

第54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

数少ない牧場内循環農法を確立



約24haの大規模果樹経営



超多角経営で食と農を豊かに



マルドリ栽培を昇華させ地域へ普及



全戸参加型の農村コミュニティ



枝物で耕作放棄地を宝の山へ



大玉スイカで売上V字回復



東京でコマツナの実安定供給を実現



第54回 日本農業賞【目次】

Japan Agriculture Award

日本農業賞とは

今回で54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54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」3件と「集団組織の部」3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 富田ファーム 北海道興部町

「原料に勝る技術なし」
牧場内循環農法確立

大賞 有限会社 M.A.C.Orchard 山梨県南アルプス市
果樹24haで草生栽培
規模拡大と雇用に重点

大賞 有限会社 千姓 愛知県阿久比町
新時代を切り開く30代夫婦
超多角経営で百姓を超えて「千姓」へ

特別賞 黒田みかん農園株式会社 愛媛県八幡浜市
「マルドリ栽培」昇華させ普及
地域農業発展のキーパーソン

【集団組織の部】

大賞 農事組合法人 下高城ふぁあむ 宮城県色麻町
全戸参加型の集落営農
進化を続ける農村コミュニティ

大賞 JA常陸奥久慈支部会 茨城県常陸大宮市
年金+αの収入を創出
耕作放棄地を“宝の山”に

大賞 JA金沢市砂丘地集出荷場西瓜部会 石川県金沢市
産地の危機からV字回復
大玉スイカ需要に応える

特別賞 K&K Farm 東京都江戸川区
共同経営の強みを生かして
コマツナの安定供給を実現

受賞者たちの言葉

私たちの宝もの、私たちの原点



審査講評

審査委員長
盛田 清秀
(元東北大学教授)

第54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、食料安全保障の根幹である農地を守り、若い担い手を育て、高い生産性と経営収益を実現し、安定した経営基盤を確立して地域農業を活性化している活動です。

集落の農家29戸で水田75haを共同で経営し、水稻、大豆、ごぼうなど野菜を栽培、全戸参加型集落営農で高い所得を確保している宮城県の農事組合法人下高城ふぁあむ、小さな面積の圃場も引き受けて地域の信頼を獲得、水田を中心とする経営面積151haの土地利用型大規模経営を運営し、「人件費は投資」を理念に人材育成に努めている愛知県の有限会社千姓、荒廃した園地を借り入れ、改植・新植により生産性を高め、桃、ブドウ、柿を合わせて24.1ha栽培する全国有数の大規模果樹経営に成長した山梨県の有限会社M.A.C.Orchardは、いずれも高齢化で維持できなくなった農地を再生し、高い生産性と経営収益を実現しながら若い担い手を育成してきたことが評価されました。

第2は、消費者に高品質の農産物を安定的に供給する産地組織活動です。

若手部会員中心の運営で、積極的に新しい栽培技術を導入し、食味は良いが栽培が難しい品種導入に取り組み、販売額15億円を超えるまでに成長した57戸のスイカ生産者で構成される石川県のJA金沢市砂丘地集出荷場西瓜部会、耕作放棄地で

の栽培からスタートし、今では250品目以上の枝物を周年出荷し、生産者144人で2億4000万円を販売するまでに成長した茨城県のJA常陸奥久慈支部会は、ともに市場との情報交流による需要動向の把握、新しい品目・品種の導入、栽培技術の高度化、出荷品質の厳格な管理に取り組んできたことが評価されました。

第3は、栽培技術革新への積極的な取り組みです。

搾乳牛90頭を飼い、80haの農地で無化学肥料により牧草を生産、良質な粗飼料を自給するとともに高品質のチーズ生産に取り組む北海道の有限会社富田ファーム、気象ロボットによるモニタリングとマルチドリップかんがい採用により、高品質な温州みかんを栽培し、地域への技術普及に取り組む愛媛県の黒田みかん農園株式会社は、ともに革新的技術の採用と創意工夫によって高品質の農畜産物を生産していることが評価されました。

第4は、都市農業の可能性を切り拓く活動です。

都市化地域で合わせて53aの農地でコマツナを生産し、学校給食を主体に百貨店・高級食品スーパーに販路を開拓し、高い所得を実現している東京都のK&K Farm 小原英行さん、門倉周史さんは、安全・安心な食材の生産・供給を通して地産地消に取り組んでいることが評価されました。

食料・食品価格の高騰が続く中、去年は「令和の米騒動」といわれる事態が発生しました。国民に食料を供給する日本農業の重要性があらためてクローズアップされ、また安全で安心な農産物の生産及び供給責任を再確認する機会となりました。農業者として経営を確立し、持続的な生産・供給体制を作り上げていくことが求められています。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:野村和幸

第54回 日本農業賞



日本農業の輝く トップランナーたち

第54回日本農業賞表彰式 令和7年3月8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7年3月8日、東京都渋谷区のNHKホールで第54回日本農業賞の表彰式を開催しました。個別経営の部、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に取り組み、地域社会の発展に貢献している農業者や営農集団を表彰するとともに、その成果を全国に紹介し、優良事例として普及しています。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
稲葉 延雄



日本の農業は、エネルギー価格や資材費の高騰、気候変動や災害の激甚化、そして従事者の高齢化など、多くの課題に直面していると承知しています。厳しい環境の下でも、さらなる経営の高度化に積極果敢に取り組むことによって大きな成果を上げている方々が日本には大勢いらっしゃるということを、今回の受賞結果を通じて世の中にお伝えできるのではないかと思います。

主催者あいさつ

JA全中代表理事会長
山野 徹



受賞された皆様には担い手育成、生産性向上にかかる取り組みや技術革新、地域資源の有効活用などにおいて日本農業を力強く牽引いただいております。これまでの長きにわたる努力・研鑽の積み重ねに敬意を表します。JAグループは皆様のような地域のリーダーとともに、日本の「食」と「農」を支え、豊かなくらしと活力ある地域社会の実現を目指してまいります。

受賞された皆さまは、最新の技術を通じて大きな成果を挙げられ、農業が「やりがいと希望」を持って続けられる産業であることを示して下さいました。昨年「食料・農業・農村基本法」が改正され、初動5年間で農業の構造転換を集中的に進められるよう、新たな基本計画を策定し、施策の充実・強化を図ってまいります。皆さまには、我が国の農業を牽引いただきたく期待しています。

酪農

「原料に勝る技術なし」 数少ない牧場内循環農法確立

北海道紋別郡興部町

有限会社 富田ファーム

とみた やすお
取締役会長 富田 泰雄さん



幾何学の道を志した青年が酪農の道へ。飼料の改善に注力し、5年にわたる記録・実践・検証に基づく土壌改良の結果、全国でも珍しい牧場内循環農法を確立した。研究を重ねて粗飼料の質を高め、生乳の品質を高レベルで安定させることにも成功。加工品のチーズは国内外で高い評価を得ている。

富田ファームについての詳細は右記の
二次元コードからもご覧いただけます



“酪農を極めてやる” 人生を変えた師との出会い

富田泰雄さん（74）は、元々は酪農の道に進むつもりはなかった。幾何学が得意で将来は研究者を志していた。ところが高校3年生の2学期、祖父母から酪農家への転身を求められる。明治23（1890）年に初代が海を渡って開拓し、先代の3代目が酪農に転換した大事な土地。長男として無下には出来ず、幾何学者への道は断念せざるを得なかった。

「夢を諦めたのだから、酪農をとことん極めてやる」。酪農に関する本を読み漁る中で、雪印乳業

（現・雪印メグミルク株式会社）創始者の1人、黒澤西藏の言葉に感銘を受けた。「酪農は唯一化学肥料が無くても出来る農業である」。また、ドイツの土壌学者リービッヒの「マメ科牧草のある所はなぜか成長が大きい」との指摘にも衝撃を受けた。また、その頃たまたま購入した「無肥料かつ石灰だけ」で栽培した牧草を牛に与えると、がつくような旺盛な食欲を見せた。富田さんはひらめいた。「化学肥料を使わない循環農法こそが理想の酪農だ」。

今から約50年前のこと。賛同する人はおらず、笑う人すらいた。それでも富田さんは西藏・リービッヒ・石灰の可能性を信じ、研究を始めた。

高品質の粗飼料で牛を健康に 数学的思考で“飼料”を徹底分析

富田ファームの立地には致命的な欠点があった。牛舎施設が、国道と大きな川に挟まれ、放牧を主とした規模拡大が困難だったのだ。

限られた条件の中で、富田さんはまず飼料に着目。「乳を搾る上で、牛を健康に飼うにはどうしたらよいか?」。使っていた飼料を細かく分析していくと、牛に必要な栄養価の数値と全く合っていないことが分かっ

た。エネルギー源であるタンパク質の不足、化学肥料に含有する不必要なカリウム、牛の食い込みを悪くするリン酸。能力のある牛さえ駄目にし兼ねない数値に愕然とし、それをきっかけに“理想の飼料づくり”の研究にのめり込んで行った。

何よりも参考になったのはホクレンのフィードバック。月に3回、TMR（混合飼料）の分析結果が届き、その数値は一目で“栄養の良し悪し”を教えてくれた。「数字は誤魔化しが利かない」を持論とする富田さんにとって、試行の成績が微量要素までデータとして見られることは何よりの励みとなった。また、興部町に土壌分析センターがあったことも、大きな助けとなった。自身は牛の健康維持に必要な不可欠な粗飼料の研究に没頭しながら、細かな土壌分析は専門家に依頼。粗飼料分析と土壌分析を合理的に進めることが出来た。

就農から十数年が経ったところに富田さんは膨大なデータと数学的な裏付けを基に、農場内で資源を循環させる農法の仮説を立てた。①土壌への炭素源の供給②牧草に化学肥料不使用③飼料用トウモロコシは重粘土の特性に合う土づくりと化学肥料使用量を削減④土壌・ふん尿・サイレージ分析を毎年実施——これらを実践すれば①発酵品質が良く、栄養価の高い粗飼料を確保②配合飼料量は年間を通じ一定③乳成分は通年安定——が実現し、結果「土壌微生物の活動を良好に維持できる環境を作り上げ、農場内で循環システムを確立」出来るはずだと。

「人がやらない事をやり続ける」 約5年をかけ牧場内循環農法を確立

土づくりにおいては、糖分の生成に必要な不可欠な炭素源として、家畜ふん尿に着目。ふん尿の効率的な投入方法を見極めるため、全圃場の土壌分析と、ふん尿の成分分析を行った。ありとあらゆるパターンを試し、微調整を繰り返すこと約5年。飼料作物に含まれる糖分を高く維持し、乳酸菌を一切使用しなくても、良好な品質のサイレージを確保することに成功した。

富田さんの「化学肥料不使用で、炭素を土の中



1頭1頭、牛の様子を見て回る富田さん

で増やし、糖分や炭水化物の数値を上げる」土づくりの正当性は、OCC（細胞内容物）やNFC（非繊維性炭水化物）の数値が証明した。土壌学者らにより「化学肥料を使用した畑では、炭素や糖分が減少していく」ことが実証されたことも裏付けとなった。

土壌から牧草を経て牛に供給される大事な栄養素の一つであるミネラルの確保も研究。負の電荷を帯びる土はプラス電荷の肥料分（石灰等）やミネラルを吸着できることに着目し、研究と実践を繰り返す中で、pH（水素イオン指数）の微調整によりミネラルを保持できることを確認した。

牧草づくりでは、マメ科牧草の、根に共生する根粒菌により、空気中の窒素を植物が吸収しやすいアンモニアに変換し固定できる特長を活用。「マメ科牧草を3～4割混播していれば、化学肥料不使用でも栽培に必要な窒素量（10a当たり約14kg）を満たせる」との結論に至った。牧草は開花直後の最良のものを収穫する。早期収穫のため1回ごとの収量はやや少ないが年間3回の刈り取りができるため、生草の10a当たりの収量は4,280kgとなっている。

ふん尿の液状化肥料（スラリー）を還元し、土壌中の有機物を栄養源とする微生物の増加を促しながら、化学肥料の使用量を毎年5分の1ずつ削減。マメ科

富田ファームの作付け体系

作物	面積	月									
		4	5	6	7	8	9	10	11		
牧草	68.2ha		★スラリー施用	←1番草収穫→		←2番草収穫→		←3番草収穫→	★スラリー施用 ★石灰散布 ★土壌分析		
飼料用 とうもろこし	12.09ha	★堆肥施用	★播種 (土壌処理有り)	★除草 (雑草の出芽状態を見て 一部茎葉処理)			←収穫→	★堆肥施用 ★土壌分析		※耕起	

※耕起についてはプラウを使わず実施 ※牧草は主に細断サイレージにする

北海道紋別郡興部町

興部町は北海道の北東部、オホーツク海沿岸のほぼ中央に位置し、大型酪農経営と漁業を主産業として発展してきた。年間降水量は900mmと少なめだが、農耕期間の平均気温は9～18度と冷涼のため、寒冷型牧草の栽培と酪農に適している。冬は氷点下20度を下回る日もあり、流水とともに多くの観光客が押し寄せる。



データを取り続けると、人には見えないものが見えてくるんです。



牧草の収穫風景

牧草の比率確保と生育に適したpH域の維持により、約5年をかけて化学肥料不使用を実現した。

飼料用トウモロコシも、独自の栽培方法に着手。一般的には、プラウ(土壌の耕起農具)を使用し30cmほど下層の土壌を反転させるが、その方法では土が嫌気状態に陥り、有機質や肥料分が雨水とともに流れ出てしまうことに気付く。さらに、微生物は土の表面に多くいることを発見。肥沃な上層部分の土を有効に使うため、表面攪拌する方法が効果的であったとした。

その結果、飼料高騰などで日本の酪農が危機的状況にある中、仮説の検証と実践は実を結び、ついに国内では数少ない牧場内循環農法を確立した。

酪農は「基本の継続」 非効率が生み出す効率的経営

富田ファームは現在、農地面積約80ha(東京ドーム約17個分)で、192頭(経産牛90頭・育成牛102頭)の牛をフリーストール牛舎で飼養する。生乳生産量は年間約790tあり、地域では平均レベルの中規模酪農経営だ。経営の3本柱は「生乳生産・个体販売・乳製品加工」。基本的には家族経営で、子世代の4人が従事。牧場部門は富田さんと長男の学さん(51)、加工部門のうちチーズ加工は長女の佳子さん(49)と夫の小林仁さん(52)、牛乳製造は次男の大策さん(47)が担当している。また、3人の若者を正社員雇用し、パートを含めた総勢9人で運営する。

搾乳頭数は50年前と変わらないが、育成牛を増やし、生産子牛を販売に回すことで経営を安定させ「1部門がダメでも他でカバーできる」体制を構築した。

経産牛舎は、誰の目にも留まりやすい場所に配置し、発情があれば家族で出産を補助する。最近ではAIで繁殖管理をする酪農家もいるが、富田ファームは長年のデータ分析から、ミネラルが多いと発情がきやすくなることを熟知。日々の徹底した栄養管理で、鮮明な発情が自然に起こるように誘導し、年間を通じ高水準で安定した生乳の生産に成功している。また、リピートブリーダー(不受胎牛)は早めに淘汰して能力のあ

る牛と入れ替え、産次数を重ねたリスクの多い牛を抱えることもしない。“経営的にナンセンスなことは、とことん排除する”のが信条だ。

酪農は基本の継続とし、「原料に勝る技術なし」を追究し続けている。結果、近年では販売頭数も約2割ずつ増加。分娩間隔は397日で道平均を32日短縮。経産牛の死廃率は7.7%で、道が指標とする19.4%を大幅に下回っている。

空飛ぶブルーチーズ誕生 確かな品質は生乳成分が鍵

富田ファームでは、平成14(2002)年にチーズ工房を建設し、チーズ部門と加工部門を設立。担当する佳子さんはJAを退職した後、当時雪印乳業の技術者だった佐藤哲男氏に師事。半年をかけ技術と加工を学び、スイスへの視察にも参加。富田さんは娘に「記録の1年は教えられた10年に勝る。とことん記録せい」とだけアドバイスをした。

分析と調整、実践を繰り返すこと約5年。佳子さんのデータと技術の集積が形となり平成17(2005)年、富田ファームが出品したチーズが、中央酪農会議主催「ALL JAPANナチュラルチーズコンテスト」ハードタイプ部門で金賞を受賞。日本初といわれる大きな穴あきチーズが誕生し、富田さんが「カムイ スイ(アイヌ語で“神の穴”)」と名付けた。量産化へ同年、乳処理加工施設を建設し牛乳やヨーグルト製造も開始。加工販売部門を法人化し、平成20(2008)年には直売店「ミルクの夢」をオープン。平成24(2012)年にはチーズ工房を拡大し、牧場部門も法人に統合した。

翌年、佳子さんは佐藤氏の一番弟子の小林仁さんと結婚。富田さん同様、数学に造詣の深い仁さんは、佐藤氏の元で17年にわたり記録し続けたデータを基に分析と調整、実践を繰り返しブルーチーズの「ジャパンプルーおこっぺ」を完成させた。仁さんは言う。「青かびの出し方や出荷のタイミングは本当に難し



水分が偏らないよう毎日反転させる佳子さん

い。全ては富田ファームの環境のおかげ」。同商品は「Japan Cheese Award 2016」青カビ部門で金賞を受賞。航空会社ファーストクラスの機内食にも選ばれている。

自社ブランドチーズは国内外で高い評価を受け、厳しい衛生基準(HACCP)を取り入れた商品は北海道認証、北のブランド認証を獲得。加工品の売上は総売上の約3割に達し年々増えている。佳子さんは言う。「変動が激しい生乳成分を常に安定させ、年間を通して同じ品質を作れるのがうちの強み」。これらは全て良質な粗飼料の給与と給与方法が鍵となっている。

「ものづくりの原点は常に同じものを作ること」。そう考える富田さんは粗飼料の全てを自家生産で賄い、自身の目で栄養価の安定と品質保持を確認。飼料作物は細断してバンカーサイロで乳酸発酵させ、貯蔵飼料(サイレージ)として通年給与することで、年間を通じて高タンパク高脂肪の生乳作りを実現。自牧場の生乳のみで、常に成分の安定した高品質のチーズを作り続けている。

“技術の継承”と“後継者問題” 北海道トップランナーの描く未来

今後について富田さんは「現状の規模を維持し、チーズ加工が安定的にできる生乳生産に専念したい」としている。そのための研鑽と技術の継承には余念がない。確立した牧場内循環農法の技術を広めるため、日常的なOJT(職場内教育)の他、有識者を講師として招き研修会を開催。また仮説に基づく実証結果を、取組内容、乳成分、土壌分析、粗飼料分析に分けてデータ化し、継承者のために蓄積。ゲノム検査も取り入れ、優れた能力を持つ育成牛の選抜や交配計画に活用。スピード感のある改良に取り組んでいる。最近では牛向けの装着型端末「ファームノート」を導入し、飼養管理の効率化に着手。「まだ半信半疑だけど、



国内外で高い評価を得ている「ジャパンプルーおこっぺ」

牛にとって良いものなら投資として」継続していく。

チーズの世界大会「World Cheese Awards」で2度の受賞(2023年銀賞・2024年銅賞)を誇る「ジャパンプルーおこっぺ」の海外販路拡大も、強く意識している。東アジアの国からは良い話も届いており、将来的には「これで世界に出たいな」と期待する。

目下の課題は後継者問題。「他人でも良いから継いでくれる人はいないか」願う日々だ。それでも富田さんは笑いながら言う。「なるようにしかならんもんを考えても仕方ない。それよりまだ改良できるところは無いかってね」。富田さんの探究心は決して尽きることがない。

審査講評

盛田 清秀 委員長

北海道草地酪農地帯において家族労働力を主体に、搾乳牛90頭を飼養する酪農経営。農用地80.2haにおいて無化学肥料で飼料を生産、良質な粗飼料を自給するとともに高品質なチーズを生産し、経営の多角化にも取り組んでいる。

評価された第1点は、独自の研究・研鑽を重ね、牧草の無化学肥料生産を25年間継続し、牛の嗜好性が高い高品質の飼料を生産していること、またそれにより、チーズ加工にも適した高品質の生乳を生産していることである。生産された飼料は詳細な成分分析を行い、栽培方法の改善を重ね、良質な生乳生産につなげている。

第2は、牧草はスラリー施用のみの無化学肥料生産(2008年牧草の有機JAS認証)、とうもろこしも低化学肥料で生産され、生産されるふん尿を全量圃場に投入する有機物循環システムを構築していることである。

第3は、良質な自給粗飼料を給餌して牛の健康に留意し、チーズ加工に適した生乳を原料として高い加工技術による高品質チーズ生産を行っていることである。チーズの品質は広く評価を得て、直売所だけでなく空港、ネット販売で4800万円を売り上げている。

第4は、後継牛の確保にも意を用い、育成牛を102頭と多く保有し、優れた形質をもつ後継牛を確保していることである。近年の飼料価格高騰によるコスト負担増を粗飼料自給で回避するなど独自の経営戦略が興味深い。

第5は、コロナ禍で休業中だがファームインを併設し、6次産業化にも取り組んでいることである。

以上、独自の研究・研鑽を踏まえた牧草の無化学肥料による良質な飼料生産、そこで生産される良質な生乳を使用する高い加工技術に裏打ちされたチーズ生産、さらに6次産業化の取組みは、草地地帯の中規模酪農経営モデルとしての先導性を示すものとして高く評価できる。

果樹（桃、ブドウ、柿）

果樹24haで草生栽培
規模拡大と雇用に重点

山梨県南アルプス市

有限会社 M.A.C.Orchard

代表取締役 いいの こういち 飯野 公一 さん

昨今の生産資材の価格高騰に影響されず黒字経営を続ける有限会社M.A.C.Orchard。桃とブドウ栽培、あんば柿生産を組み合わせ半年以上にわたる収穫・出荷サイクルを確立した。社長の飯野公一さんは持続可能な農業と攻めの経営を実践する。



M.A.C.Orchardについての詳細は右記の
二次元コードからご覧いただけます

米国研修で果樹栽培学ぶ
規模拡大に向け法人化

有限会社M.A.C.Orchardは経営面積が24haと山梨県内で最大、全国でも最大規模の果樹園だ。所有農地は60aのみ。近隣農家100軒から農地を借り入れ、環境と地域を意識した持続可能な農業経営を展開する。

栽培作物は桃（12.9ha）、生食用ブドウ（4.6ha）、醸造用ブドウ（2.1ha）、柿（4.5ha）で、作型と品目の組み合わせを工夫し、6月に始まる桃の収穫から12月のあんば柿の出荷まで収益期間を長期化する経営ス

タイルを確立した。販売額は年々増え、令和5（2023）年度は1億2127万円と好調だ。

社長の飯野公一さん（65）は農家の長男として白根町（現・南アルプス市）に生まれた。山梨県立農業大学校を卒業後、国際農業者交流協会が主催する派米農業研修に参加した。ワシントン州シアトルの大学に2年間通いながら、アメリカンチェリー栽培大手の「オービルフルーツカンパニー」で高品質栽培のノウハウを学んだ。「良いものを生産するには樹の管理が大事」だと教わった。

帰国後は韮崎市のJA梨北に入組し、営農指導員を7年間勤めた後、昭和63（1988）年に就農した。桃

品目ごとの作業内容と時期

品目 (面積ha)	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
桃 (12.85)				摘蕾・摘花	摘果			収穫・出荷				
ブドウ 生食 (4.57)		剪定			誘引・房づくり・摘粒			収穫・出荷				
ブドウ 醸造 (2.10)					誘引				収穫・出荷			
柿 (4.54)			剪定	摘蕾						収穫・あんば加工・出荷		
										施肥		

山梨県南アルプス市・韮崎市

両市は甲府盆地の西部、赤石山脈の麓に位置する。盆地特有の気候で、冬は寒く夏は暑く昼夜の寒暖差が大きい。降水量は少なく桃やブドウ、オウトウ、柿など落葉果樹の生産に適している。主要な樹園地は標高250～450m付近の平坦地から中山間地に分布し、経営面積が1ha未満の農家が78%を占める。



栽培を始めるため1haの農地を借り入れた。当初から規模拡大を目指したが2年間は農地が集まらなかった。「果樹農家はそれぞれ栽培管理にこだわりがあり、他人に貸すのは不安だったのだろう」と振り返る。基盤整備の遅れも障壁となった。しかし、徐々に「飯野さんは園地を丁寧に扱ってくれる」との信頼を得始め、それと並行して、近隣農家の高齢化や後継者不足が進み、営農が難しくなった園地が飯野さんの下へ集まるようになった。

借入面積の拡大に伴い、雇用の安定と経営のスピードアップを図るには法人化が必要と考え、平成13（2001）年に有限会社I&Iフルーツグローブズを共同経営者とともに設立した。令和3（2021）年にはそれぞれが独立し、社名を有限会社M.A.C.Orchardに変更。飯野さんが全体を統括し、長男の健一さん（40）がブドウ部門、次男の翼さん（33）が桃部門、社員の菊池勇也さん（42）が柿部門の責任者に就いた。飯野さんと2人の息子が役員を務め、従業員は正社員6人、臨時雇用15人、事務職員2人という体制で、雇用型経営を続ける。

草生栽培を導入し品質が安定
品種と作型工夫しリレー出荷

一般的に果樹栽培は、水はけの良い扇状地のような地形が適している。JA梨北管内はもともと水田地帯が多く、果樹栽培には向かないといわれていた。

飯野さんは、そのような地域で桃栽培をゼロからスタートした。JA梨北時代の退職金はすべて桃の苗木の購入費に使った。しかし、苗木を植え付けて4年後、果実はできたが満足のできる品質ではなかった。「樹勢が強すぎて養分が果実にまで届いていない」と判断した飯野さんは、園地の肥料の量をコントロールするため、有機質肥料を投入し土壌改良に取り組んだ。そして、米国の農業研修で学んだ栽培技術を生かし、一本一本の樹勢が最適になるように管理した。

飯野さんには、糖度が高くおいしい桃を作る自信があった。JAの営農指導員時代に桃の選果場で働くうちに、糖度の高い桃には、共通点があることに気付いていた。桃の選果場には光センサー選果機が導入され、桃一つ一つの形状、糖度を判別する。そのデータを分析すると、糖度の高い桃を出荷している農家は、いつも同じだと分かった。さらに、彼らの園地はすべて、下草を残し雑草を利用する「草生栽培」を実践していたのだ。

データに確信をもった飯野さんは、就農時から草生栽培に取り組んできた。「雑草が園地の乾燥を防いでくれ、微生物や有機物が影響し合って土壌環境が整



低樹高化で省力化した桃の樹。
脚立は2段目までの使用で、ほぼすべての果実にアクセスできる

う。苧草による有機質の施用効果、雑草の根による深耕効果もあり、果実の品質も安定する」という。

栽培する桃は11品種。6月中旬に日川白鳳の収穫・販売が始まり順に、加納岩白桃、みさか白鳳、夢みずき、白鳳、あかつき、浅間白桃、なつっこ、アルプス美人、なつおとめと続き、8月中旬の川中島白桃まで長期間リレー出荷する。

複数品種の収穫適期が重なる繁忙期は、「目の高さより上の果実を大切に収穫する」とし、「下枝はできるだけ着果数を少なくして見切りをつけ、次の品種に移る。熟度に気を付けて、ちょっと早めに収穫する」と管理技術を明かす。

そして、同じ品種でも地区によって収穫が早いところと遅いところが出るため改植を進め、作型や品種構成を整えた。「時間はかかったが園地管理が楽になった」。また、すべての園地は圃場を耕さずそのまま苗木を植えるため、省力化にもつながっている。

低樹高化で管理作業を省力化
繁忙期でも週一回休みを実施

大規模な園地を管理する上で重要なポイントは、作業の効率化と働き方だ。従業員に女性や高齢者が多いことを踏まえ、危険を伴う高所での作業を極力削減するために、樹の高さを3m程度に低樹高化した。これにより高い脚立を使わなくなり上り下りの時間が短縮され、手間のかかる摘蕾、摘花、摘果、袋かけ、収穫、

経営の信条は「維持は衰退」。

品目別の10aあたりの労働時間

品目	当法人	山梨県(平均)※
桃	121h	420h
ブドウ(生食用)	123h	361h
ブドウ(醸造用)		137h
柿	123h	348h

※R 4 年山梨県農業経営指標

剪定が楽になった。

また、すべての園地で樹を直線上に配置し、樹間を広くする疎植栽培を取り入れた。軽トラックやスピードスプレーヤーが通れるように道幅も拡大し、作業効率を上げた。そうすることで、樹の受光態勢が良くなり品質向上にもつながった。

桃部門の責任者は次男の翼さんで、労務管理も担当する。父親と同じアメリカ西海岸で1年半の研修を受け、雇用主と従業員との良い関係が良い経営につながることを学んだ経験から、職場環境には人一倍気を配る。従業員は桃の繁忙期でも週1回は休みをとるようにした。それにより働く意欲が高まり、人間関係もスムーズになったという。また、週に1回ミーティングを開き、広大で分散している園地の作業効率を改善した。加えて従業員には1人1台、軽トラックが与えられ、担当部門が違って作業があればどこへでも駆け付けられる体制を構築している。

シャインは上部支梗技術を導入 「甲州」で経営支え地域産業に貢献

ブドウ栽培は生食用に、8月から9月にかけて巨峰とサンシャインレッド、9月中はシャインマスカットを収穫する。醸造用には甲州を9月中に収穫している。

主力は収益性の高いシャインマスカットだが、大規模経営を続けるために栽培管理を省力化する必要があった。そのため、熟練した技術が求められる従来の長梢剪定から、剪定作業が単純化でき大幅に省力化される短梢剪定に変更した。枝や房が規則的に配置



上部支梗技術で整形されたシャインの花穂と果房



され、剪定や新梢管理、収穫作業などの負担軽減につながった。

ブドウ栽培の責任者、長男の健一さんは山梨県果樹試験場が開発した花穂の上部支梗技術を習得し、いち早く取り入れた。慣行栽培では下部支梗を用いるが、上部支梗は着粒数が少ないため、摘粒作業を6割程度削減できる。健一さんの下には、上部支梗技術を教わりにくる農家も多い。

甲州はすべて醸造用原料で、生食用のような房作りや摘粒作業が必要なく、防除回数も削減できるため、省力品種として経営を支えている。生産量は年間30tを超え、全量をJA南アルプス市に出荷する。甲州は地域のJAがワイナリーと契約取引をしているため、多くの醸造用原料を安定供給する同社の取り組みは、地域産業や雇用に大きく貢献している。

特産のあんぽ柿で雇用守る 遊休農地を生かし生産拡大

大規模経営を続けるためには、省力化栽培を徹底するとともに、労力の分散と平準化などによる収益性の向上を図る必要がある。果樹の多品目・多品種栽培によって収穫・出荷サイクルを伸ばしてきたが、9月にブドウの収穫が終わると、労働力が余ってしまう問題があった。このため平成25(2013)年から、地域の特産品であるあんぽ柿の生産を始めた。

原料柿は当初、近隣農家から仕入れていたが、高齢化などにより遊休農地が増え始めたため、近年は農地を借り入れ、原料柿の栽培にも力を入れている。今では原料柿の7割が同社のものだ。

あんぽ柿の収穫・加工・出荷は10月の刀根早生か



バック詰めされるあんぽ柿

ら始まり、順に平核無、大和百目と続き、甲州百目を11月に収穫し12月まで加工を行う。

乾燥棟は令和6(2024)年に1棟増設し3棟(64㎡×3)とした。温度・湿度管理は社員が行う。皮むき加工場は1棟あり、パート従業員が皮むきとバック詰め作業に当たる。全量をJA南アルプス市に出荷。販売期間を伸ばすことで、雇用を維持し生産性を上げている。

持続可能な農業が時代にマッチ 生産資材高騰の影響は受けず

同社の企業理念は、「安心で安全な果物を作る」である。その核心に「地球の環境保護に努める」「感謝の気持ちを忘れない」「新しい農業を目指す」を掲げ、持続可能な農業を目指す。

桃、ブドウ、柿の園地はすべて草生栽培を取り入れている。施肥は鶏ふんを主体とし、化学肥料由来の窒素成分をゼロにした。土壌診断を行い、不足分はリン酸や苦土などの単肥で養分バランスを整える。

除草剤は一切使用しない。乗用モアやフレールモア(トラクター用ハンマーナイフモア)を主体に除草し、植物や昆虫、土壌微生物などが共生できるよう生物多様性に配慮する。

平成13(2001)年にエコファーマー認定を受け、令和3(2021)年には山梨県の4パーミル・イニシアチブ農産物等認証制度の認可を取得。4パーミル・イニシアチブは温室効果ガス削減に向けた国際的活動で、JA南アルプス市とJA梨北が積極的に推進している。農家は果樹の剪定作業で大量に出る枝を炭にして土に埋めることで、半永久的に炭素を土壌中にとどめ、二酸化炭素の増加量を抑える。「土壌が固くならず地中まで空気を取り入れられる。使用する肥料が減り、コスト削減にもつながる」。令和3(2021)年には、みどりの食料システム法によるみどり認定も取得した。

草生栽培や4パーミル・イニシアチブなど環境に配慮した取り組みは、果樹栽培にマッチすることも分かってきた。飯野さんは言う。「昨今の生産資材の高騰にも苦しむことはなく、経営への影響はなかった。そして、おいしい果物作りのために取り組んできたことが、持続可能な農業につながった」



除草剤を使用しない
草生栽培のブドウ園地

「産地守るためにがんばれ」 地域けん引する覚悟を胸に

飯野さんがI&Iフルーツグロワーズを設立した当時、県主催の果樹講習会に参加すると先輩農家にこう言われた。「大規模な果樹経営はまだ誰も成し遂げていない。産地を守るためにがんばれ」。この言葉が飯野さんを本気にさせ、規模拡大を目指す原点となった。

経営の信条は「維持は衰退」。経営面積は年々増えており当面の目標は30haに拡大すること。変化を恐れず、攻めの経営で果樹産地の先頭に立つ。

審査講評

盛田 清秀 委員長

桃12.9ha、ブドウ6.7ha、柿4.5haの合計24.1haを経営する全国有数の規模を持つ果樹経営。家族3人で品目を分担し、醸造用ブドウ2.1haを栽培して醸造メーカーに供給し、柿はあんぽ柿に加工するなど6次産業化にも取り組んでいる。

評価された第1点は、条件不利な零細圃場を含め、高齢化による離農農家の農地を借り受け、良好な管理で地域の信頼を獲得して規模拡大を図ってきたことである。また荒廃・低生産性園地での改植・新植を進めて生産性を改善し、品目別担当制で広域展開する圃場の効率的管理を実現し、あわせて気象災害のリスク分散、標高差による労力分散に効果をあげている。さらに減化学肥料、減農薬栽培に取組み、炭素貯留による環境保全型農法も実践している。

第2は、大規模経営という特色を生かして疎植栽培に取り組み、極めて高い労働生産性を実現し、低コスト生産を可能としたことである。販売価格では、高価格を狙うのではなく、消費者が日常的に購入できる価格での良品の供給を目指しており、的確な経営戦略と言える。

第3は、通年雇用が難しい果樹経営で、品目・品種の組み合わせに加え、干し柿加工で通年雇用と売り上げ確保を可能にしていることである。この結果、雇用の安定化で臨時雇用者の技術も向上し生産性も高まるという効果が生じている。

第4に、販路はJAに加え、スーパー、減農薬・減化学肥料農産物を扱う団体、醸造メーカー、ネット販売など独自ルートを開拓していることである。

以上、経営確立が通常困難な大規模果樹経営を、品目・品種分散に加えて生食・加工等用途別生産、加工部門開設により通年雇用を実現し、社内コミュニケーション・労働条件を重視し技術向上による高生産性と高収益を実現しており、また環境保全型農法を实践して果樹経営の新たなモデルを提示していることが高く評価できる。

水稲、露地野菜、施設野菜

新時代を切り開く30代夫婦 超多角経営で 百姓を超えて「千姓」へ

愛知県阿久比町

有限会社 千姓

代表取締役 つづき 都築 興治さん こうじ 取締役 つづき 都築 佳世さん かよ

農業生産法人有限会社千姓は、水稲と野菜の大規模複合経営を土台に、直売・加工・農業体験・担い手育成と多彩な農業を展開する。目指すは、地域に人を呼び込み、食を楽しく豊かに体験できる“農業テーマパーク”だ。

つづき農場についての詳細は右記の
二次元コードからもご覧いただけます



大賞

Japan
Agriculture
Award

学生時代から事業プランを構想 規模拡大と複合経営を実現

代表取締役の都築興治さん（39）が農業を継いだきっかけは、大学時代。長期休みに帰省して実家の農作業の手伝いをする中で、農業の面白さを感じるとともに、父の経営に対して改善や効率化できることが多くあることに気が付いた。「この畑なら何分で作業できるな、などと考えるのが好きで、自分でやってみたくなった」。就農を心に決めるや、独学で経営学を学び、農業の現場へ視察に行くなどして、自身がやりたい農業のイメージを膨らませていった。卒業後は山梨県の農

業生産法人で研修生として3年間、企業の農業参入のコンサルタントとして農作物の栽培から販売にいたる指導に従事しながら、ノウハウを徹底的に学んだ。

実家への就農は、平成23（2011）年。当時の稲作は米価の暴落もあり採算性が良くなく、丘陵地帯という不利な土地条件に加え、粘質土壌のため大型機械の導入が困難で、水稲だけでは経営が難しい状況に陥っていた。こうした危機を打開するため、就農前から構想してきた事業計画が経営規模の拡大、そして野菜栽培を取り入れた複合経営への転換だった。

興治さんは就農直後から従業員を雇用し、販売ブランド「つづき農場」を立ち上げた。翌年には千姓の代表取締役となり、父から経営を継承した。コンサルタントの経験を生かし、野菜栽培で通年出荷ができる体制を整え、収穫量と品質を確保しながら着実に軌道に乗せていった。一方、水稲栽培は規模拡大が思うように進まなかった。なかなか土地が借りられず、つらい思いも経験した。それでもあきらめず何度も足を運んで交渉を重ね、3年目によく耕作放棄地が斡旋された。条件の悪い農地が多かったが決して断らず、丁寧な管理を続け、雑木を抜根して開墾するなど懸命に農地を復元。こうした姿を見て地域の見方が変わり、次

愛知県阿久比町

阿久比町は愛知県中西部に位置し、年間を通じて温暖な気候。愛知用水からの安定した農業用水を生かした水稲、野菜栽培が盛ん。名古屋市から40kmで、大消費地に近い立地を生かした観光農業や直売も発展している。丘陵地帯のため1区画10～20a程度の小さな圃場が多く、畦畔管理を含めて比較的労力を要する。



周年でハウス栽培する小松菜は野菜部門の主力品目の一つ



レンゲをすき込むことで化学肥料を使わない水稲生産を確立

第に評判となって受託面積が増えていった。

就農13年目となる令和5（2023）年の千姓の経営面積は、就農時の約6倍に及ぶ約150haとなった。このうち約10haは元耕作放棄地である。近年は地域の農家の高齢化に伴い、受託面積は毎年約5haずつ拡大している。

水稲130ha、野菜20ha 環境保全型農業を積極的に実践

水稲生産の柱となるのが、父の代から地元の生産者グループと取り組むブランド米「れんげちゃん」の栽培だ。窒素固定作用を持つレンゲを水田で育ててすき込むことで、化学肥料を使わない栽培を実施。農薬の使用も慣行の5割以下に抑え、特別栽培米として出荷している。さらに、農薬を一切使わずに栽培したレンゲ米を「れんげちゃん黒」と銘打ち、高級ブランド米として販売している。栽培面積は水稲全体の2割強に及ぶ30ha。1戸1法人当たりのレンゲ米栽培面積としては、日本最大級となっている。

野菜生産は現在、売り上げ全体の4割を占めるまでに拡大した。露地栽培でブロッコリー、コマツナ、キャベツ、ハクサイ、レタス、トウモロコシなどを作付けし、ハウス栽培（80a）のコマツナも含め20品目を周年で切れ目なく出荷している。

栽培面では「循環型農業」を積極的に実践する。野菜生産では地元の畜産農家との耕畜連携により牛ふん、鶏ふん堆肥を施用。自社で作った米ぬかで製造したばかり肥料を使うことで化学肥料を極力抑え、資材費のコスト減にもつなげている。

人材育成に注力 新規営農者は独立後も支援

20品目71品種の多品目多品種栽培の大規模複合

農業を実行しているのが生産事業部だ。「米班」15人と「野菜班」17人の2班体制を取っている。2班は互いを“風通しの良い関係”で、繁忙期は協力して作業を行うなど、補完し合う体制を構築した。

生産性の向上に一役買っているのが、千姓が独自に作成した農作業の動画マニュアルだ。これにより経験の浅い従業員でも、達成すべき作業水準や作業速度など、言葉では伝えづらいことへの理解が容易になった。また、毎朝の清掃や備品整理といった現場のカイゼンを取り入れたことで、スムーズな作業環境づくりにつながった。

興治さんは就農直後から研修生を積極的に受け入れるなど、新規就農のサポートにも力を入れている。ここでも千姓独自の研修プログラムを用意。研修生たちは動画マニュアルやカイゼンの実践など、千姓の社員育成法と同じ教育を受けることで技術と経営を効果的に学び、2年後の独立を目指す。独立を希望する研修生に対しては、研修中に担当した農地で就農できるようにして失敗リスクを減らし、早期に生産を軌道に乗せられるよう促す。独立後も継続的な技術指導や農機具のレンタル、販売先の斡旋など高いレベルの支援をし、地域農業の発展に貢献。これまでの10年間で11人の研修生が全員、独立に成功した。

販路拡大への秘策 「営業しない」スタイルを確立

千姓の特筆すべき強みは、販売力だ。先代は主に地元の直売所で米を販売していたが、野菜部門の生産量と品目を増やすことで徐々に直接販売網を拡大。令和6（2024）年にはJA直売所やスーパー、飲食店など取引先が約80社にまで増えた。一部のスーパーでは「つづき農場」のコーナーも設けられている。

農と食が輝く、新時代の農家を目指していきます。

い」との思いから大規模な法人経営を志した。①水稲と野菜生産を柱とした多品目栽培を生かし、農産品の加工や観光農業などの6次化により“農家が儲かる”仕組みを構築する。②担い手を育成し、地域農業の保全と発展に貢献する。③環境にやさしい循環型農業と生産性の向上を両立する。④食育活動を通じて次の世代に受け継がれる魅力ある農業をつくる——。思い描いた構想に向け、一步ずつ着実に進んできた。「将来的には、農産物直売所や農家レストラン、観光農園が一体化した商業施設を作り、食を楽しく豊かに体験できる場所を提供したい」。興治さん、佳世さん夫妻が描く夢の先には、地域みんなの笑顔があふれている。

審査講評

盛田 清秀 委員長

経営者夫妻による水田を中心とする経営面積151ha（＋作業受託54ha）の土地利用型大規模法人経営で、多彩な活動を展開して地域農業と農地を守っている。

評価された第1点は、傾斜地に位置し狭小零細で畦畔も大きく管理に手間がかかる圃場が多いなか、条件が悪い農地でも引き受け、地域の信頼を得て規模拡大を果たしてきた。その結果、1000区画以上の小区画農地が広域に分散しているにもかかわらず経営成績が良好なことである。

第2は、経営主夫妻が役割を明確に分担して全体を統括し、正社員11人とパート社員30人で水稲130ha、露地野菜18ha、施設野菜80aを効率的に栽培していることである。労働平準化のため、水稲15品種、露地野菜19品目、施設栽培を組み合わせ作業・出荷を平準化するとともに、作業マニュアルの動画を作成して作業効率の改善につなげている。また自動車メーカーの「カイゼン」活動を取り入れ、社員のスキル向上と人材育成を重視、「人件費は投資」という考え方で他産業以上の賃金を支給している。

第3は、独自の販路開拓である。独自ブランドで80カ所以上の直売所、スーパー、飲食店等へ販路を開拓している。評判や荷姿を見聞きした取引先からの出荷申込が相次ぎ、再生産価格での販売が実現している。

第4は、多彩な活動を展開していることである。耕畜連携を含む資源循環型農業、研修生受け入れと就農支援、農福連携、6次化などである。

以上、多彩な活動に裏打ちされた地域農業と農地を守る土地利用型大規模経営であり、経営財務も良好で、人材育成、他産業並みの待遇、環境保全型農業、新規就農支援、農福連携、6次化など多くの方面でも活動を展開していることが高く評価できる。



地元のスーパーに設けられた「つつぎ農場」直売コーナー



加工場で製造した総菜は地元やJAの農産物直売所で販売する



丘陵地のため小区画の農地や畦畔が多く作業性が課題の一つ

の生育状況を確認できる仕組みも整備。料金は1㎡あたり300円（30万円/10a）で300gの米を受け取ることができる。米としては決して安くはないが、「自分が育てた米を食べられる」体験が大きな売りとなり、応募枠は短期間で埋まるほどに好評だ。

佳世さんの特技であるダンスを広報、宣伝に活用しているのも千姓流。「アグダン☆Cheers～農業盛り上げ隊～」を編成し、社員と一緒に田んぼや畑でダンスをする動画を発信している。地元の生産者や飲食店、農福連携の事業所などとのコラボ動画を作成し、地域との絆を深めながら農業の楽しさ、魅力を広く伝える活動を展開している。

法人化で多角経営を実現 夢は“農業テーマパーク”

法人名である「千姓」の名には、「百姓を超えるような多彩な経営で地域と人を耕し、農業で食を楽しく豊かにしたい」という思いが込められている。興治さんは、「農家1軒、個人農業ではできないことをやりた

惜しまれつつ解散した地元の女性グループ「みち草」の人気メニューを継承したもの。炊き込みご飯、いなり寿司など“地元の味”の復活販売には長蛇の列ができ、喜びの声が寄せられるなど好評を得ている。

「農業で食を楽しく豊かに」を实践 体験はビジネスとしても成立

令和3（2021）年度から始めた農業体験は、千姓の経営理念「農業で食を楽しく豊かに」を具現化する取り組みの1つ。田植え体験や稲刈り、トウモロコシやサツマイモなど野菜の収穫体験などを実施している。体験だけでなくダンスやクイズ大会、泥んこレースなども企画し、主な対象である小学生とその親が楽しめるよう工夫を凝らしている。こうした取り組みをボランティアでなく事業として継続できるよう、参加料を設定しているほか、農産物の販売なども合わせて収益化につなげている。

令和4（2022）年度から開始した「田んぼオーナー制度」も、オーナーが自分の田んぼで田植えや稲刈りを体験できるほか、SNSのオーナー専用ページで水稲



農業体験は泥んこレースやクイズなどの企画が盛りだくさん



生産事業、加工事業と総務部門で計41人を雇用する

興治さんは父親から経営移譲された当初、販路を広げたいと思いつつも日々の作業に追われ、営業する時間が確保できないというジレンマを抱えていた。そこで発想を転換し、「営業に時間を割かなくても販路が広がる方法」を模索。まず、千姓のホームページを充実させ、栽培のこだわりや農業の楽しさを伝えることに力を入れた。次に、農産品のパッケージに農場名「つつぎ農場」と二次元コードを添付し、ホームページに簡単にアクセスできるようにした。これにより新たな販売先からのオファーが増え、また、相手からの交渉となるため有利な取引価格を引き出せるようになった。

消費者が新鮮な米を確保できる「ライスキープ制度」も好評だ。これは消費者が30kg単位で購入した玄米を千姓の低温倉庫で保管するサービスで、消費者は米を自宅で保管する必要がなく、いつでも精米したての米を受け取ることができる。地元の消費者を中心に令和5（2023）年産で約3000kg相当分を販売した。

女性メンバーによる加工品開発 “地域の味”への想いをつなぐ

女性メンバーの活躍も千姓の強みの1つ。平成27（2015）年に「れんげちゃん」を原料とする餅、パスタ、うどんなどの加工品を商品化した。女性ならではの目線で主な購買層である主婦に向けた商品開発を行い、これまで開発した商品は31種。令和3（2021）年にコロナ禍で売り上げが伸び悩んだことをきっかけに、興治さんの妻、佳世さんが中心となって加工事業部を立ち上げた。佳世さんはデザインや書道を得意とし、加工品ラベルやPOPの作成でも活躍している。令和6（2024）年には地元の「JAあぐりタウン げんきの郷」のリニューアルに合わせて、総菜などの加工販売を本格化した。総菜メニューは、コロナ禍や高齢化で

かんきつ

「マルドリ栽培」昇華させ普及 地域農業発展のキーパーソン

愛媛県八幡浜市

黒田みかん農園 株式会社

代表取締役 くろだ いちお 黒田 伊智男さん

地域ブランドの先駆けとして名高い「真穴みかん」。甘味と酸味のバランスが良く、果肉を包む皮が薄いことが特長。黒田みかん農園は、地域で初めて「マルドリ栽培」を導入。栽培管理方法を確立し、高品質生産の安定化を図るとともに、地域農業の発展に大きく寄与している。

真穴みかんについての詳細は
右記の二次元コードからご覧いただけます



労働力削減と収量安定化を実現 生産量は従来の2倍に

今から約130年前の明治24(1891)年。真穴地区でミカン栽培が始まった。しかし生産量の増加に伴い、地域特有の水不足に直面。干ばつによる被害を繰り返してきたことから、昭和49(1974)年に南予用水事業が始まった。着工から23年の歳月を経て、八幡浜市に農業用水が引かれると、労働力の削減や収量の安定化を実現するため全国でいち早くスプリンクラー設備を導入。台風の塩害や干ばつに効果を示していた。

地域の水源として南予用水は完成したものの、かん

水・農薬散布は共同利用だったため、個人利用は不可。昭和60(1985)年に大学を卒業し就農した黒田伊智男さん(62)は、父とともに打開策を考案。湧水を貯水することで自前のかん水源を確保し、全園地にパイプを整備することで通水可能な環境づくりに成功した。

一方、水源は確保したものの、当時は老木が多く樹高もあり「収穫作業や栽培管理は楽ではなかった」と黒田さん。単位収量も思うように上がらず、10a当たり3.5t程度と、頭打ちになっていた。

25年後の平成21(2009)年。試行錯誤を繰り返していた黒田さんは、農研機構西日本農業研究センターが開発した「周年マルチ点滴かん水同時施肥法」(通称マルドリ)と出合う。マルドリは、園地をシートで覆い、水源と園地上部に設置した液肥混入器をバルブでつなぎ、点滴かん水チューブを枝・葉の茂っている樹冠下に設置することで施肥やかん水を効率化できるのが特長。導入の条件は安定した水源の保持。地域では黒田さんの園地のみが条件に合っていた。

試験場として24aの園地で実践。労働力の削減と収量の安定化を実現するため、遠隔操作の自動かん水システムも導入。マルドリは収穫後の樹に効率的なアフターケアも行えるため、長年の課題だった、高品

愛媛県八幡浜市

八幡浜市は愛媛県の西端、日本一細長い佐田岬半島の付け根に位置。県内最小面積の市で、宇和海に面した西側はリアス式海岸が形成され、急傾斜の段々畑では「温州みかん」の栽培が盛ん。八幡浜漁港は西日本有数の水揚げを誇り、九州と四国を結ぶ「西の玄関口」としての役割を担っている。



収穫直前の園地



質果実の割合が上がると樹に着果ストレスが起こり翌年の収量が大きく下がる現象も解消した。ミカンの着色は格段に良くなり、高品質の小玉果の割合が増大。成果は数値として明確に表れ、導入後の園地の葉数は慣行栽培と比較すると1.5倍、約2haまで拡大したマルドリ園地は、連年10a当たり6~8tの高収量で、経営全体の平均単収は同4tを超え、県平均の約2倍の生産量を実現した。

数値を徹底して見える化 農家の勘から脱却

令和元(2019)年度から令和2(2020)年度にはスマート農業の実証に参加。経営・栽培管理の見える化に向け、気象ロボットを導入すると、地表近くの微気象や土壌水分量のデータがリアルタイムでスマートフォンに届くようになり、農家の勘に頼っていたかん水や施肥の適期・適量が数値で把握できるようになった。

黒田さんは、マルドリ栽培の見直しにも着手。急傾斜の園地は排水性が高く、液肥だけでは養分が流亡しやすく樹勢が弱まる危険性があったため、基本とされていた周年マルチを止め、被覆期間を8月下旬から11月までに変更。固形肥料も併用できるよう工夫した。また、かん水のタイミングも是正。10年以上をかけ、真穴地区の環境に適した独自の栽培管理法を確立した。



気象ロボットでの観測データはスマートフォンで確認できる

これらの経営努力を、黒田さんは地域に惜しみなく還元。栽培管理方法と技術を全てオープンにし、地域への波及に取り組んでいる。現在、県が行っているDX事業では、県の普及機関

とJAにしようが黒田さんの栽培方法を基に栽培管理マニュアルを作成。黒田さんの園地にセンサーを設置し、全ての作業をデータ化することで、誰もが真似できる体制の構築を進める。マニュアルに沿ってマルドリを試みた園地は早くも良好な結果を出し、生産者からは喜びの声が絶えない。黒田さんは言う。「情報を共有し意見を出し合えば、栽培技術はさらに進化する可能性がある」。人材・担い手の育成・確保とともに、マニュアルのバージョンアップも期待している。

この間、令和2(2020)年に家族経営だった農園を法人化。妻・由香里さん(60)、長男・拓也さん(32)、次男・雄さん(26)の他に3人を雇用し、研修生も迎え入れた。法人化への取り組みは地域に大きな影響を与え、黒田さんの助言を受け、4経営が法人化した。研修生も栽培技術の暖簾分け期間を終え、4年間で2人が独立就農者に成長。令和5(2023)年からは県の農業大学校で農業DX講座の講師を務め、地域のリーダーとして後進の育成にも貢献している。

現在、マルドリは真穴地区内263haのうち21.3haの園地(農家40戸)にまで広がり、令和9(2027)年度には50haまで拡大することが計画されている。黒田さんのマルドリ園地も、当初の24aから総園地の45%に当たる約2haに拡張。地域のかんきつ農業の発展は続いていく。



農業大学校での授業風景

情報共有で、技術はさらに進化する。

水稻、大豆、ゴボウ、サツマイモ、ダイコン

全戸参加型の集落営農 進化を続ける農村コミュニティ

宮城県加美郡色麻町

農事組合法人 下高城ふぁあむ

代表理事 はやさか まさひろ 早坂 成弘さん

農事組合法人下高城ふぁあむは、兼業農家を次世代の中心的な担い手と位置付け、平日早朝と土日に全員で作業。スマート農業や乾田直播で省力化を進め、兼業農家でも100万円程度の収入を実現する。イベントで地域振興にも貢献。「ぐるみ型」法人の取り組みは、今後の農業のあり方を示している。

下高城ふぁあむについての詳細は
右記の二次元コードからご覧いただけます



集落全員と合意形成 「ぐるみ型」法人の誕生

下高城地区では昔から「共助の精神」が培われてきた。県北部を流れる鳴瀬川の洪水頻発地帯にあり、水害が多かったことから、住民たちには命を守るために支え合う意識が根付き、農機や施設を共同利用することで互いに助け合う精神が育まれてきた。

平成15(2003)年に下高城集落営農組合が発足した当時、地区には10a区画の未整備田が点在し、水の管理や草刈り作業が大きな課題となっていた。そこに圃場整備事業の話が舞い込む。「地区の文化に

合った持続可能な農業」を目指していた当時の組合長・浅野靖郎さんは、この好機を逃さないとばかりに地権者らと協議。何度も話し合いや説得を重ね、全員からの同意を得た。併せて、法人化も推進した。計算方式を巡って意見が分かれたが、具体的なデータを作成して繰り返し試算。浅野さんの熱意は構成員たちの心を動かし、地域では前例のない「プール計算方式」が採択された。また全員参加の共同作業で地区の農業を守っていくため「ぐるみ型」も採用。さらに浅野さんは、住民の参加意識を高め、安心して従事してもらうには「労働対価の還元」が重要と考え、何度も試算を重ねながら地権者に説明。従事分量配当は作業単価を設定し、条件の厳しい作業では単価を上乘せするなど差別化を図り、小作料は管内の一般的な金額(10a当たり1万～1万2000円)よりも高い同2万円とするなど、共同作業の成果がしっかりと還元される仕組みを作り上げた。数字を提示することで、構成員の理解と協力体制が高まり、全員が納得の上での合意形成を実現。平成26(2014)年に農事組合法人「下高城ふぁあむ」が誕生した。

宮城県加美郡色麻町

宮城県の中央北西部にあり、仙台から北へ約30kmに位置する。山形県に接し、内陸性気候の影響を受ける。夏季を除いて北西の風が強く、雨雪ともに多い。夏は涼しい。東部の水田地帯は粘土質と砂質が混在する肥沃な土壌で米や野菜の栽培に適している。世界農業遺産「大崎耕土」の一部。



こうべを垂れる刈り取り前の稲穂



直進アシスト機能が付いたスマート田植え機

生産の効率化と収益拡大 組合員への手厚い収益分配を実現

経営面積は75haで、構成員は29戸。平均年齢は67歳と少し高めだが、30代・40代の子ども世代も積極的に従事している。令和6(2024)年度の売上高は5000万円を超えるとみられる。多くの若手構成員は兼業だが、全員での農作業を土日や祝日、早朝に集中させることで共同作業を可能にした。

兼業でも農作業の出役により100万～300万円の収入を得られる仕組みを背景に、若い構成員が早い時期から農業にシフトチェンジし、次代の担い手として育っている。設立時から「下高城ふぁあむ」の理事を務め、浅野さんの信念を受け継ぐ代表理事の早坂成弘さんは言う。「構成員の多くは兼業農家なので、農業で得る賃金はお小遣いやボーナスみたいな感覚なのでしょう。私はそれで良いと思っています。半農半Xも大歓迎。土日だけでも若者がいてくれれば、この地区の農地は維持できると思います」。

こうした「ぐるみ型」のメリットを最大限に生かした取り組みが、全員参加の除草作業だ。収量と品質、



稲わらと堆肥を交換する耕畜連携は、昔から続く慣習

収益の安定化を図るために除草は欠かせない。地味な作業で大変な労力と時間を必要とするが、下高城ふぁあむでは全員が「絶対に草は残さない」という高い意識を共有し、手作業で行っている。

その一方で、作業の効率化・省力化に向けて着々と手を打ってきた。苗箱数が少なくなり労働時間も減らせる疎植栽培を導入しているほか、スマート農業技術としてGPS付きの田植機2台とGPS付きのトラクター1台を導入。いずれも直進アシスト機能を持ち、自動操舵システムを搭載しているため管理作業が大幅に軽減した。加えて、初心者でも正確な作業が行えるため、労働力の確保が容易になった。

県が開発した玄米食向け品種「金のいぶき」の生産にも取り組み始めた。玄米は高い栄養価と炊飯の手軽さで人気があり、健康志向も相まって需要も高い。ただ栽培が難しく、当初は収量が上がらない状況が続いた。それでも構成員の所得向上のため、試行錯誤を繰り返し、水管理に活路を見出す。中干しを行わずに有効茎数を確保し、除草を徹底すると収量は次第に安定。年々、作付面積も拡大し、現在では加美郡内の3割を占め、収量は10a当たり484kgとなっている。

一度途絶えたゴボウの復活と 新規作物へのチャレンジ

現在、下高城ふぁあむでは水稻を中心に大豆・ゴボウ・サツマイモなどを栽培している。圃場整備後、農地は1ha区画となり、水の管理は10分の1、草刈り作業は3分の1にまで労働時間が軽減された。また75haあった農地のうち61haを法人に集積したことで、大規模かつ計画的な作付けを実現。大豆の後作の多肥状態を生かして水稻の無肥料栽培を行うなど、効果的なブロックローテーションが可能となった。水稻・大豆は全量をJAに出荷。ゴボウ・ハクサイ・ダイコンは、

農産物は嘘をつかない。品質も収量も、手間暇かけた分だけ返ってくる。



ゴボウの播種



ゴボウの選別作業にあたる女性たち



出荷したサツマイモ（紅はるか）

地域を盛り上げる作物として地元で直売している。

「農業を通じた地域振興」を理念としている下高城ふぁあむは、かねてから「特産品で地域を盛り上げたい」ひいては「農業所得の向上につなげたい」という思いを抱いていた。そこで白羽の矢が立ったのが「高城ごぼう」のブランド化だ。

同地区は砂地が多いことからゴボウの栽培に優れ、昭和40（1965）年代までは盛んに栽培されていた。当時は「香り高く、しなやかで円が描けるほど柔らかい」と好評を得ていたが、収穫に多大な労力を要するため年々衰退し、栽培は途絶えていた。しかし「個別の農家単位では難しくても、組織の力を利用すれば復活できるのではないか」と考えた下高城ふぁあむは一念発起。平成20（2008）年に「高城ごぼう」を復活させた。

いざ販売を始めると、その品質の高さから、すぐに完売。市場に出回らない希少性もあり、復活から16年が経った現在でも下高城地区の特産品として地域振

興に一役買っている。

令和6（2024）年度からは、新たにサツマイモの栽培を開始。収益性が高いことに加え、近年の需要増や輸出増といった背景が決め手となった。茎葉の枯死や塊根の根ぐされをもたらす基腐病対策の難しさが懸念されたが、転作田で作付けし、前作に水稻を入れ、水張りすることで菌の繁殖を抑える効果が期待できる。初年度は作付面積を30aに留めたが、5年後には1haまで拡大し、県・JAと一体となって産地化を目指す。

同地区では、毎年11月に下高城ふぁあむ主催の「大根まつり」を開催している。これは下高城ふぁあむの「法人化に伴って離農した地権者に、預かった農地を大切にしているところを見せたい」との思いから始まった。来場者自らが圃場でダイコンとハクサイを収穫し、詰め放題で持ち帰れる企画は大人気。また、構成員の妻全員が加入する「女性部」のアイデアで実現した豚汁の振る舞いや地場野菜の直売もあり、毎年500人ほどが来場する。消費者と直接触れ合うこと

で、構成員のやりがいの向上にもつながり、貴重な交流の場となっている。

共助の精神のもとに 魅力あふれる農村コミュニティ

農村では担い手不足が深刻で、組織化への合意形成や農地集積が思うように進んでいないのが実情だ。近い将来、下高城ふぁあむにおいても今まで以上に面積を集積していく可能性が高く、法人が管理する水田は150～200haにまで拡大することが予想される。

将来に備え、令和7（2025）年度からは乾田直播に取り組む。飼料用米5haから始め、最終的には水稻すべてを切り替える計画を立てている。移植より単収は減少するものの、育苗から代かきまでの作業工程を省くことができる効果は大きい。今後もさらなる省力化と低コスト化を推し進め、持続可能な農業の確立に取り組んでいく。

「新しいことにチャレンジしていかないと継続も難しいので、進化する栽培方法や農機に順応することは大切です。もちろん、挑戦には失敗がつきものです。令和6（2024）年産米は、質・量ともに良かったけれど、ゴボウやサツマイモは期待したほど収穫できずショック



直進アシスト付きスマートトラクターによる大豆播種

でした。でも、失敗したおかげで『来年はこうしてみよう』と、みんなからアイデアがたくさん出ました。やっぱり、チャレンジするのは楽しいですね」と、早坂さん。

共助の精神に基づく仲間意識を持ち、楽しむことを大事にしている住民たちは、早朝の出役作業も和気あいあいと、おしゃべりをしながら行っている。勤めがある人にとっては、良いストレス解消になっているようだ。多様性を尊重し、持続可能性を追求した「ぐるみ型」の経営が、今後の農業と農村コミュニティの在り方を示し、この地の農業を未来へとつないでいく。

審査講評

盛田 清秀 委員長

水田地帯において集落の大半の農家29戸で75haを経営する共同計算型の「ぐるみ型」集落営農法人である。法人設立時に、全員参加原則と労働対価を重視する収益配分について明確に合意形成がされたことで全員参加体制が維持されている。

評価された第1点は、全戸参加型集落営農の特徴を生かした組織運営である。圃場整備による作業効率化、機械等への設備投資節約による生産コスト低減を追求する一方、除草を中心とする手作業では従事希望者全員を受入れ、組合員の参加意識を促し、併せて作業参加者への利益還元を図っている。

第2は、経営効率を高め、高収益を確保して組合員への手厚い収益配分を実現していることである。水稻は疎植栽培により生産効率化・低コスト化（苗箱削減）を図り、大豆は地域水準を超える単収を実現している。また、地域特産物のゴボウを復活させ全員参加による除草を実施しているほか、サツマイモの栽培を開始し、輸出・量販店・加工向けへと販路が広がっている。生産効率化と収益拡大によって組合員への手厚い配分を実現している。

第3は、田植え、除草等は土日・平日早朝に全戸参加して実施するなど、兼業農家の多い実情に合わせた運営を行うとともに、大根まつりなどイベントを通して地域とのつながりを重視している。また、イベント、ゴボウの調製、会計などで女性が重要な役割を果たしている。

第4に、地区内外での借地、作業受託もあり、近隣集落の農地を引き受け、乾田直播と農地の団地化で150～200ha規模への拡大を展望しており、地域農業の担い手と期待される。

以上、共同計算方式の集落ぐるみ型法人ながら、生産コスト低減と経営収益拡大による良好な経営成績を実現し、構成員の参加と参加意識を重視した運営がなされていること、周辺の農地を引き受け地域農業の担い手として成長することが期待される。



参加者自らが収穫する毎年11月の大根まつり

枝物

年金+αの収入を創出
耕作放棄地を“宝の山”に

茨城県常陸大宮市

JA常陸奥久慈枝物部会

いしかわ こうたろう
会長 石川 幸太郎さん

茨城県のJA常陸奥久慈枝物部会は、高齢農家でも栽培しやすい「枝物」によって耕作放棄地を“宝の山”に変えた。中山間地の条件不利地域にありながら農地を次々と再生し、250品目で年間販売額2億4000万円を超える枝物の一大産地を築き上げた。

JA常陸奥久慈枝物部会についての詳細は
右記の二次元コードからご覧いただけます



大賞

Japan
Agriculture
Awardハナモモ、ドウダンツツジ、柳……
市場の信頼つかむ高品質で多様な枝物

部会には144人が所属する。枝物の後発産地ながら、「他産地との差別化を強化し、地域の自然条件に合うものは全て生産する」という方針の下、出荷品目を拡大してきた。

1月下旬～2月に出荷するハナモモをはじめ、ミズキ類、ドウダンツツジ、アセビ、ススキなど、手掛ける品目は年間250以上。クリスマスや正月商材として、金や銀色に染めたヤナギ類も出荷している。部会長の菊池正男さん（75）は「市場からは『JA常陸に言えば

幅広いニーズに応じてくれる』と言われてます」と品ぞろえに胸を張る。

特に、主力のスリープ入りのハナモモは、東京市場を中心に17万束を出荷。「奥久慈の花桃」として高い評価を受けている。枝を適度な長さに切りそろえ見栄えよく束ねる「枝折り」は、熟練の技術が必要で、一定の経験や技術の習得が必要だが、スリープ入りの1年枝ならそうした技術がいらず、出荷も容易。高齢者が多い新興産地ならではの工夫だ。輪ゴムだけで束ねられるので、コストも抑えられる。また、花芽が多くボリュームが出るとの理由から2年枝で出荷する産地が多い中、1年枝にすることで、木肌が美しく毎年の出荷も可能だ。栽培には、年3回の芽摘みや低樹高栽培を取り入れ、収量を維持している。

定年後の所得確保と
耕作放棄地の再生を両立

「もっと早く枝物の栽培を始めればよかったよ」。

常陸大宮市の枝物促成室で出荷準備をしながら、部会に所属する農家が笑顔で口にする。この地域は元々、枝物の産地ではなかったが、前身となる「JA茨城みどり枝物生産部会」の設立後、一大産地に成

茨城県常陸大宮市、常陸太田市、大子町

奥久慈地域は、茨城県北西部の常陸大宮市、常陸太田市、大子町にまたがる。中山間地域が広がり、林野率は72.4%。冬はマイナス10度近くまで気温が下がる。枝物の他、ネギやナス、リンゴ、ブドウ、そば、ブランド鶏の「奥久慈しゃも」などの生産が盛ん。



耕作放棄地解消に取り組む部会メンバー



枝物の促成室

長するとともに、耕作放棄地や遊休農地を続々と解消してきた。

枝物産地をゼロから築いた立役者が、会長の石川幸太郎さん（75）だ。地域では耕作放棄地が増え、景観が悪化し、地域の活力が低下していた。そんな中、可能性を見出したのが枝物だった。軽量で高齢者でも栽培しやすく、特別な技術も不要。出荷時期の調整も容易な上、広い面積に植えれば耕作放棄地の再生も期待できると踏んだ。JA茨城県中央会に勤める傍ら、一人でハナモモ20aの栽培を始めた。

「50歳のときには、早期退職を決めていました」と石川さん。56歳でJA茨城県中央会常務理事を勇退し、産地づくりの夢をいだき枝物の専業農家に転身した。地域には枝物を栽培する農家がいなかったため、知り合いの花屋と、自ら花き生産を行う「青柳フラワーセンター」社長の笹川茂氏から指導を受けた。

地元の農家は当初、「石川さんが変わったことを始めた」と言い、見向きもされなかったという。だが、枝物産地を作ろうと奔走する石川さんの姿を見て、興味を持った農家が徐々に加わるようになり、平成17（2005）年に9人でJA茨城みどり枝物生産部会設立にこぎ着けた。

出荷者を確保するため、ターゲットを定年帰農者に設定。生活費は年金、それ以外の交際費や孫への小遣いなどは枝物で稼ぐ「年金+α」の所得を提唱し、

地道に地域へ栽培を呼びかけた。枝物は植え付けから収穫まで3～5年かかるが、退職の3～5年前に植え付けてもらうことで、退職直後から枝物による収入が得られる。

農地は、耕作放棄地や遊休農地を中心に確保する。土地の生産性が低いデメリットはあるが、借りるのが容易で、栽培の手間が少ない枝物なら面積が増えても十分対応できる。「枝物栽培を始めると、耕作放棄地や遊休農地が収入になるみたいだぞ」。こうした話が口コミで広まり、右肩上がり販売額、参加農家が増加。平成29（2017）年には部会員が100人を突



主力のハナモモを確認する部会員ら



スリープ入りが特徴のハナモモ

幅広いニーズに応えられるのが強み。

大会で優勝するなどの成果があらわれている。

石川さんが枝物栽培を始めてから約25年。「定年帰農者を軸に栽培農家を増やし、耕作放棄地もずいぶん減りました。次は部会を次世代に残していきたい」と抱負を語る。

地域では、就農する際に枝物栽培を選ぶ若手農家も増えてきている。令和4（2022）年度には部会青年部としてYOUNG Farmer’s（YF）部を設置。産地を担う30～40代の若手生産者9人が研修活動などをするほか、新規就農者のさらなる確保・育成に向けて個別に経営相談にも乗っている。奥久慈の次世代の芽は着実に育っている。

審査講評

盛田 清秀 委員長

栽培経験のなかった枝物に着目し、耕作放棄地中心に植栽を進め、ゼロからスタートして25年間で栽培面積77.8ha、販売額2.4億円の産地に成長した切り枝生産者組織である。定年後帰農者の追加的収入確保（年金+a）を目的に新規栽培者を募り、次第に若手・中堅層も参加し、後発産地ながら全国の市場と取引する大型産地に成長した。

評価された第1点は、出荷先市場との連携、すなわち需要情報と生産計画のすり合わせ、生産出荷見通しの逐次的把握と出荷先との連絡調整、市場発注に対応した生産者ごとの出荷量割当・決定を、部会が主体的に行っていることである。多品目に取組み、出荷作業の分散、出荷期間の長期化により栽培面積を拡大し、促成施設、貯蔵施設を整備活用し、高い品質を確保して市場の信頼を得ている。

第2に、耕作放棄が進んでいた地域において整然と樹種別に植栽し、美しい景観が形成され、耕作放棄地であったとは思えない雑草のない圃場管理が行われていることである。さらに初期の植栽地では順次改植更新が行われ、需要に即した多品目栽培と品質確保を図っている。こうした良好な圃場管理が、地域・農地所有者の信頼を得て栽培面積を拡大してきた要因と言える。

第3に、年金+a的営農にとどまらず、新規就農者の営農モデルとしても有効と思われることである。高度な技術が不要で、多量の労働投入を必要としないことは現代のライフスタイルに適合している。

以上、栽培経験もなかった耕作放棄地が多発する地域で、枝物産地としての地歩を次第に固め、市場からの注文を生産者に直接つなげるシステムを構築し、市場の要望に即応する体制を整え、システム管理を部会が実施するなど自立した運営が行われていることが高く評価できる。

課題になっていた。

そこで平成30（2018）年に、葉っぱビジネスで有名な株式会社いりどり（徳島県）のシステムを参考に、部会員のスマートフォンを活用したJAと部会間の受発注システムを開発。事務作業を効率化し、JAに届いた市場からの注文内容を、部会員のスマートフォンですぐに確認できるようにした。さらに令和4（2022）年にシステムを改修し、市場からJAへの注文も受発注システムから行えるようになった。今では市場からの注文が早ければ数分で部会員のスマートフォンに届き、同時に市場でも受注確認ができる。

花文化の理解醸成へ「花いけバトル」の支援も

部会では、枝物や花文化の理解醸成に向けて、自治体等とも連携して装飾活動を展開している。イオンモール土浦や水戸協同病院のほか、展覧会や全国育樹祭で枝物の装飾を行った。また、「G7茨城水戸内務・安全担当大臣会合」「台湾企業訪日団 茨城県企業商談交流会」でも会場装飾を行い、訪日外国人にも枝物で日本の四季の素晴らしさを発信した。

平成30（2018）年には地元の県立小瀬高校からの依頼を受け、「全国高校生花いけバトル」への初出場を支援。指導する講師の選定・調整や枝物の提供などに奔走し、全校生徒数100人程度の小さな高校ながら関東大会優勝に導いた。令和2（2020）年度からは、県に要請し、新たに「全国高校生花いけバトル茨城県大会」の開催を実現し、県大会優勝校が全国



G7 茨城水戸内務・安全担当大臣会合の装飾

査員として出荷に臨む体制を整える。

部会員の品質確保に対する意識が高く、品質のばらつきは極めて少ない。こうした積み重ねで品質の高位平準化に努め、市場の評価につなげている。

部会では、スマートフォンを活用した受発注システムを導入している。元々は、取引市場から届くFAXでの注文をJA担当者が電話で部会員に伝えていた。だが、注文数や部会員が増えるにつれて事務作業が膨大・煩雑になり、部会員全体での受注情報の共有が



スマートフォンで注文状況を確認できる

破した。

同時に地域の耕作放棄地や遊休農地を次々と再生した。これまでに再生した農地は48haに上り、部会の栽培面積の6割を占める。

20aから始まった枝物が、今では78ha、販売額2億4000万円まで成長した。部会員は60～70代で全体の4分の3を占めるが、彼らこそが部会の主役であり、販売金額の8割を担う主力となっている。

受発注はスマホで注文にスピーディに対応

ハナモモは、共同利用の促成室で一元促成管理を行う。温度管理と開花調整のため、1日3回は促成室に出向き、石川さんらが1本1本目視で状態を確認する。また、発色と日持ちをよくするため、束づくりから促成期間の全工程で前処理剤を使用するなど、丁寧な管理を心がける。

目ざろい会では、品質検査員を置かず、全員が検

主な枝物出荷時期

品名	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
ハナモモ（ピンク・赤・早戸川・乙女川・紅白）												
奥久慈桜												
陽光桜												
啓翁桜												
吉野桜												
オカメ桜												
白梅												
紅梅												
冬至梅												
キバコデマリ												
ディアボロ												
大王松												
レンギョウ												
姫リョウブ												
ルビースパイス												
ロシアンオリーブ												
スモークツリー												
ユーカリ												
ブルーベリー												
キイチゴ												
ユズリハ												
夏ハゼ												
三度栗												
ボケ・実付きボケ												
カナリアナス												
ウンリュウヤナギ												
ドラゴンヤナギ												
行李柳												
大だれ柳（六角柳）												
しだれ柳												
石化ヤナギ												
黒芽ヤナギ												
小豆柳												
赤芽柳												
金銀染ヤナギ												
サンゴミズキ												
姫水木												
土佐水木												
黄金ミズキ												
パステルサンゴ												
サンゴミズキクロ												

スイカ

産地の危機からV字回復 大玉スイカ需要に応える

石川県金沢市
JA金沢市 砂丘地集出荷場西瓜部会

前部会長 しみず ひろし 清水 大志さん

石川県のJA金沢市砂丘地集出荷場西瓜部会は、“産地存続の危機”に直面したものの、量販店のカット売りニーズに応じた大玉スイカの生産を軌道に乗せ、販売額をV字回復させた。若い部会員が多く、15年間で10人が就農している。



JA金沢市 砂丘地集出荷場西瓜部会についての詳細は右記の二次元コードからご覧ください



産地の存続危機 冷夏で販売額下落

令和6（2024）年6月下旬。石川県内は梅雨真った中だったが、出荷先の中京圏などでは暑さが厳しく、スイカの需要が高まっていた。「今年は価格が下がらない」。当時部会長を務めていた清水大志さん（47）は日々、市場の取引価格をみて引き合いの強さを感じていた。

砂地の圃場が多いJA金沢市砂丘地集出荷場西瓜部会は、6、7月が最も忙しくなる収穫時期。まさに“短期決戦”だ。この年、清水さんの予感は的中し、

同年の販売単価は1kg当たり259.8円と過去最高、販売額も過去最高の15億8000万円に上った。

近年、糖度が高く、シャリ感があり、品質が安定しているスイカ「金沢すいか」。近年、このスイカを求める市場や量販店の声は増えている。

一方、過去には部会存続の危機に迫られたことがあった。

「金沢さんはいつまで作付け続けるん？」。

20年ほど前の平成16（2004）年1月。清水さんは若手部会員と研修で訪れた西日本の市場で、市場関係者からこう言われた。部会のスイカ作りを批判する一言だ。部会は当時、大きいものも小さいものも出荷して

部会の概要（令和7年）

設立年	昭和54年
部会員数	57人
平均年齢	55歳
作付面積	105ha
収穫量	約6t/10a
出荷時期	6、7月
出荷地域	関東～関西
販売額（令和6年）	15億8000万円
平均農業所得（経営体当たり）	1500万円

石川県金沢市

石川県のほぼ中央に位置し、夏季は気温が高く降雨が少なく、冬季は低温で降水量が多く日照時間が少ない典型的な日本海側気候である。部会を形成する同市南部地区と北部地区の2地区は西南部の海岸沿いに位置した平坦な砂丘地帯。市街地まで10km圏内、京阪神市場へは4時間圏内と市場環境は良好。



甘味や水分のバランスが良く、果肉が柔らか過ぎずにシャリ感がある「金沢すいか」

販売額を積み上げていた上に、甘さや食感のばらつきが多かった。研修の前年にあった冷夏も原因で、品質が振るわず、市場関係者の評価は下降していた。

収量も激減し、平成15（2003）年産の販売額は例年の半分ほどとなる、5億円台に急落。資材費を払えず、JAから融資を受けてしのぐ部会員が目立ったという。例年10億円前後の販売額を維持していただけに、設立以来の危機だった。当時、清水さんは会社勤めを辞め、親元就農したばかり。「農業を続けて大丈夫だろうか」（清水さん）。不安感に苛まれたという。

一方、“負けず嫌い”の先輩部会員は悔しがっていた。このまま黙ってられない——。研修の帰路で、皆が口々に言っていた。若手部会員から研修の報告を聞いた当時の部会役員も危機感を共有。部会の販売額が底を打った反省もあり、この時から部会が変わり始めた。

まず手掛けたのが品種の見直しだ。市場が求めるのは、甘味や水分のバランスが良く、果肉が柔らか過ぎずにシャリ感がある“うまい”スイカ。数年の試験栽培を経て、現在の主力品種「祭ばやしNK」にたどり着いた。部会を担当するJA職員も「感動する美味しさ」と表現するほどに味が良く、部会が理想とする品種だった。

一方、作り方が難しい品種だった。致命的だったのは、花が“荒れる”こと。花付きが悪かったり、花粉の量が少なかったりして、着果させるのが難しかった。すぐに台木に問題があると判明。部会では、病気や暑さなどの対策にカボチャ台木を接いで栽培していたが、草勢が強すぎて着果に影響。そこでカンピョウ台木にしたところ、草勢を抑えられたという。

産地存続の危機から5年——。「祭ばやしNK」は、試行錯誤を経て、平成20（2008）年に部会の主力品



集荷場では目視と手作業によるチェックを行う

種の一つとしてデビュー。現在も全国で唯一、部会だけが栽培する。

量販店への契約出荷にシフト カット向けの大玉需要に応える

「祭ばやしNK」がメイン品種となった同年は、6年ぶりに販売額が10億円を突破。以前の部会の勢いを取り戻す好スタートを切った。しかし、翌年以降は乱高下が続いた。冷夏のためだ。スイカは暑い夏こそ消費が増えるものの、冷夏の年は生産量とともに落ち込む。特に、平成26、27（2014、15）年は2年連続の冷夏が続き、消費が減退。価格も低迷し、販売額が7億円台にまで落ち込んだ。

スイカ産地にとって冷夏は大敵。“うまい”スイカを作っても、売り方を変えなければ収益は高められない。産地存続の危機となった平成15（2003）年以降、部会は市場出荷だけでなく、量販店への契約出荷の強化も始めていた。部会役員が自ら先頭に立って量販店とやり取りする中で、カットスイカのニーズが高まっていることを把握。そのためには2L、3Lサイズの大玉を安定して作る必要に迫られた。

当時の部会の栽培方法は、多づる栽培。つるを誘引する必要がなく、栽培管理が省力的なところが魅力で、大規模な経営体が多い部会には合っていた。だが、つるが交差して葉が茂るために、どのつるにいくつ着果しているか把握しにくい。その結果、玉の数を制限しにくく、大きさを安定させにくかった。こうした中、部会役員らは、県農林総合研究センターが開発した「振り分け整枝栽培」に注目。スイカを千鳥に定植して条ごとに同じ方向につるをまとめて誘引する方法で、株当たりの着果数と着果位置を容易に把握できる。役員が実践して効果を確認したのち、部会員が一斉に

部会員は仲間で、ライバル。お互い刺激し合い、成長している。



着果位置をより分かりやすくするための工夫



若手部会員も含めた圃場巡回



大手コンビニのカットスイカにも採用された

取り入れた。着果位置に棒を差し、位置を分かりやすくする工夫も取り入れた。

さらに品質を安定させたいと、清水さんが部会長に就任した令和5（2023）年からは、部会役員や若手部会員らによる圃場巡回も始めた。以前から出荷直前に味や食感が基準に満たないスイカを作った部会員の圃場をチェックしていたが、出荷するよりさらに前に生育状態を確認。若手部会員も一緒に回することで、技術力向上にもつながっている。

こうした取り組みにより、大玉の比率は平成15年までが例年、45～60%だったが、同年以降は65～80%に向上。大玉にすると、暑い時期に重いスイカを運ぶことになるため、一見すると作業負担が増えて嫌がる部会員もいそうだが、実際は、良いものを作っている、という手応えが生まれてやりがいが高まったという。

部会員の生産意欲の高まりや、生産実績の裏付けがあり、部会役員やJAは量販店のバイヤーに自信を持って売り込みができた。絶対に欠品させない完全納品や、鮮度の高い産地直送などを武器に信用を獲得。その結果、ダイコンなど他の主力品目もセット売りしやすくなったという。

販路拡大で単価・所得が向上 新規就農で若手が多数

こうした部会やJAの努力が実を結び始めたのは平成30（2018）年頃。「指名買いされることが増え始めた」（当時のJA担当者）。同年は販売額が初めて、12億円を突破した。出荷する市場は地元と京阪神が中心だったが、関東・中京圏にも拡大。事前商談をする量販店は、20年間で倍以上となり、令和5（2023）年には27社に広がった。大手コンビニエンスストアのカットスイカにも採用された。

需要の高まりとともに販売単価も高まり、令和4（2022）年には、平成15（2003）年の3倍以上となる過去最高の1kg当たり244円に到達。令和5（2023）年も同水準となり、翌年にはさらに更新した。部会の1経営体当たりの平均農業所得は、1500万円に上った。

スイカは稼げるし、農家はなんだか楽しそう——。親元就農する若手農家が多いのも部会の特徴だ。10年間で15人が就農した。57人いる部会員は、40歳台が中心。平均年齢が約55歳で、全国平均より10歳以上若い。スイカで稼げることや、部会役員による就農後のサポートが手厚いだけが理由ではなく、後継者同士のつながりの深さも要因だ。

20～30代の若手部会員の多くは、町内会や消防団などの地域活動に参加。他産業の若者と交流する機会があり、親元就農していない後継者候補と知り合



部会員が自ら量販店に出向いて販促を行う

える。懇親の場では、「自然に若手部会員同士が楽しく、熱く農業の話をしてしまう」（清水さん）こともあり、他産業に勤めながら、農業に魅力を感じる若者が多いという。

若手部会員が生産に意欲的なことも部会の特徴だ。個々の経営や部会の方針が要因の一つ。後継者が親元就農すると、主力のスイカを後継者に任せ、親が他の品目を管理する経営が多いという。こうすることで、若いうちから花形の品目を手掛けることのやりがいや責任感が生まれ、意欲が高まる。

さらに、就農したての後継者でも部会役員に抜擢する風土がある。部会の一員として、産地の販売戦略や、計画出荷の重要性・実践方法などを理解するためだ。部会運営に携わることで、早い段階から個々の経営だけでなく、部会という一つのチームで全国各地の市場を相手にしているという実感を得られる。このため、組織活動の中で人を動かす力や、市場や量販店と交渉する力を養い、農業経営者としてのスキルアップにもつながっている。

能登半島地震からの復興へ 「福幸」スイカ

能登半島地震では、かん水のパイプラインのポンプが破損する等の被害があったものの、大事には至らなかった。一方、部会では「がんばろう石川」をスローガンに掲げ、「福幸^{ふっこう}」の文字入りスイカを作り、初セリで販売。売り上げを義援金として寄付した。また、金沢市内の避難所に避難している能登の被災者を元気づけようと、部会役員が「金沢すいか」を振る舞った。

同年9月。部会で同年産の反省会が開かれ、過去最高の単価、販売額を記録した実績を聞いても部会

審査講評

盛田 清秀 委員長

57戸の生産者で105haのスイカを栽培し、販売額が15.8億円で規模では中堅のスイカ生産組合。戸当たり販売額は2550万円で、組合員はおおむねスイカ専業農家である。

評価された第1点は、生産者主体で販売・作付け計画を作成し、新栽培方法・新品種の導入と栽培技術指導が行われ、高品質スイカの生産を通して市場からのクレームが一掃され、産地ブランドが向上するなど活発な部会活動が行われていることである。

第2に、こうした部会活動を担うのは、20～40歳の若手役員である。就農間もない時期に部会役員となって活動に参加することで産地活動の重要性を理解し、同時に技術力とリーダーシップが涵養され産地を担う人材が育成されている。突出したリーダーに依存するのではなく、分厚いリーダー層が形成され充実した産地活動が展開され、他の大産地に比べて規模が小さいながらも産地の持続性が確保されている。

第3に、作型は3タイプであるが、さらに各作型ごとに3つの時期別栽培型を設定し、部会の販売計画に基づいた作付け計画を部会員が順守し、生育状況を把握して精度の高い計画出荷を実践するなど計画的出荷体制を構築していることである。また栽培面では、病害発生予測システムを運用して適期防除に努め、農業使用量の低減を図り、消費者の安全・安心ニーズに対応している。

以上、部会活動の活性化は、スイカ価格暴落による危機をばねとした取り組みによるものであるが、栽培技術の革新・普及、市場ニーズに適した品種選択と品質保証、安定供給による販売先との信頼関係構築、若手就農者の確保と部会活動参加による次世代リーダー育成体制が充実している。部会としての活動、主体性発揮が鮮明で、高く評価できる。

コマツナ

共同経営の強みを生かして
コマツナの安定供給を実現

東京都江戸川区

K&K Farm

こはら ひでゆき かどくら しゅうじ
小原 英行さん 門倉 周史さん

わずか53aで年間5600万円を売り上げる農家がいる。東京都江戸川区の2戸のコマツナ農家が共同で立ち上げたK&K Farmだ。栽培技術や出荷規格を共有し、欠品することなく安定した出荷を実現することで、出荷先が求める品質と量を実現。大消費地の強みを生かした学校給食や高級スーパーマーケット向けの出荷で収益の最適化を進める。

K&K Farmについての詳細は右記の
二次元コードからもご覧いただけます



特別賞

Japan
Agriculture
Award東京という大消費地で営農
限られた農地で売上伸ばす

人口約70万人、人口密度は1km²当たり約1万4000人と人口が密集する江戸川区。この地で、江戸川区発祥の伝統野菜であるコマツナを生産するのが、小原農園と門倉農園が共同経営するK&K Farmだ。

両農園の小原英行さん（46）、門倉周史さん（40）の2人は、東京都農業祭農産物共進会で農林水産大臣賞や東京都知事賞などを複数回受賞する経歴を持つ。それぞれ市場を中心に出荷していたが、15年ほど前から農業経営の安定やさらなる向上を目指して、

学校給食や百貨店、高級スーパーなど、販売チャネルの多様化を図ってきた。

小原さんは、消費地の近さを生かし、学校給食への出荷に軸足を置く。学校給食卸売会社等と連携し、江戸川区以外にも出荷範囲を広げ、2000万円以上の売上を学校給食出荷で生み出す。

門倉さんは、収穫から陳列まで短時間で行える都市農業のメリットを生かし、三越伊勢丹やクイーンズ伊勢丹、成城石井など高級スーパーと直接契約を結び、高単価での販売を実現。高級スーパーと学校給食の2本柱で3000万円以上を売り上げる。

一方で、出荷先の信頼を得るために安定出荷は欠かせない。農業経営について話をする中で2人は意気投合し、平成29（2017）年に欠品防止や販路拡大を目的に経営の一部を共同で始めた。

契機は、新型コロナウイルス感染症拡大によってもたらされた。令和2（2020）年3月、販売先の主軸となっていた学校給食が3カ月ストップした。その際に、協力して危機を乗り越えたことで、より多くの面で共同経営することになり、K&K Farmが誕生した。

「販売先がゼロになり、眠れない日々が続いた。個人宅への宅配や、東日本大震災の復興支援でつながら

東京都江戸川区

東京都江戸川区は関東平野南部の東京湾最奥部に接する。比較的温暖な気候に恵まれ、年間平均気温は16.5℃。かつては旧江戸川、荒川などの河川により形成された沖積土壌だったが、千葉県などの近隣県から関東ローム層下層土（赤土）の客土により、現在ではほとんどの圃場が赤土改変畑となっている。河川が多く地下水位が高いため、多くの農家は防災兼用農業用井戸を整備し、地下水を利用している。



学校給食は草丈40～50cmで株を揃える

りができた三陸の塩蔵わかめを販売するなど、できることはなんでもやった」と小原さんは当時を振り返る。

生産性を追求し
強固な経営基盤を確立

K&K Farmは、欠品することなく安定した出荷を実現するため、圃場の拡大ではなく、出荷先で求められる品質と量を最適化することを目指している。両農園で出荷規格を共有することで、コマツナを融通しやすくなり、注文量より多めのコマツナを常に確保する。注文状況や生産状況も常に共有し、欠品を防いでいる。

また、年間で4品種のコマツナを使い分けることで品質を確保する。高温で栽培が難しい夏場は、耐暑性の高い「ひと夏の恋」を採用し、収量を確保。従来は10a当たり1500kgだった収量が同4500kgと3倍になり、夏場でも安定した出荷が可能になった。この数字は、東京都平均同1696kgの約2.7倍という驚異的な単収となっている。

かん水には、東京都の補助事業を活用して整備した、防災兼用農業用井戸の地下水を使用して、コストを削減。併せてタイマー付きスプリンクラーを設置して、かん水作業を省力化した。また、データに基づいた施肥量の調整、施設全体を覆う防虫ネットなど、農薬散布量を減らしつつも学校給食の出荷基準に耐えうる品質を維持し、生産技術を追求している。

現在、女性のパート従業員を約10名雇用。作業マニュアルの動画を作成し、理解できるまで繰り返しいつでも確認できるようにすることで、パートの技術力向上に役立てている。

これらの経営改善で、経営主の労働時間は1日約4～6時間、パート従業員と家族の作業時間はほぼ午前中のみなど、経費率の低い農業経営を実施し、K&K Farmの1時間当たりの売上は5930円と高い労働



田澤氏（左）からハーブ栽培のノウハウを学ぶ

生産性を達成した。

現在の作付面積は246aで、令和3（2021）年の年間出荷量は115t、売上は4780万円であったが、令和5（2023）年にはそれぞれ118t、5600万円となり、農業所得も2400万円にまで成長した。

地産地消の推進と
他農業者との協力体制構築

また、学校給食卸売業者と連携することで、多くの学校へ安定的にコマツナを供給する。配送は外注を基本とし、24時間いつでも引き取り可能になるよう業者と調整することで、作業時間を短縮した。

江戸川区内の他の農家や自治体、JAとも連携し、区内の学校に農家がコマツナを届ける取り組みにも積極的に参加。高齢化で出荷をやめる農家が出てくる中、K&K Farmが充填することで、ほとんどの学校でコマツナが食べられている。

先達の想いを継承
ハーブの栽培技術を学ぶ

江戸川区には、第20回日本農業賞・個別経営の部で大賞を受賞した田澤一慶さんのハーブ園がある。「田澤さんのハーブ園は江戸川区の宝。後継者がいないため、このままではなくなってしまう。僕らが引き継げば、田澤さんの名前も残る」と、K&K Farmでは、高齢となった田澤さんの農業経営を継承するため、栽培や出荷調製技術などの研修に励んでいる。

現在、田澤さんのハーブ園の経営規模は全盛期の半分程度に減少しているが、全盛期に勝るとも劣らない経営が目標だ。ハーブは、コマツナと同時並行で展開する予定で、すでに区外にハーブ農園を取得している。田澤さんの想いを受け継いだハーブが、出荷される日も近い。

私たちが作るコマツナは「生」がおすすりめです。ぜひサラダで！

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

北海道・有限会社 富田ファーム 富田泰雄さん

有機循環農法が理解された証

「絶対に出来ない」「成功した人はいない」と周囲に笑われながらも自分の目とデータを信じ、日々邁進してきました。基本の基を大事にして、家族に感謝して、牛が健康であれば言う事なし！ 審査員の皆さま、評価いただき有難うございました。



集団組織の部

宮城・農事組合法人 下高城ふぁあむ 代表理事 早坂成弘さん

「ぐるみ型」で農業を未来につなぐ

仲間と一緒に農作業に取り組む時間は、本当に楽しいものです。若い世代の力を借りて、今後も笑いの絶えない農業法人として、力を合わせてこの地域の農地を守っていきたいです。



個別経営の部

山梨・有限会社 M.A.C.Orchard 飯野公一さん

果樹産業の維持発展へ成長さらに

新しい果樹経営を目指して、労働環境、樹型の改良、土壌の肥培管理等を改善し、おいしい果実づくりに努めています。明るく楽しく事業を展開していき、地域の果樹産業の維持発展のため、さらなる成長を目指します。

個別経営の部

愛知・有限会社 千姓 都築興治さん 都築佳世さん

農業を人が集まる魅力的な産業へ

地域に根ざす農家だからこそ、地元を大切に、農家ならではの“おもてなし”精神で消費者の皆さんに感動を与え続けたいと思っています。次の時代の農業を取り巻く環境が、今よりも素晴らしく、かつ楽しいものになるよう、これからも新しいチャレンジを重ねていきたいです。



集団組織の部

石川・JA金沢市 砂丘地集出荷場西瓜部会 前部会長 清水大志さん

“うまいスイカ”を作り続ける

いいものをつくっていれば結果はついてくる、と信じてきました。この考えを部会員が意識しているからこそ、「金沢すいか」が量販店に求められるスイカに成長できたと思います。これからもニーズに応え続けていきます。



個別経営の部

愛媛・黒田みかん農園株式会社 黒田伊智男さん

ミカン一つ一つを大切に育てる

ミカンは手をかけるほど、見た目も味も良くなります。生産者にとっては数万個のうちの1個であっても、買ってくださった方にとっては大切な1個。これからも一つ一つ丹念に作り続けていきます。



集団組織の部

東京・K&K Farm 小原英行さん 門倉周史さん

先人の思い継ぎ、さらに洗練を

今後江戸川区では、高齢や相続を理由に農地を貸したい農業者が増加することが予想されます。K&K Farmが農地を積極的に借り受け、先達の想いを受け継ぎ、栽培技術をさらに洗練させ、地域のコマツナに関連する経済をさらに発展させていきたいと考えています。

第54回 日本農業賞の受賞者

個別経営の部

大賞

北海道興部町
有限会社
富田ファーム



大賞

山梨県南アルプス市
有限会社
M.A.C.Orchard



大賞

愛知県阿久比町
有限会社 千姓



特別賞

愛媛県八幡浜市
黒田みかん農園
株式会社



優 秀 賞

岐阜県飛騨市
農事組合法人 山勇畜産
(肉用牛)

山口県下関市
株式会社 エスケイサービス
(アスパラガス・イモ苗・接ぎ木等作業受託)

長崎県東彼杵町
福田 新也
(茶)

集団組織の部

大賞

宮城県色麻町
農事組合法人
下高城ふぁあむ



大賞

茨城県常陸大宮市
JA常陸
奥久慈枝物部会



大賞

石川県金沢市
JA金沢市
砂丘地集出荷場西瓜部会



特別賞

東京都江戸川区
K&K Farm



優 秀 賞

北海道芽室町
芽室町生食スイートコーン生産組合
(小麦・馬鈴薯・てん菜・豆)

岡山県美咲町
JA晴れの国岡山 久米南キュウリ部会
(きゅうり)

愛媛県鬼北町
JAえひめ南 鬼北ゆず部会
(ゆず)

第54回日本農業賞
審査委員

委員長 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)
白岩 立彦(京都大学 名誉教授)
菅谷 純子(筑波大学 生命環境系 教授)
納口 るり子(筑波大学 名誉教授)

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)
二村 睦子(日本生活協同組合連合会 常務理事)
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 解説委員会 解説委員)
相沢 孝義(日本放送協会 コンテンツ制作局 第2制作センター ライフ 部長)
杉山 隆之(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7年1月27日時点)

