

第50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50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50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件を特別賞に、「個別経営の部」4件と「集団組織の部」4件、「食の架け橋の部」1件を優秀賞に、「食の架け橋の部」3件を奨励賞に選びました。



【個別経営の部】

【大賞】農事組合法人 仙台イーストカントリー 宮城県仙台市

東日本大震災復興のシンボル

被災後すぐに営農を再開
米とみそで地域農業を未来へ04

【大賞】有限会社あぐりサービス 愛知県東浦町

地域をまたいで耕畜連携を推進

飼料生産を支え、
農地を守る総合コントラクター08

【大賞】恩田 浩美さん 三重県鈴鹿市

サツキ・ツツジ、茶で新ビジネスモデル

省力的で消費者に選ばれる
ポット花木を作る12

【特別賞】株式会社 辻本農園 奈良県平群町

奈良のイチゴを全国区へ

県育成品種・新技術の導入で、
イチゴ生産をけん引16

【集団組織の部】

【大賞】きたみらい玉葱振興会 北海道北見市

“量の北見”からトップ産地へ

100年の絶え間ない挑戦と努力
収量は全国平均の約1.3倍18

【大賞】愛知東農業協同組合トマト部会 愛知県新城市

地域一丸で担い手確保

挑戦続ける中山間トマト産地
新規参入者がリード22

【大賞】島根県アジサイ研究会 島根県出雲市

育種から県と二人三脚

厳しい規格と丁寧な顧客対応で
母の日ギフトの人気を確立26

【特別賞】島原雲仙農協なんこういちご部会 長崎県雲仙市

部会一丸で地域をけん引

大消費地までの
コールドチェーン確立で
全国4位の販売額を実現30

【食の架け橋の部】

【大賞】株式会社 瀬戸内ジャムズガーデン 山口県周防大島町

高齢化が進む島内の拠点に

農業と地域資源をつなぎ
100年続く地域産業創出へ32

【特別賞】京都おぶぶ茶苑 京都府和東町

茶畑オーナーは34カ国に730人

「日本茶を世界へ！」
緑茶文化を国内外で発信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

（八ヶ岳中央農業実践大学学校副校長、
東京農業大学客員教授）

第50回日本農業賞を受賞された方々は、さまざまな創意工夫を通じて、トップランナーにふさわしい素晴らしい経営をされております。

今回の受賞者にみられる特徴としては、まず第1に、新品種の積極的導入が挙げられます。島根県アジサイ研究会では、県が育成したアジサイ品種「万華鏡」などの栽培に取り組み、発色の難しさなどを克服してブランド化に成功しています。長崎の島原雲仙農協なんこういちご部会は、大玉果率が高い「恋みのり」の導入により、県内一のイチゴ産地を形成しています。奈良の辻本忠雄さんは、新品種「古都華」を導入し、病気に弱いなどの弱点を克服してブランド品種に押し上げました。愛知東農業協同組合トマト部会は夏秋トマト新品種「りんか409」に全面切り替えることで差別化を図っています。

第2は、しっかりとした産地形成・地域貢献の取り組みです。愛知の有限会社あぐりサービスは畜産経営体のニーズを掘り起こし、飼料作コントラクターとして耕畜連携に重要な役割を果たしています。北海道のきたみらい玉葱振興会は選果基準の統一、頻繁な圃場巡回などを品質の高位平準化につなげ、全国最大のタマネギ産地を形成しています。

第3は、消費者目線の取り組みです。宮城の仙台イーストカントリーは、東日本大震災からわずか2カ月後に田植えを開始し、お米にこだわった復興を実現しています。三重の恩田浩美さんは消費者の声を絶えず吸い上げ、70品種の花木や一般消費者向けの茶のポット苗販売による茶樹の観葉植物化に取り組んでいます。

第4は、新たなつながりの形です。今回の食の架け橋の部は、新たなモデルとなるような生産者と消費者のつながりの形がみられました。山口の株式会社瀬戸内ジャムズガーデンは、周防大島の資源を掘り起こして新たな商品を生み出し、人を呼び込み、あるいは、副業人材として関わってもらうという、オープンイノベーション的な取り組みで地域活性化に取り組んでいます。京都おぶぶ茶苑は、国際インターンシップ制度やインバウンド向け茶畑ツアーなどで日本茶の外国人ファンを増やしています。

第50回の受賞者は個性的な、これまでにない新たな取り組みを行って、儲かる農業、地域に貢献する農業を実現しています。皆さまの事例が先進的なモデルとなり、ウィズコロナ、アフターコロナという新たな環境のもとで従来にも増して大きな変革が求められているわが国の農業および農村に一層の活力を与え、今後の持続可能で、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。

東日本大震災復興のシンボル

被災後すぐに営農を再開
米とみそで地域農業を未来へ

宮城県仙台市

農事組合法人 仙台イーストカントリー

代表理事 佐々木 均^{ささき}さん 千賀子^{ひとし}さん^{ちかこ}

宮城県仙台市若林区の農事組合法人仙台イーストカントリーは、東日本大震災の津波で壊滅的な被害を受けたが、発生2カ月半後には米作りを再開し、地域の農家の心に明かりを灯した。現在は水稲や大豆、飼料用米を生産し、水稲で直播栽培と多品種栽培の水稲で効率的な収穫体系を確立した。おにぎりは地域の人気を集め、みそは食育の役割も果たす。震災復興のシンボルとして地域農業をけん引する。

自宅が全壊でも
地域で一番早く田植えを再開

水稲や大豆、飼料用米の生産を手掛ける農事組合法人仙台イーストカントリーは、地域最大級の生産規模を誇る大規模農業法人だ。国の政策「水田経営所得安定対策」に対応しようと組織化された神屋敷集落組合を母体とし、平成20年に法人化した。市内の集落型営農法人の第1号でもあり、集落90戸の水田60haを集積して稲作や転作を担ってきた。代表理事の佐々木均さん(68)は「全てが順調で、うまくいった」と振り返る。

しかし、平成23年3月11日に東日本大震災が発生し、

状況は一変した。津波によって経営面積の3分の2が浸水し、農業用機械、施設などの大半が流失してしまった。当時の構成員8人全員の自宅が全壊した。水田にはたくさんのがれきが残るなど営農が見通せない状況で、理事の中からも法人を解散すべきではないかという声が出てきた。

「農地はいずれきれいな姿で戻ってくる。そのときに、米を作る人がいなくてはだめだ。稲作を続けなければ、地権者90戸から農地を預かる法人の意味がない」

佐々木さんは仲間の理事に訴えた。営農再開のための機械投資が比較的少なくて済む施設園芸も検討されたが、土地利用型作物で再スタートを切ることを選んだ。佐々木さんがJA仙台の勤務などを経て、昭和50年に家業を継いだときには、地域は市内でも農地の流動化が先行的に進展しており、4戸でつくる転作組合に農地を集める取り組みが進んでいた。壊滅的な津波被害の中でも、歴史的な経過や農地を預けてくれる地権者らの思いに応えるべきだと考えたからだ。地震発生から2カ月半後の平成23年5月、水田16haで田植えを行い、営農再開の第一歩を踏み出した。

この年に収穫した新米は、作付けできなかった仲間に無償で配った。仮設住宅で暮らす農家らから「無気力感

に覆われていたが勇気づけられた」「再び農業ができる」と希望が湧いた」といった声が聞かれた。被災農業者が集まった組織づくりのきっかけとなった。

湛水直播栽培・多品種栽培を掛け合わせ
水稲の効率的な収穫体系を確立

現在の経営面積は約73haで、おにぎりやみそなどの加工・販売、レストラン経営といった6次産業化にも乗り出している。年間の売上高は8900万円に達する。生産部門では、水稲の作付面積が「ひとめぼれ」や「つや姫」「だて正夢」など10品種で44.5ha、大豆が0.7ha、飼料用米が13.3haとなっている。この他に作業受託が14.4haだ。加工・販売部門では、みその加工施設や農家レストラン「おにぎり茶屋 ちかちゃん」などを運営する。構成メンバーは理事13人で、この他にパート・アルバイトを雇用している。

水稲栽培の特徴は、移植栽培と鉄コーティング播種による湛水直播栽培の組み合わせと、多品種栽培による効率化だ。鉄コーティング播種は、育苗を省力化できるメリットが大きい。また、収穫時期の作業分散につながる。同法人の場合、直播作業は5月上旬に「ひとめぼれ」でスタートし、次いで、もち米「こもちまる」や「みやこがねもち」となる。移植作業は5月中下旬の「五百川」が最も早く、「ひとめぼれ」「まなむすめ」が続く。栽培方法と品種の組み合わせは13通りに達する。水稲が適期に刈り取れるように組み合わせた結果だという。収穫作業は2カ月間にも及ぶが、保有するコンバインは1台だけで、乾燥・調製も自前の施設で行うため、コスト削減につながっている。

同法人は水稲、大豆、飼料用米で県平均よりも高い収量を誇る。その要因は、作業者ごとの従事分量配当だという。作業者ごとの10a当たり収量が見える化し、成果に応じて配当する。何が悪かったのか、どうすれば良くなるのか、一人一人が経営者としての自覚を持つ。これらの意識が後継者の育成にもつながっている。佐々木さんは「直播栽培は震災前から取り組んできたが、この数年でこつをつかんだと感じている。10a当たり収量が向上してきた」と説明する。

農家レストランなどを設立
口コミで広がり納品先が拡大

同法人は販売・加工部門にも力を入れてきた。平成25年には加工・販売部門(農産加工処理施設と農家レストラン「おにぎり茶屋 ちかちゃん」)を立ち上げた。津波で押し寄せたがれきの後片付けをしているとき、参加していた女性らが「みんなで会っていると安心する」と話していたのを聞き、佐々木さんと妻の千賀子さん(67)は「職を



震災後に購入したトラクターに乗り、「多くの若者が胸を張って携わることのできる農業にしたい」と決意する均さん

【主要作物の経営規模】

作付面積 (単位：a)

品目	平成29年	平成30年	令和元年
水稲	3,395	4,750	4,454
大豆	120	30	70
飼料用米	724	872	1,334
作業受託(大豆)	1,016	648	1,439
合計	5,255	6,300	7,297

販売額 (単位：千円)

品目	平成29年	平成30年	令和元年
水稲	41,862	51,575	58,488
大豆	508	121	396
飼料用米	292	316	496
稲わら	4,955	6,438	4,823
作業受託(大豆)	944	3,439	1,970
合計	48,561	61,889	66,173

【同法人と宮城県の水稲、大豆の平均収量比較
(平成29年～令和元年)】

品目	直播移植	平均収量 (kg/10a)		備考
		同法人	県内平均	
水稲	移植	544	523	県内平均は 県展示圃平均収量
	直播	468	413	
大豆		164	142	

失った仲間の女性の雇用を確保したい」との思いで決心した。同部門は現在、女性理事2人と女性パート・アルバイト14人で担う。千賀さんは「当時から誰一人として辞めていないことが自慢だ」と話す。

レストランは、地震で被害を受けた千賀子さんの実家を改装し、店名は千賀子さんの愛称から名付けた。毎日

宮城県仙台市若林区

東北地方で最大の都市、仙台市の東南部に位置する。平成27年に地下鉄東西線が開業したことで移住者も増え、さらなる都市化が見通されている。太平洋沿岸部には、広大な水田が集まり、水稲や大豆など土地利用型作物の生産が盛んだ。農業用水路は名取川水系の広瀬川から取水する。冬は温暖で降雪量は少なく、夏は太平洋から吹く海風の影響で気温はあまり上昇しない。





地元産「こだわった」おにぎりプレート



アンテナショップの役割を果たす「おにぎり茶屋 ちかちゃん」

800個のおにぎりや総菜などを作って店内で提供する他、地元スーパーなど11カ所に卸している。来店客は地元のサラリーマンや家族連れなどリピーターが多いという。原料の米は、低温貯蔵したもみを加工前日に精米する。同法人の特徴である多品種栽培を生かし、「好みの品種を見つけて」と来店客に提案する。人気メニューの「おにぎりプレート」は、大きな2つのおにぎりが主役。来店客に好きな具材2種類を選んでもらう。地元産の野菜を使用した豚汁、自家製「神屋敷天然醸造味噌」を使った郷土料理「しそ巻き」などと一緒に提供する。

おにぎりは、令和3年3月に開園した観光農園「JRフルーツパーク仙台あらはま」の直売所や仙台空港の売店での販売も始まった。農家レストランを訪れた人たちの口コミで、納品の依頼が次々に舞い込んでいる。

地域に伝わるみそに付加価値を みそ造りのワークショップが盛況

「神屋敷天然醸造味噌」は、米から大豆へ転作を始め

た昭和49年、農家の女性たちがおいしいみそを造りたいと集まった「神屋敷仕込み味噌クラブ」が起源だ。同法人が自ら育てた大豆「タンレイ」と「ひとめぼれ」の米麹、塩のみを使った無添加の天然醸造みそを継承。「神屋敷天然味噌」を商標登録した。東日本大震災のときには、みそを保管していた倉庫にも津波が押し寄せたが、桶200本を保管していた「岩蔵」だけが耐え抜いた。岩蔵は同法人の復興のシンボルになった。

しかし、震災後は大きなみそ樽を置ける農家が少なくなり、地域でのみそ生産量が減っている。そこで同法人は平成30年、イベント「My(マイ)みそワークショップ」を始めた。参加者は千賀子さんと一緒に1人当たり4kgのみそを仕込む。それぞれの家庭で半年間ほど寝かせるとみそが食べ頃を迎える。主婦や親子連れを中心に好評で、初年度のイベント開催回数は3回だったが、今では年10回に増えるなど盛況だ。子どもの食育の場ともなっている。

また、新たにオーナー制度「My タル」の取り組みを始めた。自宅に大きい樽を置けないけれど、みそはたくさん欲しいという消費者の需要に応えたもの。次の世代に「神屋敷天然醸造味噌」を残していきたいとの思いから始めたみその製造・販売事業は、地域住民のつながりをつくるなど新しい役割を得ている。

後継者の育成に意欲 多様性を受け入れ地域をつなぐ

就農を希望する若者を研修生として受け入れ、大規模土地利用型の経営を学ぶ機会を提供するなど後継者育成にも取り組んでいる。これまでに若者6人が研修後に就農している。そのうち1人は集落外の非農家出身だったが、今では同法人の理事として活躍。次世代の経営者の一人として期待されている。



同法人で働く皆さん

均さんは、地域農業には多様性が必要だと訴える。「法人だけ、土地利用型の農業だけでなく、高収益の施設栽培の農業もあった方が地域の全体的な発展につながる。新規就農希望者が入りやすいことも大事。さまざまな人たちと一緒に営農をし、この地域を守っていくのが大切だと思う。そのために自分たちがリーダー格となり、地域の農業を将来につないでいこうにしたい」と語った。

今後の夢は、米を薬に代わるようなものにするということだという。「米を粉末にしてドリンクに混ぜるようなものがあれば、医療施設で入院している人や海外の貧困層の人などにも、薬ではなく食料から栄養を取ってもらえるのでは。

そこをつなぐのが農商工連携だ。学者や医療会社との橋渡しをしたい。米が持つ可能性を広げ、食べ物の位置付けを変えていきたい」と熱く語った。



津波に耐えた築60年以上の岩蔵



ワークショップは食育の場を提供している

審査講評

大杉 立 委員長

東日本大震災で自宅が全壊する大きな被害に遭いながらも、消費者とともに地域の活性化に取り組む復興のシンボリックな水田農業経営である。

評価された第1点は、消費者目線に立った生産への取り組みである。消費者に長い期間おいしい新米を食べてもらうため、十数品種の米を作付けし、刈り取り適期を分散している。規模に対して作付け品種が多いが、多様なニーズに応えたいとの強い思いを持ち、綿密な作付け体系と高度な栽培技術で収量と品質を高安定化させている。

第2点は、加工の取り組みや多様な販売ルートの開拓である。多品種栽培は多様な販売ルートにもつながっており、消費者がリピーターとして直営レストランで購入するのに加え、外食やホテルなどの業務用ニーズにも応えることができています。また、加工や6次産業化の展開で、おにぎりや総菜をスーパーや直売所でも販売するなど多様な販売チャネルを確立している。

第3点は、地域を支える大規模集落営農として将来を見据えた取り組みである。震災からわずか2カ月半後には田植えを開始し、当初は炊き出しの意味合いもあった米の生産を、消費者ニーズを取り込むことで経営の発展につなげてきた。今後は、水稻生産と加工・レストランを両輪として発展させる展望を持ち、圃場分散の解消による効率化に加え、常時雇用者を絞り込んで1人当たり所得を増やすなど、経営の継続性確保に向けた課題も認識し、取り組むべき方向を明確化している。

このような仙台イーストカントリーの経営は、マイナスからのスタートというハンディを負いながらも、集落営農の一つの発展形態を示したモデルとして高く評価できる。

地域をまたいで耕畜連携を推進 飼料生産を支え、 農地を守る総合コントラクター

愛知県東浦町

有限会社あぐりサービス

代表 小島 誉久さん

肉牛「知多牛」をはじめ、畜産生産が盛んな愛知県知多地域。餌となる稲発酵粗飼料(ホールクロップサイレージ=WCS)や飼料用米などの生産や作業受託を手掛けるあぐりサービスは、徹底したコスト管理と確かな品質で、顧客である地元の畜産農家との信頼関係を築いている。経営面積は、稲WCSの作業受託50haも含めて138haに達し、県内の稲WCS栽培面積の3分の1を占める。近年では、地域外の畜産農家とも連携を進め、県内の耕畜連携の重要な担い手となっている。



高校時代の友人と農業の道へ 耕作放棄地発生防止を目指す

あぐりサービスのある知多地域は、都市近郊の特性を生かし、野菜や果樹、花き、畜産などの多様な農業が展開されている。しかし、担い手の高齢化で、耕作されなくなった農地が増加。同社は平成10年、耕作放棄地の発生に歯止めをかけようと、JAあいち知多の出資法人として設立された。設立当初は東浦町を中心に、主食用米の生産や水稲の作業受託、JAから委託された水稲育苗、堆肥化施設である総合有機センターの作業受託などを行っていた。徐々に経営面積や役割が増え、今では

稲WCSや飼料用米などの生産がメインの総合コントラクターに転換。知多地域にとどまらず、地域外にも範囲を広げて活動を展開している。

同社では現在、小島誉久さん(46)が代表を務める。前代表で、高校時代の友人である水野良則さんに誘われ、平成16年に入社し、令和3年2月に代表を引き継いだ。現在の同社の従業員は6人で、経営面積は稲WCSが9ha、飼料用トウモロコシが13ha、飼料用米が34ha、主食用米が11ha、稲WCS収穫受託が約50haとなっている。多様な飼料用作物の生産は、地域の酪農や肉牛、養鶏、養豚などの畜産経営体を支えている。

同社が本格的に耕畜連携に乗り出したのは平成21年だ。小島さんはかつて、東北地方の視察に参加し、大きなショックを受けたことがある。「条件の良い広大な農地に、大型機械を装備していた。普通に主食用米を作っていたらかなわないと感じた」と話す。JAあいち経済連が全国に先駆けて飼料用米の安定的な流通・販売の仕組みを整えていたことが転換の後押しになった。県の農業改良普及員の熱心な働き掛けもあった。小島さんは「県の担当者が農家と同じように、休日を問わず訪問してくれた。任せてみるかという気持ちになった」と振り返る。

愛知県東浦町

愛知県東浦町は知多半島の北東部に位置し、衣浦湾の最奥にある。東部は低地で、中西部は丘陵地からなる。温暖な気候を生かし、野菜、果樹、花き、畜産などが盛ん。ブドウや洋ランの産地としても知られる。名古屋市に近く、昭和45年以降に大規模な住宅開発が進んだため、人口が増加。現在5万368人(令和3年3月31日時点)で、町としては東海地方で最も人口が多い。



あぐりサービス代表小島さん(2列目左)と従業員

飼料用米は多収性品種の「モミロマン」「もみゆたか」や「あさひの夢」などを取り入れ、収穫期を分散する。稲WCSは専用収穫機で収穫とロール形成を行う。稲WCSの収穫作業受託は、知多地域外にも広がっており、現在は約50haに達する。

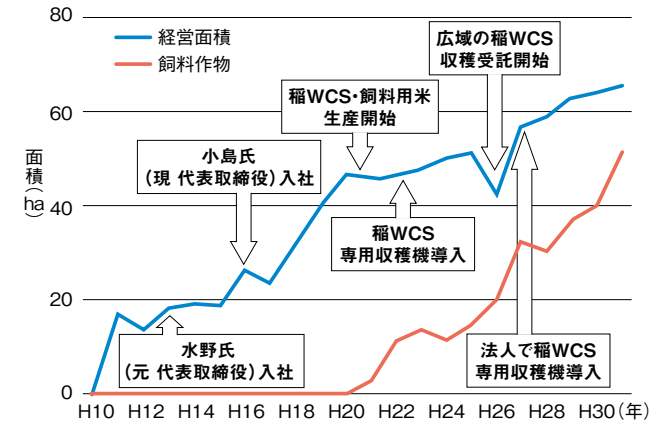
稲WCSを酪農経営体や肉牛経営体に供給する一方で、牛ふん堆肥を供給してもらうことで耕畜連携の輪をつくりだしている。牛ふん堆肥は水田に散布し、地力増進に生かす。飼料用米は養鶏経営体に供給し、鶏ふんの提供を養鶏経営体から受ける。鶏ふんは窒素を多く含むため、飼料用トウモロコシの基肥として使用することも多いという。こうした堆肥と、稲WCSや飼料用米などとの交換は、地域の環境保全型農業の推進にもつながっている。

条件不利な圃場を整備 低価格を実現

同社が主に活動する知多地域は半島に位置し、起伏が多い。このため、水田1区画が10～20aと小さく、傾斜の厳しい畦畔(けいはん)も少なくない。機械の移動などに時間がかかり、作業効率は悪くなりがちだ。

当初、麦と大豆を組み合わせた2年3作の水田経営を

【あぐりサービスの経営面積および 飼料作物面積の推移と経営上の転機】



進む稲WCSの収穫

取り入れていた。しかし、地域での農地集積が進まず、作業効率が悪いままだった。麦・大豆は湿害で収量や品質が低くとどまった。条件の良い圃場で連作を続けたところ、雑草による被害で収量の低下を招いたこともある。経営安定のために、麦・大豆を徐々に縮小し、平成21年に飼料用作物の栽培に方向転換した。

条件が悪い水田でも最大限に効率的な経営をするため、農地の整備を積極的に進める。隣り合った水田の畔を取り除いて大区画にしたり、明きよと暗きよを組み合わせで排水対策を徹底したりしている。水はけが良くなった水田では、大型農機での作業が可能になって生産効率が向上。生産コスト低減につながった。

また、知多地域だけでなく、豊田市などにも進出。収穫作業の受託面積では、県内の稲WCS栽培面積の1/3を占めており、畜産経営体の飼料基盤を支える存在となっている。

大型機械導入で 作業効率向上へ

生産コストを低減するため、7月下旬に稲WCS「なつあおば」を収穫、10月下旬から11月下旬にかけて飼料用米「モミロマン」や「もみゆたか」などを順に収穫する。多様な品種を栽培することで、収穫の時期が重ならず、効率的な機械の稼働につながっている。

稲WCSでは平成22年に専用機やラッピングマシーンなど大型機械を導入したことが最も大きな転機だったと、小島さんたちはみている。作業効率が高まり、飼料用作物の作業受託面積を広げることができたからだ。現在では、稲WCS専用収穫機とラッピングマシーンをそれぞれ2台ずつ所有している。

また、栽培技術では県が開発した不耕起V溝直播栽培を採用した。これは、事前に整地した水田にV字型の溝を切りながら、種子と肥効調節型肥料を落としていく手法だ。移植栽培に比べて育苗の手間がかからず、作業時間の短縮もできる。同社は令和元年度、稲WCS栽培面積9haのうち、6.6haで不耕起V溝直播栽培を採用した。

農地の整備や機械導入、不耕起V溝直播栽培の組み合わせで稲WCSの10a当たりの労働時間は10.5時間にとどまる。これは、全国組織法人の平均の13.8時間に比べて効率的で生産性が高いことを示している。

こうした取り組みの結果、稲WCSの価格は1kg当たり55.3円に収まった。これは輸入乾草スーダングラスの55.2～61.3円と同等かやや安い水準となっている。また、ラップで包装された稲WCSは長期保存が可能で、国際情勢が悪化して飼料の輸入が難しくなったり、価格が高騰したりした場合のリスク対策になっている。



立毛乾燥させた飼料用米の収穫作業

【収穫期を考慮した飼料一覧】

飼料の種類	品種	収穫期	販売先
稲WCS	なつあおば	7月下旬	酪農肉牛
	たちあやか	8月下旬	
	たちすがた	9月上旬	
	たちすずか	9月下旬	
飼料用米	モミロマン	10月下旬～11月上旬	養鶏 養豚 肉牛
	ミズホチカラ		
	もみゆたか		
	あさひの夢		
トウモロコシ	ニューデント100	7月下旬	酪農
	スノーデント夏皇	12月上旬	

綿密なコミュニケーションで 経営体に合わせた高い品質を追求

細やかな管理で品質の高い飼料用作物を生産し、連携する経営体の期待に応えていく。こうした考えが同社の最大の強みだ。小島さんは「稲WCSは、乳量や肉質や枝肉重量に大きく関わるが、牛の好み表れやすい。飼料生産では、経営体との綿密なコミュニケーションが重要だ」と強調する。

また、収穫作業を受託している経営体を、刈り取りの1カ月前から訪問し、気象条件や稲の状態を聞き取り、最も良い条件のときに作業ができるように調整する。収穫時に稲が湿っていたり、泥などが付着していたりすると、カビや腐敗の原因になるため、収穫シーズンを迎える8～10月は特に気を使い作業している。収穫時確認リストを作り、収穫時の天候や圃場の乾湿状態を確認できるようにしている。苦情が出た場合でもリストから情報を確認し、対応するトレーサビリティ体制を確立している。

また、地域の酪農経営体や耕種経営体と共に、平成22年に稲WCS生産組合を設立した。コミュニケーションの活性化や不作のときのリスク分散が狙いだ。



ロール状に成形した稲WCS用稲

地域農業の活性化へ 若者を後押し

「作業の進捗(しんちょく)はどうなっている?」「順調!」——。農作業の合間に談笑の輪が広がる。冗談を言い合うなど和やかな雰囲気だ。同社の従業員6人のうち3人は女性だ。2人は大型特殊免許を取得し、男性従業員と同じように大型農機の運転もこなす。小島さんは「女性がいると今まで考えていなかった新しい視点を与えてくれて面白い」と話す。

農業を志す若者の後押しも自らの役割だと考え、研修



トラクターに乗る従業員

生やアルバイトを受け入れている。現在活躍している女性2人はアルバイトからの雇用で、今後も積極的に受け入れ、技術や農地をつないでいく考えだ。「新規就農者が最も苦慮するのは農地を見つけること。できる限りの手伝いをしてあげたい」と笑顔を見せる。

小島さんは「今後も耕畜連携を主軸に、農地を守っていきたい。今回の受賞は、畜産経営体をはじめ、多くの支えがあったから。いつか地域内外の畜産経営体を含め、みんなで賞を取りたい」と夢を語った。



従業員と談笑する小島さん

審査講評

大杉 立 委員長

土地利用型農業と畜産の耕畜連携で、地域内のネットワークを基盤にした水田作法人経営として発展を遂げている。

評価された第1点は、畜産経営体のニーズを掘り起こし、地域の飼料作コントラクターとして耕畜連携の要の役割を果たしている点である。同社は、平成10年にJAが約半分を出資して設立された法人だったが、JAの出資を徐々に減らすなど、法人として独自性の確立に取り組んできた。当初は米・麦・大豆の水田経営体として展開してきたが、周辺地域の多様な畜産経営体のニーズに応える飼料作コントラクターとして転換を図り、経営の発展を遂げてきた。畜産農家とのネットワークが確立している現在では、地域内に競合する経営もなく優位性を確保している。

第2点は、飼料作における徹底した品質管理の取り組みである。WCSの品質向上のため、行政、飼料生産者、畜産農家と協力して「収穫時確認リスト」を作成し、WCSのロールごとのトレーサビリティを確立。苦情への対応などを行っている。このシステムにより、苦情発生後の回収、補償などにスピードのある対応が可能になり、畜産農家からの信頼向上につながった。また、他の生産者の不良品発生時の調査・指導を担うなど、地域のWCSの品質向上にも貢献している。

さらに、行政やJAとの連携のもと、稲WCSと飼料用米による規模拡大を図る中で、地元農家との間での農地利用調整を行って圃場分散の解消に努めるなど、条件があまり良くない水田の保全にも貢献している。

法人として経営を発展させて独立していくプロセスや、水田作における飼料作コントラクターとして地域内の耕畜連携に大きな役割を果たしている点など、他の地域や経営に大いに参考になる経営である。

サツキ・ツツジ、茶で新ビジネスモデル

省力的で消費者に選ばれる
ポット花木を作る

三重県鈴鹿市

おんだ ひろみ
恩田 浩美さん

三重県鈴鹿市の恩田浩美さん(60)は、花木3ha、茶9.4haを経営する複合経営農家だ。サツキやツツジ類は、主流の露地栽培から全てポット栽培に転換し、量販店向けに出荷。茶でも、個人向けの茶樹のポット苗販売を始め、家庭での茶の新しい楽しみ方を提案する。消費者に選ばれる商品・産地づくりのため、生産・流通・販売段階で時代の変化に合わせた新たなアイデアに挑戦し、独自のビジネスモデルを確立した。

需要激減でポット栽培に転換
9割をホームセンターなど個人向けに出荷

恩田浩美さんは28歳のときに、サツキ・ツツジ、茶を栽培・出荷する恩田農園の経営を父親から引き継いだ。サツキ・ツツジは3ha全てでポット栽培し、年間出荷量は30万ポット。そのうち約90%をホームセンターなど量販店向けが占める。

当初、サツキ・ツツジは露地栽培だった。転機となったのはバブル崩壊後の景気低迷。公共事業の削減で緑化樹のサツキ・ツツジ類の需要が激減した。さらに、「平成10年度三重県植木品評会」で「三重サツキ(露



恩田農園の恩田さんと従業員の皆さん

地)」が最高賞の農林水産大臣賞を受賞したものの、その受賞株が栽培コストを下回る低価格で取引されたことで、経営の一新を考えた。恩田さんは「ショックだった。これからどうしようかと考えたときに浮かんできたのが、業務用からの転換。多様な品種があり、鑑賞性に優れるサツキ・ツツジの特性を生かし、一般消費者向けの生産・販売に活路を見いだした」と振り返る。

植木類ではポット栽培が出始めていたが、サツキ・ツツジ類ではなかったことに着目した。ホームセンターなどから消費者向けの取り扱いへの要望が出ており、「量販店の求めに応じられる量を省力的に生産する方法はポット栽培だ」と考え、開発が始まった。

三重県鈴鹿市

三重県中北部に位置し、西に鈴鹿山脈、東に伊勢湾が広がる。人口は約20万人。自動車や繊維産業が盛んな工業都市であるとともに、農業生産額は県内トップクラス。植木生産量は市町村別で全国2位。サツキの生産量は全国1位。茶の栽培面積は県内1位。三重県の荒茶生産量は全国3位で、特産の「かぶせ茶」は全国1位。「伊勢茶」ブランドで知られる。



三重県



防草シートを敷いた上に置いた露地ポット圃場のサツキとツツジ

独自の栽培方法を考案
従来の3分の1の最短1年で出荷

恩田農園のサツキ・ツツジは挿し木から出荷までの期間が短い。8月上・中旬に専用採穂圃場(ほじょう)から枝を採取し、密閉挿し法で育苗する。通常の露地栽培では、発根苗を翌年5月に圃場に定植するが、恩田農園は12月の発根初期段階から翌年12月の根がかなり伸びた状態になるまで長期に出荷用ポットに鉢上げ定植する。定植したポットは生育促進技術(無加温、二重被覆ハウス、施肥方法と肥料配分)で管理。冬季も生育停滞を回避し、連続して成長させる。その後、露地ポット圃場に移動する、という独自の手法を考案した。

出荷規格は25cm×25cm(横径・樹高)とし、標準で挿し木から1年半、最短1年で出荷している。通常の露地栽培(出荷規格30cm×30cm)では、挿し木から出荷まで約3年を必要とするだけに、大幅な短縮が可能となった。その結果、単位面積当たりの年間平均出荷数量は10a当たり約8300ポット。露地の生産量10a当たり2500株に対して、約3.3倍の出荷効率だ。「挿し木から1年で出荷できるなど、だれも考えていなかったはず。これならいける」と確信した。

「CSポット(サークリングストップポット)」を開発
さまざまな工夫で省力化

恩田さんはその後も次々とアイデアを生み出した。サツキ・ツツジのポット栽培(プラ鉢)では根がポットの壁に沿って渦状に巻く「ルーピング」が生じ、植え付け後の活着やその後の成長に悪影響を与えることが課題だった。そこで、日本ポリ鉢販売(株)、南出(株)と共同でルーピング防止ポットを開発。「CSポット(サークリングストップポット)」として実用新案を取得した。特徴は①中心部に多く根を張る②用土内の水分を均一化する——など。

ポットを2個重ねて使用する「ポットインポット」システムも同様。ポットを固定金具で圃場に直接固定し、中にプラスチッククッションを置いて、植物を植えた同サイズ

か小さめのポットをその中に入れる。従来、外側ポットを地中に埋めて半地中型として利用されていたものを、恩田さんが地上のポット栽培に応用した。この省力化技術によって、サツキ・ツツジのポットを整然と圃場に並べることが可能となった。圃場に支柱やひもがなくなったことで、圃場移動が容易になり、作業性が向上した。株回しも楽に行うことが可能になった。

さらに、独自のサツキ・ツツジ用ポット(CSポットをベースにしたCSPポット)を開発した。ポットはビニル製で形は正円形ではなく、対角線が15cmのスリット入り円状四角ポットで、通常の5号ポットに比べ、用土を約15%減らせる。宅配便の段ボール箱サイズに合わせた規格で、このポットサイズに合わせて、量販店向けサツキ・ツツジ類の樹姿を独自規格とし、流通の効率化と省資源化を図った。ポットには恩田さんの名字「ONDA」が刻印され、オリジナル商品として差別化を図っている。



ONDAの名字を刻印したCSPポット



ポットを入れるシステムトレイ

ポット苗専用の連結ポットトレイ(システムトレイ)も開発した。ポットを入れた際に、ポット底面が直接圃場に接しないよう、下部が24mm上げ底になっている。これによって、ポット内に水をためず、速やかに排水するとともに、夏季のポット用土の温度上昇を防ぎ、生育停滞を



ポットインポットシステム(玉仕立て)



ポットインポットと搬出入システム

防いでいる。「思うようなポットを作るため、鉢花のポットメーカーといろいろと考えた。金型をつくるのも大変だったが、それが今に生きている」と当時を振り返る。

他にも、強風や獣害対策のため圃場全体を2mのネット柵で覆ったり、L鋼資材を活用して圃場内に運搬用レールをめぐらせ、ポットの省力的な搬出入をしたりするなど、さまざまな工夫を凝らしている。

恩田さんは「ホームセンターなどから来る1000、2000鉢単位の発注に対応するには、省力化は欠かせない。いかに作業環境を良くして、働きやすくしていくかが大事」と強調する。

年間約40tの荒茶を生産 全茶園でアジアGAP取得

茶栽培面積は9.4haで、年40tの荒茶を主に地元市場に出荷している。品種は、早生から晩生までの「さやまかおり」「やぶきた」「おくみどり」で、摘採時期の分散・品質の均一化を図っている。令和3年4月には、有利販売や販路拡大を目指し、アジア版農業生産工程管理(アジアGAP)を取得した。

栽培する茶は基本的に、かぶせ茶(てん茶、玉露と同じ覆い下茶の一種)。新芽が2、3枚展葉したところで、遮光率85%の黒色寒冷紗でトンネルか直接被覆で7



日覆いをして作るかぶせ茶



製茶工場内部

～14日間被覆した後、葉を摘んで製造する。日覆いを行うことで葉の成分中のタンニンが減少し、テアニン、アルギニンなどのアミノ酸類が増え、渋みが少なく、うま味と香りのある茶に仕上がる。栽培体系は1番茶が5月上旬、2番茶が7月初旬、秋番茶が10月初旬。かぶせ茶の他、てん茶の製造も増えている。

茶園の改植にもポット苗を使用している。通常の挿し木掘り取り苗に比べ、定植後の成長速度が格段に早い。成園化までの年数が3、4年。掘り取り苗では5～7年かかるのを大幅に短縮した。定植密度を広げることも可能で、栽植本数の削減にもつながっている。

茶離れ解消へ 家庭用ポット茶樹を考案

若者を中心とした「茶離れ」解消のため、恩田農園はオリジナルのポット茶樹を開発した。ホームセンターの担当者から、新茶の時期に茶樹の販売量が増えることを聞き、「それならポット茶樹を売り出してみよう」と考



家庭用に販売するポット茶樹

えたのがきっかけ。現在は、「さやまかおり」「やぶきた」「おくみどり」の3品種を販売している。「お茶屋さんのお茶の木」シリーズで、庭先で簡単に茶樹を育て、茶を味わうことができる。ラベル裏面には電子レンジを使った製茶方法を記載し、家庭で簡単に手作りできるお茶の楽しみ方を提案している。

勉強会で地域農業をけん引 品種開発や後継者育成にも注力

平成15年には、植木ポット生産に取り組む次世代若手農業者の会「器の会」を主宰し、植物の生理生態、病害虫対策、土壌・用土づくりなど植木生産について学ぶ勉強会を立ち上げた。公共事業に目を向けていた生産者の目を、ホームセンター、一般消費者向けに変えることを意識し、流通販売に関する勉強会へと発展させた。「当時の若手が経営者になり、ようやく学んだことが理解できたという。これから産地が変わってくるのではないか」と手応えを感じる。また、JA鈴鹿植木生産部会会長として花木農家の先頭に立ち、サツキ・ツツジ類の生産安定、高品質化に向けた技術の普及を進める他、三重県が平成24年に開始した「みえの就農サポートリーダー」制度に開始時から登録し、新規就農者の育成にも積極的に取り組んでいる。

三重県農業研究所花植木研究課、県中央農業改良普及センターが提案した試験研究、新技術・資材展示圃などにも協力している。特に、サツキ・ツツジ類の新品種育成では、自ら新品種開発を行うとともに、三重県農業研究所が育成している新品種候補の現地生育調



サツキ・ツツジのラベルとパンフレット



ポットサツキ苗

査や登録品種の増殖も担当している。

消費者目線で76品種を栽培 アフターサービスで信頼獲得

ポットサツキ・ツツジの取り扱い品種は76品種。消費者が開花期以外にも気に入った品種を購入できるように、商品ラベルを独自に作成した。変化する消費者の嗜好(しこう)に合うように、品種の多様化(花色、四季咲き性、八重咲きなど)やサイズの小型化で鉢花感覚、インテリア感覚でのインドア利用などに着目している。

苦情や事故となる事案は量販店に対応を任せるのではなく、直接消費者と連絡を取るアフターサービスの良さでも信頼を勝ち取っている。恩田さんは「不良品の発生状況を聞き取り、商品の発送・交換などを行う。花木、茶の両部門とも、栽培履歴や出荷状況に関わる記帳、記録を行い、販売商品に関する情報を速やかに開示できるトレーサビリティ対応を整えている。買ってくれる人の立場に立つて、信頼を失わないことが大事」と強調する。

審査講評

大杉 立 委員長

全国的に著名であった三重サツキの生産が縮小傾向にある中、長年露地栽培されてきたサツキ・ツツジをポット栽培に切り替えるなど、花木生産の活性化を実現している。

評価された第1点は、自らの発案による花木の生産工程管理の改善をはじめとする高い技術力である。根がポット内壁に渦状に巻くことを防ぐポットをメーカーと共同開発するとともに、育成ハウスの利用で露地栽培では3年かかっていた出荷までの期間を1年半に短縮した。また、作業性向上を実現したポットインポット栽培システムを開発するなど、創意工夫で絶えず技術・生産性の向上に取り組んできた姿勢は特筆すべきだ。

第2点は、旺盛な開拓者精神とスピード感のある決断力・実行力である。全国的に知られた産地で取り組まれてきた露地栽培をポット栽培、施設栽培に切り替えたことがその後の経営発展に結実した。消費者の声を絶えず吸い上げ、チャレンジしてきたことが土台となったと考えられる。こうした姿勢が、ホームセンターでの消費者向けポット花木の販売や、情報を伝えるためのオリジナルラベルの制作、トレーサビリティ体制整備にもつながっている。

さらに、恩田氏はスタッフの育成にもたけている。新たなチャレンジに従業員と一緒に取り組むなど、個々の特性を把握して長所を伸ばしている点も、優れた経営者の資質として注目される。

茶については今後、減農薬・有機栽培の拡大や、若手農家とグローバルGAP取得を目指すなど、次の課題に向けた視点も持ち続けている。収益性の観点とは別に、地元に住み続ける農家の責務として地域の茶園の維持に取り組む姿勢にも、広い視点をもった経営者としての考えをうかがい知ることができる。

奈良のイチゴを全国区へ

県育成品種・新技術の導入で、イチゴ生産をけん引



奈良県平群町

株式会社 辻本農園

つじもと ただお
辻本 忠雄さん

奈良県をイチゴの名産地にしたい——。同県平群町の辻本忠雄さん(65)は、県内のイチゴ生産のリーダー的存在だ。栽培面積は県内最大の138aを誇り、売上高も最大規模の1億円超に達する。県育成品種「古都華(ことか)」のブランド化をリードし、スマート農業の導入や輸出にも挑戦。地域内の小菊生産者と連携したパート従業員のリレー雇用なども始め、地域農業を盛り上げている。

栽培面積・販売額は県内トップレベル
平均単価は倍以上

辻本さんが就農したのは平成9年、42歳のとき。他界した父・喜代治さんの跡を継ぎ、農家としての道を歩み始めた。当初はイチゴの他、ナスやトマトといった施設野菜を栽培して経営の安定を図っていたが、就農から5年後の平成14年、県内に先駆けてイチゴの高設栽培施設を導入。これを機にイチゴ経営を本格化して栽培面積の拡大を進めてきた。

就農当時は、母・ナミ子さん(91)と2人で栽培できる20a程度だったが、妻・貴子さん(63)と、長男・真史さん

(35)も就農。家族の結束が規模拡大を可能にし、現在では138aと就農当初の約7倍まで拡大した。さらに、令和3年度にも新たに16aの拡大を計画している。

品質を高めながら面積を拡大し、着実に売り上げの増加につなげている。令和3年産の売り上げは、法人化時の目標だった1億円に達する見通し。平成29年からの3カ年の市場平均単価は1kg当たり2817円と、県の平均単価の倍以上に達する。忠雄さんは「家族一丸で果敢に挑戦し続けてきたことが、今の経営につながっている」とこれまでの約25年を振り返る。



辻本さん夫妻、右2人と長男の真史さん家族

イチゴ経営の転換点となった
県育成品種「古都華」との出会い

県農業研究開発センターが育成し、平成23年に品種

登録された「古都華」。古都・奈良で新たな「華」になってほしいとの思いを込めて名付けられた。円すい形の果実は深紅色で艶があり、宝石のように輝かしい。甘さと酸味のバランスが良く、香り高い濃厚な果汁が特徴だ。

忠雄さんが「古都華」と出会ったのは、新品種として登録される4年前。県農業研究開発センターの委託を受けて、試験栽培を始めた。栽培を始めて実感したことは、「古都華は高設栽培が適している」という点だ。当時、忠雄さんは土耕と高設の2つの栽培方法でイチゴを生産していた。果皮が柔らかくデリケートな性質を持つ「古都華」は、果実が地面に触れると、その部分が変色してしまう。このことから忠雄さんは、「古都華の鮮やかな色と艶を生かすには、果実が地面に触れることのない高設栽培が適している」と確信した。全てのハウスに高設栽培システムを導入して、品種開発者とともに弱点の克服に取り組み続けた結果、「古都華」は直売所での試験販売で連日完売。リピーターも現れるほど人気を集めるようになった。

将来性に大きな可能性を感じた忠雄さんは、「古都華」を主軸とした経営にかじを切った。まず、大手量販店への継続的な出荷で消費者の認知度向上を図った。また、台湾や香港などへの輸出も行っている。海外への出荷額は国内に比べ単価が高く、経営実績の大幅な向上につながっている。令和3年産は、東京の市場にも出荷し、さらなる知名度の向上、販路の拡大を目指していく計画だ。

「古都華」に大きな夢を託したのは、忠雄さんだけではない。長男の真史さんは、「古都華」との出会いを機に就農を決意した。会社員だったが、イチゴ収穫を手伝った際、「古都華」の味に魅了されたという。真史さんは「これだけおいしいイチゴなら今後の経営もうまくいくと感じた。ジャムなどの加工品開発を通じて、古都華のおいしさをより一層広く伝えていきたい」と今後を見据える。



奈良県の育成品種「古都華」



果実を衝撃から守る特製容器で出荷して高品質をキープ

リレー雇用で地域に貢献
イチゴにも従業員にも優しい経営

平群町は平地が少ない土地柄から、まとまった広大な農地を持つことが難しい。辻本農園のハウスも町内8カ所に点在している。そこで、最新のスマート農業技術を用いた自動開閉装置による温度管理の自動化や、日射センサーと連動した給液装置の導入、育苗の自動かん水装置を導入することで、点在する農地を一括管理している。スマート農業の積極的な導入はイチゴの高品質化だけでなく、従業員の負担軽減にもつながっている。

従業員が働きやすい環境づくりにも注力しており、町内で初めて「地域内での年間リレー雇用」を取り入れた。イチゴと繁忙期が異なる小菊生産者とともに、従業員をリレー雇用することで年間を通じて働ける環境を整備した。従業員は30～40代の女性が多いため、子育て中の女性が働きやすい午前8時半～午後2時までを勤務時間として設定。産休後の再雇用も積極的に行っている。こうした取り組みは、生産者と従業員の思いが合致した就業条件を提供するモデル的な取り組みとして、注目を集めている。



スマート農業技術で管理するハウス

産地づくり・人づくりで
県を代表するイチゴ産地を目指す

忠雄さんに触発され、奈良県内で新規就農した若手のイチゴ生産者は6人に達し、全員が「古都華」を出荷している。忠雄さんは、若手生産者の成長に大きな期待を寄せており、生産から販売まで幅広く支援を続けていく考えだ。将来的には、町内に新規参入希望者のための研修施設を備えた「イチゴの温室団地」を整備し、同町を県内トップレベルのイチゴ産地にする構想を抱いている。

忠雄さんは「夢の実現のためにも、まずは自分の農園が成功している姿を見せて、町内でイチゴを作りたいと思ってくれる人を増やすことが重要。生産者同士が連携することで産地の一体感を高め、市場評価を高めていきたい」と意気込む。奈良県産のイチゴを全国区にするという夢を実現するため、今後もさまざまな挑戦を続けていく。

奈良県平群町

県の北西部に位置し、西は信貴・生駒山系、東は矢田丘陵に囲まれる。山地は花崗岩質の壤土または砂壤土で排水が良好な畑が多く、平地は沖積土壌で水田が多い。特産物は標高差(60～400m)を利用した小菊で、夏秋期の生産量は日本一。大阪と隣接し、大阪市から30km圏内に位置する他、奈良・京都の各地と国道などで結ばれており、関西圏の大消費地へのアクセスがしやすい。



奈良県

“量の北見”からトップ産地へ

100年の絶え間ない挑戦と努力 収量は全国平均の約1.3倍

北海道北見市

きたみらい玉葱振興会

会長 かとう ひでき 加藤 英樹 さん

JAきたみらいの生産者組織「きたみらい玉葱振興会」は、全国に流通するタマネギの2割を生産する“タマネギ界のトップランナー”だ。100年以上の長期にわたり、生産の安定化や品質の向上、販売力強化に向けて産地の力を結集。かつては“量の北見”と呼ばれたが、現在では高位平準化された高品質なタマネギが市場から絶大な信頼を獲得している。若手農家も活躍しており、周年供給やロシア市場の開拓など新たな挑戦を続けている。



幾度の危機を乗り越えて 作付面積は全国の2割の4625ha

北見地域でタマネギ栽培が始まったのは約100年前の大正6年。3戸の農家が札幌から種子を取り寄せたことが始まりといわれている。徐々に面積が増えていったが、戦争の影響で穀物類への転換を強いられて、面積が減少。さらに、戦後にはタマネギバエが猛威を振るい、100haあった農地は20haまで落ち込んだ。

苦難を救ったのは、農家の試行錯誤とひらめきだった。昭和34年に確立された北見独自の防除法と、移植栽培の普及など栽培技術の革新で、タマネギバエに打ち

勝った。その後、管内各市町村で玉葱振興会が相次いで設立され、作付けが本格化していった。昭和49年には3040haと、タマネギの作付面積は10年間で9倍以上に拡大した。

しかし規模の拡大に反比例するように品質の低下を招き、「量の北見」と呼ばれた。昭和51年は豊作であったが、大量の廃棄を出した。状況を打破しようと、昭和52年には北見地区玉葱振興会が主体となって品質向上と高位平準化に向けた取り組みを打ち出したが、すぐには結果につながらなかった。栽培面積は緩やかに増えたが、タマネギは博打(ばくち)に例えられるほど、価格変動が激しい作物で、暴騰と暴落を繰り返していた。

平成14年4月には13年産7230tを廃棄した。同年10月には過去に前例のない、栽培開始時での緊急需給調整が要請され、全道で4万8000tもの大量廃棄が実行された。1年に2度の廃棄だった。翌年2月、旧8JA(温根湯・留辺蘂・置戸・訓子府・相内・上常呂・北見・端野)が広域合併して「JAきたみらい」が誕生。「北見の未来」の名を背負うこのJAの成立に伴い、「二度と産地廃棄を繰り返さない」との決意のもと、各地区の振興会が結集し、「きたみらい玉葱振興会」が生まれた。会長の加藤英樹さん(48)は「圃場廃棄があつて先が見通せない中、みん

JAきたみらい

北見市(常呂自治区を除く)と訓子府町、置戸町の1市2町を区域とするJAきたみらい管内は、夏季は30℃を越す真夏日となる一方、冬季はマイナス20℃まで冷え込む。1日の中でも寒暖差が大きく降水量が少ない内陸性気候で、この気候が野菜類の糖度を引き上げている。タマネギを基幹作物として、畑作を中心に水稲・酪農などの幅広い農業を展開している。



日本の産地を守るきたみらい玉葱振興会の生産者

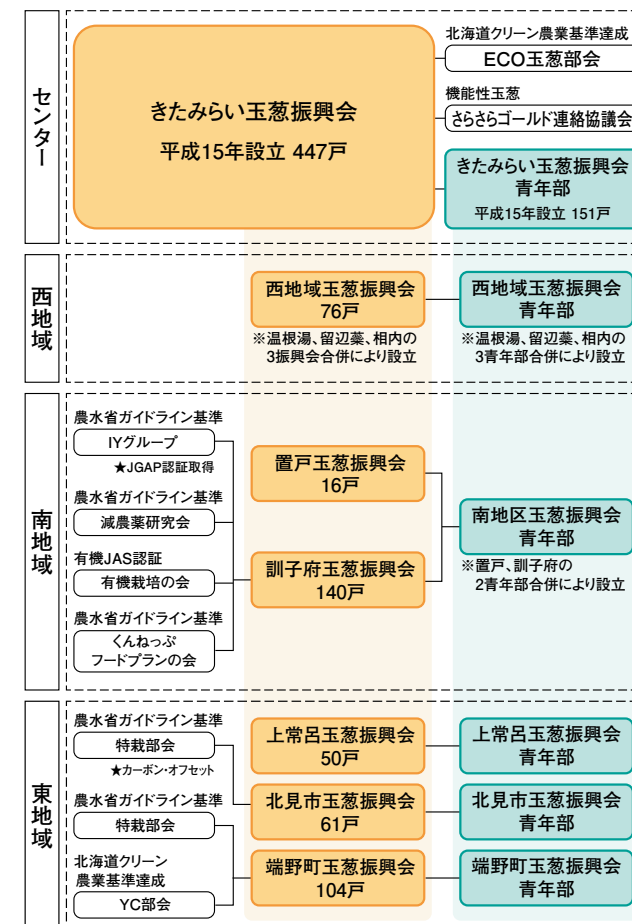
なで協力してやっていこうという気持ちが強かった」と当時を振り返る。旧8JAは支所として残り、各地区の振興会もそのまま残った。きたみらい玉葱振興会は各地区からの意見を集約し、発信するセンター的な役割を果たしている。令和2年度は447戸が加入し、平均年齢は51歳。タマネギの作付面積は4625haで全国の2割を占めている。産地結集した取り組みが功を奏し合併以降、一度も産地廃棄は発生していない。

統一ブランド確立へ 技術革新と現品審査で品質向上

品質向上の裏には地域と連携した生産者発の技術革新があった。昭和50年代前半には旧端野農協を中心に根切り機を開発した。葉の倒伏後、水分を吸収しようとする根の動きを止めることで過度の肥大を防ぎ、球形の改善を実現。また、収穫後の乾燥が早く完了し、貯蔵性の向上にもつながった。

昭和50年代後半、当時主流だったハーベスターでの収穫では圃場で十分な乾燥が必要なため、天候の制限を受けやすく、適期収穫のために悪天候下での作業を強行せざるを得ないケースがあった。そのため、タマネギに水を含んだ土が多く残ってしまい、「北もみじ」という品種は「泥もみじ」という汚名を着せられていた。そこで、振興会の働き掛けが発端となり、地元企業と連携して開発したのが定置式タッパーだ。定置式タッパーを使うと、圃場が乾燥して条件の良いときに葉付き状態で収穫を進められるため、収穫適期のタマネギを圃場に長く放置しないで済むようになった。これにより天候に左右されない計画的な作業が可能になり、品質は格段に向上した。きたみらい地域のタマネギ農家の8、9割は定置式タッパーを使っており、副会長の今野雅祐さん(56)は「JAや地元

【きたみらい全地区玉葱生産組織内部関連図(令和2年度)】



北見発の定置式タッパー

の農機具関連企業が非常に協力的だったおかげで、産地一体となって技術の開発・普及ができた」と話す。

合併後、きたみらい玉葱振興会として出荷できる量は多くなったが、地区ごとの品質格差が課題として残っていた。「きたみらい産タマネギ」の統一ブランドを確立するため選果基準の統一と現品審査を始めた。現品審査ではきたみらい447戸のうち何位か、さらに地区ごとに何位か個別に順位を通知し、自分のタマネギの立ち位置が分かるようにしている。評価はABCDの4段階評価で、AとBには奨励金を加算し、Dにはペナルティを課す。加藤会長は「お金に直結することだから、悪いものは悪いと厳しく評価してもらうことが大事。みんなが改善して上の順位を目指してこそ、良いタマネギができる。切磋琢磨して意識を高めている」と話す。さらに、品種の目ぞろえ会や役員による定期的な選果場巡回・検査の実施、土壌診断の定期実施など品質の高位平準化へ向けたさまざまな取り組みを行っている。こうした努力が実を結び、今では市場関係者から「きたみらい産の箱は開ける必要がないほど品質が良い」との言葉をもらうほどになった。



現品審査



振興会役員による圃場巡回

青年部が試験場と連携 若者同士で技術研さん

151戸(令和2年度)が参加する「きたみらい玉葱振興会青年部」は、各地区の次世代を担う20～40代の若手農業者で構成している。振興会からの助成をもとに農業試験場などと連携し、栽培方法や肥料・農薬の効果確認試験を行い、試験結果や技術情報を振興会に情報共

有している。他にもハウス巡回、圃場巡回、視察研修や肥料・農薬の学習会など幅広い活動をしている。加藤会長は「青年部があることが私たちの強み。青年部から教わることもたくさんある」と話す。

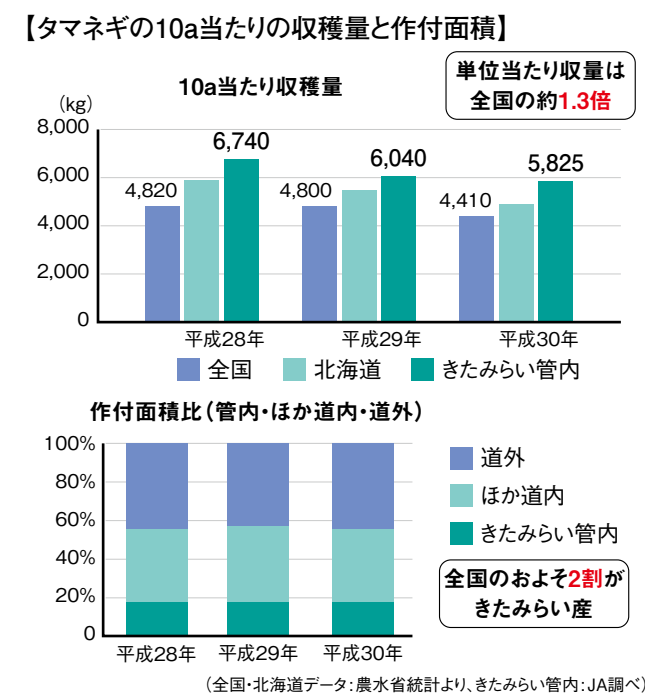
青年部は、若手農業者同士で活発なコミュニケーションを図り、みんなでそろって技術研さんに取り組むことで、次世代のリーダーとなるために求められる素養を身に付け、経験を積む場になっている。加藤会長は「青年部活動は知らない者同士が集まる場だから、横のつながりをとっても大事にしている。多くの仲間ができたことは、大きな財産になっている」と語る。

これまでの貯蔵試験や品種試験などのほとんどを青年部が担っており、加藤会長は「青年部の試験活動なしでは振興会の発展はなかった」と振り返る。青年部が振興会全体の栽培技術の水準向上と品質の高位平準化に大きく貢献している。

系統出荷率9割超 単位収量全国平均の約1.3倍を実現

地域の系統集荷率は9割を超える。JAきたみらい販売企画部佐伯辰也調査役は「系統シェアは高く、安定供給へ向けて振興会の果たす役割は大きい」と話す。過去の困難を会員の結集力で乗り越えてきた。JAきたみらいのタマネギ生産者は、JAと共に「JAきたみらい共計玉ねぎ取扱要領」を策定し、生産における品質格差の設定や早出し出荷分の配分などを行い、販売力を強化している。

平成30年の10a当たり収量は、5825kgと全国平均の約1.3倍。タマネギを基幹とする生産者の農業所得は、普通畑作経営の1.6～2倍に達する。タマネギ基幹経営は、管内においても高所得経営の代表格となっている。



国内最大規模のタマネギ集出荷施設

時代の変化に対応した「新しいチャレンジ」 輸出拡大と周年供給を目指す

近年高まりを見せている消費者の食の安全・安心のニーズに応えるため、GAPの認証取得に挑戦している。JAきたみらいの職員でつくるGAP推進チームと連携し、まず令和元年5月に訓子府地区玉葱振興会がJGAP団体認証を取得した。イトーヨーカ堂オリジナルブランド「顔が見える野菜。」へ出荷している。令和2年度からは「JAきたみらい独自のGAPチェックシート」を作成し、きたみらい玉葱振興会が主体となって生産者によるGAPの実践を推進している。また、振興会内の「ECO玉葱部会」では化学農薬や化学肥料を抑えた独自の栽培基準を設定し、全会員がエコファーマーを取得。環境への配慮が見える商品づくり・声が届く商品づくりをコンセプトとしてタマネギ生産に取り組んでいる。



環境に配慮したECOみらい玉ねぎ

JAと連携した輸出の取り組みも拡大している。令和元年度実績は台湾8215t、韓国936t、シンガポール23t。また、極東ロシア向けの輸出では北見市や市内企業とも連携し、現地で需要の高い小玉(S規格)を156t出荷した。ロシアをはじめとする東欧圏の伝統料理ボルシチには、小さいタマネギの方が使いやすく味も良くなるという。通常市場に出回らないS規格のタマネギを輸出に振り向けることで、農家の所得向上につながった。副会長の北川裕一さん(52)は「これまでタマネギは輸入品との戦いだった。海外でも求められることがとてもうれしい」と話す。

産地としては「周年供給」を当面の最大テーマとして掲げている。平成28年産から5、6月出荷用として「超遅出し玉葱」の販売をスタートした。この時期の本州産タマネギはみずみずしくサラダに適しているが、道産タマネギは加工に適しているなど、「外観・用途」も違うため一定の需要がある。周年供給や長期出荷を実現するため、早晩別の作付け基準を設定している。加藤会長は「GAPや輸出など新たな取り組みへの挑戦を通じ、タマネギといったきたみらいしかない!と言われるような産地を目指したい」と夢を語る。



品質について語り合う振興会役員とJAきたみらいの職員(右)

審査講評

大杉 立 委員長

全国120市場に出荷する日本最大のタマネギ産地として、生産者が結集することで今日の確固たる地位を確立してきた。

評価された第1点は、組織の結集力の高さである。平成15年の管内8農協の広域合併を契機に、投機的作物の性格が強かったタマネギの、生産と販売の組織化、品質・時期別供給量の安定化を図り、地域の生産と農家経営を支える基幹作物としての地位を確立してきた。結集力の高さは、地域のタマネギ生産者の9割以上が参加し、系統出荷率も9割を超える数字に表れている。

評価された第2点は高い技術と産地としての安定性である。会員相互の圃場や選果場巡回、目ぞろえ会などを通じて、品質の高位平準化を実現している。また、試験栽培、視察研修、意見交換会などを積極的に行い、技術の向上にも取り組んでおり、全国の1.3倍の単収を誇る。特に、青年部の活動がこれまでの技術革新、品種更新などに重要な役割を果たしているのも大きな特徴である。さらに、令和元年には収穫後の貯蔵施設を含む選果場を完成させ、効率的な集出荷を周年で行える拠点を整備し、令和3年には茎葉処理施設を導入するなど生産効率向上に継続して取り組んでいる。

第3点は、販売面での取り組みである。協議会設立前は、各地区独自の栽培基準や品種を用いていたが、統一に合わせて共同計算に取り組むことで、振れ幅の大きかった価格変動を平準化させ、生産者の収入の安定化につなげた。集荷時の検査基準の設定も、市場から評価を得る一因となっている。最近では韓国、台湾やロシアへの輸出といった新たな取り組みにも挑戦している。

以上から、タマネギ大規模産地のトップランナーのモデルとして、高く評価できる。

地域一丸で担い手確保

挑戦続ける中山間トマト産地 新規参入者がリード



愛知県新城市

愛知東農業協同組合トマト部会

ないどう よしゆき
前部会長 **内藤 吉行**さん

愛知県で唯一、夏秋トマトを手掛ける愛知東農業協同組合トマト部会。過疎が深刻な中山間地域にもかかわらず、全国から若者を呼び込む。地域一丸の体制を整備し、15年間で新規参入者は39人まで増加。リーダーも現れ、新規参入者が新技術「ココバッグ栽培」を確立した。販売では品種に応じてブランド化と差別化を進める。規格外品の有効活用など多彩な挑戦で、消費ニーズに応える。



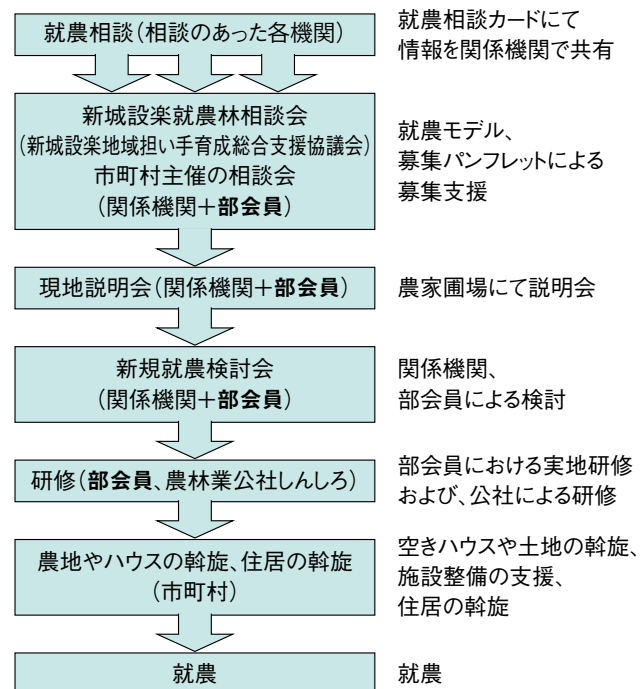
産地消滅の見通しで 部会の気持ちが一つに

新規参入者を増やさなければ、高齢化と担い手不足で産地が消滅してしまう——。新規参入者を増やそうと、部会員の気持ちが一つになった。平成17年の取り組み開始から15年間で39人まで増えた新規参入者のうち、8割が地域外からの参入だ。前部会長の内藤吉行さん(72)は「新しい技術の導入など若者の活躍は頼もしい限り。挑戦を続け、産地をもり立ててほしい」と目を細める。

同部会は平成17年2月、津具と設楽、作手の3地区の組織が統一してできた生産者組織だ。部会員62戸でつ

くり、栽培面積は1229a。部会員の多くは、標高550～850mにあるハウスで、「りんか409」を栽培し、5～12月に収穫・出荷する。3つの地区は支部として技術研修会や目ざろえ会などの活動をそれぞれ展開している。

【就農相談から就農までのフロー図】



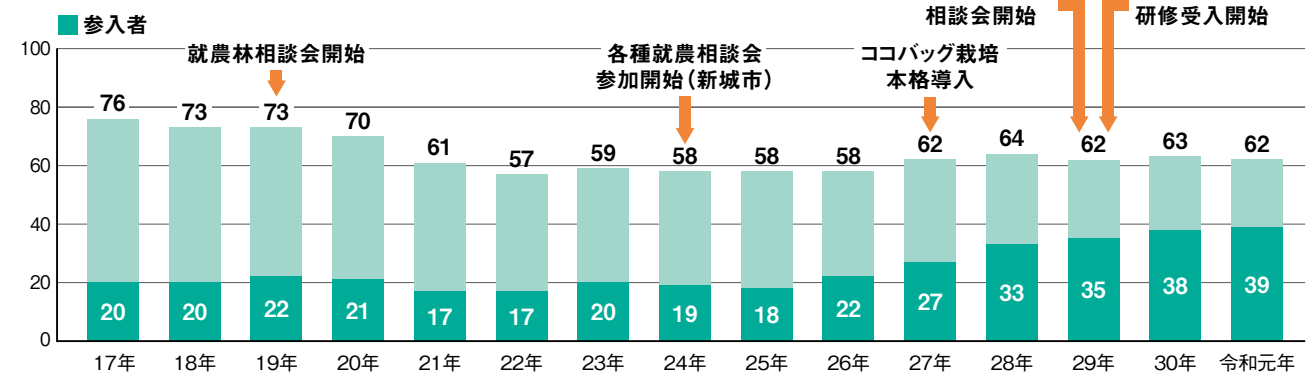
JA愛知東

JA愛知東は、新城市など県東部の1市2町1村を事業区域とする。中山間地域に位置し、森林が総面積の9割で、農地は3.8%にとどまる。総人口は5万6000人で、過疎化と少子・高齢化が進んでいる。夏の気候が冷涼で、昼夜の温度差が大きい特性を生かした夏秋トマトの栽培が盛ん。肉用牛や養鶏、イチゴ、茶、米、花き類も特産となっている。



部会集合同写真

【部会員数の推移】



新城設楽地域は、県内でも深刻な過疎地域となっている。かつては農業後継者が跡を継がず、担い手不足・高齢化が進行している状態だった。しかし、地区による差はあるものの、トマト農家の多くは、課題ではあるが、喫緊ではないと考えていた。

こうした中、平成17年の部会の誕生を機に、JA愛知東の担当者が10年後の産地の見通しを示した。「地元の後継者だけでは産地が成り立たなくなることを数値として確認してもらった。部会員の危機意識が急速に高まった」と担当者は話す。部会員は担い手不足を自らの課題と受け止め、地域外から若者を呼び込まなければならぬと本気になった。

先輩が実体験を語る説明会 事前に固まる就農イメージ

新規参入者の確保の鍵となっているのは、就農希望者の総合的な相談窓口である「新城設楽地域担い手育成総合支援協議会」や県、市町村、JA、農業委員会、農林業公社といった関係機関との密接な連携だ。

部会は、協議会や市町村が開く就農相談会に部会員を派遣し、就農希望者の個別相談に応じる。トマトに興味を持った就農希望者には、部会と関係機関が共催する現地説明会に参加してもらう。新規参入を果たした部会員が、ハウスを案内し、自らの経験を語る。「先輩の実体

験を聞くことで、就農前にしっかりとイメージを持つことができた」と話す新規参入者が多いという。

相談会や現地説明会を経た就農希望者は次に、先輩農家のもとで1、2年間、実際の農作業に携わりながら、実践的な研修を行う。部会員の後藤敬さん(71)は、昨年



先輩が実体験を語る現地説明会



先輩のもとで技術を磨く研修生

ているところ。将来はハウスの一部を移譲する計画を立てている。後藤さんは「若者はネットの活用などで新しい情報を取ってくるのが上手だ。販売先や加工品の注文を取ってくるのがうまい」と目を見張る。

研修生は、研修期間中に空きハウスや農地、住居などを探し、本格的な就農に備えることになる。内藤さんは「地域にはよそ者でも歓迎する雰囲気がある。私自身も60歳で花きから転換し、トマトを始めたが、すんなり溶け込めた」と話す。

若手主導で技術を確立 広がるココバッグ栽培

近年では新規参入者が部会をリードすることも珍しくなくなった。こうした事例の一つがココバッグ栽培の普及だ。この栽培技術は、土壌の代わりにココナツのヤシ殻を培地としてトマトを植え付け、成長に必要な栄養素を加えた養液で育てる手法だ。農業経験の浅い新規参入者でも設置が簡単で、導入コストを低く抑えられるメリットがある。培地が地面から切り離されているので、トマトの生育は土壌の条件に左右されない。

新城設楽地域は水はけの悪い圃場が多い。湿害に苦しむ部会員の姿を見た林知宏さん、石田靖典さんら若手3人が、地域の課題を回避できる技術ではないかと考え、ココバッグ栽培に注目した。先進農家やメーカーの研究所を視察するなどして検討を重ね、平成27年に取り入れた。

夏秋トマトでの導入は全国でも事例が少なく、地域の栽培環境に適した肥培管理が分からなかったため、3人は手探りで栽培を始めた。県の農業改良普及課と連携し、生育と養液管理をデータ化することから始めた。養液の量が多すぎて草丈が徒長してしまい、管理が追いつかなくなるなどのトラブルもあった。しかし、導入初年度の10a当たり平均収量は15.3tとなった。これは部会平均の11.6tを大幅に上回る成果だ。栽培経験が浅い若手でも収量が高まることに驚いた部会員が、次々とココバッグ栽培を取り入れた。

新規参入者も、当初からこの技術を採用することが多いという。導入費用が低く、資金が少ない新規参入者でも経営に取り入れやすいためだ。従来の土耕栽培や養液土耕栽培といった栽培方法ではトラクターなどの農機が必須だが、ココバッグ栽培には必要なく、新規参入者にはコストが抑えられるメリットもある。令和元年度には3.6haに広がり、部会の栽培面積全体の3割を占めるようになった。

しかし、取り組みが増えたことで、部会員ごとの収量の格差が課題として浮上した。そこで試験研究機関やメーカーなどと連携し、部会の中に研究会を立ち上げ、地域の環境に適した管理方法を独自のマニュアルとしてまとめ始

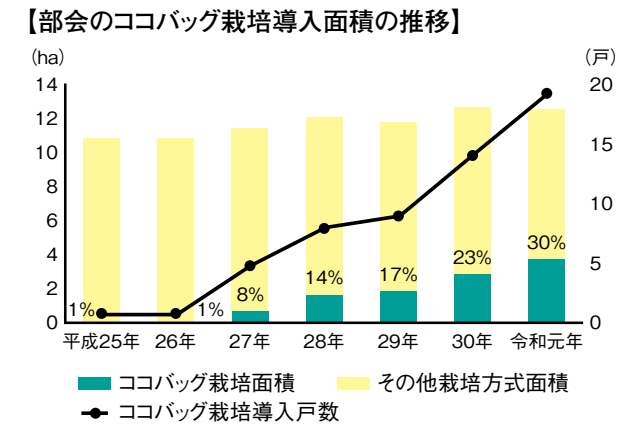
めた。マニュアルは令和3年度に部会員に配布する計画となっている。



ココバッグ栽培



ココバッグ栽培について研修する部会員

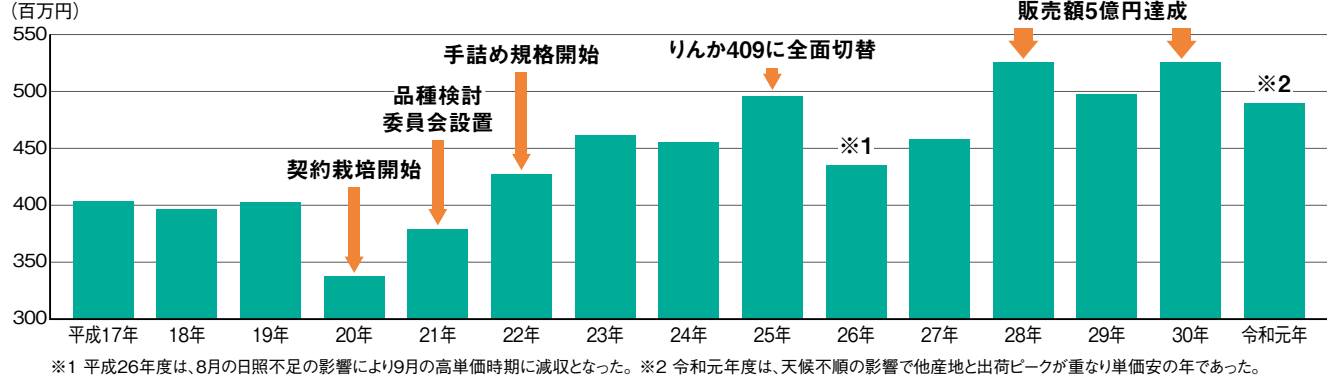


市場、直売所、契約… ニーズに応える品ぞろえ

部会員1戸当たりの販売額は、単価安に見舞われた令和元年度でも774万円となった。これは10年前の609万円に比べて27%増えた計算になる。背景には、ブランド化や差別化商品の開発、契約取引、等外品の加工・商品化などの多様化するニーズに合わせた挑戦がある。

「奥三河高原トマト」ブランド確立の取り組みでは、市場に出荷する品種を「りんか409」に統一した。この品種は、食感が良く、甘みと酸味のバランスが取れ、こくがあっておいしい。果実は固めで日もちする特長を持っている。部会は3年間をかけて転換を進め、平成25年度に全面切り替えを実現した。出荷先は名古屋、豊橋、浜松の3カ所の市場に限定している。これらの市場は産地に近く、出荷した翌日にはスーパー店頭での販売が可能だ。鮮度の高さで他産地との差別化ができ、販売価格が高

【部会販売額の推移】



まった。市場出荷に加え、平成20年には販売先を限定した契約栽培にも乗り出した。現在では出荷量全体の3割が契約販売となり、販売単価の安定につながっている。こうした取り組みの結果、平成28年度と平成30年度には販売額5億円を達成した。

差別化商品にはファースト系品種「ルネッサンス」がある。この品種は果実の先端がとがっているという特徴を持つ。果皮が薄くて傷つきやすいため、市場に出荷するよりも、農産物直売所などで販売するのに向いている。同部会では平成14年に導入され、現在は4戸が1.1haで生産している。「ルネッサンス」を栽培する後藤さんは「冬春出荷用の品種なので夏場の栽培は難しいが、抜群においしい。直売所での人気が高く、産地のブランド化に貢献できている」と胸を張る。

夏秋トマトは、栽培期間中にすぐに赤くなってしまう特徴がある。赤いトマトは、店頭に並ぶ頃には熟しすぎとなるため、出荷の前に農家が廃棄している。部会として廃棄トマトを有効活用しようと、津具地区で行われていたジュース・ケチャップ加工を平成29年度から全域に広げた。

栽培期間中に傷が付いたり、形が悪かったりして出荷できないトマトも有効活用する。平成22年に始まった手詰め規格の取り組みで、一定の基準を設けて出荷できるようにした。この規格の出荷量は、当初の14tから今では72tに増えており、ジュース・ケチャップ加工と並んで生産



「ルネッサンス」を栽培する後藤さん



出荷できないトマトを有効活用したケチャップ

審査講評

大杉 立 委員長

中山間地にあって、新規参入と新技術の導入の好循環をもたらすことで、産地の形成と発展を図ってきた。

評価された第1点は、中山間地で一時は高齢化による生産者の減少傾向にあった部会が、行政やJAなどと協力し、地域外の新規就農者の受け入れを積極的に進めた結果、部会員の減少に歯止めをかけた点である。新規就農者が部会の6割を占め、30代、40代の若手農業者が部会をけん引するまでになった。新規就農希望者に対し、実現すべき経営収支目標がモデルとして示され、単身者でも就農可能なモデルも設定されている。行政・JAによるサポートと合わせ、先輩農家によるサポートが、新規就農者の定着率が7割を超えるという成果につながっている。

評価された第2点は、若手新規就農者が、新技術にチャレンジし、新品種を積極的に導入するなど、部会全体の技術向上に大きな役割を發揮していることである。特に、栽培経験が浅くても安定生産が可能な養液栽培システムであるココバッグ栽培を積極的に導入。冬春作向けのマニュアルを新たに夏秋作向けマニュアルに改訂するなど、部会の技術向上に貢献し、その結果約2割の単収向上を達成している。また、既存の農家も含め部会を構成する3地区の支部が、それぞれ地域特性を發揮し、土壌分析による効率的な施肥設計、新品種「りんか409」導入による高販売単価の実現、単為結果性のルネッサンストマトのブランド化などを進め、部会全体として発展している。

地域外からの新規就農者を積極的に受け入れ、産地としての発展を遂げている姿は、多くの農業の現場に対し、明るい展望を示すモデルとして高く評価できる。

育種から県と二人三脚

厳しい規格と丁寧な顧客対応で 母の日ギフトの人気を確立

島根県出雲市

島根県アジサイ研究会

 会長 たくわ としお 多久和 敏男さん

島根県アジサイ研究会は、新興産地でありながら、美しい独自の鉢物アジサイで母の日ギフトとしての全国的な人気を確立している。品種開発から県と二人三脚で取り組み、厳しい規格と検査体制を導入し、品質の高位平準化を実現した。丁寧なアフターサービスで購入客や市場からの信頼も厚い。年々出荷量を増やしており、華やかなアジサイが多くの母親を笑顔にしている。



個性豊かな5品種 母への感謝の思い込める

多様な彩りとボリュームのある華やかな姿で、雨の日でも人々の心を晴れやかにするアジサイ。島根県のオリジナル品種「万華鏡」は、八重咲きの花びらが中心から外にかけてグラデーションを描き、それらがいくつも集まる姿は、まるで美しい万華鏡を覗いているかのように人々を魅了する。一輪一輪が湧き立つ雲のように立体的に見える「美雲」、夜空に輝く星々のように咲く極大輪の「銀河」、かわいらしいあめ玉のような小花がたくさん咲く「茜雲」。県が開発し、現在同研究会が主に出荷する4品種は、どれも

個性的で美しい。さらに令和3年には、県がオリジナル品種第5弾として、新品种「星あつめ」を発表した。令和4年以降は、5品種で一層の販路拡大を目指す。

平成22年に設立された同研究会は現在、出雲市を中心に県東西部の農家15戸(16人)が参加する。栽培面積は213a(令和元年度)で、年間出荷鉢数は約11万鉢、出荷額は1億5500万円に達する。近年は需要に生産が追いつかないほどの人気を集めており、平成22年の研究会設



オリジナル品種第1弾の「万華鏡」



第2弾の「美雲」



第3弾の「銀河」



第4弾の「茜雲」

島根県出雲市

島根県は、海岸線の長さが約1000kmに及ぶ細長い地形で、日本海沿岸部は年間を通じて比較的温暖な一方、中山間部では冬季の積雪が多い。出雲市は県中東部に位置し、出雲平野を中心として、北部は島根半島と日本海、南部は中国山地に接する。市の東部を流れる斐伊川は宍道湖に注いでおり、海、山、川、湖、平野と多彩な地勢を有している。ブドウやイチジクといった果樹の他、サツマイモ、ショウガ、タマネギ、シクラメンや菊の生産が盛ん。



結束力の強い研究会のメンバー



今年初出荷する新品种「星あつめ」

立時に比べ、出荷鉢数、出荷額ともに約3倍に増加した。

ピンチを機にアジサイ導入 共販の完全受注生産

今でこそ人気を確立しているが、歴史は15年ほどと浅く、新興産地といえる。島根県はもともとシクラメンを中心とする鉢花の西日本有数の産地だ。だが、平成10年ごろから景気低迷やガーデニングブームの縮小で従来品目の需要が低下。燃油高騰の影響もあり、鉢花経営は悪化の一途をたどった。特に春に出荷するリーガスベゴニアの需要が激減し、新たな品目の選定が急務となった。県や農家が全国の花き市場に足を運んで売れる品目を探し、出会ったのが母の日の贈り物として扱われ始めていたアジサイだった。

アジサイは、主力のシクラメンと作業競合せず、冬季の日照時間が短い島根県でも栽培が可能だったため、有望品目だと判断。さらに、当時は流通品種数が少なく、新品种の育成で販路の拡大ができる将来性も見込まれたことから、取り組みが始まった。

有望とはいえ、新品目への挑戦は失敗のリスクも高く、手を挙げる生産者はなかなか現れなかった。平成17年に若手生産者1戸が試作栽培を始めると同時に、県がオ

リジナル品種の育成に着手。その後、現在の研究会の会長を務める多久和敏男さん(62)らが集まって「勉強会」が発足し、平成21年には生産者と県、市場関係者らで、新品种の開発や計画的な生産に取り組む「アジサイプロジェクト」をスタート。翌22年には、6人の生産者で研究会を設立した。

可能性を信じて栽培を始めたものの、「万華鏡」はグラデーションの安定した発現が難しく、「栽培方法を確立するまでは、他の鉢花より問題児だった」(多久和会長)。県と生産者が一体となって試行錯誤を繰り返し、技術マニュアルを作り上げた。

販売面では、品質が高く均一でまとまった数のアジサイを出荷する体制を整えた。鉢花では全国的にも珍しい“共販”を実践。厳しい検査体制を設けて出荷基準に適した鉢だけを出荷し、信頼を獲得した。販売当初から全量を市場への予約販売とし、せりにはかけない方針を取った。



きちんと着色した「銀河」のがく片



出荷できない規格外品として扱われるがく片

新品種が次々にデビュー 独自の美しさで人気確立

研究会の強みは、独自の美しさを持つオリジナル品種の育種力と、均一化された品質の高さだ。これまで、県が生産者や市場の意見を聞きながら新品種を開発してきた。平成23年の「万華鏡」を皮切りに、24年に「美雲」、28年に「銀河」、31年に「茜雲」を発表。当初、アジサイ産地としての知名度は全くなかったため、まずは国内のさまざまなコンテストに出品し、受賞という客観的な評価によって知名度を上げる戦略を取った。「万華鏡」と「銀河」は新品種コンテストで最も権威のある「ジャパンフラワーセレクション」で、「フラワー・オブ・ザ・イヤー」(最優秀賞)を受賞。「美雲」は「2013年ベスト・フラワー」(優秀賞)、「茜雲」が「2019-2020鉢物部門」入賞に輝いた。

平成23年に受賞した「万華鏡」を翌24年にシクラメンなどで取引のあった関西圏の市場に出荷すると、すぐに注文が殺到。戦略が奏功した。県農業技術センター産地支援技術普及課の平佐聡尚課長は「品種選定から県と生産者が一体となり、市場や小売店にも意見を聞いて取り組んできた。消費者のニーズに合致した品種を作り上げるとともに、将来を見据えたブランド化に注力してきた成果だ」と話す。



市場との意見交換を行う交流会

月2回全会員を巡回 4班体制で栽培から出荷後まで管理

研究会は4班体制で、「技術・マニュアル班」が栽培技術をマニュアル化し、「規格・ブランディング班」が規格を決め、「トレサビリティ・検査員班」が出荷品質を維持し、「IT班」が消費者からの問い合わせに対応する仕組み。4班で新品種の導入からクレーム対応まで全てをこなし、各班が連携して品質の高さを維持している。

「技術・マニュアル班」は、新品種の登録申請の段階から栽培に取り組み、その特性に応じた栽培マニュアルを作成。山間部から平野部まで栽培条件が大きく異なる会員が、高品質なアジサイを生産できるよう技術面からサポートしている。月2回、全会員の圃場を巡回する現地検討会で、各戸の生育状況を確認し、巡回後の協議で各圃場の課題と対応策を提示する。さらに、全会員が毎年、

新品種や新技術などの試験・試作に取り組むように働き掛け、優れた技術をマニュアルに反映することで、技術の底上げにつなげている。

「規格・ブランディング班」は、商品コンセプトに合った規格づくりや販売戦略を担当する。ロゴやポスターの作成、顧客への提案や情報提供などを通して、ブランド確立に向けた活動を行っている。

「トレサビリティ・検査員班」は、生産履歴の管理と出荷品質の維持を目的とした検査員制度を担う。規格・ブランディング班が定めた規格表に基づき、厳しい検査を徹底。「作ったから出すのではなく、規格をクリアしたものだけを出す」ことを心掛けている。出荷時期には最低3回、検査員が全戸を訪問し、規格外品の抽出作業を実施。県職員もアドバイザーとして参加する。多久和会長が「1300鉢のうち38鉢しか出荷できないこともあった」と言うほど規格厳守が徹底されている。検査員制度の効果はすぐに表れ、「万華鏡」の初出荷時に100件ほどあったクレームは、制度導入後10件未満に減少し、品質の高位平準化につながっている。

贈り物としてアジサイを購入する消費者の思いやりに寄り添おうと、アフターサービスにも力を入れている。「IT班」はホームページの管理に加え、客からの問い合わせにも対応。家庭での管理に関する相談など年間200件の問い合わせに丁寧に回答する他、フェイスブックを活用したリアルタイムな情報発信にも取り組んでいる。

クレームにもしっかり対応し、問題を繰り返さないよう、商品に出荷者が識別できるコードを付したラベルを貼っている。クレーム対応用に出荷鉢数の0.5%を予備として取り置いておく他、年間の問題件数が多い人にはペナルティを課すこともある。

これらの4班の努力の積み重ねが、品質の維持、向上を可能にしている。



月に2回開く現地検討会で生育状況を確認

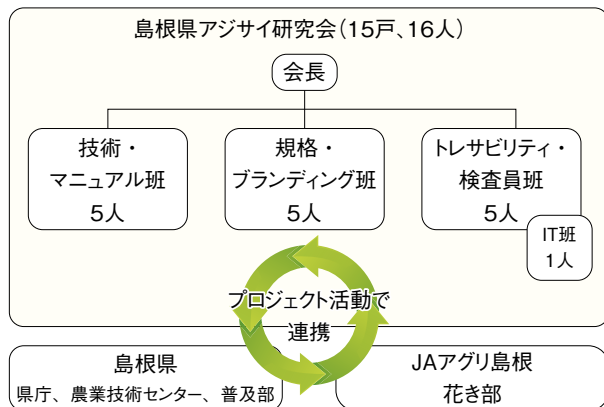


出荷直前は普段以上に入念にチェック



時には議論が白熱することもある

【研究会組織図とその他の機関との連携】



全国のお母さんを笑顔に 新規就農者獲得目指す

令和3年3月には、前年に発表した新品種の名称を公募し、「星あつめ」に決定した。花が色づく様子が星々のきらめきをイメージさせることから、集まった415通から選んだ。てまり形のアジサイで小ぶりな花がたくさん付き、小花がそれぞれ別のタイミングで色づくのが最大の特徴。若々しい緑と、しっかり色づいた青やピンクとのコントラストが楽しめ、終盤にはきれいな秋色(緑)になる変化も個性的だ。「星あつめ」も含めた5品種で、さらなる販路の拡大を目指す。



今年初出荷する新品種「星あつめ」

これまで、地域の鉢花生産者に呼び掛け、会員を増やしてきた。だが、今後は産地規模を拡大していくため、新規就農者の育成にも取り組んでいく方針だ。すでにIT班

リーダーの曾田寿博さんが就農希望者1人を指導している。将来的には県や市町村と協力してI・Uターンを受け入れる他、研修生を受け入れる会社を設立し、数年の研修を経て独立するプログラムなども整備していきたい考え。

多久和会長は「より多くの人に、母への感謝を伝える贈り物として使ってもらえるように、生産量を増やしていきたい。新規就農者を10戸確保して販売高3億円を目指し、産地のさらなる発展、継承を目指していく。全国のお母さんを笑顔にしたい」と夢を語る。



若手女性も活躍

審査講評

大杉 立 委員長

国内外の鉢物市場から注目を集めている島根県独自ブランドの鉢物アジサイを栽培する16名(15戸)からなる生産者団体で、これまでにジャパンフラワーセレクションなどのコンテストで数々の受賞を果たすなどの実績を上げてきた。

評価された第1点は、組織活動を通じた技術の向上と高位平準化である。東西に長く、山間地から平野部を含む県において、高品質の鉢物アジサイを集団で栽培・出荷することは困難だった。県農業技術センターと連携して地域ごとの栽培マニュアルを作成し、毎年改訂するなどの技術研さんに取り組む、高位平準化を実現している点は高く評価できる。また、技術・マニュアル班、規格・ブランディング班、トレサビリティ・検査員班、IT班の専門部体制を構築し、綿密な情報交換で技術向上を図っている。さらに、会員に毎年一つ以上の試作・試験を行うことを推奨し、新しい品種、技術の改良に努めている。

第2点は、市場や消費者を意識した取り組みである。個選個販が主流の鉢物の世界で、基準をクリアしたものしか販売しない共販を実践。市場出荷全てを予約販売とし、ブランド化を進めて値崩れを防いでいる。問題発生時のために商品に生産者コードを付けるとともに、消費者へのアフターサービスへの対応ツールとしてITを活用し、消費者からの意見を研究会全体で共有している。また、販売促進用ポスターを一般投票で決めるなど、消費者を巻き込んだ取り組みも行っている。

県育成のアジサイ品種の栽培者は全員が研究会に所属しているが、個々の経営の自立性を残しながら、新規就農者を受け入れるための法人組織の設立を検討中であり、さらなる発展に向けた取り組みが期待される。

部会一丸で地域をけん引 大消費地までの コールドチェーン確立で 全国4位の販売額を実現

長崎県雲仙市

島原雲仙農協なんこういちご部会

よしだ しゅうじ
部会長 吉田 修二さん

長崎県雲仙市の島原雲仙農協なんこういちご部会は、さまざまな産地や品種が乱立する“イチゴ戦国時代”において、部会として全国4位(令和元年度産)の販売額を誇る。大消費地まで遠いハンディや炭そ病による面積の激減など、さまざまな困難を部会一丸で乗り越えてきた。平成29年には新品種「恋みのり」を導入して作業の省力化と収量・単価の向上を実現し、令和元年度産は、部会として過去最高の販売額である37億円を達成。来年迎える設立50年を前に、産地のさらなる発展を加速させている。



輸送における課題解決へ 高い鮮度のイチゴで高評価獲得

地域でのイチゴ栽培は、昭和38年に麦の代替作物として露地栽培で加工用イチゴを導入したのが始まりだった。徐々にハウス栽培の面積が増加し、昭和47年には南高農協イチゴ部会を設立。設立当時の部会員は60人、面積は10haだったが、設立以降、発展が加速化した。県の集団団地化育成事業や積極的な新技術の導入で経営が安定し、設立10周年の昭和57年には部会員は200人に増加、栽培面積は30haを超えた。

部会の規模拡大に伴って増加する生産物の出荷に対応するため、昭和59年に自動梱包ラインを導入し、集出

荷の省力化と効率化を図った。昭和60年には西南暖地の主要品種である「とよのか」を導入したことで、長期間の出荷が可能となり、生産量が増加した。一方で、春先の気温上昇によって輸送時に品質が低下し、市場からのクレームが課題となってきた。大消費地や市場から離れた場所に位置しており、輸送時における品質の維持が難しかったためだ。

「産地で一丸となり、この困難を乗り越えるしかない」と決意した当時の部会長は、部会員やJAと連携しながら解決策を模索した。まずは、果実の温度管理への足掛かりとして、昭和63年に部会全戸に予冷库を導入。平成4年には集出荷施設内の検査室に冷房設備を設



なんこういちご部会の部会員

JA島原雲仙

JA島原雲仙は、島原半島の島原市、雲仙市、南島原市の3市が管内。長崎県の東南に突出した周囲138.3kmの半島で、面積は県全体の11%を占める。年平均気温は16℃と温暖で、年間降水量は2000mm、日照時間2200時間と気候条件に恵まれている。耕地面積は長崎県全体の24%、農業粗生産額は40%を占める農業地帯であり、特にイチゴをはじめとする施設園芸と、ばれいしょなどの露地野菜、畜産などの生産が盛ん。



置し、貯蔵庫を冷蔵としたことで、市場までのコールドチェーンが確立した。加えて、平成24年からは部会独自の発泡スチロール容器での出荷を一部取り入れた。これまでの段ボール箱での出荷と比べて果実に冷気が当たり、イチゴの品温を低く保ったまま輸送することが可能となった。その結果、鮮度の高い果実を届けることができるようになり、市場や消費者からの高い評価につながった。

炭そ病発生の抑制に成功 過去最大の栽培面積へと拡大

順調に規模を拡大し、県内最大の産地へと成長したが、平成18年に産地を揺るがす大きな危機に直面した。作付面積の約6割を占める主品種「さちのか」が炭そ病に見舞われたことだ。苗不足に陥り栽培面積は前年より7.3ha減って、産出額も大きく落ち込んだ。吉田修二部会長は「部会にとって、間違いなく過去最大級の危機だった」と当時を振り返る。

部会で足並みをそろえ、発病苗の抜き取り強化に力を注いだ。雨よけ育苗施設や高設育苗施設などの導入にも取り組んだ。部会の努力が実を結び、少しずつ炭そ病の発生を抑制することに成功。平成19年には、部会として過去最大の90.4haまで栽培面積を拡大した。



島原半島に広がるなんこういちご部会のハウス

「さちのか」の価格低迷 高収益品種へ転換

暖かい時期の傷み果の発生を抑えるため、平成13年頃から「さちのか」を導入した。しかし「さちのか」は小玉種であったため、収量が伸び悩み、販売額は平成27年まで減少傾向にあった。そこで、安定生産と所得向上を目的に、「さちのか」から大果・多収性品種の「ゆめのか」や「恋みのり」へ転換を図った。

「ゆめのか」は管理に手間がかかる品種だったため、「部会で力を尽くしたが、管理の手が行き届かず、品種の良さを引き出せなかった」と吉田部会長。その一方で

「恋みのり」は、花数が少ないため管理に手間がかからず、大玉果率が高いことから収穫やパック詰め作業の省力化が可能だった。また、1戸当たりの経営規模が平均30aと大きく、作業の効率化を追求する必要があった。部会のニーズと「恋みのり」の品種特性が合致したため、部会として本格導入を決定。部会全体で「恋みのり」の作付けを推進したことで、単収と販売額が増加し、令和元年度産は過去最高の販売額37億円を達成した。

栽培技術の平準化と適期管理の実施のため、部会は毎月、栽培講習会や現地検討会を開催している。現地検討会では、基本技術の徹底に加え、炭そ病を含む防除情報について各部会員が相互に情報共有し、管理を見比べることで栽培技術の改善につなげている。部会内で栽培面積が増えている「恋みのり」については、安定生産に向け、現地検討会や品種育成元である農研機構を講師に招いた研修会の実施の他、栽培マニュアルの策定などを行い、技術の確立を図っている。今では「恋みのり」の作付面積は全国の部会の中で1位となっている。



主力品種の「恋みのり」

就農支援と後継者育成に尽力 販売額45億円達成を目指す

持続可能な産地づくりのため、新規就農者の確保にも力を入れている。長崎県が平成27年に始めた制度を活用し、市・県・JAなどへの就農相談の中から就農希望者の受け入れを実施。トップレベルの生産者のもとで研修を行い、技術と就農までのノウハウを一体で学ぶことができる機会を提供している。手厚い指導が奏功し、これまでに受け入れた8人全員が就農につながっている。

吉田部会長は「部会設立50年を迎える来年を前に、部会を受け継いできた先人たちに良い報告ができてうれしい」と笑顔で話す。「部会内では40代を中心に後継者が育っており、将来は45億円の販売額を実現したい。今後も部会で一丸となって、品質の高いイチゴを消費者に届け続けていきたい」と抱負を語る。次の50年に向け、さまざまな困難を乗り越えてきた団結力で、部会のさらなる発展を目指していく覚悟だ。

高齢化が進む島内の拠点に 農業と地域資源をつなぎ 100年続く地域産業創出へ

大賞

Japan Agriculture Award

山口県周防大島町

株式会社 瀬戸内ジャムズガーデン

代表取締役 ^{まつしま} ^{ただし} 松嶋 匡史 さん

高齢化率日本一の山口県周防大島に、平成15年にオープンした瀬戸内ジャムズガーデン。瀬戸内海に位置する島の農産物で作るジャムの直売やカフェ経営、イベント開催だけでなく、島内の多様な事業体や組織をつないで島に観光客を呼び込む。新たな起業の支援や関係人口の創出、Uターンを受け皿づくりに加え、with(ウィズ)コロナ時代の新たな観光交流に積極的に取り組み、地域活性化の拠点になっている。



地域農家と連携して 約180種のジャムを製造

瀬戸内ジャムズガーデンが製造するジャムの最大の特徴は、約180種類に及ぶ個性的な商品の多さだ。果実の鮮度にこだわり、島内農家52戸からかんきつ類、キウイフルーツ、ブドウ、イチジク、梅などを購入し、素材の味を生かした無添加ジャムに加工する。地域の主要農産物のかんきつ類を使ったマーマレードだけでも約50種類。北向き斜面で酸度が抜けにくい圃場のミカンにはチョコレートを加えたり、「デコポン」と紅茶をブレンドしたりと、圃場の土壌や立地条件、収穫期によって、それぞれの果実の個

性を生かしたジャムを直売施設に並べる。

島内で生産量が限られていたイチゴやアンズ、サツマイモなどは、社内の農業部員4人を中心に耕作放棄地を借りて自社で栽培する。ブルーベリーは、障害者福祉施設と研究会を設立し、農福連携で生産する。

これら独創的なジャム作りの発想は、同社の代表取締役である松嶋匡史さんが新婚旅行で訪れたフランスのジャム(コンフィチュール)専門店との出会いから生まれた。「周防大島は、県内のかんきつの8割を生産する“みかんの島”と呼ばれているが、愛媛県や和歌山県などの大産地とは規模と効率で勝負できない。それよりも、インターネット・物流の発達を生かし、地域の個性と多様性を価値に結びつけるブランディングを目指す方が適していると思った」と松嶋さんは振り返る。

「農業×観光」で付加価値 島内屈指の観光施設に成長

島内に加工施設と直売所を開設した平成15年は、観光客が訪れる夏季の限定営業だった。数年の試験期間を経て手応えをつかみ、松嶋さんは電力会社を退職して同島に移住。平成19年から通年営業を始めた。

京都府出身で“ヨソ者”の松嶋さんにとって、妻・智明さ



ガーデンカフェのある同社外観

んの実家が同島内の寺で、住職だった義父の白鳥文明さんが事業計画に共鳴し、後押ししてくれたことも大きかった。契約農家は、寺の檀家でもある農業者から始まった。当初、10戸もなかった契約農家は、その後、事業への共感の広がりとともに増加した。

契約農家には、経営面でもメリットがあった。高単価のジャムだけに、農家からの買い取り価格が高い。規格外の加工・業務用ミカンは、市場なら1kg10円以下だが、同社では同100円以上で買い取っている。平成21年に脱サラ・就農し、平成28年に同社と契約したかんきつ農家の星出栄一さんは「市場価格は乱高下しやすく、特に加工用相場は低い中、十分な価格で買い取ってもらい、経営が安定した。松嶋さんはとても誠実で、長く付き合える相手だと思った」と話す。

やがて、農業者からの新しい果実の持ち込みや商品提案が増え、そこからも新たな商品が生まれ始めた。果実は、生食用と加工用とでは加工適性などが異なる。熟す前の青ミカンのマーマレードなどは、農家との協業の中から生まれた一品だ。

同社の主要販路は、島内直売施設とインターネット販売だが、中でも、島に人を呼び込み、島の風土やジャム加工までの物語を体感してもらえる直売を重視している。同社直売施設では加工場を見ることができ、その隣には同社のジャムや島内の果実を使ったスイーツが楽しめるカフェを設置した。カフェは年々拡張し、海に面したガーデンカフェも開設した。ブルーベリー狩りやサツマイモ掘り大会、同社のジャムを扱うパン屋が集まる「せとうちパンフェスタ」などの交流イベントも開催。年間7、8万人が訪れる島内屈指の観光スポットに成長した。

平成19年からは観光協会や商工会とも連携する。かつてハワイ移民が多かった島の歴史を生かし、夏は毎週末、フラダンスの祭典「サタデーフラ」を開催。観光農園・

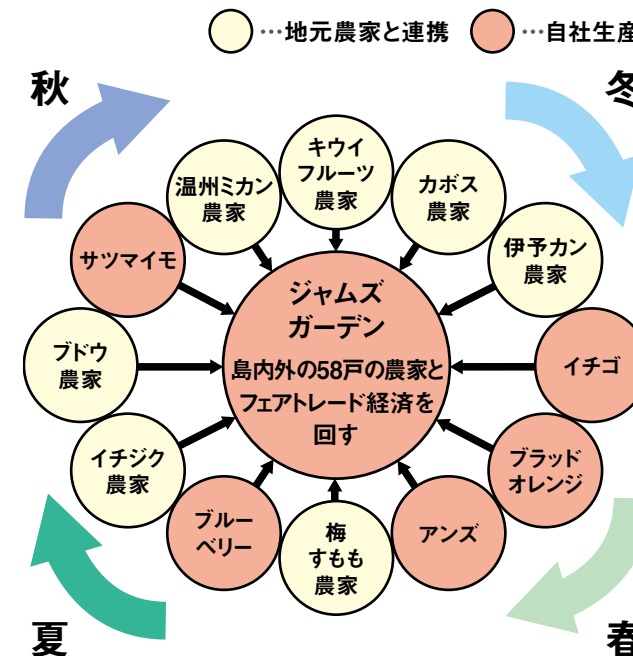


直売施設に並ぶジャム製品



カフェでは四季折々のスイーツが人気

【個性と多様性を活用する仕組みづくり】



フルーツマップも作成するなど、新たな集客スポットの創出やPRを強化した。その結果、同社が営業を始めた平成15年に約70万人だった周防大島の年間観光人口は、平成28年に100万人を突破した。最終目標は「島全体をホテルに見立てた観光産業づくり」だ。

山口県周防大島町

山口県最東端にあり、屋代島(周防大島)を主島とする瀬戸内海に浮かぶ防予諸島の4町(久賀・大島・東和・橋)が平成16年に合併してできた。人口は約1万7000人で、高齢化率は約53%と人口1万人以上の市町村の中で最も高い。基幹産業は農業・漁業・観光業。林野率が約53%で、農業は傾斜地での果樹栽培が中心となっている。特に温州ミカンは県内産出額の約8割を占め、「みかんの島」とも呼ばれる。





スタッフ集合写真



島時々半島ツアーでの海の清掃作業



毎年夏の週末に行う「サタデーフラ」

Iターンを呼び起業を促す 移住者や関係人口が増加

松嶋さんは関係人口の創出や移住・定住支援にも関わっている。過疎高齢化が進む同町の高齢化率は約54%（令和元年）。創業後間もなく、「高齢化率日本の島」という現実を知った松嶋さんは平成23年、U・Iターンを応援する民間団体「島くらす」を設立。行政にも定住促進協議会の設立を働き掛け、官民共同で移住と起業の推進に取り組み始めた。

移住促進の柱になっている事業は、Iターン希望者を対象に実施している1泊2日の「島時々半島ツアー」だ。島内の起業家や病院、空き家の見学、ファイナンシャルプランナーによる家計講座、島内住民との交流会や海の清掃作業などを通じ、地元住民と交流しながら島での生活を具体的にイメージできるプログラムになっている。

移住者が住むことになる空き家の情報収集は、島内住民の事情に精通する実家の寺が力を発揮。リフォーム作業には地域住民が参加する。これら移住者の受け入れ環境整備の結果、ツアー参加者の約3分の1が移住するという驚異的な実績を上げている。また、定住せずとも定期的に島を訪れたり、副業として島内の仕事に関わったりする関係人口も増えている。

同社の社員26人の中にも、大手通信会社に勤務する首都圏在住の副業人材やIターンの若者など、多様な人材がいる。農業部員でイチゴ栽培の中心的存在となっている渡邊将晃さんは、山口市の出身。県立農業大学校を卒業して入社し、今年で6年目。すでに自宅も購入し、

島に定住した。渡邊さんは「在学中に、松嶋さんのゲスト授業を聞いて共感し、翌年からイチゴ栽培を始めると知って入社しました」と話す。

また、福岡県からのIターン者が養蜂場とカフェを営む(株)KASAHARA HONEY、都内イベント会社からのIターン者が開設した観光農園「みらいガーデンファーム」など、独立起業に成功する移住者も登場し始めた。

地域の人・産業をつなぎ 地域経済循環を生み出す

Iターン者の増加と活躍は、Uターン起業の機運も呼び起こした。平成25年に(株)オイシーフーズを設立した新村一成さんは、広島市内の食品関連会社勤務を経てのUターン。両親は、島のイワシ漁師だ。ダシをとらない家庭が増えて需要が減り、いりこ用の大型のカタクチイワシの価格が下がっていた。松嶋さんに相談したところ、「オイルサーディンにしたら面白いんじゃないか」と言われ、「それが起業のきっかけとなった」（新村さん）。

新村さんは、「島くらす」の中心メンバーの一人。「島くらす」はU・Iターン者の支援活動だけでなく、起業者間の情報交換の場としても大きな力になっているという。「瀬戸内ジャムズガーデンは役員・従業員26人の会社で、経済効果は限られる。私たちのような会社がぼつりぼつりと増えれば、地域経済循環が生まれ、地域雇用が創出できて持続可能な地域づくりにつながる。そういう事業体を応援していきたい」と松嶋さんは力を込める。

一方、地元の小中高校や山口大学と連携し、「若者が地域に戻る教育づくり」にも取り組む。小学生のキャリア

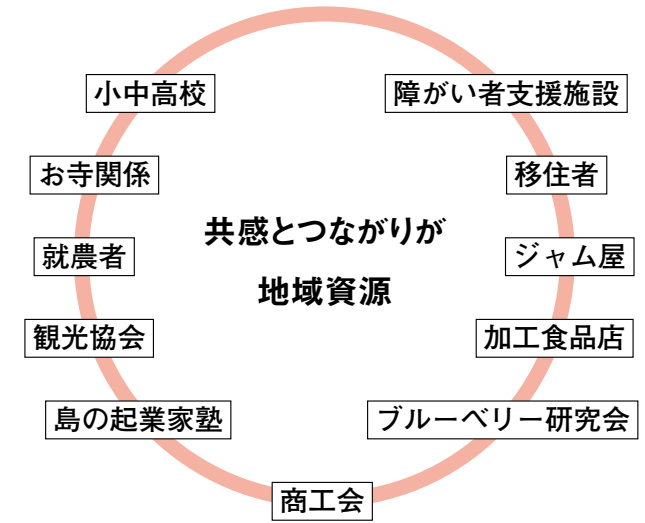
教育に加え、中学生は模擬株式会社を設立しての商品開発や販売体験、高校生はビジネスプランコンテストなどが狙いだ。「息の長い取り組みになると思いますが、『自己実現のためには島外に出なければ』と考えるのではなく、『事業の芽も本当の幸せも足元にあるよね』という意識を育てたい」と話す松嶋さん。島内だけでなく世界ともダイレクトにつながれる時代だからこそ、アイデンティティのある生まれ育った場の価値が高まっていると考えている。

ポスト・コロナ時代に向けて 100年後を見据えた地域づくり

6次産業化だけでなく、多面的な活動を展開する同社だが、共通するのは多様な組織・事業体・個人を有機的につなぐことで新たな価値を生み出し、島ぐるみで地域の課題解決に取り組む姿勢だ。松嶋さんはそれを、「里山オープンイノベーション」と呼ぶ。

周防大島では平成30年、本州と島をつなぐ唯一のルートの大島大橋が貨物船衝突事故で通行止めになり、観光客の足が途絶えた。このときも観光協会や島内事業者がつながり、島内の商品をセット販売する「がんばろう！

【里山オープンイノベーション】



完成したレモンチェッロ

周防大島」キャンペーンで苦境を乗り越えた。

コロナ禍も島の観光に大きな影響を与えている。観光業が人流に左右されることを痛感した松嶋さんは、新たな観光交流事業の試みとして、令和2年から「レモンチェッロ・プロジェクト」を始めた。「レモンチェッロ」は、レモンから造るリキュールだ。クラウドファンディングで協力者から資金を募って耕作放棄地にレモンを植え、畑の管理・収穫・酒造りまで継続して島を訪れてもらい、数年後に一緒に乾杯しようというのが、同プロジェクトだ。

協力者には、「特命農業部員証」のカードを発行し、部員だけがアクセスできるウェブサイトも開設した。不特定多数で一過性の観光ではなく、長期的な視点で島内の人々と関係性を深める交流事業だ。「企業体が残っても人がいなくなったら意味がない。いろいろな人がいて暮らしが成り立っており、企業体はその一部。その多様性の中で、100年後を考えながら、今できることをやっていきたい」と松嶋さんは考えている。

審査講評

大杉 立 委員長

国内で最も高齢化率の高い周防大島で、地域にある資源を掘り起こし、付加価値を高め、新たな商品を生み出すことで外部から人を呼び込み、地域全体の活性化を実現している。

評価された第1点は、地元農産物を使ったジャムの製造・販売にとどまらず、外部から人を呼び込み、あるいは、副業人材として関わってもらうという農業分野ではまだ珍しいオープンイノベーション的な取り組みで総合的な地域活性化に取り組んでいる点である。起点となるジャム事業では、島内の農家と契約し、再生産可能な価格で買い取る他、手掛ける人が少なかったイチゴやサツマイモなどは自社で栽培し、品ぞろえを充実させている。その上で、「里山オープンイノベーション」を掲げ、同社がつなぎ役となることで、行政・JA・漁協・商工会・観光協会・寺などと、テーマごとに連携して幅広い事業を行っている。それが、地域資源を生かし、人を呼び込む島全体のソーシャルビジネスにつながっている。

第2点は、新たな状況に対応した柔軟性である。ウィズコロナの苦境に際し、キーワードとして、①アウトドア（マイカー）、②WEBの活用、③不特定多数（一過性からの脱却）——を挙げ、関係人口作りの新しい時代の始まりととらえ、前を向いた戦略を打ち出している。「“WEB上の島民”をつくっていきたい」という言葉に考え方の一端が見て取れる。移住者が移住者と呼ぶ循環が始まったり、東京在住で副業として島の事業に携わる人や、東京での仕事をリモートで行えるようにして移住する人が出てきたりするなど、広がりを見せている。

地域の資源を生かし、域内で経済を循環させて持続可能な地域づくりを進めている優れた事例と言える。

茶畑オーナーは34カ国に730人

「日本茶を世界へ！」 緑茶文化を国内外で発信

特別賞

Japan Agriculture Award

京都府和束町

京都おぶぶ茶苑

代表 きた あきひろ 喜多 章浩 さん

大学時代に京都府和束町で味わった宇治茶のおいしさに感動し、平成9年、同町で新規就農した喜多章浩さん。喜多さんを中心に平成20年に設立された「京都おぶぶ茶苑」は、ネット販売や茶畑オーナー制度など、国内外で多彩な事業を展開している。輸出、インバウンド・ツアー、国際インターン生の受け入れなど、日本茶ファンの輪を国内外に広げている。



和束茶に魅せられ 大学を中退し、新規就農

京都おぶぶ茶苑の代表を務める喜多章浩さんが、宇治茶の主産地・和束町で新規就農したきっかけは、学生時代に町内の茶農家で行った茶摘みアルバイトだった。ここでご馳走になった一杯のお茶のあまりのおいしさに感動し、大学を中退して茶農家への道へ進んだ。農事組合法人で茶栽培の修行を積んだ後、平成16年に独立。平成20年には京都おぶぶ茶苑合同会社を設立した。

現在、スタッフは8人。約4haの圃場で茶を減農薬減化学肥料栽培(一部、無農薬無化学肥料栽培)し、自社



和束町の美しい茶畑風景

の製茶工場で荒茶に加工する。一般的には、その後、荒茶を茶商が買い取り、各地の荒茶をブレンドするなど仕上げ加工をして製品化する。茶葉の大きさ・色・香り・味などを整えるためだ。しかし、同社は、荒茶をそのまま消費者に直売する。「農家しか出せない茶を考えたら、農家自身が日常的に飲む荒茶の販売に行き着いた」と喜多さんは振り返る。

荒茶では、年によって味のばらつきがあり、茶葉の大きさもふぞろいで、茶業界の常識では「製品としては不十分」(喜多さん)だった。不特定多数の消費者ではなく、オーナー制度や茶畑ツアーで生産者の茶への情熱を知ってもらう。こうして茶畑からお茶になるまでのプロセスを見てもらった上で、信頼関係を築いた消費者に販売する「茶畑直送」「交流型」の経営スタイルは、ここから生まれた。

京都府和束町

奈良県に近い京都府最南端で、滋賀県甲賀市とも県境を接する人口約3800人の町。和束川沿いに広がる市街地を山々が囲む盆地で、傾斜地では800年以上前の平安時代から緑茶が栽培されてきた。現在も基幹産業は緑茶生産で、宇治茶の約50%、全国の抹茶の約25%を生産する。茶畑が広がる景観は観光資源にもなっており、平成25年には「日本で最も美しい村連合」に加盟した。



茶摘み体験ツアーでは貸衣装も用意



茶もみ・釜いり体験



インバウンド・ティー・ツアー

“おぶぶファン”を広げた 茶畑オーナー制度

ファンづくりは平成18年、日本各地や欧米主要都市でのイベント「日本茶普及の旅」の開催から、スタートした。茶業界の常識破りの荒茶直売は、欧米で注目され始めていた「シングル・オリジン(単一産地・単一品種の商品)」の考え方にも合っており、畑の味がそのまま届く「宇治茶100%」が付加価値になった。

交流で出会った消費者を対象に、平成20年、茶畑オーナー制度を立ち上げた。月額1500円の会費で年4回、合計24種類以上の季節のお茶が直送される仕組みで、わずか4日間で会員が100人を超えた。同年、英語版ホームページを立ち上げて海外発信を強化した効果もあり、国内外で会員が増え続け、現在は世界34カ国約730人に達している。

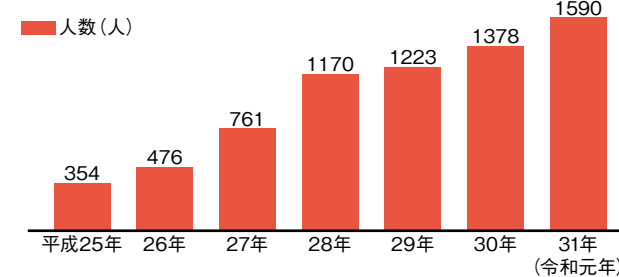
令和2年にオーナーになったという奈良県在住の浜野聡子さんは「若い世代やグローバルな視点を持つスタッフもいて、他にはない面白いお茶がいろいろ誕生する」のが魅力という。

こまめな情報発信 多様な事業に発展

オーナー会員に対して毎月、日本語と英語でメールマガジンを発行し、3カ月に1度は動画も配信するなど、「つながり続ける」ことを重視している。オーナー制度を始めて以降、同社の販売実績は安定して伸び始めた。オーナー会員からの要望で、茶摘み体験などの茶畑ツーリズム、国際インターンシップ制度などの事業も始まった。

茶摘み体験は、春・夏・秋の年3回実施。摘んだ茶葉を手もみ・製茶し、その場で味わえる。ランチには、近隣の飲食店と連携して調理したお茶づくし弁当が提供され

【茶畑ツーリズム参加人数(人)】



る1日コースだ。

茶畑ツアーは平成22年、海外からの訪日旅行者向けに始めたもので、茶畑や製茶工場めぐり、お茶のいれ方の講習やテイスティングなども楽しめる4時間コース。令和元年には、約1600人が訪れた。

国際インターンシップ制度は平成24年からスタート。3カ月間、同社に滞在する仕組みでこれまでに26カ国から120人以上が参加し、母国に戻ってからは日本茶を核にビジネスを始めるなど、さまざまな形で日本茶普及活動を展開している。

平成31年には、同社の社員が中心となり、(一社)国際日本茶協会を設立。日本茶インストラクター協会や日本茶業中央会の海外向け日本茶PR事業にも協力している。

多様な若者たちが スタッフとして活躍

インターンシップ制度を経て、スタッフになった国内外の若者もいる。フランス人のマリー・ルーさんは大学時代、日本留学中に日本茶の味に感動し、インターンシップ制度で研修した。現在は、アシスタントとして商品管理・開発や、ウェブサイトでの海外への発信などを担う。「同じ植物からいろいろな茶がしてくれるのは魔法みたい。新しい価値を探して日本茶の新たなイメージをつくり、海外はもちろん、日本人にもっと日本茶に興味を持ってもらいたい」と話す。

中嶋萌絵さんも、インターンからスタッフになった一人。大学で農学部在籍時、土壌調査に訪れたベトナムの茶畑の美しさに魅せられた。「海外の日本茶ブームを知り、日本茶ツアーを企画したら面白いと思った。海外の人が日本茶を飲んだら、日本の若者も興味を持つのではないかと調べてみたら、すでにやっていた」と振り返る。

コロナ禍でインバウンド(外国人観光客)ツアーが途絶えたが、オーナー制度での通信販売は底堅い。オンラインツアーによる交流事業も始めた。

喜多さんの高校時代からの友人で、同社のマネジメントを担う松本裕和さんは「今後は、『日本茶を世界へ』だけでなく、和束茶を世界に発信するブランド化も考えたい。これまで800年の歴史を持つ和束茶を、さらにこれからの800年につなげていくため、茶畑が広がる景観を守る。茶文化を守る。そして地域を守る。その一端を僕たち若い世代も担っていきたい」と大きな夢を語る。

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

宮城・農事組合法人仙台イーストカントリー 佐々木均さん
みんなで地域を良くしていく

さまざまな人たちと一緒に営農をし、この地域を守っていくのが大切だと思います。そのために自分たちがリーダーとなり、地域の農業を将来につないでいくことを目指します。

個別経営の部

愛知・有限会社あぐりサービス 小島誉久さん
いつかは地域みんなで賞を

条件の良い大規模産地にはかなわないですが、畜産経営体や支えてくれる人たちがあって経営が成り立っています。いつかは地域全体で賞を取りたいです。これからも高い品質を追求し、地域農業を応援する会社でありたいです。



個別経営の部

三重・恩田浩美さん
消費者の視点を大事に

緑化木市場の変化を見て、これからは植木市場に出荷するだけでなく、消費者に売る時代だと思い、サツキやツツジのポット栽培技術を開発しました。茶も同じです。消費者の嗜好に合う商品を作ることが大事。そのため、栽培技術や販売管理の手法を検討し、後継者に教えていきたいです。



個別経営の部

奈良・株式会社 辻本農園 辻本忠雄さん
「古都華」に人生を賭けています

奈良県の育成品種「古都華」との出会いが、私の農業人生を変えました。「奈良といえばイチゴ」と言われるような名産地を目指して、これからも家族みんなで産地を盛り上げます。



集団組織の部

北海道・きたみらい玉葱振興会 会長 加藤英樹さん
切磋琢磨して品質向上

会員全員が「誰よりも良いタマネギを作ろう」と向上心を持って栽培しています。皆で高め合って一致団結し、「タマネギといったらきたみらいしかない!」と言われるようになるのが夢です。



集団組織の部

愛知・愛知東農業協同組合トマト部会 前部会長 内藤吉行さん
挑戦を続けて中山間農業を守る

ブランド化や加工品の開発の取り組みは、地域活性化にもつながりました。今後も担い手を育て、地域を盛り上げていきます。チャレンジをしていかなければ、中山間地域の農業は生き残れません。今後も挑戦を続けます。

集団組織の部

島根・島根県アジサイ研究会 会長 多久和敏男さん
“問題児”から自慢のアジサイへ

「万華鏡」は、栽培管理がとても難しく、他の鉢花と比べても“問題児”でした。それでも県と仲間と試行錯誤を重ね、きれいなアジサイができるようになりました。ぜひ彩り豊かで華やかなアジサイでお母さんを笑顔にしてください。



集団組織の部

長崎・島原雲仙農協なんこういちご部会 部会長 吉田修二さん
日本の胃袋を守り抜く覚悟です

全国有数の農業地帯である長崎県島原半島は、人の胃袋の形をしています。豊かな土地を守ってきた先人への感謝を胸に、私たちはこれからもこの土地でイチゴ栽培を続け、次の世代へと託したいと思っています。



食の架け橋の部

山口・株式会社 瀬戸内ジャムズガーデン 松嶋匡史さん
島の100年後から逆算し、今できることを考える

組織の枠を超えて「つながる」ことで新たな価値が生まれると、この十数年で実感しています。今後、レモンチェッロ・プロジェクトを通じて、従来の観光とは異なる、共感してくれる島外の方々と息長くつながる新しい交流事業を目指します。



食の架け橋の部

京都・京都おぶふ茶苑 喜多章浩さん
消費者とともに新しい茶文化を創出したい

オーナー制度も茶畑ツーリズムもインターン制度も、全ておぶふ茶苑のお客さまからアイデアをいただき、それを生かすことで今の経営があります。これからも「日本茶を世界へ」を合言葉に、スタッフ全員で日本茶の魅力を発信していきたいです。

第50回日本農業賞の受賞者

個別経営

- [大賞] 宮城県仙台市
農事組合法人 仙台イーストカントリー
- [大賞] 愛知県東浦町
有限会社あぐりサービス
- [大賞] 三重県鈴鹿市
恩田 浩美さん
- [特別賞] 奈良県平群町
辻本 忠雄さん

集団組織

- [大賞] 北海道北見市
きたみらい玉葱振興会
- [大賞] 愛知県新城市
愛知東農業協同組合トマト部会
- [大賞] 島根県出雲市
島根県アジサイ研究会
- [特別賞] 長崎県雲仙市
島原雲仙農協なんこういちご部会

食の架け橋

- [大賞] 山口県周防大島町
株式会社 瀬戸内ジャムズガーデン
- [特別賞] 京都府和束町
京都おぶぶ茶苑

[個別経営の部]優秀賞

山梨県南アルプス市
秋山仙一さん 美枝さん(果樹)

愛媛県八幡浜市
吉川典多佳さん(かんきつ)

長崎県諫早市
園初喜さん みや子さん
(冬にんじん、春・秋作ばれいしょ)

宮崎県五ヶ瀬町
宮崎亮さん(茶)

[集団組織の部]優秀賞

群馬県中之条町
JAあがつま花卉生産部会
六合支部(切花)

石川県白山市
株式会社 アグリとくみつ
(水稲、大豆、大麦、野菜)

岐阜県恵那市
株式会社 岩村営農(水稲)

岡山県倉敷市
浅原園芸組合(桃)

[食の架け橋の部]優秀賞

東京都新宿区
新宿内藤とうがらしプロジェクト
(江戸東京野菜 内藤とうがらし)

[食の架け橋の部]奨励賞

青森県大鰐町
プロジェクトおおわに
事業協同組合(もやし)

福島県喜多方市
本木・早稲谷 堰と里山を守る会
(水稲)

鳥取県八頭町
大江ノ郷自然牧場
有限会社ひよこカンパニー(鶏卵)

第50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(八ヶ岳中央農業実践大学校 副校長、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(一般社団法人アグリフューチャー・ジャパン代表理事 副理事長、元日本放送協会 解説委員室 解説副委員長)

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50回日本農業賞「食の架け橋の部」

審査委員

委員長 大杉 立(八ヶ岳中央農業実践大学校 副校長、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 be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)

図司 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)

日本農業のトップランナーたち
第50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3年7月発行