第53回

輝いた人々

日本農業のトップランナーたち

Japan Agriculture Award

















第53回 日本農業賞 [目次]

Japan Agriculture Award

日本農業賞とは

今回で53回目となる日本農業賞は、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。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53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件を大賞に、「個別経営の部」1件と「集団組織の部」1件を特別賞、「個別経営の部」4件と「集団組織の部」4件を優秀賞に選びました。



表彰式
【個別経営の部】
大賞 有限会社 川口グリーンセンター 宮城県栗原市
稲作と若者の雇用を守り
地域に賑わいを取り戻す
大賞 須藤 晃、須藤 淳子 群馬県前橋市
飼料を自給し地域で循環
輸入に頼らない未来へ
大賞 株式会社 かまくらや 長野県松本市・安曇野市
夏ソバ栽培の成功を機に
地域で求められる農業法人へ 14
特別賞 ぶうふううう農園 山梨県韮崎市
豚や鶏にストレスかけず
安全・安心な畜産物提供

【集団組織の部】

|大賞| JA会津よつばかすみ草部会 福島県昭和村 技術と設備の改良を重ね 夏秋期日本一の栽培地に成長

|特別賞| JA兵庫六甲こうべ旬菜部会 兵庫県神戸市 行政と地域が連携し、環境に | 配慮した循環型農業を実践

受賞者たちの言葉 私たちの宝もの、私たちの原点 -----------------34



審查講評

第53回日本農業賞を受賞された皆さま、おめでとうございます。 世界的に食料需給がひっ迫し、食料安全保障の強化が国民 的課題となり、日本農業への期待がかつてないほどに高まってい ます。そうした中、農と食の分野で先導的な取り組みを進めてお られる皆さまに深い敬意と感謝を表します。審査において評価さ れた点は以下の通りです。

第1は、農業本来のあり方と言える自然との共生、地域における 資源循環の再構築を目指した活動です。

牛に優しい環境のもと経産牛114頭を飼う酪農経営を営み、 耕種農家との連携により自給粗飼料を確保し、地域の担い手確 保にも取り組んでいる群馬県の須藤晃・淳子氏、アニマルウェル フェアを重視してわが国ではまれな母豚20頭の完全放牧型の養 豚一貫経営を、長年にわたる試行錯誤を経て確立し、食肉加工 まで手掛け消費者の高い支持を集めている山梨県の中嶋千里 氏、下水汚泥から回収したリン成分を用いた肥料を活用し、都 市住民に生鮮野菜を供給する269名の生産者で組織する兵庫県 のJA兵庫六甲こうべ旬菜部会は、それぞれ立地条件の違いはあ りますが、いずれも地域の資源を活用し、自然との共生を図り、 人にも家畜にも環境にも優しい持続的農業を目指す取り組みとし て高く評価されました。

第2は、食料安全保障の根幹である農地を守り、農業の担い 手を育てる活動です。

中山間地でブドウ園地を開発し、新規就農者への充実した支援体制を築き、後発産地ながら高品質ブドウ産地として市場評価を確立した42戸で構成されるJA岡山加茂川ぶどう部会、農外からの新規参入でありながら耕作放棄地を自力開墾、ソバの2期作に挑戦し地域の信頼を得て200haを超える経営を確立し、地元の若手を積極的に雇用して30名を超える正社員を擁する長野県の株式会社かまくらやは、それぞれが地域の農地を守り、再生

する活動とともに、農業に意欲のある若者に対して新規就農の道 筋を示したことが高く評価されました。

第3は、高齢過疎化が進む条件不利地域で農業の活性化を 図り、地域社会を守り支える活動です。

豪雪地帯にあって夏の冷涼な気候と600mにも及ぶ標高差を活用し、大量の雪を利用した低温貯蔵庫を設置するなど、条件不利を逆手に取って高品質なかすみそうを栽培、また新規就農者を積極的に迎え入れて高い定着率を実現した91戸からなる福島県のJA会津よつばかすみ草部会、中山間の水田地帯で80haを耕作し、米粉パンを製造・直売することに加え、米粉を全国の米粉パン製造事業者に供給して販路を開拓、さらに直売所を拠点に無料宅配、住民の送迎を行うなど地域住民の生活インフラを提供している宮城県の有限会社川口グリーンセンターは、ともに地域農業と経済の活性化、地域社会の維持に貢献する活動として高く評価されました。

第4は、輸送分野における「2024年問題」への先駆的取り組みです。

多品目の花木、鉢物生産者80戸で組織される愛知県の西尾 鉢物出荷組合は、JAと連携して運送会社の一元化を図り、全国 からの発注に効率的に対処できる仕組みを構築したことが高く評 価されました。

21世紀に入り食料需給は地球規模でひっ迫するようになり、 国内農業が果たすべき役割はこれまで以上に大きく、また期待も 高まっています。わが国の多様な気候、風土条件を活かした持 続的な農業・食料生産を確立すること、その基盤となる地域農業、 農村の強化を図ることは、農業者に課せられた責務と言えます。 今回受賞された皆さまが、消費者・国民の負託にこたえ、日本農 業を牽引するリーダーとしての役割を発揮し続けることを祈念いた します。



写真:荻原 明



日本農業の輝く トップランナーたち

第53回日本農業賞表彰式 令和6年3月9日 NHKホール(東京都渋谷区)

■表彰式

JA全中とJA都道府県中央会、NHKは令和6年3月9日、東京都渋谷区のNHKホールで第53回日本農業賞の表彰式を開催しました。個別経営、集団組織の部で大賞に輝いた6組、特別賞2組に表彰状を贈り、功績を称えました。

日本農業賞は意欲的に農業経営や技術改善をは取り組み、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。この冊子では、式の模様と表彰を受けた8組の先進的な取り組みをご紹介します。

主催者あいさつ NHK会長



いま、日本各地にはさまざまな形で 農畜産業に携わっている方々がい らっしゃいます。私たちの目がこれま でなかなか届かなかった中にも、時 代に合わせた独自の工夫で、大きな 成果を上げている人たちもいることで しょう。そうした人たちにもしっかりと 光を当てて全ての食と農の担い手の 皆さんを応援したいと思っています。 日本農業賞の新たなあり方を、皆さ んと一緒に考えていければと思いま す。

主催者あいさつ

JA全中代表理事会長 山野 徹



受賞された皆さまは、地域の特性 を活かし、日々の努力を着実に積み 重ね、新たな道を拓いて来られた方々 ばかりです。

皆さまの取り組みは、JAグループの「私たちの国で消費する食べものは、できるだけこの国で生産する『国消国産』」という考え方を大きく前進させるものと考えており、我々も、消費者の皆さまにご理解をいただきながら、農業と地域の振興に一層の役割発揮をしてまいる所存です。

来賓あいさつ

農林水産大臣坂本 哲志



受賞された皆さまの努力と研鑽、 我が国農業への多大な貢献に深く敬 意を表します。

現在、政府では、国民に食料を安定的に供給する食料安全保障の確保など、現下の情勢変化を踏まえた食料・農業・農村基本法の改正に向けた対応を進めています。新たな基本法の下においても、引き続き日本農業のトップランナーとして活躍され、我が国の農業を牽引する大きな力となることを期待しています。

写真:荻原

水稲、花き、米加工販売、直売

稲作と若者の雇用を守り 地域に賑わいを取り戻す

宮城県栗原市

有限会社川口グリーンセンター

代表取締役 白鳥 正文さん

良食味米の産地である栗原市一迫金田地区で、 有限会社川口グリーンセンターは 米を軸とした事業展開をしている。 米の消費も価格も低調に推移する中、 直接販売や輸出、米粉事業に活路を見出し、 農閑期は花き生産で収入を確保して利益と雇用を懸命に守っている。 それはひとえに、故郷に賑わいを取り戻すためだ。

> 川口グリーンセンターについての詳細は 右記の2次元コードからもご覧いただけます ※ページ下部の「PC版」のボタンからご覧ください



「食糧管理法」が廃止されて米価が下がり 人手不足と後継者不足が深刻に

代表の白鳥正文さん(64)は、昭和34年に米農家 の長男として生まれた。小学生の頃から跡を継ぐよう に言われて育ち、迷わず農業の道に進んだ。一帯は 小区画圃場や未整備田が多く、効率的な生産が難し い一方、澄んだ水や昼夜の寒暖差などの好条件に恵 まれ、古くは仙台藩に献上していたほど食味に優れ た米の産地である。白鳥さんは昭和55年に宮城県立 農業講習所を卒業。21歳の時に父が組合長を務める 作業受託組織「清水目機械利用組合 | 専従オペレー

宮城県栗原市

宮城県の北西部に位置し、県内最大 の面積を誇る。年間の寒暖差、一日の 寒暖差がともに大きい内陸性気候。全 域が中山間地域で、低地のほとんどは 水田として利用されている。JR東北本 線が南北を貫き、中心部にくりこま高 原駅がある。幹線道路が多く走ってい



て首都圏へのアクセスは良い。県内有数の高齢化地域で、この55 年間で人口が45%減少している。

ターとして働き始め、やがて事務局の会計担当として 運営にも関わるようになった。同組合は、旧一迫町で 初の圃場整備事業が実施されたのを機に高まった農 作業の共同化を求める声に応え、昭和44年に機械化 と生産性の向上を目的に設立された。給料制で会社 に近い経営を行う、当時としては先進的な組織だった。

就農から10年ぐらいは順調で、価格も1俵(60kg)あ たり2万円ほどだった。しかし、平成7年に「食糧管理 法 | が廃止されて米価が下がり、オペレーターの高齢 化、後継者の減少、組合員の離農や脱退などで人 手不足が深刻になってきた。春は朝の3時に起きて夜 7時頃まで代掻きをしながら、どうすれば現状を打破で きるか考えた。今後ますます個別農家が減り、水田 を管理できない人が増えることは明らかだった。

3年かけて実現させた法人化 地域農業を支える組織に成長

存続が危ぶまれる組合を救うため、白鳥さんは現 専務の尾崎和弘さん(54)と二人で法人化を提案した。 若者を年間雇用できる経営や、個別農家と貸借契約 を結べる体制が必要だと考えたからだ。平成10年頃 から話し合いを重ね、法人化の必要性を説いた。農



独自販売を増やすべく、平成25年に拠点となるライスセンターを新設

作業受託中心の組織で、地元の信頼を得ることは必 要不可欠だった。しかし、若い2人に組織運営を任せ ることを160人の組合員に納得してもらうのは容易では なく、設備投資による多額の負債もあり、法人化は困 難を極めた。

粘り強く交渉を続け、平成13年に組合の事業を引 き継ぐ形で有限会社川口グリーンセンターを設立した。 当初から多角的な事業展開を視野に入れていた白鳥 さん。農事組合法人だと農業関連の事業しかできな いため、会社の形態は自由度が高い有限会社にした。 組合の負債は白鳥さんが個人で借り入れて工面し、 法人はマイナスからのスタートとなった。

条件の悪い圃場も引き受けることで地域の信頼を得 ていき、現在は一迫金田地区全体に活動範囲を広げ ている。約140戸の農家から委託を受け、80haで水 稲経営を行う。白鳥さんは「法人化は間違っていなかっ た。この地域にはなくてはならない組織になった」と自 負している。

米の直販や通信販売に注力 花きで農閑期の収入を確保

米価が下がり続け、自分たちで価格を決めて売ら ないと経営が成り立たなくなったため、直接販売とイン ターネット販売を始めた。現在は約9割を直販が占め、 年々販売実績を伸ばし、米価が低調に推移する中、 販売単価は高値で取引されている。特に商標登録済 みの「みちのく三姉米 | (「ササニシキ | 「ひとめぼれ | 「ミ ルキークイーン |)、「くりはら四姉米 | (「みちのく三姉米 | プラス「つや姫」)は贈答品として人気が高い。

独自販売を増やすには集出荷の拠点施設が必要に なると考え、平成25年にはライスセンターを新設。現 在管理する水田の1.5倍程度の面積まで対応できる。

米は年1作しかできないため毎年が勝負だ。10aあ たり8俵は収穫しないと採算が取れず、1俵でも落ちる と相当な減収になる。一方で豊作が続けば今度は米 価が下落し、消費者は安い方に流れて直販もその影 響を受ける。利益向上には効率化と規模拡大が重要 であるが、受託する農地が増えれば人も増やさなけ ればならない。人件費を考えると稲作だけで効率化を 実現するのは難しい。稲作は3~11月ぐらいで完結す るため、農閑期に利益を生み出す事業が必要になる。 そこで法人化の前から取り入れているのが、水稲育 苗ハウスを有効活用した花き生産だ。8月は盆向け、 9月は彼岸向けのスプレー菊、冬場はストックを栽培し、 経営の一端を担っている。

米粉事業の拡大と輸出を推進 経営の多角化で収益向上を狙う

平成24年から新たに取り組んだのが米粉事業だ。 平成21年に「米穀の新用途への利用の促進に関する 法律 | が成立したのを機に、米粉事業部を立ち上げた。 「当時は転作割り当てが30~40%あり、10a当たり5万 円の補助金が出ると聞いて米粉用米を作ったが、初 めはなかなか売れなかった」と白鳥さんは明かす。

年間の作業体系						
1月・2月	3月・4月	5月・6月	7月・8月	9月・10月	11月・12月	
	←					
	←					
		← →				
		← →				
			\longleftrightarrow			
				←	——	
		\longleftrightarrow				
			←	→		
			←	→		
←	\rightarrow					
	1月・2月					

※ ← → は作業期間



日用品も取りそろえる直売所

周年販売を可能にした低温倉庫。米の輸出は令和2年にスタートした

転機になったのは、市内で米粉パンを作っていたパン屋に営業に行ったことだった。店主は外食産業で培った店づくりのノウハウを生かして米粉パン店の開業支援も行っており「農業法人なら一緒にやろう」と誘われた。協力して始めたのが、パン屋開業希望者に経営コンサルと米粉・生地をロイヤリティなしで提供する「フレンドリーチェーン」という方式だ。冷凍生地を提供する契約とグルテンを10%加えたミックス粉を提供する契約の2パターン用意し、米粉の「落花生パン」「米ワッサン」などオリジナル商品も開発。令和4年には全国に20店舗を展開。通信販売では米粉の販売も伸びている。白鳥さんは「機械化で生産力を上げれば、もっと売り上げを伸ばせるはずだ」と期待する。

莂

経

営

0)

令和2年には米の輸出をスタート。輸出促進講演会で、おむすび販売会社の社長が日本の農家を応援したいと話すのを聞いて、心が動いた。ギリギリ赤字にはならない額だったので「新たな取り組みができるなら」と、その場で取引を依頼。令和4年は約10tの「ひとめぼれ」をアメリカに輸出した。翌年はフランスにも輸出。「来年ニューヨークに新たな店舗ができると聞いたので期待している」と白鳥さん。国内の米消費が低迷す



利益向上には稲作の効率化が欠かせない

る中で輸出の拡大は重要と考え、新たな取引先を探 している。

直売所で人々の暮らしを守り若者を雇用して賑わいを願う

米を軸にした事業展開を図る真の目的は、地域の 賑わい復活にある。「昔は会社の近くに学校があって、 息子たちもそこに通っていた。子どもたちの声や校内 放送が聞こえなくなって寂しい。やはり、子どもや若 者がいると明るくなる」と白鳥さんは話す。「ふるさとを 明るく 元気に 賑やかに」が、川口グリーンセンターの スローガンだ。

地域の人々の暮らしを守るため、平成17年には直 売所をオープン。商店が減って不便になったため、食 品だけでなく日用品も充実させた。高齢者向けに買い 物送迎サービスや配達なども無料で行い、地域の福 祉的機能も担う。「お客さんには、組合で働いていた 人、お世話になった人もいる。恩返しの気持ちがある から全然苦にならない」と白鳥さんは笑顔で語る。

経営の拡大とともに、積極的に地元の若者を雇用。 現在は20~30代の若手が、水稲の多品種栽培に応



育苗ハウスを活用した花き栽培

じた複雑な作業計画や米粉パンの販売計画の策定な ど経営の中核を担っている。

法人化してからは常に雇用を守ることを意識してきた白鳥さんだが、今でも一つ大きな後悔がある。法人化から2、3年経った頃、売り上げが伸びず給料の支払いが厳しくなり、従業員を1人解雇したことだ。その頃はまだ金融機関とも付き合いがなく、運転資金を借りる発想すらなかった。白鳥さんは「経営者は、研修会や懇親会に積極的に参加し、さまざまな人とコミュニケーションを取ることが大事。そこで会社を理解してもらい、金融機関ともつながることができる」と話す。3年間不作が続いたときは、日本政策金融公庫から融資を受けて乗り切った。

「農地耕作条件改善事業」を実施 手本を示し協定実現を推進

省力化には、若手社員を中心に先進技術を活用している。平成27年にはICTを活用した圃場管理システムを導入。20a以下の小区画圃場が分散して500筆にも及ぶため煩雑な作業計画が求められたが、各圃場の特性に合わせてきめ細かい品種選定と栽培管理、環境に配慮した特別栽培米の減農薬減化学肥料栽培を実施。平成29年のJGAP取得にもつながった。令和に入ってからはGPS搭載の可変施肥田植機を導入して肥料費を8~10%削減。さらに密苗による田植えで10a当たりの箱数を3割程度削減した。農業用ドローンや散布到達距離100m超の大型防除機も導入するなど、高い生産性とコスト削減を実現している。

一迫金田地区にある300haの農地のうち、200haは 川口グリーンセンターなど10経営体が作業受託し、担 い手連携協定を結んでいる。ただ、農地の整備と集 約化がなかなか進まなかったため、令和2~3年にか けて、川口グリーンセンターが単独で補助事業である 「農地耕作条件改善事業」を実施。12ha、62筆の 世畔を除去して22筆にまとめた。作業効率が向上し、 協定実現の推進役として地域に手本を示した。

令和4年には、稲作生産者を支援する「あかふじファームイノベーション投資事業有限責任組合」から3,000万円の投資を受け、運転資金に余力が生まれた。現在、白鳥さんの息子2人と尾崎さんの息子2人も川口グリーンセンターで働いている。組合から白鳥さん、尾崎さんが受け取った経営のバトンは、次世代に引き継がれつつある。

審查講評

盛田 清秀 委員長

高齢化の進む中山間地域で2家族6人を中核とする13人のフルタイム社員(うち7人が20、30歳代)を擁する法人が水田を中心に80haを経営。8集落の中心的担い手として農地を集積し、主力商品の米を加工して米粉パンを製造直売。さらに米粉と米粉パン冷凍生地を全国の米粉製品事業者へ供給して販路を開拓。直営の直売所は地域唯一の商店として機能し、商品の配達、高齢者の無料送迎により地域インフラ機能を担い、買い物難民の発生防止にも貢献。

評価された第1点は、高齢化で地域の活力が失われつつある条件不利な中山間地域において、若手を社員とする法人組織を立ち上げ、8集落300haの中核的担い手として地域の農業と農地を守り多角的な活動を展開していることである。

第2は、気象条件により大豆等畑作物の収量向上が困難ななか、花きの導入に加え、主力作物の水稲を米粉に加工し最大の収入品目に育て上げたことである。米粉は自ら米粉パン等に加工し、人気商品を開発して直営の直売所や地元の小売業で販売するだけでなく、北海道から沖縄に至る米粉パン等の製造事業所に米粉と冷凍生地を販売するなど販路開拓に成功している。

第3は、地元に直営直売所を開設し、米や米粉製品等を製造直売するとともに、地域住民が必要とする食料品全般を扱い、他の商店がすべて撤退して食料品調達が困難となった地域において、生活を支える重要なインフラ拠点となっていることである。交通手段を持たない、あるいは自力で買い物できない住民に対しては、商品の配達だけでなく直売所までの送迎を行うなど、地域住民の生活を支える機能を果たしている。

以上、高齢化と過疎が進むなか、若手の就業の場を確保し、地域の農地の守り手として信頼され、主力の米から米粉加工を展開し、直売所開設や全国の事業所への販路開拓を行っていること、地域の生活基盤を支える活動が高く評価できる。

酪農

飼料を自給し地域で循環 輸入に頼らない未来へ

群馬県前橋市

須藤牧場

まさに「牛のホテル」だ。

須藤淳子は 須藤 晃ぬ

「牛はお客様、従業員はホテルマン」として 牛に快適な環境を提供する須藤牧場。 ジャズが流れ、マッサージ機やシャワー室を完備した牛舎は

アニマルウェルフェアのほか、臭いを抑えた堆肥づくりや 発情検知アプリの導入などにいち早く取り組んで地域農業をけん引。 近隣農家と連携し、80%を超える飼料自給率を実現している。

> 須藤牧場についての詳細は 右記の2次元コードからもご覧いただけます



反発しながら継いだ家業 酪農の仕事に就けて感謝

酪農家の長男として育った須藤晃さん(53)は、北 海道の酪農学園大学付属高校に進学。同大学を卒 業後、酪農ヘルパーとして赤城酪農業協同組合連合 会に9年間勤め、平成13年に2代目として須藤牧場に 就農した。ヘルパー時代に多くの地元酪農家と交流 して顔が知られていたため、就農後も周辺農家との 連携などがスムーズに進んだ。

一方で、従業員の入れ替わりが激しく、経営者とし て人を使うことに難しさを感じていた。相談した群馬

群馬県前橋市

県の中南部に位置する県庁所在地 で、高崎市に次いで人口が多い。平均 気温は14~15℃だが冬は-5度、夏は 40度になることもあり、年間の気温差 が大きい。冬場は「赤城おろし」と呼ば れる強い風が吹いて乾燥する。基幹産 業は畜産で、市内の家畜市場では毎月



多くの牛が取引されている。露地作物の栽培も盛ん。東京から約 100kmで、京浜地区に多くの農畜産物を出荷している。

中小企業家同友会員の経営者から、折り合いが悪 かった父との関係を諭された。「あなたが酪農の仕事 に就いているのはお父さんの存在があったからで、そ れを感謝できないなら経営者失格だ。従業員にとやか く言う資格はない |。厳しい言葉だったが、その通り だと思った。進学先もヘルパーの仕事も父の意向で、 反発しながらも敷かれたレールに乗ってやってきた。「父 がいなかったら、酪農をなりわいとする今の自分はいない と思えた晃さんは、環暦を祝う席で手紙を読み上げ 感謝を伝えた。

自分と向き合ったことで経営者としての心構えができ、 従業員との距離感などを見直すことができた。その後、 従業員がすぐに辞めることはなくなり、後継者になって ほしいと思う若者とも出会えた。ひとつ区切りをつけた 晃さんは、一層仕事にまい進する。

牛も人も快適な環境を整え 安定した生乳生産を実現

経営を譲渡されると、繋ぎ飼いや畜舎の悪臭、牛 への乱暴な振る舞いなどの解決に乗り出した。まずは 牛が自由に動き回れる牛舎を建て、同時に臭いのしな い堆肥づくりに取り組んだ。堆肥利用組合を設立して



牛のためになると思うことは全力を尽くす



マッサージ機は複数導入

堆肥舎を建設し、堆肥づくりを学んだ。また、試行錯 誤して栄養価が高く牛が好む粗飼料の調製を模索。 飲み水にこだわり、ふかふかの寝床を作るなど、牛の ためになると思うことすべてに全力を尽くした。

しかし、次々と新しいことに取り組む中で畜舎内に 意図せず疾病により牛が流産。「健康にするどころか、 大事な牛を病気にしてしまった |と落ち込んだ。やが て体調を崩し、1カ月の入院を余儀なくされた。医師 から過度なストレスを指摘され、「世話をする人間がス トレスを感じていたら、牛が健康になれるわけがない と思った。そこで、退院後は牛舎にジャズを流し、香 を焚いた。まずは牛と毎日接する自分が気持ちよく働 けるようにと考えたからだ。

牛が好きな時にブラッシングできるよう牛舎内にはマッ サージ機を複数台設置した。いつでも気持ちよく採食・ 飲水できるよう、飼槽や水槽は常にきれいにする。牛 をたたいたり大声を出したりはしない。晃さんは「自分 はホテルマンだという意識があれば、従業員が牛を 乱暴に扱うことはない と言う。 夏は暑熱対策を徹底 し、冬は水を温かくして飲水量が減らないように工夫。

さらに月2回ほど煙霧消毒を行って牛舎内を衛生的に 保っている。牛にとって快適な環境は働く人にとっても 心地良く、従業員からの評判も良い。

常時100頭前後の搾乳を行い、日量3000kgを超え る生乳を生産。1頭あたりの乳量は10,784kgで、組 合や県内の平均乳量を上回っている。

飼料と堆肥を地域で生産・消費 自給を基本に循環する農業へ

減反政策により平成19年から耕畜連携の動きが広 がった。耕種農家は飼料用作物を作ると補助金がも らえ、酪農家は輸入飼料に頼らず信頼する農家から 飼料を手に入れられるようになる。晃さんは先頭を切っ て動いたが、最初は大変だった。天候不順により稲 の刈り取り時期の調整がうまくいかず、牛が病気になり、 乳量が減って種もつかなくなった。輸入飼料を買わざ るを得ず、費用ばかりがかさんだ。

多くの人は断念したが、晃さんはあきらめなかった。 同時期に就農した農事組合法人元気ファーム20の代 表と一緒に全国各地を回って機械を選定し、最適の



牧場入口はホテルをイメージ



子牛の哺乳をする淳子さん

少しずつ飼料専用品種の良さが知られるようになり、さらに昨今の円安で輸入飼料の入手が難しくなったこともあり、多くの農家が耕畜連携の取り組みに戻って来た。須藤牧場では近隣農家が生産した粗飼料を多く使い、今では粗飼料の自給率は80%に及ぶ。もみ米サイレージや子実コーンサイレージなど国内自給率の低い穀類飼料の自給にも取り組んでいる。

また、乳酸菌入りの混合飼料を与えることで牛の免



別

経

営

0)

部

飼料や堆肥は地域で循環させるべきと考え耕畜連携を推進

疫力向上を図りつつ、牛舎の臭いを抑え良質な堆肥を生産する。地域の飼料生産組織や農家に販売することで、地域循環型農業を推進。「農地が空いたら牛の餌を作ればいい。堆肥があれば価格の高い輸入肥料を買えなくても良い土を維持できるから、いざとなったらまた作物を作れる」と晃さん。酪農は循環型農業において中心的役割を果たすものだと感じている。

チーズのコンテストで入賞 6次産業化へスタート上々

牧場ならではの付加価値のある商品として、フレッシュさを売りにしたチーズづくりにも着手。「今日搾った生乳を今日チーズに」を合言葉に、主に前橋産の飼料を与えている牛から搾る生乳を使ってモッツァレラチーズをつくっている。令和3年には妻の淳子さん(54)が製造担当に。事務や経理、子牛の哺乳など多岐にわたる業務で晃さんを支え、耕畜連携を始めた頃の大変な時期には金策に奔走した、頼りになるパートナーだ。

チーズづくりを始めて1年ほどで腕試しにコンテストに応募すると入賞。思わぬ結果に淳子さんは意欲を新たにし、改めて研修に行くなど技術向上に余念がないという。今後は子牛の哺乳などを他の人に任せ、チーズづくりに本腰を入れる予定だ。

チーズは牧場での予約販売が基本だが、近くの 直売所でも扱っている。地元のイタリアンレストラン 「PIZZERIA PESCA!」にも卸していて、牧場で作 られるフレッシュなモッツァレラチーズを使ったピザは好 評を得ている。

令和元年には農場HACCP認証を取得。商品に



牛が過ごしやすいことを重視する

は認証マークを付けて販売する。ナチュラルチーズで 農場HACCP畜産製品の認証マークの添付許諾を得 たのは、須藤牧場が全国で初めてだ。

目視や触診など人間による観察と 膨大な情報からAIが下す判断

須藤牧場では経産牛114頭、育成牛70頭を、北海道に預託したり、搾乳群を4群に分けるなど、それぞれのステージに合わせたきめ細やかな管理を行っている。経営効率を上げるためには、牛の発情を見逃さずに授精し、分娩間隔を短くすることが重要だ。しかし発情の見極めには時間がかかるため、大きな労働負担となってきた。そこで平成28年、牛の首につけることで発情や病気の兆候を検知するセンサー「Farmnote Color」を導入。アプリ「Farmnote Cloud」と連携させることで活動情報を収集し、スマートフォンからリアルタイムで確認でき、発情のサインがあれば通知がある。適期の授精だけでなく、病気の早期発見にも役立つ。

なお、このアプリ開発には晃さんも協力している。 数年前から他社の万歩計タイプの発情発見器を取り 入れていた経験を見込まれたのだ。「いずれ AI が判 断してくれる時代になる」という開発会社の代表の未 来志向に共感した。もちろん目視や触診など人間によ る確認は必要だが、うまく活用すればデータの一括管 理など省力化を実現しながら繁殖成績の向上を見込 める。「便利なツールを取り入れることで、若い人や 酪農家出身でない人も参入しやすくなる」と期待する。

酪農は循環型農業の中心 魅力を次代に伝えていく

最近は資材や燃料の価格高騰で1万戸を割る勢いで酪農家が減っている。「酪農の最優先課題は次世代の担い手を発掘・育成することだ」と考える晃さんは、酪農家を目指す子どもや若者を一人でも増やすため、県内中学校の体験学習、農業高校や農林大学校の研修を積極的に受け入れる。以前からこうした活動を続けてきた須藤牧場は、令和2年3月に酪農教育ファームの認証農場となり、晃さんはファシリテーターとして認証を受けている。須藤牧場の後継者については、現在の農場長への第三者継承を目指す令和8年度までには法人化も予定する。

障がい者雇用にも取り組み、特別支援学校の生徒を令和2年4月から牧場の従業員として雇用。晃さんは「働きたくても働けない人が地元にいるなら、働ける環境をつくればいい。人材も地元活用が一番だ」と話し、誰もが社会の一員として自立できる社会を目指す。

自分が良いと思ったことをやり、未来を考えて行動

する人を信じ、さまざまなことにいち早く取り組んできた。 「ずっとやって来たいろんなことが点だとしたら、それ が最近ようやく線になった」と晃さん。臭い畜舎が嫌だっ た。つながれて自由に動けず、搾乳時に乱暴に扱わ れる牛がかわいそうだった。輸入飼料への依存を断 ちたかった。それら一つ一つを解消する活動のすべ てが、循環型農業を指す矢印だった。

牧場という環境を活かしたファーミングセラピーなど、 新しい取り組みも考えている。未来への情熱はまだ冷めない。

審查講評

盛田 清秀 委員長

耕畜連携に早くから取り組んで自給粗飼料を確保し、「牛のホテル」を掲げアニマルウェルフェアを重視した飼育を実践。農場HACCP認証を取得し農福連携にも取り組み、第三者継承を目指すなどしっかりした経営理念をもって酪農経営の展開方向を指し示している。

評価された第1点は、経産牛114頭の大規模経営でありながら粗飼料自給率80%を達成していることである。耕地12haで飼料用トウモロコシを作付け、耕種農家との連携で稲・麦WCS、もみ米サイレージを確保、近年は生産した子実トウモロコシの給与も開始している。特に耕種農家との連携に気を配り、飼料の品質改善に取り組んで耕畜連携を確立。また乳酸菌を飼料に添加して臭いの少ない堆肥を生産して自作地と耕畜連携農家の圃場に還元して有機物循環を構築してい

第2は、雌雄判別精液の利用、ゲノム検査による選別淘汰を重ねながら後継牛を確保し、センサー装着による発情・疾病兆候の検知など先進技術の積極的導入を進めつつ、「牛のホテル」をコンセプトに従業員がホスト役として牛をもてなすという考えでアニマルウェルフェアを実行。畜舎に軽音楽を流し、月2回の畜舎消毒、シャワー設置によるストレス軽減などに取り組む。

第3は、最近の購入飼料価格の急騰などの厳しい 経営環境に対応して、製造が追いつかないほど人気が あるチーズ製造など加工部門を拡大した。

第4は、酪農家の勉強会を組織し、地域として酪農の担い手を育成しようとしていることである。自らの経営の法人化と第三者継承を想定していることも地域として担い手を確保しようとする理念が背景にある。

以上、先進的な技術導入を図り、耕畜連携等による 自給粗飼料の確保を進め、アニマルウェルフェアを重 視して牛に優しい経営を展開し、さらに地域酪農の持 続と発展を構想した経営展開が高く評価できる。

ソバ、ジュース用トマト、大豆、小麦、リンゴ

夏ソバ栽培の成功を機に 地域で求められる農業法人へ

長野県松本市・安曇野市 株式会社 かまくらや

代表取締役社長 藤本 孝介さん

「本物の信州そばをつくる」という目標を掲げ、 平成21年に誕生した「かまくらや」。 農地も農業経験もない状態でスタートを切ったが、 夏ソバの栽培や農地の拡大、加工品の開発・販売などを成し遂げ、 地域最大規模の農業法人へと成長した。 また、地域貢献にも積極的に取り組んできた同社は、 今や地域になくてはならない存在となっている。

> かまくらやについての詳細は 右記の2次元コードからもご覧いただけます



地域では前例ない夏ソバやがて重宝される存在に

「かまくらや」の創設者である田中浩二さん(60)は、自動車販売会社の経営者でもあり、長い間、自動車業界一筋でキャリアを積んできた。転機となったのは、平成20年に起きたリーマン・ショック。車の売れ行きが悪くなったため、田中さんは、新規事業の立ち上げを検討し始めた。ちょうどその頃、地域でそばの製麺会社を経営している友人から「信州産そば粉が入手できない」という悩みを聞き、「それならば、自分たちでそば粉をつくろう」と、友人とともに農業法人「かまくらや」

長野県松本市・安曇野市

松本市と安曇野市は、長野県のほぼ中央に位置する。内陸性気候で、降水量は年間1,000mm程度と少なく、日照量が年間約2,164時間と多い。また、昼夜の寒暖差が大きいのも特徴。松本市は水稲を中心に多品目の野菜や果樹、花きを栽培。安曇野市は水山葵やリンゴの産地で知られる。



を設立した。

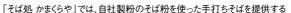
当時は、農業経験も地域からの信頼もない状態。 農地は、何年も放置されていた荒地しか借りることが できなかった。こうした荒地の開墾・再生が、「かまく らや」が最初に取り組んだ業務だ。後ろ盾はなく、先 行きもまったく見えない中で、同社の歴史はスタートした。

しかし、当時より同社は、チャレンジ精神にあふれる 企業だった。創業時から、収益確保のため、ソバの 二期作に挑戦。夏・秋の年2回、ソバを収穫すると いう栽培形態の確立を目指した。長野県では、ソバ は米の裏作として栽培されるケースが多く、秋にのみ、 栽培・収穫されるのが一般的。ソバの二期作が行わ



収穫したソバ







自社でそば粉を製造



自家製そば粉を使ったそば

れた例は皆無に近かったため、夏ソバの栽培に関して具体的なアドバイスを受けられる機会がなかった。ほとんど手探りの状態で、早生種を栽培品種に選定する、ソバ栽培に適した配合の肥料を使用する、土壌分析を欠かさず行う、といった工夫を取り入れながら、ソバの二期作に取り組んだ。

周囲からは「この地域では、夏ソバを作っている人なんていないよ。おいしいものはできないんじゃない?」と言われた。また、遅霜の被害に遭い、植えつけた苗がすべて枯れるなど、夏ソバの栽培では苦労を重ねた。しかし、逆風に屈することなく栽培を続けるうち、「か



「刈り取り予定日」を自動で割り出し、作業効率を大きく向上させた

まくらや」が作る夏ソバは、地域で重宝されるようになった。ポイントは、夏ソバが出回る7月中旬以降が、観光のトップシーズンと重なることだ。新そばは、観光客にとって魅力的なメニューやお土産となるため、「かまくらや」の夏ソバを待ちわびる店舗が次第に増えていった。

また、同社は創業時より、紹介された遊休荒廃農 地を積極的に引き受ける姿勢を取っていた。こうした 地域に貢献する取り組みや、夏ソバ栽培を成功させ た点などが評価され、「かまくらや」に対する地域の人々 の信頼も、厚くなっていった。

創業時から大幅に増えた耕作地の適切な管理でも 工夫を重ねた。複数の圃場に環境センサーを設置し、 圃場における積算気温をクラウドで集積。集積したデータから「刈り取り予定日」を自動で割り出し、現場スタッフのスマートフォンに届けることで、経験の浅い現場スタッフでも収穫適期を知ることができるようにした。また、広範囲に農地が点在している状況を受け、農地管理システムも導入。農地の位置の確認や、農地ごとの作業内容の伝達などの確認・連絡作業をスマートフォンでできるようにし、作業効率を大きく向上させた。

ジュース用トマト栽培に挑戦 県内最大級の生産者へと成長

「かまくらや」は、収益の拡大を目標として、「蕎麦かりんとう」や「そばゆべし」「韃靼そば茶」など、そばを使った6次産業化商品も開発。平成29年には直営店となる「信州 SOBA 農房かまくらや」をオープンし、各種商品の販売を始めた。さらに令和2年、「そば処かまくらや」もオープンし、自社の製粉工場で製造したそば粉を用

15

17



大型収穫機を使ったジュース用トマトの収穫

いた、手打ちそばの提供も始めた。

平成31年には、リンゴの栽培にも乗り出した。農家の高齢化に伴い、地域でリンゴ農家が減少しつつあるのを受けてのことだった。同社はそれまでも、管理する人がいなくなったリンゴ園を引き受け、ソバ畑に転用する取り組みを行っていた。しかし、かつての安曇野市三郷は、リンゴの名産地。「『相次ぐリンゴ農家の離農で地域の特色が失われるのは惜しい』という思い

もありました」と、「かまくらや」の現社長である藤本孝介さん(42)は振り返る。また、農業の関係者や地域の人から「ぜひ、リンゴの栽培もやってほしい」との要望をもらうこともあったという。こうしたきっかけに後押しされ、「かまくらや」はリンゴの栽培に着手。生産したリンゴと、リンゴジュースやチップスといった加工品は、「信州SOBA農房かまくらや」などで販売している。

創業以来、段階的に経営規模を拡大し、地域から の信頼も獲得してきた「かまくらや」。そんな同社にとっ ても、コロナ禍は大きなピンチとなった。外出制限など により、人々が飲食店を利用する機会が減り、そば の需要も激減。ソバが主力商品の同社は苦境に陥っ た。そこで新たに始めたのが、地元のJAの依頼を受 けてのジュース用トマトの栽培だった。藤本さんは「ソ バが売れなくなった頃、『ジュース用トマトを栽培してく れませんか?』との依頼をいただきました。その背景にも、 地域農家の高齢化があります。夏場に収穫期を迎え るトマトは、暑い中での手摘み作業が必要で、栽培を 辞める農家が後を絶ちません。ジュース用トマトは需要 が高いにもかかわらず、地域の生産者がどんどん減っ ているため、声がかかったというわけです。当社は地 域で必要とされる仕事をすることに重きを置いているため、 ありがたく引き受けました |と話す。

ジュース用トマトの栽培では、大型の収穫機械を導入し、圃場で働くスタッフの負担軽減と、作業効率の向上を図った。投資が実を結び大量生産が可能となり、



地域の特産を守るためリンゴの栽培にも着手

「かまくらや」は、栽培初年度から県内最大級の生産者となった。

棚田再生や獣害防止をとおし地域の景観づくりなどに貢献

「かまくらや」は、農福連携の取り組みも進めてきた。 平成27年に障害を抱える若者を初めてスタッフとして受け入れ、その後も数名採用した。ただ、当時の同社には農福連携に関する知識や経験が少なく、馴染めずに離職してしまうケースがあった。こうした経験から「多様な人が働ける環境を意識的につくる必要があると考えました」と、藤本さん。当時、安曇野市には、障害を抱える人が支援を受けながら働ける「就労継続支援A型事業所」が一社しかなく「障害を抱えている人にとっても、働いて給料をもらい、自立するというのは大切なこと。彼らが自立でき、なおかつやりがいをもって働ける会社をつくるべきだと感じました」。

令和2年に子会社として、就労継続支援A型事業所「安曇野みらい農園」を設立した。同園のスタッフは、「かまくらや」のスタッフと同じ現場で作業することも多く、 圃場では、収穫の補助作業などにあたっている。

地域とつながり、貢献する活動に積極的に取り組んできた「かまくらや」。その一つが、平成26年に実施した棚田再生事業だ。同社は、松本市四賀地区の町会からの依頼で、荒廃農地となっていた棚田50枚を開墾・再生。その後、「四賀棚田復活プロジェクト」を立ち上げ、地域の味噌蔵や飴屋の協力を得てオリジナル商品を開発した。現在、地元の原料のみでできた吟醸みそ、棚田で取れたもち米を使った飴玉「松本の白い雪」がそれぞれの企業で販売されている。また、棚田を保全するための作業も、継続的に実施。田植えや稲刈りの時期は、ボランティアや子どもたちを集め、棚田の田植えや稲刈りに取り組んでいる。

松本市四賀地区では、獣害防止フェンスも設置した。 同地区には、同社が管理する約40haの圃場があり、 創業当初は深刻な獣害に悩まされていたという。同社



直営の土産物店「信州SOBA農房 かまくらや」は、さまざまな商品を取りそろえる

は、国の補助金を活用し、地元住民の協力を得ながら、 獣害防止フェンスを完成させた。これを機に、同社だ けでなく、地域住民も安心して農業を営めるようになっ た。なお、フェンスを維持するため、同社は地域住民 と共に補修作業を行っている。

主力商品であるソバを活用して、地域振興にも取り 組んでいる。毎週土曜日、会社の空きスペースでそば 打ち教室を開くほか、文化祭やマラソン大会、音楽祭 といった地元で開催されるイベントでは、参加者にそ ばを振る舞い、イベントを盛り上げている。

審査講評

盛田 清秀 委員長

果樹園、畑地などで耕作放棄が進むなか、農外から 参入した法人が自力で農地再生を図り、ソバの二期作 にチャレンジして収益を確保。地元との話し合いを通し て信頼を深め農地の受け手として成長。農業高校や 農業大学校の卒業生を積極的に採用して若手中心 に約30人の社員が「サラリーマン農業」を実践し、障が い者雇用にも積極的に取り組み、農外からの参入なが ら地域に根差した農業モデルを構築している。

評価された第1点は、荒廃したリンゴ園を引き受け、 自力で再生して独自にそば二期作体系を構築したこと である。ソバの確保を目的に農業参入し、ゼロから栽培 技術を学び、高性能機械や地域で栽培されていなかっ た品種導入で新たに二期作体系を確立し、二期作合 計で10a当たり200kg以上の高収量を実現。加工トマ ト、野沢菜を取り込んだ3年輪作体系を基本としている

第2は、労働時間や休暇、給与水準など他産業並みの労働条件を実現し、「サラリーマン農業」を目指し、農業を魅力的な就職先と提示し、地元の若者から評価を得て社員約30人を雇用する体制を構築したこと。全員で経営指針を作成するなど経営参加も積極的に進め、農業が魅力的な就業先として認知され、若者が就職する際の重要な選択肢となっている。

第3は、安定収益確保と雇用の周年体系構築を図り、販売先を確保したうえで生産計画を立てていることである。企業規模の拡大とともに加工事業への展開を 進め経営の持続性を高めている。

第4は、地域貢献として農福連携を重視し、就労継続支援A型事業所を設立して13人を雇用していること。トマト苗生産、畦畔除草、収穫、カット野菜加工など適性に応じた農業就業と所得確保を達成している。

以上、農地再生を自力で実施し、高単収のソバニ 期作を実現し、地元の高校生等に就業先として認知され、農福連携を積極的に位置づけ、地域との協調、理 解を得て持続的な農業経営を追求していることは高く 評価できる。

養豚、採卵鶏

豚や鶏にストレスかけず 安全・安心な畜産物提供

山梨県韮崎市

ぶうふううう農園

中嶋千里粒

土の上、母豚の周りで子豚が走り回って戯れている。 こんな姿を養豚場で見ることは極めて珍しい。

山梨県韮崎市にある「ぶうふううう農園」では当たり前の光景だ。 健康な親豚の下で元気な子豚が

しっかり母乳を飲んで育っている。

食べている飼料もエコフィードを中心にしたもの。

安全・安心な豚肉は消費者に支持されている。

ぶうふううう農園についての詳細は 右記の2次元コードからもご覧いただけます



消費者の思いに応える 安全・安心の養豚経営

ぶうふううう農園を経営するのは中嶋千里さん(70)。 同農園の経営の8割は養豚と豚肉販売。2割が養鶏 と鶏卵販売だ。繁殖雌豚(母豚)20頭、繁殖種雄豚 (父豚)2頭、肥育・哺乳豚約180頭の繁殖と肥育の 養豚一貫経営だ。農園近くに枝肉の加工場を持ち、 精肉加工と販売も手掛けている。養鶏は採卵鶏約 540羽を平飼い。鶏卵と卵を産まなくなった廃鶏の鶏 肉販売もしている。妻の静江さん(70)と従業員2人が 働いている。

山梨県韮崎市

韮崎市は甲府盆地の北西部にある 丘陵地帯。年間の日照時間は全国有 数。八ヶ岳の麓に位置し、名水の産地 で知られる。土壌は水はけが良く、特 産の桃やブドウ、柿などの果樹の他、 野菜、水稲も栽培されている。ぶうふう うう農園がある韮崎市穂坂町は標高 590 紅前後。農園は緩やかな南面傾 斜の小高い丘の上にある。



中嶋さんは、自らの養豚経営の特徴を「大本は消 費者の『安全なものを食べたい』という思いに応えること」 と強調し、①放牧②エコフィード(食品製造副産物や 売れ残り食品、調理残さなどを利用して製造された飼 料)③抗生物質の不使用——の3点を挙げる。

中嶋さんが農業を志したのは学生時代。山と自然 が好きだった中嶋さんはサラリーマンとして就職するこ とは好まなかった。自然に関係のある農業を志し援農 などをやっていた時、昭和52年に友人10人が放牧に よる養豚を始めた。中嶋さんは翌年、「放牧養豚」と いう言葉に引かれ、その「共働生産株」に参画した。 60年には同社の施設、機械、種豚などを買い取り「ぶう

ぶっふっうっ農園の飼養の特徴





放牧場の母豚と子豚を見守る中嶋さん



丘

場

を

0

び

19

豚や鶏にストレスをかけず、安全・安心な畜産物を提供する

ふううう農園 |を個人で設立した。

放牧は経営の基礎になっている。子豚が生まれて 10日目から出荷するまでの全期間、放牧する。畜産 でのアニマルウェルフェア(動物福祉=AW)は、欧米 を中心に世界的な風潮になっている。これは家畜にで きるだけストレスを与えない飼養を目指すもの。同農園 では放牧が中心となっているため、1頭当たりの飼養 面積は母豚66平方に、肥育豚45平方にと広大。採 卵鶏も1羽当たり0.33平方行で、いずれも「やまなしア ニマルウェルフェア認証基準 |で最高の三ツ星を獲得 している。同認証基準の作成にも積極的に関わり、 AW普及の全国の先駆けとなっている。

中嶋さんは、輸入飼料に頼る畜産経営が嫌だった。 当初は配合飼料を購入して利用していたが、自立経

営を始めてから3、4 年でエコフィードによ る自家配合飼料に切 り替えた。原料は食 品工場などから極め て低価格で未利用 資源を入手する。パ ンくず、チーズ、米 ぬか、豆腐かす、 乾麺、ビーフンなど



多くの種類を集める。原料によっては、ブルーシートに 広げ自然乾燥させるなど、さまざまな方法を工夫し粉 末化する。現在は80%以上が自家配合飼料だ。配 合割合などは自ら研究して繁殖用、子豚用、肥育用、 養鶏用などに分けている。飼料の安全性にこだわると ともに、経営に大きなウエートを占める飼料代の削減 に大きく寄与している。

飼料のこだわりでは、抗生物質の不使用を徹底し ている。当初は人工乳を使用していたが、抗生物質 が含まれているため、61年以降は母乳だけで飼養し ている。試行錯誤を繰り返し、穀類を食べても消化で きる腸内細菌が育つまでしっかり45日間、母乳を与え ている。飼料にも抗生物質や抗菌剤は添加せず、出 産から出荷までの全期間摂取させていない。

自前の加工場で肉質を見極め 販路を広げて安定売上を確保

安全でおいしい豚肉を作っているというこだわりもあり、 当初は枝肉にした後は、全量を自前の加工場で精肉 し、消費者グループに販売していた。自前で加工す ることで肉質を見極め、肥育の仕方を研究することが できるようになった。また、さまざまな肉質に対して柔 軟に加工できるようになったことから豚の斉一性にこだ わらなくとも個性を受け入れられるようになった。

バブル崩壊後には売り上げが減ったが、これを救っ たのは若い力だった。平成22年ごろ、若い女性が従 業員となった。新従業員がアイデアを出し、自ら農園 のホームページを充実させるだけでなく、ネットショップ にも取り組み始めた。コロナ禍も乗り越え、一段落し てからはレストランなどの外食産業にも肉を卸すようになっ た。こうして、一時のピンチから脱し、安定的な売り 上げを確保している。販売先は、今では東京・京都・ 韮崎市内の消費者グループが40%、オーガニックスー パーや飲食店などで40%、ネットショップや直接販売 が20%となっている。

中嶋さんにとっての課題は従業員の確保。販売先 確保に活躍してくれた女性従業員は独立して就農し、 同農園で積んだ経験をもとに他県で活躍している。今 は男性従業員がいる。「若い子が出入りするようになっ たが、短期でやめていく従業員もいる|と言う。AW の考え方を学び。技術を習得して日本の畜産業・地 域農業の担い手となるようにしたいと思っている。

かすみそう

技術と設備の改良を重ね 夏秋期日本一の栽培地に成長

福島県昭和村

IA会津よつば かすみ草部会

部会長 寸川 幸一さん

可憐な花を咲かせ、ふんわりとした佇まいを持ち味とするかすみそう。 昭和58年、かすみそうの生産に着手した昭和村は、 鮮度が市場価格を左右する点に着目し、 鮮度を高めるための工夫を徹底的に取り入れてきた。 今では昭和村と、隣接する柳津町、三島町、金山町で生産される かすみそうは、「昭和かすみ草」のブランド名を冠し、 高値で取引されている。

> JA会津よつば かすみ草部会についての詳細は 右記の2次元コードからもご覧いただけます





Japan *Agriculture*

Award

雪の冷気で予冷庫を冷やし かすみそうの品質を保全

昭和村では戦後、葉タバコの生産によって安定的 に所得を得ていた。しかし、昭和60年頃から葉タバ コの廃作が奨励されるようになったため、これを機に、 かすみそうが主要な栽培品目になった。JA会津よつ ばかすみ草部会部会長の立川幸一さん(64)は「当 時の日本は、バブルの真っ只中。また、バラやユリを 主役とした花束をつくる時、かすみそうは "脇役"とし て必ずといっていいほど使われていたため、市場で かすみそうは高値で取引されていました。また、昭和 け、主要な栽培品目としてかすみそうを選択したよう です」と説明する。平成2年、昭和村と周辺の村にお けるかすみそうの年間販売額は、2億円になった。平 成29年には4億円を突破。昭和村を中心とする地域は、 「夏秋期日本一のかすみそうの栽培地 |への階段を 登っていった。

村の気候条件がかすみそうに合い、こうした状況を受

平成10年、JAの広域合併により、JA会津みどり かすみ草専門部会へ名称が変更された。さらに、平 成28年には会津4JAを一つにした広域合併に伴いJA 会津よつばかすみ草部会へと名称を変えた。令和6 年4月には「昭和かすみ草 | のブランド力をさらに高める







かすみそうの圃場

ため、部会名を「JA 会津よつば 昭和かすみ草部会」 に改称した。長い歴史のなかで、昭和村と柳津町、 三島町、金山町の生産者による組織に再編等、名 称や構成員に変更がありつつも、当地の生産部会は、 かすみそうの生産体制を整えるうえで大きな役割を務 めてきた。

JA会津よつば 昭和かすみ草部会がかすみそうの 市場でトップを誇るようになった理由の一つに、同部会 で生産されたかすみそうの質の高さがある。同部会 では、かすみそうの生産を開始した当初から、雨に よって花弁が傷んだり、花が落ちたりするのを防ぐた め、雨よけハウスで花を守る必要性を周知するとともに、 かすみそうのつぼみが白くなる頃までにハウスに屋根フィ ルムを設ける方法を広めた。昭和村とその周辺の地 域は豪雪地帯で、冬場は積雪によってハウスが倒壊 してしまう恐れがあるため、雨よけハウスは簡易な造り のものを使う。また、積雪期間を迎える前にハウスを

解体するという、全国的にも珍しい対策をとった。

品質を高めるための取り組みでは、収穫適期を見 極められるようになるための「目揃え会」を主催するな ど、生産者の栽培技術向上への取り組みも始めた。 立川さんは「取り組みが実を結び、昭和村では、栽 培中のかすみそうに病変が起きるケースが激減しまし た。また、質が良く、ボリュームのあるかすみそうを市 場に出荷できるようになり、全国各地の花屋で認めら れ、"かすみそうの名産地といえば昭和村"という認識 も広がっているようです」と話す。

平成14年には、かすみそうの輸送で「エルフバケッ トシステム」を導入。抗菌剤が入った水に浸けた状態 で輸送することで、かすみそうの鮮度を落とすことなく 市場に出荷できるようになった。平成16年には、雪の 冷気を利用して、かすみそうを保管する予冷庫を冷 却し、鮮度を保つ「雪室」と呼ばれる集出荷貯蔵施設 (昭和村農林水産物集出荷施設)を昭和村に設け、



雪を利用した予冷庫「雪室」



雪の冷気で低温を保つ

福島県昭和村・柳津町・三島町・金山町

福島県の南西部にあり、標高300 ~750mの場所に分布する「奥会 津」と呼ばれる地域にある。内陸型 の気候で、夏は比較的涼しく、冬は 寒さが厳しいのが特徴。積雪量が 2mを超えることもある、特別豪雪地 帯でもある。かすみそうのほかには、



水稲の栽培が盛んで、只見川の支流 である野尻川や大谷川、滝谷川に沿って水田が広がっている。

平成17年に利用を開始した。冬の間、施設周辺に降り積もった雪をトラックで、施設内の雪室に運び入れる。この時に運び入れる雪の量は、10tトラック約300台分にもなるという。雪室と、かすみそうが保管される予冷庫はつながっており、送風機で空気を循環させることで、予冷庫内は、室温10℃以下、湿度70%程度に保たれる。また、風が当たることでかすみそうの品質が落ちるのを防ぐため、予冷庫には、室内で起きる風を最低限に抑える「超微風空間機能」が採用されている。立川さんは「雪室を導入してから、ありあまる雪を資源として活用できるようになりました。また、雪の冷気を最大限に活かして予冷庫のなかを冷やしているので、電気代の大幅な削減にも成功しました」とメリットを説明する。

JA会津よつば 昭和かすみ草部会の出荷体制は、「パーフェクトコールドチェーン体制」だ。生産者から届けられたかすみそうは、外気に触れることなく雪室と出荷トラックを経て、市場に届けられる。かすみそうは、涼しい環境で保管することで品質劣化が抑えられるため、気温の高い時期も、消費者のもとに良質なかすみそうを届けることが可能になる。

集

可

組

織

O

部



かすみそうのコールドチェーンを支える予冷庫

手厚いサポート体制により 新規就農者の定着率100%を実現

令和元年には、昭和村長、柳津町長、三島町長、 金山町長、JA会津よつば組合長、JA会津よつば 昭和 かすみ草部会長が構成員となり福島県会津農林事務所 がオブザーバーとして参加する昭和かすみ草振興協議 会を設立。本会は、かすみそうの生産振興を目的に 設立された組織で新規就農者がかすみそうの生産に 安心して取り組めるよう充実したサポート体制が設けら れているのも特徴だ。代表的な取り組みとして挙げら れるのは、農業普及所と連携して運営している「かす みの教習所」。「かすみの教習所」は、新規就農者を 対象とした研修制度で、本制度に申し込んだ新規就 農者は、1年間にわたり、座学で栽培技術などを学べ るほか、かすみそう農家のもとで栽培ノウハウを具体 的に学ぶことができる。「私も『かすみの教習所』の受 入農家に参加しています。教習所ができる前からこれ まで10人ほどの新規就農者に栽培技術を教えてきまし た」と、立川さん。「研修では、育苗・定植のやり方か ら摘心するタイミング、収穫・出荷の流れまで、栽培に まつわる作業をすべて教えます。1年間かけてじっくりと 栽培技術を習得できるので、新規就農した人のほとん どが、独り立ちした年からかすみそうの栽培に成功し、 きちんと収益を得られています。就農後、栽培がうま くいかず生活に困ってしまったという話は、この地域で はここ数年耳にしません」。新規就農後に離農して地 域を去っていく人の数は少なく、この5年の間に「かす みの教習所」を利用してかすみそう農家になった人のう ち、離農した人はゼロだという。また、「かすみの教習 所 |を利用して就農した人からの口コミがきっかけとなり、 新たな就農希望者が地域にやってくる例もある。

また、昭和村独自で「かすみの学校」を設けている。



かすみそうの調製作業。「昭和かすみ草」のブランド名で出荷される

「かすみの学校」は同部会の部会員が県内外からの 就農希望者を受け入れ、1泊2日~4泊5日の日程で栽 培体験を提供する制度。就農希望者は、本制度を 利用して、かすみそうの栽培や村での生活を体感でき、 移住や就農に対するイメージを明確にすることができる。

「昭和かすみ草」が地理的表示に 国内では2例目となる快挙!

IA会津よつば 昭和かすみ草部会が生産するかす みそうは、「昭和かすみ草 |というブランド名で市場に 出荷され、流通している。 「昭和かすみ草 | の商品価 値を高め、かすみそうの魅力をさらに伝えるため、同 部会では、かすみそうにさまざまな工夫を施している。 例えば、かすみそうには独特の匂いがあり、これが空 間に充満してしまうことを抑えるため、出荷前のかす みそうに匂いを抑える効果がある処理剤を使う。また、 「染めかすみ草 | 「ラメかすみ草 | などのユニークな加 工商品も販売。「染めかすみ草」は、畑で収穫した白 いかすみそうに安全な染料を吸わせたもの。消費者 の手元に届いた後、つぼみから次々と白い花が咲く 一方で、染料を吸った箇所はそのままの色合いで残 るため、消費者は、白と染め色によるバイカラーのか すみそうを楽しむことができる。近年は、かすみそうに ラメ加工を施し、きらびやかに仕上げた「ラメかすみ草 | も人気を集めている。

また、「昭和かすみ草」のブランドを価値あるものとし、 生産者の利益増進を図るため、地理的表示(GI)保 護制度にも登録を申請した。地理的表示保護制度は、 その地域ならではの産品の名称を、地域の知的財産 として保護する制度。申請から5年後の令和5年7月に 「昭和かすみ草」は地理的表示(GI)に登録。国内 で花きが登録されたのは、「昭和かすみ草」が2例目 となった。



かすみそうを収穫する部会員

さらにはGI登録を機に、一般社団法人日本記念日協会に7月20日を「昭和かすみ草の日」として申請し、登録された。今後、「昭和かすみ草の日」を広くPRし、栽培地である昭和村、柳津町、三島町、金山町の活性化を図っていく。

4町村は、地域活性化に向けた新たな取り組みもスタートさせた。令和5年4月、昭和村は「かすみ草の村」宣言をし、4町村が連携して「100年産地」を目指して取り組むことを表明。その一環として「かすみ草の村づくりプロジェクト」を立ち上げた。令和6年3月から、かすみそうを使ったアクセサリーやフラワーボール、かすみそうをモチーフにしたお菓子などを発売。立川さんは、「現状に甘んじることなく、今後も収益の向上と地域おこしを目標に、取り組みの幅を広げていくつもりです」と力を込める。

審查講評

盛田 清秀 委員長

毎年豪雪に見舞われる中山間地域において、不利な地域条件を逆手にとってかすみそうの産地ブランドを構築し、現在に至るまで成長を続け、令和5年度には組合員91戸で年間出荷520万本、販売額6.45億円の産地を確立している。

評価された第1点は、多雪、冷涼という作物栽培には一般的に不利な条件を長所に変えて花き産地として成長を続けてきたことである。2メートルを超える積雪を利用した低温貯蔵施設を建設・活用して低コストで品質保持体系を築いている。また冷涼な気候と標高差(200~800m)の活用により盛夏にも高品質なかすみ草を安定供給し、市場から高い評価を得ている。近年の地球温暖化に伴う猛暑にも、より高い標高への移転による対応で産地の持続的発展が見込まれる。

第2は、高齢・過疎化地域で新規就農を含む若手栽培者を継続的に確保し、産地拡大を実現していることである。これまで25組36人が就農しており、最近5年間は100%の定着率である。この結果、他産地が軒並み生産量を減らす中で生産を拡大して産地ブランドを強化し、さらには地域の人口維持にも貢献している。

第3は、量的規模拡大のみならず、市場評価の高い 日持ちの良い大輪性品種への切り替え、GI登録、トリートメント処理、コールドチェーン構築などで品質面での 評価を高め、高収益を確保していることである。

以上、通常は不利と考えられる条件を長所に転化 し、品種切り替えや品質維持技術の活用等によって 高品質で日持ちの良いかすみそうを安定的に供給して 産地の市場評価を高め、生産者の収益性が向上し、 新規就農者にも魅力的で安心できる営農体系を構築 している。その結果、産地全体として成長を続け全国ブランドとして確立したことは高く評価できる。

 $\frac{1}{2}$

鉢物(和物、洋ラン、観葉、鉢花)

持続可能な産地を目指し 輸送一元化を定着

愛知県西尾市

西尾鉢物出荷組合

組合長 犬塚 和義さん

鉢植え植物の総称「和物」の名付け親でもある愛知県の「西尾鉢物出荷組合」は進化し続けている。 平成19年度に始めた輸送の一元化による 無駄のない運送体系の仕組みを安定的に継続し、 直面する物流の「2024年問題」にも対応できる取り組みに定着させた。 JAや運送会社が連携し、

課題を克服しようとする組合員を支えることで実現した。

西尾鉢物出荷組合についての詳細は 右記の2次元コードからもご覧いただけます





施設整備を機に共同出荷 半径4km圏内で利便性高く

西尾鉢物出荷組合は昭和35~44年に活躍していた 組織を前身とする。西尾地域の生産者でつくる「西尾 観葉組合」が洋ランや観葉植物、鉢花を手がける「鉢 物部会」、盆栽用素材を使った鉢物を手がける生産 者が中心の「三河鉢物組合」が「和物部会」として、そ れぞれ活動していた。その後、当時の農協(現・JA 西三河)が昭和46年に、「花きモデル集団産地育成 事業」を活用して集出荷場を整備。それに合わせて 鉢物部会と和物部会による現在の出荷組合が誕生し、

愛知県西尾市

活動拠点となる愛知県西尾市は温暖な気候に恵まれた地の利を活かした農業が特徴だ。全国有数の花き産地で、洋ランや観葉植物などといった鉢花をはじめ、施設園芸のカーネーションやバラ、菊といった切り花などの栽培が盛んだ。花きだけでなく、キュウリ



やイチゴ、ナス、トマトなどといった施設野菜、梨やイチジクなどの 果樹、小麦、茶 (てん茶) などの生産量も多い。 和物と洋ラン、観葉、鉢花の共同出荷を始めた。JA 西三河が事務局を務める。

組合員は現在80人。約8割が、花き集出荷場から車で10~15分程度の半径4km圏内という、利便性の良い地域で生産する。近くには鉢物の取扱高が国内最大とされる愛知豊明花き地方卸売市場(愛知県豊明市)がある。主要道路とのアクセスが良く、全国各地の花き市場に鉢物を運べるという好条件がそろっている。

栽培環境にも恵まれている。県南部に位置する西 尾市では、三河湾に面する温暖な気候を活かし、花 きはもちろん、キュウリ、イチゴなどの施設野菜や米麦・ 大豆、畜産、茶(てん茶)など多種多様な品目の生産 が盛んだ。出荷組合は、作付面積27.45haで栽培し た鉢物約6900アイテムをそろえ、北海道から鹿児島ま での44カ所の市場に供給する。令和4年度の売上高 は16億5000万円だった。

個選個販でも共同輸送 全国へ個人出荷に限界意識

個人で選別・出荷する「個選個販」を基本としなが らも、出荷場に鉢物を出荷し共同で輸送する形態を 長年継続しているのには理由がある。組合長の犬塚





仲間の組合員の圃場を訪れる組合役員



出荷した鉢物を運ぶ犬塚組合長

和義さん(66)は「個人で 全国に出荷するのには限 界がある。荷を集めて効 率的に配送すれば、例え ば1組合員1ケースでの 出荷もできる」と説明する。

西尾市から全国に鉢物 を届ける物流の運用はい つの時代も重要な課題だ。 出荷組合はその都度、解

決に向けて委員会を立ち上げて協議し乗り越えてきた。 例えば、長距離輸送が増えてきた昭和50年ごろには 効率的な鉢物輸送をしようと、積載方法を検討。平 成2~11年には、トラックの運賃値上げと併せて複数 の運送会社の利用により運賃格差が発生したことを疑 間視し、当時の鉢物出荷組合長を中心に、輸送の 一元化の検討を重ねた。「運送会社を集約した元払 い方式が良いのではないか」との考えを踏まえ、一元 化の実現に向けて動き出した。

複数乗り入れで不明瞭 課題解決へ「何度も足を運んだ」

50年を超えて続く共同輸送は従来、生産者から搬入された鉢物をそれぞれの花き市場が契約する運送会社が運んでいた。犬塚さんは「当時は出荷量が多く

よっては運賃計算が不明瞭だったこともあった。「運賃の統一と出荷方法の合理化を図れないだろうか」との組合員共通の問題意識を共有し、対策を検討し始めた。元組合長の岩瀬全安さん(64)は「平成10年をピークに全国的に鉢物の需給バランスが崩れる中、産地としては輸送のあり方を重視するようになった」と振り返る。

一元化の軌跡について、出荷組合の創立40周年に発行された記念誌で確認できる。年表を追って見ると

ても少なくてもトラックが配車されていたために効率が悪く、

輸送費が割高になっていた |と解説する。 運送会社に

一元化の軌跡について、出荷組合の創立40周年に発行された記念誌で確認できる。年表を追って見ると平成18年度と平成19年度に輸送一元化の検討会議に関する記載がある。当時事務局を担当していたJA西三河常務の黒野善久さん(60)は「これ以外にも時間があれば、出荷組合の役員と共に、運送会社や市場など取引先に何度も足を運んで取引先の理解を求めた」と語る。「少量多品目の鉢物を栽培する伝統産地をJAとしてどう支えていくか」(黒野さん)との思いが動かしたという。

協議重ね一元化実現 関係機関との連携が奏功

輸送一元化に向けて、日本植物運輸との協議を 重ねた。同社は豊明花きに本社を置く植物輸送専門 の大手運送会社だ。当時複数の運送会社との取引



出荷に向けて運ばれてきた花苗



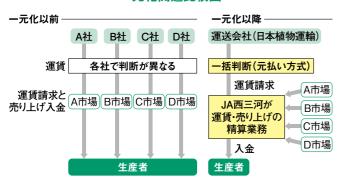
出荷場には出荷先のプレートがずらりと並ぶ



集出荷場に置かれた台車

集団組織の部

一元化関連比較図



#出合員 運送会社 予約の連絡を受けて配車計画を作成 配車 計画を作成 配車 本物を受け入れて積み込み 花さ市場 入札・相対取引売り上げを入金 カメ 精算業務 本表金

輸送一元化による主な流れ

がある中、同社を選んだのは全国の市場に鉢物を届けられる出荷組合としてさらなる高みを目指したいとの思いがあった。平成20年1月の一元化を機に、同社は集出荷場の敷地内に営業所を開設し、出荷予約に基づく効率的な配車を管理。提携会社とも連携し、全国の花き市場に鉢物を運ぶ仕組みを始めた。

生産者は前日までに輸送先と出荷量を予約し、当日午前11時までの鉢物搬入をルール化。運送会社側は予約を踏まえて事前に運送計画を立てられるため、完全に個人で選別・出荷する個選個販の農家に比べて平均2割安の運賃を実現できたという。トラックにまとめて載せる際に使う台車は従来、生産者自身が積み替えをして空きスペースをつくり出荷物を載せる形態だった。しかし、事実上、常駐する日本植物運輸の従業員が積み替え作業を担う体制になり、生産者の出荷の負担が減った。市場からの支払いはJA西三河が確認してとりまとめ、定期的に組合員に入金する役割を担うため、生産者は栽培に集中できる環境になった。出荷組合と運送会社、JAのパートナーシップが奏功した格好だ。

少量出荷も対応し評価高く 効率化へ台車輸送の実証実験も

一元化による効果は複数ある。輸送の問題を個々の生産者で考えることなく全国各地の取引先と商談できる。共同輸送のため出荷量が少なくても対応してもらえるため、取引先からも「注文しやすい」といった評



全国各地の市場と取引

価を得た。結果として「西 尾は何でもそろう産地とし て位置付けられている」と、 犬塚さんは胸を張る。

効率化はさらに進む。 和物や洋ラン、観葉、鉢 花と高さや形状が異なる 鉢物をトラックに直接載せ られるアルミ製台車の活 用への移行を目指そうと、 令和3年から実証実験に乗り出した。新たな台車は、 従来に比べてコンパクトなため、女性や高齢者でも扱いやすいのが特徴で、販売店に台車のまま陳列もできる。台車に付けたバーコードや2次元コードから追跡もでき、「今後、新たな台車に移行していく可能性は高い」(犬塚さん)という。こうした構築された体制から、岩瀬さんは「かつて視察に行ったデンマークの市場に一歩近づいたかもしれない」と指摘する。

一人一人が営業マンに 適時に需要をつなぐ商談も

個選個販は出荷すれば終わりという訳ではない。 組合員がそれぞれ売り先を開拓しなければならない。 販売先を決めた上で集出荷場を通じて配送する仕組 みだからこそ、岩瀬さんは「一人一人が営業マンで なければならない」と強調する。個人として市場に出 向き注文を取るのはもちろん、トップセールスに合わせ て出荷組合の仲間と共に売り込む手法もある。多数 のアイテムを抱える産地の強みを活かした市場でのア

ピールにより取引量が 増えれば、個人の経 営に反映されるのはも ちろん、組合の実績 にもつながる。副組合 長の冨永力さん(50)は 「先輩たちが代々築 いてきた出荷組合へ の信頼という看板があ







ることはありがたい」と語る。

新たな取引ツールも軌道に乗る。ホームページでの情報発信だけでなく、SNS(交流サイト)を活用し、組合員と花き市場、卸売会社などの担当者によるグループで情報を交換する。LINEのグループ機能で生産者と買参人が直接やり取りし、売りたい、買いたいというニーズをタイムリーにつなげていく「TOP LINE」を使い、組合員は出荷可能な鉢物の見本の画像など商材に関する情報や数量、希望販売価格を投稿。これを受けて関心のある取引先は注文の意思を示して商談する流れをつくった。

商材の画像を送る情報発信により、配送費や時間をかけて制作していたコストを削減できる上、旬の情報を発信できるため多様化する需要にも対応できる。さらに商談時に使っていた紙のカタログも電子化してホームページに掲載するようになった。販売対象は卸売会社を基本とするため、消費者に直接販売する機会がないものの、ホームページの閲覧数は増えており、出荷組合や産地としての西尾市の知名度向上にもつながっている。販売先は国内にとどまらない。欧米を中心に「BONSAI」の認知度が高まる中、豊明花きの流通プラットホームを通じて香港やシンガポールなどへの輸出も展開する。

時代で4番バッターを交替 産地継続へハブ機能検討も視野

鉢物のトレンドは10年ほどのサイクルで変わると言われる。時代のニーズに合わせて品目を変えて対応す



の皆及畿員とはこ受賞を喜ぶ西尾

る生産者もいれば、代々栽培し続けてきた伝統の商材を守る生産者もいる。岩瀬さんは「時代に合わせて4番バッターが変わる、出荷に困らない産地」と表現する。花き生産で全国トップの愛知県で主要産地の一つである西尾市への取引先からの関心は高い。毎年開く総会と研修会には取引先の大半が参加し、各地の情報を集積する場にもなっている。農業の生産者人口が減る中、産地と出荷組合の維持・継続をどう進めていくのかは大きな課題だ。働き方改革でトラック運転手の時間外労働が制限されるために発生する輸送能力の不足を乗り越えようと確立した共同輸送に加え、周辺の産地と市場を結ぶハブ機能として新たな役割を果たせるかどうか、さらなる挑戦は続く。

審查講評

盛田 清秀 委員長

洋ラン・鉢花、観葉植物など1980品種・6900アイテムを揃える日本一の花き産地において80人の生産者で組織される出荷組合による流通合理化に取り組んでいる。これまでコンテナ導入、情報化対応、販促活動など時代ごとに変化する課題対応のための委員会を随時設置して対応。とくに「2024年問題」といわれる輸送問題に対し、運送会社の一元化に先駆的に取り組み、輸送の効率化、生産者負担の軽減、コスト削減を達成。

評価される第1点は、輸送料金が依頼する運送会社ごとに違いがあり、料金精算処理でも非効率であったところ、出荷組合として1社への集約を図り、輸送コストの低減と、農協への業務委託による効率的な出荷・精算システムを構築したことである。以前は、取引先から個別に発注を受け、10社以上の運輸会社を通して発送、個別精算を行っていたため、コスト高、非効率だったが、一元化により大きく改善された。

第2は、時代の変化とともに発生する産地課題に、 産地として対応してきたことである。1970年代は長距 離輸送の増加に対応したコンテナ活用の推進、2000 年前後には情報発信手段の強化のため組合ホーム ページの開設、商品カタログの作成を行い、近年では 市場動向の把握と販促活動強化のため市場調査、 SNS活用等を実施している。

第3は、生産者間で切磋琢磨の競争が行われている ことだ。オリジナル品種の開発をはじめ、包装簡易化と 視認性の向上など生産者ごとの独自の取り組みが行 われ、輸出拡大など産地全体としての活性化がみられ る。

以上、受注・生産は個別生産者対応でありながら、 出荷システムの一元化体制をはじめ出荷組織として活 発な産地活動を行っていること、とくに2024年問題へ の先駆的対応が行われていることが高く評価できる。

ブドウ

新規就農者を地域で支え ワンチーム意識で急成長

岡山県吉備中央町

地域が活性化。

JA岡山加茂川ぶどう部会

部会長瀬尾 和弘さん

岡山県吉備中央町の「JA岡山加茂川ぶどう部会」は、 平成17年に設立された県内でも歴史の浅い部会だが、 この10年間で栽培面積が2.5倍となり、 販売額が6倍の目覚ましい急成長を遂げている。 地域外からの新規就農者や後継者が働きやすい環境を整えたことで、

一層のブランド強化に力を入れる。

JA岡山加茂川ぶどう部会についての詳細は 右記の2次元コードからもご覧いただけます





Japan

Agriculture

Award

ブドウの適地で栽培拡大 団地を整備して産地躍進

吉備中央町は、平成16年に加茂川町と賀陽町が 合併して誕生した。旧加茂川町一帯は、葉タバコや ハクサイ、ホウレンソウなどといった園芸品目の生産が 主流だったが、平成7年に4戸の農家がブドウ品種「ピ オーネ | の栽培を始めたことが契機となり、葉タバコな どからブドウへと作付転換する生産者が増えていった。

合併の翌年、町は加茂川地域にあった遊休牧草 地1.4haをピオーネ団地として整備し、「A岡山加茂川 ぶどう部会の前身である加茂川ピオーネ生産部会が

岡山県吉備中央町

岡山県吉備中央町は県のほぼ中央 に位置し、県庁所在地である岡山市と 隣接する。加茂川地域は町の東部にあ り、吉備高原と呼ばれる標高200m以 上の高原が広がっている。温暖な県南 部と比べると冷涼な気候が特徴で、昼 夜の温度差が大きく、ブドウ栽培に適



している。岡山空港までは車で20分程度、岡山市や倉敷市の中心 部までは約1時間で行くことができる。

設立された。生産部会とJA岡山は、団地での初収 穫に合わせて組織的な共同選果を導入。同時に部 会員からの「ピオーネ以外の品種も出荷したい」との意 見を受け、平成17年に加茂川ぶどう部会が誕生した。 現在の躍進につながる第一歩である。

同部会の設立以降、農家の栽培技術向上と共同 選果の出荷体制が整備されたことなどにより、生産量 は右肩上がりで増加。部会では一層の出荷増を目指 して新規就農者の受け入れに取り組み始めたが、栽 培条件の良い農地が不足しており、栽培面積の頭打 ちが課題となっていた。ブドウ栽培に適した土地柄と はいえ、平らな土地が少ない中山間地の加茂川地域 では、新たな農地確保が困難だったのだ。

そのような状況の中、平成23年に下加茂地区にあっ た町営牧場が休止となり、町は加茂川ぶどう部会に 跡地活用を打診。農地拡大を切望していた部会と、 特産品であるブドウで地域振興を図りたい町との考え が一致し、牧場跡地を新たなピオーネ団地として整 備することが決定した。平成17年に整備された最初 の団地が順調に成果を伸ばし、部会が実績を上げて いたことが団地増強の政策判断を後押しした。

団地化整備は平成24年から開始され、3年をかけ



牧場跡地に整備された岡山ハイブリッドメガ生産団地。 手前の施設は団地で栽培する生産者の集荷作業場



団地は日当たりがよく、作業効率性を重視した作りになっている

て12区画3.5haの園地が完成した。平成28年には県 が策定した農林水産業育成プログラムである「岡山ハ イブリッドメガ生産団地」の整備構想事業のモデル地 区に県内で初めて選定され、9区画3.3haの園地、畑 地灌漑施設や農作業道、集出荷場などの営農環境 が新たに整備された。部会役員も交渉の窓口となり、 牧場跡地以外の地主へ積極的に働きかけ、民有地 を含む7区画分3.5haの土地を確保。合わせて28区 画10.3haに上るブドウ団地が同事業によって誕生した。

ハイブリッドメガ生産団地の事業目的には「供給力 の強化」「研究開発」「企業参入」などの他、「新たな 担い手の確保や育成 | も大切な役目として掲げられて いる。団地内に設置された研修農場もその一環で、 就農を希望する研修生は農業公社が借り上げた研修 園地で苗木の植え付けから若木の管理などを実際に 作業しながら学び、研修修了後は実習した園地を5 年間借り受ける仕組みが整えられている。この制度に よって新規就農者は研修期間中から若木を育てられ、 収穫までの期間が短縮できるようになっている。

研修園や成園を貸し出し 新規就農者の収入を確保

ブドウ栽培は植え付けから安定して収穫できる成園 になるまで、5年程度の期間を要する。そのため新 規就農者にとっては就農早期の収入確保が切実な問 題で、やる気や志があっても十分な収入が得られず に地域を離れるといったケースは枚挙にいとまがない。 加茂川ぶどう部会ではこの問題をクリアするため、研 修園地の他、研修制度を利用する新規就農者へ農 業公社が保有する成園を貸し出す制度を平成22年か ら設け、研修生や新規就農者の収入確保をサポート している。新規就農者は成木の園地を最長5年間借 りられ、研修を受けながら他の生産者と同じように収

穫と出荷が可能となった。このような制度を設けてい るのは県内で加茂川ぶどう部会だけで、町も教員用 住宅を改装した研修生用住宅の他、就農者には町 営住宅を紹介するなど、居住先や生活面を積極的に サポートしている。このような研修制度の元で、これま でに9人が新規就農しており、現在では部会栽培面 積の4分の1を新規就農者が占め、産地を支える重要 な担い手となっている。町や部会、IA岡山が新規就 農者のための制度を整えたことで、この地を選ぶ就農 希望者が増え、問い合わせも絶えないという。

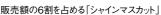
令和5年から4代目の部会長を務める瀬尾和弘さん (60)も新規就農者のひとり。埼玉県川口市出身の瀬 尾さんが就農を志すようになったのは40代後半のこと。 1人息子が大学を卒業したのを機に、経営していた家 業の飲食店を兄に任せ、農業への漠然とした憧れを 抱きながら全国の産地を訪ねまわり、加茂川ぶどう部 会のことを知ったという。「鳥取で出会った果樹農家 から吉備中央町の取り組みを教えてもらい、夫婦で移 住を決断。今から11年前のことです と振り返る。

瀬尾さんが同町で就農を選んだ理由も、充実した 研修制度や農地確保のしやすさなど、就農環境の良 さが決め手だった。研修生だった当時はハイブリッドメ



生産者同士で話し合う機会は多く、気軽に相談し合える雰囲気が部会の特徴





地元に刺激を与え、加茂川地域にUターンした後継 ガ生産団地の造成中で、ブドウの木が1本もない状態。 それでも先輩の部会員らが公私にわたって面倒を見 者や定年を迎えた住民がブドウの栽培を始めるケース てくれ、既存の団地や研修園地で栽培技術を惜しみ も増えている。ハイブリッドメガ生産団地の整備後は なく教えてくれたという。瀬尾夫妻は移住にあたって 企業からの問い合わせも増え、農業法人や他産業か ら参入した企業も部会に属しながらブドウを栽培して 1000万円ほどの初期投資費用を用意していたが、「地 いる。いまではこれら企業による栽培面積が部会全 元のブドウ農家が成木の園地を貸してくれ、研修園 地があったために初期投資額が少なく済んだ。その 体の2割を占めている。発足時は25戸だった部会員数 ため用意した費用で中古住宅を購入することができ、 は、令和4年には42戸まで拡大。部会全体の作付面 より地元に溶け込めた」と話す。平成27年に研修を終 積は16.5ha、生産量は135t。販売額は2億3000万円 えて就農。現在は露地栽培35a、無加温のハウス栽 と好調だ。現在は約半数が後継者就農や新規就農 培16aの園地で「シャインマスカット」や希少品種のブド 者などの新規農家となっている。 ウを夫婦で栽培している。独立後の初収穫は「自分で

もやれたという安堵感と、こんなにおいしいものを作れるのかという驚きで感無量だった」と話す。 「シャイン」導入で販売安定選果徹底し高品質を確保

同部会の主力品種は現在も「ピオーネ」だが、生産



地域外からの新規就農者が順調に独立する姿は

2代目部会長を務めた大月輝巳さん(77)。「部会は一つの会社みたいなもの。 技術を隠さず、みんなが良いものを作らないと」



室温に応じて自動でハウス内を換気する システム



ブドウの花。花が咲いた後、 ひとつずつ形を整えていく

大です」と話す。

そのためには、高等級や規格に応じた選果の徹底が生産者側にも必要で、出荷開始前には部会員を集めた品質目合わせ会が欠かせないという。さらに作型や品種、栽培技術ごとの講習会を定期的に実施。部会員はひとつのチームのように力を合わせ、日本一のブドウを追い求めている。

審査講評

盛田 清秀 委員長

ブドウの後発産地でありながら、造成園地を基盤に 手厚い新規就農者支援体制を構築して担い手を確保、栽培技術の高位平準化、新品種導入で生産量を 伸ばしつつ高品質のブドウ生産によって産地評価を高 めている。単価の向上もあって販売金額は右肩上がり である。

評価される第1点は、42戸16.5ha(令和5年度)の中規模産地ながら、遊休牧草地の園地開発によりまとまった園地を確保していることである。「ピオーネ」「シャインマスカット」を中心にニーズの高い品種に更新、栽培し、長期低温貯蔵にも取り組んで出荷期間の延長による高単価と産地評価の向上を実現している。

第2は、新規就農者を呼び込んでブドウ団地の担い 手を確保し、生産者数、面積、出荷量の拡大により新 興産地としての地位を確立し、単価向上とあわせて販 売金額の飛躍的拡大が達成されたことである。新規就 農者向けの講習会開催など技術レベルごとの研修を 実施し、5年間の借地と新植園の確保、共同利用の作 業小屋・SS提供による初期投資軽減など切れ目のない支援により新規就農者の定着を支えている。

第3は、花きからの品目転換による加温施設の利用を契機とする加温の普及、冷蔵貯蔵の取り組みによる出荷期間の長期化により経営規模の拡大、単価向上を達成し、さらに大消費地市場向け出荷開始で飛躍的に販売金額が伸びたことである。とくに品種や作型の組み合わせに加え、貯蔵施設導入による出荷を開始したことで7月から12月までの長期出荷体制を構築、市場の信用を高め、店頭での売り場確保が可能となり、販路の開拓・確保につながった。

以上、園地開発を契機に栽培技術の研鑽と新品種の選定と更新、新規就農者育成と出荷期間の長期化による生産拡大に取り組み、市場評価の高まりによる高単価を実現し、生産者の収益性を高め、産地体制確立を進めたことは高く評価できる。

団地の稼働を機に部会では「シャインマスカット」の導入を推進。夏季の高温により着色が不良になりやすい「ピオーネ」に比べ、「シャインマスカット」は夏季高温時も品質が安定しており、日持ち性に優れることから輸出にも対応できるのが特徴だ。消費者人気が高いことから、大都市圏を中心に高価格で取引され、高収入を期待できる品種となっている。現在では部会出荷量の46%、販売金額の6割を「シャインマスカット」が占め、販売高の増加に寄与している。

主力品種の「ピオーネ」

同部会の販売金額増は部会員の栽培技術向上や 収穫後の遅出し出荷などの研究や工夫に加え、それ まで岡山市場を中心に出荷をしていた体制を見直し、 岡山県産ブドウの流通量が少ない首都圏に着目したこ とが大きく影響している。東京市場や横浜市場へ出 荷し始めたことで、岡山市場では買い手が少なかっ た希少品種が高い値で取引されるようになったのだ。 令和4年からは大阪市場への出荷も始まり、部会では 一層の販路の拡大を図っている。瀬尾さんは「ブドウ は単価が高く、丁寧に栽培管理をすればするほど利 益増が見込める。生産量増だけを考えて園地を闇雲 に拡大するよりも、農地を分け合い、部会員全体がゆ とりある暮らしをする方が良い。今後はこれまで以上 に品質を向上させ、市場の期待に応えていきたい」と、 加茂川産ブドウの評価を高めることを目標に掲げている。

共同選果場での出荷を担当するJA岡山建部営農センターの内山健二さん(54)は「産地としてのブランド力を上げるためには市場関係者の信用が何よりも大切。小規模な新興産地だからこそ、検査員は均一な目で選果選別と品質評価をしなければならず、責任は重

小松菜、ブロッコリー、キャベツ、トマトなど18品目

行政と地域が連携し、環境に 配慮した循環型農業を実践

兵庫県神戸市 JA兵庫六甲こうべ旬菜部会 ^{きの} 歌会長 佐野 下和さん

こうべ旬菜部会は設立当初から 有機栽培や特別栽培などに取り組み、 50年以上前から「通いコンテナ」を採用するなど、 SDGsという考え方が生まれる以前から環境に配慮した 循環型農業を実践してきた。 近年は地域の消費者と積極的に交流するなど、 生産者の顔が見える関係性を大切にしている。

> JA兵庫六甲こうべ旬菜部会についての詳細は 右記の2次元コードからもご覧いただけます





設立当初から自然に配慮 肥料・農薬の基準を設定

観光地としても名高い兵庫県神戸市は、古くから 県下有数の農業地域であり、京阪神の食を支えてきた。 人口100万人超の政令指定都市の中では全国で最も 農業産出額が高く、県内でも南あわじ市に次いで2番目に大きな産出額となっている。

JA兵庫六甲こうべ旬菜部会は、栽培品目別の13 部会を取りまとめるかたちで平成12年に設立された。令和4年度時点での部会員は269人を数え、全体の18.5%が40代以下の若手で構成されている。部会員

兵庫県神戸市

神戸市は兵庫県の南東部に位置し、人口は約150万人。観光や商業地として全国に知られているが、農業産出額は人口100万人超の政令指定都市の中で全国1位となっている。瀬戸内海に面した市南部に都市と工業地帯が集中し、西部と北部に農業地域が広がっている。葉物野菜の他、特産の白ネギ「北神ねぎ」や「神戸いちじく」などの栽培も盛ん。



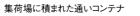
はこうべ旬菜部会の他、品目ごとの部会にも所属する。

神戸市は9つの区があり、こうべ旬菜部会員は部会事務局のある西区に集中している。瀬戸内海に面した都市部や工業地帯とは雰囲気が異なり、のどかな田園風景と近代建物が共存する。こうべ旬菜部会で取り扱っている農作物は18品目あり、多品目栽培が特徴だ。その中でもキャベツや小松菜、ホウレンソウやチンゲンサイなどは取り扱い量が多く、収穫された野菜は地域内流通を基本としているため、新鮮な状態で店頭に並んでいる。主な販売先は市中央卸売市場。朝取りした野菜がその日にスーパーで売られることも珍しくはない。

こうべ旬菜部会では設立当初から人と自然に配慮した農業をうたい、部会員に有機栽培や特別栽培などを課し、品目ごとに肥料や農薬の使用基準を定めている。さらに生産日誌への記帳や生産工程管理も徹底し、堅実に「こうべ旬菜」というブランドを高めてきた。同ブランドは市と市場関係者、生産者や消費者団体などからなる「こうべ食の安全・安心農産物推進懇談会」で認定されたものだけが使用でき、いまでは神戸市民の多くが認知するほど地元に根付いている。

こうべ旬菜部会では段ボールではなくプラスチック製







栽培と

消費が

神戸市内

'完結。

だ

け

経済

も

地

て

61

咸化学農薬で育てたブロッコリー

の「通いコンテナ」に野菜を詰め、市場やスーパーなどへ出荷している。壊れるまで繰り返し使えるこのコンテナは、50年ほど前に環境負荷軽減のために導入された。空きコンテナが回収しやすい地域内流通が主流だからこそ、可能になった工夫である。コンテナの利用は有料だが、資材購入費と比べると生産者の負担は少ない。令和4年度は累積で20.6万ケースが使われ、資源再利用に貢献している。

環境や人への配慮、持続的農業の実現など、旬 菜部会は時代を先取りしているともいえるが、部会長 を務める佐野正和さん(71)は「減化学農薬は父親の 代から取り組んできたこと。これまで当たり前にやって きたことに時代が追いついてきて評価されるようになった」 と話し、良い意味で時代の変化に驚いたという。

流通を市内に絞ることで 鮮度を保ち地元から支持

農家に生まれ育った佐野さんは20代の頃から仕事の合間に農業を手伝い、父親の背中を見て野菜作りを覚えてきた。後を継いで25年以上になるが、これまで多くの部会員に助けられてきたと語る。佐野さんにとって部会員は競合するライバルではなく、切磋琢磨する仲間だという。息子夫婦も専業農家として就農し、現在は妻と息子夫婦の4人で好きな農業を続けている。

「消費者に安全なものを届けたいという思いは父の 代から変わっていません。そのためには消費者を味方 につけ、野菜や農業のことに興味を持ってもらうことも 必要です」と佐野さんが語る通り、旬菜部会やJA兵 庫六甲では、市が推進する市内産野菜を使った学校 給食にも積極的に協力している。その結果、給食に 使われる市内産野菜の中で「こうべ旬菜」が占める割 合が増えてきているという。さらに小学生を対象にした 栽培体験や消費者向けの圃場見学会も実施。地元で育てた野菜を身近に感じてもらうための取り組みにも力を入れている。佐野さんは「生産者が主体的に消費者と交流することで、『こうべ旬菜』を手に取ってくれる人が増え、実際に農業をやりたいと言ってくれる方が出るかもしれない」と期待している。

流通先をあえて市内に絞り込んだことのメリットは鮮度だけではない。運送コストや輸送によるCO2排出量の削減にもつながった。市内で「こうべ旬菜」を取り扱うスーパーなどの量販店は24店舗を数え、このうち11店舗には専門のコーナーまで設けられている。個人商店を含む地産地消推進店での取扱い店舗数は40軒となり、着実に身近な野菜となっている。

下水汚泥のリンで肥料開発 循環型農業の取り組み続く

こうべ旬菜部会の取り組みはこれだけではない。市の下水処理場に溜まった汚泥から肥料原料となるリンのみを取り出し、肥料として再利用した「こうベハーベスト肥料」の研究開発や実証実験に部会として全面協力し、循環型肥料の誕生に貢献している。肥料原料や飼料などで国内流通しているリンはほぼ全量を輸入に頼っており、再利用によって安定的に確保できるメリットは大きい。食料の安定供給のためにも資源の有効活用は重要といえる。

時代を先取りし、農業の分野から地域内流通や循環型社会を築いてきたこうべ旬菜部会の取り組みは、資源が乏しい日本が進むべき方向性を示している。

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・有限会社川口グリーンセンター 代表取締役 白鳥正文さん 農業が人生をまっすぐにした

農業に励む両親を見て育ち、就農して懸命に稲作に打ち込んで きました。楽な人生を歩みたいと思うこともありましたが、常に危機 感を持って農業に向き合ってきたおかげで横道にそれず、まっすぐ に人生を歩んで来ることができました。





固別経営の部

群馬・須藤晃さん 須藤淳子さん

この地で循環型農業を進めていく

今の若い子は、社会構造やSDGsを真剣に考えています。仕事も お金より人や環境にとって良いことが大切で、酪農を素晴らしい職 業だと思っている子がたくさんいる。地域の未来のために、循環型 農業に貢献していきたいです。

個別経営の部

長野・株式会社 かまくらや 代表取締役社長 藤本孝介さん 地域で求められる仕事をする

「かまくらや」は創業当時より、紹介された農地はすべて引き受 け、懸命に耕してきました。また、地域における課題に着目し、新 事業を通して解決する姿勢をとってきました。今後も地域農業の担 い手として、成長を目指します。





国別経営の部

山梨・ぶっふっうっ農園 中嶋千里さん

アニマルウェルフェア学ぶ場作りたい

「豚を初めて見る」という子どもたちがいます。食育は大切で す。小さくてもいいからアニマルウェルフェアを学べる小さな農場を つくり、親子連れや子どもたちの見学者を招き入れたい。

集団組織の部

福島・JA会津よつばかすみ草部会部会長立川幸一さん

「かすみそう100年産地」を目指す

地域では、高齢化が進み、農業の担い手が急激に減っています 一方で、かすみそう栽培の魅力に惹かれ、当地にIターンあるいはU ターン移住する人が増加傾向にあります。今後も、地域の各機関が 一体となって新しい担い手を迎え、地域の活性化を図ります。



集団組織の部

愛知・西尾鉢物出荷組合 組合長 犬塚和義さん

長年の協力と苦労が結実

歴代の組合長をはじめ組合員や運送会社、JAによる長年の協 力と苦労の積み重ねが実を結びました。組合員も2代目、3代目と代 替わりする中、伝統のバトンを次代につなぎ鉢物の総合産地として 維持・継続していきたいです。

集団組織の部

岡山・JA岡山加茂川ぶどう部会 部会長 瀬尾和弘さん

風通しの良い部会を目指します

就農後の初出荷時、購入者から「こんなおいしいブドウは食べ たことがない」というひと言が励みになりました。ブドウ作りの先輩 が、分からないことをすべて教えてくれた。みんなで豊かになる。 それが私たちの部会の魅力です。





集団組織の部

兵庫・JA兵庫六甲こうべ旬菜部会 部会長 佐野正和さん

消費者を巻き込んで地域に貢献

有機肥料の使用や減化学農薬栽培をこれまで当たり前にやって きましたが、時代がやっと追いついてきました。安全・安心は当た り前。消費者と生産者が顔をつき合わせ、農業を身近に感じてもら う取り組みをこれからも続けます。

第53回日本農業賞の受賞者



個別経営の部

「大賞」 宮城県栗原市 **有限会社 川口グリーンセンター**

【大賞】 ^{群馬県前橋市} **須藤 晃 須藤 淳子**

大賞 長野県松本市・安曇野市 株式会社 かまくらや

「特別賞」 山梨県韮崎市 ぶうふううう農園

集団組織の部

「大賞」 ^{福島県昭和村} JA会津よつば かすみ草部会

[大賞]^{愛知県西尾市} 西**尾鉢物出荷組合**

_ _**大賞**] 岡山県吉備中央町 _**大賞**] **JA岡山加茂川ぶどう部会**

-特別賞 JA**兵庫六甲こうべ旬菜部会**

[個別経営の部]優秀賞

栃木県真岡市

株式会社 ベリーズバトン(イチゴ)

岐阜県美濃加茂市

有限会社 春見ライス

(水稲·作業受託、果樹、野菜、野菜苗)

滋賀県長浜市

株式会社 TPF(大豆、麦、米、タマネギ)

長崎県佐世保市

古川 公彦 古川 みゆき (温州みかん、中晩柑)

[集団組織の部]優秀賞

長野県伊那市

JA上伊那花き部会(花き)

奈良県田原本町

農事組合法人 多集落営農組合

愛媛県松山市 えひめ中央農協

温泉地域花木部会

(ユーカリ類、スモークツリー、ティナス、

長崎県央農業協同組合 小串とまと組合(トマト)

第53回日本農業賞審查委員

をご覧ください。

盛田 清秀(元東北大学教授)

安藤 光義 (東京大学大学院 農学生命科学研究科 教授)

柴田 道夫(東京大学名誉教授)

嶋田 裕之(日本生活協同組合連合会代表理事統括専務)

白岩 立彦 (京都大学大学院 農学研究科 教授)

菅谷 純子(筑波大学生命環境系教授)

原 珠里(東京農業大学国際食料情報学部国際食農科学科教授)

松田 二子(東京大学大学院 農学生命科学研究科 准教授)

佐藤 庸介(日本放送協会解説委員室解説委員)

西ケ谷 力哉(日本放送協会メディア総局第2制作センターライフ統括プロデューサー)

生部 誠治(全国農業協同組合中央会農政部長)

※役職は、プレス発表時点(令和6年1月29日時点)

編集/NHK·JA全中

日本農業賞

発行/全国農業協同組合中央会(JA全中)

制作/日本農業新聞