つめること」だ。県内最大の観光農園として日本農業賞を受賞した後も、それは変わらない。町田代表は「ただ儲（もう）けを出すことではなく、お客さんに楽しんでもらうことがやりがい。いかにまたここに来たいと思ってもらえるかが大切だ」と笑顔で話す。同園は来年で50周年。「これからも期待に応え続けながら、100周年を目指す」と将来を見据える。

町田代表の今後の目標は、観光農園への思いを次世代へつなぐこと。「これからは自分が大切にしてきたお客さま第一主義を従業員に継承していきたい。移り変わるニーズを追い続けながら、今後も多くのお客さまを楽しませたい」と力強く抱負を語る。

審査講評

大杉立委員長

中山間地域でイチゴ、ブドウ、シイタケの収穫体験を中心に、マス釣り、昆虫採集など多様な体験と飲食、憩いの場を提供し、年間10万人の来園者を誇る埼玉県内随一の観光農園である。

評価された第1点は、観光農園の高度かつ、環境や来園者に優しい栽培技術である。例えばイチゴは、土耕栽培で、紫外線照射、チリカブリダニ導入による病害虫防除で減農薬を実現するだけでなく、車椅子来園者にも対応できる高設栽培を導入している。ブドウは、新品種の導入、雨よけ栽培、ロケット整枝などで高品質なブドウを提供。シイタケでは、原木3万本を屋外と温室で栽培し提供している。それぞれの部門ごとに責任者を置き、先進地の研修に参加させて栽培技術の向上を図っている。

第2点は、年間来園者10万人を確保し、高収益(2.7億円前後の粗収益)を上げていることだ。経営理念の「スタッフ全員の幸福を追求すること」「癒やしの空間を提供すること」が従業員に浸透している。チームワーク良くいきいきと仕事をする姿、提供される素材の良さ、徹底した周囲の環境整備などが奏功し、リピーターが多い。

第3点は、地域への貢献である。秩父地域のランドマーク的存在になっているが、自社の繁栄だけでなく、周囲の観光農園に来客を紹介したり、体験用サツマイモの栽培を委託したりして地域の発展に貢献している。

このような小松沢レジャー農園の経営は、中山間地域における高品質素材を活用した高収益観光農園のモデルとして高く評価できる。

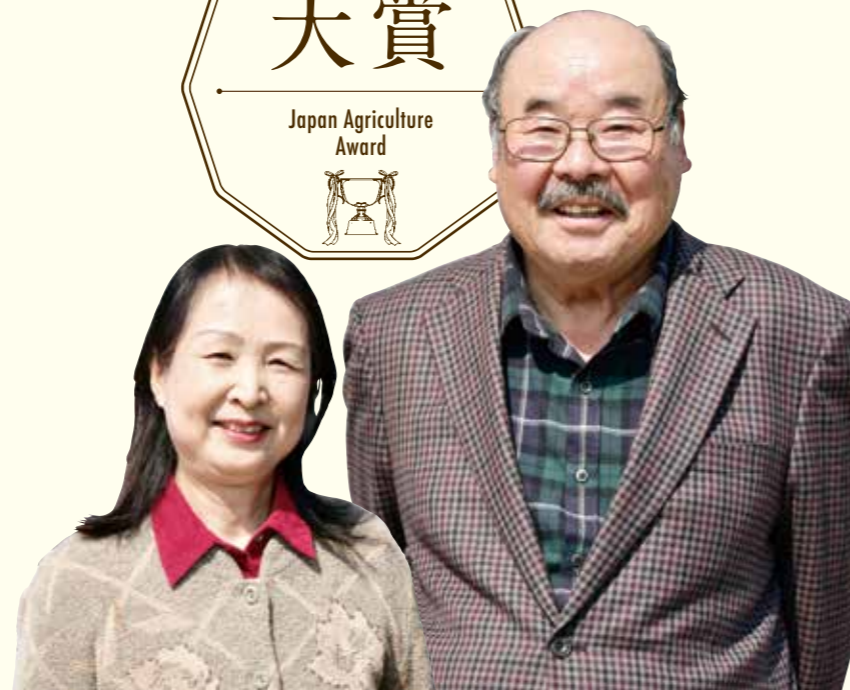
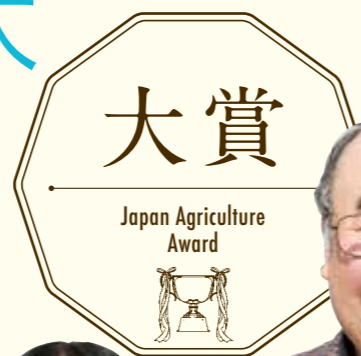
家族で営む小さな“開拓茶園”から世界へ てん茶で日本初の有機認証を取得 輸出柱に販路拡大

愛知県豊田市

いしかわ製茶

代表 ^{いしかわ}石川 哲雄さん ^{てつお} ^{みずえ}瑞枝さん

日本初のオーガニック抹茶はいかが——。2世代4人の家族経営で、茶の生産から販売を手掛けるいしかわ製茶は、抹茶の原料となる「てん茶」の有機認証を国内で初めて取得した。茶を栽培する園地は高冷地。寒さを逆手に取った病害虫対策や耐寒性品種の導入で、難しいと言われる茶の有機栽培を成功させた。ブランド化に成功し、生産量の8割を輸出するなど国内外で高い評価を得ている。



有機栽培茶の誕生 山手と平たん地の2拠点でブランド茶葉生産

いしかわ製茶は有機栽培を経営の柱にブランド茶の生産に情熱を注ぐ。生産するのは抹茶の原料となる「てん茶」を中心に、飲料向けの煎茶、品評会向けの高級てん茶・かぶせ茶だ。

代表の石川哲雄さん（72）は病で倒れた父・正美さんの後を継ぎ、大学生だった昭和42年の1月、豊田市豊栄町で茶の栽培を始めた。昭和46年には13人の仲間と当時の藤岡村に集団茶園を開設し、農薬を大幅に減らす栽培に取り組み始めた。

愛知県豊田市

愛知県のほぼ中央に位置し、「クルマのまち」としての顔を持つ一方、市内の約7割が森林で、都市と山村が共存する。市を縦断する矢作川沿いには田園が広がり、米の収穫量は県内でトップクラス。他にも、梨や桃などの果実や正月7日に味わう「春の七草」などの生産も盛ん。市内には約50haの茶園が広がり、主に抹茶の原料となるてん茶を生産。「とよ茶」ブランドが定着している。



その後、昭和49年に旧下山村（下山地区）に土地を購入し、植え付け時から農薬を一切使わない栽培を成功させた。平成6年からは化学肥料の代わりに菜種かすなどを使った有機栽培を始め、平成9年にはてん茶では日本で初めてとなる有機認証を取得した。海外での販路を拡大するため、外国の有機認証も次々取得している。

現在の栽培拠点は豊田市内に2カ所。自宅と茶の加工場がある平たん地の豊栄町では、1.5haで品評会向けの高級茶葉を中心に栽培する。一方、昭和53年に造成した下山地区の園地は自宅から1時間ほど離れた標高650mの場所にある。2カ所の園地の標高差と品種を



海外の取引先からはいしかわ製茶の小さな家族経営が評価されている



平たん地にある豊栄町の茶園



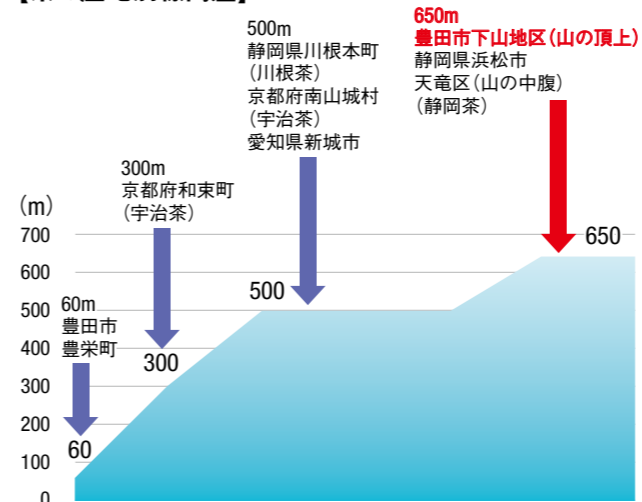
山間部にある下山地区の有機栽培専用の茶園

組み合わせて、通常1カ月の収穫期間を3カ月に延ばし、収益性を高めている。

下山地区では植樹当初から農薬を使わない栽培を始め、現在は全面積（3.1ha）で有機栽培に取り組んでいる。冬場の気温がマイナス16℃を記録したほどの寒冷地で、本来は茶の栽培不適地だ。

開拓当時、土はやせていて、農作物はまともに育たなかった。冬は寒さが厳しく「弁当に持参した鍋のみそ汁が凍るほどの場所」（哲雄さん）だった。何度も寒風害（赤枯れ）や積雪による寒害で圃場一面が枯れた。さらに、豊田市下山地区は京都や静岡といった歴史的な銘柄産地に挟まれ、厳しい自然環境もあり後塵を拝してきた。

【茶の産地別標高差】



高冷地で赤枯れした下山地区の園地

ところが哲雄さんは、この土地に光明を見た。厳しい環境で害虫すら越冬できず、虫の食害が少ないことに気が付き、小規模後産地として発展を目指した。

哲雄さんが就農した昭和42年は高度経済成長期の真っただ中。各地の重化学工業による公害が社会問題化していた時代だった。「今後は農業でも安全性が焦点になる」。哲雄さんは厳しい自然環境を生かして、農薬を使わない栽培方針を固めた。

てん茶の有機栽培の第一人者に 平成13年に有機JAS認証を取得

平成に入りマスメディアが残留農薬問題を取り上げるようになり、消費者の食の安全・安心への関心が高まると、哲雄さんは「農薬を使わない栽培」から「有機」に取り組むを発展させた。平成6年に取引先で茶類の加工・卸販売の(株)あいやと一緒に、化学肥料を使わず堆肥は畜産系ではなく間伐材のチップを主原料にしたものを使い、肥料は菜種かすと有機配合肥料を使うなど、独自の土づくりと施肥で茶の有機栽培に取り組んだ。

茶の有機栽培における課題は、平たん部では害虫、山間部では病気の発生が多いこと。土づくりが不十分だと生産が不安定になり収量に直結する。除草剤を使わないことで雑草管理に労力を割かなければならないこともあり、管理が難しい。このため、愛知県の耕地面積のうち有機農業が占める割合は0.44%で、そのうち茶畑の割合は14%（平成29年県調べ）にとどまる。

いしかわ製茶は高冷地で有機栽培を実現するため、整枝技術を高め、耕種的防除を導入した。また、耐寒性の高い品種を求め、13種類を試験して最も土地に適していた「こまかげ」にたどり着き、栽培に着手した。防風林を植栽して山に吹き付ける風を遮り、さらに被覆資材で茶の木を寒さから守るよう対策をすると、ようやく生産が軌道に乗った。

平成9年にてん茶生産部門では国内で初めて民間（日本オーガニック＆ナチュラルフーズ協会）の有機認証を取得した。その後も、てん茶では日本初のJAS規格に基づ

く有機栽培認証（平成13年）、スイスのIMO有機栽培認証（平成14年）など国内外の認証取得を重ねてきた。

取り組みの成果は価格へと表れている。有機栽培は慣行栽培に比べ手間がかかり、労働生産性は低く、収量も少ないことが多い。だが、いしかわ製茶は時間がかかる摘採や整せん枝作業を乗用型摘採機によって省力化し、コンベヤー付きの輸送コンテナの導入で運搬工程の作業時間を短縮した結果、10a当たりの労働時間は東海地区の3割増しにとどまり、荒茶の10a収量や一番茶価格は愛知県の平均を上回る。

平均販売単価は1kg4000円（平成30年産）と県平均より1000円高い。自社の高級銘柄と比較しても有機茶は3割高い値で取引されている。



いしかわ製茶の有機栽培の高級煎茶と抹茶中

新たな市場を求めて海外進出 輸出国は6カ国

国内で抹茶の消費減とともに市場が飽和状態になると、新たな販路を求めて平成25年から輸出を始めた。海外は食への安全・安心や健康面から有機栽培の価値を日本以上に重んじる傾向があり、大きなマーケットがあった。最初の取引先は、世界中の生産者の茶葉がそろうイギリスのティーショップ「ポストカードティーズ」だった。

輸出を手掛ける息子の龍樹さんは当時、世界で販売される抹茶のうち、日本産は1割程度でほとんどは中国産と韓国産で占められていることを知る。「日本産をよりよく知ってもらえる余地があるのではないか」と感じた。海外市場に出回る茶はほとんどが各産地のブレンド品であり、家族経営で単一品種・単一農場でつくる「ISHIKAWA MATCHA」は、品質や理念からも海外バイヤーの目を引いた。

茶を輸出する場合、相手国や地域によって農薬使用回数や許可される薬剤など残留農薬基準が異なる。有機栽培が主体のいしかわ製茶の場合は、主要国の規制基準もクリアしており、さまざまな国への輸出を可能にした。輸出量は毎年増え、（令和2年3月時点で）イギリス・ドイツ・アメリカ・マレーシア・スイス・カナダの6カ国に年間計約300kgを輸出する。

ブログや展示会で茶の魅力を紹介 拡大していく“直輸出”

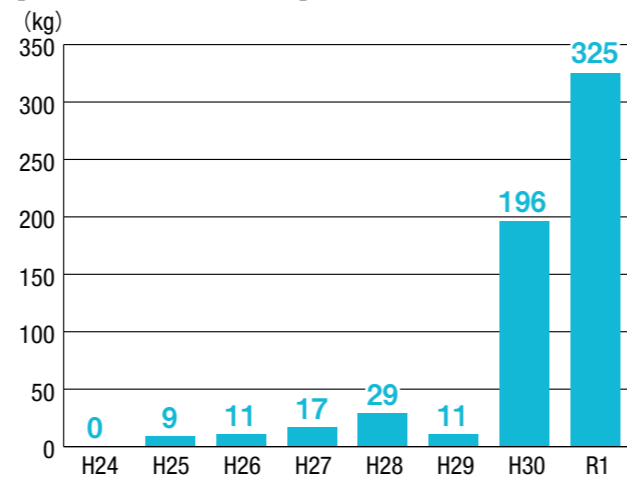
販促活動で出会った海外の業者やホームページを見た業者などとの“直輸出”を拡大している。数量は3年で11倍に急増し、金額でも令和元年は9月時点で250万円を突破し、3年で3倍に増えた。販売単価は、問屋価格の約1.8倍となる1kg7000円の高値で取引する。一般的にアメリカやEU圏内への輸出は現地の代理人が必要になるため、個人農家にはハードルが高い。しかし、いしかわ製茶は品質を強みに価格決定権を確保し、輸送料や手数料も相手側負担とするビジネスモデルを確立した。

宣伝費を節約するため、無料ブログで有機栽培茶園の生育の様子や日々の作業内容、商品に関する情報発信をしながら、世界で通用するオーガニック抹茶をPRしている。

海外の展示会にも自ら積極的に出向き、取引拡大につなげてきた。パリのユネスコ（国連教育科学文化機関）本部で開催された展示会「日仏友好160年記念企画ジャポニスム2018」では、着物姿の龍樹さんが来場者の前で「てん茶」を臼でひいて、抹茶ができるまでの工程を日本スタイルで実演したのが好評で、新規の取引が生まれた。

今後も国内販売の充実とともに、“直輸出”を増やしていくことを目標としている。

【過去8年の直輸出の推移】



「日仏友好160年記念企画ジャポニスム2018」で抹茶ひきを実演した龍樹さん

家族経営で明確な役割分担 女性も活躍する職場を創造

家族経営をセールスポイントにするいしかわ製茶の役割分担は明確だ。職人技で高級茶を栽培・製造する代表の哲雄さん（72）、賃金管理や労務管理を担う瑞枝さん（67）、有機茶の栽培管理と海外交渉をする息子の龍樹さん（40）、龍樹さんの妻で輸出用商品のパッケージデザインや自社ホームページの翻訳などを担当する咲姫さん（32）と女性も積極的に経営に参加する。

繁忙期は100人ほどの手摘みのアルバイトが働く。作業現場に目配りする瑞枝さんは「子どもの送迎時間を考慮した勤務形態を採用し、女性が働きやすい環境を整えている」と話す。英語が堪能な咲姫さんは、「日本らしさを出しつつ、海外の方にも伝わりやすいデザインを心掛けていく」という。令和2年3月から新たな取引が始まったスイス向け商品を手掛けた際には、漢字や日本独自の茶器のイラストなどで日本らしさを演出し、商品の魅力を高めた。



咲姫さんが英訳し、デザインした海外向けの有機茶紹介パンフレット

大嫌いだっただ農業を継承 先祖が開拓した土地を守る

きれいに刈りそろえられた茶畑の前に「農業はネガティブなイメージしかなかった」と振り返る後継者の龍樹さん。トヨタ自動車のお膝元で、自動車関連企業に勤める家庭が多く、「学校でも友達への迎えは高級車。軽トラックで来る自分の親が嫌で無視した時期もあった」と明かす。

農業に反発し、高校は普通科、大学は文学部に進んだ。卒業後、何の気なしに農作業を手伝い始めたときに、栽培から加工に関わってできた茶をお客さまにほめてもらえ、喜びを感じたことが就農のきっかけだ。輸出担当として海外で販促するときは、「昔は嫌だった“世界のトヨタ”と同じ土地で作ったわが家の茶が、海外では信頼性・安心感、品質・技術の象徴として認知され、イメージを後押ししてく

れた」と話す。今回、家族農業が評価され、日本農業賞を受賞したことに、「小規模な家族農業でもまだまだ頑張れるという姿を全国に伝えていきたい」と意気込む。



下山地区の園地開拓の記念碑

「農業は人生だ」という哲雄さんの願いは、先祖が開拓した園地を守り、4代目、5代目といしかわ製茶の生産をつなぐこと。これからも安心・安全の有機茶と品評会向けの高級茶づくりを両立し、経営を軌道に乗せていく決意だ。

審査講評

大杉立委員長

茶専門の家族経営で、てん茶を中心に、緩効性肥料施用などによる高級ブランド茶と海外向けの有機栽培茶を生産している。

評価された第1点は、長年にわたり取り組んできた有機栽培茶が、海外の有機認証を取得して輸出に成功したことである。スイスIMOの有機認証などを取得して、シングルオリジンの「ISHIKAWA MATCHA」として輸出している。その際、茶専門商社に頼るだけでなく、「価格決定権を持ち、輸出コストは相手が負担する」という考えで、自力で新規輸出先を切り開いている。

第2点は、山地（標高650m）での、てん茶の有機栽培技術の確立である。20年以上にわたり努力を重ねた結果、一番茶後の深刈り整枝による病虫害防除、分施による肥効の効率化、耐寒性品種の導入などで有機栽培技術を確立した。また、乗用型摘採機による適期摘採、コンベヤー付き輸送コンテナによる運搬の効率化などに取り組み、作業時間を慣行栽培の1.3倍程度に抑えている。

第3点は、家族4人の役割分担を明確にしたパートナーシップの素晴らしさである。職人技で高級茶を仕上げる哲雄氏、経理や労務管理を担う瑞枝氏、有機栽培と海外交渉を担当する龍樹氏、翻訳や通訳を担う咲姫氏と、誰が欠けても経営が成り立たない重要な役割をそれぞれが果たしている。

このような取り組みは、家族経営の形で有機栽培茶を輸出中心に販売していくという新たなビジネスモデルとして高く評価できる。

51歳で就農し、夫婦二人三脚で技術習得 条件不利な離島で 高収益の繁殖経営を実現

大賞

Japan Agriculture
Award

長崎県小値賀町

まつざき ひでとし ひろこ
松崎 秀利さん 弘子さん

高い輸送コストがかかる離島の畜産業で全国でも低コストな経営手法を実現するのが、長崎県小値賀町の松崎秀利さん(63)と弘子さん(58)だ。島の遊休農地を使った周年放牧で牛舎の設備投資を抑え、成牛の餌となる飼料用作物を100%自家製で賄うことでコストを削減。監視カメラとスマートフォンを連動させて分娩を確認するなどIT技術も取り入れ、規模拡大につなげている。



51歳で繁殖経営に転身 離島のハンディを「放牧」で克服

2人が暮らす長崎県小値賀島は九州本土からフェリーで片道約3時間。五島列島の北端にある。小値賀町出身の秀利さんは島内の長崎県立北松西高を卒業後、福岡市で就職。家業の肉牛繁殖業を継ぐため51歳のときに小値賀島に戻り、建設業から繁殖経営に転身した。当初は牛舎で20頭を飼養していたが、近隣の農家から借りた遊休農地を活用した放牧に取り組み、現在は75頭まで増やしている。

一般的な離島の畜産農家は飼料や資材のほとんどを

島外に頼っている。船便は陸送よりコストがかかる他、原油価格変動の影響も大きく受けてしまうなどの課題がある。繁殖経営の大きな柱である子牛の出荷先も、離島では限られる。さらに、小値賀島は平成21年に地元の家畜市場が閉鎖され、現在はフェリーで35分かかる宇久島の市場に出荷しなければならない。せりに出すまでの輸送費は繁殖農家が負担するので、船便だと輸送費が余分にかかってしまう。離島の畜産業は本州に比べて不利な環境にあり、畜産経営を成り立たせるにはコスト削減を徹底する必要がある。家族を連れて小値賀島に戻った秀利さんは離島の実情に合った畜産経営を強化していくことを決意



離島の小値賀島で肉用牛の繁殖経営に取り組み松崎さん夫妻

長崎県小値賀町

長崎県五島列島の北端にある小値賀町は大小17の島々で形成されている。集落があるのは小値賀島と斑島、黒島、小値賀島からの定期船が通う大島、納島、六島の6つの島。漁業と農業が盛んで、1次産業の従事者は町全体の約4割を占める。特産物はメロンや落花生。観光にも力を入れ、豊かな自然を生かし、農業や漁業を体験してもらおう「アイランドツーリズム」も推進している。



長崎県



分娩時以外は遊休農地で周年放牧する



牛に給餌する「青空スタンション」

した。

まず初めに、秀利さんは経営に放牧を取り入れることで、コストが余分にかかる「離島のハンディ」を克服した。小値賀島で増えていた遊休農地や耕作放棄地を活用し、約5haの土地を放牧地にして、繁殖雌牛を周年で放している。牛舎に入れるのは体づくりのために飼養管理を徹底しなければならない子牛と、安静にしなければならない分娩前の雌牛だけ。秀利さんが持つ牛舎は就農時に補助事業等を活用して建てた30頭規模のものだけで、それを今も使い続けている。設備投資を最小限に抑え、JAと町からの各種雌牛導入資金と自己資金だけで規模拡大をすることで、安定した経営基盤を築いている。

肉牛を放牧する場合、課題になるのが飼養管理だ。完全な放牧だと餌を食べる量は“牛任せ”になってしまい十分な量を給餌できない。そこで松崎さん夫妻は放牧地

にスタンションを設置している。牛をつないで決められた量を食べさせる設備で、通常は牛舎の中に作るものだが、餌の管理をしっかりすれば屋外に置いても問題ないと判断した。飼養管理がしやすいよう、牛は産まれてからの月齢ごとにグループを編成して放牧区を分けた上で、スタンションで餌を与えている。

放牧は経費の節約だけでなく、牛の健康にも役立っている。秀利さんは「放牧することで強い牛が育つ。病気をしない牛ばかり」と強調する。自由に運動できる放牧が牛のストレス軽減につながり、繁殖成績に良い影響が出ているという。

自給飼料100%を達成 成牛の餌代を大幅に削減

スタンションで与える粗飼料も、島内で生産する稲わら



自家産ラップサイレージ



遊休農地を使って育てる自家製の粗飼料

や牧草を活用してコストを抑えている。遊休農地になっていた3.2haの畑と水田を借り受け、自給飼料を生産している。「牛用」だが、化学肥料の使用を最低限にして環境への負荷を減らし、自家生産の完熟堆肥を使った土づくりにこだわった結果、粗飼料自給率は100%を達成している。年間約1400万円分（74頭×19万円）の粗飼料費削減効果がある。自家産の稲わらは排せつ物と合わせて完熟堆肥化しており、畑に還元することで環境に配慮した循環型農業を実践している。

繁殖農家が高い利益率を実現するには、牛の分娩間隔を狭めて効率的に子牛を生産することが重要だ。松崎さんが飼養する繁殖雌牛の平均分娩間隔は365日ほど。全国平均408日や県平均395日と比較してもトップレベルだ。好成績の秘訣はエクセルを使った徹底的なデータ分析。授精や分娩の記録・分析を就農時から継続していて、蓄積したデータに基づき確かな雌牛の治療、保留、更新に努めることで、能力の高い雌牛群を育てている。高校卒業後、建設業で働いていた経験から、農家にありがちな「勘」に頼りすぎた経営ではなく、データを重視するようになった。こうした努力があって、松崎さんの農業所得率は長崎県が基準とする所得率35%を大きく上回り、離島という不利な条件ながら全国でも抜きんでた高い収益性を実現している。

昨年からはインターネットのクラウド上で牛群管理するシステム「ファームノート」の導入準備を始めている。牛群データを一括管理しながら従事者間で情報共有ができるようになればさらなる生産性の向上を見込める。

スマートフォンで分娩監視 事故率ゼロを実現

「余分にかかるコスト」に次ぐ「離島のハンディ」が病気のリスクだ。小値賀町で飼養されている1141頭（平成31年4月）を診断し、治療できるのはたった1人の獣医

師だけ。体調を崩した牛がいても、すぐに来てもらうのは難しいこともある。畜産農家自身にも疾病の予防や重症化させないための高い管理能力が必要だ。

特に繁殖雌牛が体調を崩しやすいのが分娩前後だ。産まれてくる子牛は免疫がなく病気になるやすい。松崎家では分娩時の事故で牛が死ぬことを極力減らすため、監視カメラで分娩の監視をしてきた。ただ、映像を確認できるのは自宅のパソコンだけ。放牧地で作業していたり、外出していたりすると映像を見られず、分娩事故を完全に防ぐのは難しかった。

そこで、平成28年に新たに取り入れたのがスマートフォンで分娩の映像が確認できる監視カメラだ。4台を牛舎内に設置している。すぐ駆け付けることができない島外や船での移動中にも視聴できるので、異常があれば島内の獣医師へ連絡し対応してもらうことができる。五島列島北部地域の宇久・小値賀での平均分娩事故率が2.7%のところ、この設備導入後は分娩事故ゼロを実現している。松崎さん夫妻は「離島地域では特に有効な設備だ」とみる。



分娩場に設置した分娩監視カメラ



スマートフォンで分娩監視映像が確認できる

夫婦2人で切磋琢磨 子牛の管理も母親目線

子牛の病気や事故が減ったのは先進技術の導入だけでなく、主に子牛の育成管理をする妻・弘子さんの注意



給餌作業中の松崎さん夫妻

深い観察力とサポートがあったからだ。子牛は下痢をしやすい、哺育管理には熟練の技があるが、弘子さんの細かな気配りは疾病の早期発見と健康な子牛生産につながっている。

弘子さんの主導で、子牛を生後3日で母牛から離して母牛の産後回復を早め、分娩間隔を短縮している。育成段階では県北地域の子牛育成マニュアルに沿った飼養管理に取り組んでおり、出荷体重は去勢295kg、雌275kg、日平均増体は去勢1.15kg/日、雌1.04kg/日（平成30年度）と良好な成績を上げている。

弘子さんは島内の肉用牛農家でつくる婦人部会「カウベル会」に所属し、家畜市場後に開かれる反省会や島外への視察研修へ積極的に参加する。勉強会や視察研修で得た良い血統の牛や高値で取引されている血統などの情報はすぐに経営に取り入れ、現状に満足せず新たな技術の習得、研さんに励んでいる。

離島の畜産をけん引 長崎和牛のブランド力向上に貢献

島の畜産のために何ができるか——。小値賀地区和牛部会長の秀利さんは部会員への情報提供や若手農家への助言だけでなく、購買者誘致のために県外へ出かけ、部会員全体の所得向上に努めている。若手育成に力を入れ、小値賀町担い手公社と連携して新規就農者1人を2年間受け入れた。卒業した研修生が島内で新規就農し、松崎流の経営を始めている。県の普及指導員や農業大学校生の研修受け入れにも協力する。平成30年には研修生用の宿舎を整備し、継続的な受け入れ体制を拡充させた。

県肉用牛改良事業にも積極的に協力。平成24年から遺伝資源の確保と優秀な雌牛群を整備する「小値賀基礎雌牛事業」に取り組んだ。第1号牛は平成29年の第11回全国和牛能力共進会の長崎県代表牛として選抜され、全国で繁殖雌牛群の優等賞に入賞。「長崎和牛」のブランド力向上に貢献した。平成30年には所有する高

育種価雌牛を種雄牛造成に使う基礎雌牛として契約するなど、長崎県の肉用牛改良に貢献している。

小値賀町役場によると、40戸の繁殖農家がいる小値賀島内では年々、繁殖牛の飼養頭数が増えている。町の担当者は「松崎さんをはじめ島内の担い手農家が規模拡大し、地域を引っ張っている」と評価する。「長崎と天草地方の潜伏キリシタン関連遺産」の世界遺産登録等により、観光客が増加している中、同町は牛の放牧風景を観光資源としてPRしており、松崎さん夫妻の放牧は「小値賀らしい景観の形成」として観光面でも小値賀に寄与している。

松崎夫妻の夢は、娘夫婦への継承を見据え、繁殖牛を100頭以上に規模拡大すること。それに伴って従業員を雇用し、島内の雇用創出や島外からの人材の確保に欠かせない考えた。「小値賀島という離島でハンディを背負いながらも、やり次第で農業経営はできる。それぞれの地域に合ったやり方で未来ある農業を展開してほしい」と秀利さんは強調する。

審査講評

大杉立委員長

五島列島北部の小値賀島で、雌牛75頭による繁殖経営を行い、さまざまな工夫により離島のハンディを克服し、高収益を上げている。

評価された第1点は、耕作放棄地などを活用した放牧と自給飼料生産による省力・低コスト経営である。松崎氏は遊休農地を借りて分娩以外の大半を放牧場で過ごす方式で繁殖牛を飼育している。放牧地に設置した「青空スタンション」で給餌することで、30頭規模の牛舎に抑えている。成牛の粗飼料自給率100%を達成し、輸送費が割高な離島の粗飼料購入費を削減している。

第2点は、ICT（情報通信技術）などの先進的技術導入である。監視カメラとスマートフォンの連動により分娩事故をゼロに抑え、繁殖データを分析して超早期に離乳することで全国トップレベルの分娩間隔を達成している。子牛の価格も高く、所得率は長崎県の基準（35%）を大きく上回っている。

第3点は、地域農業への貢献である。秀利氏は地区和牛部会会長を務め、部会員への情報提供や技術指導を熱心に行い、また、購買者を市場に誘致するなど地域のリーダーとして活躍している。弘子氏は子牛の育成管理の他に、JA婦人部会や肉用牛農家婦人部会「カウベル会」で積極的に活動するとともに、研修生への技術指導や日常生活支援を行っている。

このような松崎氏夫妻の取り組みは、多彩なアイデアと地域資源を活用することで離島のハンディを克服し、高所得を実現している和牛繁殖経営の先進的モデルとして高く評価できる。

消費者のニーズに応える一流産地へ

ねぎ王国目指し、 人・環境に優しい農業実践

宮城県涌谷町

有限会社 氏家農場

うじい やすひろ

代表取締役 氏家 靖裕さん

宮城県涌谷町で小ねぎやみず菜を生産する氏家農場の氏家靖裕代表（42）。環境保全型農業や農業生産工程管理（GAP）、農福連携などを通じて、安全安心で人にも環境にも優しい農業を実践する。栽培面積は20ha超、売り上げは2億円に達し、地域農業をけん引。消費者ニーズに応えるとともに、パートの雇用で地域にも貢献する。



特別賞

Japan Agriculture Award



経営安定へ小ねぎ導入 年間売り上げ2億円超に成長

北関東以北で最大の小ねぎ産地、涌谷町。同町で小ねぎの栽培が始まったのは、多くの農家が水田単作だった昭和58年頃までさかのぼる。順調に生育した水稲が秋の長雨や台風で壊滅的な被害に遭い、農家の収入が減少するのが課題だった。そこで、新たなビジネスモデルを模索し、さまざまな市場などを視察し情報を収集。東京の市場を視察した際に関係者から有望品目として紹介を受け、初めて小ねぎと出合った。その後、九州や四国の産地を視察。「消費者の望む品質と量が常に出荷できる体制が整っているのが一流産地だと学んだ」と、創設者で会長の父・治さん（70）は当時を振り返る。

平成10年度には町内での圃場（ほじょう）整備を機に、農業機械や施設を共同利用し、経営規模の拡大とコスト低減を図ることを目指す「アスファ生産組合」を治さんなど農家7人で設立。同組合は「一戸一法人の設立」「次世代につなげる農業」を掲げ、治さんも平成18年に「有限会社 氏家農場」として法人化を果たした。

ハウスを増設し、新品目としてみず菜を導入。平成22年には小ねぎの契約栽培を始め、翌年には日本版農業生産工程管理（JGAP）認証を取得。平成30年度の作付面積は小ねぎ2.9ha（うち露地栽培が1ha）、青ねぎ6ha（同3.5ha）、ハウス栽培みず菜1.5ha、水稲5.3ha、その他4.1haの計20haとなり、生産物の売り上げは2億円を超えるまでに成長した。

GAPを積極的に導入 消費者へ安全安心な農作物を届けたい

法人化当初から思い描いていたのは、安全安心を裏付けるためのGAPの取得だった。中心となったのは氏家代表と妻・敦子さん（39）。経営を拡大していく多忙な中でもGAPに取り組んだのは、「自分たちが責任を持って消費者へ安全なものをお届けするには、GAPが必要だと確信していた」（氏家代表）から。帳票類が多く管理に苦労

宮城県涌谷町

宮城県北部の米どころである大崎平野の東部に位置する。川沿いの平野で水利に恵まれ、肥沃な沖積土が平坦地を構成していることから、古くから水田地帯として栄えてきた。平成29年には涌谷町を含む大崎地域の「大崎耕土」と称される豊饒な土地が、「世界農業遺産」の認定を受けた。猛暑になることが少ない一方、冬は日射量が多いことからパイプハウスでの小ねぎやホウレンソウなどの栽培が盛ん。



氏家農場の氏家代表（前列左から2人目）と従業員

したが、夫婦でコツコツと勉強。一つ一つ目の前の課題を乗り越え、平成23年にねぎとみず菜でJGAPを取得した。平成29年には県内で初となる国際規格のアジア版農業生産工程管理（ASIAGAP）認証も取得。敦子さんは率先してASIAGAP指導員などの資格を取り、県内の普及にも貢献している。

また、「健全な野菜は健全な土づくりから」との理念のもと、環境保全型農業にも力を入れている。土耕栽培だからこそ、植物由来の完熟堆肥や優良微生物菌などを活用し、作物にも環境にも優しい土づくりにこだわっている。

GAPや環境保全型農業の取り組みが奏功し、年々契約件数が増加。平成22年の5件から平成29年度には44件にまで達し、販路の拡大につながった。

最新技術を積極的に導入 農家ネットワークで安定出荷

小ねぎやみず菜の他にも青ねぎを栽培するなど、品目数を増やして多角化するとともに周年生産を実現している。通年雇用につながる周年生産を可能にするため導入したのが、ウォーターカーテンという保温法だ。この地域では120mほど掘るときれいな地下水が湧き出る。地下水温は季節を問わず14℃前後のため、冬場に地下水をハウスとハウス内の内幕の間に幕状に散水することで保温する。氏家代表は「とにかく寒い冬は、生産量が落ちる時期。そこをいかに底上げしていくかを考えると、この方法にたどり着いた」と話す。小ねぎの収穫は、冬は収穫まで通常150日程度かかるが、ウォーターカーテンを使えば、30日ほど短縮することができる。二酸化炭素（CO₂）を直接排出しないので環境に配慮した農業にもつながっている。

安定経営を確立した今でも、最新技術を積極的に取り



葉ピンと張り、青々しいのが特徴

入れようと、年に1度は代表自ら先進地を視察。全国のねぎ生産者とネットワークを組み、農作物が足りないときは生産者間で融通し合うことで、欠品しない出荷体制を整えている。連携の中で学んだのが、小ねぎの効率的な収穫方法だ。従来は根ごと引き抜いて収穫していたが、他の農家から教わり、4年ほど前から根元から上を収穫する「刈り取り方式」を導入。その結果、年に3回の連続収穫が可能となった。今後、業務用・加工用の需要に合った栽培にシフトし、さらにニーズに応じていく方針だ。

ユニバーサル農業を実践 今後は生産体系の確立にまい進

氏家農場ではパート従業員37人の他、高齢者やベトナム人技能実習生が活躍している。多様な人材がそれぞれの持つ力を十分に発揮できるよう、子育て世代の従業員に対しては終業時間を正午から午後3時まで幅を持たせるなど、働きやすい環境を整えている。

氏家会長は「実習生は外国の知らない土地に来て、一生懸命頑張ってくれてくれる。息子みたいなもの」と目を細める。家庭菜園で作った野菜を贈って生活を後押ししたり、お盆にはみんなで集まってバーベキューを楽しんだり、文化を超えてつながり、信頼関係を築いている。

農福連携も進めている。近くの障がい者福祉施設へGAPの項目でもあるコンテナ洗い等を委託しており、施設の関係者からは「仕事の成果が目に見えてわかるので達成感につながっている」との声が上がる。

今後の目標は、生産技術をさらに向上させること。4年前に導入した「刈り取り方式」で播種（はしゆ）量や品種を比較し、試行錯誤しながら、生産体系を盤石なものにしていきたい考え。氏家代表は「これからも時代の変化に合わせてながら、消費者が求めるものを常に考え、ニーズに応じていきたい」と力を込める。



ベトナムからの技能実習生



コンテナを一つ一つ丁寧に洗う障がい者

梨を150t超輸出

“攻めの農業戦略”で「選ばれる産地」に

茨城県下妻市 下妻市果樹組合連合会

会長 **大塚 武雄**さん

茨城県の下妻市果樹組合連合会は、県内有数の梨産地。市場や消費者から「選ばれる産地」になるため、独自ブランドの開発や県オリジナル品種の導入、海外輸出など8つの先進的な“攻めの農業戦略”を展開。市場価格を高めて、1戸当たりの販売額を増やし、産地活性化につなげた。日本を代表する梨産地、世界に輝く梨産地に向けて頑張るチャレンジャーだ。

「甘熟梨」開発や輸出など推進 市場価格高め産地活性化

下妻市での梨栽培は昭和28年頃、葉タバコや桑畑から転換して始まった。地域の出荷組合が集まり、2つの選果場ができて共同選果・共同販売となり、梨の規格や品質が統一された。昭和57年に販売力強化、技術向上、経費節減などを目的に「下妻市果樹組合連合会（以下、果樹連）」を設立した。梨の出荷量は増えたものの、生産・販売面での独自の取り組みはなく、他産地との差別化ができていなかった。そのため、バブル崩壊後は単価が一気に低迷。そこで、果樹連はJA常総ひかりや行政機関と

茨城県下妻市

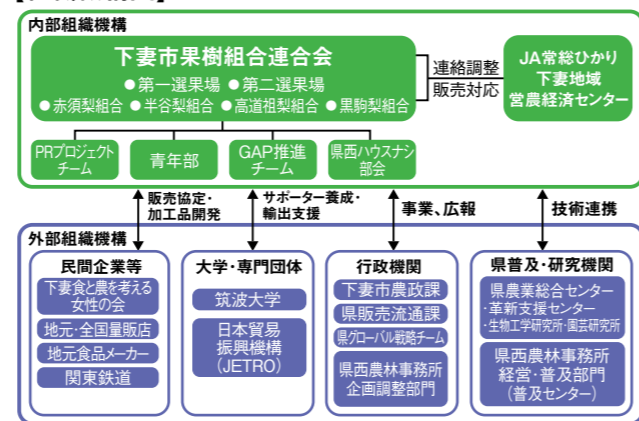
茨城県西部に位置し、東に日本百名山、筑波山を望む。筑波大学や果樹研究所などの教育・研究機関が集まるつくば市に隣接している。地形はおおむね平坦で、西部に鬼怒川、東部に小貝川が流れる。沖積地には水田、両河川間のなだらかな洪積台地は、畑作・果樹地帯となっている。気候は四季を通じて穏やかで、過去20年間の平均気温は14.1℃。年間降水量の平均は1252^{ミリ}、年間日照時間の平均は1787時間。



連携して、平成19年頃から“攻めの農業戦略”をスタートさせた。

攻めの農業戦略とは「甘熟梨の開発」「大苗の共同

【組織機構図】(内部組織機構および外部関係機関との関係)



下妻市果樹組合連合会のメンバー

【攻めの農業戦略の主な活動一覧】

項目	H19	H20	H21	H22	H23	H24	H25	H26	H27	H28	H29	H30
甘熟梨	PRチーム発足、カスミと連携、大学生との交流										イオンと連携	
大苗育苗						専用育苗施設の設置						
加工品						リキュール、大福等の開発販売						
海外輸出						国際展示会、独自営業、査察官受入れ						
光センサー						センサー導入						
恵水	試験栽培		苗木の導入			輸出開始						
GAP						チェックリスト配布			県GAP申請			

育苗「茨城県が開発したオリジナル品種『恵水』の導入」「海外への輸出」「加工品の開発と販売」「光センサー選果機の導入」「GAP（農業生産工程管理）の導入」「PRプロジェクトチームの展開」の8つ。大きく2つに分けると①市場で高く売れる付加価値のある梨に育てるための栽培技術の向上②海外市場への進出と6次産業化の推進になる。また、若手による「PRプロジェクトチーム」も結成した。

独自ブランドの「甘熟梨（幸水）」は「市場流通品と一線を画す商品」を目指した。一般に「幸水」はジベレリン処理を行うことで出荷時期が早まるが、早もぎ傾向となり、糖度など食味低下を招きかねないという課題もあった。プロジェクトチームは、本当の“梨のおいしさ”を伝えたいと、JAや県農業改良普及センターとともに栽培方法の検討を重ねた。その結果、梨特有の食感を感じ、なおかつ甘くてみずみずしい「完熟した梨」＝「甘熟梨」を商品化する道筋を開いた。会長の大塚武雄さん（70）は「ジベレリン処理で盆時期に合わせた出荷も大事だが、完熟（甘熟）といった特徴を出していかないと産地間競争に生き残れなかった」と当時を振り返る。

「甘熟梨」の生産においては、「専用の樹か畑を設ける」「有機質肥料を使用する」「ジベレリン処理は絶対に行わない」など5つのルールを設けた。ただ、問題もあった。「甘熟梨は食味は良いが、日持ちは1週間程度。今日収穫したら、今日食べてもらうのが一番」（大塚会長）。そのため、販売は県内だけに絞り、地元の量販店（カスミ）と直接契約し、収穫した当日（または翌日）に店頭で並べる。「甘熟梨」の糖度は13以上、平均単価（平成



スーパーで「甘熟梨」の魅力を消費者に伝える生産者



通常の「幸水」 十分に熟している「甘熟梨」

【各品種の収穫・販売時期】

	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月
ハウス幸水	●	●					
露地幸水		●	●				
甘熟梨			●	●	●	●	●
豊水			●	●	●	●	●
恵水			●	●	●	●	●
あきづき			●	●	●	●	●
新高			●	●	●	●	●
にっこり			●	●	●	●	●

【甘熟梨栽培ルール】

1	完熟梨専用の樹もしくは畑を設けること
2	土壌診断に基づく土壌改良計画を立て、なおかつ有機質肥料を使用すること
3	大玉生産に向け、摘果は満開30日後までに行うこと
4	ジベレリン処理は絶対に行わないこと
5	収穫は満開後約125日から（通常115日）、カラーチャート2.5（通常2.0）の色味で行うこと

30年）は1kg 532円で、一般商品の1kg 365円に比べ1.5倍。売り上げは果樹連全体の1%程度だが、果樹連のトップブランドに育った。この取り組みが「やればできる」という果樹連のチャレンジ精神の原点となった。

大苗育苗で改植推進 「恵水」は高級ブランドに

チャレンジを続ける果樹連だが、他産地同様に高齢化などで担い手が年々減少している。栽培面積の減少を少しでも食い止めるため、県、市、JAなどと協議して「下妻市果樹産地計画」を策定し、生産者の負担を軽減する改植を進めている。具体的には苗木定植から初収穫までの未収益期間を少しでも減らすため、大苗育苗に取り組んでいる。苗を1年間、別の場所で育苗して大苗にすることで、本圃（ほんぼ）での生育期間を1年間短縮できる。また、初期生育不良の苗木が除外されるため、定植後に枯れるリスクも低下する。育苗にかかる経費は果樹連が一部負担しており、生産者は大苗を比較的安価で購入することができる。



大苗は、ジョイント仕 梨のジョイント栽培



梨「恵水」の摘果方法を確認する生産者ら

立てに利用されている。ジョイント仕立ては、樹と樹をつないで主枝を直線的に配置することで、作業効率が飛躍的に向上する。2カ所ある育苗施設で、毎年500本程度の苗を育成。平成25年から累計で3681本を生産者に配布した。平成30年時点で果樹連のジョイント面積は約40aで、今後も増える見込みだ。

茨城県が開発した新品種「恵水」は、平成23年に品種登録され、国内外問わず高級ブランドとして品種展開している。大玉で酸味が少なく甘みが強い。ただ、収穫期が多くの品種と重なる9月のため、他品種と競合してしまう。そこで、果樹連では、光センサーで選別した一部の規格（「特選恵水」：秀品、5L以上、糖度13以上）は、都内の高級果実専門店に出荷している。老舗高級果物専門店でも1玉8000円で販売され、梨の高付加価値化の象徴ともなっている。また、小玉果実は糖度が低くなる傾向があるため、果樹連では出荷サイズを4L（400g）以上だけとしている。販売単価は1kg700円と、通常の2倍近い価格だ。平成25年から30年にかけて、「恵水」の苗木を1200本（約3.6ha）導入した。まだ収量は少ないが、5年後には多くなる見込みだ。

東南アジア、米国に輸出 農家所得向上を実現

梨の輸出は平成25年に、PRプロジェクトチームがタイで行われた国際展示会に出展して、梨の試食アンケートを実施したことから始まった。その結果、「梨は海外でも売れる」という実感を得た。輸出の背景には、早生「幸水」に続く「豊水」や「新高」が、他産地と競合して市場単価が低迷するという事情もあった。一層の販売力強化に向けて海外に活路を見いだしたのだ。この年はタイに50kg、シンガポールに600kgと少量ながらも初輸出となった。平成26、27年には日本貿易振興機構（JETRO）と連携し、東南アジアの日本食レストランを訪れて独自に営業したり、商談会に出展したりして、少しずつ販路を拡大。平成27年には約8tを輸出するまでになった。

平成28年にベトナムの査察官を受け入れ、平成29年にはベトナムでの日本産梨の輸出解禁に合わせて、他産地に先駆けて園地登録した。病害虫防除を強化し、同国向けとしては全国で最も多い約100t（約4000万円）



ベトナム、マレーシアのバイヤーと園地で意見交換



タイのスーパー店頭で試食PRする生産者

【ベトナム向け輸出単価と国内単価】（平成30実績）

品種	国内単価	輸出単価
幸水	365円	466円
豊水	282円	363円
あきづき	310円	395円
新高	204円	282円

【これまでの梨輸出先と量】（単位kg）

	タイ	マレーシア	シンガポール	カナダ	ベトナム	インドネシア
平成25年	50	-	600	-	-	-
平成26年	130	260	-	-	-	-
平成27年	1,327	6,760	-	-	-	-
平成28年	2,150	2,250	345	48	5	-
平成29年	3,000	2,100	-	-	105,100	160
平成30年	1,310	-	-	-	151,200	-

を輸出。平成30年には約150t（約6000万円）の実績を上げ、名実ともに輸出産地となった。県オリジナル品種「恵水」はタイ、香港に輸出している。令和元年度は県と連携して新たに米国への輸出に挑戦し、約7t輸出した。果樹連は今後も積極的に市場開拓を進め、販路拡大、農家所得向上を目指す。

輸出に当たって、本来の目的である所得向上を達成するため、仲卸や市場と協力して現地輸入業者と価格交渉も行い、単価を国内より高くなるように設定。中生、晩生品種を輸出に回すことで、その時期の国内向け供給も減る。そのことで国内市場の価格競争が緩和され、結果として国内単価が上昇した。輸出の利益はプール精算しており、輸出されなかった生産者にも恩恵があるシステムを取っていて、「輸出によって産地全体が発展する」という姿勢を貫いている。

最高級品「^{ひかり}輝」 GAPで安全・安心の産地へ

梨のおいしさを安定して届け、他産地との差別化をさらに図るため、平成28年、県内で初めて選果機直結型光



「輝」ブランドの専用箱（赤箱）

【「輝」ブランドの単価】 （円/kg、平成30実績）

品種	平均単価	「輝」単価
幸水	365円	604円
豊水	282円	443円
あきづき	310円	507円

センサーを導入した。通常栽培品種（幸水、豊水、あきづき）で糖度13以上を対象に最高級品として「輝」と名付け「赤箱入り」ブランド品とした。光センサーでは糖度の他、芯腐れも判別できるため、甘熟梨や通常の選果でも活用することで、高品質商品の提供の一助となっている。また、大玉果実の生産を徹底するため、開花後、日数に合わせた摘果基準に従い、摘果リング等を活用し、リングを通過した果実は摘果している。さらに、肥大状況データを市場に提供し、有利販売につなげている。

安全・安心で信頼される産地に向けて、GAPにも取り組んでいる。平成29年に「GAP推進チーム」をつくり、JA茨城県中央会、全農いばらき、JA常総ひかり、県農業改良普及センターの指導を受けながら、令和元年5月に茨城県GAPの承認を受けた。輸出に対応するため、「GLOBAL GAP」の取得も目指している。

地域との連携では平成19年から、地元の親子を梨園に招待し、「甘熟梨」をその場で収穫し、食べてもらうことで、「シャリシャリ感」「みずみずしい甘さ」を体験してもらっている。筑波大学の学生がつくる農業サークルとは梨栽培から農業経営に至る幅広い研修を行っている。地域農業の理解を深めてもらい「下妻の梨PRサポーター」として梨の魅力を広く伝える役割を託している。さらに地元鉄道会社、関東鉄道とイベントを開催し、東京都内の消費者にも梨の魅力をPRした。地元スーパーに加えて、平成30年から大型量販店（イオン）と連携し（下妻甘熟梨プロジェクト：フードアルチザン「食の匠」）、販売をより強化している。6次産業化では、女性会員が主体となって選



摘果体験する筑波大生

外品をジャムやドレッシングに加工して販売し、リキュールやアイスクリームを開発した。

1戸当たり販売額3割アップ 梨産地のトップリーダーを目指す

果樹連は123戸の梨農家で構成し、平成30年の販売総額は8億9000万円。梨の市場単価は10年前（平成20年）の1kg270円から現在（平成30年）の1kg330円にまで高まり、1戸当たりの販売額も531万円から721万円へと3割以上増加して、他産地を上回っている。

下妻の梨は、平成3年に県青果物銘柄産地の指定を受けるなど、地域農業の基幹作物として位置づけされている。大塚会長は「甘熟梨の成功から差別化、攻めの経営という基本姿勢が確立され、その後の輸出をはじめとするチャレンジにつながった。その成果として歴史のある賞をいただいたことを光栄に思う。トップランナーからトップリーダーを目指して頑張りたい。後継者を育て、存続できる産地になりたい」と抱負を語る。

審査講評

大杉立委員長

会員123人で梨を生産し、販売総額8.9億円、1戸当たり721万円の販売額を上げている。バブル崩壊後、「選ばれる産地」になるための攻めの戦略を展開して販売額をV字回復させた。

評価された第1点は、栽培管理技術の向上である。栽培期間を長くして樹上で完熟させた「甘熟梨」を開発。通常栽培品種で糖度13以上の最高級品を「輝」としてブランド化し、一般品種「幸水」の1.5倍の高値で出荷している。また、大苗の共同育苗を行い、苗木定植から初収穫までの未収益期間を短縮し、さらに「ジョイント仕立て」と組み合わせ、作業の効率化と単収増加につなげている。

第2点は、輸出と加工品への取り組みである。ベトナムやタイへの輸出が150tにまで伸びている。また、県オリジナル品種「恵水」は甘みが強く、果肉が硬いことで外国人受けが良く、輸出用として高評価を受けている。加工品開発では、女性会員が主体となりジャム、ドレッシング、リキュールやアイスクリームなどを開発し、6次化に結びつけている。

これらの攻めの戦略によって、生産者数の減少はあるものの、栽培面積の減少が食い止められ、1戸当たりの収益を伸ばすことで産地の再活性化を実現した。市場単価を10年前の270円/kgから現在の330円/kgにまで高め、1戸当たりの販売額も531万円から721万円へと3割以上増加させた。

これらの下妻市果樹組合連合会の取り組みは、さまざまな先進的技術や販売戦略を取り入れることで産地をV字回復させたモデルとして評価できる。

新規就農者を手厚くサポート

高品質な桃生産へたゆまぬ努力 単価は市場平均の倍

岡山県岡山市
岡山市農業協同組合一宮選果場果樹部会

部会長 いまい やすたか 今井 康隆さん

岡山市農業協同組合一宮選果場果樹部会は、岡山県のブランド果実、白桃の代表的な産地だ。品質を高位平準化し、県の最高規格「ロイヤル」率は約5割、平均単価は4大市場平均の倍以上を誇る。近年は、新規就農者の確保や育成環境の整備に力を入れ、手厚いサポートで多くの若者が就農。平成30年には、長年減少を続けた栽培面積が増加に転じた。トップブランドの維持、発展へたゆまぬ努力を続けている。



上品な香りと甘さ 繊維の少ない果肉が絶品

岡山県の桃の代表品種、「清水白桃」。一つ一つ手間を惜しまず袋掛けし、美しい白肌に育てた逸品だ。糖度は12度程度と他産地の桃や他の果物と比べ、決して高くはない。だが、食べた瞬間、芳醇な香りと上品な甘さ、繊維の少ないなめらかな肉質に思わず頬が緩む。導入から約90年たった現在でも県の代表品種であり続け、県の桃栽培面積の36%を占める。中でも県南東部に位置する岡山市農業協同組合（JA岡山）一宮選果場果樹部会の白桃は、中元向けの贈答用として不

動の人気を集めている。

「桃の美味しさは糖度だけではかれない」と話すのは、同部会部会長の今井康隆さん（49）。同部会は、「清水白桃」発祥の地の一宮地区を中心に、津高、高松、足守の4地区からなる。桃栽培は明治21年に始まり、日当たりや水はけがよいことから栽培に適していたため広がった。戦後、畑かん施設が整備されたことで栽培面積は飛躍的に増加し、産地基盤を確立。現在、343人の部会員が95haで栽培し、出荷量は約400tに達する。



美しい白肌が特徴の「清水白桃」

JA岡山

JA岡山は、岡山市など3市1町からなる。温暖で晴れの日が多く、降水量が少ない典型的な瀬戸内気候であり、果樹の中でも特に成熟期の曇天を嫌う桃の栽培に適している。南部は米・麦、中北部は桃・ブドウをはじめとする果物や野菜類などの栽培が盛ん。市街化区域の多い中心部では、「農と住の調和したまちづくり」が進められている。



今井部会長ら部会のメンバー

【主な9品種の出荷時期】

	7月	8月
加納岩白桃	🍑	
白鳳	🍑🍑🍑	
紅清水	🍑🍑🍑	
なつごころ	🍑🍑🍑	
清水白桃		🍑
おかやま夢白桃		🍑🍑🍑
川中島白桃		🍑🍑🍑
白麗		🍑🍑🍑
白皇		🍑🍑🍑



フリートレー方式の光センサーを備えた「一宮中央選果場」



全部会員が導入する交信かく乱剤

おいしさを支えているのは、フリートレー方式の光センサーを備えた「一宮中央選果場」での均一な選果と、生産技術レベルの高位平準化だ。4地区17支部、計343人の部会員をまとめ、部会独自の栽培指針や減農薬栽培、農業生産工程管理（GAP）などを徹底。栽培から出荷に至るまで部会全体で足並みをそろえた行動が、高品質な桃の安定生産につながっている。

栽培面積が年々減少 新規就農者の確保に注力

近年、特に力を入れているのが、新規就農者の確保、育成だ。トップブランドを確立する同部会も長年、高齢化による農家戸数と栽培面積の減少に悩んでおり、栽培面積はピークの3分の2まで減少していた。減少に歯止めをかけ、遊休農地となった3分の1の園地の扱いが課題となった。そこで、既存農家の規模拡大を推進する取り組みと並行して、後継者だけでなく地域外からも広く新規就農者を呼び込む必要があると考え、県の「就農促進トータルサポート事業」を活用して受け入れ体制を整備。市の担い手確保計画にも盛り込み、平成21年から研修生

募集を始めた。新・農業人フェアなど県内外の就農イベントに積極的に参加したことで、翌年には1組が研修をスタート。ベテラン農家のもとで2年間研修し、平成24年に就農した。

さらに平成27年に1組が研修を経て就農したが、農地の確保が困難を極め、独り立ちに大きな課題となった。研修生をスムーズに就農させるためには、部会として組織的に農地の確保に取り組む必要があることを実感。そのため同部会は、平成28年から貸借・売買が可能な園地や遊休農地の掘り起こしに取り組んだ。まず、農地や担い手に関する補助事業を活用する目的で、部会内に「事業推進部」を設置。同年秋には全部会員に対して、現在と将来の農業経営や園地利用の意向についてアンケート調査を行った。調査結果は、農業委員会の「農地ナビ」をベースにした園地マップ作成ソフトを活用して関係者で共有。体制を整備して市に新規就農者等確保計画を再提出し、新たな研修計画をスタートしたところ、同年後期募集で2組3人が仲間に加わった。

農地情報の共有システムの導入により、部会が遊休農地になりそうな農地などを把握し、新規就農者にスムーズ

に継承することが可能になった他、高齢農家が離農前に園地を継承できる若者を探すようになり、農地の流動化へ農家の意識も高まった。

遊休農地を整備し、提供 早期の経営安定をサポート

現在は、新規就農者が経営的に早期に立ち立てできるように、2年間の研修中に遊休農地を整備して提供。大型機械が導入できるよう、重機を利用して傾斜の緩和や大区画化を行い、将来の規模拡大も視野に入れた園地に整備する。1年目の春から研修先のベテラン農家のもとで収穫を体験し、秋ごろに遊休農地を整備して植樹や改植などを行う。一通りの作業を体験し、借りた成園を含めて5年以内に桃農家としての安定した経営を実現できるように後押しする。

また、JAは平成26年から新たに桃栽培に取り組む人向けに「モモ農業塾」を開催している。毎年約20人が参加し、年間10回の座学と実習を行い、これまでに部会



犬塚さん夫妻と生育状況を確認する今井部会長

加入者6人、就農者15人、直売所出荷者49人を確保した。さらに、部会でも就農直後の栽培初心者を対象に、年5、6回の講座を開催する。就農後何年間でも受講することができ、年々参加者が増えている。

犬塚範昭さん(33)、知里さん(38)夫妻は、2012年に市外から新規就農した。果樹で就農を検討しているとき、県の紹介で同部会と出合った。体験に訪れ、農家の人柄や手厚いサポートに惹かれ、就農を決意。ベテラン農家のもとで2年間研修し、独立した。農地は部会で遊休農地などを確保してくれたという。就農後は年々規模拡大し、現在は同部会で最も多い3haを栽培。地域を支える大規模農家に成長した。犬塚さん夫妻は「よそ者でも温かく受け入れてくれ、とても手厚くサポートしてもらった」と感謝する。

手厚いサポートには、今井部会長の経験も生きている。今井部会長は平成24年、桃農家だった父の突然の死をきっかけに就農した。収穫などを手伝っていたものの、最初は素人同然で苦労したが、地域のベテラン農家やJAに支えられてきた。そのため、「不安なく就農できるような体制を整え、部会員みんなで育てていきたい」と気を配る。

平成29年度は118a、平成30年度は42a、令和元年度は約80aの遊休農地を研修圃場(ほじょう)として再生した。これまでに5組7人が新規就農したが、頑張る姿を見た高齢農家から園地の貸借を持ちかけられるなど順調に規模拡大している。平成30年には長く減少傾向にあった栽培面積が増加に転じるなど、明るい兆しも見えてきた。今後10年間で新規就農者を25人確保することを目標に、今後も体制を整備していきたい考えだ。

1haの桃専作で ゆとりある農業経営目指す

新規就農者の確保と併せて、桃専作でゆとりある農業経営を実現するため、1ha規模での経営を推奨しており、大規模化を後押ししている。平成29年に「人・農地プラン」、平成30年には「一宮果樹産地構造改革計画」を策定し、意欲ある生産者への集積を進めることを明記。部会員が集まる場で貸借が可能な園地情報を提供する他、園地の整備や改植、高所作業車や自走式の乗用草刈機など機械化を推進した。

その結果、1戸当たりの栽培面積と、1ha以上の大規模農家の戸数は徐々に増加している。新規就農者を確保するとともに、1ha以上の専作農家を現在の10戸程度から5年後には30戸程度に増やし、産地の維持・発展を目指す。

関東市場に販路拡大 6次化で所得向上を目指す

桃栽培に魅力を感じてもらい、安定経営を実現するためには、高単価での安定した販路が欠かせない。だが、近年、中元を贈る人が徐々に減少している。そこで着目したのが未開拓だった関東の市場と規格外品を活用した6次化だった。

関東の市場開拓へ、東京都にある県のアンテナショップや首都圏の量販店で販促活動を展開。関東では赤くて固さのある桃が一般的で、比較的やわらかい白桃の認知度が低いため、まずは知ってもらおうと平成28年から地道な試食宣伝活動を行った。併せて、ダイレクトメールによるギフト販売とインターネット販売を強化。効果的に販路を拡大していくため、産地PR動画を作成し、YouTubeを利用したPR活動も展開した。その結果、関東市場での取扱量は、平成27年度の8tから令和元年度に37tまで増加。関東市場は県内市場に比べて単価も高値で安定しているため、出荷期間を通した単価の安定にもつながった。

また、年間を通じて商品を販売し、6次化商品の開発にも取り組むことにより、ブランド力と農家所得の向上を目指す。JAはシロップ漬けを平成28年度から3年間で7.5t製造し、大手商社を通じて帝国ホテル東京に販売した他、県内大手和菓子メーカーと飲むジュレや「あらごし白桃じゅーす」などのオリジナル商品を開発している。部会も昨年、



YouTubeで公開中のPR動画

ジュースを開発した。3割程度に及ぶ規格外品を活用し、さらなる農家所得向上を目指す。

今井部会長は「関東や関西といった都市部の新市場を開拓して2カ月間安定した高値を維持するとともに、6次化商品で所得を増やし、新規就農者や若手農家にとってさらに魅力ある産地にしていきたい」と抱負を語る。

審査講評

大杉立委員長

「清水白桃」の発祥地一宮地区を中心に、1つの選果場を利用する4地区、17支部、部会員343人の農家が結集する組織。11カ所の選果場を1つに統合し、光糖度センサーを組み込んだ機械選果施設の整備によって、「当たり外れのない」桃生産を実現し、市場での信頼を飛躍的に高めることに成功した。

評価された第1点は、栽培技術の高位平準化だ。選果場で光糖度センサーを取り入れたことにより、高糖度桃に対する意識が高まり、部会として栽培指針を作成して大玉・高品質桃の生産技術を高めた。その結果、平均単価は1298円/kgと岡山県平均(852円)を大きく上回った。また、環境負荷低減のためIPM(総合的病害虫・雑草管理)に取り組み、防蟻灯やフェロモントラップの活用や青年部を中心とした顕微鏡レンズとスマートフォンを連動したカイガラムシの適期防除を行っている。

第2点は、新規就農者の確保・育成の取り組みだ。新規就農者の農地確保のため、若い部会員や青年部が中心となって研修圃場を整備し、研修プログラムを実施している。新規就農者に対して、「1haの園地で700万円の所得」という具体的な経営モデルを示し、定着を促しており、これまで5組7人が新規就農した。また、研修圃場の整備は耕作放棄地の減少にもつながっている。

このような同部会の取り組みは、担い手が減っていく果樹産地において、選果場を契機として高品質桃の生産技術向上を図り、また、新規就農者のための支援体制を確立することで産地の維持・活性化につながっており、高く評価できる。



桃ジュースをPRする今井部会長



農地の貸借、売買の可否で色分けした地図情報



研修生のために新たに造成された圃場

“一島一家”の精神で切磋琢磨

高収益品種に転換し 出荷額倍増を実現

愛媛県松山市
JAえひめ中央 釣島支部

支部長 池本 雄吉 さん

離島のかんきつ農家で構成する、愛媛県松山市のJAえひめ中央釣島支部。特産の伊予柑価格の長期低迷、人口流出といった困難な状況の中、部員が一丸となり、高収益が期待できる品種の導入や新技術による省力化など産地構造の転換を進め、離島での先進的な営農モデルを確立させた。島に魅力を感じた若者が戻り、農地の団地化も計画されるなど、さらなる発展に向けた動きも始まっている。



伊予柑の価格低迷 高収益品種へ転換

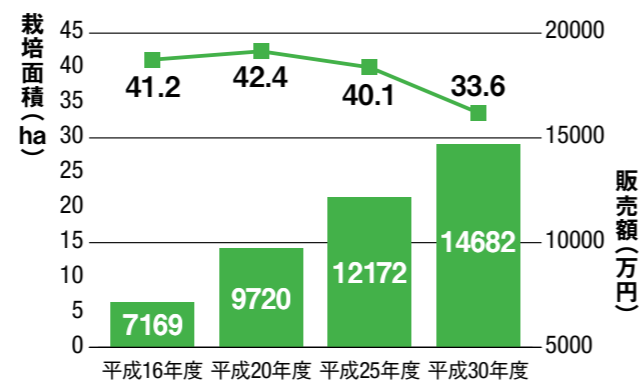
伊予柑は日本在来のかんきつで、JAえひめ中央管内で全国の生産量の半数を占める。主力品種の「宮内伊予柑」は、昭和30年に松山市で発見された枝変わりがルーツといわれており、甘みと酸味のバランスが良い中晩柑として人気を集め、全国に栽培が広がった。だが、生産量が増えすぎたことや新品種の登場で、平成に入るところから価格が低迷し始めた。

「宮内伊予柑」を主力品目として生産していた釣島支部も、他産地と同様に伊予柑の価格低迷に悩まされた。

人口流出、高齢化の波が押し寄せ、離農や後継者不足によるかんきつ産地存続の危機が表面化した。そこで平成21年、当時の支部長である山岡建夫さんを中心に、「高収益多品種への転換」「施設栽培の推進」「在来品種の収益向上」という3つの柱で再起を図った。

まず、高収益品種へ転換するため、伊予柑、温州ミカン中心の栽培から、高単価が見込める県のオリジナル品種「紅まどんな」「せとか」「南津海（カラマンダリン）」への改植を進めた。出荷時期は、「紅まどんな」が11月中旬～1月上旬、「宮内伊予柑」が12月中旬～3月中旬、「せとか」が2月中旬～3月中旬、「南津海」は4月中旬～

【販売額と面積の推移】



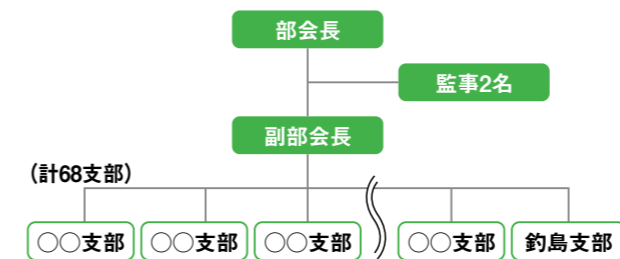
JAえひめ中央釣島支部

JAえひめ中央釣島支部は松山市の沖合に位置する釣島と興居島が管内。ミカン、伊予柑、レモンなどのかんきつ栽培が盛ん。年間平均気温16℃、降水量1297mm、日照時間2188時間で、雨が少なく日照時間が長い。瀬戸内海に面しているため、冬季も降雪がほとんどなく、中晩柑類の栽培に適した温暖な気候に恵まれている。



「一島一家」の精神が根づく釣島支部の支部員

【JAえひめ中央柑橋部会機構図】



5月上旬。防除、収穫、出荷の時期が異なる品種の導入で、労働力を分散した。

特に「紅まどんな」は、支部・県・JAと協力し産地づくりに取り組んだ。糖度12～13度、クエン酸1%程度で、酸味が少なく食味が優れており、高単価での取引が見込めるためだ。ただ、果皮が薄く傷がつきやすいという性質があった。そこで、施設栽培（ビニールハウス）を推進し、人気の高い高品質の中玉果を安定的に生産する基盤を確立。平成30年度の「紅まどんな」栽培面積3.3haのうち、施設栽培は3.1haを占める。

また、「紅まどんな」はギフト需要が高く、外観や味のバランスがとれた中玉が好まれ、近年ではより品質の高さが求められている。高品質を追求しすぎると小玉になりやすいので適度に水を与えなければならない。しかし、水を与えすぎると果実は肥大するが、糖度が上がりにくい。ため土壌水分をコントロールする必要があり、果実の中玉と高品質化を両立させるのは難しい。そのため雨水を遮断できるハウスと、ハウス内のかん水設備を活用する。さらに、

【主要4品種の出荷時期】

品種	11月			12月			1月			2月			3月			4月			5月		
	上旬	中旬	下旬	上旬	中旬	下旬	上旬	中旬	下旬	上旬	中旬	下旬	上旬	中旬	下旬	上旬	中旬	下旬	上旬	中旬	下旬
紅まどんな																					
宮内伊予柑																					
せとか																					
南津海																					

定期的に果実分析を行って水を与えるべきか切るべきかを適宜判断することで、中玉かつ高糖度の果実生産に努めている。

マルチドリップ栽培（マルドリ栽培）も導入。白色のマルチを敷き、点滴かん水チューブを利用したかん水施肥を行う栽培方法だ。マルチは一年中敷いたままでよく、かん水の自動化などの省力になる。必要なときに、必要な量を施肥できることで、高品質化にも貢献している。



紅まどんなのマルドリ栽培

貯蔵、熟成で品質向上 従来品種も収益アップ

価格が低迷したものの、栽培面積の多かった「宮内伊予柑」の収益向上にも取り組んだ。「宮内伊予柑」は平成16年度には、支部全体における販売額の85%、栽培面積の74%を占めていた。施設中晩柑や越冬中晩柑への品種更新を行ったことで、平成30年度には栽培面

積は全体の52%となった。栽培面積は減ったが、「宮内伊予柑」は、長期間の貯蔵が可能のため、労力の分散ができる。温度管理を行いながら貯蔵、熟成することによって糖度が増し、酸が抜けるよらかな味となる。釣島支部は良品生産者の園地だけが出荷できるJAのオリジナルブランド「蔵出しよかん」、JA全農えひめのブランドである「弥生紅」にも積極的に取り組み、価格安定を図っている。

売り上げ倍増で後継者が増加 新しい農業スタイル広がる

3本柱の取り組みが奏功し、大きく3つの成果が出てきた。1つめは、高品質・高収益化だ。釣島支部のかんきつ栽培面積は、平成16年度の41.22haから、平成30年度には33.47haとなり、16年度比で81.2%と縮小した。一方、販売額は16年度の7169万円から、30年度は1億4682万円となり、倍増した。1戸当たりの販売額は773万円と、JAえひめ中央管内の支部の中で最高となった。



贈答用に人気の「紅まどんな」

平成16年度当時にはあまり栽培されていなかった「紅まどんな」「せとか」「南津海」の3品種がその後、大きく販売額を伸ばしている。「宮内伊予柑」の平均単価も、管内では最も高くなった。JA果樹担当営農技術員の中塩屋岳志さんは「伊予柑の単一栽培から、品種を分散したことで、適期の管理が可能になったことが大きい」と話す。糖度、酸度を調べる果実分析が適宜できるようになり、成長の早い園地を見極め、順番に出荷ができるようになったことも要因の一つだ。平成30年度の釣島支部における1ha当たりの販売額は438万6000円。JAえひめ中央管内の支部平均336万9000円を大きく上回っている。

2つめは、これらの取り組みの中で、経営リスク、労働力の分散が達成できたこと。多品種栽培によって、現在では販売額は「宮内伊予柑」が31%、「紅まどんな」が22%、「せとか」が24%、「南津海」が20%と分散している。万が一の気象変動や災害のリスクを分散できるようになった。また労働力でも、品種を分散させたことで作業が集中しなくなり、より適期での防除や収穫、出荷が可

【主要4品種の販売額・生産量の推移】

販売額 (千円)				
年度	宮内伊予柑	紅まどんな	せとか	南津海
平成16	60,669	0	4,642	315
平成20	56,671	353	21,877	8,639
平成25	48,779	19,475	28,347	16,721
平成30	45,231	31,873	35,259	29,049

生産量 (t)				
年度	宮内伊予柑	紅まどんな	せとか	南津海
平成16	487.1	0.0	10.2	0.8
平成20	407.9	0.9	64.1	31.3
平成25	360.2	23.9	97.3	81.8
平成30	264.2	58.1	89.4	128.5



摘果確認カード

能になった。

3つめは、新しい農業スタイルの後継者が増加したことだ。収入の向上、安定へとつながったことで、後継者が島に戻りつつある。中には松山市街地に住居を確保し、妻は市内で会社に勤め、自身は定期船で「通い農業」を行っている新しい農業スタイルの後継者もいる。19戸の農家のうち、5戸が島外から通っている。

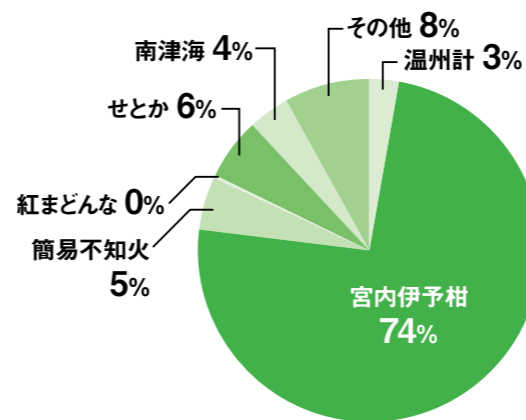
全生産者で園地を相互巡回 スプリンクラー防除で正品率向上

正品率向上へ10年ほど前から実施しているのが、園地の見回りだ。釣島は小さな島で「一島一家」、島民みんなが家族の精神が根付いている。JA職員と支部の全

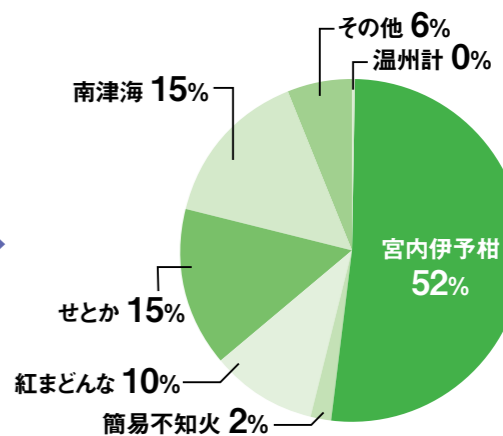


スプリンクラー防除で労力を削減

【平成16年度 品種別栽培面積】



【平成30年度 品種別栽培面積】



生産者が、全ての園地の状況を確認。自分の園地の進捗状況が早いのか、遅いのかなど栽培適期の確認に加え、新技術をすぐに共有することができている。

また、池本支部長は「スプリンクラー防除の導入も好転材料の一つだ」と説明する。釣島支部の生産者の平均面積は176aで、園地全てを手散布で防除するのは難しい。さらに、近年のゲリラ豪雨、長雨などにより、防除のタイミングが遅れてしまうことがある。そこで、スプリンクラー防除を導入。広範囲を効率よく防除できるため、正品率の向上だけでなく、労働力の削減にもつながった。

「JAが売れるものを作る」 さらなる挑戦へ

現在の釣島支部の平均年齢は56歳と、JAのかんきつ出荷者の平均である68歳と比べても10歳以上若い。さらに19戸のうち、12戸はすでに経営継承が済んでいるか、親子で経営をしており、後継者が決まっている。池本支部長は「釣島では、子どものころから長男が農業を継ぐという意識がある。先輩後輩関係なく、話し合える雰囲気がある。子どもが自ら農業をやりたいと思う要因の一つだ」と話す。

10年前、支部長として部員をまとめた山岡建夫さん。息子の山岡篤さんが現在、支部の生産部長を務める。支部全体の技術指導にあたり、池本支部長を支えている。

平成30年度の販売額は1億5000万円を目前とすると、若い農家だけでなく高齢農家も新しい苗を定植しており、今後新たに収穫を見込む木もたくさん育つ



池本支部長(左)、山岡生産部長(右)とJA職員の中塩屋さん

てきている。数年後には販売額1億8000万円を目標にする方針だ。「JAと協力し、JAが売っていきけるものを作っていく。JAがいなければ、私たちは商品売ることができない。これからも協力して喜ばれる商品を作っていく」と話す池本支部長。生産者とJAの二人三脚でさらなる発展を目指している。

審査講評

大杉立 委員長

松山市沖合の釣島と興居島で、「紅まどんな」「せとか」などのかんきつを専業で生産する19戸の生産者組織。高単価販売で、支部全体で年間1.5億円の販売額を誇る。1戸当たりの平均粗収益773万円は、JAえひめ中央支部でトップとなっている。所得率も5~6割と極めて高い。

評価された第1点は、高収益品種の導入などによる産地構造の転換だ。愛媛県のオリジナルブランド「紅まどんな」や島での栽培に適した「せとか」「南津海」などの新品種に切り換え、施設栽培を増やすことで高品質かんきつの安定生産を実現した。さらに、園地の半分を占める伊予柑の品質・価格向上の取り組みも行い、これらの取り組みが奏功して高価格販売を実現している。

第2点は、部員同士の切磋琢磨による技術向上である。全戸が参加する「見回り」でお互いの園地を観察し、栽培上の問題点を指摘し合う。これが適度の緊張を生み、技術・品質の向上につながっている。島には「一島一家」という言葉があるほど信頼関係が強く、自分だけでなく皆がもうけるという考えで、遠慮なく意見を出し合い、年上・年下にかかわらず他人の意見を聞き入れる雰囲気がある。また、19戸の平均年齢は56歳と若く、しかもほぼ全戸で後継者が確保されている。安定的に高収益を得られることと「一家」的な一体感がその理由と思われる。

このような釣島支部の取り組みは、人とのつながりの強さが大きな力となって産地を維持・発展させ、他産地にもヒントを与える点で評価できる。

村内の農家9割が加入 「一村一農場」の精神で 249haの農地を守る

長野県南箕輪村

農事組合法人 まっくんファーム

代表理事 **堀 美津男**さん

長野県南箕輪村に村内農地の半数以上を管理する“農地の守り手”がいる。農事組合法人まっくんファームだ。「一村一農場」を理念に、村内農家の9割にあたる570戸の農家が加入。耕作面積は249haに達し、高齢化が進む村にとってなくてはならない存在となっている。独自ブランドの特別栽培米コシヒカリ「風の村米だより」や特産のソバの栽培、販路拡大に力を入れ、村の美しい田園を守るために挑戦を続ける。



特別賞

Japan Agriculture Award



村の農地の5割超管理 耕作放棄地削減に貢献

南箕輪村では昭和50年代初めから、地区ごとに共同でコンバインを導入し、作業受託を行う組織をつくって水田農業を担ってきた。だが、地区を超えた作業の調整には限界があり、「南箕輪が一つになろう」との声が高まっていった。効率的な農業経営を求めて、平成18年に農作業受託を担う集落営農組織「南箕輪村まっくんファーム」を設立。平成23年には村内の9割にあたる573戸の合意を得て法人化した。

代表理事の堀美津男さん(73)は「村のみんなに参

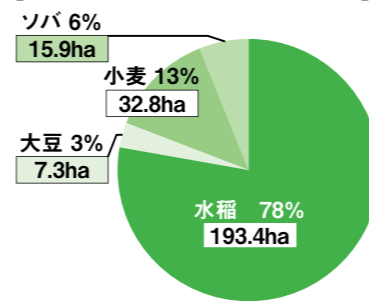
加してもらうため、集落を回って説明会をした。これで村が一つになった気がした」と当時の状況を語る。

まっくんファームは、農家の高齢化や兼業化が進む中、負担の大きい田植えや収穫作業を引き受けて農地を守る、なくてはならない存在となっている。農家・村・JAが一体となった「一村一農場」を理念に掲げ、現在は570戸の農家が加入している。

耕作面積249haのうち作業受託農地は239.3haで直営農地は10.1ha。耕作面積は設立当時から約3割増加した。主要作物は水稲、小麦、ソバ、大豆で、水田面積は村内の6割に達する。大型コンバインを14台所有し、コンバイン1台当たりの平均稼働面積は約1.5ha/日と高く、効率的な作業を実現している。

耕作放棄地も積極的に受け入れ、平成27年に11.3haだった村の耕作放棄地は、平成30年には8.1haまで減少した。JA上伊那や他の農業法人、行政などと緊密に連携し、農業と地域をつなぐ取り組みを積極的に行っている。

【まっくんファーム 耕作面積内訳】



長野県南箕輪村

南箕輪村は、中央アルプスの麓に広がる平たん地、伊那谷の北部に位置する。東に南アルプス、西に中央アルプスが望め、標高600～850mに水田と畑作地帯が広がっている。気候変化が大きく、降水量の少ない内陸性の気候を生かし、水稲を中心に野菜、花き、果樹の生産、酪農などが盛ん。村の人口は1万5554人(令和元年10月現在)で長野県で唯一自然増加を続けている。



一丸で村の農地を守るまっくんファームの組合員

地域農業を担う人材育成へ 若者を積極的に受け入れ

次世代の育成にも注力している。農業機械を操作するオペレーター作業員は理事5人を含む37人で、年齢別では60代が半数を占める。一方、20～50代のオペレーターも11人おり、この3年で40歳以下のオペレーターが3人加入するなど、次代の地域農業を担う人材育成、運営継承を含めた取り組みも行っている。

堀代表理事は「若い人たちが入ってきてくれているし、将来農業をやりたいという子どもたちもいる。そういう人たちを大切に育て、お互いに協力しながら参加してもらうことを大事にしていきたい」と話す。

「うまい米・売れる米」へ 地域一丸で栽培し、全国にPR

「夢は、特別栽培米コシヒカリ『風の村米だより』を南箕輪村のブランド米として全国に売り出し、地域を元気にすること。農家の所得を少しでも増やし、作業の負担を軽減していきたい」と話すのは水稲担当の理事を務める征矢直人さん(66)。

平成16年から有機質肥料・減農薬で「うまい米・売れる米」を作ろうと信州大学農学部と連携し、栽培を始めた。肥料は鶏ふんと米ぬかを原料とした有機質肥料を使い、化学農薬の使用は6成分以下に抑えている。上伊那農業高校やJA上伊那など地域の人々の協力を得て、「風の村米だより」という名称で商標を取得し販売している。

栽培面積は年々増加しており、村全体で49haに上る。村のふるさと納税の返礼品や、村内の学校給食での提供など地産地消の取り組みも進めている。知名度アップはまだまだ道半ば。「今後はさらに生産を強化するとともに、村内の学生らに販促ちらしやのぼり旗デザインの制作に協力してもらおうなど、新たなPRに取り組みたい」と堀代表理事。村一丸となり、全国的な知名度アップを目指している。

タブレットを導入し 3000筆を効率的に管理

広大な受託農地を効率的かつ適正に管理するため、平成30年からタブレットで圃場を管理している。以前は農地を一枚一枚、地図を広げて確認していたが、受託農地の拡大・分散により、3000筆に及ぶ管理作業は至難の業だった。タブレットでは、圃場データはもちろん、作業の進捗状況などを入力でき、作業の見える化を実現できた。堀代表理事は「情報通信技術(ICT)は使いこなせば使いこなすほど便利。今後はドローンなど使えるものは積極的に使っていきたい」とスマート農業へ展望を抱く。



タブレットを活用した圃場管理

人気のガレットで ソバの消費拡大を目指す

地域おこし協力隊が、村の特産品のソバの新しい食べ方として、そば粉で作る「ガレット」を提案。平成28年に村内の道の駅に「味工房ガレットカフェ」をオープンした。まっくんファームは翌年からそば粉の提供を始め、同法人のそば粉を100%使用した風味豊かなガレットが人気を集めている。

ガレットの人気を受けて、新たにソバの2期作に取り組み、農家の所得向上を実現。年間を通じて新鮮なそば粉の提供を可能にし、地域の魅力発信に貢献している。ソバ担当の理事、田中實さん(69)は「夏ソバは香ばしさも増してガレットに適している。2期作をしたことで耕作放棄地も減った。地域の特産品として広めていきたい」と抱負を語る。

まっくんファームは今後も村の“農地の守り手”として美しい田園を守るため、米やソバの販路拡大や消費拡大のための挑戦を続けていく。



まっくんファームのソバを使ったガレット

役員もスタッフも全員女性で運営

農家と協働でレストランから 農の魅力を発信

福岡県大木町

株式会社 ビストロくるん

代表取締役 **松藤 富士子**さん

福岡県大木町の「デリ&ビュッフェくるん」は、地場産率約80%を誇る地産地消型レストラン。毎日40種類の料理をビュッフェ形式で提供する他、食育活動を通じて農業の役割や価値、地域の食文化を子どもたちに伝えるなど、農業と地域の魅力の発信拠点になっている。運営会社、株式会社ビストロくるんの役員3人、従業員13人は全員女性で、女性が働きやすい環境も実現している。

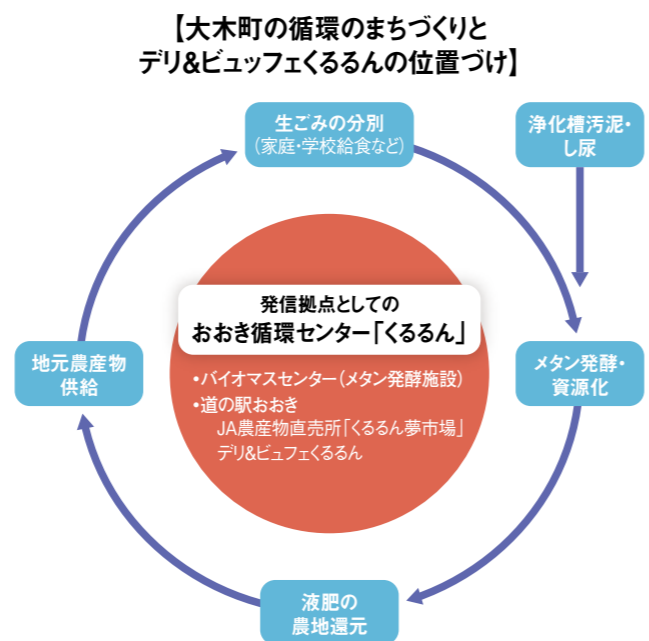


「循環のまちづくり」から 資源循環システムの発信拠点

「デリ&ビュッフェくるん」は、町中心部の「道の駅おおき」の敷地内にある。この道の駅構想が浮上したのは平成21年。「循環のまちづくり」を推進する大木町で、平成18年、生ごみ・浄化槽汚泥・し尿などを原料とするバイオガスプラントが稼働したのがきっかけだった。同プラントに農産物直売所やレストランのある道の駅を併設することで、従来は廃棄物として扱われてきた有機物が分解されてエネルギーと有機質肥料になり、農産物に形を変えて地域の食卓に並ぶ資源循環システムの発信拠点として整

備する計画が具体化した。

一般公募されたレストランの運営委託に手を挙げ、経営計画を採択されたのが、女性3人で設立した株式会社ビストロくるんだ。代表取締役の松藤富士子さん(60)は、シメジ・アスパラを生産する農事組合法人モア・ハウスの理事。専務の中島陽子さん(67)は養豚・アスパラ農家で、



福岡県大木町

福岡県南西部に位置し、人口は約1万4000人。福岡市・久留米市の通勤圏である一方、イチゴ、アスパラ、キノコ類など県内有数の販売額を誇る農業地帯。「みどりゆたかで、おしゃれな農村づくり」を目指している。2008年には生ごみなどバイオマス資源を軸に、食と農をつなぎ循環型社会の確立を目指す「もつたない宣言(ゼロ・ウェイスト宣言)」を公表した。



松藤代表(前列中央)ら役員スタッフ

地域の女性に呼びかけ、みそづくりなどを手掛ける「ラディッシュの会」を主宰する。最年少の松岡絵美さん(39)は、両親がキノコ農家。農業には熱い思いがあっても、飲食業は全く未経験だった。松藤さんは「農業者は単に農産物を作っているのではなく、その向こうにある土や水や地球を借りて、地域の人々の暮らし方、伝統・文化・教育まで全部とつながって生業としてきた。そのことを伝え、食と農をつなぐ場をつくりたいと思った」と当時を振り返る。

従来の考え方なら「ごみ処理場」と受け止められかねない施設に隣接するレストラン建設には賛否両論あった。しかし、「ふだんの生活の中では農産物の生産現場や農業の価値になかなか思い至らない。有機物の循環が見え

るこの場所だからこそ、やる意義がある」(松藤さん)と踏み切った。

「畑の事情が見える料理」で 消費者の心をつかむ

オープンまでの数カ月間、福岡市の農家レストランで皿洗いから仕入れ先、店の運営ノウハウまでを学んだ。開店当初は、30~40代女性をターゲットに、「自分にちょっとご褒美」感覚で訪れてもらえるように、ランチビュッフェの価格は、1350円(現在1500円)と農村部としては高めに設定した。だが、いざ蓋を開けてみると、若い世代だけでなく高齢者のリピーター客も増え、平日を含め約120席の客席が満席という、行列のできる人気店に成長した。以後9年間、毎日満席での営業が続き、年間販売額は1億円台(税込)を維持している。

人気の最大の理由は、地場産にこだわった食材と料理のクオリティの高さだ。農産物だけでなく、みそ・酢・しょうゆなど調味料も地元産という料理が毎日約40種類並ぶ。季節ごとの旬の農産物を主役としたメニュー構成は、地域ならではの家庭料理を基本に、スタッフ全員で考える。

定期的に開催するメニュー試作会や試食会は、食べ方を提案する場として一般消費者にも開放。各自が考案・調理したオリジナルレシピを試食し、投票の結果、1位になっ

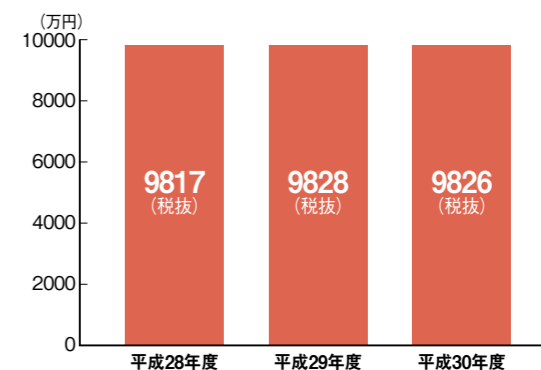


約40種類の料理が並ぶビュッフェ



地場産農産物を使った料理の数々

【年間販売額推移】



たメニュー考案者には賞金も出す。こうして蓄積されたレシピは9年間で約1000に及ぶ。その中から、「ころころエリンギ」や「旬のアスパラ1本揚げ」など、地域の特産品を生かした人気メニュー、野菜の切れ端や皮を活用した「もったいないかき揚げ」などユニークな一品も誕生した。

また、子どもたちの要望を受け、食材を自分でトッピングして焼くことができる小型のピザ窯を導入。さらに、顧客のニーズに応え、レシピブックも制作・販売した。食材の農産物はJA福岡大城が運営する隣の農産物直売所で手軽に購入できる。道の駅内の施設連携で、家庭での地産地消の推進に一役買っている。



子どもたちに人気のピザコーナー

「若いお客さまが、『これまで食事は、お腹を満たせばそれでいいと思っていたけれど、子どもにおっぱいをあげるとき、この子の命は私の食べもので支えていると気付き、意識が変わった』と言っていた。この店がそんな気付きの場になってくれたらうれしい」（松藤さん）

地域の農業者と連携 食と農の架け橋に

店内の壁には、食材を供給する生産者の写真パネルが飾られ、料理にも食材の生産者の名前を表示している。出荷生産者とは直接取引で年間契約が基本だ。規格外品やB品も買い取って無駄なく使いきり、生産者の所得向上につなげている。また、消費者の反応や要望などの情報は、生産者にもフィードバックし共有する。使用する食材は「町内>筑後地域>福岡県>国産」の優先順位で調達しているが、町内産が約80%、冬季はほぼ100%に達する。

道の駅の周囲には、観光イチゴ園「ラ・フリーズ」や「く



店内の壁に飾られた生産者パネル



レストランに隣接するJA農産物直売所

るるんトマトファーム」など、新規就農者や若手農業者が経営する施設園芸農園の他、新規就農者を支援する「農業塾」の圃場（ほじょう）もある。もともと水田主体だった同町が、野菜づくりの振興と人材育成を視野に始めたものだ。また町内には、JA全農と西日本鉄道（西鉄）の共同出資で設立した（株）NJアグリサポートが、イチゴでの新規就農研修施設を開設しており、研修後、町内で新規就農したイチゴ生産者は50人を超える。



おおき循環センターのバイオガスプラント

レストランは、店を訪れる消費者と農業者が直接交流する上でも格好の立地条件にある。道の駅として、すでに収穫体験や農業体験などに取り組んでいるが、松藤さんは「今後はお客さまを農家の方たちや畑にもっと近づけるような取り組みを考えていきたい」と新たな挑戦にも意欲的だ。

食育活動で資源循環の意味と 食文化・農業の価値を伝える

店内で発生した食物残さや廃油などは、毎日、隣接するバイオガスプラントに搬入され、再びエネルギーと有機質肥料に分解され再利用される。この循環システムを広く理解してもらうことが、レストラン運営の目的の一つだけに、開店当初から食育活動に力を入れている。

毎年、町内3小学校の6年生全員を無料でランチバイキングに招待し、「環境と循環」「食と農の大切さ」について授業を実施している。学校側も、この食育授業をカリキュラムの一環に位置づけており、9年間で約1500人の

【デリ&ビュッフェくるんの指標】

① 食と農をつなぐ確かな架け橋となる

- 命を育てる農業の大切さを理解した上で、農家の人たちの汗や思いを受け止め、料理に込めて提供する。
- 生産地や生産者の情報を、正しくわかりやすくお客様に伝え、お客様からの要望や課題をすばやく産地へ伝える役割を担う。
- 店舗以外でも、学校給食や交流活動を通して、畑と食卓の距離を近づける。

② 自然・環境に感謝して、 循環のまちづくりに率先して取り組む

- 使い捨ての資材などを極力使わないための工夫
- 食材を、残さずとして極力出さないための工夫
- 使えるものは繰り返し使い、ごみをひとつでも少なくするための工夫
- お客様にも賛同・協力していただくための、丁寧な説明

③ お客様に満足して頂き地域の皆さんに喜んで頂き、 自分自身が幸せになる

- 本当の豊かさを味わっていただく。（料理・空間・時間）
- 町の自慢となるような、誇りの持てる店づくりを目指す。
- 誰かに必要とされる喜び、役に立つという充実感を大切にしている。
- 仲間として相手の立場で考え、助け合い、課題を共有する。
- 家族に感謝して、仕事も家庭も大切にしている。

児童が授業を受けた。現在、レストランのスタッフとしてアルバイトに来る高校生たちも、小学生のときに食育授業を受け、関心を持った女性たちだ。

一方で、地域の年配者を招いて、昔ながらの伝統食や行事食の作り方を伝授してもらって料理教室を開催するなど、次世代に地域の食文化をつなぐ活動も行っている。松藤さんは「何の努力もしなければ、地域の郷土料理や伝統的な食文化は、やがて消えていってしまうかもしれない。まずは農業者が守り伝え、食に関わる者の使命として広めて行くことが重要」と前を向く。

コミュニティの核として機能 女性ならではの働き方も模索

8年前からは、高齢者世帯への配食サービス事業も受託している。週末を除く週5日、カロリーや栄養成分、塩分などに配慮した弁当を約20食調理。町のシルバー人材センターが宅配し、安否確認も行う。中島専務は「レストランの店内でも顔なじみになり、体調は悪くないかなど、ちょっとした会話をするのを楽しみに来てくださる方がいる。料理だけでなく、私たちとの会話の中で心の栄養もとっていただけるように気を付けています」と気を配る。

「食と農の架け橋」としてスタートしたレストランは、次第に、地域コミュニティの核としても、さまざまな機能を担い始めている。もう一つのピストロくるんの特徴が、役員を含めた女性たちによる「働き方改革」だ。厨房は午前8時から午後5時まで、ホール担当は勤務時間を自由に設定できるようにしている。

スタッフの8割は創業当初から働いているが、レストラン専業で生計を立てている人も、年金プラスアルファの収入を望む人もいる。柔軟な勤務体系を組み、それぞれの事情に適した働き方が可能となるよう工夫している。これは、役員の一ひとりで店長を務める松岡さんが、開店後に結婚、出産、育児を経験したことで、女性のライフステージの変化に応じて働ける環境の重要性に気付いたのが理由だ。

今後は、子育て世代も働ける場づくりとして、加工品開発と物販の可能性を模索中だ。松藤さんは「いずれはスタッフが男性と半々になってほしい。女性だけということに、こだわりはありません。ただ、まずは女性100%で、女性が働きやすい環境を整えたい」と抱負を語る。

審査講評

大杉立委員長

大木町の資源循環型のまちづくりの一環として道の駅の中に建設された農家レストラン。女性だけで経営しており、「農業の価値と役割を伝えるレストラン」という理念のもと、売上高約1億円、経常利益約500万円を上げている。

評価された第1点は、ぶれない経営方針である。「食と農をつなぐ確かな架け橋となる」「循環のまちづくり」「お客・地域に喜ばれ、自分自身が幸せになる」という3つの指標を掲げ、10年近く変わらず取り組んでいる。特に、「食と農をつなぐ確かな架け橋となる」取り組みとして、使用する野菜の8割は隣接する直売所へ出荷している地元農家との契約で仕入れたり、レストラン内に農家の写真を飾ったりしている。毎日提供する40種類の料理はおいしく丁寧に作られ、子ども連れからお年寄りまで幅広く受け入れられている。また、小学生をランチに招待し「食と農の大切さ」などのテーマで食育活動も行っている。

第2点は、女性がのびのびと働ける農家レストランであることだ。役員3名、従業員13名はすべて女性。役員は社長を中心に専務、店長がそれぞれの役割を主体的に担い、良いチームワークを発揮している。夏、冬、決算時の3回のボーナス、年1回の旅行など従業員のやる気を引き出す取り組みも実施。女性ならではの客への細かい気遣い、客との気さくなコミュニケーションなどが好評だ。

このようなピストロくるんの取り組みは、しっかりした理念と実践に基づく「食の架け橋」の優れた事例として高く評価できる。

合言葉は「地域と畑は自分たちで守る！」

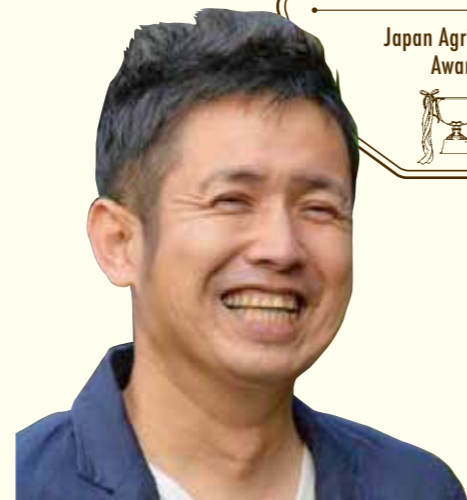
県内約130人の若手農家が連携 獣害対策ネットワークを結成

熊本県宇城市

くまもと☆農家ハンター

みやがわ まさひと
代表 宮川 将人さん

熊本県の「くまもと☆農家ハンター」は、深刻化する獣害に立ち上がった若手農家のグループだ。獣害が多発し、営農や生活にも支障が出始めたとき、「微力でも無力じゃなか」と130人が結集。電柵で害獣を遠ざける従来の「守り」だけにとどまらず、狩猟免許を取得して捕獲したイノシシを地域資源として生かす「攻め」へと転換した。猟友会・JA・行政・研究機関・IT企業などを巻き込み、新たなビジネスモデルの構築を目指している。



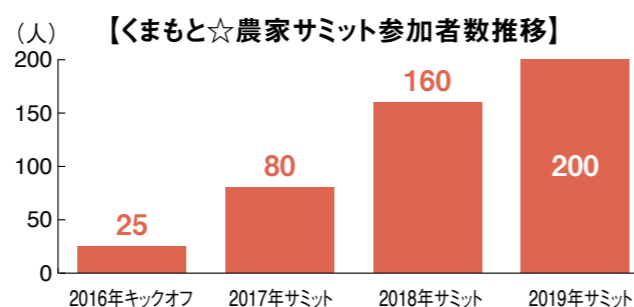
「もう農業やめようか」 地元農家のつぶやきに奮起

宇城市三角町で3代続く花き農家の宮川将人さん(41)が、イノシシ被害の深刻さを知ったのは平成28年。収穫直前のデコボンを一晩で食い荒らされた地元の高齢女性農家の「もう農業やめようと思う」という一言だった。さらには、耕作放棄地の増加がイノシシの餌場の増加につながり、農業被害だけでなく、イノシシと車の接触事故など、被害は日常生活にまで及び始めていた。

「このままでは離農どころか集落の崩壊につながりかねない」との危機感を抱いた。そこで宮川さんは、県主催の「く

まもと農業経営塾」の参加者に呼びかけ、「イノシシを考える農家合宿」を開催。宮川さんの思いに賛同した25人が集まった。議論の末にたどり着いた結論は、災害から地域を守る消防団のように、“獣害から地域を守る自衛団”を立ち上げることだった。農家自身が狩猟免許を取得してイノシシ駆除に乗り出す「くまもと☆農家ハンター」の結成に向けて動き出した。宮川さんは「猟友会の高齢化などで、プレイヤーが不足している。それなら実際に獣害を受けて、すぐに動ける地域に根付いた若手農家ほど最適なプレイヤーはいないと思った」と振り返る。

組織名の「☆」には、「地域の希望の星になる」という思いを込めた。参加メンバーは25～40歳。まだ経営の主導権が親にあり、農業にやりがいを感じにくい世代だ。だが、この活動は、自分が地域で役立っている実感や、地域の担い手としてのやりがいと自信につながったという。

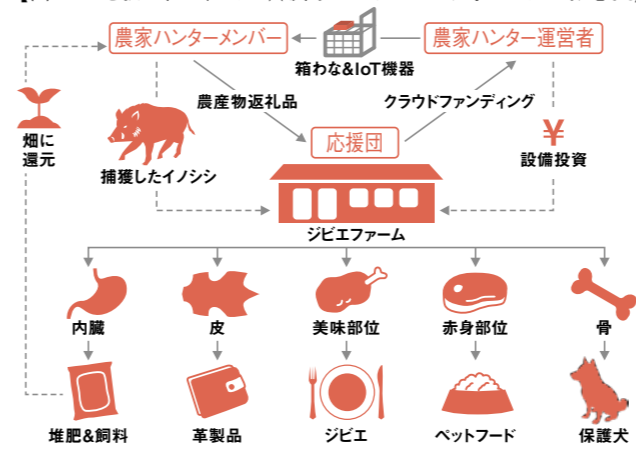


熊本県宇城市

宇城市は熊本県中央部に位置し、人口は約5万9000人。基幹産業は農業で、平たん地・中山間地域・半島地域それぞれの特徴を生かした農業を展開。同市三角町は有明海と八代海に挟まれた宇土半島先端地区で、デコボン(不知火)を中心とするかんきつ類や花き産地として高い評価を得ている。明治時代に築港された三角港は、全国屈指の貿易港として栄えた「明治3大築港」の一つ。

熊本県

【(株)イノPを核とするくまもと☆農家ハンターのビジネスモデル概念図】



また、獣害は栽培品目や地域の枠を超えて共有する課題でもある。それまで疎遠だった若手農家が広くつながり、栽培技術の情報交換も始まるなど、イノシシが若手農家のコミュニケーション活性化の起爆剤になった。くまもと☆農家ハンターでは、これを「イノコミ(イノシシ・コミュニケーション)」と呼んでいる。その結果、毎年関係者を集めて開くサミットの参加人数は年々増加している。

ICT技術とSNSを駆使し 捕獲効率化と資金調達を実現

組織の活動は、宮川さんとプロジェクトリーダーの稲葉達也さん(41)の2人がけん引する。稲葉さんはかんきつ農家の3代目。平成29年、それまで勤めていた会社を辞めて狩猟免許を取得した。農業の傍ら、農家ハンターのメンバーへの技術指導にも当たる半農半猟の生活だ。まずはイノシシ対策を基本から学び、メンバーで情報を共有することからスタート。熊本県猟友会三角支部長の山本哲彦さんに師事し、座学から箱わな設置や捕獲、止め刺しなどの現場研修も重ねた。

農業と活動を両立させるため、情報通信技術も積極的に活用する。箱わなに通信機を付け、イノシシがかかったら携帯電話に自動通知するシステムの導入で、わなの見回り作業を省力化。イノシシが近づくと周辺画像を携帯電話に自動送信する機器なども購入した。これらのIoT(モノのインターネット)機器や箱わなの購入資金は、クラウドファンディングで調達。メンバーの農産物セットをお礼品にした4回のクラウドファンディングで、延べ500人以上から約600万円が集まった。さらに、くまもと☆農家ハンターの認知度向上やファンづくりという成果もついてきた。

里に降りてくるイノシシから地域を守る、あくまで自衛目的の駆除が基本。地域住民との講習会や、耕作放棄の防止によるイノシシの餌場の低減、防護柵の設置なども行っている。現在、地元の三角町内に設置された箱わなは約200基。会員は約130人で、わな猟免許の取得者は30人を超えた。若手農家の活動に地域も刺激され、以前は300頭以下だった同町のイノシシ捕獲数は、年間1000



一丸となって獣害対策に取り組む若手農家

頭規模と3倍に増加。IoT機器開発などでの企業協力、JA熊本うき、行政、研究機関の支援など、活動の広がりとともに「イノコミ」の輪も広がりを見せている。

解体施設でイノシシを商品化 ソーシャルビジネス確立へ

令和元年、宮川さんと稲葉さんが役員となり、(株)イノPを設立。解体加工施設「ジビエファーム」を建設した。それまでくまもと☆農家ハンターの活動は全くのボランティアだったが、活動の持続性を考え、補助金に頼らず経済的に自立できるソーシャルビジネスとしての確立が必要と考えた。また、捕獲したイノシシは土中に埋設していたが、捕獲数の増加とともに限界が見えてきた。なによりも、捕獲したイノシシの命を奪う辛さを自ら経験することで、「奪った命を無駄にせず生かしたい」という思いが募った。

同社の社員となった井上拓哉さん(24)は、大学生のときに活動を知り、クラウドファンディングに10万円を支援したひとり。卒業と同時に移住してきたインターン者だ。販路として、直営ネットショップ「農家ハンターSHOP」を開設。精肉やハム・カレーなどの加工品の他、会員の生産した農産物なども販売している。今後は食肉だけでなく、赤身部分や骨はペットフード、皮は皮革製品、内臓は堆肥・飼料原料に生まれ変わらせ、イノシシの資源としてのフル活用を目指す。すでに複数の会社から取引の打診がある。

令和元年には、国連の公式サイトで、「生物多様性と地域社会を守るための農家の活動」として、同組織が



解体加工施設ジビエファーム

SDGsの優良事例の一つに紹介された。今後は他自治体へのノウハウ提供事業も視野に入れている。ビジネスとしての取り組みは始まったばかりだが、「住み続けられるまちづくり」を目標にした鳥獣害対策の新たな自治モデルは、国内外から注目を集めつつある。

受賞者たちの言葉

私たちの宝もの、私たちの原点



個別経営の部

埼玉・有限会社 小松沢レジャー農園 町田恒夫さん

お客さまを幸せにする観光農園へ

お客さまに楽しんでもらうことがやりがいです。また来たいと思ってもらえるように、お客さまが何を求めているのかを常に考えています。来年で50周年を迎えますが、100周年に向け、お客さま第一主義で、チーム小松沢として取り組んでまいります。

個別経営の部

愛知・いしかわ製茶 石川哲雄さん 瑞枝さん

先祖が開拓した茶畑を家族経営で守っていく

周囲の反対を押し切って、標高650mの高冷地で廃車になったバスに寝泊まりして食事を持ちこみながら茶畑を開かんしました。あの日とはとにかく寒かった。でも世界への扉がここから開きました。



個別経営の部

長崎・松崎秀利さん 弘子さん

牛と鳥が宝もの

鳥には何でもあります。土地も草も青空も。牛たちはみんな幸せそうな顔をしています。牛と鳥は私の宝ものです。



個別経営の部

宮城・有限会社 氏家農場 氏家靖裕さん

稲作地帯の新たな挑戦

時代の変化を読み、常に消費者の求めるものを考えて形にしていく。女性、外国人技能実習生、高齢者、障がい者——さまざまな背景を持つ仲間と共に意識を高め合い、みんなで産地を盛り上げていきたいと思っています。



集団組織の部

茨城・下妻市果樹組合連合会 大塚武雄会長

選ばれる梨産地へ“攻め”続けます

“選ばれる産地になる”をモットーにチャレンジする“攻めの戦略”を通してきました。「甘熟梨」、最高級梨「赤箱」は私たちの誇りです。日本、いや世界のトップを目指す“攻め”こそわれわれの原点です。



集団組織の部

岡山・岡山市農業協同組合一宮選果場果樹部会 今井康隆部会長

新規就農者を手厚くサポート

新規就農者や若い後継者は私たち産地の宝ものです。桃と同じように、丁寧に丁寧に育てていきたいです。農地の確保や栽培指導から人生相談まで、みんなでサポートしていきます。

集団組織の部

愛媛・JAえひめ中央 釣島支部 池本雄吉支部長

“一島一家”の精神根付く

農業が嫌だと話す人はいません。先輩と後輩は親子ぐらい年が離れていても、関係なく意見が言い合える関係が宝物です。みんなが前を向き、これからもJAと協力して、JAが販売しやすいものを作っていきます。



集団組織の部

長野・農事組合法人 まっくんファーム 堀美津男代表理事

「一村一農場」として農地を守る

3000筆もある農地を管理するのは骨が折れるけど、「誰かが守らなければ」の一心です！農業は楽しいことであり、夢がある。新しい技術を取り入れながら、次世代につないでいきたいです。

食の架け橋の部

福岡・株式会社 ビストロくるん 松藤富士子代表取締役

農の価値を地域に伝える架け橋に

農業は単に食料生産だけでなく、町の景観や暮らし、教育文化を守ることにもつながっています。地域の方たちの理解を深め、地域農業を支持してもらうための架け橋になれたらうれしいです。



食の架け橋の部

熊本・くまもと☆農家ハンター 宮川将人代表

若手農家が「地域の星」になる!

「イノコミ(イノシシ・コミュニケーション)」で人と人をつなぎ、持続可能な村づくりを実現することが最終目標です。「先義後利」を胸にボランティアでスタートし、ここからビジネス展開。期待してください!

第49回日本農業賞の受賞者

個別経営

- [大賞] 埼玉県横瀬町
有限会社 小松沢レジャー農園
- [大賞] 愛知県豊田市
いしかわ製茶
- [大賞] 長崎県小値賀町
松崎 秀利さん 弘子さん
- [特別賞] 宮城県涌谷町
有限会社 氏家農場

集団組織

- [大賞] 茨城県下妻市
下妻市果樹組合連合会
- [大賞] 岡山県岡山市
岡山市農業協同組合一宮選果場果樹部会
- [大賞] 愛媛県松山市
JAえひめ中央 釣島支部
- [特別賞] 長野県南箕輪村
農事組合法人 まっくんファーム

食の架け橋

- [大賞] 福岡県大木町
株式会社 ビストロくるるん
- [特別賞] 熊本県宇城市
くまもと☆農家ハンター

「個別経営の部」優秀賞

岐阜県高山市
株式会社 和仁農園 (水稲)
大阪府富田林市
中筋 秀樹さん (ナス、キュウリ)
奈良県葛城市
吉川 弘孝さん (葉ネギ)

「集団組織の部」優秀賞

福島県伊達市
JAふくしま未来
伊達地区きゅうり生産部会
(夏秋キュウリ)
神奈川県小田原市
SG21 (かんきつ、湘南ゴールド)
山梨県山梨市
フルーツ山梨農業協同組合
かのいわ中央共選所生産部会
(モモ)

「食の架け橋の部」優秀賞

山梨県甲州市
有限会社 ぶどうばたけ
菱山中央醸造 有限会社
(果樹、ブドウ)

「食の架け橋の部」奨励賞

栃木県日光市
観世音そば下の家
岩崎そば生産組合 (ソバ)

第49回日本農業賞「個別経営の部」「集団組織の部」

審査委員

委員長 大杉 立 (東京農業大学 客員教授)
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 生命環境系 教授)
藤井 喜継 (日本生活協同組合連合会 専務理事)
盛田 清秀 (公立小松大学 国際文化交流学部 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 解説主幹)
篠田 恵一 (日本放送協会 制作局 第3制作ユニット 専任部長)
西野 司 (全国農業協同組合中央会 農政部長)

第49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)
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 bc編集記者)
榎田 みどり (農業ジャーナリスト、明治大学 客員教授)
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)
篠田 恵一 (日本放送協会 制作局 第3制作ユニット 専任部長)
生部 誠治 (全国農業協同組合中央会 営農くらし支援部長)