

第48回日本農業賞の受賞者

個別経営
大賞

富山県入善町
有限会社
アグリゴールド矢木



個別経営
大賞

静岡県浜松市
京丸園株式会社



個別経営
大賞

愛知県幸田町
有限会社マルミファーム



個別経営
特別賞

栃木県鹿沼市
株式会社
JBYASHIKI



集団組織
大賞

宮城県仙台市
農事組合法人
井土生産組合



集団組織
大賞

長野県飯田市
みなみ信州農業協同組合
柿部会



集団組織
大賞

長崎県雲仙市
島原雲仙農協
雲仙フロンティア部会



集団組織
特別賞

茨城県筑西市・桜川市
JA北つくば
こだま西瓜部会



食の架け橋
大賞

愛知県豊橋市
河合浩樹さん



食の架け橋
特別賞

宮城県西米良村
小川作小屋村運営協議会



〔個別経営の部〕優秀賞

石川県金沢市
株式会社 北ファーム
(水稲、大麦、大豆、レンコン)

岡山県岡山市
有限会社 カーライフフジサワ
(水稲、二条大麦、飼料用米、
WCS用稲、飼料用トウモロコシ)

長崎県諫早市
西村鉄舟・綾
(カーネーション、ガーベラ、ラナンキュラス)

〔集団組織の部〕優秀賞

東京都八王子市
TOKYO X 生産組合(豚)

奈良県五條市
JAならけん ハウス柿部会(ハウス柿)

宮崎県都城市
観音池ボーク出荷組合(豚)

〔食の架け橋の部〕優秀賞

福島県会津坂下町
人と種をつなぐ会津伝統野菜(野菜)

大阪府東大阪市
フレッシュ・クラブ(野菜・水稲・花き)

〔食の架け橋の部〕奨励賞

山梨県甲府市
ワインツーリズムやまなし(ドウ)

第48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)

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(筑波大学生命環境系教授)

藤井 喜継(日本生活協同組合連合会常務理事)

盛田 清秀(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)

吉田 卓哉(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)

西野 司(全国農業協同組合中央会農政部長)

第48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bc編集記者)

榊田 みどり(農業ジャーナリスト、明治大学客員教授)

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)

吉田 卓哉(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JA支援部長)

日本農業の トップランナーたち

Top Runners of
Japanese Agriculture



日本農業のトップランナーたち
第48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
令和元年6月発行

NHK・JA全中

第48回 日本農業賞【目次】

Top Runners of Japanese Agriculture

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48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、「食の架け橋の部」1件を奨励賞に選びました。



表彰式（平成31年3月9日 東京都渋谷区・NHKホール）.....04

【個別経営の部】

【大賞】 有限会社アグリゴールド矢木 富山県入善町

親子2代で140haのメガファームへ成長

地権者の信頼を得て農地集積06
地域意識し経営展開

【大賞】 京丸園株式会社 静岡県浜松市

ユニバーサル農業で高収益実現

創意工夫で作業を標準化10
誰もが輝ける農業で「笑顔創造」

【大賞】 有限会社マルミファーム 愛知県幸田町

高収益性を追求する養豚一貫経営

先進技術をいち早く導入14
衛生重視で効率性を追求
仲間と共に「改善」

【特別賞】 株式会社JB.YASHIKI 栃木県鹿沼市

家族経営で大規模繁殖和牛経営を実践

100%自給粗飼料でよく食べ、18
よく育つ理想の子牛を生産

【集団組織の部】

【大賞】 農事組合法人 井土生産組合 宮城県仙台市

地域の有志15戸で“復興の旗印”に

震災乗り越え、地域農業再生へ20
ネギがつなぐ新たなコミュニティー

【大賞】 みなみ信州農業協同組合 柿部会 長野県飯田市

2000人超の部会員が一致団結

産地の誇りかけ、品質管理徹底24
危機乗り越え、「市田柿」のブランド確立

【大賞】 島原雲仙農協 雲仙ブロッコリー部会 長崎県雲仙市

部会員一丸で栽培環境を整備

氷詰め出荷で高品質届ける28
若手後継者が参入しやすい環境へ

【特別賞】 JA北つくば こだま西瓜部会 茨城県筑西市・桜川市

消費者に選ばれるこだま西瓜産地を目指して

農業は団体戦32
全国トップの販売額へV字回復

【食の架け橋の部】

【大賞】 河合 浩樹さん 愛知県豊橋市

農・商工・消費の枠を超えて地域連携

無農薬レモンを起点に34
“つながる農業”で地域活性化目指す

【特別賞】 小川作小屋村運営協議会 宮崎県西米良村

人口100人の集落に年間観光客2万人

地域の魅力を引き出し38
地産地消型レストランを核に
農・食・文化を発信

審査講評



審査委員長

大杉 立

（東京農業大学客員教授）

第48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。

今回の受賞者にみられる特徴としては、まず第1に、地域への熱い思いです。第2は、家畜や作物への強いこだわりとそれを支える団結力です。第3は、福祉などさまざまな分野との連携です。

地域への熱い思い、生産対象への強いこだわり、農福など幅広い連携といった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。



写真：萩原 明

第48回 日本農業賞



日本農業の輝く トップランナーたち

第48回日本農業賞表彰式
平成31年3月9日 NHKホール(東京都渋谷区)

表彰式

第48回日本農業賞の表彰式と記念イベントが平成31年3月9日、東京都渋谷区のNHKホールで開かれました。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、現代の日本の農業を取り巻く課題に不断の努力と斬新なアイデアで立ち向かい、農業の未来を切り拓くすばらしいものだと感じました。安心・安全でおいしい食材を消費者に届けるため、意欲的に経営や技術の改善に取り組み、地域社会の発展に貢献する生産者の方々に改めて敬意を表します。

主催者あいさつ



JA全中会長 中家 徹

災害や不利な条件など困難を克服し、地域とともに歩んできた受賞者のご苦勞と功績に深い感銘を覚えると同時に、日本農業の発展に取り組む一人として、皆さまから大いなる勇気を頂きました。「日本農業のトップランナー」とも言うべき、受賞者の皆さまを先頭に、私たちは農業と地域の未来を切り拓く道を、希望と誇りを胸に、力強く歩んで参りたいと存じます。

来賓あいさつ



農林水産大臣 吉川 貴盛

受賞された皆さまは、優れた経営感覚を持って技術の導入や改善に意欲的に取り組み、農業者と消費者を結ぶ架け橋としての優れた活動などにより、地域活性化に大きく貢献されてきました。卓越したアイデアをもとに挑戦を重ね、今日の多大な成果につなげてこられた皆さまが、今後ともわが国の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。

親子2代で140haのメガファームへ成長

地権者の信頼を得て農地集積 地域意識し経営展開

富山県入善町

有限会社アグリゴールド矢木

代表 矢木 龍一さん

有限会社アグリゴールド矢木は、水稻・大豆を中心に140haを超す大規模経営を展開している。ミニトマトやイチゴなどの施設園芸を積極的に導入し、通年雇用も実現。かつて水稻単作だった地域で、平成30年には県内の農業法人で初めてグローバルGAP認証をミニトマトとイチゴで取得。地域農業の発展に貢献している。



水稻・大豆中心の 土地利用型農業を展開

アグリゴールド矢木代表の矢木龍一さん（55）は平成7年に就農し、父に習って水稻とキャベツの生産を始めた。米の生産調整強化を受け、平成9年には転作作物として大豆の生産を開始。キャベツと比べて少ない労働時間で同程度の収益を確保できたことから、大豆の面積比率の拡大を図った。

転作大豆の生産を地域の農家から積極的に受託し、平成11年には水稻11haに対して大豆は22haと、大豆の生産面積を着実に増やした。

【経営規模の推移】(単位:ha)

年度	部門	水稻	大豆	白ネギ	ミニトマト	合計
平成27		7,772	5,286	20	9	13,087
平成28		8,279	5,309	23	9	13,620
平成29		8,549	5,379	50	9	13,987

注意: 上記の他、各年にブルーベリー15a、平成29年はイチゴ5a(収穫は平成30年)が加わる。

平成29年の作付面積は、水稻85.5ha、大豆53.8ha。土地利用型農業を柱として、10人の従業員（役員4人、常時雇用6人）を抱える同社を経営している。

農地を集積し規模拡大 県初の1戸1法人によるメガファームに

入善町とJA入善町（当時、現JAみな穂）は、平成15年に「公益財団法人入善町農業公社」を設立した。農地委託希望者による相談を受けた公社が、認定農業者にその農地をあっせんする。当時、同社のある飯野地区では、個々の認定農業者が経営する農地が分散していた。矢木代表は、地域の農家に声を掛け、それまでと同等の経営面積を確保しつつ、農地が交錯しないよう、公社に調整を依頼した。これにより農地の分散は解消され、作業効率が大幅に向上した。

富山県入善町

富山県の北東部、北アルプス立山連峰を源流とする黒部川が作り上げた「黒部川扇状地」の中央に位置し、広大な平地と清流に恵まれる。1950年代から70年代にかけて行われた大規模な幹線用水や圃場の整備を背景に、県内有数の穀倉地帯となった。富山市から約40kmで、JAみな穂を通じた委託販売が多数を占める。



アグリゴールド矢木の役員と従業員の皆さん

平成16年には、「農業経営基盤強化促進法」を活用し、「特定農業法人」に認定された。地域農家の合意の下、農地の集積が可能となった。丁寧な生産管理と、矢木代表の農業に対する姿勢は地権者に信頼感を与え、同社に農地が集まった。「特定農業法人」として、主に飯野地区の東部で農地を集積し、経営規模は順調に拡大。平成21年には経営面積が100haを超えた。

平成29年時点の経営面積は140.1ha。200haまでの拡大を見据えて経営計画を立て、さらなる農地集積を図っている。従業員が乗るトラクターには必ずスコップを備え付け、圃場の出入り口の泥を落とすなど、農地を預けてくれる地権者に対する配慮も欠かさない。

地域の組合を活用し、低コスト・省力化を徹底 短い労働時間で多収・高品質を実現

水稻の収量は10a当たり593kg、大豆は180kg（平成29年）と、どちらも県平均を上回る。施肥や地力増強資材の散布を欠かさず行うことを基本とし、JAみな穂の施肥設計や病害虫防除計画に沿って栽培している。また、環境に配慮した肥効調節型肥料を用いた側条施肥を取り入れるなど、土づくりから肥培管理まで基本技術を徹底。高い単収の確保と持続的な経営につなげている。

大豆の生産では、富山県の主力品種「エンレイ」に、晩生の「シュウレイ」を組み入れることで、作期分散を図つ



6500時間超と、充実したメンテナンスを表すトラクターのアイドラー



綿密な作業計画で1日平均12枚を耕す

ている。また、収穫開始時期を早めに設定し、刈り遅れ、倒伏、落莢や品質低下を最小限に抑制。上位等級比率は35%と、多収かつ高品質な大豆の生産に努めている。

水稻・大豆栽培では省力化も進めている。水稻生産の10a当たり労働時間は、県平均25時間に対し10.5時間、大豆は北陸平均8.3時間に対し6.5時間と、いずれも平均より短い。水稻の育苗は自社では行わず、地元の「飯野上部育苗組合」から苗を購入している。大豆生産に必要な機械は、「飯野地区受託者協議会」、堆肥散布は「飯野堆肥組合」所有の機械を借りるなど、地域の組織と連携することで、低コスト・省力化を実現している。また、JAの声掛けで町域の認定農業者らが設立した防除組織、「ハイテク入善」に病害虫防除を委託。無人ヘリコプターによる農薬散布で、作業時間を減らした。

さらに、85.5haという水稻の作付面積に対し、田植え機は1台、コンバインは2台と、機械の使用台数を極力抑えている。綿密な作業計画に基づいて的確に作業することで、作業効率を最大化。使用する機械のメンテナンスも

【平成29年産の作付体系】

			●育苗 ●定植 ✕収穫											
作目	品種	平成29年面積	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
水稻	コシヒカリ	73.0ha				●	●				✕	✕		
	ミルキーQueen	12.5ha				●	●				✕			
大豆	エンレイ、シュウレイ	54.0ha						●	●			✕	✕	
白ネギ		50a	✕			●		●						✕
ミニトマト		9a			●			✕						✕
イチゴ		5a	✕				✕				●			
ブルーベリー		15a							障害者施設の体験農園					

確実にを行い、低コスト・省力化を徹底している。

通年雇用のため園芸品目を充実化
グローバルGAP認証取得へ

年間を通した労働体系を確立するために、園芸品目の栽培にも力を入れている。平成12年に、水稻育苗ハウスを有効活用するため、白ネギのハウス栽培を始めた。現在は白ネギに加え、ミニトマト、イチゴ、ブルーベリーの4品目を栽培している。白ネギは、平成29年から水田での露地栽培も始め、生産量を増やした。また、JAみな穂管内の生産者向けに、白ネギの収穫適期を共有するための研修会を開催するなど、地域全体での適期収穫に貢献している。

平成26年からは、JA全農が開発したトロ箱養液栽培



「ういずOne」を使ったトマト栽培

システム「ういずOne」を導入し、ミニトマトを栽培している。現在、ハウス3棟（9a）で栽培し、従業員の技術水準の向上などにより、単位当たり収量は着実に増加している。

ミニトマトに次ぐ新たな園芸品目として、平成29年にイチゴの栽培を始めた。白ネギ、ミニトマト、イチゴと、栽培、収穫期間の重ならない作物を育てることで、園芸品目での通年雇用を実現。園芸部会と土地利用型部会の分業体制を確立した。園芸部会には女性4人（役員1人、従業員3人）が所属し、ミニトマトやイチゴの栽培、販売を担当する。細かい作業やコミュニケーション力が問われる



イチゴのハウスで作業する女性従業員



ハウスで栽培するイチゴ「ういずOne」

仕事に女性を割り当てている。

イチゴのハウスは、観光農園としても開放している。収穫期には、小学校の新生児や保育所の子どもたちを招いて収穫体験を行う。また、15aでポット栽培するブルーベリー

の圃場を近隣の障害者施設に無償で開放して摘み取り体験を行い、施設でのジャムなどの加工品生産に役立てている。

生産した農産物を、より安心して食べてもらうため、平成30年1月には、ミニトマトとイチゴの栽培でグローバルGAP認証を取得した。認証の取得に向けて、きめ細かな栽培管理と記録、肥料・農薬の適正使用などを社内でルール化。ミニトマト、イチゴの栽培を担当する園芸部会の従業員だけでなく、土地利用型部会の従業員の間でも、労働安全や農薬使用後の農機の取り扱いなどに対する意識が高まった。

また、同社のグローバルGAP認証取得をきっかけに、地域の若い担い手が米の生産で同認証に挑戦し、取得に成功。担い手同士の活発な情報交換など、地域農業の活性化に波及した。

「結い」の精神つなげたい
地域農家との協働で産地の発展目指す

日本農業賞を受賞後、矢木代表は自身のSNSに、「JAの青年部に入ってから人生が変わった。多くの出会いによって成長し、今の経営が成り立っている。」という旨の一文を綴った。矢木代表は、就農して1年後にJAの青年部に入部。平成18年には、全国農協青年組織協議会の会長に就任した。活動を通じて全国に仲間を作り、地域や農業の未来を共に考え、自身の経営に反映させてきた。

5年前、息子であり、同社の取締役を務める矢木隆之さん（24）が就農を決意した際、全青協で活動と共にした盟友が営む牧場で、1年間の研修を受け入れてもらった。当時出会った仲間とのつながりが、同社の担い手育成にも生きている。

JA全青協での活動を経て、矢木代表が農業法人を経営する上で重要だと感じているのは、「一人勝ちではない」ということだ。多くのメガファームは育苗や播種を自社で行うが、同社は飯野上部育苗組合が運営する育苗センターから苗を購入する。これによって、育苗にかかる



同社の次代を担う取締役の矢木隆之さん

人員を他に割くことができ、飯野上部育苗組合の経営にも貢献できるからだ。地域の農業者と連携、協働することで、地域農業の持続的な発展を目指している。

同社は、施設栽培が盛んではない地域でミニトマトやイチゴの生産を始めた。これには、地域の農業を産業に発展させ、「農業者がサラリーマン並みの給料を受け取れるようにしたい」という思いも込められている。同地域でイチゴの生産を検討している農業者がいれば、「いつでも研修に来てほしい」と門戸を開く。矢木代表は、「後に続く生産者が出てくるよう、自ら挑戦し続け、良い事例を残していきたい」と語気を強める。

幼少期に近隣農家で助け合った「結い」の精神を次の世代にもつなげたいという思いで、会社の経営やJAの運営に参画してきた。同社で働く従業員の平均年齢は30代と若く、多くが農外からの就農だ。矢木代表は、「彼らが地域農業を担っていけるように『輪のころ、地域との輪、人々の和（輪）』を経営理念とし、地域農業と共に歩んでいきたい」と力を込める。

審査講評

大杉立委員長

（有）アグリゴールド矢木は、大型水田を中心に約140haで大規模米・大豆・野菜経営を展開する1戸1法人である。

評価された第1点は、高い収益性とそれを実現している効率的な生産体制である。平成27～29年度の粗収益は1.8億～2億円、所得は2000万～5000万円であるが、中心となっている水稻の収量が県平均より10%ほど高い。地域内の農業法人と耕作分担地域を調整して農地の集積を図りながら、少ない機械で効率的に圃場作業を行い、機械の更新期間を短くして整備経費を削減させるなどコスト削減に努めている。

第2点は、従業員のモチベーションを高める取り組みである。土地利用型部会と園芸部会に分け、それぞれが自主管理する水田の収量やミニトマト、イチゴの販売実績をボーナスに反映させている。また、女性社員の就業に伴い、社屋を新築して女性の働きやすい環境づくりにも努めている。

第3点は、明確な地域貢献の姿勢である。地域の「結い」を大切に、例えば、ブロックローテーションされている大豆集団転作を引き受けたり、地域の育苗組合や防除組織への参加など地域を大事にするさまざまな取り組みを行ったりしている。農地については、頼まれれば断らずに引き受ける、という姿勢を貫き、イチゴも地域での新たな園芸作物と位置付けて生産拡大と地域農家への浸透を図っている。

このようなアグリゴールド矢木の経営は、「地域を守る水稻中心の大規模経営」における1戸1法人の高収益モデルとして高く評価できる。

ユニバーサル農業で高収益実現

創意工夫で作業を標準化 誰もが輝ける農業で 「笑顔創造」

静岡県浜松市

京丸園株式会社

代表取締役 鈴木 厚志さん

静岡県浜松市の京丸園株式会社は、障害者や高齢者など多様な人材が働きやすいユニバーサル農業で高収益を実現し、新しい農業経営を切り拓いた。誰もが効率的に正確な仕事ができるように、さまざまな工夫で作業を標準化。右肩上がりに売り上げを伸ばし、平成 29 年には障害者 25 人を含む従業員 100 人で約 4 億円に達した。



安定生産・出荷と高付加価値で オリジナルブランド確立

京丸園では、障害者や高齢者、妊娠中の女性や不妊治療に取り組む女性、引きこもりだった人など、誰もがやりがいを感じながら笑顔で働く。主力は計 1.3ha で水耕栽培する芽ネギ、ミニチンゲンサイ、ミツバの 3 つの小型野菜で、JA とびあ浜松に全量を出荷する。独自の栽培システムで高い回転率を誇り、年間を通して安定的に出荷する体制を確立。JA のブランド力に加え、JGAP やしずおか農林水産物認証の取得で付加価値を高め、差別化にも成功している。生産力と付加価値

で高い市場占有率を誇り、芽ネギが東京青果 80%、大阪中央青果 90% に達するなど、独自のブランドを築いている。



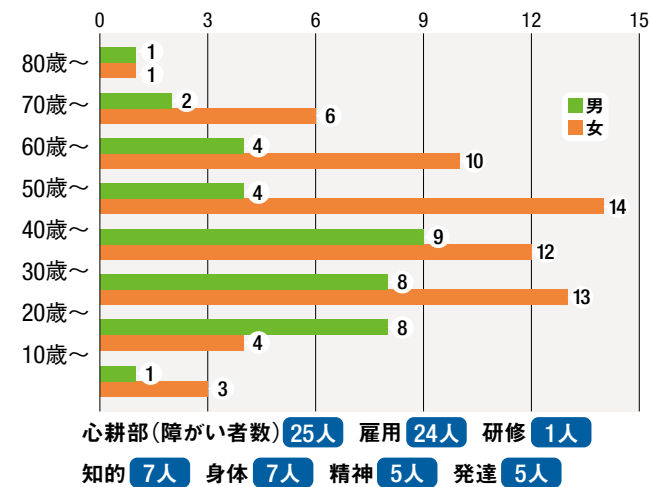
鈴木厚志代表(左から2人目)と妻の緑さん(左から3人目)と社員

障害者受け入れで驚きの効果 1年に1人受け入れへ

代表の鈴木厚志さん(54)は農家の13代目。農業高校、農林大学校に進学した後、20歳で親元就農し、朝から夜中までがむしゃらに働いた。就農当初は、両親と祖母3代の家族経営で、「激務ではあったが、充実していた」(鈴木代表)。ただ、就農して10年ほど

【多様な人達が活躍する農園】

総数 100人(役員4人・社員10人・パート86人)



京丸園の主力商品

経つと売り上げが思うように伸びなくなり、課題に直面。「こんな大変な農業をずっと続けて、この先何があるんだろう」と悩み、解決策を求めて経営塾に通い始めた。そこで、経営理念を考えるようになったとき、鈴木代表のその後の農業を大きく変える出会いがあった。

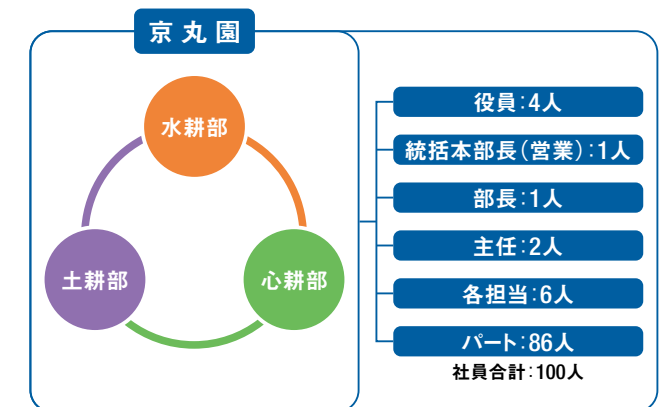
求人広告を見て、パートタイマーに応募してきた障害者の男性だった。当時から農業分野の人手確保は難しく、若い人材を求めている、応募してくるのはほとんどが高齢者と障害者ばかり。自分と同じようには働けないと思い、ずっと断っていた。その男性の採用も断るつもりだったが、男性の母から「無給でもいいから働かせてほしい」と言われ、体験という形で数日間受け入れてみることにした。あまり期待していなかったが、驚くべき効果があった。本人が黙々と作業をこなすだけでなく、周りのパートさんたちが彼を支えようとして雰囲気良くなり、仕事がしやすいように工夫することで作業効率もアップ。妻の緑さん(54)も「雰囲気も作業効率もびっくりするくらい良くなった」と振り返る。

鈴木代表は「農業は団体戦。個で考えれば半分しかできなくても、みんなで工夫して強い組織にし、団体戦で勝てばいいんだ」と気付いた。困ったことや問題に

直面するからこそ、工夫や改善が生まれる。障害者に来てもらい、問題を解決していけば、大きな可能性が生まれると確信した。そこから、年に1人障害者の受け入れを始めて心耕部を立ち上げ、ユニバーサル農業の道を歩み始めた。

障害者の母親の言葉に「人に喜ばれるため、人の笑顔のために働くんだ」(鈴木代表)と、農業を営む意味にも気付かされた。10代から90代まで多様な人が笑顔でやりがいを持って働ける農園にしたいとの思いを込めて、「笑顔創造」を経営理念に掲げ、平成16年には法人化した。

【京丸園組織図】



人に仕事を合わせる 作業を分解し、標準化

障害者の雇用を始めてから、問題や困ったことに直面したときの「気づき」を大切に、日々創意工夫を重ねてきた。特に大切にしているのは、人が仕事に合わせるのではなく、人に仕事を合わせる「人ありき」の考え方だ。

あるとき、特別支援学校の生徒の実習を受け入れ、「トレーをきれいに洗って」と仕事をお願いすると、1時間ずっと1枚の同じトレーを洗い続けていた。「この子は作業ができない」と思い込み、先生に連絡すると、「抽象的な作業指示を出しているから農業は衰退するんだ」と怒られた。農家の作業指示は抽象的な言葉ばかりで分か



メーカーと共同開発したトレーを効率的に洗浄する機械

静岡県浜松市

静岡県西部、東京都と大阪府のほぼ真ん中に位置する。天竜川中流域の急しゅんな中山間地、扇状地に広がる下流域の平野部、河岸段丘の三方原台地、そして浜名湖から太平洋沿岸部によって形成され、地形を生かした多様な農産物が生産されている。特にミカンやチンゲンサイ、セロリ、ジャガイモ、菊やガーベラなどの生産が盛んで、農業産出額は533億円(平成28年)を誇る。



板を使い、効率よく芽ネギの定植作業を行う従業員

りづらく、農家以外の人を手伝いづらいことを実感した。この気づきから、ブラシを回転させた機械にトレーを左右2回入れれば、誰もが効率的にきれいにトレーを洗えるような独自の機械をメーカーと共同で開発。作業効率は2倍になり、費用以上に大きな効果があった。それから機械や道具も人に合わせて使いやすいよう改善を続け、さまざまな機械を開発。トレーを洗浄する機械も、現在では洗った数を数えてくれ、必要数になると音楽がなるようにするなど、さらに使いやすくなっている。

特別支援学校の先生から教わったことも多い。もともと芽ネギの定植作業は、パネルに対して水平を保ちながら素早く作業しなければならないため、従業員の中でも熟練者が行う仕事だった。障害者にはできないと思い込んでいたが、先生は学校にあった下敷きを使ってほんの一工夫するだけで、誰よりも早くやってみせた。できないと決めつけずにどうやったらできるようになるか考えるからこそ、工夫が生まれることを気付かされた。また、全てを一人でするのではなく、作業を切り分ける考え方も学んだ。そこで、これまでの作業工程を全て分解して原価計算を行った。作業の役割分担を細分化し、外部に委託する作業を仕分けした。定植、収穫、洗浄、検品、パッキング等の作業を標準化し、一連の作業を多様なスタッフが正確で効率的に行える環境を整備した。

鈴木代表は「昔は自分と同じように仕事ができる人を求めていたが、それでは工夫や改善は生まれない。困ったことに直面するからこそ、工夫してできるようになる。障害者を含めた多様なスタッフが作業できるようにすることで、これまでの農業を変える大きな力が生まれる」と説明する。

独自の栽培システム確立 半自動で人手を生かす

最新技術の導入や独自の栽培システムが、効率的な農業経営と規模拡大を支えている。土耕栽培が主だった芽ネギ栽培で、全国で初めて大規模な水耕栽培に成

功した。従来の水耕栽培方法を改良し、オリジナル水耕栽培システムを開発・導入。栽培床が浅く水量が少ないため、清掃や管理が容易で、農薬の散布量の軽減や設備投資額の削減にもつながっている。さらに、作付けごとに高温高圧洗浄機で栽培ベンチを洗浄、葉物栽培では珍しい水処理装置「ピュアキレイザー」で培養液を殺菌する。「作物の栽培に適した環境にするためミスト装置も導入し、作業環境の改善でロス率を軽減している」（鈴木さん）。労働安全の確保や生産性の向上へ、平成25年にはJGAPを取得した。それらが奏功し、水耕栽培システムの高回転化を実現している。

【高い回転率を実現】

品目名	定植・収穫 (平均日数)	年間作付回数	備考(播種・育苗) ※外部へ作業委託
芽ネギ	15日目	17回	4日目
ミニチンゲンサイ	18日目	14回	20日目
ミツバ	20日目	13回	15日目

また、もともと小型野菜の栽培を得意としていたが、障害者雇用による人手という強みを生かそうと新たな品目であるミニチンゲンサイも導入した。大きなサイズの農産物では他の農家との競争に勝てないが、小型野菜であれば人手を生かすことができる。以前から栽培している芽ネギなどでは、障害者がピンセットでの作業を苦手としていたため、出荷調製作業が楽なミニチンゲンサイを選んだ。チンゲンサイはJAとびあ浜松が全国有数の産地で、すでにある知名度を利用し、サイズで差別化を図ることができると考えた。

作業分解で一つ一つの工程を考え、安定出荷するため、育苗はJAに依頼した。定植作業では、誰でも熟練者と同様の作業ができるよう、苗を穴に落とすだけで定植できるパネルを開発。収穫から出荷調製までの作業を行うハウス内が暑くなりすぎることから、ハウス横に空調設備を完備した作業場を設けたほか、パネルのまま1000本を一度に運搬できるように効率化した。機械化で全自動にするのではなく、半自動で人手を生かし、誰もが働きやすい環境をつくったことで、作業がライン化で



誰でも簡単に定植できるよう工夫したパネル

き、時間を半分に短縮することができた。

JAがパートナー 栽培から販売まで連携

栽培から経営まで京丸園の全てに寄り添うのが、JAとびあ浜松南営農センターの営農アドバイザー、鈴木由賀里さんだ。週に1、2回の訪問に加え、従業員が一堂に集まる月1回の農場ミーティングにも参加し、肥料・農薬や病害虫処理など栽培管理についてアドバイスをを行う。コスト削減や最新技術の導入に加え、規模拡大の際は農地探しから融資、販売先の確保までサポートする。鈴木代表は「JAはいろんなことを一緒に考えてくれるパートナー。鈴木さんが全ての窓口になってくれ、迅速に対応してくれるおかげで、生産に集中できる」と話す。



苗の生育状況を確認するJAの鈴木営農アドバイザーと鈴木代表

多様な人が働きやすい環境づくり ユニバーサル農業普及で農業を強く

障害者の受け入れを始めて多様性が根付いたことで、いろいろな人が働きやすい環境ができ、妊娠中の女性や引きこもりなどさまざまな人が集まるようになった。現在、16歳から82歳まで幅広い年齢層の人が働き、女性が6割を占める。鈴木代表自らカウンセリング資格「コンストラクティブ・リビングトレーナー」を取得し、社員も企業在籍型職場適応援助者や障害者職業生活相談員の認定を受けるなど、多様な人が働きやすい職場づくりに注力。産休や介護休業の整備に加え、地域の企業主導型保育園とも連携し、子育て中の女性が1日3、4時間から働ける環境も整えた。今後、社員の終身雇用と一般企業並みの待遇を達成するため、年間売上5億円を目指してさらなる効率化や規模拡大などに取り組み、事業承継の道も整えていく計画だ。

ユニバーサル農業の普及に向け、「しずおかユニバーサル園芸ネットワーク」や「浜松市ユニバーサル農業研究会」を立ち上げて活動する他、全国からの視察の受

け入れや講演なども積極的に引き受けている。その結果、市内外に少しずつ取り組みが広がっている。ユニバーサル農業を日本の農業の文化にし、農業が地域福祉を担う「健康創造産業」と位置づけられるよう、活動をさらに広げていきたい考え。鈴木代表は「農業は多様な人を受け入れ、活躍する場を提供できる。ユニバーサル農業が農業を強くし、実践する農場がソーシャルファームとして社会課題も解決していく」と信じている。



地域の企業主導型保育園とも連携

審査講評

大杉 立 委員長

障害者、高齢者、女性など多様な人材に合わせた農作業体系を構築し、姫ネギ、ミニチンゲンサイ、姫ミツバの独自ブランドを確立している。

評価された第1点は、障害者などの人材を活用した「ユニバーサル農業」を実現していることである。現在100人の従業員のうち、障害者を25人、引きこもりの人を6人雇用し、それぞれに合った作業体系をつくり上げ、効率的に、かつ、楽しく働ける環境を提供している。例えば、ミニチンゲンサイの定植作業における苗床形状の変更やミツバトレイの洗浄機械の改修などによって従業員は大きなストレスを感じることなく、目標とする生産性を確保している。障害者へのサポートとして「心耕部」を設立し、専門資格を持つ職員が支援を行っている。また、引きこもりの従業員(若い世代)と高齢者のチームによる姫ミツバの調製作業、発達障害の従業員による検品作業など、障害や年齢などに応じた配置や作業工程を工夫している。

第2点は、これらの多様な人材を雇用しながら、他に追従を許さない独自ブランドを確立し、高収益をあげていることである。特に姫ネギは水耕栽培による日持ち改善、全国への低価格出荷などの努力で独占状況となっている。

このような京丸園の取り組みは、多様な人材に合わせて作業を改善する、そのことが一般の健常者にとっても働きやすい環境になり、効率化につながることを実践しており、農福連携などの「ユニバーサル農業」とそれを踏まえた高収益経営のモデルとして高く評価できる。

高収益性を追求する養豚一貫経営

先進技術をいち早く導入 衛生重視で効率性を追求 仲間と共に「改善」

愛知県幸田町

有限会社マルミファーム

 いなよし かつひと みきこ
 社長 稲吉 克仁さん 取締役 幹子さん

愛知県幸田町にある有限会社マルミファームは、繁殖・肥育一貫経営を行う養豚農家。繁殖母豚全頭を海外の高繁殖能力種豚（TOPIGS）に切り替えるなど、先進技術をいち早く導入するとともに、粗利益、出荷枝肉重量などで全国トップクラスの経営を実現している。良質な豚肉を「高く売るより安く作る」を経営目標に、チャレンジを続けている。



豚舎管理改善しPRRSを撲滅 液状飼料導入、肥育期間短縮

マルミファームの農場は山あいであり、面積は1.8ha。疾病対策として母豚・子豚エリア、肥育豚エリア、ふん尿を処理するエリアに分けている。飼養頭数は繁殖母豚360頭、種雄豚2頭、子豚・肥育豚4150頭で、役員3人、社員5人、臨時雇用者1人の体制で管理している。

稲吉克仁社長（48）は平成13年に就農し、平成23年に社長に就任した。社長として掲げたのが「収益力の向上」。それに向けて「オールイン・オールアウトシステム」の採用、「リキッドフィーディングシステム（液状飼料）」の導入、

「高繁殖能力種豚の全頭切り替え」一の3つに取り組んだ。

オールイン・オールアウトシステムは、同時期（1～2週以内）に生まれた豚を一つの豚群とみなし、収容部屋への移動を同時に行うシステム。豚の移動後に十分な洗浄消毒ができるため、他の群からの疾病感染リスクが下がり、舎内の病原菌が減少。豚の事故が減り、発育が良くなる。システム導入後、離乳後の事故率は、実施前の平成15年の8.16%から、実施後の平成17年は1.8%と激減した。また、平成26年には世界中の養豚場で大きな障害となっているPRRS（豚繁殖・呼吸障害症候群）の撲滅にも成功した。オールイン・オールアウトの導入と同時に豚の動線



マルミファームの従業員と稲吉社長（右端）

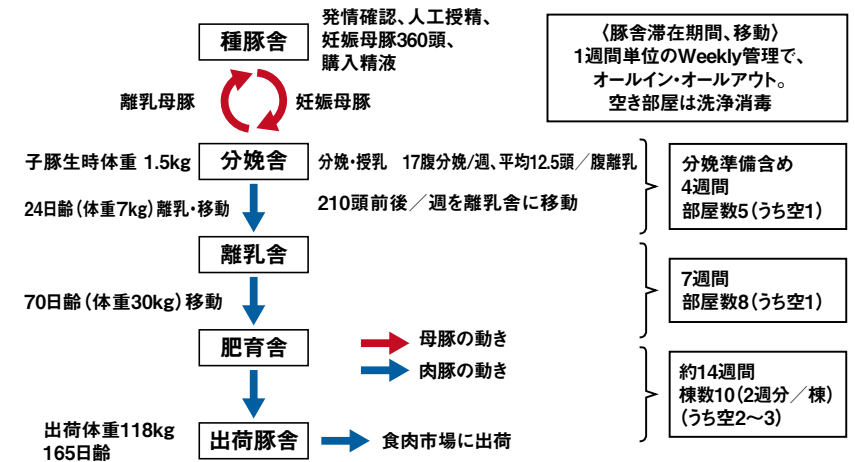
愛知県幸田町

幸田町は、愛知県の中央南部にあり、西三河地域の東南部に位置する。東部と西部は低位山地が連なり、南部から北部地域にかけて丘陵地帯を形成している。中央部の平坦部に市街地があり、その周囲は水稻、麦、大豆など、丘陵地では特産の筆柿をはじめ、ミカン、ブドウ、桃などの果樹が栽培されている。イチゴやナスなどの施設園芸も盛ん。自動車関連産業を中心とした工業団地がある。人口約4万2000人。



移動に使う離乳子豚カート

【飼養体系】肉豚生産における母豚および肉豚の流れ



（ビッグフロー）も改善。シンプルな一方通行にすることで、疾病対策となり、作業性の改善にもつながった。

リキッドフィーディングシステムは省力化とコスト低減のため、平成17年から取り組んだ。一度は断念したが、平成19年に海外で先進的なシステムがあることを知り、稲吉社長は単身でドイツに渡り1カ月の研修を受けた。帰国後、ドイツ製の設備を導入し、離乳から出荷までリキッド飼料を給与できる体制を整えた。

リキッドフィーディングの運用を開始した平成20年当時の生産コストは530円（枝肉1kg）で、うち、飼料費は206円（生産コストの39%）だった。平成21年からエコフィード原料（食品工場副産物）の使用も始めて徐々に比率を高め、平成23年からは、農場全体で40～45%程度（乾物換算）の使用比率で安定している。肥育豚だけみると、飼料原料の70%がエコフィードだ。平成29年の生産コスト448円（枝肉1kg）のうち飼料費は135円（生産コストの30%）にまで抑えられている。コンピューターを使って食品成分を計算し、飼料として栄養の過不足がないよう配合する精密な飼料設計で給与する。この結果、肥

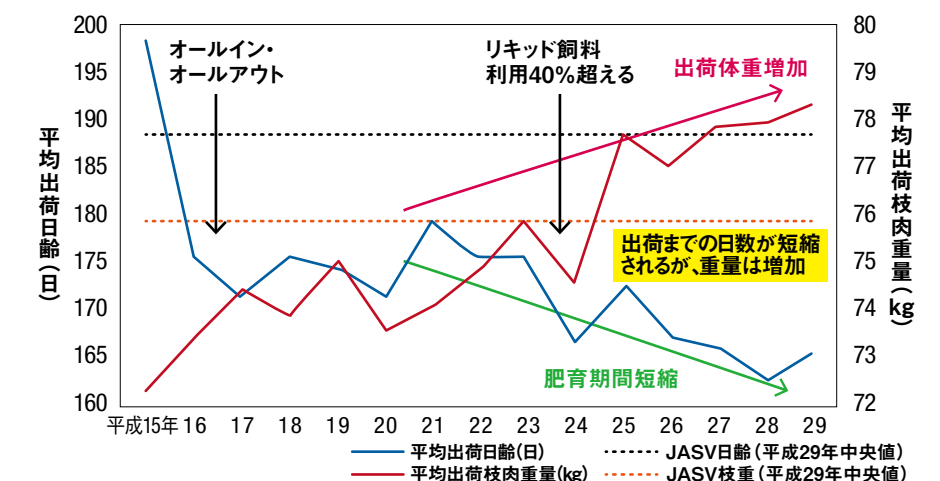
育期間は10日程度短縮。オールイン・オールアウトとの相乗効果で、肥育豚の平均出荷日齢・枝肉重量は平成15年の198日・72.2kgから平成29年では165日・78.3kgと大幅に改善した。

「TOPIGS」を先行導入 母豚減らしても出荷頭数は増加

繁殖母豚はオランダ原産の高繁殖能力種豚TOPIGS（大ヨークシャー種×ランドレース種）、種雄豚はデュロック種で、肉豚はその2品種を掛け合わせた三元豚（WLD）。高繁殖母豚は、養豚仲間と飼料を供給する商社が協同で設立した種豚生産会社から隔月26頭、年間156頭程度導入し、購入精液による人工授精（AI）を行い、繁殖・飼養している。

平成21年当時、日本では1母豚当たりの年間離乳頭数は20頭を超える程度だった。しかし、海外では高繁殖能力種豚導入で30頭に達していた。そこで、仲間と共にカナダ、オランダ、ドイツを訪れ、高繁殖能力種豚や生産された豚肉を視察。オランダTOPIGS社の種豚「TOPIGS」

平均出荷日齢と平均出荷枝肉重量の推移



エコフィードを食べる肥育豚



高繁殖能力種豚の授乳

に絞って国内で初めて試験導入し、平成22年から本格導入した。

「TOPIGS」導入の効果は大きい。導入前の平成20年の1分娩腹当たり生存産子数11.03頭に対し、平成29年には13.83頭と2.8頭、25%の増加となり、1母豚当たり年間肥育豚出荷頭数は導入前の21.8頭に対し、平成29年には30.7頭と実に8.9頭、40%増加した。母豚を10%（40頭）減らす一方で、年間出荷頭数は27%（約2300頭）増やしており、母豚100頭分を増頭したのと同等の効果を示した。

肉豚は相対契約で出荷 飼料費は国際水準並み

マルミファームの肉豚は静岡（小笠食肉センター）と長野（北信食肉センター）の2カ所の食肉センターに相対契約で出荷している。小笠食肉センターは、日本食肉格付協会の規格よりも枝肉重量を重くできる条件で取引して

いるため、体重の大きな豚も格付けが良く、出荷体重も大きくでき利益率が高い。北信食肉センターは、過去3カ年分の市場価格平均に若干上乗せし、年間一定価格（重量当たり価格）で取引している。相場に左右されないため、豚肉販売価格暴落時のリスクヘッジともなっている。出荷に際しては、目標体重に達しているか1頭ずつ測定した上で、それぞれの市場に適した体重の豚を振り分けて出荷。

肉豚1頭当たりの販売金額は平成29年で4万4714円。東海3県より5481円、全国より7507円高い。飼料費は1万1422円で、東海3県・全国の値の半分程度。枝肉1kg当たりの飼料費は146円（消費税込み）。東海3県平均より124円安い。海外と比較すると、イタリア（167円）より安く、アイルランド（145円）と同程度までコスト削減が進み、国際水準並みだ。

ベンチマーキングで経営改善

稲吉社長は経営改善にも力を入れている。特に、ベンチマーキング（養豚農場における生産成績＝繁殖、肥育成績など＝を経時的に測定し、他農場の数値を比較し経営改善に役立てるもの）の有用性などについて強調している。日本養豚開業獣医師協会（JASV）が行うベンチマーキングの「母豚1頭当たりの粗利益」で、平成25年から平成29年まで5年連続全国1位に輝いた。母豚1頭当たりの「出荷枝肉重量」「離乳子豚頭数」で常にトップ3に入っている。地域の養豚農家と設立した「やまびこ会」は、会独自のベンチマーキングを実施、会員の経営改善、レベルアップにつなげている。

「やまびこ会」は、愛知県を中心に5県25戸の養豚農家が参加する組織。月3000tの飼料の共同購入や独自ブランド「夢やまびこ豚」販売などの活動を行っている。丸粒全粒粉とうもろこしを利用した配合飼料は「やまびこ会」で原料調達と配合設計を行い、飼料メーカーへ配合委託する形で生産・供給され、低コストで優良な飼料となっている。高繁殖能力種豚「TOPIGS」を供給するため、「やまびこ会」の会員農場の一つと飼料を供給する商社が共同出資して供給農場（法人）を設立。平成22年から会員への供給を開始し、生産性向上に貢献している。

後継者の育成にも熱心で、稲吉社長自身も一般社団法人日本養豚協会が開催する養豚大学校の講師をしている他、農場では愛知県立



小学校の出前授業

農業大学校の学生研修や養豚後継者の研修を受け入れている。また、地元中学生の職場体験を受け入れ、小学校への出前授業、幸田町子どもちくさん体験教室などで講師を務めている。妻で取締役の幹子さん（43）は、家族経営協定のもとで、法人の経理を担当するとともに、ソーセージ作り体験などの料理教室の講師として活動している。娘が書いた詩にマルミファームの職員が絵を添えた絵本を小学校で読み聞かせる活動も行っている。

3つの「ゆとり」で働きやすい職場づくり 地域との共生、環境にも配慮

マルミファームは、稲吉弘之会長（社長の父）が昭和49年に母豚30頭を導入したのがスタート。昭和61年に母豚200頭規模に達し、翌年法人化した。稲吉克仁社長は、麻布大学獣医学部に進学して獣医師資格を取得。卒業後は養豚コンサルタント会社に就職し、養豚場のコンサルタント獣医師として勤めた。各地の養豚場を見て、外から客観的にマルミファームを見ることで、経営理念（時間的ゆとり、心のゆとり、経済的ゆとり）の良さを実感し、平成13年に入社した。

「時間的ゆとり」は、「ウィークリー管理」を導入することで、曜日ごとに飼養管理作業を決め、土日は比較的作業を少なくして休みを取りやすくすることで、従業員は原則4週6休を確保している。「心のゆとり」はお互いが高め合える職場づくり。毎朝、ミーティングで作業工程を確認する。新入社員には日本養豚協会が主催する養豚大学



農場全景

校で研修を受けさせ、基礎的なスキルアップを図る。必要に応じて国内だけでなく海外の研修へも送り出し、技術・知識の習得を行っている。「経済的ゆとり」は賞与・福利厚生充実だ。従業員の満足度を上げるため、待遇面では一般優良企業に引けをとらないよう努めている。

地域との共生を目指し、環境対策にも力を入れている。臭いの発生源である豚舎、堆肥置き場では消臭剤を散布。排水は複合ラグーン式浄化槽を設置して管理し、すぐ前を流れる河川に放流しており、この川では、清流に生息する野鳥のカワセミを見ることができる。また、6月には蛍の観察もでき、下流では地元の小学校が「ホタルを観る会」を開催している。また、夏には子どもたちがアユをつかまえるイベントも行われている。

日本の養豚界をリードし、地域との共生を進めるマルミファーム。稲吉社長は次のステップとして一層の規模拡大を目指す。その狙いは「モチベーションを高めるだけでなく、売り上げを伸ばすことで、頑張っている従業員のために今まで以上の労働対価を出したい。どこに行っても農場長になれる人材がそろっているからだ」と話している。

審査講評

大杉 立 委員長

繁殖母豚360頭、種雄豚2頭、子豚・肥育豚4150頭（年間平均在庫）の一貫経営を行う中規模養豚農家である。

評価された第1点は、高品質かつ国際水準の低コスト生産の実現である。エコフィード主体のリキッドフィーディング、高繁殖能力種豚TOPIGSの導入などにより、粗利益、出荷枝肉重量などで全国1、2位を獲得し、また、飼料費（146円/枝肉1kg）も国内平均の約半分、スペイン、イタリアと同等である。

第2点は、「ゆとり」理念に基づく働きやすい環境づくりと人材育成である。「時間的ゆとり」では、ウィークリー管理で休日を確保し、「心のゆとり」では、ミーティングでお互いを高め合ったり、海外研修によるスキルアップに努めたりしている。また、「経済的ゆとり」では、年2回と期末の賞与、永年勤続者への報奨金と特別休暇付与などを行っている。

第3点は、ご夫妻が家族経営協定で役割分担を明確にして活発に活動していることである。克仁さんはTOPIGSの飼養管理などについて全国で多数の講演を行うなど地域を超えた畜産のリーダーとして活躍している。妻の幹さんは経理の他、ソーセージ作り体験や娘さんが書いた詩をベースにした絵本の読み聞かせなどで養豚の理解向上に努めている。また、幹さんは家族経営協定の重要性について講演などその普及にも尽力している。

このような稲吉氏ご夫妻の取り組みは、最新技術を導入した高品質・低コスト、かつ、国際的にも競争力のある養豚経営の確立であり、わが国養豚の先進的モデルとして高く評価できる。

家族経営で大規模繁殖和牛経営を実践

100%自給粗飼料で
よく食べ、よく育つ
理想の子牛を生産

栃木県鹿沼市

株式会社JB.YASHIKI

代表取締役 細川 卓也さん

栃木県鹿沼市の株式会社 JB.YASHIKI は、社長の細川卓也さん（34）を中心とする家族経営で、繁殖和牛の大規模経営を実践する。省力化を進め、飼養頭数は県トップクラスの110頭。遊休農地などを再生して栽培した100%自給の粗飼料を十分に与え、将来の肥育に有利な「食い込みのよい」子牛を育てることで、肥育農家の枝肉成績に貢献。高い飼養管理技術で効率の良い子牛生産を実現し、県の畜産経営をリードしている。

1頭からのスタート
計画的に規模拡大

JB.YASHIKI は年間90頭の子牛を出荷、売り上げは約7000万円に達する。牛が自由に牛舎内を動き回れるフリーバーン牛舎など6棟で、子牛の育成・母牛の妊娠段階に分けて管理。頭数の拡大に合わせて飼料用作物の面積を拡大し、24haでイタリアンライグラスや稲発酵粗飼料（WCS・ホールクロップサイレージ）を生産する。細川卓也さんと父の康彦さん（64）、母の智子さん（63）が管理し、妻の詩織さん（32）が経理を担う。

もともと米農家だった細川家で、繁殖経営が始まったの

は昭和59年。康彦さんが市役所の農政課で働くうちに畜産の魅力に気づき、一念発起して役所を退職。雌牛1頭、水稲1.8haからのスタートだった。近隣住民に配慮し、あえて作業効率の悪い山側に牛舎を建設。地域の信頼を獲得して計画的に規模拡大し、平成8年には雌牛40頭、水稲12haの大規模経営に成長した。

主食用米の生産調整強化と、米価の下落などを受け、徐々に経営の柱を畜産にシフト。卓也さんが就農した平成18年には80頭、平成29年には110頭にまで拡大した。同年には、卓也さんが経営を移譲されたのを機に、法人化。農業のイメージを変えて若者にも興味を持ってもらおう



（左から）父の細川康彦さんと卓也さん、常時雇用の従業員

栃木県鹿沼市

栃木県央西部にあり、宇都宮市まで車で30分、東京へも100km圏内に位置する。北西部は前日光県立自然公園の指定を受けており、良質なソバを生産する中山間地域。一方、中南部には平野が広がっており、黒川、思川流域を中心とした水田地帯を形成している。全国有数の生産量を誇るイチゴやニラ、トマト、和牛の生産も盛ん。



と、Japanese Black Cow（和牛）の頭文字と屋号の「屋敷」から、JB.YASHIKIと名付けた。

飼養頭数などの県指標とJB.YASHIKIのデータ

	県指標	H29	H28
成雌牛平均飼養頭数	30頭	110頭	100頭
年間子牛販売頭数	25頭	90頭	82頭
肉用牛部門年間総所得	3,155千円	21,169千円	32,810千円
所得率	26.2%	34.3%	48.7%
成雌牛1頭当たり所得	105千円	192千円	298千円
子牛1頭当たり販売価格		663千円	821千円

粗飼料を十分に与え
肥育農家にとって最良の子牛を供給

モットーは、「子牛と一緒に信頼も売る」。子牛の品質を信頼してもらえなければ、肥育農家に何度も買ってもらえないとの考えから、将来の肥育に有利な子牛の生産を目指す。濃厚飼料給与量を抑え、粗飼料を十分に食べさせる育成法を実践。生まれて3カ月間は粗飼料を控えめにして人工ミルクを与え、胃袋を徐々に大きくするが、その後は粗飼料を十分に食べさせ、第1胃（ルーメン）が大きくて強く、骨格のしっかりした子牛に育てる。その結果、細川さんの子牛は肥育農家のもとでも飼料をたくさん食べ、大きく育つという。将来、枝肉の重量・品質共に高くなるため、同体重の子牛より5万円程度高い価格で取引されるほど肥育農家から高い評価を得ている。



常に食べられるよう十分な粗飼料を与える卓也さん

超早期母子分離方式で年2産実現
機械化で省力化し、遊休農地再生

細川さんの高い飼養管理技術を示すのが、母牛の分娩間隔と回数だ。子牛の飼養については、分娩5日後に母牛から子牛を分離する「超早期母子分離飼養方式」を実施。早く離れさせることで母牛の早期の発情回帰を可能にし、事故率の低下を実現。さらに、分娩と分娩後の母牛の体力回復のため、分娩2カ月前から十分な粗飼料に加えビタミンやタンパクなどのサプリメントを給与し、発情回帰を早めている。

妊娠段階によって牛舎を分け、妊娠中期には放牧して運動させることで、母牛のストレスを軽減。牛舎をきれいに掃除したり、カウブラシを設置したりし、牛が快適に過ごせる環境づくりにも注力する。濃密な飼養管理とストレス軽減の工夫が奏功し、分娩間隔は県平均より55日も短い365日。年2産する母牛も多く、平均で11産、最多で16産と効率的な子牛生産を実現している。



牛のストレスを軽減するカウブラシ

また、家族経営での規模拡大を可能にしてきたのが省力化だ。餌作りから機械化するとともに、自ら工夫したフリーバーン牛舎を建設して床清掃や堆肥運搬作業の手間を削減。堆肥舎も機械化に対応することでふん尿処理も省力化した。飼料生産でもトラクターやロールベラー等の大型機械を導入。大規模な飼料生産を効率的に行い、母牛の粗飼料自給率100%を維持している。遊休農地を5ha再生するなど計18haの農地を借り、地域農業の維持、活性化にも貢献する。

一貫経営に挑戦
若手育成も視野

経営を徐々に発展させてきたが、牛海綿状脳症（BSE）や口蹄疫、東日本大震災など何度も壁に直面した。休みなく牛の管理と飼料生産に追われる忙しい日々で、「親の葬儀の日にも牛舎に行かないといけなかったのがつらかった」（康彦さん）。そんな中で原動力になっているのが、「細川の子牛はよく食べる。食いが止まらない」との肥育農家からの声だ。どんなときでも家族で前を向き、管理を徹底して肥育農家にとって最良な子牛を育てることで、信頼を勝ち取ってきた。卓也さんと康彦さんは「枝肉成績が良かったと言われるのが一番うれしく、やりがいになる」と笑顔で話す。

肥育農家からの期待に応えるため、今後さらに出荷頭数を増やしていきたい考え。法人化を機に1人従業員を雇用し、休日設けるなど経営の発展にも取り組む。卓也さんは「将来的には肥育にも挑戦し、一貫経営でさらに経営を高めていきたい。子どもたちに自分の生産した牛肉を食べさせてやりたい」と夢を語る。

地域の有志15戸で“復興の旗印”に 震災乗り越え、地域農業再生へ ネギがつなく新たな コミュニティ



宮城県仙台市若林区・井土地区

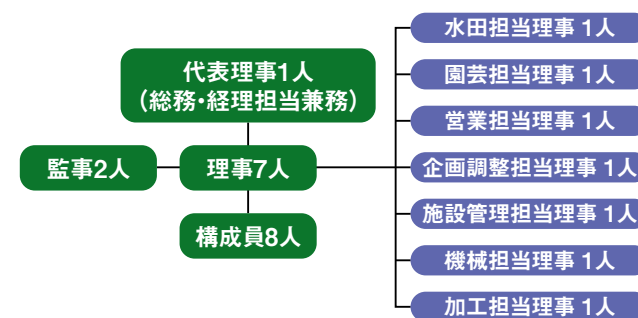
農事組合法人 井土生産組合

代表理事 おおとも かすお 大友 一雄さん

東日本大震災後、宮城県仙台市の農家 15 戸が地区の名を冠して立ち上げた井土生産組合。壊滅的な被害を乗り越え、地域農業とコミュニティの再生を大きく前に進めた。地区の全面積を集積した 100ha 規模の経営は、ベースとなる水稻で直播を導入して大幅に省力化し、余力を園芸作物に振り向けるなど経営の幅を広げている。新規に始めた野菜のネギで、新生した元気なコミュニティを丸ごと PR する戦略的なブランド化がうまくいき、復興の輪を広げている。



【農事組合法人 井土生産組合 組織構成図】



し、それぞれが責任を持って生産活動に取り組んだ。経営理念をはじめ事業計画の策定や検証は部門ごとに徹底するとともに、朝礼時などでの構成員全員によるコミュニケーションを重視し、団結力を高め続けてきた。

農地の復旧・整備は国営の土地改良事業として行われた。そこでは農地を単に被災前の状況に戻すのではなく、生産性をより高めることに一つの重点が置かれ、圃場 1 区画が最大 1ha 規模になった。2012 年度から 3 期に分けて行われた土地改良事業は順調に進み、完了後は農地中間管理事業等を通じて集積した農地 100ha が経営面積となった。全ての圃場に地下灌漑システムが設置された。田畑輪換が可能になり、従来の稲作に野菜を加えた複合経営を新たに目指した。

課題は土だった。農地のがれき撤去は全国のボランティアにも助けられながら、自力でも相当注力した。しかし、両手に余るほどの石は今でも作業中に出てくる。何百年と蓄積されてきた肥沃な土壌を取り戻すには今後も長い年月を要すが、土づくりの成果は少しずつ出てきている。最近では地区内にある馬術場から出る馬ふんと近くの農業法人と連携して調達するもみ殻や野菜かすで、堆肥づくりを行っており、各作物の収穫後に毎年投入して土壌改良や土づくりを推進している。休耕畑では緑肥を栽培して全量すき込み、地力の増強を図っている。

組合の立ち上げに際しては JA 仙台など関係機関がきめ細かに支援してきた。JA は震災直後から行政などと連携し、管内の農業再生のための支援をさまざまな形で強力



井土生産組合の構成員。苦楽を分かち合ってきた

(農)井土生産組合 経営理念 全文

平成 23 年 3 月 11 日、東日本大震災によって郷土井土は全てを失った。

その日まで、輝く海どのどかな田園風景が広がり季節と共に穏やかな日々を送っていた井土の住民。津波は住民たちの家を、そして農機具もハウスも、さらには先祖から預かった肥沃な土も一緒に押し流し、だれもが大きな悲しみの底に沈んだ。

被災前の農家数は 75 戸、そのほとんどが将来の農業を夢見て、そして希望を抱き、あるいは一線を退いたら農業をしようと、それぞれが目標を持ちこの地に住んでいた。そしてこの津波は夢と希望を根こそぎ押し流し、多くの農家が農業の継続を断念せざるを得なくなった。誰もが絶望し、誰もが以前ののどかな井土を永遠に取り戻すことができないと思った。

この地に残る決意をした住民には寂しくなった地域をなんとか守りたいという思いがあり、また離れざるを得なかった住民は、慣れ親しんだ心のふるさと井土とずっと関わりを持ち続けたいという強い願いがあった。

そして、平成 24 年 12 月。共に震災を乗り越えてきた同志である 15 戸の農家が結集し、元住民の心の支えとして、心の寄りどころとして、そして無念にも将来の農業を断念した仲間たちのために、井土の地に農事組合法人井土生産組合を立ち上げ、井土の復活を誓い合った。

この組合を井土の復興の旗印として、当初の志を忘れずに地域に貢献する組合とするため、ここにその誓いを(農)井土生産組合の経営理念とする。

1. 組合は復興のシンボリック存在として、ここに人が集まり、井土のコミュニティの再生の場となります。
2. 豊かで肥沃な農地を取り戻し、安全で安心な農産物を生産し、顔の見える購買を通じて我々の商品が磨かれ、そしてブランド化することでお客様とともに笑顔が絶えない組合とします。
3. 元住民から、あるいは必要に応じて地域外から若い力や女性の力を確保し、永遠に継続する強い組合にします。経営の継続と発展のために必要な収益は確実に確保します。

に推進している。法人に対する出資もその一つで、組合は JA の出資法人第 1 号となった。JA による円滑な資金供給、国の事業を活用した農機の調達など特に経営の滑

「全てを失い、悲しみの底」から “復興の旗印”にとの誓いへ

「平成 23 年 3 月 11 日、東日本大震災によって郷土井土は全てを失った。……誰もが大きな悲しみの底に沈んだ」。組合の経営理念の 1 段落目にはそう記されている。

大地震と大津波に襲われた当時、井土地区には 100 戸以上が住まいを構えていた。大友一雄代表理事(74)は、「大津波で地区全体が跡形もなく流され、誰もが営農の再開はもう駄目だとあきらめていた」と振り返る。それでも津波で亡くなった人たちの無念さを思うと、時間が経つにつれ「やっぱりこの地での農業を途切れさせたくないと思う

ようになった」という。

井土地区は藩政時代に伊達藩の台所としての役割を果たすなど、300 年以上前から農業で生計を立ててきた。自身も農家の 11 代目である大友組合長は、「自分の 3、4 代前まではまだ、くわで耕していたし、先祖が一生懸命耕してきた不断の歴史も未来に向かって一步を踏み出す大きな理由だった」と語る。震災後しばらく経って地区の 75 戸の農家に複数回にわたりアンケートを取り、営農の今後について意向を確認するとともに、組合の立ち上げに参加する農家を募った。農地を組合が引き受けることなども並行して確認した。

震災から 1 年 9 カ月後の平成 24 年 12 月、農家 15 戸で出資し組合を設立した。経営理念では、震災によって壊滅状態の地域の様子や人々の絶望感さえも赤裸々に記しつつ、「組合は復興のシンボリック存在として、ここに人が集まり、井土のコミュニティの再生の場となります」などと誓い、地域農業とコミュニティの再生に走り出した。

圃場の大区画化、田畑輪換で 稲作+園芸振興の新産地へ

組合設立後は協業経営での再建を目指し、代表理事を含む 8 人の理事が部門の責任者を務める担当制を導入

宮城県仙台市若林区・井土地区

仙台市中心部から南東の沿岸部に位置し、太平洋気候の傾向にある。一級河川の名取川水系から取水する農業用水路は、江戸時代に開削された歴史ある堀を通じて形成された。土壌は震災により地区全域で流されてしまったため、一から土づくりを進めた。圃場は東日本大震災後に国営の土地改良事業で大区画化され、地下灌漑システムが全面的に施されて田畑輪換が容易となった。水稻に加えネギ、タマネギ、レタス類の土地利用型園芸作物の主産地となっている。





乾田直播では25条で播種し、約8時間の稼働で8haにまき終える



斜め誘引で7月上旬～11月にかけて約18段収穫し、10a当たり収量4～5tのミニトマト

り出しにおけるきめ細かいサポートやその後の販路の確保が、組合にとって安心して栽培に専念できる環境を創出し、経営を着実に向上させることにつながった。

専用機械導入で水稻直播を推進 野菜は加工業務用向けに重点

現在の労働力は構成員が16人で、平均年齢は67.4歳。役員を除く常時雇用は4人で、パートが13人。主要作物は水稻、大豆の他に、ネギ、タマネギ、ミニトマト「アンジェレ」、結球レタス、サニーレタス、グリーンカールなどとなっている。平成29年度は水稻66.3ha、大豆50a、露地野菜13.5ha、施設野菜37aを栽培した。

水稻は「ひとめぼれ」と「まなむすめ」の2品種。「ひとめぼれ」は移植栽培32.3haの他に、15haを鉄コーティング湛水直播で作付けした。「まなむすめ」は移植栽培12.7ha、乾田直播6.3ha。区画の大きい圃場の特徴を生かして計画的に移植と直播を併用し、コスト削減とともに省力化や効率化を図っている。特に乾田直播は移植より収量が多い傾向にもある。浮いた労働力は経営安定化に向けてさらに面積を伸ばしたいと考えている園芸部門に振り向けることが可能となることから、将来的には水稻面積の半分を乾田直播にしたい考えだ。

水稻はきめ細かい栽培管理や各種機械の活用で、収量においても県平均と遜色ないほどに向上し、安定もしている。栽培別の10a当たりの収量は移植栽培が490



一本立ちで栽培するネギ



kg、鉄コーティング湛水直播470kgで、乾田直播に至っては前年産より60kg増収し540kgだった。乾田直播は専用機を導入しており、可変施肥ブロードキャスターを試験的に使用した。収量コンバインデータによる圃場情報を生かして自動可変施肥したことが増収につながった。

園芸作物の主力はネギやタマネギで当初から加工業務用向けを中心とし、機械化一貫作業体系で高品質・高規格生産を実現している。ミニトマト「アンジェレ」は水稻育苗に使っていたハウスを活用し、契約栽培している。「アンジェレ」はJA全農ブランドで、栽培システムも全農のトロ箱養液栽培システム「ういずOne」を導入している。レタス類などその他の野菜は年間を通した労働力の平準化や需要動向を踏まえて導入し、経営の柱に育てている。

営農面はJAのほかに、国や県の研究機関による支援が大きい。各種農機の試験や情報通信技術（ICT）による作業者・圃場・作物別の栽培内容の詳細な管理など、あらゆる新技術の導入に積極的だ。たゆみない経営改善が実を結び、年間売上高は約1億5000万円をコンスタントにクリアし、平成29年末には設立から5年足らずで経営基盤強化準備金を約4000万円積み立てるまでに成長した。

3000人が訪れる「ねぎまつり」 地域も含めたブランド化がエンジンに

農産物のブランド化を通じた独自の販路確保や地域活性化も組合の大きな特徴で、ネギは今や組合の代名詞的な存在だ。栽培面積の半分を加工業務用に仕向けており、実需者のニーズに対応しながら販路は県内の大手量販店や食材の宅配業者、各種飲食店に広がっている。仙台市内が中心の飲食店は料亭や居酒屋、ラーメン、そば、うどんの各店など多彩で、供給先は同市の青果卸3社を通じて100店舗に上るといふ。

仙台地域のネギ栽培には、生育途中に一旦抜き取り、再度斜めに植え付けて曲がって育つようにすることでネギがストレスを感じて柔らかさや甘さを増す「やとい」という伝統技術がある。しかし、組合のネギは作業性を重視し、

一本立ちで栽培している。そこでブランド化では栽培面の工夫で柔らかさや甘さを実現する一方で、形状が異なることから従来の価値に地区という自分たちらしさをプラスし、「仙台井土ねぎ」としてPRしている。

チラシは、震災後も変わらずあり続ける地域の豊かな自然の中で育まれた、新たなネギであることを物語風にPRすることで、農業の再生へ元気に歩む地区も発信している。消費者との接点を増やすために、たれやポタージュなどの加工品を作っており、毎年すぐに品切れになるほど固定客をつかんでいる。親しみやすい独自のキャラクターも作った。ネギはグローバルGAPを取得し、食の安全・安心、環境保全面での信頼性の確保や国際的な市場の広がりを持たせたが、当初の目的は認知度を高めるためだったという。

そうした消費者目線のマーケティング



カエルのいどのすけ

いど姫



収穫・袋詰めが人気のねぎまつり



「仙台井土ねぎの豊かな甘みと食欲をかき立てる芳醇な味わいの「ねぎだれ」

グの成果が表れているのが毎年12月に開催する「ねぎまつり」だ。700円でネギの収穫体験や詰め放題が楽しめるのがイベントの目玉で、これまでに4回開いており仙台市を中心に県外からも毎年約3000人が訪れる。最近イベントの開始から3～4時間で終了してしまうほどの人気ぶりだ。

宮城県の農業法人の動向について調査を続けている東北大学大学院農学研究科の伊藤房雄教授は、「リピーターはネギそのもののファンというだけでなく、井土地区の

復興物語の支援者になっている」と話し、地域との関わりの中で井土地区農業の将来の担い手が生まれる可能性も指摘する。

今後の課題は地区に、より一層のにぎわいを取り戻すことだ。地区内の住宅は今でも9戸ほどで、組合の構成員も全員が地区外から通う。大区画に整備された圃場の間を真っすぐに伸びる農道からは、空が一段と高く感じられるほどだ。伊藤教授は後継世代の確保へ待遇面の向上に向けたさらなる経営改善とともに、伝統食や伝統行事など、「祭りに象徴される『コト』を、にぎわいを取り戻すきっかけにし、独自のコミュニティづくりを目指すのも一つの手段だろう」と指摘する。

大友組合長は、「若い人たちが安心して働けるよりよい環境づくりに努めたい。そして、組合が存続し続けることをきっかけにして、井土地区に戻る人たちが少しでも増えるようになれば復興が近づくと思う」と話す。今後も営農を通じて地区の農と食の魅力を発信し、復興のシンボリックな存在としての輝きを放っていきたい考えだ。

審査講評

大杉立委員長

東日本大震災で壊滅的被害を受けた仙台市井土地区で、15戸の農家が「マイナス」から農事組合法人を立ち上げ、現在100ha規模の大規模水田経営を実現している。

評価された第1点は、大震災からの農業復興の実を挙げたシンボリックな事例ということである。大震災後8年で、年間売上高1.5億円に達している。その復興を支えたのは、15人の栽培農家の「地域を守る」という熱い思いであり、農地を提供した他の農家の信頼によるものであった。さまざまな支援を受けながらも、主体的に取り組んで現在の収益性のある経営を実現している。

第2点は、復興後も持続できる農業経営を実現するために、乾田直播を取り入れた大規模水稻栽培と園芸品目の導入を図っていることである。移植と直播（乾田、湿田）のなかで、乾田直播の収量性が高い。省力化で得られた労働力を園芸に投入し、回復中の土壌で唯一栽培可能だったネギを「仙台井土ねぎ」としてブランド化している。

第3点は、6次産業化と地域との交流である。「仙台井土ねぎだれ」は好評を博しており、仙台井土ねぎまつりでは約3000人の来場者が集い、仙台井土ねぎオーナー制度への参加者も増えている。全国ねぎサミットに毎年参加し、「甘いネギ」として評判が高い。

これらの井土生産組合の取り組みは、復興後の農地を復元・大規模化し、水稻と園芸を組み合わせることで十分な農業所得を得つつ、地域の土地利用型農業を守っている形であり、震災復興のシンボリックな事例、かつ、震災後の持続的農業のモデルとして高く評価できる。

2000人超の部会員が一致団結

産地の誇りかけ、品質管理徹底 危機乗り越え、「市田柿」の ブランド確立

長野県飯田市

みなみ信州農業協同組合 柿部会

 ときわ まさあき
 部会長 常盤 昌昭さん

長野県のみなみ信州農業協同組合柿部会は、地域特産の「市田柿」のブランドを、全国に確立した。1市3町4村に2060人の部会員を擁する大所帯でありながら、原料柿の品種から収穫時期、加工方法まで統一。厳しい品質管理基準を徹底して、品質を高位平準化した。県内で初めて地理的表示保護制度（GI）にも登録され、アジア各国への輸出や若者の消費拡大にも挑戦する。



高級和菓子のような干し柿 トップブランドに成長

一口大で食べやすい鮮やかなあめ色の果肉を、きめ細かい白い粉が覆い、口に入るとねっとりとした食感ととくなく上品な甘味が広がる。高級和菓子にも位置付けられる「市田柿」は、干し柿のトップブランドとして全国の消費者を魅了している。

江戸時代から囲炉裏端で焼いて渋を抜いて食べる「焼柿」として親しまれ、1921年に市田村青年団が優良品種を選抜して「市田柿」として改称。中央市場への出荷が始まった。当時の主要産業だった養蚕が衰退するにつ



さまざまなパッケージの市田柿

れて飯田市・下伊那地方で栽培面積が増加し、昭和26年に硫黄燻蒸法が確立され市場流通が拡大。平成10年に発足したみなみ信州農業協同組合柿部会がブランド力向上に取り組み、急成長した。

現在、同部会では271ha（平成29年）を栽培し、出荷量は1500tに達する。市場シェア率は関東、中京、関西の各市場で20%を超える。多くの農家が、果樹や野菜など他の品目との複合経営で、冬場の貴重な収入源として農家経営を支えている。

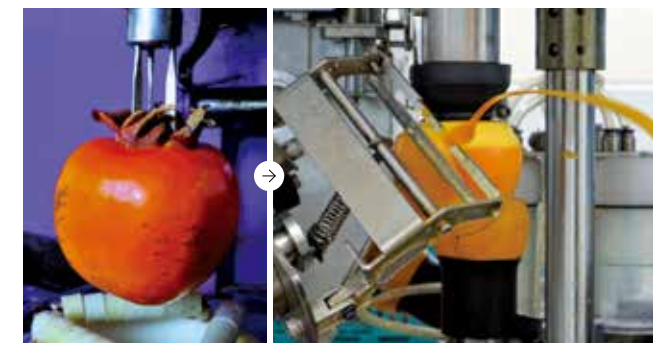
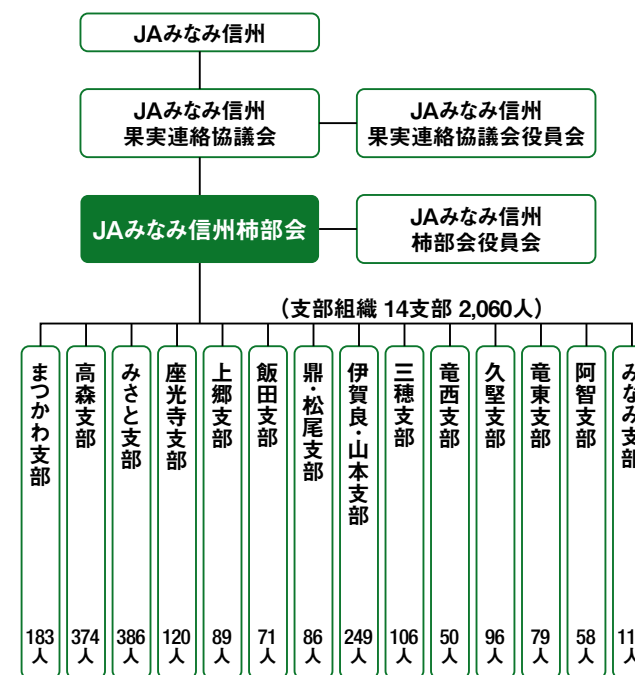
JAみなみ信州

JA本所のある長野県飯田市など県南部の1市3町10村からなる。面積は大阪府より広いが、南アルプスや中央アルプスが連なり、87%を山林が占める。年平均気温は12.8度で降雪量は少ないものの、四季がはっきりしており、一日の気温差が大きい。桃や梨、リンゴなどの果樹や、アスパラガスや白ネギなどの野菜に加え、ダリアをはじめとする花きやキノコなど、さまざまな品目が栽培されている。



部会役員とJA柿課職員

【組織機構図】



針式皮むき機⑤から全自動吸引式皮むき機に移行

品作り」を基本方針として部会の取り組みをスタート。だが、長年染みついた手法はなかなか変えられず、クレームが年々増加していった。

さらに、平成19年には産地の存亡を脅かす事態に陥った。加工期間中に温暖多湿な日が続いたため、果実表面だけでなく、皮をはがすために針を刺した果実内部にもカビが発生。甚大な減収と品質低下につながるだけでなく、内部のカビに気付かず出荷した柿にクレームが相次いだ。カビのクレーム件数は前年比3倍の483件にまで急増し、消費者からの信頼を失う危機に直面。「このままでは産地が存続できない」と部会全体で対策を検討し、従来の「針式皮むき機」から果実に針を刺さないで剥皮する「吸引式皮むき機」への移行にかじを切った。

もともと製造の難しさから、メーカーが吸引式皮むき機の開発に難色を示していたが、JAと部会が「産地の危機を乗り越えるには、どうしても必要」と説得して、共同で開発。翌年の平成20年には試験機3台が出来上がり、良好な結果が得られたため、2000戸を超す全部会員が新たな機械を導入することを決めた。

多くの部会員が産地存続のために賛同したものの、一部の農家が「うちの柿にはカビはない」「高齢でいつまで続けるか分からないのに、こんな高額な機械は導入できない」と反発。1台200万円と、小規模農家にとっては1

クレーム多く産地存亡に黄信号

信頼獲得へ部会員全戸で機械導入

「市田柿」の今の発展を支えるのは、100年前に行われた品種統一という大事業だ。昔はそれぞれの村ごとに品種が異なったが、中でも良い柿を生産していた市田村の農家らが優良品種を選抜。その品種を村だけで栽培するのではなく地域に広めたことで、徐々に現在の品種に統一された。常盤昌昭部会長（74）は「ブランドを確立できたのは、良い品種を囲い込まず、広げてくれた先人のおかげだ」と話す。

ただ、品種は同じでも、標高差など地域の栽培条件や加工方法、食の安全に対する意識の違いから品質の差が大きく、評価を下げる原因になっていた。部会発足を機に格差是正を目指し、「地域ブランドの確立と信頼ある商

年分の売り上げ以上の金額を費やすことになるため、部会員全戸の移行は困難と思われた。そこで、部会役員らが支部ごとの説明会などで粘り強く説得を続けた他、制度資金の活用やJA 拠点施設への皮むき機の設置など全戸が移行できる体制づくりに注力。併せて、ヘタ取りと皮むきというこれまで別機械で行う必要があった2つの作業が1台ででき、効率化できる「全自動吸引式皮むき機」をメーカーに開発してもらうことで、推進を図った。その結果、平成26年までに、部会全体の1年分の販売高に匹敵する23億円をかけ、全戸で移行を完了。カビによるクレームは次第に減少し、同年には99件、平成29年には40件と10分の1以下に激減した。

常盤部会長は「当初は部会員が減ってしまうのではないかと心配したが、みんなが産地に誇りを持ち、危機感を共有していた。7年ほど移行期間を設け、根気強く説明することで全戸移行できた」と振り返る。

栽培技術・品質管理統一 JAも専門部署・「柿課」設置で後押し

栽培技術や品質管理の統一による品質の改善も進めた。JAは平成20年に専門部署の柿課を設置し、技術指導を徹底。各支所の営農担当者と協力して全生産者を把握し、部会の活動をサポートしている。

昭和初期に植栽された柿の樹は、放任されて喬木化して作業性が悪く、隔年結果が発生したり、病害虫が発生したりしていた。そこで、部会はJAや県農業改良普及



普及を進める低樹高仕立て

センターと協力し、地上に立ったまま8割の作業が可能な「低樹高仕立て」へ徐々に転換した。病害虫による品質と収量への影響を最小限に抑えるため、安全で効率的な農業使用を徹底しようと、毎年病害虫防除暦を作成。部会員の園地に予察圃場を設置し、部会全員が導入するFAXで結果を提供することで、被害軽減につなげている。

高品質干し柿生産の基本は適期適熟収穫だが、標高によって収穫時期が異なるため、同年から標高別熟度調査を実施し、収穫開始日も統一した。標高別9カ所に調査圃地を設定し、同センターとともに収穫予定時期の1カ月前から熟度調査を毎週実施。収穫開始日目安を全部会員に周知し、未熟収穫から発生する渋味果の削減にも取り組んだ結果、渋味果のクレームも激減した。

また、加工食品としての意識を徹底するため、「市田柿衛生管理マニュアル」を策定した。加工技術は農家ごとに伝承されてきた技があったが、衛生的な環境下での生産を徹底するため、部会役員とJA職員が加工開始前に、全戸を訪問してマニュアルを満たしているかを確認。不備があった場合は改善指示をし、後日再度訪問して再確認を行っている。この確認に合格しなければ加工・出荷することができない厳しいルールを設け、さらに毎日の作業における衛生管理ポイントや加工履歴の記帳も行い、出荷前にJAが履歴と製品サンプルを厳しくチェックする。

JAは安全安心な「市田柿」の出荷のため、個人でパッケージして出荷する生産者からの干し柿についても全品検査を実施。平成25年からは1カ所で検品し、品質規格の統一を実現した。価格が安定し、販売高は平成28年には26億円を超えた。

農家負担軽減で生産量維持 新規就農者も確保

品質改善と同時に重要課題だったのが、半数が70歳を超える部会員の負担軽減と、新規栽培者の確保による生産力の維持だった。そこで、平成15年、共同利用施設に干し柿を部会員からバラの状態を受け入れ、選果選別し、包装までを一貫して行う「柿の里」事業をスタート。共同利用施設の稼働で個人の負担が減ったことで、高齢生産者でも生産継続が可能となり、生産者の規模拡大にも貢献した。順調に受け入れ量が増えてきたため、平成25年には加工からパッケージまで可能な施設「市田柿工房」を稼働し、外観センサーや金属探知機を導入。さらなる品質規格の統一に取り組むとともに、量販店の要望に応じたパッケージを可能にする大型自動計量包装機などを導入し、有利販売につなげた。

一方、生産者の高齢化によって遊休農地が増えてきたため、JAは平成21年、JA出資による農業生産法人「(株)市田柿本舗ぶらう」を設立。栽培はできても収穫や加工

ができない高齢者から原料柿を買い取って加工する他、手が回らなくなった柿園の管理や遊休農地への新植も行い、その農地で就農希望者の研修を受け入れている。都市部でのイベントに積極的に参加して「市田柿」を紹介し、就農希望者を勧誘するなどし、年々県内外からの新規就農者が増加。平成26年度以降は新たな柿栽培者が毎年10人を超え、平成29年度には22人が就農した。現在は22haを管理し、5人の研修生を受け入れている。



「市田柿工房」での選果作業

GI獲得で輸出に挑戦 若者らの消費も喚起

品質の改善と統一をブランド力向上に生かそうと、平成18年には地域団体商標に申請し、登録された。中国産の模倣品が出回っていたことから、輸出も視野に香港や台湾でも商標登録を行った。平成28年に長野県で初めて地理的表示保護制度(GI)に登録され、海外進出の足掛かりをつくった。平成29年にはアジアへの輸出で販売高の4%に当たる8000万円を売り上げた。柿課の原田幸浩課長は「国内では主に年末商材としてとらえられているため、価格が下がる正月明けに海外に輸出することで、出荷期間を通して安定した価格で販売していきたい」と意気込む。

また、今後直面する課題への対応も進めている。若年層の消費拡大だ。部会が行った「市田柿」の認知度、



市田柿のアレンジ料理を試食する女性誌の読者

消費に関する実態調査によると、10〜20代の認知度は1割未満で、干し柿をほとんど購入しないことが分かった。そこで、さまざまな栄養価を豊富に含む「市田柿」を、美容や健康に関心の高い若い女性に売り込もうと、有名女性誌とタイアップ。美容誌では栄養成分と美容に関する記事を、ファッション誌では専属モデルによる産地訪問の記事を掲載し、PRした。掲載だけでなく、読者を招いたモデルとのトークショーや、若者向けアレンジ料理の試食会を行い、SNSに発信してもらうことで、若者への情報発信を図っている。

さらなる品質やブランド力の向上を進めながら、輸出の強化でさらに価格や販売高を安定させ、若者らの消費拡大にも取り組んでいきたい考え。常盤部会長は「部会員一人一人が技術向上に取り組み、JAや行政と連携を密にすることで、高齢化や若者の消費減少といった課題を克服していきたい。中山間地の農業や地域の維持にもつながる、伝統的なドライフルーツとして世界に売り込んでいきたい」と抱負を語る。

審査講評

大杉 立 委員長

飯田市を中心とする地域で2000人を超える部会員を擁する大組織であり、地域特産の「市田柿」を年間1500t生産し、20億円の販売額を誇っている。

評価された第1点は、高品質「市田柿」の生産と加工に対する地域一丸となった取り組みである。「市田柿」は高齢者、女性を含む多数の部会員が標高の異なる中山間地で生産しており、その品質を統一することは容易ではない。部会では、高齢者向けの低樹高仕立ての普及(現在60%の園地が採用)、病虫害防除の徹底や熟度調査により生産量を確保している。加工面では、「市田柿衛生管理マニュアル」の配布と加工前の全加工施設チェックで、生産者に対して「市田柿」が加工食品であるという意識改革を行った。また、吸引式皮むき機の全戸導入や検品を1カ所で実施することで品質・安全性の統一を図っている。

第2点は、海外も含めたブランド維持のための取り組みである。中国からの模倣品の輸入が増加したため、国内では長野県第1号となる「地域団体登録商標」を取得し、香港、台湾など海外でも商標登録を行った。併せて、地理的表示保護制度(GI)に長野県初の登録をし、国による保護を受けることになった。また、若者の「市田柿」認知度の低さ、購買の少なさを改善するため、女性誌とタイアップしてPRに努めている。

このような当部会の取り組みは、担い手が減っていく中山間地における複合経営において、高齢者、女性でも長年にわたって生きがいを持って取り組める農業モデルを提供しており、高く評価できる。

部会員一丸で栽培環境を整備

氷詰め出荷で高品質届ける 若手後継者が 参入しやすい環境へ

長崎県雲仙市

島原雲仙農協 雲仙ブロッコリー部会

 部長 本多 幸成さん
ほんだ ゆきなり

ブロッコリーの出荷量全国7位の長崎県で、JA 島原雲仙の雲仙ブロッコリー部会は県全体出荷量の半分以上の生産を担う。大規模な基盤整備や、作期の拡大、機械の導入などにより、着実に生産規模を拡大。発泡スチロール容器を使用した氷詰め出荷で高品質な商品を消費者に届け、市場からの評価も高い。着実に成長を続ける部会には、若手後継者も集まっている。



周年出荷体系を確立 ブロッコリー専業も多数

温暖な気象条件に恵まれる、長崎県・島原半島。水稲やバレイショ、タマネギ、肉用牛、花きなど多様な農業が営まれる中、急速に成長するブロッコリー生産を牽引しているのが、島原雲仙農協雲仙ブロッコリー部会だ。

部会全体の栽培面積は151.5ha、出荷量が1372t（平成29年）と、県内で随一の規模を誇る。定植は8月から随時行い、収穫・出荷は10月から翌6月までの周年収益の確保を実現。所属する51人（平成31年1月時点）のうち、ブロッコリー専業で経営を成り立たせる部会員は

26人に上る。1戸当たりの面積は約3.3haと他産地と比較しても大きく、部会員も年々増加し、成長を続けている。

生産の課題と需要に応え 着実に生産規模拡大

雲仙ブロッコリー部会は昭和43年に発足した蔬菜園芸研究会、昭和59年に発足した野菜部会の活動を受け継ぎ、平成19年に誕生した。

昭和47年、初めて蔬菜園芸研究会でブロッコリーの試作が開始されると、当時価格が低迷したバレイショからの転作や、生産者の高齢化による軽量作物への転換の流れを受け、生産者が増加した。しかし当時は手作業が中心で、各戸で管理できる面積には限界があった。

こうした中、平成9年に、部会員を中心として山田原地区の約100haの大規模な基盤整備やかん水施設の整備に着手。併せて、セル育苗と半自動移植機、成形機などの機械化体系の確立を進めたことで、部会の作付面積は一気に拡大した。平成9年当時16haだった面積は、基盤整備が完了する平成21年には98haにまで成長した。

部会長の本多幸成さん（60）は、「決して順風満帆ではなかった」と当時を振り返る。福岡県の施設園芸農家

JA島原雲仙

島原半島の島原市、雲仙市、南島原市を管内とする。年平均気温は16℃、年間降水量2000mm、年間日照時間2200時間と自然条件に恵まれ、耕地面積は長崎県全体の24%、農業粗生産額は40%を占める農業地帯。普賢岳（1359m）を中心とした雲仙山系と、それに連なる東西約24km、南北約32kmの緩やかな丘陵地帯、および海岸沿いに広がる平野部からなる。



雲仙ブロッコリー部会の皆さん

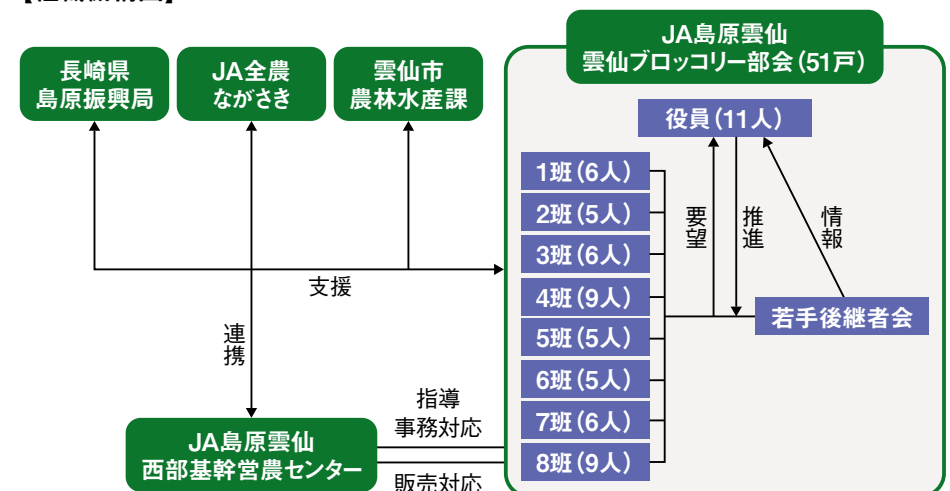
で1年間研修を積み、昭和53年に就農。最初に始めたのは、ブロッコリーではなくキュウリ栽培だった。その後、キュウリと並行して1.5haほどでブロッコリー栽培に着手した。昭和61年には20代の若さで当時の野菜部会部会長に任命されたが、部会の人数は20人程度で規模も小さく、部会の存続に不安を覚えながら平成8年まで務めた。

本多部会長がブロッコリー専業に踏み切ったのは、平成16年に襲来した大型台風により、主要作目のキュウリのハウスが倒壊したことがきっかけだった。ハウスの再建を検討する中、大きく成長を続けていく地域のブロッコリー生産者の姿が目にとまった。家族とともに悩み抜き、「自分もブロッコリー一筋でやってみよう」と決断。被害に遭ったその年から作付け拡大を始め、現在は12haでブロッコリーを栽培している。

氷詰め低温流通施設整備 高品質で消費者に安心届ける

各戸の規模が大きくなると、収穫や個別で行っていた出荷調整時間が生産者の大きな負担となった。当時は各家庭で選別の上、冷蔵庫で保冷。集荷場に届けられたものから、抜き打ちで品質検査を行っていた。そこに大きな変化をもたらしたのが、平成23年に導入された氷詰め低温流通施設による、共同選果出荷体制の構築だ。出荷調整作業の省力化と品質の均一・安定化を目的として、古くなったミカンの選果場を再利用し、雲仙市愛野町に整備された。

【組織機構図】（平成30年度現在）



【ブロッコリー栽培面積】

	平成27年	平成28年	平成29年
当部会実績	136.9ha	146.4ha	151.5ha
JA島原雲仙管内実績	149.4ha	169.0ha	201.9ha
長崎県実績※	279.2ha	296.3ha	335ha

【ブロッコリー出荷量】

	平成27年	平成28年	平成29年
当部会実績	1,351t	1,364t	1,372t
JA島原雲仙管内実績※	1,588t	1,735t	1,774t
長崎県実績※	2,488t	2,425t	2,562t

※全農ながさき実績より

施設の建設や製氷機の導入には大きなコストがかかる。当時副部会長を務めていた本多さんを含め、部会の3役員はJA・メーカーとともに他県の導入事例を視察した。検討には時間がかかったが、県の農業振興局の後押しもあり、JAとともに「今しかない」と導入を決断した。

JA職員や女性のパート職員が選果・発泡スチロールへの箱詰め作業を行い、製氷機ラインで氷を入れる。導入直後は、希望する部会員だけが利用する手挙げ方式を



発泡スチロール容器の中に氷を入れる



氷詰めライン

取っており、全量対応を想定したものではなかった。しかし、品質の飛躍的な向上と、保冷・箱詰め作業の負担の軽減が結果として表れ、導入2年目の平成24年には全部会員が対応した。

発泡スチロール容器を使用した氷詰めの出荷は全国的にも少なく、高品質で安全な品物は市場から高い評価を得ている。従来も鮮度保持フィルム等を活用し、関東など遠距離市場に出荷していたが、5月の連休を過ぎて気温が高くなると、品質の劣化が指摘されていた。氷詰めにより鮮度を保持し、他産地との差別化が図られるとともに、北海道から東北など遠距離への出荷量も伸びた。

平成28年には、JAの所有する土地を利用し、雲仙市吾妻町に総合集荷場を整備・再編した。集荷場は、圃場の中心地に近く、輸送にかかる時間が大幅に短縮された。ここには、JAと全農の支援を受け、最新の真空予冷施設と製氷機を導入している。野菜表面の水分を蒸発させ、短時間で冷却させる真空予冷の技術により、品質が安定。管内の一元出荷と同機器を使用した品質管理を行うことで、定時・定質・定量の出荷を実現した。ピーク時には氷の製造が追いつかない時期もあり、平成30年度には製氷機を追加で導入。現在は計3台が整備されている。

品質保持のため、圃場から集荷場までトラックの荷台に断熱シートを掛けるなど、部会員の意識も高い。「氷詰めによって安心と安全を消費者に提供できるようになった」と、



氷詰めにより鮮度保持が飛躍的に向上

本多部会長は笑顔を浮かべる。こうした丁寧な取り組みにより、平成25年には年間販売額5億円を、平成29年には6億円を突破した。

活発な部会活動 若手育成に向けて環境づくり

安定した出荷で価格の乱高下を防ぎ、産地を維持拡大するために、定例会や検討会を定期的に関き情報を共有する。卸売市場や消費者のニーズを把握するために市場視察も行い、販売実績や作付け・出荷計画も丁寧に検討している。出荷時期の秋と春には、全員で出荷会議を開く。

農業関係者の期待を受けているのが、平成23年に発足した「若手後継者会」だ。それまで、順調に作付面積を広げていた部会だったが、成長は各部会員一人一人の規模拡大によるところが大きく、部会員数の横ばいや高齢化、後継者の不在など多くの課題も抱えていた。将来にわたり産地の競争力を伸ばし、規模拡大を図るため後継者の育成および新規会員の確保を目指して、会が発足。活動内容は、大学や種苗メーカーなど外部講師による勉強会や視察研修、技術研修など多岐にわたる。若手部会員同士で部会の課題を見直し、品種比較試験や病害防除試験、輪作体系構築のための他品目の栽培試



持ち込まれたコンテナのまま真空予冷する



平成29年に完成した総合集荷場(雲仙市吾妻町)

験などを自主的に実施。産地の成長に貢献している。また、若手後継者同士の交流の場にもなっており、部会に活気があふれる理由の一つだ。平成30年現在、会員は24名、平均年齢は34.5歳と若い。

また、平成27年に長崎県が創設した「受入団体登録制度」も活用している。就農希望者が、就農前に産地や部会、法人などで研修や情報提供を受け、円滑に就農できるよう整備された制度だ。これまでに、部会として3人の技術習得研修生を受け入れた。研修生は部会内のトップレベルの生産者のもとで研修を行い、就農を目指す。3年前に本多部会長が受け入れた研修生は、独立して部会に加入し、現在は若手後継者会の役員として活躍している。

本多部会長は、若手後継者の活躍について「この部会で一番自慢できることだ」と目を細め、後継者を集めるには「親の世代が、農業で利益を上げている様子を見せることが何より大切」と話す。本多部会長の長男も農業高校に通い、後継ぎとして就農した。一度は福岡の企業に勤めた次男も、今は地元に戻りブロッコリーを生産している。7年前、仕事に悩んでいる様子の次男に「兄ちゃんと一緒に、百姓しよう」と声を掛けた。今は家族で農業ができる喜びを感じ、法人化も視野に入れている。

JA・行政と三位一体 さらなる成長へ向けて

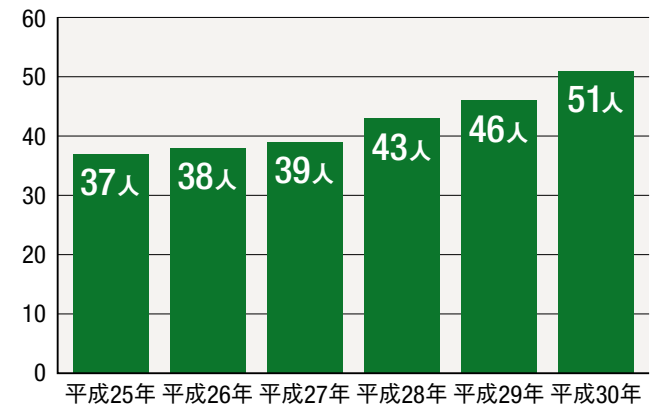
「『ブロッコリー部会が“キラキラ”してる』と言って、全く新しい人が部会に入ってきてくれる」と話すJA島原雲仙営農部の田中慶輔さん(34)は、自身も部会に所属する、若きブロッコリー生産者だ。生産の現場をよく知るJA職員がいることで、JAに対する部会員からの信頼も厚くなる。

JAだけでなく、県や市も協力的で、部会に対し親身になって、次の段階への提案を持ちかける。部会から要望を出すこともあるが、まさにJA・行政とは“三位一体”の協力関係を構築しているという。

部会では、現在も新たな土地の基盤整備を進めている。続々と集まる意欲ある若手後継者に対して、土地の供給

が足りていないのが現状だ。また、生産者にとって負担の大きい農業散布作業の省力化のため、ドローンの導入を目指して働き掛けを進めている。本多部会長は「ブロッコリーを作りやすい環境づくりは、まだまだ道半ば。できることをやって、次の世代にバトンを渡したい」と、さらなる部会の成長を目指す。

【部会員数の増加】



審査講評

大杉 立 委員長

51人が所属するブロッコリー生産部会で長崎県の半分以上を生産している。平成29年度では、栽培面積151ha(1戸当たり約3.3ha)、販売額6.4億円に達している。

評価された第1点は、ブロッコリー生産の規模拡大の取り組みである。大規模区画とかん水施設の整備により早植えの8月定植が可能となり、また、品種・作型の検討による技術革新と機械化体系の確立で6つの作型をつなげた10月下旬～6月までの長期出荷体制が確立し、栽培面積が拡大した。現在、専業農家は51人中26人であり、10ha以上の農家は4人である。

第2点は、ブロッコリーの品質向上と市場拡大の取り組みである。集荷場整備による共同選果体制の構築と氷詰め低温流通施設の整備で品質を長年に安定化させることができ、これまでの西日本中心から関東(55%)、東北、北海道にまで市場が広がっている。

第3点は、部会員の結束の強さと若手の積極的な取り組み、並びに次世代の人材育成の取り組みである。部会員の資格は定例会や研修会等への出席率が70%と厳しい。「若手後継者会」は若手農業者の受け皿と後継者育成の場で、外部講師による勉強会、品種比較試験などを積極的に実施し、部会の活性化に貢献している。また、就農希望者の研修にも力を入れ、これらの取り組みの結果として、部会員数は38人(平成26年)から51人(平成30年)に増加した。

このような本部会の取り組みは、消費が伸びているブロッコリーの生産拡大と高品質化による先導的産地育成のモデルとして高く評価できる。

消費者に選ばれるこだま西瓜産地を目指して 農業は団体戦 全国トップの販売額へ V字回復

茨城県筑西市・桜川市
JA北つくば
こだま西瓜部会

おおくぼ しゅういち
部会長 大久保 修一さん

こだま西瓜（すいか）で全国トップの栽培面積・生産者数・販売額を誇るJA北つくばこだま西瓜部会。一時期、大幅な販売額の落ち込みに直面したが、出荷規格の厳格化や新たな栽培品種の導入などを進めた結果、平均単価の向上、シーズンを通じた品質の安定で低迷期を脱出。産地としての地位を確かなものになっている。



全国トップの産地 販売に苦戦

JA北つくばこだま西瓜部会は、平成5年のJA北つくば発足を契機に設立された「紅こだま西瓜生産部会連絡協議会」が始まり。現在、部会員は160人。管内2地区に合わせて5つの支部があり、生産技術委員会・検査委員会・流通対策委員会を組織する。JA北つくば東部営農経済センターや茨城県筑西地域農業改良普及センターなどと連携しながら育種や技術指導、販売強化など生産者にとって役に立つ情報を部会内へ発信している。

こだま西瓜はパイプハウスで栽培され、収穫時期は3月

から8月いっぱい。「旬を先取りするぜいたく品」として珍重されてきた。しかし、大玉スイカの規格外品ととらえる消費者の認識違いや、ハウス内に何重にも小トンネルを展張して温度管理をする栽培の手間が課題だった。さらに2番果の収量・品質のばらつきも多かった。

平成11年までは1箱（8kg）1900円台を維持していた平均単価は、平成18年には1箱1653円にまで大きく低下し、販売額も当初の12億円から6億8000万円へと激減。販売の低迷期を迎えた。

新品種導入を決意 部会員からは不安の声も

年間販売高の低下の原因の一つは2番果の販売単価の急激な下落。当時の主力品種「サマーキッズ」は1番果の収量は上がりやすい反面、2番果の糖度にばらつきが出てしまい、出荷後に裂果しやすいなど果実品質に満足のいくものではなかった。

転機は平成24年に訪れた。部会内に組織する生産技術委員会が「スウィートキッズ」を部会奨励品種として採用。食味はもちろん、シーズンを通して果実品質が安定する品種として、課題解決の期待が高まった。

しかし「スウィートキッズ」は2番果の着果率や1番果

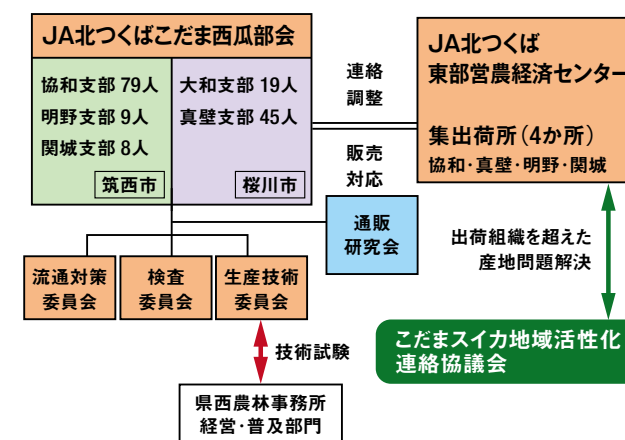
JA北つくば

茨城県の南西部に位置し、筑西市、桜川市、結城市が管内。東京から60～80km圏内にあり、東部は筑波研究学園都市、北部は栃木県に接する総面積451km²の広大な田園地帯。大消費地に近い地の利を生かして、首都圏の生鮮野菜の供給地としての役割を果たしている。管内は太平洋側の気候のため、温暖で豊富な水量を誇る。特に冬場の日照が多く積雪が少ないことから、ハウス栽培に取り組む生産者が多い。



JA北つくばこだま西瓜部会の部会員

【JA北つくばこだま西瓜部会の組織構成（平成30年9月現在）】



の収量では劣る。部会員からは「スウィートは2番果の着果率がサマーの半分。10a当たりの売値を倍にしてもらわないと経営が成り立たない」との不安の声が上がった。

農業＝団体戦 栽培技術・出荷規格見直し周知

「スウィートキッズ」の出荷を安定させるにはどうするか。生産技術委員会が筑西地域農業改良普及センターと共同試験を繰り返すこと3年。同品種に合った台木「つわもの」を選定し、長期安定出荷技術を確立した。

選果基準を大幅に見直し、検査基準を厳格化した。最上位の「秀品」等級割合は減少したものの、中位等級の「優・良品」品質が向上。部会の品質への信頼度が上がった。目標の販売単価1箱2000円を平成26年に達成し、現在は1箱2565円にまでV字回復した。

懸念されていた2番果の着果率については2年目以降、部会員同士で情報を共有。追肥の時期など技術管理に気をつけることで、課題を乗り越えた。

「個は素晴らしくても、『産地の知名度』にはつながらない。農業は団体戦だ」と大久保修一部会長（56）は力を込める。生産者にも産地としての団結意識が芽生え、導入当初には総生産量の1割程度しか占めていなかった「スウィートキッズ」は現在7割を超え、広がっている。

PR活動を強化 販売額返り咲きへ

「おいしい。でも人気が出ないのはPR不足ではないか」。青年部員の頃から大久保部会長が頭を悩ませていたことだ。おいしさを分かってもらうには、まず食べてもらわなければ始まらない。そのために、時期を見定め戦略的に販売する。その思いを形にしたのが「こだますいかの日」だ。毎年「立夏」の日を記念日登録した。

部会長自らも地元のスーパーに立つなど、トップセールスを行い、地元メディアなどさまざまな媒体へ積極的にPRした。取り組みが実り、販売額は9億6000万円まで回復した。

歴史を紡ぐ 新規就農しやすい環境へ

V字回復を果たした産地の次の目標は「栽培管理の簡素化に取り組み、新規就農の参入障壁を低くすること。家族経営が雇用を生み出す動きに目を向ける。生産技術委員会の栗原宏明委員長は「百聞は一見にしかず。委員長として新たな栽培技術に積極的に取り組み、部会員が新たな技術導入へ一歩踏み出しやすくする環境をつくっていききたい」と力を込める。大久保部会長は自身の学生寮での出来事を振り返りながら「こだま西瓜を『おいしい』と頬張っていた友人の笑顔が原点。これからも作ったものに自信を持ち続け、産地を盛り上げていきたい」と抱負を語った。



栗原宏明委員長が生産現場で生育状況を確認

農・商工・消費の枠を超えて地域連携

無農薬レモンを起点に “つながる農業”で 地域活性化目指す



愛知県豊橋市

河合果樹園

園主 河合 浩樹さん

愛知県豊橋市の河合浩樹さん（56）は、自身が栽培に成功した無農薬レモンを起点に、さまざまな業種と連携して「初恋レモンプロジェクト」を始動。農商工連携で、新たなイベントや多彩な加工品などを次々と生み出している。さらに消費者が農作業を体験する「ミカンオーナー制度」や農業者組織「豊橋百農人」の活動を通じ、消費者と一体となって地域農業の活性化を進めている。



完全無農薬栽培に挑戦 試行錯誤重ね技術確立

「果樹栽培は常に5年先を考えろという大学の恩師の言葉が、今思えばとても大切な教訓でした」と河合さんは振り返る。昭和60年に就農し、温州みかんの露地栽培と稲作が柱だった従来の経営に温室みかん栽培を導入。オレンジ自由化を控えた平成2年には、温室みかんを規模拡大しつつ、当時は輸入シェア97%だったレモンの試験栽培を始めた。

平成5年には、2aのハウスを新設して100本のレモン苗木を導入。輸入かんきつ類のポストハーベスト問題

が表面化したのを機に化学合成農薬の使用に疑問を持ち、慣行栽培から減農薬栽培へ、さらに完全無農薬栽培を目指し、探究を続けた。病害虫に悩まされながらも、肥料のコントロールが比較的容易なボックス栽培（70ℓ鉢）に活路を求め、土着の天敵昆虫を妻の美奈子さん（52）と夫婦で捕獲してハウスに投入。試行錯誤の末、有機



ボックス栽培で生産する完全無農薬レモンの圃場

愛知県豊橋市

愛知県南東部に位置する人口37万人の中核都市。三河湾臨海部を中心に自動車関連産業が集積する工業地帯を抱える。農業では営利温室栽培発祥の地とされ、昭和43年の豊川用水完成以降、日本有数の園芸農業地帯に発展。平成29年市町村別農業産出額は、キャベツ、大葉、花き、豚肉、うずらなどを中心に、約458億円と全国第9位を誇る。



JAS認証で認められている農薬さえ使用しない完全無農薬レモン栽培技術を確立。平成8年に販売にこぎ着けた。

平成10年には、JA・市場経由で都内高級青果店への高価格販売を実現した。ところが、販売が軌道に乗り、新たに500本の苗木を導入してハウスを9aに拡大した平成12年、突然、販売店から契約価格を半値に引き下げると通告された。ちょうど国産レモンの生産量が増加し始めた時期。上京して店に直接説明を求めると「他の国産エコ・レモンとの違いが分からない」と言われ、衝撃を受けた。生産量が増えれば値下げ交渉が始まる。いくら良いものを作っても、生産者の思いを伝える努力をしなければ売れないと初めて気がついた。

消費者に直接思いを伝える ネット直販に転換

レモンの背後にある栽培方法や生産者の思いを伝えるには、既存流通とは異なる販路開拓が必要と考え、ネット販売にかじを切った。初めてパソコンを購入。パソコン雑誌で独学し、翌平成13年にはホームページを立ち



「初恋レモン餃子」と「初恋レモンケーキ」



ホテルアークリッジ豊橋での初恋レモン10周年パーティー

上げた。果樹園の様子を毎日更新し、読者に伝わる発信方法の工夫を重ねた。

河合さんは「農作業にパソコンの仕事が加わり、それまでの3倍は忙しくなった」と笑うが、イベントや地元テ



河合果樹園の初恋レモンレモネード

レビ・新聞などの取材は、どんなに忙しいときも断らず、積極的な露出を心掛けた。「レモンライフ研究家」を名乗り、レモンの食べ方の発信にも力を注いだ。

地道な努力の結果、食の安全性に関心の高い首都圏の消費者を中心に顧客が徐々に増加。平成18年に、温室みかん10aを無農薬レモンに改植した。平成21年には、市場から消えかけていた品種「レモネーディア」に注目。「酸度が通常品種の5分の1と低い一方で、香り成分のリモネンは数倍高い。レモンの新たな可能性を引き出してくれる食材」と栽培を本格化した。

平成23年、無農薬レモンを冷凍して皮ごとすりおろす調理法がNHKの人気番組で取り上げられ、「豊橋方式」として全国に反響が広がった。顧客管理と商品発送は、美奈子さんが一手に担い、夫婦二人三脚で一気に広がった販路への安定供給体制を築いた。

「初恋レモンプロジェクト」で 市内事業者と商品を共同開発

平成20年には、地元ホテルや食品加工業者と連携し、無農薬レモンを使った商品を「初恋レモン」の統一ブランドで開発・販売する「初恋レモンプロジェクト」が始まった。きっかけは、平成18年、市内の授産施設ラバルカが、「無農薬レモンの皮を使ったレモンパンを作りたい」と相談に訪れたことだった。それまで、レモンの顧客は首都圏が中心だったが、改めて豊橋市について



プロジェクト参加者らが集まる初恋会議

調べてみると、歴史も文化も非常に奥が深いことが分かった。足元の地域に根差した活動で、豊橋全体を盛り上げられないか考え始めた。

国産食材にこだわる餃子メーカー、(株)さくら FOODS の北澤晃浩社長は、「初恋レモン餃子」を商品化した。北澤社長は「河合さんから提案されたときには驚いたが、考えてみれば肉とレモンは相性がいい。商品化すると非常に評判がよく、以後、地元食材を使った商品づくりが弊社のコンセプトになりました」と話す。

また、「初恋レモンケーキ」などを商品化した、市内の人気洋菓子店ベルカントのパティシエ・高橋大介さんも「地域にこんな農家の方が出て、こんなレモンがあるとお客さまに伝えることで、商品にも厚みが出る」と農家との連携の効果を実感する。

プロジェクト参加者は、現在 15 社。河合果樹園の知名度が上がるにつれて参加者が増加した。菓子・惣菜・ラーメン・ビールなど、開発商品は実に多様だが、共通点は添加物を使用しない加工品であること。河合果樹園も、レモン果汁やレモネードを「初恋レモン」ブランドとして販売している。

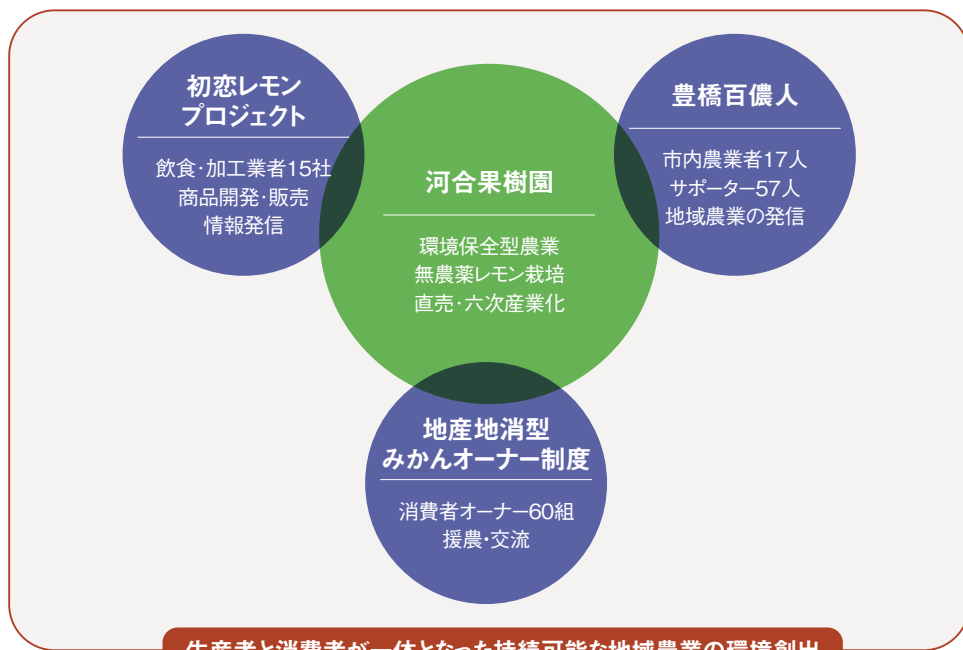


多くの人でにぎわう百農人まつり



豊橋百農人のポスター

【河合果樹園「つながる農業」概念図】



「初恋レモン」ブランドを発信する共同イベントも実施。詩人・高村光太郎の詩『レモン哀歌』にちなみ、光太郎の妻・智恵子の命日 10 月 5 日を「レモンの日」、島崎藤村の詩『初恋』が発表された 10 月 30 日を「初恋の日」と宣伝し、レモンの収穫が始まる 10 月は PR に力を入れる。

プロジェクトメンバーでもある豊橋駅前のホテルアークリッシュ豊橋では、河合果樹園のレモンを使った料理フェアを開催。同時期に各メンバーの店舗でもレモンフェアを開催した。今では「初恋レモン」商品が、豊橋の特産品の一つとして知られるようになった。

「豊橋百農人」で地域農業者とつながる

平成 21 年には、市内農業者 3 人と事務局 1 人で、「豊橋百農人」を立ち上げた。特定の品目の栽培に自信の

ある意欲の高い農業者が対象だ。入会した農業者は、「自分の力で発信」「先人や後進に恥じない生き方」「消費者との交流」の 3 テーマ 170 項目を超える評価基準をもとに、約 60 人の消費者サポーターと事務局の評価を受ける。

年 2 回、消費者サポーターとの懇親会が開催されるほか、年 1 回「百農人まつり」も実施する。現在、会員農業者は 17 人。消費者サポーターとの交流を通じて、自らの農業の魅力の発信や、新たな商品開発に取り組む動きが生まれた。一方、消費者の地元農業理解も広がり、双方向で刺激し合い支え合う関係が生まれている。

入会 4 年目の“竜髭菜農人”、北河芳泰さんは、「マニュアルどおりに現場を回しているだけでは農業では生きていけないことを学びました。河合果樹園は、その努力が風景になっている。農家だから見れば分かります」と話す。

現在「豊橋百農人」代表の“鑑賞鉢花農人”の中村孝康さんは、河合さんを「自分の知識を惜しみなく出し、地域を盛り上げようとしている、仲間であり目標でもある存在」と評価する。

消費者・生産者が一体で地域農業を支える街を目指す

現在、河合果樹園の経営面積は、ハウス温州みかん 25 a、露地温州みかん 170 a、無農薬レモン 35 a、無肥料無農薬レモン 10 a、無農薬野菜 10 a。みかんとレモンを組み合わせ、周年出荷体制を築いている。

実は、初恋レモンプロジェクトより一足早く、温州みか



収穫祭を楽しむみかんオーナーら

ん園でも、消費者との連携事業を始めている。平成 16 年、廃園を借り再生活用して始めた「地産地消型みかんオーナー制度」だ。「地元の里山の景色をみんなで育てみんなで守る」ことが目的で、草取りを兼ねた交流会や収穫祭には多くのオーナーが集まる。1 本 1 万 6000 円は決して安くはないが、スタート当初 30 組だったオーナーは現在 60 組に増加。リピート率は 95%に達し

ている。

農産物の生産・販売だけでなく、農業を通じてさまざまな“つながり”を紡いでいく河合さんの熱心な消費者サポーターになった名古屋市の山田理世さんは、「私にとって河合さんは、社会とのつながりを広げるロールモデルのような存在」と話す。海外在住経験が長く、日本社会での個人の孤立を痛感してきた山田さんは、子どもを対象としたコミュニケーション講座を主宰している。社会のつながりを再生する意味で「このレモンには教材としての力もある」（山田さん）。

農業者の高齢化は豊橋市も例外ではないが、まだまだ若く意欲的な農業者がおり、多様な品目が生産されている。「レベルの高い農業者がこれだけいる地域。生産者と消費者が一体となって地域農業を盛り上げ、フランスの国際農業祭のように農業と食で人を呼べる地域にしていきたい」と河合さんの夢は、さらに広がっている。

審査講評

大杉 立 委員長

河合浩樹氏は、“つながる”農業をモットーに無農薬レモン栽培の他、異業種との連携プロジェクト、ミカンのオーナー制度などさまざまな取り組みを企画し、その中心となって地域活性化に取り組んでいる。

評価された第 1 点は、自然とつながる、という観点でのレモンの無農薬栽培である。花芽を多くするための根制限、土着テントウムシによる害虫防除などの高い技術で皮ごと食べられる国産無農薬レモンを生産し、輸入レモンとの差別化を図っている。

第 2 点は、異業種とつながるための「初恋レモンプロジェクト」である。河合氏は無農薬レモンの普及、名産品による地域の活性化などを目指し、商工業者と連携して本プロジェクトを立ち上げた。これまで、15 社と連携して「初恋レモンレモネード」「初恋レモン餃子」などを開発・販売し、ホテルのレストランではレモンづくしのランチを提供している。

第 3 点は、消費者、地域住民とつながる取り組みとしてのミカンオーナー制度である。地域の高齢化などで廃園になったミカン畑を借り受けて、豊橋市住民 (250 人) に農作業や収穫作業などを行ってもらっている。「ミカン新聞」で畑の生態系、ミカンの生育状況などを発信し、環境保全型農業に役立つ植物を残す除草体験を行うなど、地域農業への理解を深めている。95%がリピーターになるなど市民の評判も良い。

このような河合氏の個性的で多様な取り組みは、農商工連携や地域住民との交流を通じた地域活性化の先進的モデルとして高く評価できる。

人口100人の集落に年間観光客2万人

地域の魅力を引き出し 地産地消型レストランを核に 農・食・文化を発信

宮崎県西米良村

小川作小屋村運営協議会

かんめら ひでとし
会長 上米良 秀俊さん

宮崎県西米良村小川地区に「おがわ作小屋村」がオープンしたのは平成 21 年。山深い「秘境」という立地条件、山村ならではの食材で地元女性たちが作る郷土料理、「花見山」や「もみじ山」が織りなす四季の風景、伝統芸能の神楽など、地域資源を生かした取り組みが多くの交流人口とU・Iターン者を生んでいる。目指すは「平成の桃源郷」だ。



地域ぐるみで建設・運営する 「おがわ作小屋村」

「作小屋」とは、自宅から離れた農地・林地での作業のために建てる作業小屋のこと。山村の米良地方特有の風習だ。その作小屋を再現したレストラン建設までには「19 年間の前史があるのです」と、小川作小屋村運営協議会会長の上米良秀俊さん（66）は振り返る。

昭和 30 年代に人口約 650 人だった小川地区は、高度成長期以降、薪炭業・林業の衰退、さらに中国産流入によるシイタケ相場低迷などで基幹産業を失い、過疎高齢化の進行に歯止めがかからない状態が続いていた。



レストラン・直売所を兼ねた「おがわ作小屋村」 地区住民で創出した「おがわ花見山」

転機は平成 12 年、村から提案を受けて始めた「山菜まつり」だ。当初は「こんな山奥に人が集まるのか」と半信半疑だったが、1000 人以上が押し寄せる予想を超える大盛況。毎年の恒例イベントに発展し、「これが自信につながりました」（上米良さん）。

平成 17 年、今度は「常設交流拠点として作小屋村の運営をしてほしい」と村に持ちかけられ、自治公民館（住民組織）で話し合いが始まった。当時、地区人口は 107 人、高齢化率は 70%。集落維持さえ厳しさを増していた。地域を守りたいという切実な思いと、「運営なんて無理だ」という不安が交錯する中、最後は自治公民館長だった濱砂幸徳さんが腹をくくり、住民に呼びかけた。「座して死を待

宮崎県西米良村

宮崎県西部に位置する林野率 96%、経営耕地面積約 50ha の山村。昭和 30 年は人口約 6000 人だったが、林業・薪炭業の衰退などで現在は約 1100 人と県内自治体で最少。平成 10 年、「西米良型ワーキングホリデー制度」を創設し、都市農村交流に着手。行政は、村内 8 地区に担当職員を配置し、各地区の特徴を生かした「米良の庄づくり」を支援している。



つよりは、やるだけやってみよう」。リーダーの一声に、地区住民も意思を固めた。

やると決めたら、地区住民の団結と行動は早かった。平成 19 年に準備委員会が発足し、「総務企画」「商品生産加工」「イベント」「景観施設」の 4 部会を設置して検討作業を開始。村の地区担当職員の支援も得て、視察研修、勉強会、会議など、2 年間で延べ 100 回近くの会合を重ね、計画を煮詰めた。

施設の屋根を覆うカヤの刈り取り作業は住民協同で実施。高齢者は、屋根をカヤで覆うのに使うロープ作りを担うなど、まさに地域総出の取り組みになった。また、福島市内の花見山を視察に行き、「きれいな場所には人が来る」（濱砂さん）と痛感。そこで、環境部会メンバーを中心に地権者 66 戸の同意をまとめ、林地 1.3ha に桜やコブシ、クチナシなどこれまでに約 9000 本を植栽。「おがわ花見山」を創出するなど周辺の景観づくりにも力を入れた。

「作小屋村」を核に 地域の農と食をつなぐ

平成 21 年 2 月、準備委員会を運営協議会に改組して体制を整え、10 月におがわ作小屋村がオープン。半年で約 1 万 8000 人が訪れるなど、驚くほどの反響に地元が沸いた。

最大の魅力は、地元女性たちが地元食材にこだわって調理する郷土料理。中でも、16 種類の料理を小皿に並べて提供する月替わりの「おがわ四季御膳」は、多いときには 1 日 150 食以上の注文がある人気商品になった。ユズ、シイタケ、鹿肉、こんにゃく、柿、栗、山菜など限られた食材を使いこなした彩り豊かなお膳だ。

メニューの土台になったのは、2 年前に作成した郷土料理集。山菜まつりで提供する料理が人気を得ていたことも女性たちの自信を後押しした。何より、女性たちの明るさと人懐っこさが多くのリピーターを生んだ。

レストランでの地元食材の消費急増は、地域農業の活性化にも波及した。運営協議会・景観づくり運営部門長の上米良文吉さんは、遊休地を借りて米生産を拡大し、天日干し米をレストランに提供。畑での山菜栽培やレストラン用野菜の生産も増え、平成 17 年度まで減少し続けていた農家戸数と耕地面積が増加に転じた。



彩りも美しい「おがわ四季御膳」

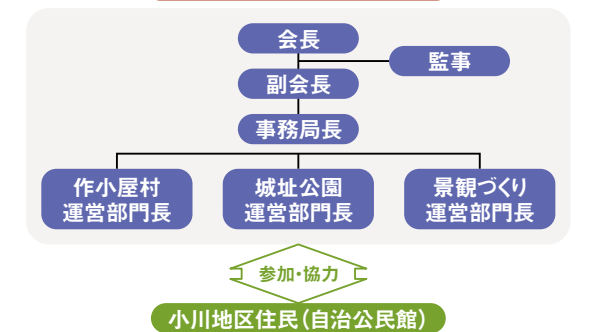
現在、厨房の女性スタッフは 8 人。平均年齢は 73 歳で、忙しい厨房作業は決して楽ではないが、「何よりも稼げることが一番の活性化の効果」と 82 歳の上米良寿恵さんは笑う。



厨房を担う女性スタッフたち

【作小屋村と自治公民館の連携図】

小川作小屋村運営協議会



U・Iターン者が20人を突破

おがわ作小屋村による地域活性化は、若者の帰郷や移住も生んだ。U ターン第 1 号は、現在、運営協議会事務局の上米良省吾さん。県内の高齢者施設に勤務していたが、作小屋村の開業翌年に帰郷した。「いずれは帰りたと思っていたら、レストランができた。これが決め手になった」と話す。さらに、村が造成したユズ団地への就農者、JA が産地化を進めるカラーピーマンでの就農を目指す研修生、村役場職員、森林組合職員など、この 10 年で U・I ターン者は 20 人を超え、開業以前 70% を超えていた高齢化率は、59%まで低下した。

5 年前には、夫婦で I ターンした花井巖章さんが、おがわ作小屋村職員として厨房スタッフに加わり、高齢女性たちの技術と味の継承者として期待されている。

現在、花見山に続き、「もみじ山」づくりにも着手。山の管理や地区内の環境整備は、今も地域住民のボランティアが行うなど、自治公民館と一体となった取り組みが続いている。

平成 21 年からは、月明かりとかがり火で無形文化財指定の神楽を住民たちが舞う「月の神楽」を、秋の新たなイベントとして始めた。地域資源の魅力を引き出し、「背伸びしない身の丈のおもてなし」につなげる取り組みは、さらに広がりを見せている。