

平成18年度（第45回）

農林水産祭受賞者の業績

（技術と経営）

—天皇杯・内閣総理大臣賞・日本農林漁業振興会会長賞—

平成19年3月

財団法人 日本農林漁業振興会

刊行にあたって

農林水産祭事業は、平成18年度で45回目を迎えました。

この事業の中心の一つである農林水産祭式典は、昨年11月23日に明治神宮会館で開催され、当日、天皇杯、内閣総理大臣賞及び日本農林漁業振興会会長賞が、7部門、併せて22の個人・団体に授与されました。

これらの受賞者は、全国で開催された315の農林水産祭参加表彰行事において見事に農林水産大臣賞を受賞した540人（含む団体）の最高峰に立つものとして、農林水産祭中央審査委員会の厳正な審査の中で評価されたものであり、あらためて祝意を表する次第であります。

前年度に引き続き、今回も、夫婦連名の受賞者が表彰されましたが、これは農林水産業の現場の実態を反映したものとして評価すべきものと考えます。

ここに刊行する「受賞者の業績」は、天皇杯等三賞の選賞審査に関与された各位のご尽力によりとりまとめられたものであり、中央審査委員会の八木会長「選賞審査報告」、各受賞者の「受賞者のことば」、それに各分野の専門家による受賞者（出品財）の技術的・経営的評価に関する部分で構成されております。この中から、今日の我が国の農林水産業を担う最先端の経営者像をお読み取りいただきたいと存じます。

この冊子が今後の我が国の農林水産業並びに農山漁村の発展の道しるべとして広く活用されることを期待するとともに、受賞者をはじめ、関係者各位の益々のご健勝とご活躍を祈念し、農林水産祭事業に対するさらなるご支援とご協力をお願いして刊行のことばといたします。

平成19年3月

財団法人 日本農林漁業振興会
理事長 宮田 勇

目 次

頁

選賞審査報告／農林水産祭中央審査委員会会長 八木宏典	1
各部門の業績	
〔農産部門〕	
天皇杯受賞／農事組合法人 和多農産	5
内閣総理大臣賞受賞／竹内峰夫	20
日本農林漁業振興会会長賞受賞／有限会社 平田パイロット	32
〔園芸部門〕	
天皇杯受賞／吹原繁男・ちあき	47
内閣総理大臣賞受賞／有限会社 渡辺園芸	60
日本農林漁業振興会会長賞受賞／有限会社 鶴田有機農園	75
〃 ／中野市豊田農産物加工施設利用組合	91
〔畜産部門〕	
天皇杯受賞／柴田輝男・誠子	101
内閣総理大臣賞受賞／佐古 保	111
日本農林漁業振興会会長賞受賞／佐藤貢・雪子	122
〔蚕糸・地域特産部門〕	
天皇杯受賞／有限会社 深緑茶房	131
内閣総理大臣賞受賞／有限会社 松井農産	152
日本農林漁業振興会会長賞受賞／谷津義和	167
〔林産部門〕	
天皇杯受賞／気仙木材加工協同組合連合会	183
内閣総理大臣賞受賞／瀬戸久志	195
日本農林漁業振興会会長賞受賞／道田憲逸	205
〔水産部門〕	
天皇杯受賞／株式会社 スギヨ	217
内閣総理大臣賞受賞／枕崎市漁業協同組合	231
日本農林漁業振興会会長賞受賞／折田 正	243
〔むらづくり部門〕	
天皇杯受賞／ふき活性化協議会	257
内閣総理大臣賞受賞／共栄地区を良くする会	274
日本農林漁業振興会会長賞受賞／中村集落	291

選 賞 審 査 報 告

平成18年11月23日に開催された農林水産祭式典において、天皇杯等三賞の授与に先立ち、八木宏典農林水産祭中央審査委員会会長から、選賞審査報告が行われました。

以下は、同報告の全文です。



審査報告を申し上げます。本年度の農林水産祭に参加いたしました315の行事において、農林水産大臣賞を受賞されました524点、およびむらづくり部門で農林水産大臣賞を受賞されました16点を対象に、農林水産祭中央審査委員会では、書面審査および現地調査を通じて、慎重な審査を重ねてまいりました。その結果、農産、園芸、畜産、蚕糸・地域特産、林産、水産、むらづくりの7部門において、天皇杯、内閣総理大臣賞、日本農林漁業振興会会長賞の3賞合わせて22点の受賞者を決定いたしました。

受賞者の方々のそれぞれの業績につきましては、お手元にあります資料に概要が記載されておりますので、それをお読みいただくことといたしまして、今回の農林水産祭の受賞者全体を通じて、印象深かった幾つの特徴点について申し上げて、審査報告とさせていただきます。

まず第1の点は、いずれの受賞者もしっかりとした経営の理念を持ち、先駆的な技術の開発や導入、実用化を通じて、積極的に事業を展開しているという点であります。水産部門で天皇杯を受賞した石川県の(株)スギヨは独自の技術開発によって、地域の誇るズワイガニの風味と食感を見事に再現した蒲鉾を開発し、日本の伝統食品を世界に広め、水産加工業界の活性化に貢献しておりますし、園芸部門で天皇杯を受賞した長崎県の吹原繁男・ちあきご夫妻は「べたがけ+マルチ栽培」や鮮度保持、横詰め出荷など先駆的な技術導入によって高品質・周年栽培のブロッコリー9ha経営を実現しています。園芸部門で内閣総理大臣賞を受賞した静岡県の(有)渡辺園芸は独自の「ミスト繁殖法」やオリジナル品種の開発を通じて、日本で初めて

クレマチスの大量生産に成功し商品性のある花として普及させ、現在はアジアだけでなくデンマークにも輸出しております。また、畜産部門で内閣総理大臣賞を受賞した岐阜県の佐古保氏は中山間地の狭小な遊休農地を活用した自給飼料生産をベースに、他に類例をみないきわめて優れた繁殖技術、肥育技術によって、高品質な肥育牛一貫経営を実現しています。第2の点は、多くの受賞者が地域の資源や生態系を巧みに活用するとともに、土づくりを重視した生産に取り組んでいるという点であります。畜産部門で天皇杯を受賞した秋田県の柴田輝男・誠子ご夫妻は遊休農地39haの積極的な活用による良質な自給飼料生産と、E TやF 1生産による和牛農家群との地域連携、耕種農家への堆肥販売などによる安定した経営を確立しており、農産部門で内閣総理大臣賞を受賞した北海道の竹内峰夫氏は堆肥の投入と緑肥の導入などを組み合わせた輪作をベースに、大規模畑作経営で高単収小麦生産を実現しています。蚕糸・地域特産部門で内閣総理大臣賞を受賞した群馬県の(有)松井農産は環境に配慮した輪作と土づくりによる高品質で安定したこんにゃく栽培の成果に成功して、付加価値の高い商品づくりと販路の拡大に取り組んでいます。

第3の点は、多くの受賞者が時代の動きをよく読み、消費者の嗜好をしっかりと把握して、ニーズに合わせた質の高い農林水産物の生産・販売を展開しているという点であります。蚕糸・地域特産部門で天皇杯を受賞した三重県の(有)深緑茶房はエコファーマーの認定を受け、3戸で安全・安心な「伊勢茶」の栽培・加工・小売・喫茶の一貫した共同経営を行い、店頭販売やイベントを通して消費者の要望を積極的に把握し、新たな茶製品の開発・販売を進めています。林産部門で内閣総理大臣賞を受賞した静岡県瀬戸久志氏は北駿（ほくえん）式ワサビ田で高品質母株を使った組織培養苗の使用により、形質の揃った高品質な真妻（まづま）種ワサビの2年物を周年市場出荷できる体制を確立しています。また、水産部門で内閣総理大臣賞を受賞した鹿児島県の枕崎市漁業協同組合は船上での活きしめ・脱血処理とライン凍結により、消費者の求める高鮮度な一本釣りカツオを「枕崎ぶえん鰹」の地域ブランドで出荷しています。

第4の点は、多くの受賞者が後継者の育成にも力を入れ、また、自らの経営だけでなく、地域振興のためにも努力しているという点であります。農産部門で天皇杯を受賞した石川県の(農)和多農産は自ら16集落にまたがる75haの大規模水田作経営に

取り組むだけでなく、施設内の宿泊施設で延べ300人以上もの研修者の育成を行っています。また、林産部門で天皇杯を受賞した岩手県の気仙木材加工協同組合連合会はJAS認定を受け、素材生産から加工・流通に至る一貫した製品管理と市場ニーズに即応した製材品生産に取り組む、地域の協同組合として「気仙スギ」ブランドの確立に貢献しています。

さらに、むらづくり部門で天皇杯を受賞した大分県豊後高田市のふき活性化協議会のように、「農業と観光が調和した地域づくり」をスローガンに、3集落1農場の集落営農を確立するとともに、合鴨を核とした6次産業化、体験交流と宿泊、食農教育、UIターンの受け入れなど多様な地域活性化の取り組みや、むらづくり部門で内閣総理大臣賞を受賞した和歌山県印南町の共栄地区を良くする会のように、「一村一心」をスローガンに、環境保全型農業に取り組み、若い世代を中心に地区住民が一体となった、伝統芸能、環境美化、交流イベントなどへの取り組みなども、これからの地域振興のモデルとして大いに注目されるものであります。

どの受賞者も、これまでのたゆまぬ努力の結果として、今日のような卓越した業績を築いてこられたわけですが、このような受賞者の方々の先進的な技術、経営、地域振興への取り組みが、これから農業を志す若い者たちのモデルとなり、また目標となって全国へと普及し、日本農業の大きなうねりになることを期待いたしまして、審査報告を終わらせていただきます。

天皇杯受賞

出品財 経営（水稲・麦・大豆）

受賞者 農事組合法人 和多農産

住所 石川県能美市

受賞者のことば 農事組合法人 和多農産 代表 和多 昇

私たち(豊和多農産は、当初、夫婦二人三脚で水稲30haを家族経営するというとてつもない大きい夢、日本一を目標に受託作業から全面委託に移行しました。

その間、地権者からの温かい声や感謝の言葉を掛けられるたびに、皆様が並々ならぬ想いで農地を守っているのだと感じ、大地の大切さを心の励みにがんばってきました。

平成7年に法人を設立しましたが、経営理念は、単なる生きる糧としてではなく

- 一、農地は地球の宝物である
- 一、百年未来に地球社会に貢献できる農業経営の確立を目指す
- 一、経営者たる者常に担い手の人材発掘、育成をすること
- 一、家族や社会の為に労力を惜しまず、智慧を出し日々自己改革に努力する

を掲げました。

受賞者のことば

今回の受賞については、経営中心よりも地域と共に農業生産にかかわる全ての人々に感謝し、農業をやりたい都会の人にも就農を出来る場や情報を積極的に提供し、利益中心の経営でなく地域と共に歩んだ経営と若い人たちの人材育成が評価されたのではないかと思います、これも一重に関係各位のご指導の賜と深く感謝申し上げます。

これを契機に農業に就農する人の一人でも多くに農業の楽しさ、物を育てる喜び、人の心を豊かにしてくれる産業として理解してもらい、私達自身も低コスト、直播技術を修得し、地域農業の再構築に努力していきたいと思えます。

地域の概要

1. 地域の立地条件

石川県能美市は石川県南部に位置し、西南に白山、東には大日山を望み、その山系から注ぐ手取川流域にある。気象は典型的な日本海側気候であり、夏季は気温が高く、雨量が少ない反面、冬季は低温で雨量が多く、日射量が極めて少ない。

また、能美市は根上町、寺井町、辰口町の3町が平成17年2月に合併し誕生した新市である。人口4万8千人、総面積83.85km²、金沢市へは約50kmの距離にあり、通勤圏内となっている。また、JR北陸本線、国道8号線、北陸自動車道が域内を通っているため、京阪神、中京地区といった大都市圏へのアクセスも容易である(第1図)。

第1図 能美市の位置



2. 地域農業の概要

能美市は総耕地面積1,926ha（耕地率23%）、販売農家数762戸、そのうち専業77戸、第一種兼業88戸、第二種兼業597戸（2005年世界農林業センサス）であり、非常に兼業化率の高い地域である。金沢市、小松市への交通の便がよいこと、市内においても液晶ディスプレイ等の製造工場があり、雇用が確保されていることが要因であると考えられる。

また、耕地面積のうち水稲作付面積は1,340ha（70%）、生産高でも74%を占めており、水稲作に特化した地域と言える。作付品種はコシヒカリ（87%）、ゆめみづほ（8%）が主なものとなっている。

その他の品目としては、大麦の作付が118haとなっており、県内でも有数の産地を形成し

第1表 平成17年産の水稲作付状況 (単位：ha)

	早生品種			中生品種			合計
	ゆめみづほ	ひとめぼれ	その他	コシヒカリ	カグラモチ	その他	
能美市	104	10	26	1,171	8	21	1,340

ている。主に(株)はくばくや京都グリーンシステム(株)へ麦茶用として販売されている。また、大豆生産（品種はエンレイ）も行われているが、作付面積は68haと小さく、品質も3等及び特定加工用がほとんどを占めている（第2表）。

第2表 農作物栽培面積 (単位：ha)

市町村	水稲	六条大麦	かんしょ	大豆	野菜		果樹	たばこ	い草	飼料作物
					はくいしよ	はくいしよ				
小松市	2,870	331	13	111	274	25	17	12	3	-
加賀市	2,550	29	7	105	256	28	121	13	-	3
能美市	1,340	118	3	68	68	8	0	-	-	51
川北町	597	75	0	39	19	4	8	-	-	0
合計	7,357	553	23	323	617	65	146	25	3	54

資料：「平成17年産石川作物統計」（H18年3月）・・・水稲、六条大麦、かんしょ、大豆、牧草
 「石川農林水産統計年報（農林編）」（H16～17年）・・・野菜、果樹

受賞者の略歴及び経営概要

和多昇氏は昭和41年、高校卒業と同時に就農し、自作地2.3haで稲作経営をスタートさせた。田植え、刈り取り等の農作業は当初、手作業だったが、昭和46年より機械化を本格的に進め、バインダー、乾燥機、トラクターを導入したのを始

めとし、機械装備の拡充を進め、続いて田植機、コンバインを装備したのに伴い徐々に作業受託による規模拡大を進めた。地域の先輩農業者からのアドバイスもあり、現金収入を得るため育苗ハウスを整備し、硬化苗販売を始めたところ、この苗販売が契機となり、作業受託が進んだ。

昭和54年、妻・和子氏が本格的に農業経営に参画することとなり、機械作業・栽培管理は昇氏、経営・労務管理は和子氏と役割を分担した経営を確立した。このころから夫婦2人による10年後の「30ha大規模経営」を目指し、新たなスタートを切った。このとき、県の補助事業を受けて、ライスセンターの建設、育苗ハウスの増設、自動スプリンクラーの設置を行ったところ、育苗の受託もJAからの委託生産も含めて順調に拡大し、昭和61年には20,000箱に達した。周辺農家からの苗の受託販売は地域の他の農家の方々とのコミュニケーション、ネットワーク作りに役立ち、更なる作業受託による規模拡大が進み、その結果、昭和62年には目標の経営面積30haを超えた。同時に、経営の多角化を進め、昭和62年には収穫物を利用したかき餅、平成4年にはみその生産を開始した。

平成7年には家族経営から社会的に信用度の高い法人経営にするため農事組合法人「和多農産」を設立した。現在は経営主である和多昇氏、妻の和子氏、長男で後継者の真智氏、後継者と同年代である3名の社員からなる法人となっている。法人で雇用する若者を探すうち、農業に関心のある若者は多いのではないかとの印象を受け、彼らに農業を知ってもらう努力の必要性を感じた。そこで平成8年には事務所兼研修所を建設し、若者が農業を学ぶ機会を提供した。更に、米の美味しさを知ってもらうために収穫物である米や加工品のかき餅、みそを販売するための店舗を開設した。これは地域とのコミュニケーションや情報交換の場としても機能を発揮するようになり、地域の人々が集うサロンのような役割を果たすようになっていく。

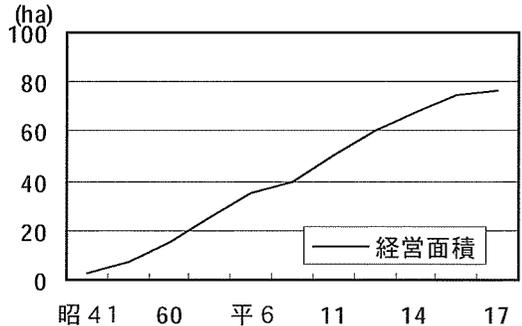
和多昇氏は就農当初から地域農業のリーダーとして農業青少年グループ連絡協議会会長（昭和47～48年）、辰口町中核農家連絡協議会会長（昭和60～現在）、農協理事（昭和63～平成3年）、小松能美地区中核農家連絡協議会会長（平成12～15年）農業委員（平成8～14年）等を務め、地域農業の振興に尽力してきた。現在も石川ふるさとの味協議会会長を務めており、農業のPR、後輩の指導を積極

第3表 略歴及び経営面積の推移

年度	法人	代表理事・理事	経営面積 (ha)	
				受託作業
昭和41年		自作地2.3haで就農。薬加工品製造販売。田植え、刈り取り等の農作業は手作業	2.3	
昭和46年		機械化の始まり、バインダー、乾燥機 (27石)、トラクター(17ps)導入		
昭和47年		(昇) 石川県農業青少年グループ連絡協議会会長～48年和子さんと結婚		
昭和48年		機械装備拡充。歩行用田植機 (2条)、自脱型コンバイン (2条)、パイプハウス (1,000箱収容)。作業受託、硬化苗販売始める。		苗500箱でスタート
昭和55年		規模拡大進む。ライスセンター (30ha規模)、育苗ハウス整備。父死亡により薬加工品製造をやめる、和子さん本格的に経営に参画。転作に大麦作付け始める。	7	13
昭和60年		(昇) 辰口町 (現能美市) 中核農家連絡協議会会長～現在	15	10
昭和61年		(和子) 加工品「かきもち」の製造始める。62年苗販売2万個に達する。		
昭和63年		大豆の作付け始める。(昇) 能美郡農業協同組合理事～平成3年	25	7
平成3年		(昇) 能美郡農業協同組合監事～平成6年。育苗は床土→マットへ		
平成4年		(和子) 味噌加工始める		
平成5年		機械利用組合設立。コンバイン、トラクター、田植機、乾燥機装備		
平成6年		(昇) 能美農業協同組合理事～平成12年。	35	7
平成7年	農事組合法人「和多農産」設立 米保冷蔵庫、飲食関連設備 認定農業者に認定 (辰口町)	(昇) 石川県農業士 (初代認定)	40	4
平成8年	事務所兼研修所兼店舗建設。 おにぎり喫茶「こんとチロ」をオープン 米の直売始める。法人協会に加入	(昇) 辰口町農業委員～平成14 (和子) 小松能美地区中核農家連絡協議会女性部長～現在		
平成11年	長男就農	(和子) 農業普及協力委員～現在	50	4
平成12年		(昇) 小松能美地区中核農家連絡協議会会長～平成15年 (昇) 石川県中核農家連絡協議会会長～平成15年 長男結婚		
平成13年	石川ふるさとの味協議会設立 14名米販売の能美管内の配達始める	(昇) 石川ふるさとの味協議会会長～現在	60	8
平成14年		(和子) 辰口町農業委員～平成16年	68	10
平成16年	特定農業法人に認定	(和子) 石川県中核農家連絡協議会副会長～現在	75	10
平成17年	やまと涼々アグリネット会員 (社)日本農業法人協会家族経営協定締結 (昇夫妻、長男夫婦)	(和子) 能美農業委員～ ◇ 農業法人雇用高度化懇談会委員 ◇ 能美市里山振興協議会委員	77	10

的に行っている。また、妻の和子氏も小松能美地区中核農家連絡協議会女性部長、石川県中核農家連絡協議会副会長、平成14年からは辰口町（当時）で初めての女性農業委員に選ばれ、女性の社会参画の先頭に立ち、女性ならではの新しい感覚で地域農業の振興に取り組んでいる（第2図、第3表）。

第2図 経営面積の推移



1. 一戸一法人（家族経営）による大規模水田経営の確立

和多昇氏の経営面積は、能美市辰口地区農地の10%を占めている。妻の和子氏とともに、水稻を中心とした経営を行っており、平成7年には農事組合法人「和多農産」を設立、機械作業・栽培管理は昇氏、経営・労務管理は和子氏と家族経営による役割分担を確立し（後継者夫妻との間では、平成14年に家族経営協定を締結し、役割分担、労働時間、休日等を明確に定めており、各人が責任感とやる気、ゆとりを持った経営に取り組んでいる）、一戸一法人としては県内でも最大クラスの経営を実現している。事業総収入は平成16年度で92,574千円、平成17年度で106,013千円となっている。



写真1 右から和多氏ご夫妻、後継者ご夫妻

2. 省力・低コスト化技術の導入による効率経営を実現

新技術の導入にも熱心に取り組んでおり、平成11年に長男・真智氏が就農したのを機に水稻の湛水直播栽培を導入し、現在のところ、水稻作付の4割でこの直播栽培による栽培を行っている。同時に、省力的な育苗方法であるプール育苗、

側条施肥田植機による全量基肥施用にも取り組み、10a当たりの労働時間で県平均の6割、生産費では7割の省力・低コスト生産を実現している。

3. 規模拡大を実現しつつ多角化も追求

昇氏は昭和41年に就農したが、当時はわずか自作地2.3haのみの経営面積であった。その後規模拡大を続け、約40年かけて75haの経営面積となった。また、水稲作のみに止まらず、平成8年には事務所兼研修所兼店舗を整備し、おにぎり喫茶「こんとチロ」を開き、米の直売も始めた。苗販売やかき餅、みそ生産を行うなど経営の多角化を図りつつ、利用権設定による規模拡大にも取り組んでいる。

4. 明確な理念と地権者・消費者とのコミュニケーション

収穫した米は農地を借り受けている地権者には安く販売し、さらに地域の地権者達への感謝の気持ちから「餅つき体験」や「田植え等の農作業体験」、「収穫感謝祭（22年間継続）」を催している。直売、上記の各種イベントを通じた消費者や地権者とのコミュニケーションを大切に、積極的な交流を図っており、そこから得られた知識や情報を経営に活かしている。

5. 優れた後継者育成と農業教育

和多氏夫妻は就農した後継者夫婦との間で家族経営協定を締結し、家族のきずなど経営の拡大を両立した理想的な農業経営を実現しており、将来への備えを万全なものとしてきた。また、地域農業を支えるのは「人材」との考えから、人材育成にも取り組み、農業後継者や新規就農希望者として研修所に300人を超える研修生を受け入れ、研修を通して農業の楽しさや厳しさを体験させ、和多氏自身が学び取った経験と方法を伝授している。彼らは全国に散らばり、和多氏を中心としたネットワークを築いている。

6. 地元を中心とした顧客開拓と自社ブランド米の開発

米の販売先としてはJA、小売り・卸業者、一般顧客が各々3分の1ずつを占めており、特に一般顧客に対しては名簿等の情報をパソコンで管理しつつ、ホー

ムページでメッセージを発信するとともに毎年商品サンプルを付けたダイレクトメールを送り、確保・拡大に努めている。また、ニーズに応じた商品を個々の消費者ごとに提供するサービスを行っており、その結果、徐々に口コミを通じて販売が拡大している。

7. 優れた地域貢献

「農地は地球の宝」という経営理念のもと、地域とともに歩むという姿勢からブロックローテーションへ積極的に参加し、特定農業法人の認定も受けている。また、昇氏は農業委員や農協理事、石川県中核農家連絡協議会委員など、また和子氏は小松地区中核農家連絡協議会女性部長、農業委員（女性は辰口町初）とご夫妻ともに数多くの役職を務め、積極的に発言し地域に貢献している。

受賞財の特色

1. 和多ブランドを支える技術

就農以来、順調に利用権設定による規模拡大が進み、平成16年の経営面積は75haに達した。作付面積の内訳は水稲55ha、大豆13ha、大麦7haとなっており、さらに水稲のうち24haは直播栽培を行っている。

手取川流域という地下浸透の大きい土壌を持つ地域内であって、経営耕地は17集落、地権者約140名、筆数471と広範囲に広がっている（最も遠いほ場は法人事務所から3kmほど離れている）ため、ほ場管理作業は非常に難しいが、毎日のこまめなほ場の見回り、法人内での作業手順の綿密な打ち合わせによる効率的な作業を心がけている。また、地域の水の特性を十分に把握している和多氏ならではの状況に応じた水の掛け引きという高水準の技術を駆使し管理している。

(1) 土づくり

過繁茂による倒伏を防ぎ、良食味を追求したこだわりの米づくりを行うため、10a当たりの収量を480kg以下に抑えるとともに、土と稲の潜在能力を最大限に引き出す栽培に努めている。ほ場への稲わら、もみ殻の全量還元を行っており、これらの腐熟促進並びにヒエ等雑草の休眠打破を目的に石灰窒素を散布している。

第4表 平成16年和多農産の経営面積

(単位 面積：a)

地目		水田	畑	樹園地	耕地計	山林	牧野 牧草地	農用地 合計
区分								
経営面積 (a)		7,491	-	-			-	7,491
(うち受託面積)		(7,491)	(-)	(-)			(-)	(7,491)
受託面積 (a)	作業受託	水稲苗 400箱						
		春作業 6.0ha						
		秋作業 1.5ha						

第5表 平成16年品目別作付面積

(単位：a)

種類	水稲	大豆	大麦	合計
面積	5,447	1,297	747	7,491

さらに秋耕の実施により雑草の発生を抑制するとともに、春先の耕起作業の省力化を図っている。

また、大豆、大麦は転作作物としてだけではなく、土づくりの点でも重要であると考えられており、ブロックローテーションによるほ場への定期的な大豆、大麦の導入により、田畑輪換を行い、乾土効果による土づくりを行っている。

(2) 苗づくり

プール育苗は育苗箱をハウス内に作った簡易プールの中に沈め、15葉期以降は湛水状態で育苗を行う技術であり、プール内に水を入れるだけであるため、水管理そのものも容易であり、また、水の掛け引きによって容易に稲体の温度管理ができることから、従来の育苗方法では必要不可欠であった日々のハウスの開閉が不要になり、栽培の省力化が可能となる。和多農産ではプール育苗による苗づくりを実施し、かん水・換気作業の省力化を図っており、かつ100gという薄播きを行い、苗の過繁茂による徒長を防ぎ、適切な水管理と温度管理により、病害虫の影響のない健全苗の育成に努めている。プール育苗は一般的に苗の成長が良いという特徴を持つが、根の生育が旺盛なため、稚苗であっても移植時に苗が受けるストレスは小さく、活着が良いとされる。和多農産でもこの特性を活かして、ハウス内で30日から40日間で十分な時間をかけて苗づくりを行っている。

更に、ウレタンマットを用いることで苗箱の軽量化を図り、田植え時の苗運びを軽減し、体への負担が少ない農作業を実現している。

(3) 移植栽培

田植えは側条施肥田植機で行い、全量基肥施肥により省力化、化学肥料を2割程度削減した環境にやさしい栽培を行っている。

農薬も除草剤1回、基幹防除1回の最低限な量に抑えている。

すべての集落で土壌分析を行い、その結果を基にほ場毎にきめ細かい適切な肥培管理を行っている。

(4) 直播栽培

平成11年、長男・真智氏が就農したのを機に、湛水直播栽培を開始した。導入当初から直播栽培は真智氏が担当しており、初年度は実施面積18haに対して、約3haが種子コーティングの不具合から出芽しないという失敗もあったが、改良を重ね、徐々に栽培技術を確認しつつある。平成16年には24haで直播栽培を行っており、全水稻経営面積に占める割合は4割にも達している。これは県内有数規模での直播栽培である。品種構成はコシヒカリが中心であり、直播栽培では非常に倒伏しやすいが、施肥を抑え気味に栽培管理を丁寧に行うことで倒伏を半分以下の面積に抑えている。その結果、直播栽培の10aあたりの収量は468kg（H17）となり、移植栽培（478kg/10a）と遜色のない収量を上げるまでとなった。

直播栽培は省力化技術として労働時間の削減や作業分散の効果を発揮するだけでなく、近年、全国で顕在化している登熟期の高温化による収量の低下や白未熟粒の増加といった品質低下に対しても登熟期間が遅くなるため有効な対策であると評価されている。和多農産においても同様の評価をしており、乳白粒や胴割粒の多発による品質低下が起これば、良質な米を提供できなくなることから起こってしまう顧客離れを防ぐために、積極的に導入を進めてきた。今後の規模拡大のために直播栽培は必要な技術であり、経営面積拡大に応じて栽培面積を増加させていく予定である。

(5) 作業体系

水稻の栽培品種の構成はコシヒカリの他、ミルキーQueen、ゆめみづほ、ヒメノモチ等であり、中生、早生品種を組み合わせ、さらに移植栽培と直播栽培体

系で作期分散を図り、作業集中を回避している（第6表）。これにより、作業者6名程度で75haを栽培するという大規模経営が実現できた。特に直播栽培の播種作業は期間こそ1週間程度必要であるが、苗運びや苗補給の作業が不要であるため、真智氏一人で行うことができ、他の作業者は育苗、ほ場準備、田植作業に従事することが可能と



写真2 直播栽培の播種作業

なった。本来であれば、作業が集中し規模拡大への障害となりかねない4月～5月の作業が軽減されることとなり、規模拡大がスムーズに進んでいる（第3図）。

規模拡大を進め経営の安定を図るとともに、農業者にやさしく持続可能な経営を目指し、上記のようなプール育苗、直播技術といった省力化技術を積極的に取り入れた結果、10a当たりの労働時間は19時間と石川県指標32時間を大幅に下回り（60%）、ゆとりのある農業経営を実現した（第7表）。

収穫は自己保有の3台のコンバインで行っており、各オペレーターの技術は高く、地権者や委託農家から高い信頼を得ている。収穫後の乾燥は自然乾燥に近い35℃以下で長時間かけてじっくりと行い、舂すりした後、低温庫に貯蔵し、品質保持に努めている。

第6表 和多農産の水稲品種別作付状況

（単位：a）

年度	コシヒカリ	ミルクキーン	ゆめみづほ	ヒメノモチ	合計
平成14年	1,551	1,453	792	1,120	4,916
平成15年	2,303	1,454	587	1,185	5,529
平成16年	2,578	1,513	124	1,232	5,447

毎年の営農計画作成は作付前年の12月頃からスタートし、過去の販売実績か

第3図 作業体系

種類	月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
	水	移植			育苗 × ——— ×	田植 △ —△				収穫 ☆ ——— ☆			
稲	直播				播種 × — ×					収穫 ☆ ——— ☆			

ら作付品種の構成を考え、ブロックローテーションを確認した上で、2月くらいまで十分に時間をかけて行う。この際、ほ場毎の栽培計画や作業スケジュールの管理はパソコンを使わず、紙面上で行う。何度も計画を作成し直す必要があるが、実際に手を使って計画を練ることで得られる後継者や社員への教育効果は大変大きいと考えているため、あえてローテクな方法を用いている（写真3）。

第7表 労働時間、収量の県内生産指標との比較

作目	10a当たりの労働時間			10a当たり収量		
	和多農産	指標	比率	和多農産	指標	比率
水稲	19時間	32時間	60%	479kg	491kg	98%
大麦	5時間	5時間	100%	267kg	270kg	99%
大豆	6時間	14時間	79%	92kg	90kg	102%

①和多農産10a当たり労働時間は経営管理・営業活動を除いた時間である。

②10a当たり労働時間の指標は「県農林統計」による。

③10a当たり収量の指標は「県農林統計」による。

また、ほ場の特性等の情報管理にはパソコンは利用せず、すべて記憶に頼ることとしている。日々の栽培管理や生育情報に関しても同様であり、家族や従事者との間で毎朝のミーティングと作業後の反省を綿密に行うことでお互いの知識レベルを合わせ、作業に支障が生じないようにしている。この方法も同様に人材育成にとって大切なことであると昇氏は考えているため、安易には栽培に関してパソコンを導入しないこととしている。

最近では、近隣の法人が乾田不耕起V溝直播栽培に取組み始めたところであるが、この栽培法は一般的に湛水直播に比べると、①種子コーティング作業が不要となる、②4～5月の代かきを降雪前もしくは3月の雪解け直後にずらすことができる等という利点を持ち、更なる規模拡大時に障害となる作業ピークの解消につな

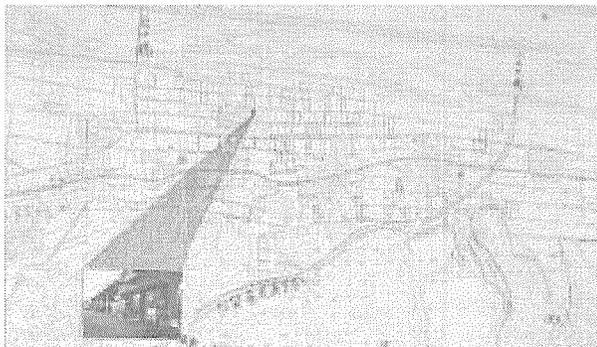


写真3 ほ場管理図

がると考えられている。和多氏もこのメリットに注目しており、すでに同栽培が行われているほ場の調査を行う等、新たに習得し、導入することを考えている。

2. 人との出会い、地域を大切にした経営

(1) 地元を中心とした顧客開拓と自社ブランド米の開発

経営の面では地域や顧客との信頼関係を最も重要視し、「農地があって初めて米生産ができる」という農地を提供する地域の地権者や周辺の消費者に対する感謝の気持ちから「餅つき体験」、「田植え等の農作業体験」等交流イベントの企画や収穫感謝祭を行っている。

土づくりの面からだけでなく、地域との共存という点からも転作の重要性を認識しており、ブロックローテーションに積極的に参加し、機械の汎用利用や省力栽培が可能である大豆、大麦栽培を生産調整対応として栽培している。これら収穫物を利用したかき餅生産や味噌加工にも取組み、多角的な経営を進めてきたが、さらに平成8年には事務所兼研修所兼店舗を建設し、アンテナショップと地域交流の場としてサロン機能を備えたおにぎり喫茶「こんとチロ」を開いた。この時から混米機を導入し、コシヒカリとミルクキーンを主体とした独自ブランド米を生産・販売している。

直売開始当初は、小松市等の近隣市町村内で新聞や戸別に折り込み広告を入れるといった宣伝活動を行っていたが、思うほど販売は伸びなかった。その後、地権者を中心に宅配による販売を始めたところ、評判となり、徐々に直接販売による取扱量が増加してきた。現在の販売先はJA、小売り・卸業者、一般顧客が各々3分の1を占めており、特に一般顧客に対しては好みに応じた割合でコシヒカリとミルクキーンをブレンドした商品を提供しており、口コミを通して販路が拡大している。特にミルクキーンの場合は単品としてよりもブレンドした方が消費者の受けが良いことが多々あることが分かり、更に消費者によってブレンド割合にも好みがあることをイベント等の交流を通して知るところとなったので、個々の消費者の好みに応じたブレンド割合で商品を提供するサービスも開始している。また、商品に親しみを持ってもらおうという考えから、独自の包装袋も作っている。顧客管理はパソコンで行い、HPを活用して情報発信すると

もに、毎年商品サンプル付きダイレクトメールを送り、顧客の確保・拡大に努めている。ただし、派手な宣伝や価格競争はせず、「食べてもらって評価を得られれば、ずっと続けて買ってもらえる」との強い信念から、品質による競争を心がけている。実際に販売単価はコシヒカリ 5kg当たり2,500円という価格であるが、何度も繰り返し購入する消費者も多い。

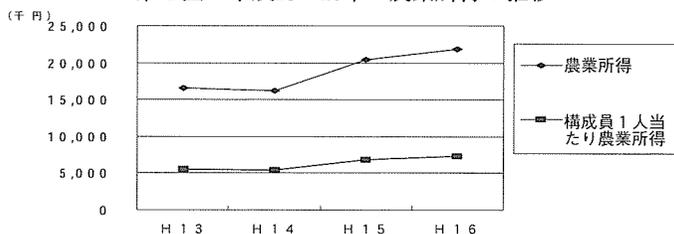
平成16年度の総事業収入は9,250万円、農業所得は2,180万円であり、構成員一人当たりの所得も約700万円となっており上昇傾向にある。

また、地権者等の周辺消費者には商品を宅配し、きめの細かいサービスを行うとともに、顔を合わせてのコミュニケーションを通じて消費者の声を直接聞くことを心がけている。こうした機会から得られた情報は商品や経営面での改善に活かしている。

第4図 平成13～16年の農業所得の推移

(2) 人材育成 の取組と地域農 業への貢献

地域農業を支
えるのは「農地」、
それにもう一つ



の柱は「人材」であると考える和多氏は、昭和54年から現在に至るまで300人を超える農業後継者や新規就農希望者、学生、農業関連機関の職員等幅広い研修生を受け入れてきた。研修を通じて農業の基本とも言うべき水と土の働き、太陽の恵みを受けてどのように作物が育っていくのかを体得させている。また、農業後継者や新規参入希望者には農作業の厳しさを体験させて、和多氏自らが今まで学び取った経験と方法を伝授し、実際に就農した際にすぐに役立つ実践的な教育を行っている。研修生達は和多氏を中心



写真4 独自の包装袋による「和大多米」

としたネットワークを形成し、相互に行き来をする等情報交換を積極的に行っている。

また、近隣の北陸先端科学技術大学院大学の学生が起こした農業ベンチャー企業に対して、研究ほ場として温室を提供し、伝統加賀野菜「金時草」の水耕栽培という新しい農業技術の創造を支援するとともに、自らも積極的に学生と交流し、新しい知見を吸収している。

地元NPO法人「エコみらい塾」が取り組む菜種油からBDFを製造する試みである「菜の花プロジェクト」に協力するためにほ場を提供する等環境問題への関心も高く、ナタネ栽培に協力することで地域の景観形成にも貢献している。

従来から、地域のほ場を守るために条件の悪い農地であっても作業委託を引き受けてきたが、平成16年には特定農業法人の認定を受け、より一層地域との結びつきを強めた経営を目指している。

和多氏夫妻は農協の理事、農業委員や石川県中核農家連絡協議会の役員等地域から県段階まで様々な役職を務めてきた。農業への理解のため、地域のために積極的に発言をしており、地域のリーダーとして活躍している。

このような姿勢のため、近隣の大規模農業生産法人とも良好な関係を保ち続け、作業機械の貸し借り、情報のやり取りといった協力も多々行われている。

今後の方向

「農地は地球の宝」を経営理念に掲げ、地域で農業を継続的に営むことをまず第一に考え、次世代を担う後継者の育成に努めている。また、化学肥料や農薬の使用量を削減する地球環境にやさしい農業を実践しており、持続的な農業、農地利用を続けていくことを考えている。このように人にも環境にも持続的な農業を行うという明確な理念の下で、100ha経営を目指し、労働力の確保などの課題を解決しながら、経営を安定させるために経営規模と販売網を拡大していく予定である。

(執筆者 農林水産省生産局農産振興課稲班稲係長 井上俊樹)

内閣総理大臣賞受賞

出品財 経営（麦）

受賞者 竹内 峰夫

住 所 北海道斜里郡小清水町

受賞者のことば

竹内 峰夫

この度の農林水産祭において、内閣総理大臣賞という大変名誉ある賞を頂き、ただ驚きと喜びで一杯であります。

私の住む北海道小清水町は人口6千人足らずの小さな町で、農家戸数372戸、農地面積約9,300haの農村地帯であります。畑作では甜菜、馬鈴薯、小麦の基幹作物を中心に作付けされており、青果部門においても人参、牛蒡、玉葱をはじめ15種類以上の野菜を栽培、町内生産高の20%を占めております。また、酪農家も15%程度おり、畑から取出された小麦のからは酪農家へ渡され良質な堆肥となって畑作農家へ還元される、いわば循環型農業を実践している町でもあります。

私の30数年間の農業理念は『健康な土からこそ健康な作物ができる』であります。土は作物を作る生産工場でありますし、土を大切にすることにより土が助けてくれると信じております。農家は作物を作り育てるプロであります。しかしながら天候相手の職業であり思うように出来ないこともあります。肥沃で健康な土壌を作ることによって天候に少しでも左右されることなくコンスタントに生産をあげることが出来ると思います。

また、土（土地）は子・孫と伝えていく財産であり粗末にして自分の代だ

受賞者のことば

けで終わらせてはいけません。だからこそ大切にすべきだと思いますし、1年間作物を育てるために働いた土に感謝し、「また来年もお願いします」と有機質・堆肥などを還元すべきだと思うのです。今後もオホーツクの大地、これからの日本の食糧基地のためにも輪作体系の確立と有機質の投入を積極的に行い、土づくりと農産物の更なる品質向上に努めていく所存であります。

私は何一つ特別なことをしておりませんが、各関係機関の方々の絶大なるご支援の中で、このような大変すばらしい賞を受賞できましたことを心より厚く御礼申し上げ、感謝の気持ちにかえさせていただきます。

地域の概要

1. 地域の立地条件

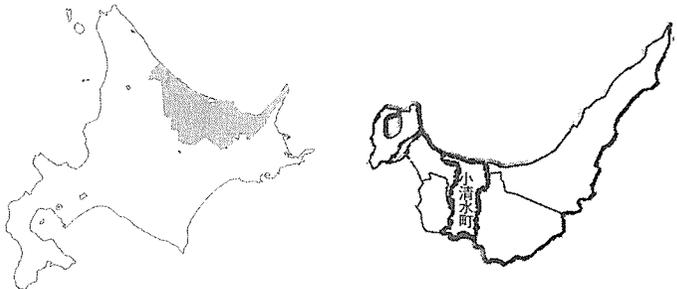
小清水町は、北海道の東北端、網走支庁管内の東北部に位置し、東は斜里町、清里町に、西は湧沸湖、浦士別川を境に網走市、東藻琴村、南は藻琴山から野上峠を境に釧路支庁管内弟子屈町に接し、北はオホーツク海に面している。(第1図)

東西18.3km、南北30.4km、総面積287.04km²の小清水町域を有し、そのうち55%が森林、原野で占められ、農用地が37%、その他8%という土地利用状況である。

気候は、夏と冬の寒暖の差が大きく、夏から秋にかけては晴天が続き安定した気象条件となり、

冬は流氷の到来と共に寒さが厳しくなり土壤凍結が進む。農耕期間の4月～10月における積算平均気温は

第1図 小清水町の位置



27.26℃、降水量は508mm、日照時間は1,035時間である。

土壌条件は、低台地（平野部）が、沖積土と泥炭土地帯で、高台地は、火山性土地帯に大別できる。

2. 農林水産業の概要

小清水町の農業は、先に述べた自然条件から、てんさい、馬鈴しょ、小麦を基幹作物とする寒冷地農業が確立され、農家1戸当りの経営耕地面積は25.1ha（平成12年）と、全道の平均14.3haを大きく上回り、専門的な経営体を主体に大規模畑作経営が行われている。

町全体の農業粗生産額は118億円、10a当たりの農業所得は5.9万円（平成15年）

第1表 小清水町における主要作物の作付面積

（単位：ha）

秋小麦	春小麦	ばれいしょ	てん菜	豆類	にんじん	たまねぎ	ごぼう
2,412	127	2,331	2,854	101	220	87	79

注. 平成17年度小清水町農業協同組合作付実測調査による。

と生産性が高い農業が展開されている。（第1表）

受賞者の経営概要

竹内氏は小清水町の平均よりやや多い31.3haの経営面積を持ち、小麦・てん菜・馬鈴しょの畑作3作物を中心（約9割）とした経営を行っており、その他にごぼう・たまねぎ・かぼちゃ等を取り入れた作物構成になっている。（第2表）

第2表 経営作物構成

作物名	自作地(a)	借地(a)	作付率(%)
秋まき小麦	732	189	29.4
でん粉原料用馬鈴しょ	649	244	28.5
てん菜	747	292	33.1
ごぼう	57		1.8
玉ねぎ	200		6.4
かぼちゃ	25		0.8
合計	2,410	725	100.0

家族構成は、本人（54歳）、両親、妻、長女夫婦の6人であるが、主たる労働は本人と妻、長女の夫（後継者）の3人（長女も育児をしながら0.5人相当で従事）で行っており、麦作は年間60日の従事日数である。

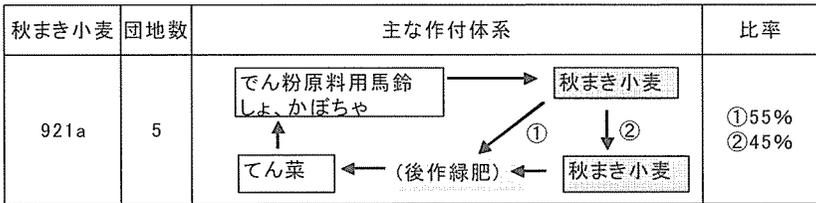
受賞財の特色

1. 技術

(1) 経営作物全般にわたる高収量、高品質での安定生産の実現

経営面積全体を20筆に区分し、その内の5筆で小麦を作付けしており、てん菜→でん粉原料用馬鈴しょ又は一部かぼちゃ→秋まき小麦→（後作緑肥（エン麦野生種））→てん菜といった緑肥を導入した望ましい輪作体系を実現することによって、全ての作物において安定した生産を行っている。（第2図）

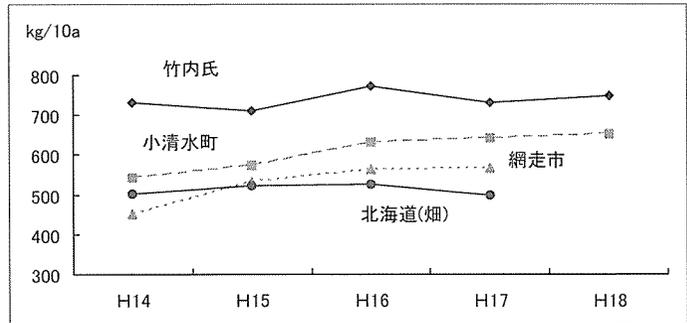
第2図 竹内氏の作付体系



小麦の過去5年間における10a当たり単収は、最低年でも710kg、最高年では773kg、平均で740kgにも達し、北海道平均（4ヶ年）492kgはもちろん、町平均609kgを大きく上回っている。（第3図）

品質面においても、各年とも1等比率100%となっており、このように、竹内氏は、収量、品質ともに高位でかつ年による変動幅が少ない安定した生産を実現している。

第3図 小麦の10a当たり収量の推移



また、てん菜、馬鈴しょにおいても小麦同様高い収量性・品質を確保しており、経営作物全般で高い生産性となっている。

(2) 望ましい輪作体系確立に向けた取組

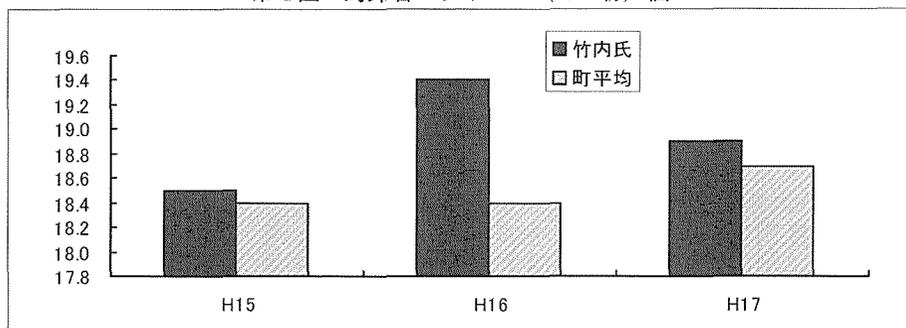
ア 小清水町は、前述のように北海道の東北端に位置し、秋になると早い時期から気温が低下し、降雪が始まることから、秋まき小麦の播種は9月中旬～下旬に実施しなければならない。これに対し、当地域の主要作物となっているてん菜の収穫適期は10月下旬、馬鈴しょは10月上旬となっており、秋まき小麦の前作となる適当な作物がないことから、馬鈴しょとてん菜の連作や交互作、秋まき小麦の連作が多く行われ、土壌病害虫の増加による収量や品質の低下が問題となっていた。また、でん粉原料用馬鈴しょを早期収穫（早掘）することによって秋まき小麦の前作作物とする作付体系も行われているが、通常の適期収穫より2～3割収量が減少し、所得が低下するため、なかなか普及が進んでいない。

イ このような条件の中、竹内氏においては、馬鈴しょの収量、品質を下げることなく9月中旬の早掘収穫を可能としている。

これは、竹内氏のでん粉原料用馬鈴しょの栽培技術レベルが高く、初期生育（主に莖数確保）が良好で、かつ適正な病害虫防除から莖葉の生育維持に努めることによってライマン価（でん粉価）が早く上がり、早期収穫を可能にしている。（第4図）

このように、小麦だけではなく、でん粉原料用馬鈴しょをはじめとした作物全体の栽培技術レベルが高いからこそ、輪作を行っても所得が確保でき、望ましい輪作体系の維持が可能となっている。

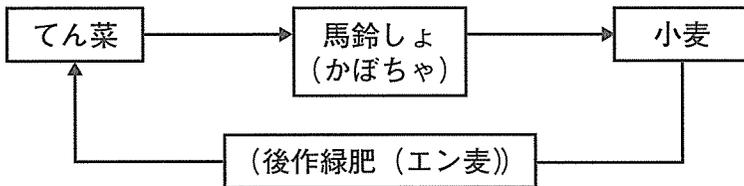
第4図 馬鈴薯のライマン（でん粉）価



(3) 堆肥の投入や緑肥の導入による土作り、地力の維持増進

- ア 麦稈との交換又は購入によって、毎年600 tの堆肥を畜産農家から自作地の畑に搬送し、これを年3回程度繰り返した後、ほ場に散布している。これを10当たり投入量で換算すると、3作物の年平均では、1.4 t（投入量ベース）となり、北海道の畑作小麦における平均投入量260kgを大きく上回っている。
- イ 作付は「てん菜→早掘馬鈴しょ→秋まき小麦」を1サイクル（基本）とする作付体系が非常に重要となる。（(4)参照）

第5図 竹内氏の実施する輪作体系



3作物の中では、てん菜が最も土壌の肥沃土が必要とされることから、堆肥の投入はてん菜の作付前、すなわち秋まき小麦の収穫後に緑肥の鋤き込みと同時に行っている。（小麦の連作の場合は、小麦播種前）

これらの有機物の十分な投入によって、土壌病害虫、特に馬鈴しょのそうか病、萎ちょう病、センチウ類、てん菜のそう根病、根腐れ病等の発生を抑制するとともに、土壌の物理性改善によって根部の伸長が十分に図られ、気象条件に左右されにくい安定した収量の確保が得られている。

- ウ また、当地域は冬の期間が長く、夏が短いことから全ての作物において春先の初期生育が非常に重要となるが、堆肥や緑肥が十分に投入されていることによって、春先の地温の上昇が早まり、小麦における起生、てん菜における苗移植時の活着、馬鈴しょの植え付け後の生育等がスムーズに行われ、結果として全ての作物の単収や品質の向上に大きな効果が現れている。
- エ さらに、地域の畜産農家から出される家畜排泄物を有効利用することによって、地域全体での資源循環型農業の実践にも大きく貢献している。

(4) 高収量・高品質での安定生産を可能とする1サイクルを基本とした施肥設計

ア 施肥設計を行うにあたっては、「てん菜→早掘馬鈴しょ→秋まき小麦」の1サイクルが基本となるが、主要3作物の中では、てん菜が最も土壤の肥沃土を必要とするとともに、基肥のみの追肥を行わない栽培管理となることから、てん菜の植え付け前に堆肥や緑肥の投入を十分に行うとともに、土壤診断を実施し、その結果をもとにてん菜に合った施肥設計を行い、基肥量を決定、施用する。

イ 竹内氏は、麦づくりを行うにあたって、次の3箇条を基本としている。

- ・歩留の高い小麦生産
- ・天候に左右されにくい品質管理
- ・分追肥できる（分追肥の効果を出しやすい）肥培管理

そのためには、てん菜栽培後、馬鈴しょ→秋まき小麦へと輪作を行っていきながら、徐々に生育後半には残存肥料の少ない土壤へと移行させていくことが重要となる。

残存肥料が少ないということは、逆に言うと追肥による施肥コントロールがしやすいということで、必要な時期に必要な量だけの追肥が可能となり、生育の調節を行うことができるとともに、無駄のない施肥が可能となって、コスト低減、残存肥料による環境負荷を軽減した環境保全型農業にもつながることとなる。

ウ 秋まき小麦の場合、春先の起生期、幼穂形成期、止葉期、出穂後の各生育ステージにおいて生育に応じたきめ細かな分追肥を行う必要があるが、このような分追肥による生育コントロールが可能な土壤（残存肥料が少ない土壤）にすることによって、生育前半の徒長による倒伏や過剰分けつを防ぐとともに、登熟期が揃った高収量・高品質の麦作を行っている。

エ 竹内氏の場合、全ての作物において目標収量から逆算して施肥設計を行っていることから、秋まき小麦の基肥量決定にあたっては、前作であるてん菜、馬鈴しょの収量（目標数量との差や収穫物）を勘案して土壤中の残存肥料の量を推計し基肥量を調節している。残存肥料の推計にあたっては、昭和51年

から各ほ場（約20筆）ごとに記録しているほ場管理台帳や農作業日誌から明らかにしている各作物毎、ほ場毎の施肥量と収穫量との関係を参考にしている。

その後は麦の生育状況（莖数や葉色）を見ながら、追肥によって生育をコントロールしている。

オ この結果、麦を倒伏させることなく品質を確保しつつも収量も上げることが可能となり、このような竹内氏の施肥設計、麦作りは、これまで、収量を追求するために倒伏による品質低下の危険性を抱えながらも多肥（特に基肥）になりがちであった従来型の麦生産と比べ、非常に理想的なものである。

従来型の麦作では、地域内で倒伏せずに刈取りできた生産者（ほ場）の麦と倒伏させてしまった生産者（ほ場）の麦とが混在してしまい、地域内一斉収穫の阻害や品質のバラツキが発生することとなるため、竹内氏の麦づくりは、地域の麦作のモデルとなっている。

(5) その他基本技術の励行

ア 暗渠排水、心土破碎による排水対策を徹底している。

イ 種子更新率は100%となっている。

ウ ほ場観察の徹底や、ほ場管理台帳・農作業日誌等に基づく効率的な作業計画の策定によって、機を逃さない的確な作業を実施。特に刈取り時には雨害による被害が大きな影響を及ぼすため、コンバイン組合による共同作業を行っており、刈取り適期の下見を



写真1 コンバイン組合による共同収穫作業

適期刈取りが非常に重要であり、また雨害による品質への影響が大きいため、複数のコンバインでの同時収穫や夜間収穫を実施

実施し、全町の登熟順による計画的な収穫を実施している。(収穫の判断はコンバイン組合長である竹内氏が行う)

2. 経 営

(1) 低コスト生産に向けた取組

望ましい輪作体系での施肥設計による無駄のない効率的な施肥を行うことによってコスト低減が図られている。

また、播種機は3戸で共同利用を行っており、収穫刈取作業もコンバインを個人所有することなく、41戸で共同利用を行っている中里コンバイン利用組合(竹内氏が組合長)で実施し、作業の効率化を図っている。

乾燥調製においてもJAの乾燥調製施設を利用するなど機械・施設の共同利用によるコスト低減を図っている。

この結果、平成17年産の小麦の10a当たり所得は66,026円、所得率55%と高い収益性を実現している。

第3表 3作物の10a当たり粗収益

作物名	作付面積 (a)	竹内氏 (円)	北海道(畑) 平均(円)
秋まき小麦	921	119,595	72,729
てん菜	1,039	138,681	103,567
澱粉原料馬鈴しょ	893	114,334	106,850

注. 北海道平均は、農林水産省「生産費調査」による。
澱粉原料用馬鈴しょにおいては、斜里郡3町平均。

てん菜、馬鈴しょにおいても北海道平均と比較して高い粗収益を確保しており、経営作物全体で高い収益性を実現している。(第3表)

(2) 労働時間縮減や男女共同参画社会に向けた取組

ア 大規模経営による大型機械化一貫体系の確立や効率的な労働時間の配分を行い、麦作における10a当たり所要労働時間は約1.19時間(北海道16年産平均3.45時間)を実現している。

イ 年間で最大の作業ピークとなるてん菜の播種作業期の3月中旬においても280時間/旬(一人当たり8時間/日)となっており、労働時間の軽減が図られている。農作業への年間従事日数についても、経営作物全体で本人、妻及び長女の夫が220日、長女が110日であり、長女の家事・育児の時間についても配慮されている。

また、地域の麦作部会等の話し合いに参加する際にも夫婦同伴で参加したり、経営方針や計画の策定についても妻や長女家族の考えを取り入れるなど、男女共同参画を実践している。

ウ 農業従事者が3.5人という少ない労働力でかつ高い生産性を上げながらもこのように少ない労働時間に抑えることができるのは、竹内氏の経営が非常に効率的であるということが言える。

第6図 竹内氏のほ場における作付及び作業体系

作物	年次	3月			4月			5月			6月			7月			8月			9月			10月			11月			12月								
		上	中	下	上	中	下	上	中	下	上	中	下	上	中	下	上	中	下	上	中	下	上	中	下	上	中	下	上	中	下						
秋まき小麦	1																																				
	2																																				
	3																																				
	4																																				
	5																																				
馬鈴薯	1																																				
	2																																				
	3																																				
	4																																				
	5																																				
てん菜	1																																				
	2																																				
	3																																				
	4																																				
	5																																				
たまねぎ	1																																				
	2																																				
かぼちゃ	1																																				
コボウ	1																																				

凡例

秋まき小麦
馬鈴薯
甜菜
たまねぎ
かぼちゃ
コボウ
緑肥

秋まき小麦に係わる作業

--

輪作体系の改善の取り組み

- 秋まき小麦
ほ場1～3は収穫後緑肥
- 馬鈴薯
ほ場1～2は収穫後秋まき小麦
- かぼちゃ
ほ場1は収穫後秋まき小麦
- てん菜
ほ場1～5は11月上旬まで収穫
次年度緑肥導入ほ場(秋まき小麦1～3)で栽培

普及性と今後の方向

1. 普及性

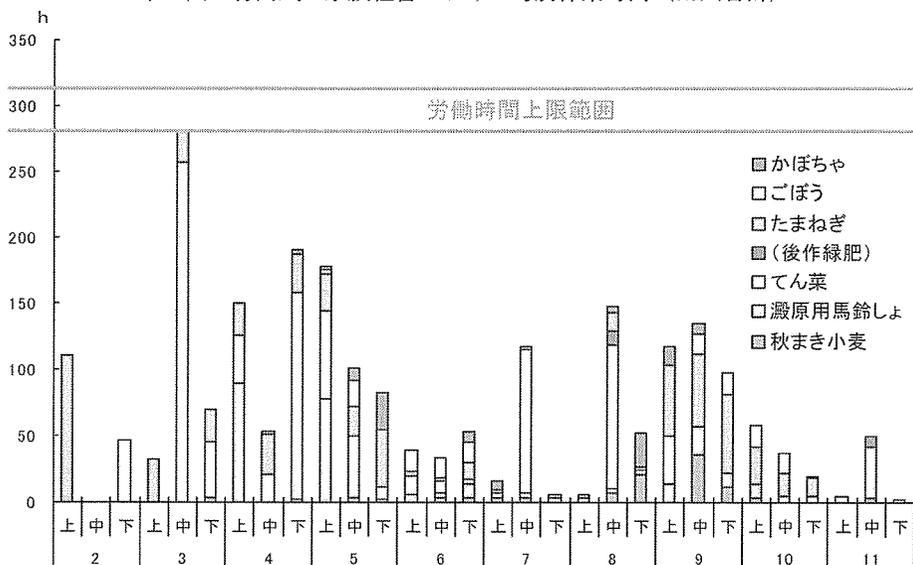
(1) 竹内氏は、41戸で共同利用を行っている中里コンバイン利用組合の組合長をしており、収穫時の刈取計画を策定しているが、登熟順による計画的な刈り取りが実施できるよう、集団の構成員の収穫時期に一定の幅を持たせ、機械の効率的利用を図っている。

こうした生育管理の知見は、30年にわたるほ場管理・作業管理のデータに基づく竹内氏の経験と実践から得られたものである。竹内氏は共同利用組合のリーダーとして機械の効率的利用をマネジメントすることを通して、結果的に自身の高い栽培技術を地域の農家に普及している。

(2) 特別栽培グループ「健土塾」(会員9名)の代表として活躍している。

これは、小清水町・JAが進める家畜排泄物を利用した資源循環型の有機農業を行うグループで、北海道における農産物認証制度「YES! clean」の

第7図 竹内氏の家族経営における旬別作業時間(35人合計)



認証を受けた玉ねぎ、かぼちゃの生産・販売（大型量販店と契約栽培）を行っている。このように竹内氏は麦作以外でも多様な農業展開に着目した先見性のある地域のリーダーとして積極的に貢献している。

2. 今後の方向

(1) 品質改善、経営改善

小麦前作物としてのでん粉原料用馬鈴しょの早期収穫率のアップ、かぼちゃの増反により、一層の適正な輪作体系の確立を進める。また、安定した収量のポイントは土作りにあることから、今後も堆肥投入を積極的に行っていく。一層の品質向上のため、播種量の低減を進め、分追肥体制を確立し、その時の生育状況に合わせた肥培管理を進めていく。

(2) 地域全体を視野に入れた取組

全町的視野に立った麦類乾燥調製施設の効率的利用と、コンバイン組合全体として品質の均一化を進めるため、普及センター・JA共催の小麦の品質向上に向けた各種学習会を利用しながら、一層の品質向上を図る。

また、麦作に限らず、機械の共同利用と一部共同作業も視野に入れた作業体制の構築にも取り組んでいくこととしている。

(執筆者 農林水産省生産局農産振興課麦班麦第2係長 柚賀修)

日本農林漁業振興会会長賞受賞

出品財 経営（大豆）

受賞者 有限会社 平田パイロット

住 所 岐阜県海津市

受賞者のことば 有限会社 平田パイロット 代表 浅野 広司

この度、農林水産祭において「日本農林漁業振興会会長賞」という名誉ある賞を賜り、構成員一同身に余る光栄と、心より感謝申し上げます。

当海津市平田地域（旧平田町）は、肥沃な土地に恵まれているものの海拔は0mと低く、古くから洪水に備えてこの地方独特の『高須輪中』が築かれており、低湿地帯で排水性の低い湿田が多いことから、排水対策が徹底されてきました。

排水対策と同時に、1区画1～2haの大区画にパイプライン方式を導入し、生産性の向上が図られ、水稻に加え麦・大豆等の土地利用型作物の栽培が急速に拡大した、県内でも有数の穀倉地帯であります。

私どもは、先人による治水事業等の苦労や努力により乾田化されたこの土地で、作業受託を行う任意組合として発足し、地域の機械化組合や共同稲作組合から作業受託を積極的に行うことで面積の拡大を推進し、本年3月には法人化するに至りました。

今後も、高品質大豆生産を基本としながら、排水対策をはじめとした基本技術を励行するとともに、水稻、大豆栽培において化学合成農薬、化学肥料を3割削減する、ぎふクリーン農業を推進し環境負荷低減と、安全・

受賞者のことば

安心な農産物の生産を行うとともに、地域内の畜産農家から生産される堆肥の施用など、耕畜連携体制を強化し地域内循環農業の拡大など、一層の生産の安定化と地域農業の発展に貢献したいと考えています。

最後になりましたが、今回の受賞に当たり、各関係機関の皆様の絶大なご支援に心より厚くお礼申し上げ、受賞に当たっての言葉とさせていただきます。

地域の概要

1. 地域の立地条件

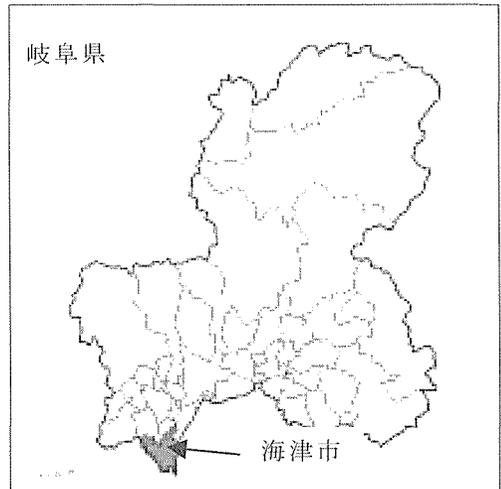
海津市平田町は岐阜県南部に位置し、面積16.92km²で西に揖斐川、東に長良川に囲まれた輪中堤内部の海拔0～4mの低湿地地帯である。

気候は、冬季に伊吹おろしと呼ばれる北西風が強いものの、年間平均気温は約17℃、年間の降水量は約1,900mmで積雪がほとんどない温暖な地域であり、水稻をはじめ小麦、大豆、イチゴ、キュウリ、トマト等の施設野菜等を中心に農業が展開されている。

第1図 海津市の位置

(2) 農林水産業の概要

海津市の耕地面積は4,219ha（平成15年度）、総農家戸数は3,291戸（平成12年度）、うち専業農家267戸（8%）、第1種兼業農家228戸（7%）、第2種兼業農家2,404戸（73%）、自給的農家392戸（12%）となっている。経営規模別では、1ha未満が1,395戸（48%）、1～3haが1,468戸（51%）、3ha以上が36戸（1%）と3ha未満層が大



半を占める。

主要農作物の作付面積（平成15年度）は、稲1,881ha、麦981ha、大豆819ha、みかん120ha、柿101ha、大根83ha、キュウリ31ha、トマト30haとなっている。

農業粗生産額は83.5億円（平成15年度）で、その内訳は、野菜30億（36%）、米22.7億（27%）、畜産15億（18%）、花き6億（7%）、雑穀豆類3.5億（4%）、果実3.3億（4%）、麦類2.5億（3%）となっている（第1表）。

第1表 海津市における農業粗生産額（平成15年度）

（単位：百万円）

区 分	米	麦類	雑穀豆類	野菜	果実	花き	畜産	その他	計
粗生産額	2,273	249	347	3,003	327	622	1,463	64	8,348
割 合	27%	3%	4%	36%	4%	7%	18%	1%	100%

2. 受賞者の略歴

平成元年の郡単位の農協合併を契機に、農協の作業オペレータとして従事していた3名のメンバーが、農協が所有していた機械を譲り受け、稲作、麦及び大豆の作業受託を行う任意組織として、平成2年4月に平田農業パイロット組合を設立した。その後、平田町内の機械化組合や共同稲作組合が設立されていない集落での農地・作業の集積を図り、部分受託から全作業受託へ移行するとともに、受託面積の拡大を進めた。その結果、経営面できめ細かな経営管理や労務管理に対応できる会社組織への転換が必要となったことから、平成18年3月27日に(有)平田パイロットを設立した。

会社の農業従事者は、代表取締役1名、取締役2名、臨時雇用9名（男性3名（オペレータ）、女性6名（補助作業員））となっている。

常時雇用の3名と臨時雇用の男性3名を中心に機械作業を行い、臨時雇用の女性6名は補助作業に従事している。

受賞者の経営概要

1. 経営の概要

農協の農地保有合理化事業による利用権設定や生産調整による小麦の全作業受託と、麦あとに大豆を作付けすることで経営規模の拡大を図っており、17年度の

農地面積は自作地4.3ha、借地（転換畑の耕作受託を含む）158.6haとなっている。

農作物の作付け状況は、水稻38ha、麦類101.4ha、大豆124.9haで、麦及び大豆の作付けは、生産物の処分権を持つ耕作受託を中心（自作地2.3ha、利用権設定面積21.7ha、耕作受託100.9ha）に行っている（第2表）。

当該地域は、昭和55年からの長良川用水事業及び再びほ場整備の実施により、1～2ha区画の大区画ほ場が整備されるとともに、パイプライン方式の導入や、暗きょ排水の設置が進められており、生産基盤の整備が図られている。また、小麦、大豆の作付けは、各集落の農事改良組合と担い手が協議の上、作付計画を決定しており、集落単位での転換畑の団地化が進んでいる。

第2表 土地利用の概要

区 分	大豆			水稻			麦類		
	15年	16年	17年	15年	16年	17年	15年	16年	17年
自作地	2.1	1.5	2.3	2.2	2.8	2.0	2.1	1.5	2.3
借地 (注)	133.6 (133.6)	119.2 (119.2)	122.6 (100.9)	30.1	32.6	36	116 (116)	96.7 (96.7)	99.1 (77.4)
合計	135.7	120.7	124.9	32.3	35.4	38	118.1	98.2	101.4
水田	135.7	120.7	124.9	32.3	35.4	38	118.1	98.2	101.4
転作カウント	17.6	120.7	23.5	-	-	-	118.1	-	101.4

注：借地欄については、全作業受託であって、作業料金を収穫物で相殺している場合は借地に記入している。

2. 経営の成果

（有）平田パイロットは、大区画ほ場における経営の規模拡大を図る中で、大型機械による機械化一貫作業体系を確立しており、大豆作では10a当たり労働時間は2.1時間（17年度）と極めて省力化が図られている。また、水稻、麦類についても、それぞれ8.5時間（全国平均30時間）、2.1時間（全国平均5.59時間）で、全国平均に比べ極めて少ない。

また、経営規模の拡大を図った結果、平成17年度においては、農業所得（稲、麦、大豆）は6,689万円（転作助成金を除く）、1人当たり所得も2,200万円を超える高水準にあり、所得率で見ても、農業粗収益に対する農業所得の割合は約4割に達している（第3表）。特に、大豆は、農業所得が3,853万円（転作助成金を除く）と農業収入全体の約6割を占めており、収益面において大豆の位置づけは非

常に高い。

なお、平田パイロットは、農地貸し付けを希望する農家や、施設園芸の専業農家の水田を受託しているが、このような活動から、当該経営は、集落内の水田管理や施設園芸を行う専業農家の経営安定のために必要不可欠な存在となっている。

第3表 農業収入の状況（17年産）

（単位：千円）

区分	農業粗収益①	農業経営費②	農業所得③	転作奨励金	所得率(%)
大豆（a）	70,766	32,237	38,529	6,638	54.4
水稲	45,156	33,159	11,997		26.6
麦類	49,375	33,473	15,902	15,972	32.2
作業受託料金	4,380	3,920	461		
合計（b）	169,677	102,788	66,888	22,610	39.4
a / b	41.7	31.4	57.6	29.4	

受賞財の特色

1. 技術

(1) 効率的作業体系の構築

各集落に農用地利用改善団体的な土地利用調整組織を設置することにより、転換畑の団地化やブロックローテーションによる大豆の作付けが行われており、これら水田の耕作を(有)平田パイロットが請け負っている。

1～2haの大区画ほ場を前提に、125haに及ぶ大面積の農地においてブロックローテーション方式により団地化が図られる中で、大型農業機械の導入による機械化一貫作業体系が確立され、効率的な作業が行われている。（写真1）

また、導入されている機械についても、耕起・施肥は種・除草剤防除の各作業を同時に行う複合播種機を2台、中耕培土用の乗用管理機を1台、病害虫防除用の無人ヘリコプターを1台、汎用型コンバ



写真1 大区画ほ場における大豆栽培



写真2 大型農業機械



写真3 複合播種機



写真4 無人ヘリコプター

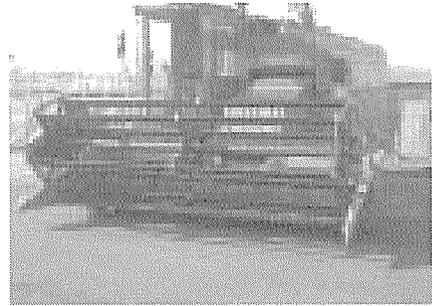


写真5 汎用型コンバイン

インを3台、6条自脱型コンバインを2台導入しており、作業効率性の高い高性能機械により各種作業毎の効率化も図られている(写真2、3、4、5)。

栽培技術面においては、さらなる省力化と播種時期が遅れた場合の対策として、17年度に狭畦無中耕無培土栽培を50ha実施し、中耕培土の省略による労働時間の削減を図っている。現在、実需者ニーズが高く機械化適性の高い晩生品種のフクユタカを基幹品種として栽培しているが、同時に、狭畦無中耕無培土栽培に適した倒伏性に強い中生品種のつやほまれを導入し、作期の分散を図っている。

なお、複合作業播種機、汎用コンバイン、無人ヘリなど高性能機械の導入や、乾燥調製については全量を農協に委託するなどの対応により、資本装備の高度化と、それら機械装備に当たっての合理化も図られている。

この結果、大豆の10アール当たり労働時間は、全国平均(11.55時間)の約2割の2.13時間(うち機械作業1.32時間)と比べ極めて少なくなっている(第4表)。

第4表 10a当たり労働時間

(単位：時間)

区 分	大豆	水稲	麦
平田パイロット①	2.13	8.5	2.1
全国平均②	11.55	30.02	5.59
①/②	18.4	28.3	37.6

生産コストについては、10a当たり費用合計では大豆（25,697円）が全国平均（50,356円）の約5割、麦（32,897円）が全国平均（49,886円）の約7割、水稲（70,414円）が全国平均（120,715円）の約6割となっている。

費用合計のうち、農機具費は、大豆（3,604円）と麦類（3,816円）がそれぞれ全国平均（大豆5,900円、麦類6,854円）の約6割、水稲（6,956円）が全国平均（22,385円）の約3割となっている。また、労働費は大豆（3,195円）が全国平均（17,110円）の約2割、水稲（12,750円）が全国平均（43,889円）の約3割、麦

第5表 10a当たり生産費

(単位：円、時間)

区 分		種苗費	肥料費	農業薬剤費	光熱動力費	その他 諸材料費
大豆	平田パイロット①	1,110	2,320	5,889	390	366
	全国平均②	2,526	3,667	3,487	1,507	103
	①/②	44	63	169	26	355
水稲	平田パイロット①	13,210	6,110	7,454	1,333	961
	全国平均②	3,704	7,802	7,016	3,455	2,050
	①/②	357	78	106	39	47
麦	平田パイロット①	2,294	5,790	4,774	313	293
	全国平均②	2,595	6,923	4,176	1,575	387
	①/②	88	84	114	20	76

区 分		土地改良、水利費、 賃借料、農業共済費等	農機具費	労働費	費用合計
大豆	平田パイロット①	8,822	3,604	3,195	25,696
	全国平均②	13,696	5,900	17,110	50,356
	①/②	64	61	19	51
水稲	平田パイロット①	21,640	6,956	12,750	70,414
	全国平均②	22,142	22,385	43,889	120,715
	①/②	98	31	29	58
麦	平田パイロット①	11,555	3,816	4,062	32,897
	全国平均②	15,328	6,854	8,171	49,886
	①/②	75	56	50	66

(4,062円)が全国平均(8,171円)の約5割となっており、生産コストの大幅な低減が図られている(第5表)。

(2) 徹底した排水対策と適期作業の実施による安定多収の実現

当該地域は、海拔0～4mの低湿地地帯でほ場整備が行われているものの、本暗きよが整備されているほ場は4割程度と排水性の低いほ場が多いため、特に、排水対策に重点が置かれている。

大豆については、作付面積の約3割で本暗きよが施工されているが、作付けを行う全ほ場において、前作の小麦の播種前にサブソイラーによる芯土破碎を実施し、大豆の播種前にはトレンチャーにより明きよや排水溝を施工している。また、降雨後にはほ場の見回り、明きよの補修を実施するなど、徹底した排水対策を実施している(第6表)。

第6表 排水対策の実施状況(平成17年) (単位: ha, %)

区分	本暗きよ	排水溝	ほ場内明きよ	芯土破碎	17年作付面積
実施面積	40.6	124.9	124.9	124.9	124.9
実施率	32.5	100	100	100	

また、適期播種による出芽、苗立ちの確保、適期の中耕培土による肥料成分吸収の促進と倒伏防止及び雑草防除、フェロモントラップの設置と無人ヘリによる適期の一斉防除、パイプラインや明きよを利用した灌水の実施など、徹底した基本技術の励行と適期作業に努めている。

第7表 10a当たり収量の推移

(単位: kg)

区分	H9	H10	H11	H12	H13	H14	H15	H16	H17	5カ年平均	15, 16年を除く5カ年平均
平田パイロット①	152	64	210	212	225	230	158	161	262	207	228
平田町②	152	101	140	130	183	215	129	130	192	170	172
岐阜県③	152	106	144	134	172	185	135	121	146	152	156
全国④	174	145	173	192	189	180	153	119	168	162	180
①/②	1.0	0.6	1.5	1.6	1.2	1.1	1.2	1.2	1.4	1.2	1.3
①/③	1.0	0.6	1.5	1.6	1.3	1.2	1.2	1.3	1.8	1.4	1.5
①/④	0.9	0.4	1.2	1.1	1.2	1.3	1.0	1.4	1.6	1.3	1.3

なお、前作の麦わらのすき込みによる地力維持や、土壌診断に基づく苦土石灰の施用による酸度矯正を実施し、土づくりにも努めている。

この結果、10a当たり収量は全国、県、地域の平均を上回っており、平成17年産は262kgと地域平均（192kg）に比べ約4割、県平均（146kg）に比べ約8割、全国平均（168kg）に比べ約6割単収水準が高くなっている。また、13年～17年の5カ年平均は207kg（作柄の悪かった15年、16年産を除く5カ年平均では228kg）と安定して高単収を確保している（第7表）。

（3）消費者ニーズに応じた安全・安心な高付加価値な大豆生産

岐阜県では化学肥料・化学合成農薬を県の基準より30%以上削減する「ぎふグリーン農業」を推進している。(有)平田パイロットにおいても減化学肥料・減化学合成農薬栽培を17年産大豆では12ha試験的に実施した。18年産大豆からは全面積で実施しており、消費者ニーズに応じた安全・安心な高付加価値な大豆生産の推進を図っている。

また、種子の100%更新の実施や、収穫については普及支援センターや農協と連携してほ場を巡回し、刈り取り日程を調整の上、適期収穫に努め、高品質大豆生産に繋げている。この結果、農産物検査における上位等級（1，2等）比率は、17年産では63.6%（県平均60.7%）、15年～17年の3カ年平均でも58.8%（県平均53.1%）と高品質化が図られている（第8表）。

第8表 農産物検査等級の推移

（単位：％）

区 分	15年		16年		17年		3カ年平均	
	平田 パイロット	岐阜県	平田 パイロット	岐阜県	平田 パイロット	岐阜県	平田 パイロット	岐阜県
1等	9.7	24.3	4.3	5.3	30.5	20.4	14.8	16.7
2等	65.4	40	33.4	29	33.1	40.3	44.0	36.4
3等	11.5	25.6	20.1	38.5	17.4	29.5	16.3	31.2
特定加工用	7.3		19.9		10		12.4	
その他	6.1		22.3		8.9		12.4	

（4）環境に配慮した生産活動の取組

岐阜県においては、有機物等を有効に活用した土づくり及び環境への負荷の大

きい化学肥料、化学合成農薬等の効率的な使用と節減を基本とし、生産性と調和できる幅広く実践可能な環境にやさしい農業として「ぎふクリーン農業」を推進している。

「ぎふクリーン農業」では、化学肥料・化学合成農薬の適正、かつ、効率的な使用とそれらに代わる各種代替技術の利用により、化学肥料及び化学合成農薬の使用量を従来の栽培と比べていずれも30%以上削減した栽培方法を確立・普及することを目標としている（第9表、第10表、第2図）。

（南）平田パイロットでは、17年産大豆の作付面積のうち12haで「ぎふクリーン農業」に対応した試験栽培を実施し、18年産大豆から全作付面積で実施している。

無機窒素成分については、慣行栽培の2.8kg/10a（アラジン化成444：20kg）に対して、ぎふクリーン農業による栽培では1.5kg/10a（スーパーユーキ君1号：30kg）を元肥として施用している。また、化学合成農薬については、は種以降の延べ有効成分回数を6回としている。

また、市内の畜産農家で生産される堆肥を有効利用するため、海津市有機資源循環型農業推進協議会が18年7月に設立されているが、平田パイロットは、そこに検討メンバーとして参加しており、18年産水稲の作付け前に8haの水田に約120tのたい肥を投入している。今後は耕畜連携体制を強化し、大豆の収穫後に

第9表 ぎふクリーン農業の化学合成農薬及び化学肥料の使用基準栽培基準

品目名		使用可能な 化学合成農薬の 延べ有効成分数（回）		使用可能な 化学肥料量 （N成分 kg/10a）	
		30%以上削減	50%以上削減	30%以上削減	50%以上削減
米		12	9	6	4
麦類	小麦	6	4	7	5
	大麦	6	4	10	7
大豆		7	5	2	1

第10表 ぎふクリーン農業に対応した栽培基準（JA全農岐阜）

品目	化学合成農薬延べ 有効成分回数	化学肥料 N成分 kg/10a
米（ハツシモ）	9	3.4
大豆（フクユタカ）	6	1.5

第2図 りふクリーン農業の表示制度

○ りふクリーン農業の表示制度について

りふクリーン農業の一層の生産拡大と、農薬・化学肥料の削減に努める農業者の取組みを、消費者に情報提供することを目的としている。りふクリーン農業の適正な表示のために、生産・表示のルールを定め、これに基づき生産登録し、一定の基準を満たして生産された農産物に、ロゴマークがついている。



▲りふクリーン農業表示票

りふクリーン農業 農薬・化学肥料を30%以上削減して栽培しました。	
農産物名	○○○○
栽培上の特徴	※性フェロモン使用、アイガモ稲作、天敵使用等を記載する。
生産者名	○○○○ TEL000-000-0000
生産登録番号	○○○○
生産地名	岐阜県○○郡○○町○○

▲30%削減の栽培管理票

りふクリーン農業表示票と管理票は、セットで表示しなければいけません。

また、50%管理票を30%表示票とセットにすることはできません。

<土耕栽培で農薬・化学肥料を50%以上削減した農作物>



▲りふクリーン農業表示票

りふクリーン農業 農薬・化学肥料を50%以上削減して栽培しました。	
農産物名	○○○○
栽培上の特徴	※性フェロモン使用、アイガモ稲作、天敵使用等を記載する。
生産者名	○○○○ TEL000-000-0000
生産登録番号	○○○○
生産地名	岐阜県○○郡○○町○○

▲50%削減の栽培管理票

りふクリーン農業表示票と管理票は、セットで表示しなければいけません。

また、50%管理票を30%表示票とセットにすることはできません。

団地化されているほ場を中心にたい肥を1.5 t / 10a施用するなど、地域内資源循環型農業の拡大に取り組んで行くこととしている。

2. 経営

(1) 高収益な農業経営

麦、大豆を経営安定のための重要な品目として位置づけ、それら作物の面積拡大を図った結果、平成17年度の農業収入（水稲、麦類、大豆）は、農業粗収益が1億6,968万円と非常に高い水準にあり、農業所得は6,689万円（転作助成金を除く）、1人当たり所得も2,200万円を超える水準にある。所得率で見ても、農業粗収益に対する農業所得の割合は約4割に達している。

大豆については、農業所得が3,853万円（転作奨励金を除く）と農業収入全体の約6割を占めるとともに、農業粗収益の中での割合も約5割と、水稲（約3割）、麦（約3割）を上回るなど、収益面において大豆の位置づけは非常に高い。また、収益性を見ると10a当たりでは、粗収益は56,658円と全国（42,103円）に比べ3割以上高く、また、所得も30,848円と、全国（1,826円）を大幅に上回っている（第11表）。

第11表 10a当たり収入

(単位：円)

区分	粗収益			所得		
	平田パイロット①	全国②	①/②	平田パイロット③	全国④	③/④
大豆	56,658	42,103	135	30,848	1,826	1,689
水稲	118,831	116,382	102	30,647	32,810	93
麦類	48,693	60,614	80	15,682	15,313	102

(2) 安定した収益性

生産の状況は、過去3カ年の農作物の作付面積及び生産量については、大豆、水稲、麦ともに年産による差は

第12表 大豆の作付面積、10a当たり収量及び生産量の推移

区 分		15年	16年	17年	3カ年平均
大豆	作付面積 (ha)	136	121	125	127
	10a当たり収量 (kg)	158	161	262	194
	生産量 (t)	214	194	327	245
水稲	作付面積 (ha)	32	35	38	35
	10a当たり収量 (kg)	486	503	517	502
麦	作付面積 (ha)	118	98	101	106
	10a当たり収量 (kg)	330	291	397	339

少なく生産は安定している。大豆は、不作であった15年産、16年産を除き、11年産以降の10a当たり収量は200kg以上となっており、栽培技術の水準も高位安定している（第12表）。

販売の状況は、大豆交付金の対象として、生産量の9割程度を農協の委託販売により販売している。販売形態別には契約栽培（50%）、入札販売（30%）、相対

第13表 販売方法別の販売数量（交付金対象）（単位：t、%）

区 分		15年	16年	17年	3カ年平均
交付金対象		201.2	151.0	297.4	216.5
入札販売	数量	60.4	45.3	89.1	64.9
	割合	30.0	30.0	30.0	30.0
契約栽培	数量	100.6	75.5	147.6	107.9
	割合	50.0	50.0	49.6	49.8
相対取引	数量	40.2	30.2	60.7	43.7
	割合	20.0	20.0	20.4	20.0
交付金対象外	数量	13.1	42.9	29.2	28.4

取引（20%）となっており、契約栽培を中心とした安定的な取引が行われており、19年産以降も品目横断的経営安定対策の対象として販売される予定である（第13表）。

農業収入の状況は、過去3カ年の農業所得が年々増加（15年1,841万円、16年2,998万円、17年6,689万円）している中で、特に、大豆は15年685万円、16年2,277万円、17年3,853万円と年々大幅に増加し、農業所得に占める割合も高くなっており、収益面における位置付けが大きくなっている（第14表）。

なお、財務面の状況は、自己資本比率は5%程度（18年3月末現在）となっている。

第14表 農業収入の推移

（単位：千円）

区 分	農業粗生産額			農業経営費			農業所得		
	15年	16年	17年	15年	16年	17年	15年	16年	17年
大豆	42,510	54,908	70,757	35,655	32,135	32,237	6,854	22,772	38,529
	34%	42%	42%	33%	32%	31%	37%	76%	58%
水 稲	47,455	41,181	45,156	29,043	31,773	33,159	18,413	9,409	11,997
	38%	32%	27%	27%	32%	32%	100%	31%	18%
麦 類	31,980	29,992	49,375	39,214	32,656	33,473	-7,234	-2,665	15,902
	25%	23%	29%	37%	32%	33%	-39%	-9%	24%
作業受託	3,587	4,380	4,380	3,210	3,920	3,920	377	461	461
料 金	3%	3%	3%	3%	4%	4%	2%	2%	1%
合 計	125,532	130,461	169,668	107,121	100,484	102,788	18,410	29,977	66,888

今後の方向と普及性

1. 今後の方向性

地域の担い手として、今後も、水稲-麦-大豆の2年3作の輪作体系を基幹として、耕作受託中心の経営から、利用権の設定を通した一層の農地の利用集積や団地化を図り、土地利用率の向上や機械の大型化と作業効率の向上を進める計画である。

また、現在、整備率が40%となっている本暗きよの整備を進め、さらなる排水対策の徹底を図り、単収の向上や高品質大豆生産を推進することとしている。

19年から導入される品目横断的経営安定対策の対応に向けて、農地の利用集積を進めているが、将来的には、水稲、麦、大豆の生産を含む多角的な経営展開を図るため、地域の稲荷神社の参詣者を対象に、観光と農業を結びつけた観光農園的な取り組みを経営に取り入れていくことも考えている。これは、収入の増加のみならず、リスクの分散、さらには、就業機会の確保を図ることにより後継者の参入を促していくことも念頭に置いているからである。

(有)平田パイロットでは、主たるオペレーターは社員3名、臨時雇用3名が担っているが、このうち社員1名の長男が、現在、オペレーターとして勤務しており、後継者となるかは未定であるが、今後の経営展開によっては、後継者として活躍していくことが期待されている。

なお、(有)平田パイロットは、地域農業の先導役としてこれまで地域の中核的担い手としての役割も果たしてきたが、今後は、法人経営として利益の追求も考慮しながら、地域の農業経営の模範となるよう経営展開を図っていくこととしている。

2. 普及性

(有)平田パイロットは、水田受託、小麦・大豆の作業受託を基本として設立され、地域農業の先導役として、これまで地域の中核的な担い手としての役割を果たしてきた。

米政策改革下における麦・大豆の本格的生産の担い手として、各集落における土地利用調整により転換畑の団地化、ブロックローテーションを行う水田の耕作

を請け負っている。この結果、地域における土地利用率は高水準に維持され、経営能力に優れた担い手が育成される中で、農場制下での生産性の高い水田輪作営農が確立されるなど、我が国の水田農業の将来像を示すものとなった。

(有)平田パイロットにおいては、経営規模の拡大、生産方式の合理化、経営管理の合理化が着実に進められており、この点で、優れた経営が行われている。今後、品目横断的経営安定対策の導入により、担い手に施策が集中化・重点化される中で、構造改革も加速化しようとしている。このような状況下における水田農業の担い手モデルとして、(有)平田パイロットの取り組みが他地域に広く波及していくことが期待される。

(執筆者 農林水産省生産局農産振興課豆類班大豆企画係長 市橋康弘)

天皇杯受賞

出品財 経営（ブロッコリー）

受賞者 吹原 繁男

吹原ちあき（夫婦連名での表彰）

住所 長崎県雲仙市

受賞者のことば

吹原 繁男・ちあき

このたび、栄えある天皇杯を受賞し喜びと感謝の念に堪えません。これもとえに長崎県を始め雲仙市、JA島原雲仙、地域の皆様からのご指導、ご支援の賜と心から深く感謝申し上げます。

昭和42年、県立諫早経営伝習農場を卒業して就農しました。昭和46年20歳の時、園芸雑誌で初めてブロッコリーのことを知り、6a栽培しました。当時はまだ珍しい品目で、買ってもらえるか半信半疑でしたが、それまで作っていたカリフラワーより作業性がよく、少しずつ面積を拡大してきました。そして昭和57年吾妻洋菜研究会を立ち上げ、ブロッコリーの専作グループ（23ha／3人）に発展しました。ブロッコリーは収穫後の品質の劣化が早いので、いかに鮮度を保持するかがポイントで予冷と鮮度保持袋を併用しております。

一方、規模拡大の契機になったのは、平成5年自動播種機、セル形成苗・移植機を導入してからです。それまでは一つ一つ腰を曲げて手植えて大変重労働でした。また、平成15年には長崎県の「食と農」支援事業を活用し、鉄骨の育苗ハウス、集出荷施設、予冷庫を整備し、生産から出荷まで一連の機械設備を整えてきました。

受賞者のことば

雲仙市では圃場整備も進められ、今、ブロッコリーの作付けが急速に伸びてきています。産地化ができて、後継者が育ち、農家がもっともっと元気が出てきてくれたらと願っています。

今後は、もう少し増やして10haの経営をめざし、これまで同様家族経営主体で、おいしいブロッコリーをお客様に届けるよう日々努力していきたいと思います。

地域の概要と受賞者の略歴

1. 地域の概要

(1) 地域の立地条件

長崎県島原半島は県東南部に位置する周囲138.3km、東西約24km、南北32km、面積459.36km²（県面積の11.2%）の半島で、雲仙普賢岳（標高1,359m）を中心に、それに連なる穏やかな丘陵地帯と海岸沿いに広がる平野部からなっている。

気候は年平均気温16℃と温暖で、年間降水量2,000mm、年間日照時間2,200時間と農業経営に恵まれた気象条件となっている。

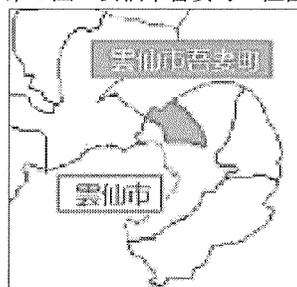
雲仙普賢岳は平成2年11月、およそ200年ぶりの噴火ののち、翌年6月以降の火砕流等により島原市、深江町では人的被害や家屋・施設・耕地災害が発生し、また、降灰は半島全体に及び農作物に大きな被害を与えた。

平成8年に噴火活動は終息し、営農が再開され、復興が果たされている。

第1図 長崎県における島原半島



第2図 雲仙市吾妻町の位置



(2) 農林水産業の概要

高原半島の販売農家は7,267戸（県全体の25.5%）で、うち主業農家の比率が53%（県比率32%）と非常に高い。（2005年農林業センサスより）

耕地面積は12,500haで、うち水田面積37%、普通畑53%、樹園地10%で、特に畑地割合が63%と高くなっている。

農業産出額は558億4千万円（平成16年）で県全体の41%を占めており、特に、いちごをはじめとする施設園芸と、ばれいしょなどの露地野菜、畜産における産出額が高く、本県を代表する農業地帯である。

その中で吾妻町（平成17年10月町村合併により雲仙市）は、温暖多雨な気候条件を背景に、山沿いには豊かな牧草地帯・畑地帯が、平坦部には水田地帯が拓けており、水稲・野菜・畜産など多様な農業が展開されている生産性の高い地域である。平成16年の吾妻町の農業産出額は37.7億円、うち上位品目は、肉用牛6.7億円、豚5.9億円、米4.1億円、馬鈴薯3.8億円、生乳2.4億円の順で、ブロッコリーは7位で2.2億円となっている。

2. 受賞者の略歴

繁男氏は昭和42年、県の農業経営伝習農場を卒業後16才で就農し、馬鈴薯、白菜等の重量野菜を中心とした経営を実施。

昭和46年、カリフラワーよりも手間がかからず、価格の安定しているブロッコリーに着目し、吾妻町で初めてブロッコリー栽培を開始した。

昭和53年、繁男氏26歳、ちあきさん23歳で結婚。ちあきさんは、結婚を機に就

第1表 経営発展の経過 （面積の推移は第3図に表示）

年次	経営発展の経過
昭和42年	農業経営伝習農場を卒業後、就農（16才）、経営面積1.5ha
46年	ブロッコリー栽培を始める（20才）
53年	結婚（26才）、ブロッコリー・キャベツで2.5ha
60年	鮮度保持のため、冷蔵庫を導入して「予冷」を実施
平成5年	セル育苗苗、移植機を県内で初めて導入。ブロッコリー5ha。
10年	出荷方法の改善「横並べ方式」を県内で初めて導入
15年	大規模育苗施設、集出荷冷蔵施設を建設
16年	後継者の就農

農、夫婦での農業経営を開始した。

昭和57年、ブロッコリーの専作経営に取り組むと共に、品質の安定と定量出荷を目的に、有志3名でブロッコリー専業集団「吾妻洋菜研究会」を立ち上げた。研究会には夫婦で参画、3戸6名による共同作業の実施。

平成5年、育苗及び定植作業の改善策として、「自動播種機＋セル苗＋移植機」の体系を県内で初めて導入し、経営規模の拡大を図った。機械作業も夫婦で行なってきた。平成13年、青色申告の開始と共に、経営管理をちあきさんが担当。

平成15年、県単独補助事業を活用して共同で大型育苗施設や冷蔵集出荷施設を建設し、安定生産・良品出荷の基礎作りを進めた。

受賞者の経営概要

1. 経営の概要

(1) 家族と労働従事者

家族労働力は、本人、妻、就農3年目である後継者の3人であり、雇用は年間7日程度しかなく、家族労働力のみによる経営を行っている。(第2表)

後継者の就農までは、夫婦2人の労働力でありながら経営規模を着実に拡大し所得向上を図ってきた。規模拡大にあたっては、定植作業の機械化、育苗施設や集出荷予冷庫の設置等常に計画生産、定量出荷、品質向上をめざした生産基盤の整備を行ってきた。このことによって家族労働力による大規模経営を実現されている。

夫婦で作付計画、作業計画を立て、作業管理、経営管理については分担しながら効率的な経営を行ってきたが、平成17年3月、後継者の就農を機に家族経営協定を文書締結し、各自が役割分担しながら協力して営農を展開している。

(2) 経営面積並びに、経営の特徴

経営耕地面積は628a(田134a、畑494a)であるが、その内借地が366a(田33a、畑333a)であり、圃場は自宅から3.5kmの範囲内に分散している。現在、地域農業の担い手として、積極的に借地を行い、規模拡大に努めている。(第3表)

経営形態はブロッコリーの専業経営であり、栽培面積はブロッコリー900a、水稲60aである。

ブロッコリー栽培技術の開発・導入には積極的に取り組んでおり、種苗会社や農機メーカーへも出向いて技術情報の習得に余念がない。特に、農機メーカーとは共同で試験栽培を行って、平成5年に県内で初めて育苗・定植における「セル苗育苗+移植機」の自動化を成功させ実用化した。また、出荷方法の「横並べ方式」への改善も県内で最初に行うなど、省力低コスト技術や鮮度保持技術をいち早く導入している。

その結果、①品種選定、②栽培技術、③鮮度保持技術の確立により、家族労働力3名のみによるブロッコリーの大規模経営を可能としている。これらの栽培技術は、現在、長崎県下のブロッコリー産地における基本的技術として普及し、産地拡大に大きく寄与している。

また、ブロッコリーは国産と輸入物との競争・共存が進んでいる品目であり、経営の主品目とするには、輸入物との競争に勝ち残る必要があり、消費者に支持

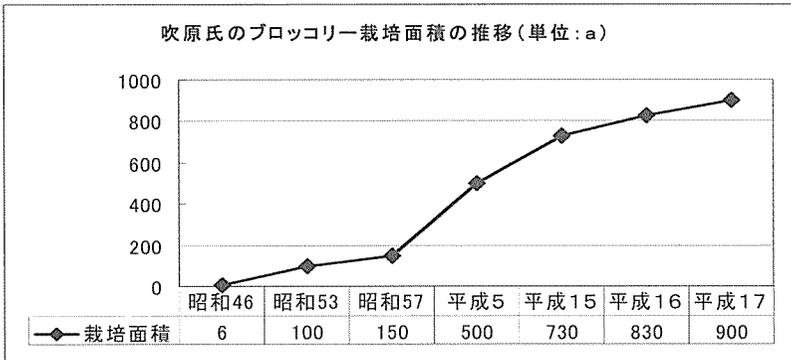
第2表 家族労働日数

氏名	続柄	年齢	日数
吹原 繁男	本人	55才	280日
〃 ちあき	配偶者	51才	250日
〃 大介	長男	22才	250日

第3表 経営耕地面積 (単位：a)

	自作地	借地	計
田	101	33	134
畑	161	333	494
計	262	366	628

第3図 ブロッコリーの栽培面積の推移



される産地でなければならない。

特にブロッコリーは収穫後の鮮度低下による品質劣化が激しい品目であり、良品を安定的に生産するためには、十分な鮮度保持対策が求められる。

そのため、組織した「吾妻洋菜研究会」でのブロッコリー栽培面積を23haに拡大し、共同育苗施設や集出荷予冷施設も備えることにより、「品質が良く、鮮度の高い商品」を提供し、「いつでも切れ間なく、安定的に出荷できる産地規模」を実現している。

2. 経営の成果

ブロッコリー栽培面積は年々順調に伸びており、10a当たり平均収量も約1,000kgを確保するとともに、品質の良い生産物が評価されて高い単価で販売されている。(第5図)

第4表 ブロッコリーの年次別、単位あたり収量の推移

区分	平成17年	平成16年	平成15年
栽培延べ面積	900 a	830 a	730 a
10a当たり収量	1,142kg	983kg	1,081kg

受賞財の特色

1. 技術

(1) ブロッコリー専業経営を選択

就農した当時、吾妻町では馬鈴薯、白菜等を中心とした重量野菜の栽培が行われていたが、価格が乱高下する不安定要素があった。そこで、軽量野菜で、価格が安定しており、機械装備が少なく、消費拡大が期待できるブロッコリーに着目。温度に敏感な野菜であるが、価格の変動があっても値の回復が早いため、長期間安定した出荷ができれば経営的にも安定し、魅力のある経営が実践できると考え、昭和46年に吾妻町で初めてブロッコリー栽培を開始し、今日に至っている。

(2) 家族労働力を考慮した作型の取り組み

ア. 消費者の求める、地域に適した品種の選定

ブロッコリー栽培当初は、品種の数が少なく作型も限られ、出荷時期は11月～2月までの4ヶ月間だけであった。そこで、出荷期間を拡大するため、使用している種苗会社の試験場へ出向き、育種担当者から品種の特性や品質について

て勉強すると共に、毎年品種の現地適応試験を行っている。現在は、出荷期間も10～6月の8ヶ月間に伸びている。なお、品種選定にあたっては、収量や栽培のしやすさだけでなく、消費者や量販店等の意見も聞きながら総合的視点で判断している。

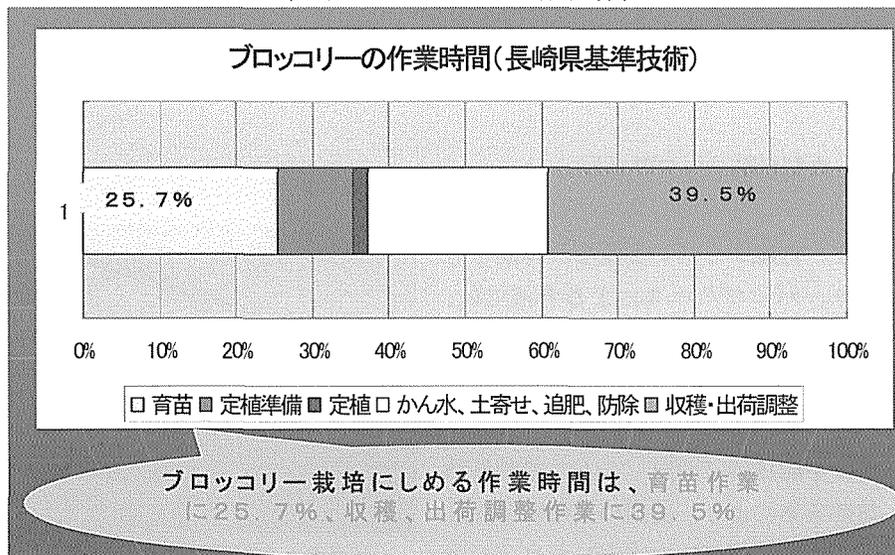
イ. 家族労働力を考えた作型計画

ブロッコリー栽培では、収穫・出荷調整作業が規模拡大の制限要因となる。現在の作型は、①秋どり（10～11月）、②年内～年明けどり（12～1月）、③冬どり（1～2月）、④春どり（3～6月）の4作型であるが、特に春先は温度変化により収穫作業が労働過重となりやすい。そのため、労働配分を考えた負担のかからない栽培計画を設定実践しており、限られた家族労働力を最大限に活かして規模拡大と安定生産につなげている。

(3) 省力化技術による経営規模拡大

ブロッコリー栽培における作業時間の中で大半を占めるのが、育苗作業と収穫

第4図 ブロッコリーの作業時間



調整作業である。(第4図)

これらの作業は省力化対策が難しく、経営規模拡大の制限要因となっていたが、改善技術を開発・導入することにより家族経営による大規模経営を可能としている。

ア. 育苗と定植方法の改善：セル苗育苗と移植機の導入（県内初）

栽培当初、育苗は「地床に直まき育苗」、定植は「手植え」の「地床育苗+手植え」が主流で、定植にも時間がかかっていた。

平成4年にセル苗育苗と機械定植が研究されていることを知り、開発していた機械メーカー（ヤンマー）と共同で試験栽培を行い、平成5年には県内で初めて、「自動は種機+セル苗」による育苗技術と、「移植機」による定植作業の実用化に成功した。これにより、育苗に要する作業時間はそれまでの3分の1に短縮され、大規模経営を可能としている。(写真1)



写真1 移植機によるセル苗定植

イ. 大型育苗ハウスの導入

ブロッコリーの育苗は7月より始まるが、台風シーズンと重なる時期でもあり、パイプハウスによる育苗では、生育や経営を左右する苗の出来具合に気を遣うことが多かった。このため、台風時期にも安心して播種できるよう、平成15年に共同（3人）で県単独補助事業により、共同の大型育苗施設を整備し、計画的に安定した良苗の生

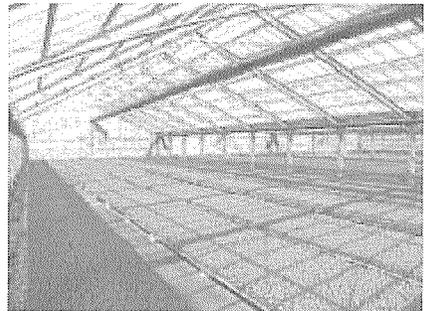


写真2 大型育苗施設での育苗

産が可能となっている。(写真2)

ウ. 出荷方法の改善：横並べ方式の導入（県内初）

ブロッコリーの出荷は、段ボールに「3kg縦詰め方式」であったが、きれいに箱詰めするには熟練した技術が必要で時間もかかっていた。

そのため、誰にでも簡単に箱詰めできる方法がないか情報収集していたところ、平成10年、香川県に「6kg横並べ方式」があることを知り、市場関係者と協議の上、導入した。(写真3)

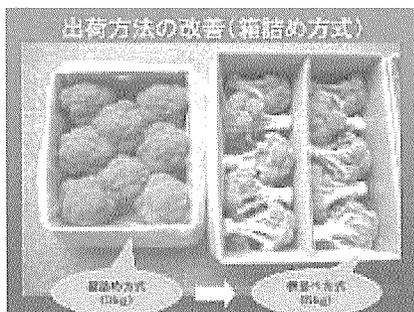


写真3 出荷方法の改善（箱詰め方式の改善）

これにより、1回当たりの出荷量（軽トラック1台分）の箱詰めの労働時間を60%削減することができている。また、誰にでも箱詰め作業が可能となり、雇用の人でも対応できるようになった。

さらに、出荷コストも大幅に削減され、ブロッコリー1玉当たり約5円、約40%のコストダウンができ、経営的にも大きなプラスとなっている。

2. 経 営

(1) 消費者、市場に信頼される産地を目指して

ア 大規模ブロッコリー専業集団「吾妻洋菜研究会」の設立

市場から信頼されるには、「いつでも切れ間なく、安定的に出荷できる産地規模」を実現することが必要である。そこで、昭和57年、大規模にブロッコリー栽培を行っている地域の仲間3人で「吾妻洋菜研究会」を設立した。

この組織化により、共同育苗施設や集出荷冷蔵施設を核とした「品質のバラツキのない、安定出荷」を実現することができ、市場から信頼される生産組織（産地）となっている。

また、研究会においては販売担当の役割を受け持ち、市場との情報収集や意見交換を行うことで、消費者ニーズや他産地の情報を把握し、生産・販売に努

めている。

イ. 予冷による品質のよい商品づくり

ブロッコリーは温度に敏感な品目であり、高温期（10～11月どり、4～5月どり）の出荷では、品質や鮮度の保持が重要となる。このため、当初から早朝収穫など品質を重視した集荷を心がけ、市場の冷蔵庫を利用しながらの出荷に努めていたが、昭和60年には冷蔵庫を購入して「予冷」という考え方を地域で初めて導入した。

また、平成16年には共同で大型冷蔵施設を導入し、品質の高い商品を出荷している。（写真4）



写真4 大型冷蔵施設での予冷状況



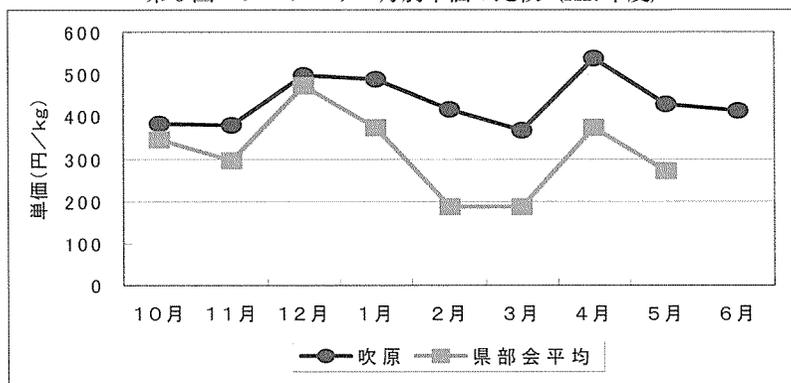
写真5 緑肥の栽培風景

ウ. 安全・安心なブロッコリー生産

「ブロッコリーをずっと作っていくには化学肥料だけではだめ、土づくりが大切」という考えにより、ブロッコリー専作での周年栽培体系を堅持するため、土づくりには特に力をいれている。作付け終了後には全圃場に緑肥（ソルゴー）を栽培してすき込み、連作障害の回避、地力低下の防止、土壌改良、作土の流亡防止に努めている。（写真5）

また、土壌分析の結果、圃場にカリ（K）が多いことがわかったため、地域の土壌条件に合わせたカリ成分が少なく微量元素を加えた有機質を主体としたオリジナル肥料を作り、栽培を行っている。

第5図 ブロッコリー月別単価の比較 (H17年度)



以上のような取り組みを実践する過程で、市場からは「他産地よりも品質の高いブロッコリー」と評価される様になり、販売価格でも他産地よりも高い評価を得ており、高所得を確保する経営につながっている。(第5図)

(2) 後継者の就農を見据えた経営管理

経営規模を着実に拡大して所得向上を図ってきたが、大規模経営の実践にあたっては、育苗施設や集出荷予冷库の共同設置などを後継者を意識した生産基盤の整備が行われている。一方、長男もタキイ種苗の専門学校で2年間学び、技術習得や情報ネットワークを広げてから平成17年3月に就農している。

また、家族個人を尊重し、魅力ある経営を行うため、長男の就農と同時に家族経営協定を文書締結し、各自が責任と自覚を持って経営参画するため、役割分担、労働時間、休日、報酬等を明確にしている。(第7表)

経営計画については、定期的に家族で話し合うことを基本とし、役割分担では本人が総括・育苗・販売、妻が経営記

帳・簿記管理、後継者が機械作業・本圃管理を主に担当している。家事作業は妻を主担当としながら家族が協力しあい、ブロッコリーのオフシ

第7表 家族と役割分担

氏名	続柄	役割分担(主担当)
吹原 繁男	本人	育苗、販売
〃 ちあき	配偶者	経理、家事
〃 大介	長男	本圃管理、機械作業

ーズンである6～7月は休みや研修等に当てるなどメリハリのある農業経営を展開している。

さらに、氏は認定農業者に認定されているが、家族の経営参画意識をより高めるため、平成18年に夫婦と後継者の3者連名で申請を行い、認定農業者に認定された。

普及性と今後の方向

1. 普及性

(1) 長崎県におけるブロッコリー栽培のパイオニア

ア. 基盤整備地域の振興品目としてのモデル類型となる

吹原氏が見だし、栽培技術を確立してきたブロッコリーは、吾妻町における振興品目として選定されると共に、氏の経営内容もモデル営農類型として位置づけられている。これにより、町内の基盤整備地域を中心にブロッコリーの団地化が進み、作付け面積は年々増加している。(第8表)

さらに、水田営農ビジョンでも特例作物として位置づけられ、生産調整の推進にも貢献している。吾妻町の栽培面積は97.5haで、県下でナンバーワンのブロッコリー産地になっている。

第8表 基盤整備地域(山田原地区)におけるブロッコリー導入状況

区 分	H11年(前)	H14年	H17年
基盤整備面積	110ha	94.8ha	156ha
ブロッコリー作付面積	9.6ha	26.7ha	36.1ha
導入割合	8.73%	28.2%	23.1%

イ. 長崎県のブロッコリー振興への貢献

ブロッコリーは県の振興品目としても位置づけられ、氏が試行錯誤しながら作り上げた周年栽培体系、栽培方法及び出荷方式、予冷処理等は、長崎県下のブロッコリー産地における基本的な技術として現在普及しており、新産地の形成や産地拡大に大きく貢献している。

(2) 農地を積極的に借り受け、高度な土地利用に尽力

吹原氏は吾妻町の基盤整備地域の担い手として位置づけられ、遊休農地解消の

ため積極的に借地を行って規模拡大を図っている。今後、農家の高齢化などが進むと、将来的に遊休化する農地の発生することが考えられ、氏の存在はますます重要になってくる。

2. 今後の方向

(1) 借地による規模拡大

現在、借地を含めて36カ所の畑でブロッコリーを栽培しているが、今後も基盤整備地域にある作業効率の高い優良農地を集積しながら、効率的な栽培によって「家族労働力でブロッコリー10ha経営」の実現を目指す。

(2) 就業環境を充実し、ゆとりある経営

後継者が就農したことから、今後は、休日の設定等によるゆとりある農業経営をめざしていく。

(3) 輸入農産物に負けない品質の堅持

「いいものはいつの時代でも売れる」を信条に、輸入ブロッコリーに負けない品質と鮮度にこだわり、消費者から選ばれる良いブロッコリーを出荷していくために努力を続けていく。

(執筆者 独立行政法人 農業・食品産業技術総合研究機構
野菜茶業研究所長 門馬信二)

内閣総理大臣賞受賞

出品財 経営（クレマチス）

受賞者 有限会社 渡辺園芸

住所 静岡県駿東郡長泉町

受賞者のことば 有限会社 渡辺園芸 代表 渡邊 偉

この度、名誉ある平成18年度農林水産祭内閣総理大臣賞を受賞することができ、喜びと感謝の念に堪えません。これもひとえに静岡県をはじめ、長泉町、南駿農業協同組合、地域の皆様からの御指導、御支援の賜物と深く感謝しております。

渡辺園芸の歴史は、昭和49年、私がか就農と同時に、140㎡の温室を建設し、鉢花の栽培に取り組んだことに始まります。当時は第一次石油ショックの真っ只中で、暖房費が少なくて済む施設園芸を目指し、クレマチスを導入しました。クレマチスを日本中の家庭に普及したいとの思いを持ち、繁殖が難しい品目でしたが、ミスト繁殖による大量増殖法を確立し、規模拡大を図ることが出来ました。

昭和54年11月に、対外的な信用を得るため、法人化し、有限会社渡辺園芸を設立しました。

当社で生産するクレマチス苗は全国シェア60%を占め、「駿河のクレマチス」として商標登録を行っています。

600に及ぶ品種の保有を強みにして、時代に合った商品提案を行うため、平成12年に株式会社クレマコーポレーションを設立し販売部門を分離、強

受賞者のことば

化しました。現在、販売はホームセンターや通信販売による頒布会等市場外流通が主体となっています。

地域が花と緑にあふれた素晴らしい環境となるよう長泉町内の幼稚園、小・中学校、高校の花壇にクレマチスを植栽し、小学校の入学祝にクレマチスの苗を贈呈してきました。これは、子供の頃から花に親しみ、健全で心豊かな人物に育って欲しいとの思いをこめ、取組んでいるものです。

今回の受賞を機に、更なる努力を重ね、花き業界の発展や地域社会への貢献に精励いたす所存であります。今後とも皆様の変らぬ御指導、御支援を賜りますようお願い申し上げます。

地域の概要と受賞者の略歴

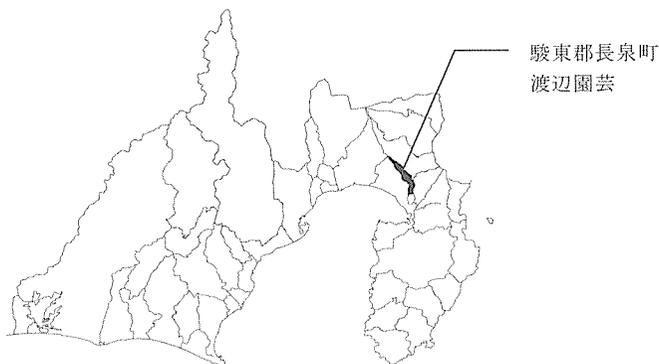
1. 地域の概要

(1) 地域の立地条件

(有)渡辺園芸が所在する長泉町は、静岡県東部地域に位置し、北に富士山を仰ぎ、愛鷹山の裾野に広がる豊かな自然と水利・交通に恵まれた気候温暖な地域である。

長泉町の面積26.51km²のうち耕地面積は2.86km²で、富士山麓に広がる黒ボク土地

第1図 渡辺園芸の位置



帯に属し、土壌の特質を生かして白ネギや大和芋、四ッ溝柿などが栽培されている。

東海道新幹線三島駅や東名高速の沼津 I C の至近に位置し、広域交通網に恵まれていることから、企業の進出が盛んである。

平成14年には良好な自然環境を生かし、県立がんセンターが開院し、これを核とした健康関連産業の集積が進んでいる。

年平均気温は約17℃、年間降水量は1,500mmで温暖な気候に恵まれている。

(2) 農林水産業の概要

長泉町の農用地は主として、愛鷹山麓の緩傾斜地にある畑と山腹を流れる桃沢川沿の棚田状の水田で構成されている。農家数は387戸、専業農家は40戸、第1種兼業農家54戸、第2種兼業農家145戸となっている。経営規模は販売農家239戸のうち1ha未満が164戸で、兼業・小規模の農家が大半を占めている。農業粗生産額は185億円で、主な農産物は肉用牛4.9億円、花木・鉢物2.4億円、ほうれんそう1億円などである。

2. 受賞者の略歴

受賞者：有限会社 渡辺園芸

昭和49年 社長の渡辺氏が就農、温室140㎡を建設し、渡辺園芸の前身となるクレマチスをはじめとする鉢花の栽培を開始する。

昭和54年 有限会社渡辺園芸を設立する。

平成5年 第2回花の国づくり共励会花き技術経営コンクール個人の部において農林水産大臣賞を受賞する。

平成12年 企画・販売部門を分社化し、株式会社クレマコーポレーションを設立する。

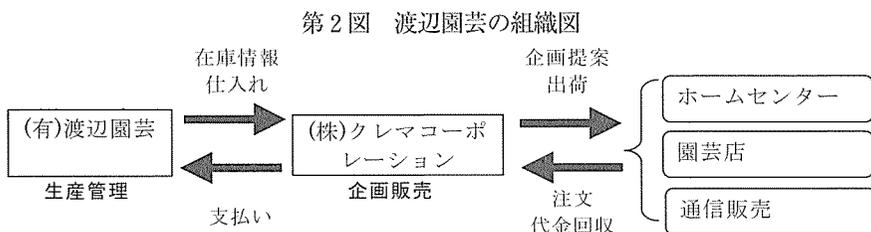
受賞者の経営概要

1. 経営の概要

(1) 経営の役割分担

(有)渡辺園芸はクレマチスとクリスマスローズの生産を担い、企画販売部門は㈱クレマコーポレーションが担当している。生産と販売を分社化することで、役割分担を明確にしている。

クレマチスとクリスマスローズの販売は、卸売市場を通さずホームセンターの各店舗や園芸店から直接注文を受け、個別に宅配便で発送する体制をとっている。



(2) (有)渡辺園芸の構成

代表取締役である渡邊偉氏、妻のひろみ氏、両親の4人が役員となっている。その他、従業員7名、パートタイマーを30～40名を雇用している(写真1、2)。

第1表 (有)渡辺園芸の概要

項目	内容
創業	1974年(昭和49年)
法人化	1979年(昭和54年)
資本金	300万円
役員	代表取締役社長 渡邊 偉 取締役専務 渡邊 ひろみ 両親の計4人
従業員	社員 7人
	パート 30～40人
経営理念	一番一流主義でオンリーワン企業を目指す



写真1 有限会社渡辺園芸



写真2 見本園を兼ねた管理事務所の風景

(3) (株)クレマコーポレーションの構成

クレマコーポレーションは、ホームセンターへ提案する商品の企画や販売管理を主たる業務としており、実際の業務は専務のひろみ氏を中心となっている。

第2表 (株)クレマコーポレーションの概要

項目	内容
設立	2000年(平成12年)
資本金	1,000万円
役員	代表取締役社長 渡邊 偉 取締役専務 渡邊 ひろみ 両親ほか 合計5人
社員	3人

取引先がホームセンターや大手通信販売会社、さらに近年では海外との取引も増えているため、販売元が株式会社になることで信用力を高めている。

(4) 経営の発展経過

ア 倒産の危機

渡邊氏が昭和54年に法人化を図ったのは若干24歳の時である。当時から市場占有率が高く、規模拡大を急速に進めることができた。しかし、事業拡大を優先しようとするあまり、クレマチスの「親株」の品質管理が疎かになり、昭和63年に病気が蔓延し壊滅的な被害を受けた。これがきっかけとなって経営が悪化、負債は2億円に達し倒産の危機に瀕した。幸い地元の銀行が技術力を評価し、運転資金の融資を受けることができたが、夫妻は極貧の生活の中で懸命に経営再建に取り組んだ。

イ 経営再建への道

壊滅的な病害発生の反省から、生産面では、良質な「親株」から挿し穂を取ることを徹底した。

販売面では当時台頭し始めたホームセンターに着目し、ガーデニング需要を見込んだ苗生産に大きく転換した。

その結果、一時3千万円まで落ち込んだ売り上げは、危機から4年後の平成4年には1億円まで回復することができた。

ウ 経営の安定化

平成5年にクレマチスの補完作物としてクリスマスローズを導入した。導入に当っては、栽培期間が長い他社が参入しにくい品目をあえて選択した。ここにも渡邊氏の経営理念である「オンリーワン」の思想がうかがえる。

平成12年にホームセンター等との直接取引を担う「クレマコーポレーション」を分社化し、生産と販売を分離した。クレマコーポレーションの主な業務である販売と営業は、妻のひろみ氏が担当している。



写真3 事務所屋上から望む温室群

(5) 経営面積と施設、農業用機械の所有状況

経営面積は215aで、のうち160aが施設用地である。各施設及び農業用機械の詳細は第3表及び第4表のとおりである（写真3）。

第3表 施設の状況

施設名称	規模	面積 (㎡)	摘要
ガラス温室	4棟	4,250	育成用
ガラス温室	1棟	250	専用育苗室
ビニルハウス成用	14棟	8,900	育成用
作業場	1棟	160	育成用
出荷場	1棟	500	出荷調整
休憩所	1棟	200	従業員休憩用
事務所	1棟	100	事務作業
合計	23棟	14,360	

(6) 作付体系及び主な生産品目

ア 生産品目

渡邊園芸の生産品目はクレマチスとクリスマスローズの2品目であり、それぞれ苗と鉢花の2種類の出荷がある。当初は鉢花主体の出荷であったが、ガーデニ

第4表 農業用機械等の状況

機械名	台数	能力
ポットینگマシーン	1	1,000ケース/時間
ホイローダー	1	28馬力
フォークリフト	1	2トン
温風暖房機	8	5～12.5万kcal/時間
動力噴霧器	2	3馬力
コンテナ冷蔵庫	2	900ケース収納可能
軽トラック	6	積載量350kg
ライトバン	1	積載量350kg
中型トラック	1	積載量2t
頭上灌水システム	18	
自動ミスト灌水システム	4	

ング需要を見込み、平成元年ごろから徐々に苗の出荷比率を高めてきた。

現在は、金額ベースで苗が75%、鉢花が25%となっている。

第5表 生産品目と栽培面積、販売金額

品目名	面積 (a)	出荷量	販売金額
クレマチス (苗)	145	10,570ケース	66,299千円
クレマチス (鉢花)		5,000ケース	22,100千円
クリスマスローズ (苗)	70	6,925ケース	52,092千円
クリスマスローズ (鉢花)		2,800ケース	17,364千円

*クレマチス：苗は1ケース40鉢入り、鉢花は5鉢入り
クリスマスローズ：苗は40鉢入り、鉢花は10鉢入り

イ クレマチスの作付け体系

鉢花では出荷までに30か月を要するが、2.5号鉢苗では最短で14か月で販売を行うことが可能である。これらを組み合わせることにより効率的な生産を行っている。

第6表 クレマチスの作付け体系

販売形態	1年目	2年目		3年目	4年目
	9～11月	3～10月	11～12月	3～5月	3～5月
2.5号鉢苗	挿し木	鉢上げ	販売		
3.5～4.5号鉢苗	→		植替え	植替え	販売
4号鉢花	→			→	

ウ クリスマスローズの作付け体系

当初はクレマチスの単一経営であったが、雇用労力の平準化や周年にわたり売り上げを確保するために、クリスマスローズを導入した。

クリスマスローズの販売形態には2.5号鉢苗、4号鉢苗、4号鉢の鉢花があり、それぞれの販売形態によって栽培期間が異なる。

渡辺園芸では専用の親木を育成しており、採種から育苗、出荷まで自社で管理している。

クリスマスローズは通常の栽培法では1月～3月開花のため、株の冷蔵処理による開花促進方法を開発し、12月の出荷を可能にしている。

第7表 クリスマスローズの作付け体系

販売形態	1年目		2年目			3年目
	4～5月	9～10月	1～3月	8～11月	10～11月	11～2月
2.5号鉢苗	種の採種	播種	鉢上げ	販売		
4号鉢苗					植替え	販売
4号鉢花						販売

2. 経営の成果

(1) 農家所得

静岡県における単位当たりの生産額の平均は、鉢物は689,655円/a、花壇苗は263,157円/aとなっているが、渡辺園芸では734,210円/aとなっており高い生産性を実現している。

第8表に示したように、平成16年度の(有)渡辺園芸の収入は161,234千円、支出は160,693千円で経常利益は541千円である。家族4人が法人の役員であるため、農家所得は役員報酬の26,400

第9表 (有)渡辺園芸の農業経営費 (H16年度)

科目	金額
	円
商品仕入高	21,193,786
外注費	12,681,061
役員報酬	26,400,000
給与手当	37,731,171
退職金	0
雑給	4,408,645
広告宣伝費	90,272
荷造運賃	1,220,254
法定福利費	6,398,119
厚生費	894,167
減価償却費	7,112,899
賃貸料	3,011,980
修繕費	1,279,096
消耗品費	1,768,096
水道光熱費	2,717,917
旅費交通費	2,911,459
公租公課	3,202,957
接待交際費	1,743,735
支払保険料	562,340
通信費	939,320
諸会費	220,736
燃料費	693,338
リース料	1,671,796
雑費	996,160
合計	139,849,304

第8表 (有)渡辺園芸の損益計算書 (H16年度)

科目	金額	
		千円
I【売上高】		157,855
II【売上原価】		
期首商品棚卸高	58,843	
当期商品仕入高	<u>33,874</u>	
合計	92,717	
期末商品棚卸高	<u>42,990</u>	<u>49,727</u>
売上総利益		108,128
III【販売費及び一般管理費】		
役員報酬	26,400	
給与手当	42,140	
その他	<u>37,434</u>	<u>105,974</u>
営業利益		2,154
IV【営業外収益】	<u>3,379</u>	<u>3,379</u>
V【営業外費用】	<u>4,992</u>	<u>4,992</u>
経常利益		541

千円で、家族一人当たりの農業所得は6,600千円となっている。

第10表 部門別の労働時間

部 門		クレマチス	クリスマスローズ	
構成員	(時間)	(時間)	(時間)	
	男	3,810	2,285	1,525
女	3,760	2,260	1,500	
雇 用	男	18,000	9,050	8,950
	女	25,200	15,100	10,100
合 計		50,770	28,695	22,075

(2) 労働時間

経営主である渡邊氏

の労働時間は2,850時間であり、法人全体の労働時間は50,770時間となっている。

受賞財の特色

1. 技術

(1) クレマチスの大量増殖方法の確立

渡辺園芸では過去に増産を急ぐあまり、弱い親木からも挿し穂を採り続けた結果、病気が蔓延した苦い経験から、挿し穂は健全で丈夫な親株からのみ採取している（写真4）。また、挿木の際、用土の入ったトレーを水に浸けた状態にし、挿木することで、深く挿すことを容易にしている。さらに、トレーを水から引き上げると水が抜け、自然に用土が閉まり挿木がしっかりと固定する仕組みになっている（写真5）。

挿木を終えたトレーは隣にある温室に運ばれ、ここで発根するまでの間、室内の温度管理に気を配りながら、ミスト（霧）をかけることで発根を促す。ミスト（霧）の量は温室内の各ブロックによって、また苗の生育状態にあわせ調節できるようにしている。



写真4 クレマチスの親木管理温室



写真5 田植え式挿し木繁殖の様子

この「ミスト繁殖法」は、それまで困難とされていたクレマチスの大量増殖を可能にし、渡辺園芸の規模拡大に最も寄与した技術である。

また、大量増殖に適した品種（HF、ヤング、ドクターラッペル等）を積極的に導入したことも技術確立の大きな要因であり、以来、これらの品種が日本の代表的な鉢花のクレマチスとなり現在でも流通している。

(2) クレマチスの冷蔵処理技術の開発

クレマチスは“初夏の花”とされていたが、「1年中クレマチスの花を楽しみたい」という要望に応えるため、株の冷蔵処理技術を用い、開花時期の調整に成功している。約600品種に上る多様な品種の開花特性に併せて、この冷蔵処理技術を組み合わせることにより、クレマチスの周年出荷を実現した。

(3) クレマチスのオリジナル品種の開発

渡邊氏は世界中の品種、約600品種を生産・出荷するなか、さらに消費者の要望に応えるべく、「これまでに無かった色を出したい」と品種改良にも着手。現在では「駿河」「白雪姫」「リトルマーメイド」「レッドスター」などの売れ筋商品や、娘の名前をつけた「ミセスユキ」など10種類以上のオリジナル品種を開発している。

(4) クリスマスローズの冷蔵処理技術の確立

クリスマスローズは日本では本来1月～3月に開花するものである。しかし、渡邊氏は「消費者はその名のとおり、クリスマスに花を付けるものを望んでいる」と判断し研究を開始し、株の冷蔵処理によって早目に冬を経験させることで12月に開花させることに成功した。

このことは、クリスマスローズをクレマチスに並ぶ看板商品として急成長させる大きな要因となった。なお、この技術は特許を取得している。

(5) 省エネ、低コスト、環境負荷軽減への取組

渡邊氏が就農した昭和49年はオイルショックの影響が大きかったこともあり、

クレマチスやクリスマスローズ等比較的寒さに強い品目を選定するなど、暖房コストを抑えた経営を当初から目指している。

現在、開花時期の調整のために行っている温風暖房機の使用は、開花時期の異なる品種を積極的に導入することで更に減らすことに成功し、原油高騰時にも影響の少ない経営を実現している。

出荷までの期間が長いもので3年を要するクレマチスの生産を効率化するために、生育条件の適した伊豆の河津町の生産者に苗の育成を一部委託している。今後は冷涼な場所に農地を確保し、寒暖の差を利用したリレー栽培による効率化をすすめる予定である。

更なるコスト削減のため、ポットに直接挿し木をし、ミスト繁殖させる方法も実用化に目度がついている。

栽培に利用する支柱や出荷のためのトレーなどは、リサイクルを徹底し環境負荷軽減に心掛けている。

2. 経営

(1) 夫妻の分業体制

経営における夫の偉氏と妻のひろみ氏の役割分担は明確に区分されている。偉氏は有渡辺園芸の主たる業務である生産管理を担っている。ひろみ氏は㈱クレマコーポレーションの主たる業務である企画、営業、販売を担っている。

渡邊氏の販売システムは、従来の市場流通から脱却し、ホームセンターや通信販売会社、大手園芸店、仲卸業者等と直接取引を行い、相手先に宅配等を利用して直接配送する体制となっている。

このため、ホームセンター等に商品の提案を行い、ハウス内の在庫を確認し、注文を受け、納期に確実に納入する一連の業務をひろみ氏が担当している。

また、ひろみ氏はホームセンターの従業員の研修会に講師として参加し、自社商品の特性や管理方法を販売員に説明して回っている。

ホームセンター等大手量販店との直接取引に失敗する鉢物生産者が少なくない中で、安定した取引を継続できているのは、こうしたひろみ氏の貢献によるところが大きい。

(2) 「駿河のクレマチス」のブランド化

渡辺園芸で生産・出荷されるクレマチスは、全国シェア6割を占めることに加え、「駿河のクレマチス」として商標登録がされている（写真6）。このため量だけでなく質の面でも信頼を獲得し、その地位をより確固たるものにしていく。また、クリスマスローズの冷蔵処理技術においても特許を取得するなど経営戦略に長けている。



写真6 商標登録「駿河のクレマチス」ラベル

(3) 安定した販売チャンネルの確保

約600におよぶ品種を武器にして、多様な商品の企画・提案を行うため、平成12年に株式会社クレマコーポレーションを設立し、生産と販売を分離した。

主な取引先は全国の市場の他、ここ数年はジョイフル本田を初めとしたホームセンターでの販売に力を入れている。出荷する際に付けられる業務用のポップの裏には栽培方法を記載し、販売店が売りやすい商品を作っている。

また、周年出荷を可能にしたことから、通信販売を利用し、毎月クレマチスの花が楽しめる商品を企画し、全国からの注文を受け、売上を伸ばしている。

さらに、輸入物には真似のできない差別化を図るため、つぼみの付いた状態での苗販売に取り組んでいる。

(4) 労務管理の特色

ア 労働環境の整備

渡辺園芸を法人化した昭和54年当時は、農業の有限会社はまだ珍しく、社会保険に加入するのも、容易に認められずに苦労した。しかし、努力の結果、法人化当初から社会保険や雇用保険に加入しており、全ての社員も役員と同様に加入させている。パート従業員については、1日5.5時間の就業時間、週休2日に加えて、月に2日程度の休暇をとる人がほとんどであるため、雇用保険と

労災に加入させている。

社員は全員男性で、パート従業員はほとんどが女性のため、休憩室を別々に2ヶ所に設け、休憩時間の合図にチャイムを流すなど、働きやすい環境を整えている。このため、女性のパート従業員の中には20年以上勤めている人もいる。

イ 従業員の資質向上と安全衛生

クレマチスの生産は、つるを支柱へ誘引するなど人手がかかるため労働集約型農業の典型ともいわれる。このため、従業員には高い技術力や適切な品質管理が要求されるため、毎月、全社員とミーティングを行い、課題、改善点を検討するなど人材の育成に力を注いでいる。

女性パート従業員の作業は、誘引や植替え、挿し木など軽作業を中心に行っている。以前、挿し木用にナイフを使っていたが、指先の怪我が多かったことから、今ではハサミを利用している。

また、年に1度、労務士や税理士も交えて、従業員との面談を行い、人事査定もしっかりと数字で示し、査定をベースにした給与体系（年俸制）も導入した。このことが、「日本一のクレマチス・渡辺園芸」の自覚とプライドを持った社員・従業員の育成につながり、高いレベルでの仕事の実現されている。また、他業種で働いた経験のある人材を積極的に採用し、これまで農業分野で弱いとされていた経理部門の強化にも努めている。

(5) 地域貢献

渡邊氏は長泉町内の幼稚園・小学校・中学校・高校の花壇をクレマチスで飾り、小学校の入学祝にはクレマチスの苗をプレゼントしてきた。この活動には、子供の頃から生き物・花と触れ合い、心豊かな人に育ってほしいとの思いがこもっている。

現在では町内の国道246号線バイパスの中央分離帯や駅の生垣、県立がんセンターの庭園にも渡邊氏のクレマチスが飾られ、いたるところでクレマチスが目に入り、今やクレマチスは長泉町のシンボルになっている。

また、平成14年にクレマチスをテーマとした民間施設「クレマチスの丘」が同

町内に開園するに当たっては、渡邊氏が日本一のクレマチス生産者であることが大きな要因となっている。渡邊氏は計画段階から参加し、開園当初の苗の供給と管理を任せられ、同園を軌道に乗せる役割を果たした。

今年度策定される「長泉町観光交流ビジョン」でもクレマチスは長泉町のシンボルとして紹介され、長泉町観光交流協会ではクレマチスの栽培講座を開催している。

普及性と今後の方向

1. 普及性

(1) 研修生の受入による次世代への継承

これまでに延べ400人以上の研修生を受け入れ、農業技術だけでなく次世代へ花・農業の魅力を伝えるとともに、経営者としての心構えも教えている。

また、農業関係の学生の研修に加え、不登校など挫折しかかった生徒も農場で受け入れ、農業・園芸の持つ力を利用し自信をもたせることで立ち直らせるなど、教育の分野でも貢献度が高い。こうした活動が認められ、静岡県が発行した子育てに関するエッセイ集にも農業分野でただ一人、渡邊氏が執筆している。

(2) 鉢物大規模経営のビジネスモデル

渡邊氏は、県内の鉢物生産者で組織する静岡県鉢物生産振興会鉢花部会会長として活躍するとともに、「静岡県花と緑の生産者協議会」の初代会長として、静岡県が平成16年に開催した「しずおか国際園芸博覧会（浜名湖花博）」に400万株の植物を供給した。また、静岡県農業法人協会の副会長を歴任するなど県内花卉生産者の取りまとめ役として尽力してきた。

こうした活動を通じて、鉢物大規模経営における労務管理やホームセンターとの直接取引など、渡邊氏が先進的に取り組んできた手法が県内の生産者に波及することが期待される。

2. 今後の方向

(1) 海外展開

渡邊氏は4年前から韓国への輸出を行っているが、最近ヨーロッパ等への輸出を開始した。世界一のクレマチス生産を目指して、ヨーロッパにない品種の選定や輸出競争力を高めるためのコスト低減技術を開発している。

また、後継者の長男は、経営学と語学を学ぶため農業関係の大学には進学せず、卒業後も流通小売関係の企業に就職し、異業種の経験を積むなど、世界一へ向けた準備も着々と進んでいる。

(2) 観光産業との連携

平成14年に開園した「クレマチスの丘」は「クレマチスの街、長泉」をアピールする良い機会となった。

今後は、こうした施設や長泉町等と連携し、自らの手で世界中のクレマチスを集めた公園をつくり、クレマチスの素晴らしさを伝えることで心豊かな生活を提供していきたいと考えている。

(執筆者 独立行政法人 農業・食品産業技術総合研究機構
花き研究所長 腰岡政二)

日本農林漁業振興会会長賞受賞

出品財 経営（柑橘）

受賞者 有限会社 鶴田有機農園

住 所 熊本県葦北郡芦北町

受賞者のことば 有限会社 鶴田有機農園 代表 鶴田 ほとり

私たちは30年間、完熟堆肥のみの無化学肥料栽培、減農薬栽培に取り組んできました。今回の受賞は、自分たちが歩んできた農業が間違いではなかったことを証明していただいたものと心から感謝いたしております。さらに、自分たちの農業経営に対し多大な評価を頂いたことは今後の農業の支えとなるとともに、大きな自信に繋がると確信しております。

思えば昭和30年代後半、ミカンの味の低下が化学肥料の多用であることに気付き、土壌微生物を最大限活用した土づくりや除草剤を全く使用しない農法など、道しるべのない栽培技術に悪戦苦闘しながら、また様々な気象災害に見舞われながらも、多くの人の御指導や御協力により、自分の信念に基づく農業を続けることができました。その結果、有望品種の多品目リレー栽培による労働力平準化と長期出荷体制の確立により、念願であった法人化も12年前に達成し、口コミで広まった直販によるお客様も全国に3,000名を超え大きな支援を頂いております。また、早くから私達の農業に御理解を得た生協や学校給食、量販店などにも「安心・安全な農産物」を供給できていると自負いたしております。

今後は、平成15年に導入したGAP（適正農業規範）の一層の充実を図

受賞者のことば

り、消費者からのより厚い信頼を得るとともに、食・農理解教育活動をさらに活発にし、有機農業の情報発信基地になればと思っています。また、都会の就農希望の若者をさらに数多く受け入れ、農業の担い手が不足する芦北地域に貢献したいと考えております。

昨今、子供が関係する事件や社会問題が頻発しておりますが、これは食生活の乱れや心のバランスが失われていることも大きな要因であると思います。鶴田有機農園は、「命を生産する農業」を営む法人として、本当においしい農産物を供給し、日本人の心のよりどころとなる「新しい農村づくり」への挑戦を続けてゆきたいと考えております。

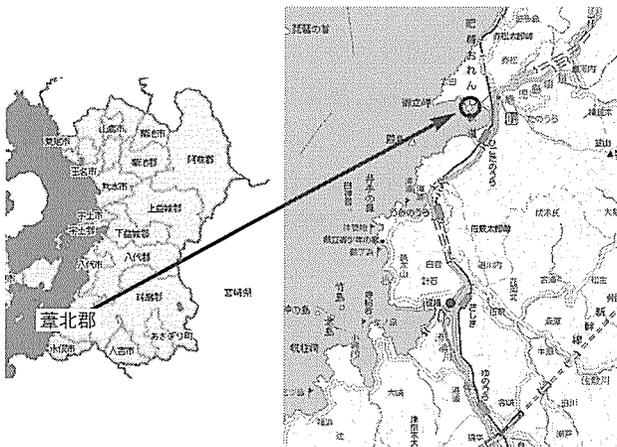
地域の概要と受賞者の略歴

1. 地域の概要

(1) 地域の立地条件

熊本県葦北郡芦北町は、県のほぼ最南端に位置し、年平均気温16.6度、年間降水量2,132mm、日照時間1,802時間と温暖な気候に恵まれている。土壌は礫混じり

第1図 葦北郡芦北町及び鶴田有機農園の位置



砂質粘土が多く、その条件に適した甘夏みかんや不知火（デコポン）といった中晩柑の栽培が盛んな地域である。しかし、海岸線からすぐ近くに山がせまり、傾斜度が15度以上の果樹園が耕地面積の約80%を占め、一方、平野部は約20%と狭く、農業にとっては条件不利地となっている。

当地域は、町の北にある赤松峠に古くから交通や文化が八代平野と遮断され、熊本市まで70kmと遠距離にあるなど、地形的にも位置的にも恵まれているとはいえないが、高速道路が芦北町まで開通したことで、県内外への移動もかなり改善されてきている。

なお、平成17年には田浦町と芦北町が合併し、新しい芦北町となっている。

(2) 農林水産業の概要

芦北町の総農家数は、総世帯数7,598戸の1/4余りの1,970戸（2005年）となっており、総耕地面積は1,790ha、うち水田874ha（48.8%）、畑207ha（11.6%）、樹園地707ha（39.5%）の地目構成で、沿岸部の傾斜地では中晩柑類の栽培が行われ、内陸部では水稲が栽培されている。

平成17年度における農業粗生産額は53億5千万円で、うちカンキツ類が16億1千万円と全体の約30%を占め、次いで畜産が12億7千万円（23.7%）となっており、カンキツ類の占める割合は大きい。

同地域のカンキツ栽培は、鶴田家が明治の後半にネーブル、グレープフルーツ、レモンなどを導入したことに始まる。さらに、昭和30年代から40年代にかけては旧田浦町は全国一の甘夏産地としても隆盛を極めた。

第1表 芦北地域のかんきつ栽培動向

区 分	甘夏みかん				常緑果樹全体			
	戸 数 (戸)	面 積 (ha)	生産量 (t)	販売額 (万円)	戸 数 (戸)	面 積 (ha)	生産量 (t)	販売額 (万円)
1975年	1,300	575	18,030	540,900	1,750	920	23,400	635,000
1990年	980	429	12,100	329,584	1,150	668	14,134	370,300
2000年	665	287	8,464	141,518	675	586	10,874	189,800
2005年	635	230	7,353	121,472	658	538	11,191	161,300

*芦北地域（旧田浦町・旧芦北町）の甘夏みかんは、1975年（昭和50年）には、栽培面積575ha、販売額は54億円で、まさに芦北の基幹作目であった。

昭和50年代以降は、オレンジの輸入自由化による価格低迷、消費者ニーズの多様化、さらには、新規就農者数の減少や高齢化が加速した。ここ芦北地域でも、この30年間で、甘夏みかん農家戸数約670戸、栽培面積350haが減少し、耕作放棄地園も20%以上を占めるに至るなど、担い手の減少が深刻化している。

近年では、デコボン等の新品種の導入や施設栽培をはじめとした高品質果実の生産が進められているが、産地における重要な課題は、新規参入など意欲ある担い手の確保と、的確なマーケティング戦略に立った新たな視点での産地再編となっている。

2 受賞者の略歴

(有)鶴田有機農園は、平成6年に従業員の身分の保証と雇用の安定を図るとともに、取引先や顧客からの信頼確保を実現するため、ほとり氏を代表取締役として設立し、現在に至っている。

当農園の理念は、化学肥料に頼らない有機肥料による栽培と、除草剤の不使用等で、より安全・安心で良食味の農産物を供給することである。

これは、昭和40年後半、ミカンの味の低下が化学肥料や除草剤の多用による地力の低下にあると京都大学小林教授に指摘されたことと、奈良県の医師、梁瀬氏の著書「有機農業革命」において医学的な根拠を持って示された、食と農の密接な関係、というのを現在でも重要なこととして位置付け、これを農園の基本理念として貫いているからである。

農園の有機栽培の特徴は完熟ぼかし堆肥を使用することである。この堆肥を使用することで品質・収量とも安定することとなり、さらには除草剤等の不使用に



写真1 有機農園の皆さんと鶴田ほとり氏

よる安全・安心な農産物を供給する農園として、生協や関東・関西の学校給食関係者との間に信頼感が高まるにつれ、それらへの出荷が徐々に増加し、それと同時に、口コミによる評判から直接販売も順調に拡大をしてきている。

また、担い手の育成や、安全・安心な果実の生産を拡大するための活動についても積極的に取り組んでおり、平成8年には、県内外だけでなく海外からも長期研修生を受け入れるための研修宿泊施設の整備を行い、平成13年には、「都会と農村の架け橋になりたい」との考えから、全国農業会議所主催の「新農業人フェア」に参加し、都会から就農希望者を従業員として採用している。平成14年には、有機農業の研鑽や大規模ロット確保のために、地域の9戸の農家とともに「田浦有機会」を設立し、全国に先駆け、「GAP（適正農業規範）」を導入するなど、消費者からのより一層の信頼を得るため、農園の活動は年々活発になっている。

受賞者の経営概要

1 経営の概要

(1) 規模拡大への取組

(有)鶴田有機農園では、廃園の購入などで着実に規模拡大を図り、現在は10.3haに達する。このような規模拡大への取組は、結果的に園地の荒廃を防ぐことにも繋がっている。

(2) 園地の分布状況

(有)鶴田有機農園の管理する園地は、町内に7カ所（538a）のほか、水俣市（180a）、鹿児島県出水市（205a）、阿久根市（133a）の県内外10カ所に及び、このうち町外3カ所は片道60～90分と遠くにある。しかし、土地台帳を整備し、品種にあわせてきめ細かな栽培管理を行っている。

(3) 品種構成の工夫

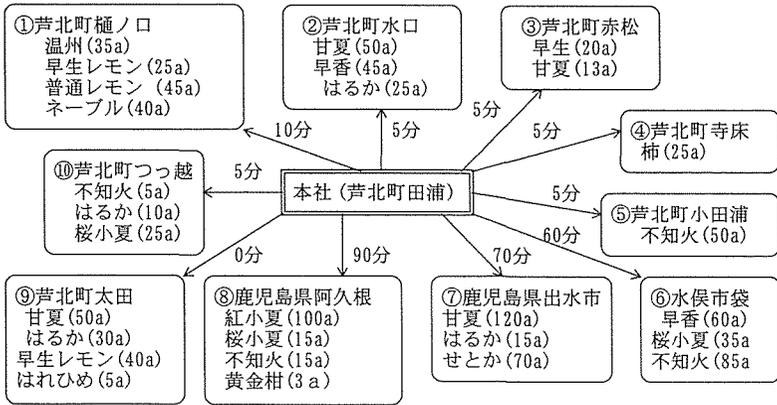
現在、13品種14系統による多品目栽培に取り組んでいる。そのため、収穫は9月のグリーンレモンから始まり、4月末の黄金柑までの8ヶ月続く。また、出荷

第2表 (有)鶴田有機農園の変遷

年号	経営の変遷・投資の内容・経営移譲 経営の变革	耕地 (a)			主要作目 (面積・頭)			雇用労働力
		自作地	借地	計	不知火	レモン	甘夏	
昭和	オレンジの自由化、台風、寒波被害等で甘夏中心の経営に行き詰まり、制度資金の活用により有望多品種栽培、周年出荷体制確立を目指し、高接更新や改植を急速に推進する	765		765	70	55	170	常雇2人 臨時5人
平成 3	小田浦地区40a購入、袋地区に60aの暴風網設置、台風19号被害甚大、袋地区で不知火高接更新60a	785	20	805	70	55	210	常5・臨8
4	干ばつ被害大、出水地区15a暴風網設置、阿久根地区で桜小夏30a改植	785	20	805	110	55	170	常5・臨8
5	有機：特別栽培表示始める、台風13号被害大	785	20	805	110	55	170	常5・臨8
6	9/1法人設立(有)鶴田有機農園	0	805	805	110	55	170	社5・パ9
7	阿久根地区130a暴風網完成、倉庫新築、フォークリフト購入	0	805	805	110	55	170	社5・パ9
8	宅配用にヤマトシステム「直売君」導入、給食への供給開始	0	805	805	110	55	170	社5・パ9
9	JATAKよりブラジル研修生受け入れ、赤松・つっ越地区60a早生レモン等に高接更新	0	805	805	110	75	170	社5・パ9
10	雪・寒波による腐敗果被害大、出水地区70a土地購入	70	805	875	110	75	170	社5・パ9
11	台風8号被害大、次男就農、出水地区開園瀬戸香70a	70	805	875	120	75	170	社5・パ9
12	水口地区倉庫新築、先代死去	70	805	875	120	75	170	社5・パ9
13	初めて新農業フェアーでの従業員採用、太田地区160a園地購入	230	805	1,035	130	75	170	社7・パ11
14	栽培管理のデジタル化、農業体験学習開始 (NPO経由)	230	805	1,035	160	115	330	社7・パ11
15	新社屋完成、GAP適正農業規範導入	230	805	1,035	175	115	220	社5・パ11
16	複数の台風の被害甚大	230	780	1,010	160	130	220	社5・パ11
17	赤松地区13a借地	230	793	1,023	160	130	233	社5・パ11

等も5月末までの9ヶ月間にも及び、長期にわたる出荷・販売体制を確立している。こうした作業のない6～8月は施肥を中心とした栽培管理に力が注がれている。このように年間を通じた作業を確保し、雇用労働力の年間就業の場を創出していることが、法人経営を安定させている。

第2図 ほ場分布状況



第3表 作付け体系

(凡例) ——— : 収 穫 : 販 売

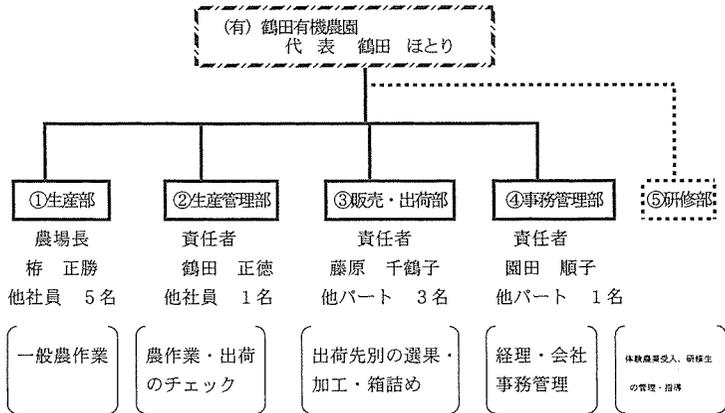
作目名	作付け状況											
	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月
レモン (130 a)		—	—	—	—							
早香 (5 a)					—	—						
はれひめ (5 a)					—	—						
温州 (35 a)					—	—						
ネーブル (40 a)					—	—						
はるか (95 a)						—	—	—				
不知火 (160 a)						—	—	—				
甘夏 (233 a)						—	—	—	—			
桜小夏 (40 a)						—	—	—				
瀬戸香 (140 a)								—	—			
紅小夏(セミノール) (100 a)								—	—	—		
黄金柑 (3 a)										—	—	

(4) 法人運営

会社構成は、①農場長を中心に農産物の生産を行う生産部、②次男の正徳氏が、顧客管理はもとより出荷や栽培全般にわたる管理の電算化を担当し、農園運営のあらゆるデータの管理を行う生産管理部、③生産物の販売出荷を担当する販売・出荷部、④経理・会社事務管理を担当する事務管理部、⑤体験農業受け入れや研修生の管理・指導を行う研修部、という部門を細分化した構成とし、それぞれの部門間の相互作用によって経営の効率化を図っている。

さらに、福利厚生についても力を入れており、組織としてしっかりとした取組がなされている。

ア) 組織概要



イ) 福利厚生

○保険・年金：健康保険、厚生年金、労働保険

○就業条件：就業時間…………… 8：00～17：00

休日……………日曜、年末年始6日、夏休み6日

有給休暇……………20日／年

給与・その他…賞与年2回社員旅行年1回

ウ) 役員・従業員の構成

氏名		続柄	満年齢	労働能力	農業従事概略 日数(1)	兼業従事概略 日数(2)	労働日数 (1)+(2)	農業従事内容 (役割分担)
役員	鶴田ほとり	本人	55	1	330		330	会社運営、 選果・出荷
	鶴田志郎	配偶者	64	1	60	0	60	管理・販売
	鶴田正徳	次男	29	1	295	0	295	ほ場・情報管理
従業員	社員	男	4人	平均 38才	総計 895			
		女	8人	平均 52才	総計 1572			
	パート	男	0人					
		女	6人	平均 56才	総計 508			

2 経営の成果

(1) 周年出荷体制の確立と新品種の早期供給体制による経営の安定化
消費者ニーズに合わせた多品種栽培により、9月から翌年5月まで長期の収穫・販売体制を確立させたことが経営を安定化させた。

また、このことは安全・安心で良食味を求める消費者に対し有利に販売することを可能とするとともに、常に有望品種として2～3品種の試験栽培に取り組んでいるため、新品種への転換サイクルも格段に早く、多様化する消費者ニーズに対し早期に対応することができる。このように安全・安心で良食味な新品種をいち早く供給できる体制が整っていることも、経営の安定化に寄与している。

(2) 安心・安全で良食味農産物の生産

化学肥料を30年間一切使用せず、完熟ほかし堆肥による栽培と、除草剤の不使用や病虫害防除のための農薬を慣行の1/2～1/3以下に削減することにより、安全・安心で良食味の果実を生産し、消費者から高い評価を得られるミカンの生産を行っている。

第5表 平成17年度収支

		金額	備考
農業租収益	1) 不知火	10,140,600	
	2) レモン	13,778,722	
	3) 甘夏ミカン	9,603,294	
	4) その他	21,765,007	
	5)		
当期租収益		55,287,623	
農業経営費	種苗費 (素畜費)	4,286	
	肥料費	1,610,580	
	農業費	1,025,393	
	消耗品費	297,223	
	小農具費	30,125	
	諸材料費	5,346,041	
	水道光熱費	1,442,426	
	保険料	310,050	
	荷造運賃手数料	5,404,738	
	修繕費	562,501	
	雇用労費	16,734,893	
	雑費	1,311,962	交際費、外注費その他
	減価償却費	3,746,152	
	うち建物・構築物	2,660,052	
	うち農機具	1,086,100	
	うち大植物 (動物)		
	福利厚生費	2,672,925	
	旅費交通費	592,496	
	通信費	469,447	
	棚卸		
年度始	0		
年度末	0		
当期経営費		42,015,938	
農家経済の総括	農業所得	13,271,685	
	農外所得	511,771	
	農家所得	13,783,456	
	租税公課	454,700	
	被贈扶助等の収入		
	家計費	4,800,000	
	経済余剰	8,528,756	

(3) GAPの取組と成果

GAPの取組は、農園を中心に地域の農家とともに組織した「田浦有機會」として実施している。その取組は、会員の意識改革や発想の転換、管理の標準化等を実現させている。そのことが結果的に品質等の標準化を促進するとともに、一定量の販売ロットを確保することができたことで、有利販売へとつながった。

さらに、GAPへの取組は、消費者からの高い信頼を獲得することに結びついた。



写真2 GAPマニュアル

(4) 生産者から消費者への情報発信と消費者ニーズの的確な把握

30年に及ぶロコミの積み重ねで増えてきた顧客との交流は、消費者ニーズの的確な把握を可能にしている。

また「みかん山便り」の発行は新たな消費者の開拓に結びついている。こうした交流から得た消費者情報は、これまで



写真3 みかん山便り



写真4 体験学習への取組



写真5 食農教育への取組

だけでなく将来の経営戦略の策定に大きな役割を果たしている。

(5) 体験学習等の積極的な受け入れと食農教育の推進

農業体験学習に、小中学生や教職員、一般消費者を積極的に受け入れ、子供と農村、都市と農村の架け橋の役割を果たしている。また、実際に「新農業人フェア」に参加し、都会の青年を受け入れ、研修終了後には従業員として採用するほか、近隣園地での独立を手助けするなど具体的な成果も上げている。さらに、食農教育の一環として食と農の重要な関わりについて講演会や視察など様々な機会に体験を踏まえた情報を発信している。

出品財の特色

1 技術

(1) 適地・適品種栽培の取組

園地が県内外の約10カ所に分散しているため、それぞれの園地の気象条件は異なっている。そこで当農園では、各園地の地域特性を考慮し、各園地に適した品種を選択して植え付けを行い、適地・適品種の完熟収穫に取り組んでいる。

(2) 化学肥料・除草剤不使用への取組

化学肥料や除草剤を一切使用しないため、肥料には完熟ぼかし堆肥を年間10aあたり700kg（春・夏・秋に分施）と、数年に一度石灰資材として貝化石を10aあたり100kg施用している。また、雑草は全て刈り取り園地の敷き草とし、剪定枝も全てシュレッダーにかけることで有機物として散布している。また、雑草の刈り取りについては、約10haの樹園地すべてを手作業により行い、雑草の繁茂状況を見ながら年4～5回、特に幼木園では5回の草刈りを行うなど、徹底的な除草剤不使用を貫いている。

(3) 減農薬で行う病虫害防除管理技術

病虫害対処については入念なほ場観察による早期発見、早期対処を基本とし、カンキツ類にとって重要害虫であるカミキリムシ等の防除には一切農薬を使用せ

第7表 「甘夏みかん」の標準的な防除歴と(有)鶴田有機農園の防除歴

標準的な防除歴				鶴田有機農園の防除歴			
時期	対象病害虫名	薬剤名	回数	時期	対象病害虫名	薬剤名	回数
3月上旬	ミカンハダニ	精製マシン油乳剤	5	冬季	害虫全般	ハーベストオイル	1
3月中旬	かいよう病	I Cボルドー	1	冬季	かいよう病	I Cボルドー	1
5月中旬	コアオハナムグリ ケシキスイ類	アドマイヤーフロアブル	3				
5月中旬 ~下旬	かいよう病	コサイドDF	1				
		Zボルドー	1				
6月中下旬	黒点病	ジマンダイセン水和剤	4	夏季	害虫全般	ハーベストオイル	1
		ベンコセブ水和剤			黒点病	ジマンダイセン水和剤	1
	ミカンハダニ	精製マシン油乳剤	5		ホコリダニ、 そうか病、サ ビダニ	レターデン水和剤	1
7月上旬	かいよう病	コサイドDF	1				
		Zボルドー	1				
5月中旬 ~下旬	かいよう病	アグレプト水和剤	5				
		アグリマイシン-100	4				
12月 ~1月	貯蔵病害 緑かび病 青かび病	ベフラン液剤25 ベンレート水和剤 トップジンM水和剤	2 4 5	12月	貯蔵病害	ベフラン液剤25 トップジンM水和剤	1
7月中旬 ~9月中旬	ミカンハダニ	サンマイト水和剤 マイトコーネフロアブル コロマイト水和剤 ダニトロンフロアブル ピラニカ水和剤	2 1 2 1 1	8月中旬	サビダニ 黒点病	サンマイト水和剤 ジマンダイセン水和剤	1 1
8月下旬 ~9月下旬		ダニエモンフロアブル	1				
9月下旬以		バロックフロアブル	2				
		カネマイトフロアブル	1				
6月中旬 ~7月上旬	ミカンサビダニ	コテツフロアブル	2	緊急防除 (発見時のみ)			
6月中旬 ~7月上旬		サンマイト水和剤	2	9月	カメムシ	ロディー乳剤	
6月中旬 ~7月上旬		オサンダンフロアブル	2				
6月上旬 7月上旬	アカマルカイ ガラムシ幼虫	スブラサイド乳剤	4	秋	ダニ類	ダニエモンフロアブル	1
発生初期	カメムシ類	ロディー乳剤	4	台風時	かいよう病	アグレプト水和剤	1
		スタークル顆粒水溶剤	2				
		アルバリン顆粒水溶剤	2	9月	サビダニ	コテツフロアブル	1
		MRジョーカー水和剤	2				
		アドマイヤーフロアブル	3				
		テルスター水和剤	3				

ず、すべて手作業による捕殺で対処している。

農園では、持続可能な農業の達成と、安全・安心な農産物生産のため、極力耕種的防除に努め、その結果、農薬散布数を9～11回と慣行栽培の散布数から大幅に減らすことを実現している。こうした減農薬栽培に実現のために、より自然で丈夫な樹体に生育させるなどの工夫を行っている。

また、園地が山に囲まれているということや、周辺地区の防風林よりも背丈を高くしていることが、園地に発生した病害虫の周辺への拡大防止や、ドリフト防止にもなっており、自然条件が大幅な減農薬栽培を可能としていることも見逃せない。

(4) 台風被害軽減と鳥獣害対策

ほとんどの園地では防風垣や防風網の設置を行い、台風被害軽減を図るとともに、園地の一部には防鳥網を整備するなど、ヒヨドリ等による鳥害対策にも万全を期している。

また、防除管理が慣行の1/2～1/3以下であることから病害虫の影響を受けやすいことや、近年の台風被害や異常気象など収量低下の要因も多いにもかかわらず、過去3年間の農園の主要品種の収量は地域実績と比較して、ほぼ同様の収量を確保している。

2 経 営

(1) 口コミで広まった産直販売と販売網の確立で安定収入

(有)鶴田有機農園の販売戦略の特徴の一つは、産直システムの活用である。産直販売による顧客数は口コミによって全国3,000戸にまで拡大しており、販売量は全体の約20%を占めている。こうした販売方法は消費者との交流を深めるとともに、消費者ニーズの発見にも役割を果たし、農園の経営方針決定のための重要な情報源となっている。残りの80%については、生協、量販店、一部専門店さらには関東・関西の学校給食会に供給している。

以上のように複数の販路を確保していることが、安定的な所得を確保する大きな要因となっている。

(2) 管理の電算化とGAPの導入

平成11年の次男正徳氏の就農に伴い、電算による生産管理が本格化した。平成15年には、消費者から求められる品質を維持向上させるため、全国に先駆けてGAPを導入することとし、近隣農家とともに組織した「田浦有機會」で取り組んだ。

具体的な取組としては、大日本印刷が開発したトレーサビリティシステム「DNP（青果物簡易記帳システム）」を導入し、農薬・施肥・作業日誌を中心とした栽培管理記帳を行い、使用資材、作業工程を把握している。また、従前から行っている産直に不可欠な顧客管理に加え、収穫量や出荷体制も電算化している。これらのデータベースは数値として管理されており、それを用いて原価計算も行っている。その他、「農林水産省新ガイドラインによる表示」を行った看板の設置、台帳・ほ場地図の作成と登録ほ場の現地確認、水源の確認、ほ場別農薬飛散リスクの確認などを行っている。さらには、栽培計画や使用資材、農薬保管方法や保管庫の整備といった栽培関係のルール化を行うとともに、栽培管理実績の確認や出荷時の資材確認、果実の品質チェック、クレームに対する迅速な対応など、収穫・出荷についてもルール化を行っている。

(3) 食育教育への取り組み

ほとり氏の経営理念の一つに「食育」がある。若い消費者の育成という目的で、小中学生から一般・教職員まで、農業体験を積極的に受け入れている。観光農園とは違う実際の農作業を体験してもらうことで、食と農の大切さを理解し、農業への深い関心を促すとともに、将来の果物の消費拡大にもつなげるといった、消費者を育てていく活動にも力を入れている。

普及性と今後の方向

1 普及性

安全・安心な果実生産の拡大「田浦有機會」のリーダーとして

平成14年に有機農業の研鑽のために設立した「田浦有機會」は、事務局を農園とし、その代表を鶴田ほとり氏、GAPの導入と会員への指導を行いながら、特

別栽培の基準づくりや、品質管理の標準化、安全・安心な果物の生産・販売に向けた活動を展開するなど、この活動は全国のモデル事例として紹介されている。

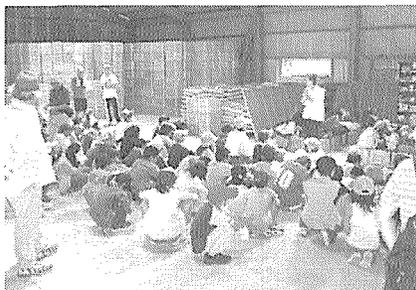


写真7 食育教育への取組

2 今後の方向

- (1) 園地別、品種別に、剪定や摘果など特に収量や品質に影響を与える作業の適期化と省力化の具体的目標を設定し、その達成を図る。
- (2) 食品安全のためのGAPの充実・強化を図り、生産管理基準や品質管理基準の見直しと点検活動を強化することで消費者の信頼をさらに高める。
- (3) 宅配直販率を、全生産量の1/3にまで拡大し、より一層消費者との密接な関係構築を図る。
- (4) 関係団体との連携を図り、農外からの新規参入者受入支援システムを確立する。また、地域のインフラを整備し、新規学卒者やUターン者の定着を図りながら、地域の農業担い手の確保を推進する。
- (5) 高齢化や担い手不足による耕作放棄地を集積し、補助事業などを活用した農地造成（再園地化）を行うことで規模拡大を推進し、有機栽培果実の需要増加に対応した安定的な供給体制を確立する。
- (6) 小・中学校の農業体験学習やインターンシップの受入、さらに生協や消費者との直接の交流をより一層活発にし、食・農理解活動の拠点としての農園を目指す。
- (7) 30年間の取り組みの中で得た全てのノウハウや情報を最大限活用し、都会や消費者に対して、農産物だけではない様々な農村文化を供給する「新しい農村づくり」を推進する。

（有鶴田有機農園では、今後の一層の経営安定と、経営理念の推進のために以上の取組を強力に推し進めて行く計画である。

（執筆者 独立行政法人 農業・食品産業技術総合研究機構理事 梶浦一郎）

日本農林漁業振興会会長賞受賞

出品財 生活（農産加工品）

受賞者 中野市豊田農産物加工施設利用組合

住 所 長野県中野市

受賞者のことば 中野市豊田農産物加工施設利用組合 代表 神田 せつ子

今年3月、『農山漁村女性チャレンジ活動』で夢のような農林水産大臣賞をいただけた喜びでいっぱいでしたのに、今回さらに栄えある『日本農林漁業振興会会長賞』を受賞できましたことは、ひとえに関係機関のご指導、ご協力、そして地域のみなさんの大きな励ましの賜物と心から感謝申し上げます。

11月23日、明治神宮御社殿での新嘗祭、神宮会館での「農林水産祭式典」に参列し、全国で活動されている540もの団体、個人の中から三賞に加え頂き、権威のある賞を頂いたことは今後の活動の大きな励みとともに賞の重さと責任も感じております。

特産のりんごに付加価値を求めて取り組んだ「ジュース加工」から始った『豊田村農産物加工施設利用組合』が発足したのが平成10年12月。ふるさとの味伝承、農産物に付加価値をつけた特産品の開発、また農村女性の情報交換の場を目的に一人5万円の出資金で40名でスタートしました。当初は地域の人から「取り組みが甘い」「女衆には無理な事」と頭ごなしで相手にされないこともありましたが、これが逆に、意地でも頑張るという「やる気」を起こし、みんなの気持ちが一つになってここまできました。

受賞者のことば

営業活動は「おやき部」「菓子部」「みそ部」の3部構成で各部独立採算制です。「おやき」は旬の野菜を使い、四季折々の味が楽しめるよう工夫しています。菓子部の「おひさま林檎パイ」は特産の林檎を使い、自然な甘さとジューシーな味が好評です。「みそ」は地場産の大豆と米を使い、まろやかで香り豊かな田舎の味で、学校給食にも利用されるようになりました。また各部とも新商品の開発にも力をいれて取り組んでいます。

農産物を地元から買い入れることにより、農業経営の安定化にもつながり、また議会議員や農業委員会にも会員を送り出し、社会参画への意識も高めました。

専業農家の多い会員で、農業と起業活動、地域活動これら全てを行うことは、組合員各自の努力と家族の理解、仲間同士の協力があつたからこそだと思います。私達の起業は、農村女性を一回り大きく育ててくれました。経営の安定化や後継者育成等、課題はありますが、農業に生きる女性がいきいきと働き、地域の農業と食文化を築き、地域の活性化を目指し更にパワーアップしていきたいと思っています。

最後になりましたが、今後とも関係機関の更なるお力添えをお願い申し上げます。感謝の言葉とさせていただきますと思います。

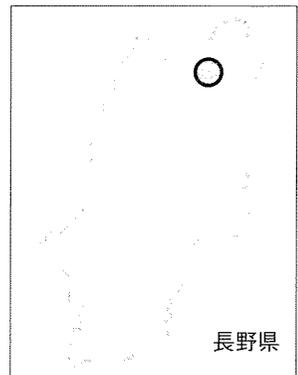
地域の概要

1. 地域の立地条件

中野市豊田地区は、旧中野市と平成17年4月に合併する前の旧豊田村である。長野県の北部、千曲川を挟んだ市西部に位置し、総面積は34.74km²、東西8.1km、南北15.1kmで、標高320mから760mの東南斜面に大小の集落が散在し、斑尾山（標高1,382m）を背景として起伏が激しく、複雑な地形にある。

冬期間は日本海側気候に属し北西季節風の影響を

第1図 中野市豊田地区の位置



受けて多雪・寒冷の特徴を持っている。一方、春から秋にかけては雨量が少なく、乾燥寒暖の差が大きい内陸性気候である。

人口4,915人（H18）、うち農家人口2,733人である。総世帯数1,466戸（H18）のほぼ半数の698戸が農家である。

2. 農業の概要

中野市豊田地区の農業は、積雪の少ない地域ではぶどう、もも、りんご等の果樹が、積雪地では水稲、アスパラガス、菌茸の生産が盛んである。特にエノキタケ、アスパラガス、ブドウの巨峰などは全国でも有数の産地となっている。

第1表 中野市豊田地区の主要農作物概要（H17）（単位：ha,t）

区分	作付面積	収穫量	出荷量
水稲	153	858	・・・
アスパラガス	21	73	58
りんご	207	3,930	2,510
ぶどう	6	51	46
エノキタケ	・・・	・・・	1,060

資料：平成17年度長野県農林業市町村別データ

受賞者の略歴及び経営概要

1. 受賞者の略歴

発足のきっかけは、昭和57年からの農村婦人学校修了者（注）8グループによる生活改善グループ連絡協議会が規格外りんごを現金収入に結びつけようとジュース加工を始めたのが発端である。62年度、JA北信州みゆき・豊田支所内においてりんごジュース加工施設が稼働したが、更に、地元産農産物による製造営業に向け、平成6～9年度「ふるさとの味交流促進事業」（県単）を実施し、60名による「豊田村ふるさとの味の会」を結成した。りんごの加工や遊休農地を活用した大豆栽培、豆腐・味噌製造に取り組む。10年度「中山間地域特別農業農村対策事業」（県単）による加工施設建設を契機に、自力での起業を目指して出資者40名による「豊田村農産物加工施設利用組合」を設立。10年12月から「おやき部」、



写真1 中野市豊田農産物加工施設利用組合のスタッフ（平成17年度）

「菓子部」、「味噌部」の3部構成による組合として営業活動を開始した。

特産のりんごを活かしたアップルパイ「おひさまの林檎パイ」は11年度県園芸特産振興展で知事賞を受賞。地域で生産される野菜を具としたおやき、13年に熟成室を充実させ学校給食でも利用されるようになった味噌などは、地域の病院やスーパーでも販売されるようになり地域の特産品として定着した。

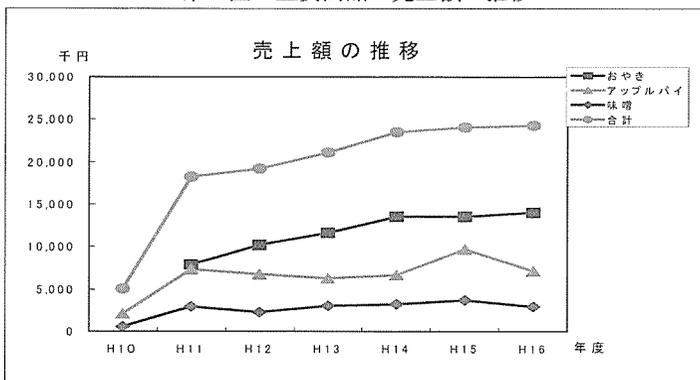
注：長野県による農村・農業女性を対象にした研修事業

2. 経営の概要

10年12月、「おやき部」、「菓子部」、「味噌部」の3部構成による組合として営業活動を開始。伝統的な味噌の仕込みを復活、特産のりんごを活用したアップルパイや地元産野菜の具を使ったおやきの製造販売へと活動範囲を広め、売上額は10年度（12月から3月）の発足時の5,108千円から16年度には24,294千円へと増加。現在、「人格なき社団」として納税申告しており、法人化を視野に入れた農業女性グループによる女性起業活動として成長している。

中山間地域の専業農家の女性が中心の起業グループであるが、グループ活動に注ぐ時間、労力と自家本業の農作業とのバランスを保ちながら月2回の定例会等を通じ十分な検討と意思統一を図りながら「おやき部」、「菓子部」、「味噌部」の3部が作業分担を的確に行い独立採算制による巧みな生産活動を行っている。

第2図 主要商品の売上額の推移



加工施設の概要

開設年月日：平成10年12月

施設概要（施設は、市からの無償貸与）

施設構造：鉄骨造平屋建

建物面積：258.58㎡

味噌加工室：21.65㎡

おやき加工室：21.65㎡

アップルパイ加工室：17.55㎡

研修室：38.88㎡

貯蔵室：113.86㎡

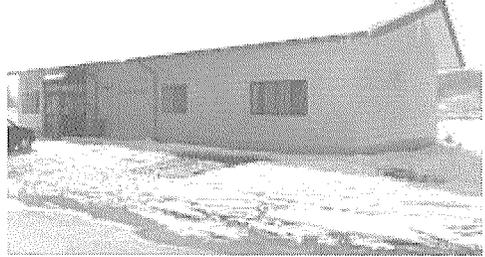
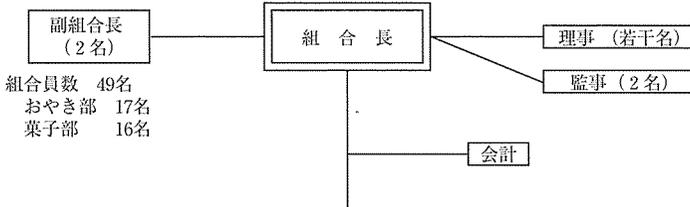


写真2 加工施設

建設資金：総事業費56,915千円

（県「中山間地域特別農業農村対策事業」）

中野市豊田農産物加工施設利用組合の組織体制



おやき部	菓子部	味噌部
<ul style="list-style-type: none"> ・野沢菜、大根ミックス、あずき、ズッキーニを具に通年製造 ・年間ローテーションを組み製造 ・原料の野菜は部員が栽培する他、山間部の集落に委託栽培して調達 ・野菜栽培用の畑は地代を支払い借地 ・部員17名 	<ul style="list-style-type: none"> ・完熟りんごを使用したポケットサイズのアップルパイを製造 ・4人ずつの班編制。夏場は週1回金曜日に5～6人で作業 ・原料の小麦粉は地元調達が困難なため他から購入（おやきも同様） ・当初はアップルパイ限定の製造許可であったが、その後、パン製造の希望もあり現在では通年の菓子全般の製造販売許可を取得 ・部員16人（りんご農家の主婦） 	<ul style="list-style-type: none"> ・農閑期の1月～4月に仕込み ・2人ずつのローテーションにより製造 ・5月～12月は梱包、出荷作業を3人ずつで担当 ・原料大豆は味噌部員が遊休農地を活用して栽培、不足分は近隣の三水地区の大豆も購入 ・17年3月に漬物製造許可を取得し味噌付けの製造販売を開始 ・部員16人（果樹専業農家）

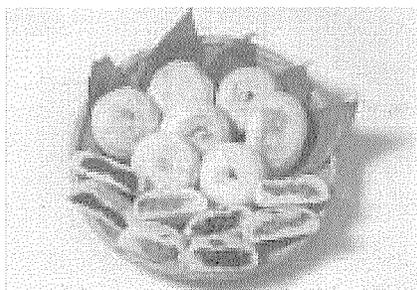
加工施設は市の所有であり、当初、村（合併前）が利用組合へ管理運営を委託。現在は、指定管理者制度により、市が利用組合に管理運営を委託（指定管理者：18年4月1日～21年3月31日）して運営。10万円未満（消耗品相当）の補修費は組合員が充当、それ以上は市が対応。月2回開催の組合定例会で設備の長期使用に配慮した申し合わせを行うなど施設の保守管理に留意している。

おやき部、菓子部、味噌部の3部は販路拡大や作業効率を上げるため独立採算性を採用している。組合の運営費として、売り上げの15%、他に管理部門経費として5%計20%を徴収し、残額は部会で運営している。時給は部会毎に異なるが560円～640円と低い。作れば売れるが現在の組合員数では増産は難しい状況。

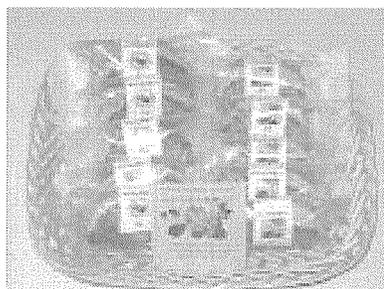
13年度に売上が2,000万円を超えたのを契機に、14年度からみなし法人としての手続きを開始し、16年度からは人格なき社団として法人税を納付している。現



おやき部の製造風景



おやき



アップルパイ



手作り味噌

写真3 おやき部、菓子部、味噌部の主要商品

在、法人化に向けた検討を組合員で進めている。県先進的女性農業経営者育成事業により経営強化のための学習会や調査、原価計算にも取り組み更なる経営のステップアップを目指している。

18年度に商標「あちゃま」の登録出願を行った。「あちゃま」とは方言で「あらっ、まあ」の意。

3. 経営・活動の成果

- (1) 中山間地域の専業農家の女性が中心の起業グループであるが、起業活動に注ぐ時間、労力と自家本業の農作業とのバランスを保ちながら月2回の定例会等を通じ十分な検討と意思統一を進め、「おやき部」、「菓子部」、「味噌部」の3部が作業分担を的確に行うなど独立採算制による巧みな生産活動を行っている。
- (2) 会員個人の経済的成果としては、加工作業内容により収入に差があるものの、おやき部は平均年収100万円、菓子部は同85万円、味噌部同30万円となっており、所属部の部員移動がほとんどみられないことや自家の農業労働との兼ね合いを考えると運営の巧みさが伺える。
- (3) おやき、アップルパイ、味噌などは中野市の特産品としても認められセット商品の販売も好評、地域の病院やスーパーでの販売も定着。地域住民の日常やお祝いごとの品としても利用が増え地域が誇る産物に成長した。
- (4) 起業活動は、長年の生活技術を伝承していく場、後継者に農業を移譲した高齢者の生き甲斐の場からサイドビジネス展開までの取り組みをうまく一体化している。
- (5) また、地域の起業を通じて遊休農地の活用や地産地消、食育など地域の動向に関心を持つようになり、議会や農業委員会へ自分たちの意見を述べるための代表を送り出すようになるなど農村女性の社会参画をもたらした。

受賞財の特色

1. 生活改善グループによる起業活動

農村婦人学校修了者の農業女性による生活改善グループが活動の母体。規格外りんごの付加価値づけのためのジュース加工が発端。その後、県の「ふるさとの味交流促進事業」、「中山間地域特別農業農村対策事業」等を活用した組織や加工施設づくりを巧みに行う。

2. 地元素材を活用した加工品の開発

地元で栽培した大豆による伝統的な味噌仕込みの復活、特産のりんごを使ったアップルパイ、地元産野菜を具に使ったおやき、野菜みそ漬け（漬物）等地元素材を会員からの原料購入も含め徹底活用。

3. 組織運営の巧みさ

中山間地域の専業農家の女性が中心の起業グループであるが、グループ活動に注ぐ時間、労力と自家本業の農作業とのバランスを保ちながら月2回の定例会等を通じ十分な検討と意思統一を図りながら作業分担を的確に行い「おやき部」、「菓子部」、「味噌部」の3部が独立採算制で生産、運営。

4. 地域社会へ積極的に関与

毎年「豊田村の味を楽しむ会」（合併前）を開催し、議会議員、農業委員等と交流。「荒れた農地が増えて困っている」との声を受け、荒廃地での大豆栽培を実施するなど地域農業に貢献。

地産地消、食育活動の一環として、地元の学校給食に味噌等食材の納品も実施。

現在では、原材料の大豆、りんご、野菜等を地元農家から購入し、経営安定への効果も認められる。

普及性と今後の方向

1. 普及性

当初、規格外りんごの利用や荒廃農地の活用といった農家女性ならではの視点から身近な問題を取り上げ、行政の理解、協力を得ながら地域活動として信頼を獲得し、行政との連携関係構築、更には行政から依頼を受けるまでに成長。地域に立脚した女性起業の展開過程としてモデル的な事例である。また、専業農家の主婦という立場にかかわらず自家農業と起業活動を両立しておりその運営の巧みさは示唆に富んでいる。近年盛んになりつつある女性による起業の成功事例としても顕著である。

更に、議会や農業委員会に女性の意見を反映させようと女性代表を送り込むなど女性の社会参画のモデルケースでもあり、今後、女性が地域再生、活性化に向けた担い手として益々重要な役割を担うことを暗示すると共に、期待をいだかせるものがあり、本事例の他の地域への普及性は極めて高く、また、期待される場所である。

2. 今後の方向

農産加工施設利用組合による起業は、経済的効果のみならず、農村女性を地域の担い手として大きく成長させた。また、加工活動に若い女性も加わってきていることは幅広い年代層の交流の場となり、仲間との情報交換により地域農業を支える拠点ともなっている。

現在、売上高の増加など組織の成長につれ法人化への取り組みや組織運営、新商品開発や地域農業との関係など新たな課題に向け検討を進めており、地域と地域農業活性化を視野に入れた発展する女性起業として期待されている。

(執筆者 農林水産省経営局普及・女性課課長補佐 嶋崎利春)

天 皇 杯 受 賞

出品財 **経営（酪農）**

受賞者 **柴田 輝男**

柴田 誠子（夫婦連名での表彰）

住 所 **秋田県由利本荘市**

受賞者のことば

柴田 輝男・誠子

平成17年度の中央畜産会主催の「全国優良畜産経営管理技術発表会」での最優秀賞の受賞に続き、今年度の農林水産祭において、名誉ある天皇杯をいただくことができ、身に余る光栄であり、家族一同感謝の気持ちで一杯です。

我が家の牧場は、霊峰鳥海山から日本海に広がる丘陵地帯の一角にあります。豪雪地帯である秋田県にあっては降雪量も少なく、比較的温暖な気候で、鳥海山をバックに眼下の日本海に遠く男鹿半島を眺望できる風光明媚な地域です。

昭和47年に父から経営を引き継ぎ、搾乳牛15頭で経営をスタートさせました。その後、牛は草で育てるを信念に、周辺の未利用地を自力整備して草地基盤の拡充に努めるとともに、検定事業に早くから取り組み、検定成績に基づく自家育成を基本とした牛群改良を行い規模拡大を図ってきました。現在、60頭の経産牛と39haの草地を昨年度から就農した息子を加えた親子2代で経営管理し、先達からの教えである「土づくり、草づくり、牛づくり、人づくり」を基本とした、地域や人との絆を大切に土地利型酪農を展開しております。

受賞者のことば

最近では、繁殖農家との連携によるE T技術を活用した和牛生産や水田地帯という環境を活かした稲のホールクroppサイレージにも取り組み、新たに、和牛農家や耕種農家との仲間の環も拡大しております。

今後とも、これまでの経営スタイルを変えることなく、決して背伸びをしない、基本に忠実で、ゆとりと思いやりのある経営を目指し、生産性や収益性の向上はもとより、耕畜連携や体験学習、障害者の雇用受け入れやボランティア活動などを通じ、地域と共に歩む酪農経営を確立していきたいと考えております。

地域の概要と受賞者の略歴

1. 地域の概要

(1) 地域の立地条件

当経営の立地する秋田県由利本荘市は、県の西南部に位置する。南に標高2,236mの鳥海山、東に出羽丘陵を背し、中央を子吉川が貫流して日本海にそそぎ、鳥海山と出羽丘陵に接する山間地帯、子吉川流域地帯、日本海に面した海岸平野地帯の3地帯から構成されている。

平成17年3月に1市7町が合併してできた新しい市（人口約9万人）であり、209km²で県内一の面積を誇る。地目別では、山林が74.7%、農用地が12.4%、宅地は1.8%となっている。

気候は、県内では比較的温暖な地域であるが、海岸部と山間部では気象条件が異なり、特に冬期における積雪量に大きな差が見られる。

第1図 位置（秋田県由利本荘市）



(2) 農林水産業の概要

地域の農業産出額は204億円で、その基幹作物は71.2%を占める米となっているが、これに次ぐ作物として、畜産11.5%、野菜10.7%となっている。

畜産農家戸数は680戸、産出額は23億円で、うち、肉用牛56.7%、乳用牛9.1%となっている。肉用牛は「由利牛」の産地として繁殖が盛んに行われており、県内最大の家畜市場を有する。古くは集約酪農地域の指定を受けた地域でもあり、乳牛は、鳥海山麓を中心にホルスタイン種のほか、ジャージー種も飼養されている。

2. 受賞者の略歴

柴田氏の父が昭和40年から酪農と稲作の複合経営に取り組み、昭和47年に経営を移譲された後、優良雌牛を導入し自家育成牛確保に努め自力で飼養規模拡大を図り、平成12年に経産牛60頭規模到達を機に酪農専業へ転換した。県内では比較的大規模経営であり、労働力員数は家族3名、雇用者2名、経産牛平均飼養頭数65.7頭、経産牛1頭当たりの投下労働時間165時間、酪農部門年間総所得約21,866千円である。地域社会においてリーダーシップを発揮し、耕畜連携や食育・地元産業とのイベントにも取り組んでおり、県内酪農家の模範となっている。

受賞者の経営概要

1. 経営の概要

当経営では、自己所有の水田1haで飼料用イネを委託生産し、これと市から借りている39haの草地で混播牧草ロールラップサイレージを自家生産している。これらを粗飼料基盤として、平成16年現在で経産牛66頭と育成牛25頭を飼養している。

労働力としては、柴田夫妻と二女夫妻（夫は平成17年から民間会社を退職して経営に参加。）のほか、近隣の心身障害者施設から障害者2人を常時雇用している。

また、粗飼料T D N自給率が56.7%とかなり高い水準にありながらも、熱心な乳牛改良の成果もあいまって経産牛1頭当たり平均乳量は8,382kgと高い。

乳牛の全頭が牛群検定に加入しており、泌乳能力や繁殖状況等を正確に把握し

ていることから、飼養している経産牛の半分が5産以上であり、牛群は全体として長命連産性に富んでいる。また、輝男氏と後継者である二女の二人が家畜人工授精師の資格を持っていることから適期繁殖が行われ、分娩間隔は12.9ヵ月と優秀な成績を収めている。さらに、近年では、収益性の向上及び肉用牛農家との連携のために受精卵移植（ET）や交雑種（F1）生産を行っている。



写真1 柴田夫妻と後継者

2. 経営の成果

このような努力の成果として、酪農所得では経産牛1頭当たり333千円と高く、所得率は37%に達するなど高収益を実現している。また、自給粗飼料を多給していることから飼料代の節減が図られ、乳飼比は25.9%と低い。さらに、牛乳1kg当たり生産原価は55.95円（3.5%換算48.96円）となっているなど、安定した経営を実践している。

これに加えて、肉用牛農家に優れたもと牛を供給していること、障害者に社会活動の場を提供していること、積極的に消費者交流を進めていること等は、地域において非常に高い評価を得ている。

受賞財の特色

1. 自給粗飼料生産基盤に立脚した生産コストの低減

当経営では、平成2年から低水分乾草のロールラップサイレージに取り組み、乳牛への通年給与を目指している。足腰の強い酪農経営を実現するためには自給飼料基盤を確保する必要があるが、柴田氏は経営の規模拡大を図っていく中で離農跡地に着目し平成10年に由利本荘市から39haの草地を借り入れ、良質粗飼料を生産している。

これらの草地は計画的に更新を行っており、その際に自家産の完熟堆肥のうち

第1表 平成16年収益性・生産性等の経営実績

		項 目	柴田牧場	県指標
経営概要	労働力員数	家族 (人)	3.0	
		雇用 (人)	2.0	
	経産牛平均飼養頭数	(頭)	65.7	
	年間総販売乳量	(kg)	549,985	
	年間子牛・育成牛・初妊牛販売頭数	(頭)	43	
収益性	酪農部門年間総所得 (円)		21,865,556	
	経産牛1頭当たり年間所得 (円)		332,809	230,000以上
	所得率 (%)		37.0	30.0以上
	経産牛1頭当たり売上原価 (円)		560,712	
	経産牛1頭当たり購入飼料費 (円)		209,299	
	経産牛1頭当たり労働費 (円)		124,389	
	経産牛1頭当たり減価償却費 (円)		48,434	
生産性	牛乳生産	経産牛1頭当たり年間産乳量 (kg)	8,382	8,000以上
		平均分娩間隔 (ヵ月)	12.9	13.0以内
		受胎に要した種付回数 (回)	1.4	1.5以内
		生乳1kg当たり平均価格 (円)	96.35	
		乳脂率 (%)	4.00	3.80以上
		無脂固形分率 (%)	8.41	
		体細胞数 (※) (万個/ml)	26.6	
	粗飼料	細菌数 (※) (万個/ml)	1	
		経産牛1頭当たり飼料生産延べ面積 (a)	60.9	
		借地依存率 (%)	100	
		飼料T D N 自給率 (※) (%)	56.7	
	安全性	乳飼比 (%)	25.9	38.0以内
		生乳1kg当たり生産原価 (円)	56.0	65.0以下
		経産牛1頭当たり投下労働時間 (時間)	165	135以下
総借入金残高 (期末時) (万円)		1,581		
経産牛1頭当たり借入金残高 (期末時) (円)		240,686		
	経産牛1頭当たり年間借入金償還負担額 (円)	42,937		

資料：平成17年度全国優良畜産経営管理技術発表会資料、秋田県農業公社資料
 ※体細胞数、細菌数及び飼料T D N 自給率は平成18年8月の成績

約4割を有機質肥料として投入して地力向上に努め、安定した牧草の収量を確保している。

更に、稲作農家と連携した飼料イネも活用するなど、良質粗飼料の安定確保とともに低コスト生産に努めた結果、購入飼料費の低減を実現し、乳飼比は約26%と県内平均を大きく下回っている。

2. 牛群改良と新技術等への取組み

(1) 高泌乳牛群整備への取組み

当経営の牛群は、全頭が乳用牛の牛群検定に加入しており、乳量、乳質、繁殖状況、飼料給与等に関する技術情報を得ることができる。これらの成績をもとに産乳能力や体型の優れた乳牛個体を選抜し、国産検定済種雄牛の精液を授精して後継牛を生産している。その結果、経産牛1頭当たり平均乳量8,382kg、平均産次4.3産、平均分娩間隔12.9ヵ月と高能力かつ長命連産性を実現している。体型面では、昭和50年第6回大会から平成12年第11回大会まで連続して全日本ホルスタイン共進会に秋田県を代表する優良牛を出品してきた実績をもっている。



写真2 草地 (更新1年目)

また、柴田氏は、牛群検定情報を活用して経営改善を進めると同時に消費者に対する責任を果たすべきであるという経営理念から、現在も牛群検定事業への県内酪農家全戸加入という目標に向け、秋田県酪農連盟会長の要職に就いて尽力している

第2表 家畜の産次構成・構成比 (平成16年12月31日時点での内訳)

産	1～2産	3産	4産	5産	6産	7産	8～10産	平均
頭数	23頭	4	7	11	8	8	7	4.3産
構成比	33.8%	5.9	10.3	16.2	11.8	11.8	10.3	

(2) 新技術の活用による肉用牛農家との連携

泌乳能力等の高い乳牛から自家後継牛を確保した上で、その他の乳牛については、半数を周辺地域の肉用牛繁殖農家向けのもと牛生産用として、黒毛和種の受精卵移植を実施し、もう半数を肉用牛肥育農家向け子牛生産用として、黒毛和種精液の人工授精を実施して交雑種の肥育子牛を生産している。

これにより、ホルスタイン雄子牛よりも高い価格で子牛の販売収入が得られることとなり、経営の収益性が高まるとともに、安定した価格の肉用牛もと牛確保

に悩む地元の肉用牛農家を支えることになり、畜産農家相互の間での支援体制が構築されている。

この柴田氏の取り組みをもとに、秋田県では平成14年度から県単独補助事業である「酪農・肉用牛連携繁殖基盤確立事業」が実施され、地域の肉用牛農家から喜ばれている。

3. 投下資本の抑制

柴田氏は昭和40年に建築した牛舎をベースに、自己資本で調達した古材等を活用して自力施工により畜舎・乾草舎・農具庫の改築・増築を行い、徹底的に投資の抑制を行っている。また、機械器具や車両はこまめに保守管理を行い、耐用年数を大幅に超えて使用している。こうした徹底的なコスト削減と投資の抑制により、経産牛1頭当たりの借入金残高は24万円と極めて健全な財務状況となっている。

一方、平成17年には二女夫婦が後継者として酪農経営に参加したことから、補助事業により牛舎を整備し、搾乳システムの改善を行い、生産労働の合理化、重労働からの脱却を図り経営管理の充実とゆとりをめざして、家族で話し合いながら経営の新たな発展を目指している。

4. 地域社会に調和した活動

(1) 環境美化への取り組み



写真3 古電柱を利用した育成・乾乳牛

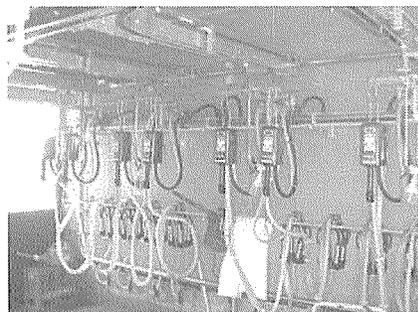


写真4 搾乳ユニット自動搬送装置

柴田牧場の牛舎や堆肥舎の周辺は山林に囲まれているが、近隣にはレクリエーション施設があり一般市民の往来も多いため、臭気や害虫等の畜産公害が発生しないよう配慮する必要がある。このため、牛舎内外での衛生管理や堆肥舎での製造処理工程には細心の注意が払われている。また、牛舎周辺には花や樹木を植栽し、金魚の水槽やベンチを設けて、くつろぎのスペースを準備している。さらに、隣接した落葉樹の林の中には、小さな集会やバーベキュー等を催すことのできる場所も整備し、環境美化に取り組んでいる。

(2) 消費者交流会・体験学習

柴田氏は、昭和60年頃から地元地域の小学校、中学校が社会活動体験として行う研修や実習を積極的に受け入れている。家畜や自然に直に触れ合える牧場として幼稚園児が遠足に訪れ、小中学生が搾乳や飼料給与等の作業を実体験し、食と農への関わりを持つ場を提供することで、子供達への食育を支援している。

また、平成元年からは毎年200人程の規模で「菜の花まつり」を開催して牧場を開放し、秋田県内外から集まる一般消費者や異業種の人達との交流を深めている。さらに、一般消費者から休暇等を利用して一時的に畜産農業体験をしたいとの希望の申し出があれば、搾乳体験や動物とのふれあいの場を提供している。このため、畜舎周辺ではポニーや山羊等も飼養している。更に、地元有志と共同出資している農事組合法人「ハーブワールドAKITA」において、ハーブ製品等の他に自身の生乳を用いた「生産者の顔が見える」アイスクリーム等の製造・販

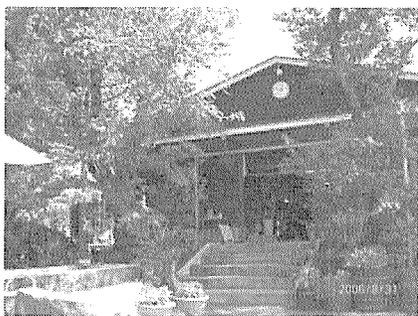


写真5 牛舎前庭（くつろぎのスペース）



写真6 ハーブワールドAKITA

売も行っている。

(3) 障害者・研修生の受入

柴田牧場では、昭和57年から常時雇用労働力として近隣の県立心身障害者施設から2人の障害者を経営に受け入れ、障害者の自立訓練・社会参加の実現へ向けた支援を積極的に行っている。作業内容は、安全に十分に配慮しながら、搾乳、飼料給与から堆肥生産まで飼養管理作業全般に携わらせている。このように、社会福祉の面においても地域社会からの要請に応え、大きく貢献している。

また、県内外の高校や大学等から積極的に研修生を受け入れるなど、次世代を担う後継者及び新規就農者の育成・確保にも努めている。

(4) 家畜排せつ物の処理・利用

柴田牧場では、1月当たり概ね家畜ふん116tと尿40tが排せつされている。これらは、地元で生産されるオガクズやライスセンターで発生するモミガラ等を敷料や発酵副資材として混合して適正に水分調整し、ショベルローダーを活用した切り返し作業により6ヵ月間をかけて良質な完熟堆肥を生産している。

これらのうち、約4割は自農場の草地等に還元し、残りの約6割については、地元のいちじくやアスパラ生産農家等に2tトラック（一台当たり町内5千円、町外6千円）で運搬・販売しており、地域の循環型農業の確立に大きな役割を果たしている。

耕種農家の高齢化が進む中で、畑作地への散布までを要望する声もあることから、今後さらにどのように連携して地域農地の地力向上を図っていくのかについて農協や行政を交えて議論されている。

普及性と今後の方向

1. 普及性

近年、酪農経営は規模拡大が進む一方で担い手不足や高齢化により戸数が減少し、地域によっては点在化・散在化しつつあり、経営を維持・発展させていくためには土地集積や経営技術面で創意工夫を図るとともに、周囲の耕種・畜産農家

との連携や消費者を含めた地域社会との交流を深めることが重要な課題となっている。

本事例は、自給飼料生産基盤に立脚した生産コストの低減や、牛群検定データを活用した牛群改良と受精卵移植技術等の新技術を活用した付加価値生産等を実践し、秋田県の乳牛改良に尽力しながら高い生産性と収益性を実現している。また、周辺農家と連携するとともに、あわせて地域社会からの要請に即した福祉活動や消費者交流を行い、秋田県において、なくてはならない酪農経営として安定した経営を確立している。

これらの技術及び経営のあり方は高く評価されるものであり、全国のモデルとして高い普及性を持つものである。

2. 今後の方向

柴田氏は今後も、計画的な更新による草地基盤整備と有機質肥料の効率的な堆肥還元により、良質粗飼料を生産・確保し、飼料自給率を向上に努めるとともに、優良な自家育成牛の確保と経産牛の計画的更新をすすめ、泌乳能力の高い牛群を整備するとしている。

また、県産畜産物の安全性と畜産の生産現場について、広く消費者に届けることで理解を得たいとし、生産履歴開示が可能となる牛群検定への全戸加入を推進している。

さらに、家族経営協定の締結や後継者の就農を経て、今後も家族全員で話し合い協議し、一つになって酪農経営に取り組んでいこうとしている。そして、経営を取り巻く地域との関わりを大切にし、耕種農家との連携や体験学習、研修生の受け入れ、障害者雇用受入れ等を継続し、地域社会へ貢献する活動に積極的に取り組んでいく計画である。

今後とも多面的な活動に積極的に取り組み、全国で同様の条件下にある酪農家の模範となる事例としてリーダーシップを発揮するとともに、更なる経営の安定と生産基盤の強化がされることを期待したい。

(執筆者(財)全国競馬・畜産振興会管理部長 小澤周司)

内閣総理大臣賞受賞

出品財 経営（肉用牛一貫経営）

受賞者 佐古 保

住 所 岐阜県下呂市

受賞者のことば

佐古 保

牛がゆったりと草をはむ姿を、草原に寝そべって眺めている。そんな牧場経営を夢見て、この世界に入りました。農業学校で学んだ事と現場でのギャップに、時には負けそうになりながら、ゼロからのスタートでした。

肥育牛の飼育から始めましたが、オイルショックの時に素牛価格より販売価格の方が安くなり、多くの負債を抱え、経営を続けるべきか、やめるべきか悩み、将来の方針を考えた結果、「自分で生産し育てる」経営内一貫しか生きるすべはないとの結論を出し、繁殖牛の導入に踏み切りました。能力の高い雌牛から生まれた雌子牛を自家保留しながら規模拡大し、完全一貫経営を確立しました。

この経営の一番の利点は、土地利用型畜産経営ができる事です。転作田や遊休農地を利用してトウモロコシを作付けし、一年を通じコーンサイレージとして給与する。牛舎から排出される物からは良質堆肥を作り、土地に還元する。循環型の地球に優しい農業です。

ここまでの道のりは決して平坦ではなく、最も大変だったのは資金面でした。また、牛肉の輸入自由化、口蹄疫やBSEの発生など、その都度苦労しながら、何とか乗り越えてくる事ができました。そのエネルギーとな

受賞者のことば

ったのは、牛に対する情熱と絶対にあきらめない「ネバーギブアップ」の精神のような気がします。

平成19年から息子も経営に加わってくれることになり、就農から30数年が経過した今、「この道に進んで本当に良かったなー」と心の底から思っています。ここまで係わっていただいた多くの人達と支えてくれた家族に感謝するとともに、今回大変名誉ある賞をいただいたことに甘んじる事なく、さらなる目標を掲げ、消費者の方々へ「安心・安全」な食料を供給することと、農業の発展に微力ながら努力いたしてまいります。

地域の概要と受賞者の略歴

1. 地域の概要

(1) 地域の立地条件

下呂市は、岐阜県の中央部に位置する、総面積85,106haの92%を山林が占める特定農山村地域であり、年平均気温は12.7℃、降水量は2,300mmの準内陸性気候である。経営地付近の水田土壌は灰色低地土および黄色土で、畑地土壌は灰色低地土および粗粒灰色低地土であり、林地土壌は褐色森林土や乾性褐色土が主体となっている。経営所在地は飛騨川支流の菅田川上流に位置して、水利は比較的良好であり、上流には汚染源となる民

第1図 佐古牧場の所在する岐阜県下呂市金山町の位置



家・施設は存在せず水質も良好である。

(2) 農林水産業の概要

市の産業は、下呂温泉を中心とする観光業と木材関連産業や建設業が主流であり、就業人口の60%を第三次産業が占めている。一方、第二次産業は35%であり、農林業を中心とした第一次産業は5%である。平成16年度における専業農家数は119戸、第一種兼業農家は79戸である。2%足らずの狭小な農地は標高差が700mあり、米・トマト・ほうれん草などの野菜を主に作付けしている。

2 受賞者の略歴

佐古保氏（57歳）は、父が20aの畑と養蚕を行う農家の長男として昭和24年に現在の金山町に生まれ育った。昭和42年3月に県立農業センター畜産科を卒業、JAかなやまに2年間勤務した後、昭和45年に肉用牛肥育農家として就農した。佐古氏は昭和61年から岐阜県指導農業士として県内外で多くの畜産後継者や農協の営農指導職員を育てている。

平成5年から現在まで岐阜県農業経営者協会肉用牛部会長および全国肉用牛経営者会議副会長を務め、平成16年から全国肉用牛経営者会議の会長として全国の肉用牛生産者の地位向上と経営安定のために尽力している。また、平成13年から現在まで岐阜県農業経営者協会副会長として、県の農林業の振興と発展に大きく貢献している。

地元においては、佐古氏は中学生の職場体験学習の受け入れ、小学生の社会見学の場所の提供を通じて教育活動に多大な貢献をしている。昭和63年から10年間、町教育委員を務め、平成2年から7年間は町教育委員長に就任するなど人望も厚く高い信頼を得ている。

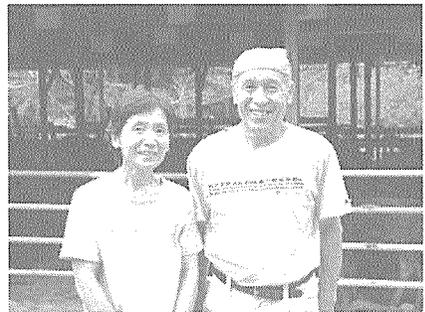


写真1 佐古ご夫妻

受賞者の経営概要

1 経営の概要

経営主の佐古氏は、昭和45年に自宅で肥育経営（6頭）を新規に開始、昭和51年に離農牛舎を農協から賃貸して現在地に経営移転、昭和54年に成雌牛5頭を導入し繁殖から肥育に至る肉用牛生産を開始した。平成3年に公社営畜産基地建設事業（国補助）により、放牧採草地、肥育牛舎等の整備を行い、成雌牛30頭と肥育牛45頭による一貫生産体制を確立した。

平成5年に岐阜県経済連冬季枝肉共進会で金賞一席を獲得、平成6年に岐阜県の基幹種雄牛「護熙王」および平成7年には種雄牛「福光王」を作出、平成10年に岐阜県畜産共進会「若種雄牛の部」で最優秀賞を、平成11年には種雄牛「姫水晶」を生産して平成15年には岐阜県下農協共進会金賞、平成17年には第35回日本農業賞の個別経営の部で農林水産大臣賞を獲得している。

佐古牧場は平成16年度現在、平均飼養頭数が成雌牛74.9頭、育成牛7.3頭、子牛53.1頭、肥育牛87.5頭である。成雌牛は、系統へ枝肉出荷するなど産肉成績を把握し、全国和牛登録協会が推進する成雌牛の産肉性育種価解析を活用して優秀な自家生産雌牛を整備してきた。ここ3年（平成15年～平成17年）の出荷頭数は年間平均56頭、平均販売額は約5,500万円、約1,800万円の高所得を得ている。

当経営地は山林が92%の中山間地域で、遊休地と耕作放棄地等が増える中で、町内の狭小な遊休地の約半数にあたる5.5ha

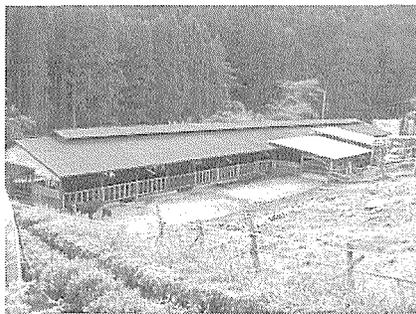


写真2 山間地を利用した繁殖・育成舎の全景

第1表 経営規模と販売額の推移

年度	成雌牛 (頭)	育成牛 (頭)	子牛 (頭)	肥育牛 (頭)	出荷牛 (頭)	販売額 (千円)	一頭当たり 販売額 ¹⁾ (千円)
平成15年度	75.3	2.6	50.0	89.0	52	49,270.0	947.5
平成16年度	74.9	7.3	53.1	87.5	56	54,090.0	965.9
平成17年度	75.9	2.0	47.8	92.1	60	61,996.0	1,033.3

1) 去勢牛と雌牛の平均値

を借用して、飼料用トウモロコシ（所有地と併せて5.9ha）と牧草（3.8ha）を生産している。また、牛舎から出る廃棄物をオガ粉と混入して熟成させた堆肥を畑に還元し、生産した飼料サイレージを主として成雌牛の育成にあてる循環型のサイレージ周年供給体制を実現している。農業改良普及センターによる土壌分析や、県畜産研究所による飼料成分分析を利用して、科学的な飼料の設計と給与を行い、成雌牛の飼料TDN自給率73%を確保している。

2 経営の成果

第1表は、平成15年度から平成17年度の経営規模と販売額の推移を示したものである。当農場は、年間総所得19,508千円、成雌牛1頭当たり年間所得270.9千円、所得率35.9%という成績にみられるように素晴らしい経営成果をあげている。出荷牛1頭当たり生産原価654千円（去勢牛、雌牛の平均）と低価格を実現して、安定した経営を実践している。

なお、以下の文章中でカギ・カッコ内の〔全国〕および〔岐阜県〕は第51次岐阜県農林水産統計年報（平成15～16年、東海農政局岐阜統計・情報センター、全国和牛登録協会岐阜県支部資料含む）等における全国および岐阜県のそれぞれ平均値を示しており、佐古農場の数値と比較している。

受賞財の特色

1 技術

(1) 高品質牛の経営内一貫生産

平成5年以降、佐古氏の牧場は繁殖牛および肥育牛は市場などからの外部導入をいっさい行わず、すべて自家生産である。平成16年度の平均で、繁殖雌牛74.9頭、肥育牛87.5頭の繁殖・肥育牛の一貫生産体制を確立している。一年一産という優れた繁殖成績にありながら、牛肉の格付けは最高のA5が出荷の52%〔全国：13%〕を占め、肥育牛の平均販売額97万円（全国：71万円）である。また、出荷月齢も平均26ヵ月と〔全国：30ヵ月〕に比べて4ヵ月も早いなど高い技術水準を持っている。

(2) 放牧や群管理による牛のストレス軽減

飼育での特徴は、牛へのストレス解消に力を注いでいる点である。子牛は5～6ヵ月齢から5頭程度の群管理で健康な胃袋作りを行い、肥育牛は個体能力を十分引き出すために通常頭数の約半数で牛房に収容する。この後も同一牛舎で群構成を変えず、環境変化によるストレスで飼料摂取量が落ちない工夫をしている。また、繁殖舎に付置されたパドックから放牧地への移動が自由にできる。子牛も採食場と母親にいるパドックには自由に行き来できるよう柵に工夫がなされている。

牛舎に隣接した3.8haの林地は、昼間の畜舎清掃時や夜間放牧し、牛のストレス緩和と林地の間伐に併用されるなど、山峡という不利な条件地域を肉用牛育成に効果的に活用している。



写真3 パドック内の成雌牛・子牛



写真4 急傾斜地の放牧地 (3.8ha)

(3) 成雌牛の改良による供用年数の延長

成雌牛は全国和牛登録協会による産肉成績の育種価解析を参考に形質(BMS、増体重量等)の向上を図っている。また、遺伝的改良だけでなく遺伝的能力を引き出す飼料や飼育環境に独自の方法を工夫している。第2表で示すように成雌牛の平均産次6.2と極めて長い供用年数を達成している。

第2表 母の産歴と肉質（平成15年度・平成16年度出荷牛）

産歴	頭数	平均産次数	格付け	枝重	枝肉単価	参考BMS 15年度のみ
1・2産	24	1.5	4.2	373.7	2,222.1	6.0
3～5産	31	3.6	4.4	395.5	2,305.5	6.9
6～9産	26	7.3	4.2	376.6	2,337.7	7.6
10産以上	26	12.3	4.0	371.0	2,490.8	6.3
計・平均	107	6.2	4.2	379.2	2,339.0	6.7

(4) 狭小地域における自給飼料周年体制の確立

当経営地は山林が92%の中山間地にあり、狭小農地が散在する上、遊休地と耕作放棄も増えており、猪や鹿等による鳥獣害が多発する耕作不利な地域である。このような狭小な遊休地の約半数にあたる5.5haを借用して、飼料用トウモロコシ（所有地と併せて5.9ha）と牧草（3.8ha）を生産している。地域の畜産農家とともに収穫機械の導入、電気牧柵の効果的な設置等により効率的な飼料用トウモロコシの栽培体系を確立している。

飼料用トウモロコシは長年培ったサイレージ技術を活用して、良好な乳酸発酵を行っている。サイロ内部には特別注文のビニール袋が敷かれ、外部と密閉するなど独自の工夫がされている。これにより、成雌牛の飼料T D N自給率73%を確



写真5 山間地のデントコーン作付状況（猪や鹿の被害防止のため、電気牧柵設置）

第3表 成雌牛の飼料自給率

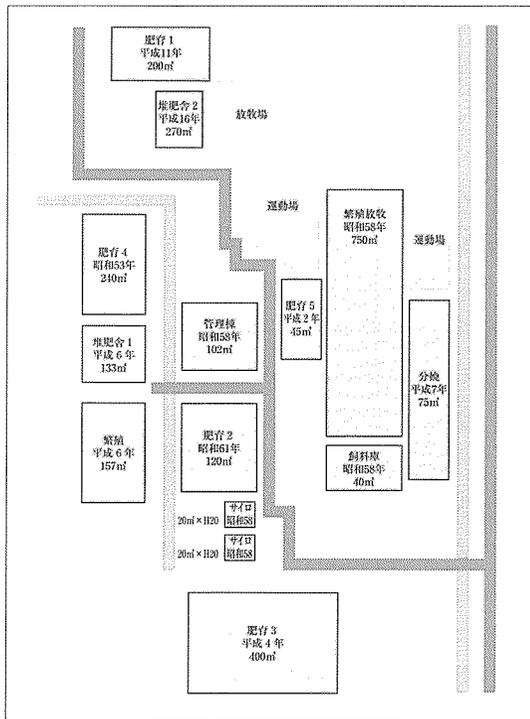
	年間必要量			年間自給量				
	頭数 (頭)	必要 T D N (kg/頭)	必要 T D N (kg)	栽培 面積 (a)	単位 収量 (kg/a)	収穫量 (kg)	T D N (%)	供給 T D N (kg)
成雌牛	72	1,403	100,984				0.241	
育成牛	3	1,441	4,324			244,850	0.118	
デントコーン				590	415	152,000		59,008
牧草				380	400			17,936
合計			105,308					76,944

保している。

(5) 施設配置の工夫と家畜排泄物処理の整備

第2図に示すように畜舎および管理棟等の施設は、山狭の細長い土地を有効に活用して配置されている。平成6年に堆肥舎1（木造、133㎡）、平成16年に堆肥舎2（木造、270㎡）を構築している。繁殖・育成牛舎は毎日、肥育舎は週1回の割合で敷料（オガ粉）が更新される。敷料は十分な厚さで敷かれて、糞は肥育舎に隣接する堆肥舎1に搬出される。堆肥舎2は50m程離れた放牧場の入り口近くにあり、堆肥舎1から搬入された堆肥は堆肥舎2でさらに乾燥と完熟を進める。これらの堆肥は大半が飼料用コーン畑と牧草地へ施肥として使われる。また、近隣の農家へ2tダンプカー当たり3,000円で販売されて、畑作農家へ堆肥の供給を行っている。

第2図 畜舎・施設の配置図



2 経営

(1) 高い収益性

第4表は、平成16年度（平成16年1月から同年12月）における経営実績の抜粋であり、収益に関する項目は高い値を示している。なお、表中には平成15年度および平成17年度のデータを比較参照のため掲載している。

- ・年間総所得 19,508千円
- ・所得率 35.9%
- ・家族労働力1人当たり年間所得 8,482千円
- ・成雌牛1頭当たり年間所得 271千円
- ・出荷牛1頭当たり生産原価 654千円 [岐阜県：755千円]
- ・売上高経常利益率 24.9%

第4表 平成15年度～平成17年度収益性・生産性等の経営実績

項 目		平成15年度	平成16年度	平成17年度	
経営概要	労働力員数	家族 (人)	2.3	2.3	2.3
		雇用 (人)	1.0	1.0	1.0
	成雌牛平均飼養頭数	(頭)	75.3	74.9	75.9
	飼料生産用地延べ面積	(a)	970	970	970
	年間出荷牛頭数	(頭)	52	56	60
	年間子牛販売・保留頭数	(頭)	66	67	57
収益性	年間総所得	(千円)	16,582	19,508	19,210
	成雌牛1頭当たり年間所得	(千円)	220.2	270.9	253.1
	所得率	(%)	33.6	35.9	30.9
	成雌牛1頭当たり売上原価	(千円)	444.7	488.9	584.0
	成雌牛1頭当たり購入飼料費	(千円)	269.2	253.9	253.3
	成雌牛1頭当たり労働費	(千円)	134.3	136.8	131.5
	成雌牛1頭当たり減価償却費	(千円)	32.7	57.0	53.1
生産性	牛乳生産	成雌牛1頭当たり年間子牛販売保留頭数割合 (%)	88	89	75
		平均分娩間隔 (ヵ月)	362	362	383
		受胎に要した種付け回数 (回)	1.7	1.6	1.7
		出荷牛(去勢)1頭当たり平均販売価格 (千円)	1,049.3	993.7	1,101.2
		出荷牛(雌)1頭当たり平均販売価格 (千円)	819.2	938.0	981.3
		出荷牛(去勢)肥育日数 (ヵ月)	25.5	25.3	25.9
		出荷牛(雌)肥育日数 (ヵ月)	25.5	27.0	26.4
	粗飼料	出荷牛格付け等級A5割合 (%)	42.3	51.8	56.7
		成雌牛1頭当たり飼料生産延べ面積 (a)	12.9	13.0	12.8
		借地依存率 (%)	56.7	56.7	56.7
安全性	飼料TDN自給率 (%)	72.1	73.1	71.5	
	出荷牛1頭当たり生産原価 (円)	644.0	653.9	732.9	
	成雌牛1頭当たり投下労働時間 (時間)	85.4	87.2	86.1	
	総借入金残高 (千円)	50,600	47,734	41,747	
	成雌牛1頭当たり借入金残高 (千円)	672.0	637.3	550.0	
成雌牛1頭当たり年間借入金償還負担額 (千円)	15.9	79.6	80.1		

これらの成果は、次のような努力の積み重ねによるものである。

- ・飼料畑は借地による面積の拡大で投資の節約（借地率56.7%）
- ・牛舎・機械の保守管理を徹底することによる供用期間の延長
- ・自家保留主体による成雌牛の規模拡大（自家産割合100%）
- ・健康管理による繁殖供用期間の延長（平均産次6.2産、償却費の節減）
- ・良質なサイレージ生産と飼料費の節約
- ・パソコンを利用した計数管理と経営分析

（2）持続性（安定性）

表4に示す過去3年間（平成15年度～平成17年度）の平均所得は、18,433千円で安定している（BSE関係補助金、転作奨励金等含む）。生産原価の実績と生産技術の高さからみて経営存続に必要な所得は十分に確保が可能である。平成16年現在の総借入金残高は47,734千円であり、成雌牛1頭当たりでの借入金残高は79.6千円であるが、経常所得対借入金償還額比率は30.6%である。出荷牛および収入が増加していることから、数年後には財務からみた安全性はかなり高くなると思われる。自己資本を蓄積し、牛肉の高品質化と低コスト化を進めることにより、経済変動への対応力はさらに強まることが予想される。

今後、繁殖牛群のさらなる改良による肉質向上が進み、今年度中に長男が後継者として経営に参加するなど家族内協業によって規模拡大（既に100頭規模の肥育舎を建設中）も順調に進むことが予想され、一層の所得増加が期待できる。

普及性と今後の方向

1 普及性

国内牛肉が輸入牛肉の増加に対応して、国際競争に打ち勝つために高品質の牛肉を消費者に満足する価格で生産しなければならない。そのためには、高品質な肉を生産する遺伝的能力の高い種雄牛および繁殖雌牛の生産と、その能力を活かす肥育技術の確立なくしての達成は不可能である。「高品質かつ消費者が満足する価格」という一見相反する両者を両立させるには、高品質牛肉を極めて安定的に、かつ低コストで生産する技術の確立が必要である。

佐古氏の経営は、長年の積み重ねた高度な生産技術と中山間地の狭小農地を逆に有効活用することにより、低コスト化を見事に実現して高収益をあげている。佐古氏の卓越した技術は育種価を活用して高品質な牛肉を生産する遺伝的能力の高い種雄牛および繁殖雌牛の作出にある。出荷した後も自ら枝肉の品質を確認して、次の繁殖と肥育に活かしている点である。また、耕作条件の悪い山間農地での自給飼料技術の確立は特殊なものでなく、日本のどこでも誰でもできる技術であることを立証している。このように佐古氏の経営は全国の肉用牛経営で模範となるモデルであり、普及性に富んだ事例である。

2 今後の方向

佐古ご夫妻の持ち前の研究熱心さと地道な努力が、和牛の特質を活かした肉質作り、草地作りと独自の飼料給与システムを完成させて、当経営の成功を導いたといつてよい。ご夫妻は飛騨牛開発の地域リーダー的な存在であり、日本の農業を地方から開拓する逸材として地域住民から多くの信頼と期待が寄せられている。

また、ご夫妻は地域の農業者と共に地域農業の発展や地域社会の活動に積極的に参加している。中学生の職場体験学習の受け入れや、小学生の総合学習での社会見学の提供等を通じて地域の教育活動に多大な貢献をしている。特に保氏は、十数年にわたり町の教育委員として、また教育委員長として教育行政とその発展に尽くし、町民から熱い信頼を得ている。また、桂子夫人は共同経営者としての技術と体験を活かして、岐阜県女性経営アドバイザーとして女性の視点から地域の農業振興に貢献している。このように、ご夫妻ともに周囲から尊敬と信頼を受けている人格者である。

省力化で「生活のゆとり」を生み出し、近隣住民とバレーボールや旅行を楽しむなど地域社会の発展に積極的な参加をしている。将来ともに規模拡大や高収入に走ることなく、地域資源を十分に活かした効率の良い生産方法の追究によって、ゆとりある時間をつくり自分の趣味や家族との充実した生活あるいは地域社会への貢献にあてるなど、新しい農家像を目指している。

(執筆者 東京農業大学国際食料情報学部教授 杉本隆重)

日本農林漁業振興会会長賞受賞

出品財 経営（肉用牛一貫経営）

受賞者 佐藤 貢

佐藤 雪子（夫婦連名での表彰）

住 所 北海道沙流郡平取町

受賞者のことば

佐藤 貢・雪子

平成17年度全国優良畜産経営管理技術発表会での最優秀賞（農林水産大臣賞）に続き、今年度日本農林漁業振興会会長賞の栄誉をいただき誠に身に余る光栄です。

昭和37年に地域農業の複合経営への取り組みとして、和牛の中では肉質が良いとされる黒毛和牛を鳥根県より54頭導入したのが、当地域の肉牛経営の始まりです（私は3頭導入）。これ以降、規模拡大に取り組み、平成5年には、繁殖牛105頭まで拡大を図るとともに、一貫生産体制を確立しました。

この間、繁殖牛の資質改良や肉質（肥育成績）向上のために、まき牛利用から、人工授精に変え、肉質のバラツキ改善に努めながら、平成17年度には、103頭を出荷しました。

今後に於いても、肉質増体系を重視した繁殖牛の改良に努めるとともに、たい肥の有効利用と総合的な肥培管理による、自給生産の栄養価の向上によって購入飼料等の低減を図り生産コストの低減に取り組んで参ります。

最後になりましたが、基盤を築いてくれた両親に感謝すると共に、平取町和牛生産改良組合の仲間をはじめ、各関係機関の皆様の絶大なる支援、ご指導に心より感謝し、受賞に当たっての言葉とさせていただきます。

地域の概要と受賞者の略歴

1. 地域の概要

(1) 地域の立地条件

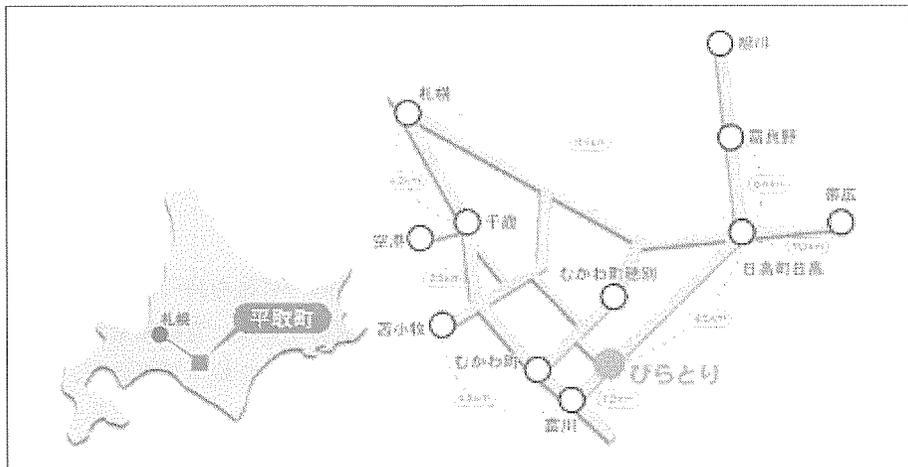
日高支庁管内西部に位置する平取町は、アイヌ語の「ピラウトウル」を語源としており、「ピラ」とは「丘陵の急斜面」、「ウトウル」は「間」、つまり「がけの間の村」を意味する。町の中央を流れる沙流川などの流域に沿った平坦地は水田が展開しており、水稲や転作を契機に町の主力作物に育ったトマトなどの施設園芸が行われている。また、丘陵地では肉牛、酪農、軽種馬生産が行われている。

(2) 農林水産業の概要

平成16年度の農業産出額は62.9億円で、そのうちほぼ半分の30.7億円をトマトが占め、軽種馬（7.8億円）、米（7.7億円）、肉用牛（7.4億円）がほぼ同額で並んでいる。軽種馬生産が圧倒的な割合を占める日高管内では、特異な農業構造を持っている。平取町野菜生産振興会トマト・胡瓜部会は、平成13年度の第40回農林水産祭で、日本農林漁業振興会長賞を受賞している。

平成17年現在の肉牛繁殖農家は57戸（うち一貫生産10戸）、肥育専門農家は1戸で、繁殖農家1戸当たりの繁殖牛飼養頭数は25.3頭（うち一貫生産農家は

第1図 位置（北海道沙流郡平取町）



43.1頭)である。町では古くから和牛生産に力を入れており、町営の肉牛生産公社の運営や、肉用牛農家の資金繰りを助ける肉牛勘定の設置、「びらとり和牛」ブランドでのマーケティングなど肉用牛農家支援体制も強力である。

2. 受賞者の略歴

佐藤氏の経営は、昭和30年代には、畑作(小豆)と農耕馬、黒毛和種の複合経営を行っていた。繁殖雌牛30頭規模の繁殖経営となった昭和49年からは、早くも肥育を開始し一貫化の方向を目指し、産子の一部肥育やホルスタインの育成も開始した。昭和62年に黒毛和種専業農家となつてからは、周年放牧主体の省力的な飼養を実施するとともに、徐々に規模拡大を行い、平成3年に100頭規模に達し、平成5年には経営内完全一貫生産体制を確立している。

また、農協肥育部会会長として地域ブランド「びらとり和牛」の普及に尽力するとともに、軽種馬生産農家の肉牛への経営転換を支援するなど、地域の肉用牛生産のリーダーとして活躍している。



写真1 佐藤夫妻

受賞者の経営概要

1. 経営の概要

佐藤氏の牧場は、現在、繁殖黒毛和牛130頭、育成子牛70頭、肥育牛170頭、合計370頭を飼養する肉牛完全一貫経営である。労働力としては、主として3人(佐藤さん夫妻、長男)である。

平成11年に後継者が就農すると同時に、人工授精師の資格を持つ後継者を中心にまき牛による本交から人工授精による交配に順次切り替え、育種価を利用した繁殖牛の改良に取り組んでいる。繁殖牛は分娩舎、哺乳舎を除き無畜舎で、年間昼夜放牧を実施し、健康で低コストな子牛生産に取り組んでいる。

また、ハウス園芸に経営転換した稲作農家等の水田転作を一手に引き受けるこ

とで、飼料基盤を拡大しており、地域の農地管理主体としての役割を果たしている。

2. 経営の成果

採草放牧地を牛舎周辺に集積させ、5牧区（牛群：3群構成）で放牧を実施している。73haを超える自給飼料面積を保持しており、1番あるいは2番草収穫後には全面放牧利用を行い、土地利用効率を高めている。また、地域の転作田を採草地として活用するほか、地域の稲作農家より収集した稲わらを肥育牛に給与している。これにより、多頭数飼養であるにもかかわらず粗飼料自給率100%を達成している。

繁殖は人工授精を中心とし、繁殖成績の向上と育種価を利用した資質改良にも努めつつ、不受胎牛等にはまき牛による自然交配を利用している。

以上の取り組みの結果、常時肥育牛1頭当たり27万円（販売牛1頭当たり62万円）と安価な生産コストを実現し、年間2,158万円、所得率27%という高水準の実績を得ている。

受賞財の特色

1. 放牧—無畜舎による省力・低コスト生産

牧場周辺の牧草地61ha、5牧区を利用して、繁殖牛を3群（妊娠初期、後期、分娩後子牛付）に分けて、分娩期を除き年間昼夜放牧を行っている。

第1表 経営の実績（平成16年1月～平成16年12月）

経営の概要	労働力員数 (畜産部門・2200時間換算)	家族	2.9人	
		雇用	0.2人	
	飼料生産用地面積	実面積	5,327 a	
		延べ面積	5,827 a	
	放牧地面積		2,000 a	
	成雌牛平均飼養頭数		100.5頭	
	肥育牛平均飼養頭数		220頭	
	年間子牛販売頭数		0頭	
	年間子牛保留頭数		109頭	
	年間肥育牛販売頭数		97頭	
年間総所得		21,580,257円		
収益性	肥育牛1頭当たり年間所得		98,092円	
	所得率		27.0%	
	肥育牛1頭当たり	部門収入		363,734円
		うち肥育牛販売収入		363,734円
		売上原価		274,873円
		うちもと畜費		1,928円
		うち購入飼料費		136,241円
		うち労働費		41,071円
		うち減価償却費		32,730円
	安全性	総借入金残高（期末時）		1,857万円
肥育牛1頭当たり借入金残高（期末時）			84,409円	
肥育牛1頭当たり年間借入金償還負担額			55,275円	

る。哺乳については、哺育ロボットを使った時期もあったが、今はより確実な母牛による哺乳を行うことで、哺乳時の事故率を低めている。また、哺乳時の事故率を低めることと発情再帰を早めることを両立させるため、子牛は放牧場に出られず、繁殖牛のみ哺乳舎と放牧場を自由に行き来できるように工夫した自作の親子分離ゲートを活用した一部分離管理方式も取り入れている。こうした点にも金をかけずに省力化しながら、同時に技術成績を追及する姿勢が表れている。

交配は人工授精を基本としつつも、2回種付けをしても受胎しない不受胎牛にはまき牛を利用した本交によって、分娩間隔12.7ヶ月を達成している。現在は牧場と自宅が離れているため、家族従事者3名（現在は中国人の実習生1名がいる）は各自車で通勤しており、基本的には8時～5時の勤務体制である。分娩時は、携帯電話を利用したモニタリングシステムと娩出通報装置を併用して、分娩管理を行っている。

2. 完全一貫経営による経営の安定化と地域ブランド「びらとり和牛」の育成

佐藤牧場は前述したように、全国的にも数少ない完全一貫経営であり、高収益で安定し

第1表 経営の実績(平成16年1月～平成16年12月)

成雌牛1頭当たり年間子牛販売・保留頭数	1.08頭
平均分娩間隔	12.7ヵ月
受胎に要した種付回数	1.5回
雌子牛販売・保留時日齢	305日
雌子牛販売・保留時体重	250kg
雌子牛日齢体重	0.82kg
去勢子牛販売・保留時日齢	305日
去勢子牛販売・保留時体重	280kg
去勢子牛日齢体重	0.92kg



写真2 放牧場（親子分離ゲートにより母牛のみ放牧）



写真3 子牛牛舎（子牛のみ入れる仕組み）

た経営を展開している。平成16年度の経常所得は2,158万円、家族労働力1人当り所得も700万円を上回り、出荷牛1頭当り所得でも22万円以上を確保している。

肥育牛は、2ヶ月齢から10ヶ月齢まで子牛・育成舎で育成され、その後は家族3人が牛舎ごとに責任担当制を採る肥育舎に移される。A4以上の格付けに対してはボーナスを支払うことで、互いに切磋琢磨する環境を作っている。

また、ラップ乾草は自走式ロール切断機を導入して、給餌槽で20cm程度に切断して給与することで、省力化と給与ロスの抑制を図っている。さらに、平成7年には連動スタンションを一部に設置して、給与飼料の食いまけを防止するなどの細かい工夫を行っている。

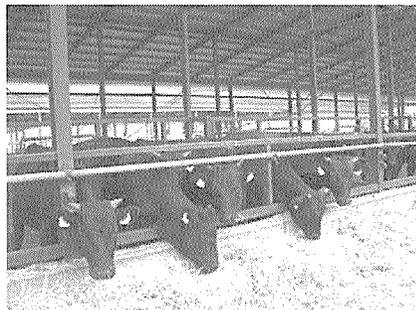


写真4 育成牛舎（細断飼料給与）

第3表 肥育実績

肉用種・去勢	肥育開始時	日齢	305日
		体重	280kg
	肥育牛1頭当たり	出荷時月齢	29.8ヵ月
		出荷時生体重	706kg
	平均肥育日数		602日
	販売肥育牛1頭1日当たり増体量（DG）		0.71kg
	対常時頭数事故率		2.2%
	販売肉牛1頭当たり販売価格		829,167円
	販売肉牛生体1kg当たり販売価格		1,174円
	枝肉1kg当たり販売価格		1,879円
枝肉格付等級A4以上率		45.6%	
肉用種・雌	肥育開始時	日齢	305日
		体重	250kg
	肥育牛1頭当たり	出荷時月齢	30.2ヵ月
		出荷時生体重	620kg
	平均肥育日数（H）		613日
	販売肥育牛1頭1日当たり増体量（DG）		0.60kg
	対常時頭数事故率		1.8%
	販売肉牛1頭当たり販売価格		736,667円
	販売肉牛生体1kg当たり販売価格		1,188円
枝肉1kg当たり販売価格		1,905円	
枝肉格付等級A4以上率		44.7%	
肥育牛1頭当たり投下労働時間（時間）		31.4時間	

3. 地域の転作田なども積極的に活用した土地利用型肉牛経営の展開

現在の粗飼料基盤は、牧草地約61haと転作田約32haの合計93haと恵まれているが、うち35haは借地で、特に転作田はほぼ借地のみである。借地料は転作助成金見合い額であるが、トマトを中心とした園芸農家が管理しきれない農地を採草地として活用することで、地域の農地管理主体とし

での役割を果たしている。また稲ワラも地域の水田農家より入手して、肥育牛に利用している。

牧草地のうち31haは1番草採草後放牧利用とし、低コストで効率的な利用を図っている。また、放牧専用草地は20haで、チモシーに加えペレニアルライグラスやケンタッキーブルーグラスといった放牧に適した草種を混播している。

転作田が今日ほど多くなく、自給飼料がやや不足していた時期には、肉用牛経営ではあまり利用されていなかったトウモロコシサイレージを繁殖牛飼料として利用し、自給率の向上を図ったが、エネルギーが高いトウモロコシサイレージが繁殖成績を低下する要因にもなったため、現在では牧草のみを利用している。

普及性と今後の方向

1. 普及性

- ・今後生産者の高齢化などで、一層の減少が懸念される肥育素牛生産に関し、地域の転作田なども活用した粗飼料に依存した低コスト一貫経営の方向を指し示した。
- ・肥育段階については棟ごとに家族従業員の責任担当制を採用し、ボーナス制を取り入れるなどして、配偶者や後継者の技術・経営能力の向上と自立を促している。



写真5 草地（刈り取り後は放牧利用）

2. 今後の方向

佐藤氏の経営は現在、枝肉重量の増加を改良のポイントにしていることもあり、肉質自体は4等以上級割合が平成14年の約5割をピークに平成17年には3割にまで低下した。このため、

- ・人工授精師の資格を持つ後継者を中心にまき牛による本交から人工授精による交配に順次切り替え、育種価を利用した繁殖牛の改良をさらに進める。
- ・高齢牛を中心に年間10～12頭規模の繁殖雌牛の更新を行う。
- ・飼料の見直し（乾燥が充分でなかったと思われる稲わらの見直しなど）を行う。

などの対応を行って、枝肉品質の向上を図っている。また、その他に、

- ・堆肥の有効利用と総合的な肥培管理により、牧草の栄養生産の向上とミネラルバランスなどの改善を図る。
- ・さらなる生産コストの低減への取り組みとして、購入飼料の低減を図りたい。

としており、常に進化を続ける経営を目指している。

(執筆者 日本大学生物資源科学部教授 小林信一)

天 皇 杯 受 賞

出品財 産物（茶）

受賞者 有限会社 深緑茶房

住 所 三重県松阪市

受賞者のことば 有限会社 深緑茶房 代表 松本 浩

この度は、第45回農林水産祭におきまして「天皇杯」という大変名誉ある賞を賜り、誠にありがとうございます。

私たち深緑茶房は平成11年3月に現会長の松倉源がリーダーとなり、中村重光、松本浩の3戸の茶農家で、直販を中心とした法人を立ち上げました。

平成13年には、最新設備の大型製茶工場を建設し、生産・加工・販売まで一貫した茶業経営に取り組みました。そのなかで、食品工場としての衛生面へ配慮したミニHACCPにも取り組み承認されました。「規模が大きくなると、良い製品が出来ないのでは」との心配もありましたが、生産・加工・販売の責任分担を明確にすることにより、おいしくて、時代のニーズに合ったお茶を作ることが出来ました。

さらに、茶の市場価格の低迷に対し、これからの経営安定を図るためにも直売部門を伸ばすことが一番重要と考え、平成16年には緑茶喫茶併設の販売店舗を新設しました。消費者にお茶を良く知ってもらうため、イベントなどの機会を通じ、お茶教室を開催したり、陶器市などをしたりと色々な事に取り組みました。また、緑茶喫茶では、いろんなお茶の美味しさ

受賞者のことば

を味わっていただくのはもちろん、淹れかた、効能、お茶の文化などの情報を発信しています。

農業だけではありませんが、厳しい時代の中、生産の効率化、合理化、コスト削減に取り組み、また、昔ながらのスローで良い部分はしっかりと残しながら、「おいしくて安全な」お茶作りをこれからも続けていきたいと思っています。

最後になりましたがこの賞を受賞するにあたり、多大なるご支援ご協力をいただきました皆様に深く感謝申し上げます。本当にありがとうございました。

地域の概要と受賞者の略歴

1. 地域の概要

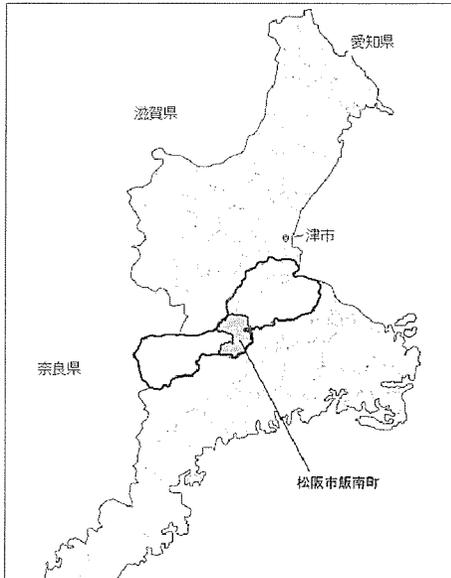
(1) 地域の立地条件

飯南町は、平成17年1月の市町村合併により松阪市になり、松阪市飯南町と名称変更した。

飯南町は橿田川の上中流域に位置し、面積は7,633haである。幹線道路は、橿田川に沿って松阪市と奈良県を結ぶ国道166号線が町内を東西に横断している（図1）。

飯南町の農地は、橿田川の谷に沿った低地から緩傾斜地に配置されている。中央構造線が飯南町東部（立梅～粥見）で橿田川を横断し川の北側山地を西にぬけており、内帯（北側）は山地部分が多く、集落や農地

図1 受賞者の所在地（松阪市飯南町の位置）



は大部分が櫛田川に沿った外帯（南側）に配置されている。このような立地条件にあるため、飯南町は、振興山村、過疎、特定農山村の地域指定を受けるなど条件不利地域である。

櫛田川南北の山地斜面土壌は褐色森林土であり、林業が行われている。山地から河床堆積物に向かって、低位・中位堆積物が広がり洪積性非固結で排水性が良好であるため、茶栽培が盛んである。

飯南町の気候状況をみると、過去22年間の平均気温は14.2℃、年間降水量は2,070mmであり、比較的温暖で降水量が多く、茶栽培に適している。気温の極値は最高38.3℃、最低-7.2℃であり、防霜ファンが普及している。

(2) 農業の概要

飯南町の人口は6,180人であり、このうち農家人口は2,565人である。また、面積7,633haのうち、耕地433ha、林地6,673haとなっている。栽培面積は、茶が184ha、水稲が127haと両作目で耕地面積の大部分を占めている。総生産額は11,932百万円（一次産業8%、二次産業28%、三次産業63%）であり、特産品として茶、木材、松阪牛があげられ、農業粗生産額は964百万円である。（平成15年版市町村要覧）。

農家人口は2,565人であり、基幹的農業従事者数は256人と少ないが、多くの人がなんらかの形で農業に携わっている。

農業産出額は茶が4億7千万円と多く、主要な位置を占めている。次いで米1億6千万円、野菜1億円となっている。因みに、肉用牛は3千万円であるが、特に肥育牛は世界ブランドとして知られる「松阪牛」として有名である（第51次三重県農林水産統計年報 平成15年～16年）。

(3) 茶業の概要

三重県の茶園面積は3,320haと静岡県、鹿児島県に次いで全国第3位の面積であり、茶の産出額116億円（生葉82億円＋荒茶34億円（平成16年））は全国の7.3%を占め、静岡県、鹿児島県に次ぐ第3位のシェアをもつ茶の主要産出県である。

飯南町の茶栽培面積は184ha、茶栽培農家は141戸で、生葉と荒茶を含めた産出額は農業産出額の約5割を占めている。同町の茶園は主に櫛田川沿いの河岸段丘

や扇状地など比較的傾斜が緩やかで、水はけの良い土地を中心に広がっている。そのため櫛田川が生む朝霧によって育てられた良質のお茶が生み出されている。また、乗用型摘採機が普及し、現在30台が稼働するなど、省力化も積極的に進められている。

飯南町では江戸時代から茶が栽培されてきており、200年間の古い歴史を有する。昭和30年代後半、生産者と行政の協力のもと本格的な茶栽培が始まった。その後、栽培管理や製茶技術の研鑽と、茶園管理機や製茶機械の改良、茶園基盤整備などたゆまぬ努力の結果、町の基幹産業にまで発展した。さらに昭和50年代には松阪市内の茶問屋の指導により、荒茶生産を「普通煎茶」から蒸熱時間が長い「深蒸し煎茶」へ転換し（蒸熱時間は普通煎茶60秒、深蒸し煎茶130秒）、各種品評会では町内の複数の生産者が「農林水産大臣賞」を受賞するなど全国的にその名が知れ渡り現在に至っている。

2 受賞者の略歴

(1) (有)深緑茶房の設立

近年、消費者の茶飲用形態においてペットボトル等飲料消費が進むにつれ、リーフの高品質の茶の売れゆきが伸びず、荒茶価格が低迷を続けてきた。そこで飯南町の茶農家は少しでも収入を増加させようと自宅で小売り販売（直売）し、主要街道沿いには茶農家の店舗が並んでいた。

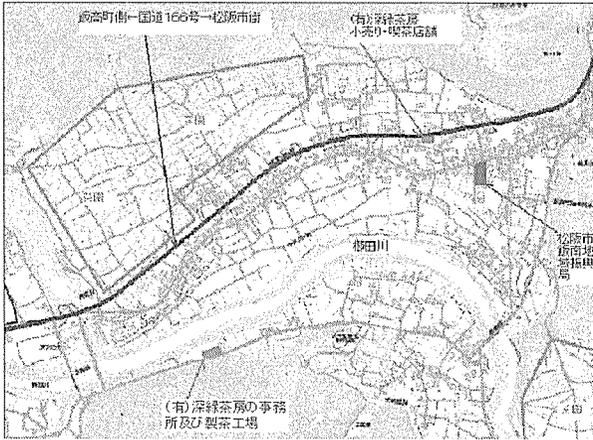
平成11年当時、(有)深緑茶房を設立する松倉源（当時の栽培面積7.0ha）、松本浩（5.6ha）、中村重光（5.7ha）は、飯南町の中でも特に小売り販売の重要性を意識した共通の経営方針を持っていたが、互いに店舗の競合が予想されたので、小売り部門経営を統合強化させる経営を話し合うようになった。

同年3月、3戸の農家は(有)深緑茶房を設立し、国道166号線沿いに直売店舗を出店し、さらに津市大門にも出店して販路拡大を図った（図2）。

(2) 協同経営体制への移行

この頃、現取締役社長の松本氏が体調を崩し茶栽培が出来なくなり、現会長の松倉源氏、現取締役の中村重光氏が、茶栽培・茶刈りをフル回転で手伝い、ピン

図2 (有)深緑茶房の位置



チを救った。当地の茶農家は、茶栽培や加工に技術的な強いこだわりがあり、人任せにできないのが普通であったが、力を合わせてピンチを切り抜けた自信から「3戸が助け合って効率的な茶栽培ができる」と確信を持ち、これを契機に、近い将来茶栽培・加工の協同経営への移行を強く意識するようになった。

一般的に、茶工場だけを共同し、茶栽培は個々の農家が行っている事例は多く、さらに効率化を求め、栽培まで協同経営にすれば、元の経営体同士が技術・経営方針の相違や利益配分で反目し、多くの失敗や解散に至った事例は多い。しかし、茶業をとりまく厳しい情勢を克服するため、3戸の農家が経営の理想を求め、小売り部門に加え、茶栽培・荒茶加工部門も経営統合し、将来、園地から小売りまでの一貫法人経営をめざす決意をした。そして、

- ①平成11年、小売り部門統合と栽培管理の完全な統一。
- ②平成12年、農業生産法人資格を取得して茶園管理を法人として開始。
- ③平成13年、津市駅ビルに小売り拡大のため出店し、経営安定基盤の充実を図った。

(3) 新たな茶加工施設の導入

3戸の荒茶工場は更新の時期であり、更新には巨額の費用が必要なため、国の

補助事業を活用して、平成13年秋に200k 3 - 2 - 3 ライン最先端の茶工場を竣工した（「アグリベンチャー支援事業（国1/2補助）」）。ここから「茶栽培・加工・小売り販売の一貫法人経営」が始まった。

平成14年から本格スタートとなったが、当時の社員は新工場の稼働に際して「不安で不安で仕方がない。このまま、永遠に一番茶が始まらなければいいのに…」と悲痛な思いだったとのことである。その後、順調に規模拡大し、平成17年には、経営面積は24haになった。

（4）消費者への茶普及体制の確立

法人構成員は、利便性によってドリンク茶指向になっている消費者に、伝統文化をもつ本物の日本茶の味を知ってもらおうと考え、2名が日本茶インストラクター、4名が日本茶アドバイザーの資格を取得した。

平成16年春、今まで小売りの中心店舗であった飯南町店舗をリニューアルし、新たに本格的日本茶喫茶店を併設した小売・喫茶店舗を設置した（「三重県型デカップリング市町村総合支援事業（県4/10、町1/10補助）」を活用）。これにより、来店した客は実際に自分で注いだお茶を味わい、気にいったお茶をその場で購入できるようになった。

（5）環境対策と安全・安心の確立

環境保全型農業への取り組みとして、土づくりと低化学肥料・低農薬を実践して「エコファーマー」の認証を受け、続いて「みえの安心食材表示制度」にも認証され、消費者にこの取り組みをPRし有利販売につなげている。

平成17年には、消費者の安全・安心志向に注意を向け、三重県が認証を行う「HACCP手法による衛生管理システム」に着手し、平成18年に認証を取得した。県下で認証を受けたのは2工場のみである（表1）。現在の茶経営面積は24ha、製茶加工面積では買い葉5haを加えて29haまで規模拡大を達成している（表2）。

一方、先進的な法人経営への取り組みに加え、茶を造る技術の錬磨にも熱心で、(有)深緑茶房は平成14年と平成17年に関西茶品評会、平成16年伊勢茶品評会において、「深蒸し煎茶の部」で農林水産大臣賞を受賞している（表3）。

表1 有深緑茶房の経営のあゆみ

時期	事項	経営規模	備考
平成11年	<p>①経営規模6ha程度の3戸の中核茶農家が、将来工場の共同化を視野に入れて、肥培管理の完全な統一を行う。</p> <p>②小売り部門を軸に「有深緑茶房」を立ち上げ、国道166号線沿いに協同経営の店舗を設立</p> <p>③津市大門に小売り契約店舗を設置</p>	—	<p>①荒茶単価の低迷、経営規模拡大に伴う製茶機械コストの重圧、栽培・製茶を含めた労働力確保と効率化の必要性等の危機意識があった。共同で製茶機械を購入し効率的な稼働を行うには全ての茶園の生葉品質をそろえる必要があった。</p> <p>②松倉源、松倉敬子、松本浩、松本啓子、中村重光、中村真子の3戸（夫婦6名）が資本金800万円で設立</p>
12年	<p>農業生産法人資格を取得して、法人として茶園管理を始める。</p>	—	<p>法人による栽培の協業を実現するため。</p>
13年	<p>①駅ビル内に専属小売りコーナーを設置</p> <p>②社員2名が日本茶インストラクター資格を取得</p> <p>③補助事業により、200k 3-2-3ライン中間再製工程付き茶工場を設立、秋番茶から協業荒茶加工を稼働開始</p> <p>④茶工場設立と同時に乗用摘採機、乗用防除、深耕機を導入し、本格的な茶園協同管理ここに、「栽培+加工+小売り」の協同経営体が成立</p>	20ha	<p>①小売り方法は、飯南店舗販売、津店舗販売、通販、道の駅等への卸売り。小売り部門を充実して、荒茶価格に左右されない安定した経営を行う必要があった。</p> <p>②国の1/2補助「アグリベンチャー支援事業」による。</p>
14年	<p>①協業経営の実質的稼働開始と法人栽培茶園の増加</p>	22ha	
15年	<p>①法人栽培茶園の増加</p> <p>②社員4名が日本茶アドバイザー資格を取得</p>	23ha	<p>買い葉5haを加え加工面積は28ha</p>
16年	<p>①現飯南小売り店舗を取り壊し、煎茶喫茶店併設型小売り店舗を設立</p> <p>②「エコファーマー」、「みえの安心食材認証制度」</p>	23ha	<p>①1/2補助「三重県型デカップリング市町村総合支援事業」による。喫茶部門増加により地域内雇用を創出23席を有する本格的日本茶喫茶店で地域特産「深蒸し煎茶」をアピール 会長長男（29歳）が取締役に就任 ②三重県から認定</p>
17年	<p>①H A C C P手法による衛生管理システムに取り組み始める。</p>	24ha	<p>①消費者の安全・安心に対応するため、同社を含め県内で2工場が認証を取得目指す。</p>

表2 茶園の形態別経営規模拡大の推移

(単位：ha)

年度	経営面積計	所有地	構成員以外からの借地	全作業受託	茶加工量 (荒茶及び仕上げ茶)	
					うち構成員外	
平成13年	20.8	0.35	8.45	12.0	6.70	11.9 t (秋番茶から工場移働)
14年	21.6	0.35	9.25	12.0	6.70	57.9 t
15年	23.0	0.50	14.50	8.0	2.70	62.0 t
16年	23.0	0.50	14.50	8.0	2.70	71.6 t
17年	24.0	0.60	17.40	6.0	0.70	79.2 t

表3 (有)深緑茶房の茶品評会における受賞実績

年	品評会等	受賞等
平成14年	第55回関西茶品評会	農林水産大臣賞 (深蒸し煎茶)
16年	第44回伊勢茶品評会	農林水産大臣賞 (深蒸し煎茶)
16年	第34回日本農業賞	日本農業賞三重県代表
17年	第58回関西茶品評会	農林水産大臣賞 (深蒸し煎茶)

受賞者の経営概要

栽培・加工・小売喫茶の一貫した協同経営により、責任体制の明確化、労働力の効率的配分、小売部門の重視による経営安定が図られている。

11名の構成員は(表4及び図3)、それぞれの得意分野を生かした担当部門配置により、それぞれが能力を十二分に発揮している。元社長の松倉源氏は、既成概念にとらわれない人柄で設立当初から組織や経営をリードしてきた。現社長の松本浩氏は会社運営、小売部門を管理している。栽培が得意な中村重光氏は茶裁



写真1 法人構成3戸のご夫妻



写真2 深緑茶房の理念を示す「三合一」の書を背にJICA研修生へ説明する会長

表4 構成員と役割分担

氏名	続柄	年齢	年間農業労働時間	役割分担
松倉 源	会長	58	1,800	総括
松本 浩	社長	43	2,300	会社運営、茶小売り部門運営管理
中村 重光	取締役	42	2,200	茶栽培部門運営管理
松倉 大輔 (松倉源の長男)	取締役	31	2,200	茶加工部門運営管理(衛生管理主任)
松倉 敬子 (松倉源の妻)	従業員	54	893	茶栽培(茶園除草管理主任)
中村 真子 (中村重光の妻)	従業員	45	1,466	喫茶直売(直売通販主任)
松本 啓子 (松本浩の妻)	従業員	42	1,446	経理(経理・広報主任)
森喜 友和	従業員	32	2,200	茶栽培
柳瀬 邦皓	従業員	24	2,114	茶栽培
長井 あずさ	従業員	30	H17途中採用 936	喫茶直売
今西 未希	従業員	20	2,294	喫茶直売(日本茶喫茶主任)
男子 6名	臨時雇用職員		1,981	茶栽培・加工
女子 4名	臨時雇用職員		1,867	茶栽培・加工
女子 5名	臨時雇用職員		1,198	喫茶直売

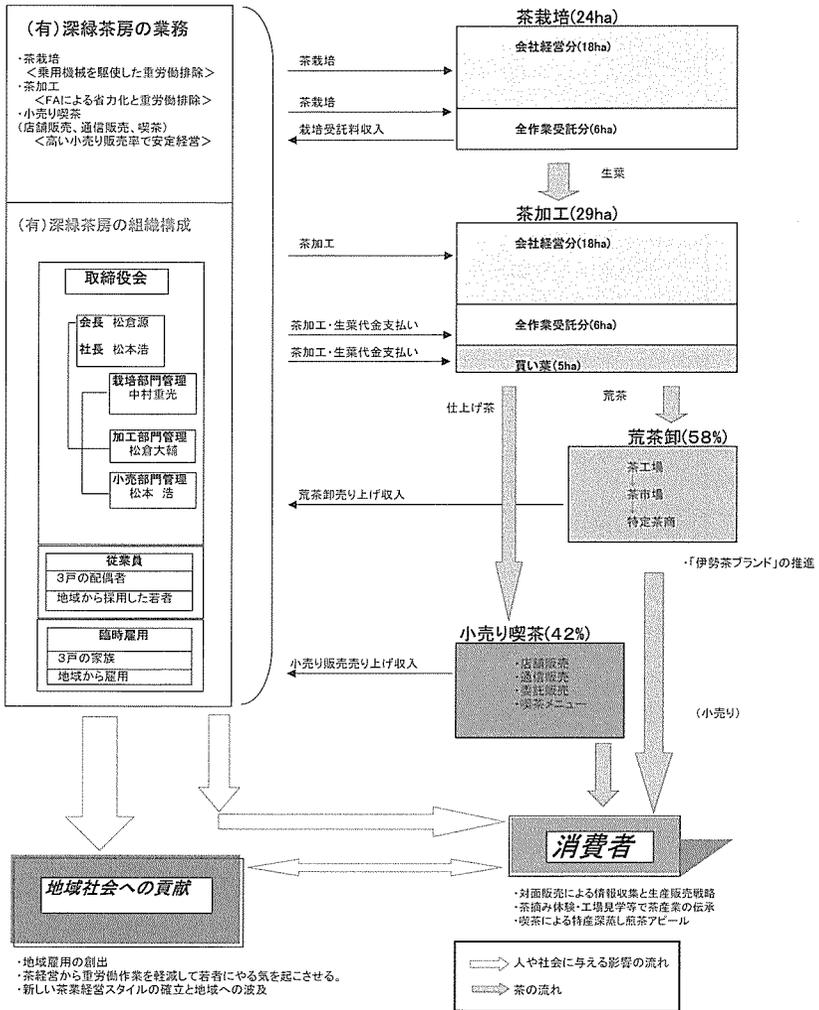
(注) 1. 年齢は、平成18年9月1日現在の満年齢
2. 年間農業労働時間は、平成17年実績。

培部門を管理している(写真1)。なお、アメリカ留学から帰った松倉大輔氏(松倉源氏の長男)が平成16年に取締役に就任し、加工部門管理責任者になったことで、船頭役の松倉源氏は経営の第一線から退き会長となり、全体の相談役的な存在となった。

新茶の時期は、男性が畑と工場で作業に励み、女性はお客様に対応して販売している。男性女性それぞれが、仕事の得意分野をすみ分けて農繁期に集中して働くことにより、客の獲得チャンスは決して逃さない会社組織を目ざした管理体制となっている。この仕組みが、宥深緑茶房の経営を根底から支えている。

3戸による協同経営理念を端的に示す言葉が「三合一和」であり、事務所に掲げて毎日確認し合っている。「三合一和」とは、3戸それぞれの持つ能力・性格を生かした会社の経営理念と結束力を端的に示している。これに加え、畑から消

図3 (有)深緑茶房の組織体制と茶の流れ



費者の口まで1栽培、2加工、3小売りの3部門に専任制を設置しながら一貫経営を行うという、会社組織体制の理念ともなっている(写真2)。

また「三合一和」は、茶栽培・加工・小売りの3部門の協業も意味している。従来の茶栽培・加工だけでは最近の茶業情勢では経営が苦しい。荒茶価格が低迷す

る中、小売り部門が経営の基盤を支えている。この「三合一和」の理念と実践が、協同経営成功の鍵となったともいえる。

(有)深緑茶房は、平成17年に荒茶と小売り販売で合計1.47億円を売り上げているが、売り上げ額の42%は小売り販売によるものである。農家が始めた会社でこれほど小売り額が多い事例は地域では希れである。今後、小売り販売の割合を50%まで拡大することを目指している。なお、残余の58%はJA松阪を通して茶商が取り扱っている（表5）。

表5 小売り比率の推移 (単位：千円)

項 目	平成15年度	16年度	17年度
(仕上げ茶を小売業者に直接卸す額)	…	13,095	17,060
店舗 仕上げ茶販売額	23,592	28,949	31,313
通販 仕上げ茶販売額	14,222	12,546	13,089
小売り 計	—	54,590	61,462
全茶売上額の合計	141,032	144,194	147,351
小売り比率	—	37.9%	41.7%

平成13年以降、経営規模を拡大し販売は順調に推移しており、平成17年に急激な荒茶単価の下落があった際にも、小売部門の安定性により危機を緩和した。これは小売販売の重要性を意識した経営戦略が機能しているものと考えられる（表6）。

表6 生産販売量の推移

年度	作付面積 (a)	生葉 生産量 (kg)	10a 当 たり生葉生 産量 (kg)	買葉量 (kg)	荒茶 生産量 (kg)	仕上げ茶 生産量 (kg)	販売額 (千円)	単価 (kg/円)		県平均 荒茶単価 (kg/円)
								荒茶	仕上げ茶	
15	2,300	226,400	1,053	69,500	47,300	14,700	141,032	2,180	2,570	1,456
16	2,300	267,600	1,245	82,000	52,900	18,700	144,194	1,940	2,220	1,506
17	2,400	302,944	1,262	69,369	65,514	13,715	147,351	1,570	3,240	1,232

平成17年度の経営収支をみると、収入は1億5,663万円、経費は1億5,655万円で、法人所得は7万8千円である。過去3年間の経営収支に大きな変化はみられない（表7）。

表7 経営収支（平成15～17年度）（含委託卸販売額）

（単位：円）

項目		平成15年度		平成16年度		平成17年度		
		金額	10a当たり	金額	10a当たり	金額	10a当たり	
収入	荒茶販売額（含委託卸販売額）	103,219,000	448,000	102,699,000	446,500	102,949,000	429,000	
	仕上げ茶販売額（店舗販売）	23,592,000	102,600	28,949,000	125,900	31,313,000	130,500	
	仕上げ茶販売額（通販販売）	14,222,000	61,800	12,546,000	54,500	13,089,000	54,500	
	作業受託料	12,746,000		12,201,000	53,000	9,281,000	38,700	
	小計（A）	153,779,000	668,600	156,395,000	679,900	156,632,000	652,700	
経費	生産部門	肥料費	18,459,000	80,300	19,551,000	85,000	17,116,000	71,300
		農薬費	4,615,000	20,100	4,888,000	21,300	4,279,000	17,800
		光熱水費	1,541,000	6,700	1,830,000	8,000	2,526,000	10,500
		労働費	14,686,000	63,900	13,768,000	59,900	15,186,000	63,300
		賃借料	1,383,000	6,000	1,500,000	6,500	2,911,000	12,100
		その他（種苗、資材等）	1,401,000	6,100	1,173,000	5,100	318,000	1,300
	荒茶・仕上げ茶加工部門	生葉購入費	38,174,000		36,924,000		31,786,000	
		光熱水費	6,162,000		7,319,000		10,103,000	
		労働費	8,218,000		8,644,000		8,381,000	
		修繕費	1,778,000		1,873,000		1,490,000	
		償却費	16,257,000		17,307,000		18,698,000	
		その他	7,370,000		698,000		1,100,000	
		仕入高（小売用荒茶等）	875,000		2,813,000		3,655,000	
		販売・一般管理費	17,772,000		20,399,000		24,485,000	
		その他（役員報酬）	11,830,000		14,520,000		14,520,000	
		小計（B）	150,521,000		153,207,000		156,554,000	
		営業利益（A）－（B）	3,258,000		3,188,000		78,000	

受賞財の特色

1 技術面の特色

(1) 機械化による茶栽培と摘採時期の分散化

茶園における年間の作業体系は、図4のとおり一番茶、二番茶、秋番茶の3回収穫している。また、茶園管理は機械化栽培に対応させるため茶園整備を徹底的に進めた結果、中山間の条件不利地域であるにもかかわらず栽培面積24haのうち98%を乗用機械で管理し、徹底した労働の軽作業化・省力化を図っている。これにより、栽培・加工労働時間は、県平均と比べ75%となっている（表8）。

さらに農業からきつい・きたないのイメージを払拭し、地元非農家の若者を雇用して短期間の間に高度な技術を修得させるなど、平準化した栽培を誰でもがで

きる体制を確立した。栽培部門管理者の指揮の下、雇用された若者は乗用機械のオペレーターとして品質の優れた生葉を生産している(表9、写真3及び写真4)。

一方、三重県南勢地域は茶の流通体制が弱く、市場では「やぶきた」以外の品種はかなり不利な条件におかれている。

図4 年間の茶園作業体系

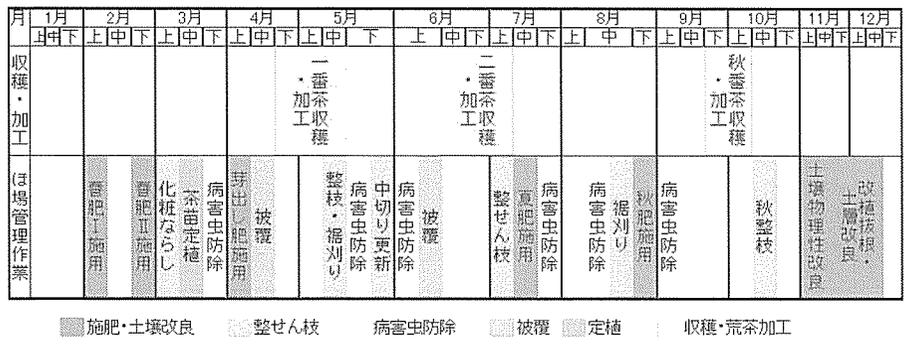


表8 深緑茶房と三重県との作業別労働時間比較 (単位：時間)

部門	作業名	深緑茶房全体 (24ha分)	10a 当たり		対県平均
			深緑茶房	* 県平均	
栽培	摘採	2,100	8.8	15.2	58%
	整枝	380	1.6	7.5	21%
	中刈り	364	1.5	0.0	...
	施肥	1,232	5.1	14.0	37%
	浅耕	0	0.0	2.0	0%
	防除	938	3.9	35.2	11%
	除草	3,901	16.3	0.0	...
	深耕	280	1.2	-	...
	園地整備	1,160	4.8	-	...
	会議	1,000	4.2	-	...
	その他作業	1,700	7.1	-	...
加工	荒茶加工	1,400	5.8	6.0	97%
栽培加工計		14,455	60.2	79.9	75%
小売り	小売り関連作業	10,440	43.5	-	-
合計		24,895	103.7	79.9	-

* 県平均10a 当たり：「経営体育成のための農業経営指標」
(平成12年3月 三重県中央農業改良普及センター 編集 より)

表9 農業用機械類の所有・利用状況

機械名	台数	能力	年間利用時間
F A製茶機械	1ライン	生葉処理0.7 t/hr (200 k 型3 - 2 - 3ライン)	722
トラック	2台	2 t 運搬 (乗用機械運搬用)	966
トラック	1台	850kg運搬 (動力噴霧器積載車)	84
トラック	1台	2 t 運搬 (クレーン付き)	336
トラック	2台	850kg運搬 (栽培管理用)	224
ダンプ	2台	2 t 運搬 (生葉運搬、土木作業用)	660
ワンボックスカー	1台	軽荷物運搬 (販売・連絡用)	600
動力噴霧器	1台	13a/hr (手散布防除)	84
乗用摘採機袋式	2台	10a/hr・台 (袋集葉式)	280
乗用摘採機コンテナ式	2台	20a/hr・台 (コンテナ集葉式)	1120
乗用防除深耕複合機	2台	50a/hr・台	560
乗用施肥機	2台	30a/hr・台	896
バックホー	2台	30ps	600



写真3 乗用摘採機による摘採作業

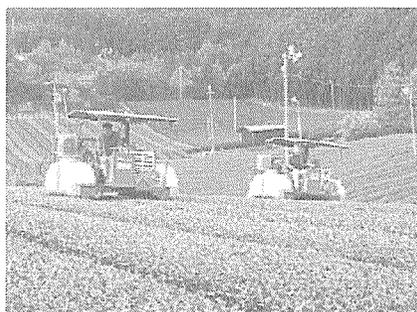


写真4 乗用防除機による防除作業

(有)深緑茶房では、古い在来茶園を全て品種化園に改植し、その品種の98%を「やぶきた」が占めている。通常、「やぶきた」一品種に特化した場合、摘採時期が集中して工場の稼働が著しく低下してしまうことから、これを回避するため、地元の飯南町を中心に被覆技術等を併用して摘採期の分散を図るとともに、志摩市を含む周辺地域の早場地帯で茶栽培することにより、摘採時期を分散させ、工場稼働期間の延長を図っている。これらの工夫により、ほぼ「やぶきた」一品種での経営を実現し、工場稼働率を落とさず市場価格の優位性を保っている(表10、

表11)。なお、平成19年春には、評価が高まっている新品種「さえみどり」の導入を計画している。

表10 全栽培茶園面積24haの品種構成

品種名	
やぶきた	98.0%
さやまみどり	1.1
さやまかおり	0.5
おくみどり	0.4
計	100.0

表11 栽培茶園の所在地

所在地	面積 (ha)	一番茶摘採期の調整役割
松阪市飯南町	22.23	中～遅 (10日程度)、被覆等併用
松阪市飯高町	1.18	早 (5日程度)～中
志摩市	0.33	早 (5日程度)
旧松阪市	0.25	早 (5日程度)

また、かぶせ茶の栽培技術である「新芽の被覆」を深蒸し茶に初めて採り入れ、より緑鮮でまろやかな深蒸し茶を生産している。これは有深緑茶房の独自技術であり、現在約2haの茶園で実施している。品種戦略上やむをえず、やぶきたに品種構成が偏っているが、その摘採期間の延長のためにも、この被覆技術は寄与している。

(2) 環境に配慮した施肥・防除

有深緑茶房では、施肥コスト・環境への負荷に配慮して有機質肥料や硝化抑制剤入り肥料、土づくりのため、米ぬかを主体とした「ぼかし」肥料を使用して「エコファーマー」の認定を受けている。高窒素成分の荒茶を望む茶商もいるが、減肥料の方向を目指し、段階的に低下させつつ、消費者が求める良質茶生産を行うことに配慮した栽培を心がけている。特に、当社茶園専用として、緩効性の「深緑配合 (ロング20%入り)」を特別に施用する等常に品質向上に取り組んでいる。

また、防除については、農業普及センターが行っているフェロモントラップ情報等を活用して、年防除回数を減らしており、さらに、薬量を少なくして効果を高めるよう乗用防除機の特徴を最大限に生かし、通常より約2割以上少ない薬量(通常300Lを230Lに減)で防除効果をあげ、環境に優しい農薬散布を実現している。

(3) 優れた茶加工技術と衛生・品質管理

平成14年に導入した、緑茶加工施設（鉄筋瓦棒葺1,053㎡）では、最新式F A製茶ラインにより、良質な深蒸し煎茶が衛生的に製造され、省力化と荒茶が高品質で均質に加工されている。荒茶ラインの傍らには、半再生加工ライン（写真5）も付加しており、これにより卸売り茶の市場評価の高まりにも寄与している。なお、茶製造にあたっては、消費者の声を反映した地元茶商の意向や自社喫茶小売り店舗（喫茶・小売り販売店舗、木造瓦葺161㎡）を通じて消費者の意向も細かく受け止め、送带式蒸し機と胴式蒸し機を使い分けるなど細やかな製造技術を駆使している。

従来の加工場は粗揉機等の熱交換機に茶埃が入ると焦げ臭が発生し荒茶が品質低下し、茶埃が舞い上がり労働・衛生上問題であったが、これを無くするため、工場内に熱交換機室を設置し製茶ラインと熱交換機を分離している。

また、荒茶製造ラインに半再製加工ラインを付加し、製品の異物混入の可能性を無くすとともに、流通段階における品質劣化を最小限に抑えるため、荒茶加工段階から窒素ガス充填のための機械を地域でもいち早く導入し衛生と品質管理に努めている（写真6）。

さらに、衛生的な工場運営のため自主衛生管理のシステムを構築し、平成17年度に三重県食品衛生協会が実施した衛生管理アドバイザー派遣事業を活用し、ミニHACCPの認証を取得した。

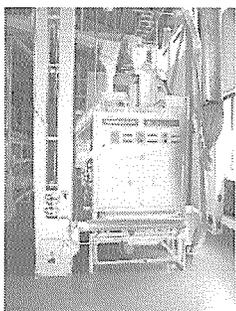


写真5 荒茶の半再製加工ライン

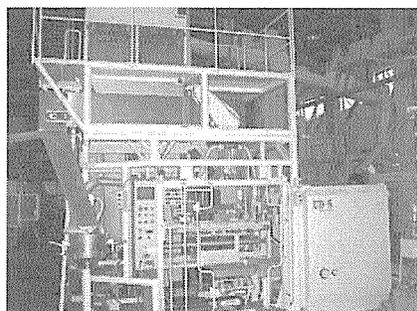


写真6 荒茶の真空包装機

(4) 伊勢茶ブランドとしての評価

平成16年、三重県が認定している三重の顔としての「三重ブランド認定制度」において「伊勢茶」が「松阪肉」、「伊勢えび」等に次いで認定された。

伊勢茶は幕末から明治初期にかけて日本茶業をリードし、輸出茶として明治維新当時の日本の近代化を支えた輝かしい歴史がある。しかし、戦後は国内茶販路確保に遅れをとり、全国第3位の茶生産量を有しながら、宇治茶、静岡茶などの県外有名銘柄茶の原料としても供給されてきたが、伊勢茶再興への努力は多くの茶生産者の共感を呼び、深緑茶房も良質な深蒸し煎茶を出荷し高い評価を得ている。

2 経営面の特色

(1) 生産・茶加工・販売の一貫した部門専任体制

茶栽培部門・加工部門・小売部門から、喫茶ー消費者へと一連の流れに即した経営体制を確立し、各部門毎に効率化と責任を明確化するため、専任体制をとっている（図3）。また、季節雇用により、一時期に労働の集中する摘採・加工・小売り業務をスムーズにしている。

小売の販売額は、全体の42%で、小売割合が高いため（表5）、荒茶価格の変動に左右されにくく、経営の安定につながっている（表11）。

表12 荒茶販売価格

（単位：円／荒茶kg）

茶種	H14		H15		H16		H17	
	深緑茶房	市場	深緑茶房	市場	深緑茶房	市場	深緑茶房	市場
一番茶	3,050	2,229	3,134	2,256	3,393	2,337	3,139	2,220
二番茶	1,288	948	1,232	888	1,213	1,051	1,066	932
秋番茶	324	281	333	299	410	348	352	321

(2) 茶園地の借地による規模拡大

（有）深緑茶房は、地域の茶農家の高齢化や後継者不足等で栽培が難しくなった小規模な茶園を借地し、栽培面積を拡大している。

現在、自己所有園、借地園（80戸）併せて21地区から197筆もの分散している

圃場（うち飯南町は80%）
をうまく効率的に栽培管理
している。

（3）消費者との交流の 拡大

直売店舗である深緑茶房
小売喫茶店（写真8）に加
えて、8つの販売協力店
（松阪市内6ヵ所、津市内2
ヵ所）がある。これらの店



写真7 借地している茶園地

頭販売や情報誌・イベントを通して情報を発信し、店頭販売・アンケートはがき・お客様帳等から消費者のきめ細かな情報・声を積極的に集めている。また、消費者と交流しつつ伝統文化と茶産業を伝承するため、手揉み茶製造の実演や茶工場見学などを行っている。さらに社内の日本茶インストラクター（2名）と日本茶アドバイザー有資格者（4名）が、日本茶の飲み方・楽しみ方を提案している。

このように様々なルートを通じて日頃から消費者と接し、多様な嗜好ニーズを的確に捉えそれに応じた新商品開発につなげている。



写真8-1 小売喫茶店（外観）

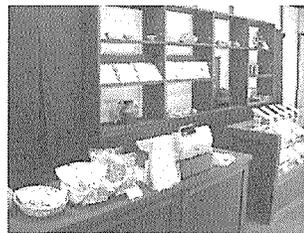


写真8-2 小売喫茶店（店内）

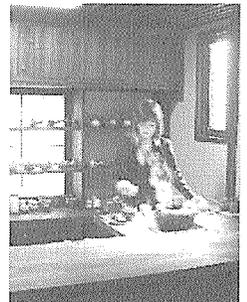


写真8-3 小売喫茶店（店内）

(4) 各種の茶製品開発

荒茶出荷のほか、仕上げ茶販売においては販売店舗用商品アイテムを平成11年の小売店舗を設立以後、51アイテムの商品を開発・販売している。また、緑茶喫茶のメニューにおいても、平成16年に緑茶喫茶店舗設置以後、20アイテムのメニューを開発し、消費者にアピールしている(表12)。

表12 茶製品開発・商品企画の推移 (数は新規アイテム数)

	販売店舗	緑茶喫茶
平成11年	11	-
12	1	-
13	2	-
14	1	-
15	2	-
16	18	9
17	8	5
18	8	6
計	51	20

3. 地域農業への貢献

(1) 地域農業活性化をリード

地域から茶園が無くなることは、茶業の衰退だけでなく地域社会の衰退を意味しているので、(有)深緑茶房は地域の茶農家の高齢化や後継者不足等で栽培が難しくなった茶園を借地により栽培規模を拡大し、地域茶園の構造改善に寄与している。

また、地域に先駆けて乗用型茶園管理機を導入し、茶園管理の省力化モデルとしてその後の当地域における急速な普及に大きく貢献している。

さらには、地元の非農家の若者を数人雇用するなど、地域の雇用の受け皿としても貢献しているほか、非農家の農業従事への参加も提起し実践している。このように、積極的な機械化による省力化を進めたことで、農外からの就労者の出現という思いがけない効果も生まれるなど、中山間、過疎という条件が不利な地域にあって農業が産業であるということを再認識させる結果も生まれている。

(2) 地域住民との茶を通じてのふれあい促進

社内の日本茶インストラクターは、地元消費者には茶園見学(写真9)、茶加工場の見学(写真10)、手揉み製茶の実演(写真11)のほか、機関誌の発行、更には小中学校の総合学習でお茶の入れ方教室、高校の職能体験等を通じて、地元

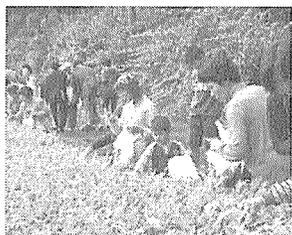


写真9 茶園見学



写真10 茶加工場の見学

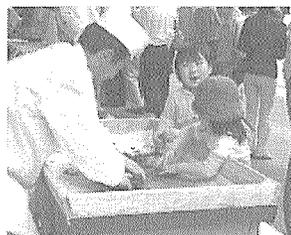


写真11 手揉み製茶の実演

特産である「茶」に対する理解の広がり努めた。

(3) 地域リーダーとして貢献

松倉会長は、松阪市茶業組合の組合長として茶業組合をリードし、地域の茶農家からの信頼も厚い。特に当茶業組合から各種品評会への出品参加には積極的に働きかけ、本人自身、農林水産大臣賞や産地賞をはじめ多数受賞し、地元の特産である「深むし茶」の名声を全国的に高めている。

当深緑茶房が所属する松阪市茶業組合は、主に旧飯南町、旧飯高町、旧嬉野町の製茶業者が合併し組合員数は、現在26組織で、その内訳は有限会社4、共同工場5、農協1、個人16となっている。当時3つの茶産地が組合組織として一つになったことで松阪市の茶業の振興を図る上で大きな原動力となった。地域の茶業が産業として大きく根付き発展するために積極的な活動を行っているが、この組織立ち上げに当たって松倉組合長のリーダーシップが大きく、組合長の茶業振興への熱い思いと行動力が茶業組合設立と運営の大きな原動力となっている。会長は、松阪市茶業組合長のほか松阪市農業委員、三重県茶業会議所総務担当理事を兼ね、その他の役職員も指導農業士などの役職を通じて、地域の農業の発展に寄与している。

普及性と今後の方向

(1) 普及性

三重県で初の「茶の栽培・加工・販売の協同経営」を軌道に乗せ、その経営は成果を上げており、今後の茶業経営の一つのモデル例として全国的にも普及して

いくことが期待される。現に新たに、近隣の飯高町に同じ経営形態の有限会社ができることはその現われといえ、これらの動きが今後、周辺地域の茶業振興につながっていくものと思われる

また、従来のように後継者を茶農家のみから求めるのではなく、非農家の中からも求めていくことが茶業経営を安定的に継続させていく大きなポイントと考えられる。現在、(有)深緑茶房では、地元の非農家出身の若者を数名雇用しているが、将来、地域の茶経営の中心的な担い手となるよう指導も行なわれている。

(1) 今後の方向

今後は、茶の生産・加工・販売の一貫法人体制の強みを十分に活かし、消費者ニーズに対応した茶の生産・販売を実施する一方、消費者へ積極的に情報を発信していく体制整備を強化していくこととしている。また、当面の経営目標としては、現在の荒茶加工施設の処理能力を勘案して農地集積を進め、茶栽培面積30haを見込んでいる。更に現在の仕上げ茶小売割合の42%を一層拡大することとし、将来50%を目指したいと抱負を語っている。

当地域は「伊勢茶ブランド」の生産地として、まだ他の農作物に比べ若い茶農家が多いが、最近の茶業界を取り巻く厳しい状況のもとでは、将来の展望をなかなか見出せず、農家独自の頑張りにも限界があると考えられている。このため、これからは特に若い人達が結束し、この現状を打破していくべきであると考え、例えば「深蒸しのいいなん茶」という統一ブランドの確立という共通目標を持つことも考えている。そのためには、付加価値向上のための栽培・加工等のルールの確立や、流通ルートの本一本化などさまざまな課題もあるが、皆が一つの目標を持ってその解決に当たり、地域茶業を盛り上げていく動きを作っていくこととしている。

(執筆 農林水産省生産局特産振興課茶業班茶流通係長 上北勝広)

内閣総理大臣賞受賞

出品財 **経営（こんにゃく）**

受賞者 **有限会社 松井農産**

住 所 **群馬県沼田市**

受賞者のことば 有限会社 松井農産 代表 松井 庄次郎

私の経営する地域は標高400～600mの典型的な中山間地域です。就農時は、養蚕を中心に水田、椎茸、こんにゃくによる複合経営でした。その後、養蚕の価格低迷や多品目経営では労力が競合することから、こんにゃくを重点に置いた経営に転換しました。輪作・土作りによる栽培安定や「あかぎおおだま」への品種更新などの栽培技術向上を図り、徐々に経営規模を拡大してきました。

しかし、こんにゃくは価格の変動が大きく生産費を下回る場合もあることから、経営の安定化を図るため、こんにゃく製品加工を導入しました。当初は5坪程度の小屋を改造し製品加工を始め、消費者の求める製品づくりに心がけました。また、販路開拓には困難な状況もありましたが、生産者加工・手作り・減農薬といったこだわりの商品を多彩に揃えることにより、リピーターも増え安定した販売実績を積めるようになりました。

全国の9割の生産量を誇る群馬の特産物「こんにゃく」ですが、製品輸入の増加や消費も減少傾向となっています。また、生産者の高齢化や担い手の減少により栽培面積も減少傾向となっています。生産者の一人一人が、心を込めて栽培したこんにゃくが、伝統的な健康食品として、消費者の

受賞者のことば

方々に再認識され、「おいしいこんにやく」が食卓に並ぶ機会が増えるよう期待しています！

最後に、今回の受賞は地元の各種生産組織を始め、県こんにやく研究会の活動や試験研究機関の成果に支えられてきた結果であります。自分がこれまで経験してきたことが、今後のこんにやく業界の発展に少しでも役立てればと考えています。

地域の概要と受賞者の略歴

1. 地域の概要

(1) 地域の立地条件

沼田市は、群馬県の北東部に位置し、四方を山々に囲まれ、周辺には尾瀬ヶ原や谷川岳、玉原高原等もあり豊かな自然環境に恵まれている。また、豊富な温泉群やリゾート施設があり、利根沼田地域全体で、年間を通じて1,000万人の観光客が訪れるなど、首都圏近郊の観光リゾートとしての役割を担っている。

平成17年に近隣の2村と合併し、面積は群馬県内では2番目の広さとなり、交通は東京まで150kmあまりで、標高は250mから2,000mに及ぶ典型的な中山間地域である。

図1 沼田市の位置



気象は、本州中央山岳地帯に属する内陸性気候であり、年平均気温は11.8℃、最低気温-5.3℃、最高気温29.8℃、年間降水量は1,100mm前後である。

初霜は10月中旬、晩霜は5月下旬で、夏は涼しく比較的しのぎやすいが、冬は寒さが厳しく、12月から3月までは降雪があり全般的に冷涼な地域である。

(2) 農林水産業の概要

沼田市の耕地面積は3,520haで、水田888ha (25.2%)、普通畑2,200ha (62.5%) 樹園地305ha (8.6%) であり、一戸当たり耕地面積は1.45haで県平均 (1.26ha) に比べやや広い状況である。

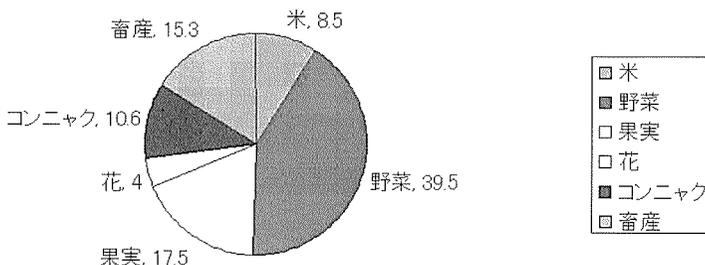
販売農家戸数の内訳は、専業農家475戸 (32.8%)、第一種兼業農家335戸 (23.1%) 第二種兼業農家637戸 (44.0%) である。沼田市の平成17年のコンニャク栽培面積は487ha、収穫量は6,910 t、コンニャク栽培農家戸数は224戸、1戸当たり平均コンニャク栽培面積は2.17haである。

平成16年度の農業産出額 (図2) は95.4億円で、内訳は野菜39.5億円 (41.4%)、果実 17.5億円 (18.3%)、畜産15.3億円 (16.0%) 工芸作物10.6億円 (11.0%) である。

野菜ではエダマメ、レタス、トマトの産出額が多く野菜全体の半分以上を占めている。近年は長い日照時間や昼夜の寒暖差の大きい自然条件を活かし、良質なリンゴ、ブドウ、サクランボ等の観光果樹園が増加しつつある。

また、沼田市の認定農業者数 (平成18年 6月26日現在) は274人で内コンニャク農家 (複合経営含む) は78戸である。(平成16~17年農林水産統計)

図2 沼田市の農業産出額 (億円)



2. 受賞者の略歴

(有)松井農産の会長である松井庄次郎氏は、昭和38年に地域でも一般的な養蚕、水稲、コンニャクの複合経営の後継者として就農した。当時の農作業は手作業中心のため栽培面積は小さく、コンニャクは30a程度であった。また、就農と同時に地元のコンニャク研究会に入会し、技術の研鑽、仲間作りに努めた。

昭和46年に父より経営移譲を受けコンニャク栽培に専心し、昭和58年には、日々の研究の積み重ねと、きめ細かな栽培管理が実り、立毛共進会において在来種で農林水産大臣賞を受賞した。昭和59年には地域に先駆けて導入した新品種「あかぎおおだま」への品種更新を完了した。

昭和62年よりコンニャクの連作障害対策として、近隣の畜産農家との交換耕作（飼料作物）による輪作を積極的に行い、連作年数を抑え、生産の安定化を図り規模拡大を行った。

しかし、コンニャクの生いも価格は変動が大きく収入が不安定だったため、昭和58年、県内でもいち早く、生いもを原料にしたコンニャク製品加工を開始し、昭和60年には加工場を建設し、本格的な取り組みを開始した。以降、マーケティングに基づく多彩な商品開発を行うとともに、消費者に生産者の思いを伝えることを常に心がけて販売に取り組んだ。こうして消費者の信頼を得ながら経営の安定化を図り、現在では、「ガンコ親子の手造りコンニャク」を代表とする商品アイテムは、40種類以上にも達している。

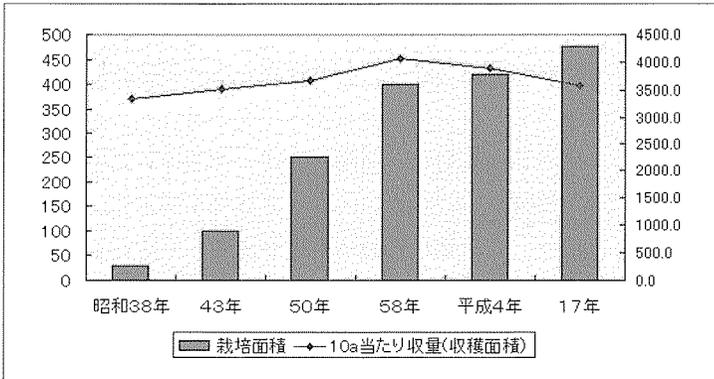
平成4年には、夏場の収益確保と就業の周年化を図るため、養成期間の短いレインカット方式（垣根仕立て）によるブドウ栽培を県内で初めて導入した。

平成5年に法人化（農業生産法人 松井農産）を行い、後継者が残れる経営の確立を実現するとともに、平成7年には認定農業者として松井農産会長の松井庄次郎氏が個人で認定され、平成12年には松井農産が法人として認定農業者となっており、家族役員4名、家族社員1名、



写真1 松井庄次郎氏（右）と長男

図3 松井農産のコンニャク栽培面積と反収の推移



常時雇用2名、パート7名による地域の模範となる優良な経営体である。

松井農産のコンニャク栽培面積（図3）は、昭和38年の松井氏就農時の30aから現在は475aへと順調に拡大している。昭和58年に加工製造を始めたことから、病害の抑制と加工適性の高い中玉（1kg程度の生いも）生産、歩どまりの向上等を図るため、施肥量を極力抑えており、反収よりも品質を重視した栽培に取り組んでいる。また、コンニャク価格の良好な時に、農地の購入や山林の開墾により自作地を増加した。

受賞者の概要

1. 経営の概要

(1) 経営耕地

現在の経営耕地面積は550aであり、その内訳はコンニャク475a、ブドウ45a、大豆30aで、そのうち借地は130aである。この経営規模は、沼田市の農家1戸当たり経営面積（145a）に比較すると3倍以上の規模を有している。

(2) 労働力

コンニャク生産・加工を主力にブドウの観光販売を家族5名と雇用労働で行っている。本人と妻、長男でコンニャクとブドウ栽培の管理を担当し、次男が加工

表1 農業経営の発展経過

(単位：a、㎡)

項目 年次	年齢	経 過	経営面積 (借地面積)	コンニャク 栽培面積 (有機栽培)	コンニャク 加工 施設面積
S. 38	18歳	就農 養蚕、水田、コンニャク（在来種） 沼田市コンニャク研究会入会	130a	30a	㎡
40	20	椎茸栽培の導入（6,000本） 農協青年部入部			
43	23	労力の競合から椎茸、養蚕を撤退。良質な堆肥 を確保するため、養豚（母豚10頭の一貫）を始める	150	100	
44	24	結婚			
46	26	父より経営移譲を受ける			
50	30	コンニャク新品種「あかぎおおだま」を導入	300	250	
57	37	群馬県コンニャク立毛共進会で農林水産大臣賞を受賞	(30)		
58	38	コンニャクの加工製造を始める	430	400	16.5
59	39	「あかぎおおだま」への品種更新完了	(160)		
60	40	コンニャク加工場建設			100
62	42	畑地の購入（1ha）			
H. 2	45	長男、次男が就農			
3	46	コンニャク加工場建設			165
4	47	レインカット方式によるブドウ栽培を始める（45a）	480	420	
5	48	農業生産法人「松井農産」に法人化 観光ブドウ園開園	(110)		
7	50	認定農業者の認定を受ける。社員1名を採用			
12	55	法人として認定農業者の認定を受ける			
13	56	ブームスプレイヤーを導入 山林の開墾（50a）			
14	57	JAS認定有機コンニャク栽培始める。社員1名を採用		(100)	
17	60	自家栽培の大豆でみそ造りを始める（30a）	550 (130)	475	

工場長として常時2名を雇用し加工製造部門を担当している。長男は加工製品の営業・配達も担当し販路の維持・開拓に努め、長男の妻は経理全般を担当している。コンニャクの植え付けや収穫、ブドウの房づくり等の繁忙期には家族労力を集中させ臨時雇用を入れている。

また、法人化により、就業規則を設け休日等を明確にし、育児・介護休業を定めるなど、働きやすい職場環境づくりに努め、労働条件の改善を図った。

表2 農業労働力と作業分担

	氏名	続柄等	年齢	労働力	労働日数	役割分担（役職）
家族	松井 庄次郎	本人	61歳	1.0	290	栽培管理全般（会長）
	珠江	妻	62	1.0	250	栽培・労務管理（取締役）
	希賢	長男	35	1.0	290	栽培管理及び営業（代表取締役）
	明美	長男の妻	35	1.0	250	経理全般
	和賢	次男	33	1.0	290	コンニャク加工製造（取締役）
雇用	常時雇用	2人	平均22才	/	総計580 ◇ 217	コンニャク加工作業 栽培・収穫作業
	臨時雇用	7人	平均60才			

表3 主要施設・機械装備

名称		規模・能力	台数	導入年度
施設	コンニャク貯蔵庫	184㎡ 59㎡	2棟	S51、H2
	コンニャク加工場	165㎡	1棟	H10
	倉庫	165㎡	1棟	H16
	ビニールハウス	132㎡	1棟	H16
農機具	トラック	1t、2t	2台	H5、H16
	トラクター	38ps、90ps	2台	H6、H16
	マルチ同時土壌消毒機	6本爪	1台	H6
	フォークリフト	1.5t	1台	H9
	コンニャク植付機	乗用型	1台	H11
	コンニャク掘取機		1台	H12
	ブームスプレーヤー	1,000ℓ	1台	H15
加工機械	白滝プラント		2台	S63、H12
	予冷庫		1台	H6
	生いもすり機		1台	H7
	洗浄機		1台	H9
	殺菌槽		1台	H10
	包装機		1台	H12
	練り機		1台	H13
	蒸気ボイラー		1台	H14

(3) 関連施設

主な施設は、コンニャク貯蔵庫、加工施設等であり、すべて自宅周辺に配置されており、冬場の種いも貯蔵管理の徹底や作業の効率化が図られている。

コンニャク加工は、昭和58年に165㎡程の小舎から始め、コンニャク相場の高い年に、生いも摺り機や予冷庫等の加工機械器具を導入



写真2 コンニャク植え付け機



写真3 コンニャク加工場

して施設の改善等を行い、規模拡大と品質向上を図った。

2. 経営の成果

生産したコンニャクは、生いも販売を行わず全て加工原料に用いており、そのほとんどを委託加工し「精粉」で保存し、年間を通じて加工製造を行っている。

また、一部（9,500kg）を生いも加工用として生玉のまま冷蔵保存し、味のしみ込みが良い「生ずりコンニャク」を製造・販売している。

加工品の販売額は約6千万円、ブドウは約5百万円を維持し、安定した経営を行っている。これは、全量加工により生いも価格に左右されない経営が確立できたこと、高い栽培技術で安定した品質と収量を確保していること、製品が消費者に高く支持され順調に販売できていることなどが大きな要因である（表4、表5）。

表4 生産状況（概要） （単位：円）

年度	コンニャク 栽培面積	総生産量 (加工原料、 生玉)	単収kg/10 a（収穫面積）		
			松井農産	県平均	同比
15年	400 a	85,246kg	3,540kg	2,380kg	148
16年	400 a	88,829kg	3,751kg	2,800kg	134
17年	475 a	96,330kg	3,572kg	2,830kg	126

注) 県平均については農林統計協会「コンニャクいもの新しい情報」参照

表5 販売経営状況

年度	コンニャク加工			ブドウ			合計所得 (千円)
	粗収益 (千円)	内販売額 (千円)	部門別 所得	粗収益 (千円)	内販売額 (千円)	部門別 所得	
15年	64,570	64,465	11,607	5,372	5,325	3,009	14,616
16年	65,064	65,401	12,832	5,883	5,215	3,558	16,390
17年	64,759	61,925	13,317	5,245	5,178	2,962	16,279

3 受賞者の特色

(1) 技術

ア 輪作・土づくりによる高収量の維持

地区のコンニャクほ場では、連作障害である根腐病等の防除のため、土壤消毒等の薬剤に頼っているが、生産は安定していないのが現状である。

そのため、近隣の畜産農家やレタス栽培農家等との交換耕作を行い、輪作を積極的に取り入れて連作年数を3～5年に抑え、生産の安定化を図っている。また、病害の発生したほ場は「天地返し」など、深耕による土壤改善を行い、安定した収量を確保しており、単位当たりの収量も3500kg/10a以上で、県平均収量の約135%（過去3年間の平均）の高収量を維持している。

イ 施肥改善による高品質生産

施肥量を抑えるとコンニャクの肥大は劣るが、病害の発生が少なく農薬使用量の削減が可能になることに着目し、施肥量を基準より1～2割少なくしている。

また、生ずり加工用のコンニャクは1kg程度のものが高品質で加工しやすいため、その大きくなるよう種いもの大きさや、施肥等で調整している。その結果、原料の品質が向上し、自家生産の原料を100%使用することが可能となり、加工面でのロス低減に結びついている。

ウ 品種更新と貯蔵技術の改善による生産の安定

県農業試験場が育成した新品種「あかぎおおだま」（写真4）は肥大性が良好で、病害抵抗性に優れていたことから、昭和50年地域に先駆けて導入し、分球増殖等により栽培面積を拡大した。

当時、「あかぎおおだま」の生子は棒状のため、しなびやすく、貯蔵歩留まりが低い等貯蔵が非常に難しく、周辺農家は導入に消極的であった。しかし、徹底した予備乾燥と、生子と球茎を別々に分けて温度管理を行う分室貯蔵技術の導入・実証

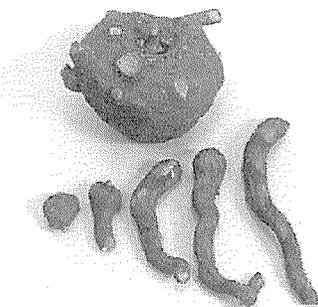


写真4 あかぎおおだまの球茎と生子

により、貯蔵性の飛躍的な向上を実現し、地域の先導的役割を果たした。

その結果、59年には新品種への更新を完了し、栽培面積は4 haを超え、当時として大規模経営となった。

また、松井氏は沼田市コンニャク研究会長や農協コンニャク部会長を歴任し、地域のコンニャク栽培の技術向上や拡大に努めた。

エ 環境に優しいコンニャク栽培

農産物の安全・安心に対する消費者の関心が高まる中、輪作や交換耕作を積極的に行うとともに施肥量を抑えることにより土壌消毒や薬剤散布削減に結びつけている。

また、土壌病害対策として麦被覆栽培を取り入れ、耕種的防除技術により病害を抑制している。(写真5)



写真5 麦被覆栽培

オ コンニャク加工技術の改善・工夫

美味しく消費者が飽きのこないコンニャクを製造するため、一般に市販されているコンニャク製造機械を導入せず、松井農産独自の製造機械をコンニャク製造の先進地である広島県の製造業者と連携して開発し、独自の歯ごたえ・食感を生み出している。

(2) 経営

ア 加工販売による経営の安定

①加工導入の背景

コンニャクの生いも価格は変動が大きく(図4)、収入は不安定であったことから、生いも価格に左右されない安定した農業経営の確立、経営基盤の強化による後継者の確保等を図るため、昭和60年から本格的にコンニャクの製品加工販売を始め、生産・加工・販売の一貫した農業経営に取り組んだ。

加工を開始した当初は、県内ではコンニャク栽培農家がコンニャク加工に取り組んでいる事例がなかったことから、広島県の農家に滞在して、加工技術を習得した。

平成2年には、長男と次男が同時に就農した。長男は栃木県のコンニャク加工製造業者で研修を受け、習得した技術を活かし、製造技術の向上と新商品の開発等を行った。

②加工製品と価格設定

コンニャク製品は中国からの製品輸入が増加し、安価なコンニャクがスーパー等の量販店の目玉商品として販売されている。しかしながら、松井農産は手造りコンニャクや有機栽培製品等の商品性を活かし、低価格競争に巻き

図4 年次別生いも価格の推移（全農ぐんま特産課）

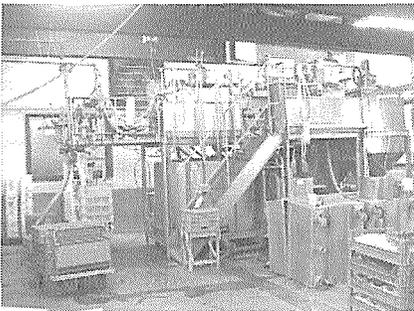
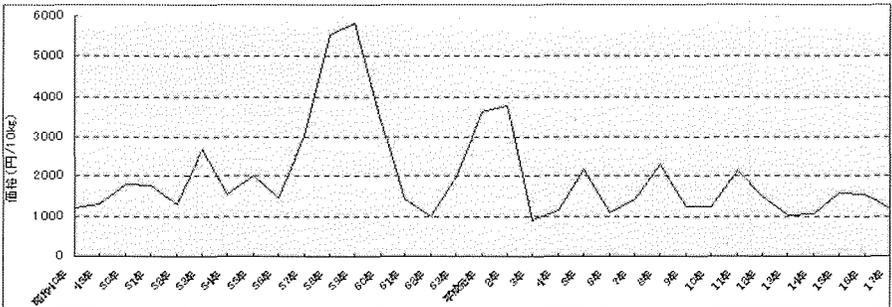


写真6 加工場内部



写真7 コンニャクいも加工製造の様子

込まれないよう、高品質で安全な、おいしいコンニャクを製造するとともに、インパクトのあるネーミングや包装に仕上げている。また、商品の特徴を最大限に発揮するため、それぞれの製品に適した「タレ」を千葉県の業者と連携して開発し、味にこだわった製品づくりを行っている。

③販路の拡大

製品加工の開始当初は、地元のリンゴ直売農家に販売を委託し、徐々に直売所からドライブイン等に販路を広げたが、一部の販売店では既存加工業者との結びつきが強く、販売を断られることもあった。そこで、商品を無料で陳列させてもらい、消費者の評価を確認することにより、取引を開始できることもたびたびであった。

このように困難な状況を乗り越えながら、販売実績を積むことで、販売店の一角に「松井農産コーナー」が設置されるようになり、陳列スペースも徐々に拡大している。

また、大手製造業者との安売り合戦は行わず、こだわりの商品を利益の見込める単価で正当に評価する販売店と取引している。

さらに、高速道路のサービスエリア（写真8）や旅館等にも販路を拡大し、現在取引先は百数十カ所にも及び、宅配による販売も行うなど、販売形態は多岐にわたっている。

販売先は、現在は県内と近県に集中しているが、大消費地である東京へも



写真8 高速道SAの試食コーナー



写真9 滅菌槽

本物の味を届けるべく、更なる販路の拡大を今後の視野に入れている。

④安全性の確保

商品の安全性と品質確保のため殺菌槽（写真9）を導入し、包装後に滅菌している。また、開発した新商品は、発売前に県産業技術センターに検査を依頼し、安全性を確認してから販売している。

⑤顧客重視の販売促進活動

商品の販売動向や消費者の生の声を確認するため、年間数十回取引先に向くとともに、その場で試食コーナーを設置し、商品の試食や配布を行っている。

また、アンケート調査等を実施して商品評価を得るとともに、ホームページの開設による製品のPR、ホームページに寄せられた改良点等の意見を新商品開発等に活かすなど、顧客重視の販売促進活動を行っている。

イ ブドウ栽培の導入による経営の複合化・安定化

コンニャクは植え付け時の5～6月と収穫時の10～12月に労力が集中するものの、冬季と夏季は管理作業が比較的少ないことから、コンニャクの加工に加え、経営の柱となる作物の導入が大きな課題であった。

このため、ブドウを導入し、年間労働の均一化を図るとともに、家族労力の有効化、雇用労力の安定確保が可能となり、経営の安定に結びついている（表6）。

さらに、観光ブドウ園を訪れる消費者に対して、コンニャク商品の試食サービスを行い、消費者ニーズに対応した商品開発や新たな顧客の開拓等に活かすなど、経営の複合化による相乗効果が発揮されている。

ウ 高付加価値化農業の実現と法人化による経営の発展

常に消費者に接し、付加価値の高い商品を提供する経営展開により、コンニャク加工では、生玉で販売した場合と比較（表7）すると、所得は約2倍となっており、生芋価格が低下しても安定した所得を得ることが可能となっている。

また、ブドウ栽培では、一連の作業をパネルで紹介し、コストや価格設定に関する消費者の理解促進を図るとともに、車イスでも収穫できるよう配慮する栽培方式を導入するなど、品質面以外での高付加価値化も積極的に行っている。

さらに、観光客の誘致に向けて、リンゴ、おうとう等の果樹生産者と連携して地域ぐるみの取り組みを進めている（写真10）。

こうした取り組みを進める中で、経営に対する対外的な信用を一層高め、安定した雇用確保を図るには、法人化が必要不可欠と判断し、平成5年に松井農産として法人化した。

その結果、販路開拓の円滑化、加工部門における人材確保等による経営の発展が図られるとともに、地域の雇用創出への貢献にも結びついている。

表6 作物別作業体系

作型 (期間)	1			2			3			4			5			6			7			8			9			10			11			12					
	上	中	下	上	中	下	上	中	下	上	中	下	上	中	下	上	中	下	上	中	下	上	中	下	上	中	下	上	中	下	上	中	下						
コンニャク	貯蔵												◇	貯蔵開始																									
	△			△			◎			◎			△			△			△			△			△			△			△			△					
	土づくり			土壌消毒			樹付			培土			薬剤散布			薬剤散布			薬剤散布			薬剤散布			薬剤散布			薬剤散布			薬剤散布			薬剤散布					
ブドウ	◇			◇			◇			◇			◇			◇			◇			◇			◇			◇			◇			◇			◇		
	剪定			剪定			剪定			剪定			摘房・摘粒			袋かけ			袋かけ			袋かけ			袋かけ			袋かけ			袋かけ			袋かけ					
加工	周年加工																																						

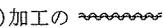
注)加工の  は生いもコンニャクの製造期間。

表7 加工販売と生玉販売による収益性の試算

	生産量	加工による収益性		生玉販売の収益性		比較 (加工販売/生玉販売)
		粗収益	所得	粗収益	所得	
平成15年	85,246kg	64,465千円	11,607千円	13,554千円	6,506千円	177%
平成16年	88,829	65,401	12,832	13,857	6,651	193
平成17年	96,330	61,925	13,317	11,271	5,410	246

注) 生玉販売の収益性

粗収益：全農ぐんまの各年度の平均生いも価格を参考に、平成15年は159円/kg、平成16年は156円/kg、平成17年は117円/kgで算出。

所得：平成16年農業経営統計調査によるコンニャクの生産費（所得率48%）から試算。

3 普及性と今後の方向

松井農産は、消費者の視点を常に重視し、栽培面では「土壌こそ作物の源」と考え、「ガンコ親子」のこだわりを持って環境に配慮した栽培に取り組んでおり、自家で生産した安全・安心な農産物を加工・販売に結びつける一貫経営は、これからの「強い農業経営」のモデルとして、成果の波及が期待されている。

また、自らコンニャク加工に取り組もうとする熱心な農家に対し、生いもの貯蔵法から製品づくりまでの加工ノウハウを惜しみなく教え、その結果、県内の各コンニャク産地に加工を開始する農家が現れ、現在では、周年でコンニャク加工している農家は10数戸となるなど、コンニャク加工販売の先導的役割を果たしている。

さらに、消費者にコンニャク製品をより美味しく食べてもらうため、タレを工夫し食べ方を提案するなど、コンニャクの消費拡大を常に心がける取り組みは、コンニャク全体のイメージアップにも結びついている。

その他、松井氏はJA利根沼田の理事やコンニャク研究会長、JAコンニャク生産部長等を歴任し、現在も、沼田市観光協会副会長や沼田市園芸振興会長等の役職に就き、高い見地から地域農業の振興や農業後継者育成や活力ある地域づくりに貢献しており、今後も一層の活躍が期待される。

(執筆者 農林水産省生産局特産振興課生産専門官 上杉 弘)



写真10 観光パンフレット



写真11 自家製大豆によるみそ造り（試作）

日本農林漁業振興会会長賞受賞

出品財 産物（まゆ）

受賞者 谷津 義和

住 所 宮城県伊具郡丸森町

受賞者のことば

谷津 義和

この度は、栄えある日本農林漁業振興会会長賞を頂き、身に余る光栄に存じます。

私の住む宮城県丸森町は、福島県境に位置し、阿武隈川となだらかな丘陵に囲まれた、昔から養蚕が盛んなところです。

我が家は養蚕を主体として、冬期に干し柿、春期にたらの芽、わらび等の山菜の他、しいたけ、水稲という複合経営を行っており、年間を通して中山間傾斜地ならではの風土を活かした農業を営んでおります。

昭和46年高校卒業と同時に就農し、計画的な蚕室の増築と桑園の造成を行い、また、平成8年から9年にかけて財団法人大日本蚕糸会「先導的養蚕農家育成推進事業」の地域実証農家として、稚蚕人工飼料飼育装置と自動壯蚕飼育装置を導入し、規模拡大と省力化を実現してまいりました。

養蚕において、私が最も心掛けていることは、優良繭の生産です。適正な温湿度による飼育、上族環境の管理と、廃糸たい肥や稲わらたい肥等の有機物の還元による栄養価の高い桑葉生産に心掛けております。

近年では、従事者の高齢化とともに農家戸数もわずか十数戸となり寂しい限りですが、我が町では、蚕・繭・桑などの地域資源を活かした産業の

受賞者のことば

育成、振興による町の活性化を図るため、平成16年度より10年計画で、伝統と歴史のある養蚕の再構築事業「丸森発シルクロード計画」を開始しています。このような状況の中でも、町を挙げて取り組めることは大変嬉しく感じますし、この気運がさらに大きくなるように、共に計画の達成に向けて励んでいきたいと思っています。

最後に、今後ともどこに出しても恥ずかしくない上質の繭を生産し続けることを宣言し、これまで私を支えてくださった地元養蚕農家をはじめ、JA、町、県、財団法人大日本蚕糸会等、関係者の方々に厚く御礼申し上げます。誠にありがとうございました。

地域の概要と受賞者の略歴

(1) 地域の概要

ア 地域の立地条件及び農林水産業の概要

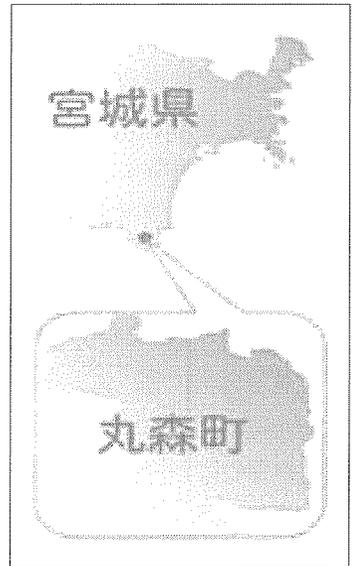
丸森町は、宮城県最南端に位置し、仙台市から約49kmの距離にある。福島県に突き出た地域を含み北部に白石市・角田市・山元町、南部に福島県新地町・相馬市・伊達市に接している。

町の北部を南西から北東に阿武隈川が貫流し、その流域と支流河川の流域一体が平坦地を形成している。標高は南高北低で300m～500m内外の山に囲まれた盆地状の地形を成している。

町の面積は273.34平方kmで、耕地率は14%・林野率が70%を超える典型的な中山間地域である。

年平均気温は約12.5℃と県内では比較的温暖

第1図 丸森町の位置



であり、年間降水量は約1,200mm、積雪量は0.3～0.5mで一部根雪となるものの交通遮断となることはない。遅霜は5月中旬、早霜は10月中旬頃である。

土壌は、砂壤土が多く阿武隈川を中心とする河成沖積の砂土及び砂壤土が分布している。

農林水産業の概要については農産物の価格下落・農家数の減少に伴い、農業生産額は年々減少傾向にある。平成7年では当該生産額が65億2千万円あったものが、平成15年では48億7千万円と減少している。特に米の粗生産額での低下は顕著で、平成7年で21億8千万円あったものが平成15年では13億9千万円となっている。要因としては生産調整実施面積の拡大と米価の下落基調にあると思われる。

平成15年の作物別の割合は、米28.5%・畜産59.1%・野菜6.6%・果樹1.6%となっており、以前は米と畜産が粗生産額の大半を二分していたが、相対的に米への依存度が低下している。

第1表 農家数 (単位：戸)

項目	農家戸数	左の内訳		
		専業農家	第1種兼業農家	第2種兼業農家
平成7年	2,546	279	274	1,993
平成12年	1,928	246	170	1,512

(宮城農林水産統計年報)

第2表 耕地面積 (単位：ha)

項目	耕地面積	田	畑	左の内訳		
				普通畑	樹園地	牧草
平成7年	3,840	2,090	1,750	1,750	346	392
平成12年	3,620	2,030	1,590	1,590	182	378
平成15年	3,420	1,900	1,530	1,530	162	362

(宮城農林水産統計年報)

第3表 農業粗生産額 (単位：千万円)

項目	合計	耕種計	左の内訳			養蚕	畜産計	左の内訳			
			米	野菜	果実			肉用牛	乳用牛	豚	鶏
7年	652	308	218	54	11	8	334	40	115	27	152
12年	539	222	161	32	10	3	306	44	120	27	115
15年	487	193	139	32	8	2	288	41	136	21	88

(宮城農林水産統計年報)

また、野菜、山菜、干し柿、椎茸、炭、タケノコ及びその加工品などの多彩な農林産物等の直売活動や地場農産物を利用した農（林）家レストランのアグリビジネス、滞在型市民農園や農村体験等の農林業体験活動などグリーンツーリズムへの取り組みが盛んである。

イ 丸森発シルクロード計画

当町は、かつては「ミルクとシルクの町」として、養蚕は繭の粗生産額としては昭和54年の126億円（養蚕戸数1,116戸）を最高に中山間地域の重要な基幹作物として盛んに行われていたが、高齢化及び繭価の低迷等により、衰退の一途をたどり、平成15年にはわずか21戸の養蚕農家（繭生産額19,845千円）を数えるのみとなった。

しかしながら、最近になって、養蚕の素材が見直され、県が開発した全国無二のシルク和紙の生産や桑の葉・桑の実の食品活用、繭の持つアミノ酸効果に着目した新たな分野での活用などが行われるようになってきたことから、その推進により地域の活性化が期待された。

そこで、蚕や繭の持つ、優れた特質、養蚕に関わる桑など全てを生かした地域産業としての育成、振興により雇用を拡大し、当町の経済活性化と遊休農地等の有効活用を図るため、平成16年に10か年の計画で伝統と歴史ある養蚕の再構築事業「丸森発シルクロード計画」を策定し、丸森発シルクロード計画推進委員会を設置し、担い手の育成（養蚕継承、生きがい養蚕グループの掘り起こし）、養蚕文化・歴史の継承、繭・桑等の地域資源を活用した付加価値製品の開発・支援、販売体制の整備等を目標に下部組織5部会がそれぞれの活動を展開している。

(2) 受賞者の略歴

昭和46年に宮城県伊具高等学校を卒業すると同時に農業に従事。中山間傾斜地という立地条件のなか、計画的な桑園の改植等により、規模拡大を図ってきた。収繭量は、昭和48年に1 t、昭和60年に2 t、平成4年に2.5 tに達し、平成17年までの34年間累計で61 tを生産している。養蚕を主体とした干し柿、水稻、山菜等の複合経営を継続し、常に高品質繭の生産及び経営改善に取り組んでいる。



写真1 桑園を背景にする谷津義和氏



写真2 傾斜地の桑園

平成8年からは、先導的養蚕農家育成推進事業（財団法人日本蚕糸会本部事業、以下財団事業）の地域実証農家の一員として活躍し、地域の農業を担う者として、効率的かつ安定的な経営体を築くプロの農業者として頑張っていこうとの意思から、平成11年「農業経営改善計画」を作成、認定農業者となっている。

以後、平成14年からは県内第一位の収繭量を維持している。



写真3 谷津氏宅周辺の中山間傾斜地

第4表 谷津義和氏の農業経営の足跡

年 度	桑栽培面積	水稲栽培面積	柿栽培面積	シイタケ原木	備 考
	a	a	a	本	
昭和46年	190	60	40	1,500	伊具高等学校卒業後就農
48年	190	60	40	1,500	収繭量1トンを達成
60年	190	60	40	1,500	収繭量2トンを達成
平成2年	250	60	40	1,500	60a密植桑園の造成
4年	250	60	40	1,500	収繭量2.5トンを達成
8年	250	60	40	1,500	稚蚕人工飼料育施設等の導入
9年	250	60	40	1,500	壮蚕自動飼育施設等の導入
17年	250	60	40	1,500	

2 受賞者の経営概要

(1) 経営の概要

受賞者の経営は、養蚕を基幹作物として水稲、干し柿及びシイタケ、山菜等の複合経営であり、経営耕地面積は、桑園250 a（うち借地25 a）、水田60 a、樹園地40 aである。樹園地では柿を栽培している（第5表）。

第5表 経営面積

耕 地					計	山林	合計
水田	普通畑	桑園	樹園地	その他			
60 a		250 a	40 a		350 a	940 a	1,290 a

農業労働力は、本人及び両親の3人であり、年間農業従事日数は本人320日、父290日、母270日である。その他、上族時における臨時雇用のべ24人となっている（第6表）。

第6表 労働力

氏名	続柄	年齢	農業従事日数	労働力
谷津 義和	本人	54才	320日	1.0
豊一郎	父	79才	290日	0.5
タカ	母	78才	270日	0.2
臨時雇用			のべ24人×日	

作業体系は、2月から10月にかけて栽桑・養蚕、5月田植え、10月稲刈り、11月から2月にかけて柿の収穫及び干し柿の加工・出荷作業となっている。

中山間傾斜地という不利な条件を最大限活用し、桑や柿を植栽して、養蚕や特産の干し柿を生産するとともに、山林を活用してシイタケやタケノコ等の山菜を栽培している。

(2) 経営の成果

密植桑園及び条桑刈取機による桑収穫の機械化や多段循環自動壮蚕飼育装置による壮蚕飼育機械化一貫体系を実現することにより、年7回という多回育養蚕を実現している。

また、中山間傾斜地という厳しい立地条件のなか、養蚕を主体とした水稲、干し柿、シイタケ等の複合経営を行い、農業経営の安定を図っている。

第7表 年間の作業体系と労働時間（時）

作目	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
養蚕						春蚕	夏蚕	初秋蚕	晩秋蚕	晩々秋蚕	初冬蚕	経営
桑園管理			剪定	施肥 防除	除草	施肥					土壤改良	
水稲				育苗・田植え			生育管理			刈取・出荷		
干し柿	出荷		剪定			消毒等生育管理				収穫	皮むき乾燥	出荷
シイタケ			伏採・植菌	収穫・乾燥・出荷							収穫・乾燥・出荷	
施設活用 飼育室			シイタケ		養蚕						シイタケ	
上簇室	干し柿				養蚕						干し柿	
除湿機	干し柿				養蚕						干し柿	
労働時間												
養蚕 1,782			120	95	69	319	358	359	314	140		8
水稲 240				40	48	8	8	8	8	80	40	
干し柿 696	160	160	24	16			8	8			160	160
シイタケ 152			40	40	16						40	16
タケノコ 40					40							
計 2,910	160	160	184	191	173	327	374	375	322	220	240	184

3 受賞財の特色

(1) 技術（桑園管理、飼養管理、機械施設利用体系等）

ア 桑園管理、桑収穫

桑園管理は、平成2年度高エネルギー桑園団地育成事業により60aの密植桑園を造成するとともに、バインダー型条桑刈取機を導入し、土地生産性の向上及び桑収穫能率の向上に取り組んでいる（写真4）。繭100kg当たり採桑時間は29時間となり、省力化に大きく貢献している。

肥培管理では、稲ワラ土中たい肥や廃条たい肥等の自給の有機物を桑園に還元して土づくりを行い、樹勢の維持及び桑の単収向上に努めている（写真5）。



写真4 密植桑園

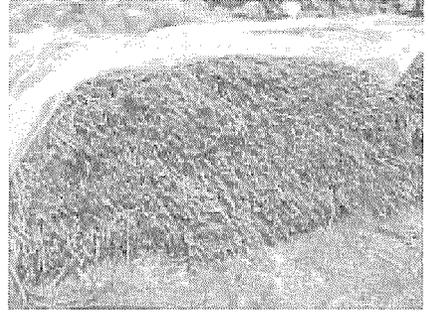


写真5 廃条たい肥

イ 稚蚕飼育

稚蚕飼育は、平成8年度先進養蚕経営確立対策事業（財団事業）で、稚蚕人工飼料飼育装置、人工飼料給餌機、人工飼料保存用冷蔵庫及び煙霧消毒機を導入し、稚蚕飼育の安定並びに計画的な掃立による年7回（平成17年は6回）の多回育養蚕が図られている。また、地域の養蚕農家の委託を受けて稚蚕飼育を行うなど、地域養蚕の振興にも貢献している（写真6）。



写真6 稚蚕人工飼料飼育装置

ウ 壮蚕飼育

壮蚕飼育は、平成9年度先進養蚕経営確立対策事業（財団事業）で、多段循環型壮蚕自動飼育装置（ボンビックス）8箱タイプ2基と動力条払い機を導入し、上繭100kg当たり労働時間は飼育33時間、上簇19時間となり、省力化されている（写真7，8）。

エ 簇中管理

干し柿用に導入した除湿機を上簇室の環境改善のために活用して、解じょ率の向上を図っている。特に多湿時に改善効果が発揮されている（写真9）。

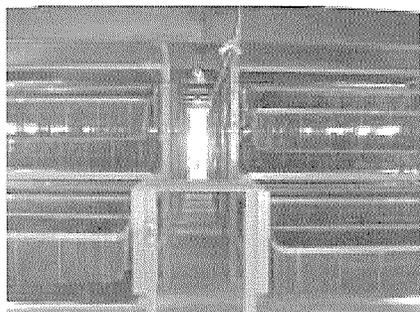


写真7 多段循環型牡蚕自動飼育装置



写真8 給桑作業

オ 環境整備、防疫

薪暖房の送風ダクトを自作し、飼育中は蚕室に、上簇中は上簇室に温風を送り込めるようにするなど、通常機材の活用と工夫により、飼育環境の適正化に努めている。また、暖房用の燃料として廃糸を有効利用している他、ほだ木のはねものを炭にして中蚕室の保温に活用している（写真10、11）。

防疫では、高圧洗浄機による洗浄、煙霧消毒機による無人消毒を実施するなど、防疫管理を徹底している。また、蚕病予防の観点から、稚蚕、中蚕、牡蚕、上簇



写真9 除湿機による簇中管理

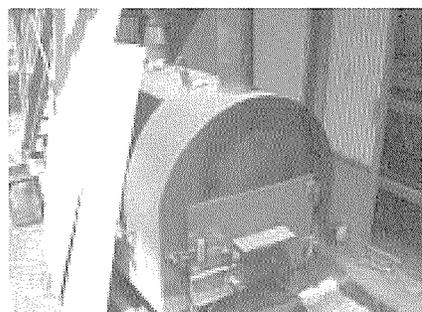


写真10 薪暖房機



写真11 送風ダクト

室を完全に分離し、作業手順の体系化及び作業動線の一定化を確立し、徹底した蚕病予防対策により長年にわたり安定した繭生産を実現している。

特に、財団法人大日本蚕糸会が開発、実証した消石灰上澄み液散布方法を直ちに導入し、蚕室、蚕室周辺及び作業動線等に散布することで、蚕作の安定に効果をあげている。

カ 作業労働の軽減

限られた労働力で、独特のアイデアにより作業労働を軽減化し、繭生産量25トンの経営を実現した。

①計画的な整備により、桑園をすべて近隣に配置している（第3図参照）。

②密植桑園及び条桑刈取機を導入している。

③労働軽減のため5齢盛食期用採取桑園を設けている。

④壮蚕室の2階に上蔭室を設け、昇降機を使って、熟蚕や繭を運搬している（写真12）。



写真12 1階蚕室と2階上蔭室を結ぶ昇降機

(2) 経営（複合経営、高品質繭の生産、副産物の活用等）

ア 複合経営

養蚕を主体とした複合経営であり、桑園管理→シイタケ・山菜→田植え→養蚕→稲刈り→干し柿、という年間を通して適正な労働配分及び施設の相互利用により農業経営の安定に取り組んでいる（第2図）。

干し柿は、蚕期終了後に皮むき作業し、上蔭室を柿の乾燥場に利用して生産して

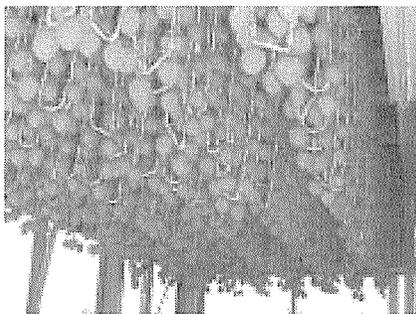
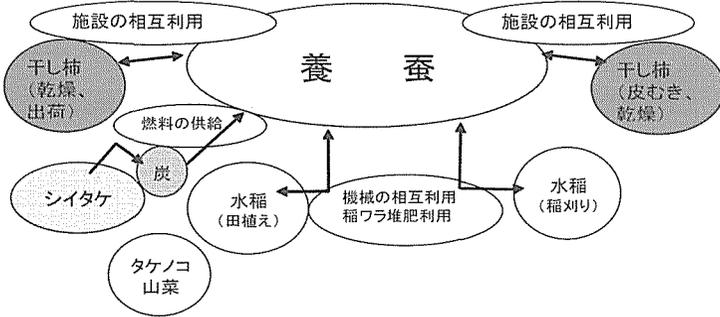
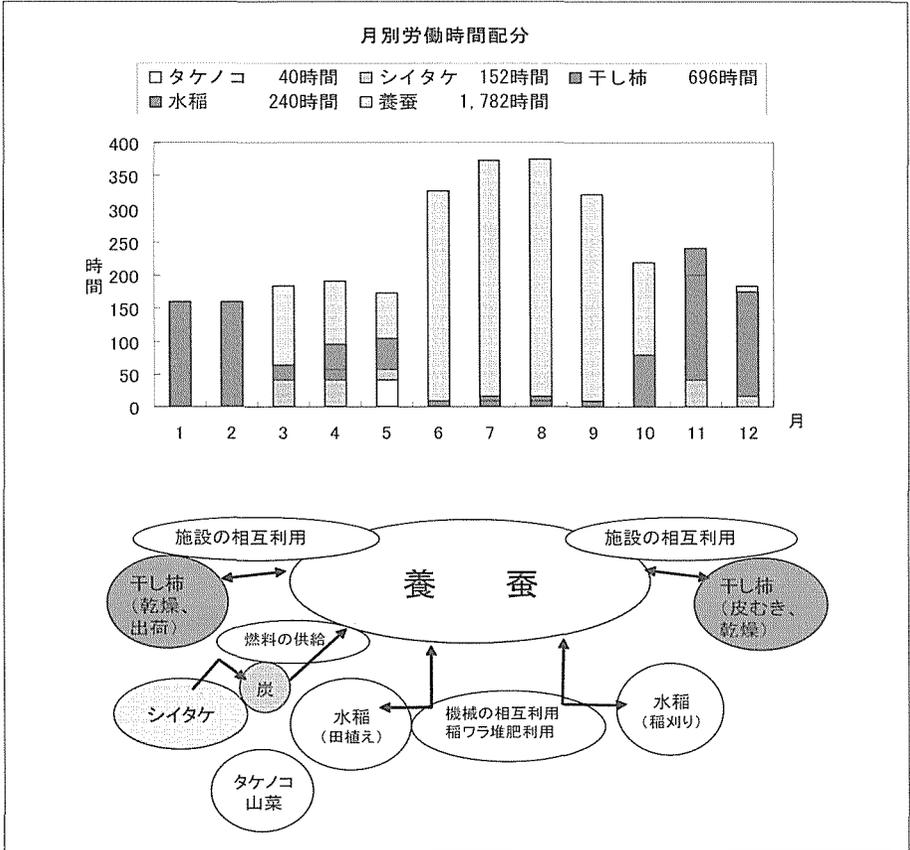


写真13 上蔭室を活用した干し柿生産

第2図 複合経営のメリット



おり、平成12年度みやぎの果樹産地確立推進事業で除湿機を導入し、最適な乾燥状態の高品質な干し柿を毎年40,000個前後出荷している。また、この除湿機を養蚕の上蔭室にも利用している（写真13）。

米は、養蚕と労働競合しない晩稲のコシヒカリを導入し、栽培ごよみに記載された使用資材（農薬・肥料）のみを使用し、安全安心を追求した、こだわりの減農薬・減化学肥料栽培に取り組み、「ふるさと安心米」として出荷している。

シイタケ栽培におけるほだ木管理は、生産能力の落ちたものを排除し、新しいものを追加する方法で省力化生産を確立している（写真14）。労力分散のために

第8表 主な機械施設の整備状況

区分	農機具及び施設			技術の内容
	名称	能力・規模	台数	
桑園管理	トラクター	21ps	1台	桑園管理作業の機械化
	耕耘機	7ps	1台	
	動力噴霧機		1台	
	草刈機		1台	
桑収穫	条桑刈取機	38.2㎡	1台	桑収穫作業の機械化
	運搬車	3 齢16箱	1台	
稚蚕飼育	稚蚕人工飼育室			1 - 3 齢人工飼料育
	稚蚕人工飼料育装置		1台	
	人工飼料給餌機		1台	
	人工飼料用冷蔵庫		1台	
中蚕飼育	中蚕専用飼育室	180.0㎡		多回育の導入
	簡易飼育台			
壮蚕飼育	壮蚕飼育室	117.0㎡		飼育・給桑作業の省力化
	壮蚕自動飼育装置	8箱	2基	
上蔭	動力条払い機		1台	上蔭作業の省力化
	昇降機		1台	
蔭中管理	専用上蔭室	90.0㎡		上蔭環境の適正化による繭質改善
	除湿機		1台	
環境整備	送風式暖房機		3台	飼育・上蔭環境の適正化による作柄安定
	循環扇		1台	
防疫	高圧洗浄機		1台	蚕室蚕具類の清浄の省力化
	煙霧消毒機		1台	
	動力噴霧機		1台	
経営	パソコン		1台	パソコン複式簿記導入による経営管理の合理化
その他	自動収繭毛羽取機		1台	収繭作業の省力化
	トラック	軽	1台	

生でなく乾燥して出荷し、1kg当たり2,000円から5,000円で販売している。また、その乾燥は、稚蚕用蚕箔を組み立て、養蚕用の薪暖房からの温風を送り込む自作の乾燥機を使用している。

イ 高品質繭の生産

繭の品質向上のために、事前の入念な



写真14 シイタケのほだ場

清掃・洗浄とともに煙霧消毒機による蚕室消毒を徹底している。特に簇中期には除湿機や循環扇を使用して温湿度及び気流を改善するなど飼育・上簇環境の適正化を心がけており、繭単価は全国の1,784円(平成15年～17年3ヵ年平均)に対し、1,861円(同)の高品質繭を生産している。

第9表 上繭100kgあたり労働時間(単位:時間)

項目	本人	所属地域の平均
栽桑	18	40
春刈り枝条整理株直し	10	25
耕うん施肥、中耕、除草	8	15
養蚕	88	160
摘桑、糸桑刈取	29	60
飼育	33	60
上簇	19	30
取繭	7	10
計	106	200
うち家族労働	100	190
うち雇用	6	10

ウ 経営管理

財団法人大日本蚕糸会先導的養蚕農家育成推進協議会の繭生産費調査に取り組第10表 複合経営による養蚕施設の費用軽減

施設	取得年	耐用年数	取得価額	費用分担の部門割(%)			
				養蚕	水稲	干し柿	その他
軽トラック	平成13年	4	630,000	50	30	10	10
トラクター	平成11年	8	2,000,000	50	50		
ローダー	平成11年	8	800,000	50		50	
除湿乾燥機	平成13年	8	162,500	50		50	
昇降機	平成13年	15	110,000	50		50	
パソコン	平成15年	3	214,956	50	30	10	10

第11表 年次別養蚕成績

年次(年)	掃立		上繭収量(kg)		繭質			
	回数(回)	箱数(箱)	収量	箱収	繭格	糸歩(%)	解じょ率(%)	選除繭歩合(%)
平成11	7	50.50	1,726.3	34.2	4 A	20.27	80	-
12	7	56.50	1,770.5	31.3	3 A	20.03	79	-
13	7	59.50	1,791.5	30.1	4 A	18.59	84	3.4
14	7	54.75	1,851.6	33.8	5 A	19.27	86	0.2
15	7	55.25	1,793.4	32.5	4 A	19.73	80	0.1
16	7	55.00	1,880.9	34.2	5 A	19.96	86	0.1
17	6	47.75	1,657.0	34.7	4 A	19.29	81	0.2

むとともに、経営管理を合理化するため、平成15年度からパソコンによる複式簿記を導入して、コストの削減による所得率の向上に取り組んでいる。

4 普及性と今後の方向

(1) 普及性（地域に対する貢献、養蚕を含む地域農業における役割、技術・経営面での指導性等）

ア 優良繭生産のリーダー

昭和46年地区蚕業青年会に入会以来、グループ活動を通して積極的に養蚕に取り組む、平成2年から7年まで地区蚕業青年会長を務めるなど、真面目で、常に向上心を抱き、絶え間ない努力と独特のアイデアと実行力により、地域の誰もが認める最高の優良繭を生産するリーダーとして信頼が厚い。

イ 新規就農者、養蚕体験者等の技術的指導者

丸森発シルクロード計画が開始すると同時に養蚕飼育を始めた同地区内の養蚕継承グループ、並びに平成17年度から養蚕を開始した新規就農者に対して技術・経営面で助言・指導するなど、地域の養蚕振興に欠かせない存在となっている。

また、地元で養蚕体験実習生として滞在する都県の大学生等に対して、技術指導を通して養蚕の魅力を紹介し、交流を深めている。



写真15

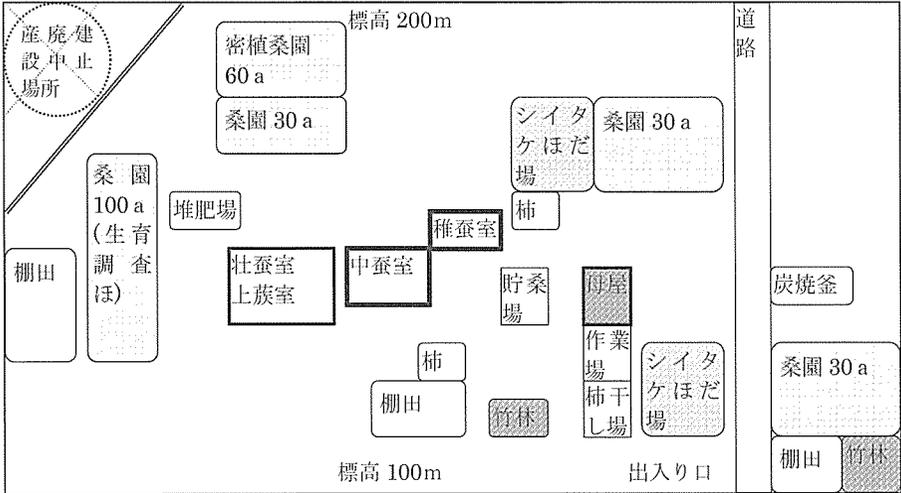
平成17年より丸森町にて養蚕を開始した新規就農者に対し、助言を行なっている谷津氏

ウ 地域に対する貢献

養蚕における地域に対する貢献として、委託による稚蚕飼育、養蚕体験実習生の指導及び交流、イベント展示用のカイコの飼育及び桑の提供、新規就農者の指導、蚕業青年会の運営活動、桑生育調査ほ（モデル桑園）の設置協力などがある。

なお、地域資源の活用の前提となる資源維持については、近隣の山頂付近に予

第3図 専用蚕室、桑園等の配置図



注：桑園、水田（棚田）、果樹園（柿）等は標高100～200mの傾斜地にあり、母屋を中心に半径1km以内に存在する。

定された産廃処理場建設を断念させた経緯もあり、地域・環境保全活動を行っている（第3図）。

(2) 今後の方向

ア 丸森発シルクロード計画の推進、支援

受賞者の優良繭は、地元利用者に高い評価を得ており、シルクロード計画工芸品部会の原料としてシルク和紙、ネットロウシルク及び生繰り生糸生産に利用されている。今後は、関わる5部会とともに付加価値の高い商品開発に取り組み、地域特産化を目指し

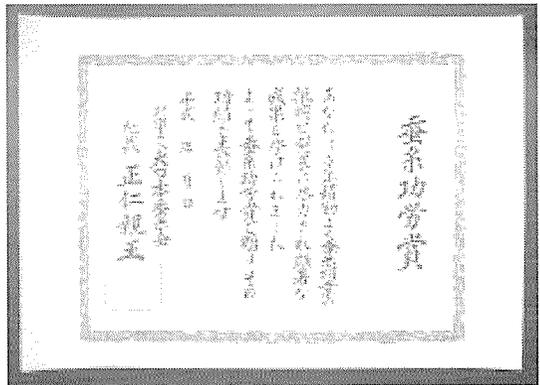


写真16 財団法人大日本蚕糸会表彰状に使われた丸森シルク和紙（材料の絹は、一部谷津義和氏の繭が使われている）

ている。

丸森発シルクロード計画では、養蚕生産部会の助言者として、他の養蚕農家への優良繭生産指導のほか、地元小学校の総合学習支援や町、郷土館が主催するイベント「まるもりシルクフェスタ」で展示する蚕・桑の提供等の活動を継続していくことで、町の養蚕再構築事業を推進するための欠かせない存在として、今後も地域の養蚕振興に貢献することが期待される。

イ 中山間傾斜地の農業、農村振興

受賞者は、地域資源の活用、リサイクル農業を実践している。具体的には、先祖代々受け継いだ農地、山林を荒廃させまいと、桑園、柿園、棚田、竹林、里山等の限られた資産を有効に活用しながら、繭、干し柿、米などの生産物は何よりも品質重視を第一とし、タケノコ、わらび、たらの芽等の豊かな自然の恵みを活かして、中山間傾斜地における生産活動を営んでいる。

また、農村文化の伝承等の地域交流活動、農業水路、畦畔の草刈り等の環境整備や消防防災等の活動に率先して参加し、近隣の農業者とともに幸せな農家生活を営めるように日々努めている。

(執筆者 農林水産省生産局特産振興課産地指導班地域特産企画係長 宮田和彦)

天 皇 杯 受 賞

出品財 産物（木材）

受賞者 気仙木材加工協同組合連合会

住 所 岩手県陸前高田市

受賞者のことば 気仙木材加工協同組合連合会 代表 佐々木 英一

今回の天皇杯受賞は、歴史ある気仙地方の林業に携わった諸先輩方と仲間、関係者のご尽力があつてこそその賜物であり、また気仙木林加工協同組合連合会歴代の役員達が気仙スギの将来を見据えて針葉樹の構造用製材JAS規格品をはじめとする製材品の品質向上に並々ならぬ努力を続け、地域の製材業の模範工場としての認識を持ち徹底した品質管理、高度な技術維持、研鑽に社をあげて取り組んできた成果であり、その榮譽ある受賞を重く受け止めております。

気仙地域はスギが主体の林業地域で、「気仙スギ」は当地域から産出・加工されるスギ製材品の名称として使用しております。また、当地域には江戸時代から続く「気仙大工」という独自の技能集団が形成されており、家大工でありながら神社仏閣の建築をも手がけ、さらには建具や彫刻までもこなす技術力は全国的にも評価が高く、現在に至るまで気仙地域の林業の発展を支えてきました。

近年になって気仙地或は気仙木材加工協同組合連合会の他にも段階的な追加投資によりプレカットや集成材工場を立ち上げ、相互の資本出資や製材品購入、製材・乾燥技術の指導など、連携しながら「気仙スギ」の安定

受賞者のことば

供給を目指す、地域ぐるみの川上・川下一体の取組みを行っております。

今後とも初心を忘れず良い物をつくれれば必ず売れるという信念のもと、更なる品質向上のため技術の継承と後継者の育成に努めて参りたいと思います。

地域の概要と受賞者の略歴

1. 地域の概要

(1) 地域の立地条件

気仙地域は岩手県の東南部に位置し、東はリアス式海岸の太平洋、西は北上山地と、南は宮城県に接しており、大船渡市、陸前高田市、住田町の2市1町からなる「気仙スギ」を産地とする地域である(右図)。



気仙地域の総面積は

8万9,200haで、県面積の6%に当たり、森林面積は7万6,000haで、森林率は85%、蓄積は1,591万 m^3 である。民有林面積は6万3,500haで、そのうち人工林面積は3万4,680ha、人工林率は54.6%と県平均の43.7%を大きく上回り、県内で最も人工林率の高い地域である。その蓄積は1,172万 m^3 (1ha当り338 m^3)である。

人工林の樹種別内訳は、スギ2万2,350ha(64.5%)、アカマツ8,600ha(24.8%)、カラマツ2,960ha(8.5%)、その他針葉樹620ha(1.8%)及びその他広葉樹150ha(0.4%)であり、気仙地域はスギが主体の林業地域となっている。

これらの人工林は、利用径級に達した主伐期である9齢級以上の林分が42%を

占め、4～7 齢級の要間伐林分36%も次々と利用径級に達することから、今後、ますます素材の供給力が高まることが予想される。

(2) 地域の木材工業の概況

気仙地域の素材生産量は10万6,800m³（平成16年）で、このうち森林組合が間伐材を主体に30%、素材生産業者が70%を生産している。製材工場は29社あり、年間の素材需要量はおよそ12万 m³で国産材製材主体の地域である。木加連は地域最大の製材工場で、平成17年の素材消費量は4万167m³となっている。

また、気仙地域には合板工場が1工場あり、国産材を原料とした針葉樹構造用合板等を生産している。製材用に向かない間伐材や低質材の利用拡大に努めており、気仙地域を含む大槌・気仙川流域を中心にした平成17年度の国産材使用量は3万3,000m³となっている。

2. 受賞者の略歴

気仙木材加工協同組合連合会（以下「木加連」という。）は、昭和62年5月に地域内の森林組合（4組合）、素材生産業協同組合（1組合9名）、製材業協同組合（2組合18名）、建具協同組合（1組合9名）の8組合からなる協同組合連合会として設立された。その後、森林組合の合併等に伴い、気仙地方森林組合、陸前高田市森林組合、住田素材生産業協同組合、陸前高田製材業協同組合の計4団体に再編され、現在に至っている。

木加連は大船渡市、陸前高田市、住田町の2市1町からなる気仙地域に立地し、昭和62年当時、当地域では、スギ間伐材を主体に素材生産量が大幅に増加する状況にあったことから、地域林業及び木材関連産業の活性化を図るため、間伐材・並材の加工に主眼を置いた当時最新の木材加工機械を備えた製材工場を設置し

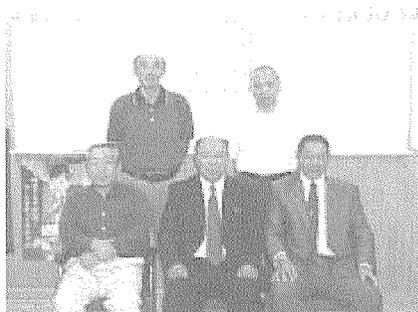


写真1 気仙木材加工協同組合連合会の役員
（中央：佐々木理事長）

た。

木加連の結成に当たっては、素材供給の逼迫化や木材市場への影響、生産される製材品の出荷先の競合について地元関係者に不安の声があったことから、製材業協同組合、関係市町、県などと協議をすすめ、

- (1) 素材については、間伐材を中心に森林組合など構成員からの直接搬入に努めることとし、木材流通センターからの購入を極力手控えること
- (2) 製材品については、主な出荷先を県外（関東圏及び仙台圏）市場とすることなどを決め、地域における素材需要の競合、素材単価の高騰、製材品の供給過剰に配慮することとした。

現状では、木加連に入荷する素材4万m³のうち、70%は随意契約による構成員（2森林組合で42%、住田町素材生産業協同組合28%）からの直接納入となっており、残る30%を工場に隣接している岩手県森林組合連合会陸前高田木材流通センター（10%）と構成員外（20%）から買入れている。

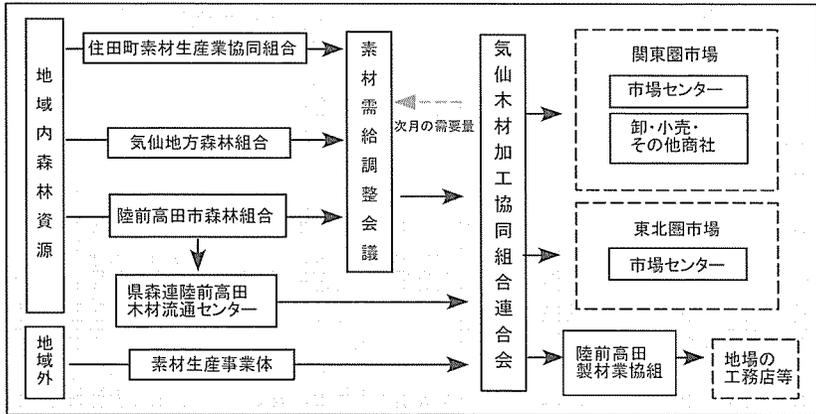
受賞者の経営概要

1. 経営の概要

木加連は創業以来、素材生産から加工・流通に至る一貫した体制のもとに、気仙スギ加工製品の首都圏及び仙台市場など大消費地への出荷パイプを創出し、地域全体の林業・木材産業の活性化に先導的な役割を果たしてきた。

木加連の経営状況は、平成16年度まで17期連続で経常収支を黒字とするなど健全な経営を維持しており、全国的に協同組合による製材事業の苦戦が強いられる中、協同組合方式の成功例として注目されている。

木加連への素材の搬入及び木加連からの製材品の出荷の流れは次頁の図のとおりとなっており、気仙地域の森林組合や素材生産業協同組合からは素材の安定供給が図られ、また、陸前高田製材業協同組合が木加連から買い取った乾燥材等の製品は地場の工務店等に供給されており、地域の連携がうまく機能している。



2. 経営の成果

木加連は気仙地域を代表する大規模工場であり、製品管理を徹底し市場ニーズに即応した製材品生産に取り組んできたことにより、気仙スギというブランドを地域外の木材業界に認知・浸透させた、という点において重要な役割を果たしている。また、地域の中核的な事業体として確実に成長を遂げてきたこれまでの努力のプロセスは、後続の「けせんプレカット事業協同組合」、「三陸木材高次加工協同組合」、「協同組合さんりくランバー」の設立という、段階的な追加投資による気仙地域一体となった林業生産システムの確立に繋がっている。

受賞財の特色

1. 技術

(1) 製材施設及び製材工程

木加連は、設立当初から間伐材を主体としたスギ中・小径木による敷居、鴨居等の羽柄材生産を目指し、レーザーマーキング付台車付帯鋸盤、レーザーマーキング付ツイン帯鋸盤など、最新鋭の高性能大量生産施設を整備した。

木加連が保有する主要機械は以下のとおりである。

サンダー	1台	自動送材付丸鋸ツイン	1台
------	----	------------	----

チッパー機	2台	自動送材付帯鋸ツイン	1台
ツインテーブル	3台	丸鋸機（角材・背板用）	1台
丸鋸ツイン	1台	モルダー	1台
乾燥機	8基	フィンガージョインター	1台
グレーディングシステム	1台		
複合製材加工機（プレーナーギャングソー） 1台			

木加連は、構成員等から納入された間伐材主体の原木を高度な製材・乾燥技術を駆使して羽柄材の生産を主体とし、さらに心持ち柱材やFJ間柱など高品質材の生産に取り組んでいる。

原木はまず、土場において径級・長級別に「はい積み」し、剥皮から製材工程に移行する。製材工程では粗挽き段階から寸法、品質等区分の選別を厳正に行うなど、各工程ですべて品質チェックを行い作業を進めている。羽柄材の場合、評価が高いとされるスギの材色を際立たせるため、【粗挽き→天然乾燥→人工乾燥→仕上げ】という工程をとっている。

製材施設については、近代的な機械を導入するとともに作業の安全化を図るため、施設内の作業場を広く、明るくし、安全で快適な作業環境の整備に配慮している。新しい製材技術の導入などコストダウンを図りながら、JAS製品を主体とした規格品の生産を厳正に行っている。

（2）気仙スギの特徴を生かす製材と乾燥材生産

気仙地域で産出されるスギは、古くから「気仙スギ」と呼ばれ各地で高い評価を得ており、その魅力は木肌のツヤの良いこと、また淡い丸みを帯びた芯材の美しさにあり、手ざわりの暖かさも格別である。このため、木加連は素材のもつ木肌の美しい色合い、香り、艶などの特徴を生かす製材技術を開発し、「気仙スギ」ブランドの確立に大きく貢献してきた。

また、製材品の乾燥の必要性については、早くから認識しており、平成2年に木材乾燥機を2基導入し県下の先鞭をつけ、木材損傷防止等の研究を重ねてきた。特に、技術向上、省力化に努め、平成10年度にはマイコン自動制御付き乾燥機を導入するなど、技術の進歩にあわせて新しい乾燥機の導入や更新により、現在は



写真2 出荷を待つ乾燥羽柄材製品(プレーナー)



写真3 乾燥機

8基をフル稼働している。このような取組により、乾燥については針葉樹構造用製材 J A S 規格の D20 を取得し、品質管理を徹底している。

(3) 製品の品質管理の徹底

木加連では、製品の品質管理等に関する内部規程を定め、特に乾燥度・寸法精度、材の平行度、製材品の品質・等級の選別、不良品の混入防止等に努めている。さらに、品質管理委員会を月1回開催し、品質の確保・向上に向け諸問題を検討するとともに工員の品質管理に対する意識の向上を図っている。

また、針葉樹の構造用製材 J A S 制度にも積極的に参画し、平成元年に J A S 認定工場となり、平成15年にも製材等（構造用製材・下地用製材・人工乾燥構造用製材）Bタイプ（J F W・B・11・15）の新 J A S 認定を受けている。製材品の乾燥、J A S 規格への適合化に対する積極的な取組みは、地域の製材業及び J A S 工場の模範となり、同地域の製材業のレベルアップに貢献してきた。

(4) 環境に配慮した生産システムの実現

さらに、平成16年には、環境に配慮した生産システムの実現を目指し、木材乾燥用熱源と工場内暖房の蒸気製造用として工場から排出されるバークや端材を燃料とする木屑焚きボイラーを導入した。これにより、端材処理費用と乾燥材生産における重油などの化石燃料の消費量の大幅な抑制を図っている。



写真4 整理整頓された工場内



写真5 木屑焚きボイラー（手前は端材）

2. 経営

(1) 販売戦略

木加連の製材品の出荷先は、関東・東北市場が97%、地域内の同業者が3%となっている。

以前は工務店を対象とした取引も行っていたが、ここ数年間で出荷先は大きく変わり、関東圏の市場から高い評価を受けていることから、現在は市場売りを中心とした販売戦略を立てている。

木加連が、市場から高い評価を受けている理由は、製品の品質が優れており、かつ安定供給能力に長けていることにある。現在、市場の取引量が年々減少する中であって、供給先を厳選した販売戦略に転換しており、その前提として、供給する製材品の品質が良く、かつ安定供給可能であることが条件となっている。

このように木加連は時代に即した販売方法をとってきているが、何よりも基本にしていることは、高度な技術をもってよりよい製材品を作るということである。

(2) 製材品の概要

木加連は国産材スギを100%使用し、間伐材を主体とする原木から羽柄材を生産し、住宅用内装材としてフローリング材、腰壁床材、構造用材料としての心持ち柱材やFJ間柱を生産している。また、木加連では、早い時期から乾燥機の導入を図っているが、設立当初から製品の主な出荷先を関東圏に絞り、厳しい消費者ニーズに対応したということが製材品の乾燥にいち早く取り組む下地となっ

た。

乾燥材生産量は年々増加しており、平成17年度の乾燥材生産量は7,416m³で全製材品生産量の35%を占めている。

製材品の品質の高さは、JAS製品はもとより製材品すべてに対して厳正な品質管理と格付けを行ってきたことによるものであり、この長年にわたる品質の維持と厳格な格付けによって木加連の製材品は全国のユーザーから極めて高い評価を受けている。

さらに、最近の木造住宅の新たなニーズに対しても、並材を原料に優れた製材技術によって応えており、こうした幅広い取組みは地元の林業振興の一翼も担っている。

(3) 生産量の推移

木加連は、素材生産から加工・流通に至るまでの一貫した体制を確立することにより、気仙スギの首都圏及び仙台市場など大消費地への出荷パイプを創出し、生産量を拡大してきた。表-1は、木加連の過去3ヶ年の製材品生産量の推移を示したものであり、順調に増加していることがわかる。

表-1 木加連の過去3カ年の製材品生産量

	平成15年度	平成16年度	平成17年度
生産量	19,183m ³	19,915m ³	21,468m ³

(4) 経営収支

全国的に長引く不況の中にあつて、木加連は昭和62年の設立時から平成16年度まで17期連続で当期利益の黒字を計上し続け、売上高も年度ごとに増加している(表-2)。

しかしながら、全国的な木材・木製品製造企業の価格競争によって製品単価が年々低下していることも相まって、平成17年度決算においては初めて経常利益が

表-2 気仙木材加工協同組合連合会の売上高の推移

	平成14年度	平成15年度	平成16年度	平成17年度
売上高	9億4,445万円	10億255万円	10億454万円	10億3,644万円

1,000万円程度の赤字となったが、その赤字分を解消するため、今年度、社員一同で売上高の確保および販売費及び一般管理費の圧縮に努めており、上半期（4～9月）で赤字分を解消する目途が立っている。

（5）雇用及び就労条件

木加連では事務所と工場であわせて67名が働いており、従業員の平均年齢は44歳で、ベテランから若手まで幅広い年齢構成となっている（表－3）。「労働災害0（ゼロ）で明るく健康な活力ある職場を創る」というスローガンを掲げ、作業経験の短い従業員に対しては、熟練作業員が熱心に教育にあたるなど、技術の継承と後継者の育成に努めている。

労働安全対策としては、工場施設内の作業場を広く、明るくして、従業員が健康で安全に作業できるよう配慮するとともに、安全管理を同工場の最重要事項として、全作業員に徹底している。朝礼での周知はもとより、工場内に看板を掲げ、危険予知等を意識させるよう努めている。

また、男女雇用均等を推進している事業体であり、就業条件、育児・介護休業を取得しやすい環境の整備を積極的に行っている。例えば募集、配置、給与等の報酬や昇進等において男女均等な扱いとしており、さらにパート従業員の募集および就業条件においても、男女均等な扱いとしている。また、トイレや休憩室を別にするなど、作業環境の快適性についても配慮している。

表－3 気仙木材加工協同組合連合会の年齢別従業員数（平成18年8月現在）

区分	総数	20歳未満	20歳代	30歳代	40歳代	50歳代	60歳以上
男性	54	2	13	14	17	8	
女性	13				6	6	1
合計	67	2	13	14	23	14	

普及性と今後の方向

1. 普及性

木加連は、気仙地域のスギの素材生産量が大幅に増加することを見通し、素材を丸太のままで県外に販売するのではなく、高い製材技術と厳正な品質管理によ

って「気仙スギ」の製品として県外市場に出荷し、ブランド確立の一端を担った協同組合方式の製材工場である。

木加連は、現在も素材生産から加工・流通に至るまでの一貫した体制のもとに事業を推進している。気仙地域では、木加連の経営を模範に、その後の「けせんプレカット事業協同組合」、「三陸木材高次加工協同組合」、「協同組合さんりくランバー」という、段階的な追加投資による気仙地域一体となった林業生産システムの確立に繋がっており、木加連は、後に続いたそれらの組合に対して出資や製材品購入、製材・乾燥技術の指導を行うなど、それらが皆連携しながら「気仙材」による木材安定供給基地を目指している。

気仙地域は、毎年、陸前高田市において「気仙スギまつり」を開催し、創意工夫、商品開発、需要創造、販路拡大の取組みを地域ぐるみで展開している。こうした取組みは関係者からの幅広い信頼を得ており、地域の林業・木材産業はもとより県内業界の模範となり活性化に貢献している。

このような気仙地域の地域ぐるみでの川上・川下一体の取組みは確実に成果として現れてきており、全国から注目を集める中で今後ますます発展していくことが期待される。

2. 今後の方向

理事長の佐々木英一氏を始め歴代の役員達は、気仙スギの将来を見据えて、製材品の乾燥に取り組み、針葉樹の構造用製材 J A S 規格品をはじめとする製材品の品質向上に並々ならぬ努力を続け、地域の製材業の模範工場としての認識を持って、徹底した品質管理、高度な技術維持・研鑽に社をあげて取り組んでいる。概して異業種団体による協同組合方式はそれぞれの領域に固執するあまり新しい取組みには消極的であるが、木加連はそれぞれの協同組合のプロフェッショナルたちが、「気仙スギ」のブランド化と主産地化という一つの目的に向かって集い、新しい体制を創り上げていく積極性を持ち合わせていたといえる。

また、工場はほとんどが機械化されており、この機械を操作しているのが20代から30代の若者たちである。木加連は毎年2～3人の新規雇用を継続し、技術の継承と後継者の育成に努めており、若者の活気あふれる製材工場は、生産性の向

上も図られている。雇用環境が厳しい農山村地域において、若年者の貴重な雇用先となっている。

長引く不況のもと、木加連は消費者ニーズに基づき、良い物をつくれれば必ず売れるという信念のもと、高品質の製品づくりに徹してきた。国産材製材工場は厳しい状況にあるが、素材生産から製品販売まで、産地の一貫した林業・木材産業の活性化の取組みの一つの方向性を示している。

(執筆者 農林水産省林野庁研究・保全課 課長補佐 栗山喬行)

内閣総理大臣賞受賞

出品財 産物（わさび）

受賞者 瀬戸 久志

住 所 静岡県御殿場市

受賞者のことば

瀬戸 久志

今回の受賞は、私が所属する御殿場山葵組合の組合員の皆さんのこれまでの努力の結果だと思えます。これまで私達御殿場山葵組合の組合員が生産した山葵は、そのほとんどが御殿場農協を通じて市場に出荷されてきました。その中で、組合員の皆さんが「御殿場山葵」のブランド化を目指して頑張ってきた結果、市場や消費者から高い評価を得るようになりました。

私の住む御殿場市は、静岡県の北東部に位置し、富士山を間近に仰ぐ標高500m程度の準高冷地にあります。

私の家では、昔から家の近くから富士山の湧水が出ていたようで、祖父が明治の終わり頃から自家用にする程度の山葵を栽培していたようです。その後昭和55年に父が深井戸を掘ったところ運良く水脈に当たり、富士山の地下水が大量に湧き出たので、父はこれを利用して山葵田を50a造成し、本格的に山葵栽培を始めました。

私は、学校を卒業した後地元の市役所に勤める傍ら父の山葵栽培を手助けしていましたが、昭和59年に父が病気になって療養生活を余儀なくされたため、その年に家業を受け継ぎました。就農した当初は、苗の質があまり良くなかったので、品質の良い山葵を栽培することがなかなかできませ

受賞者のことば

んでしたが、そのような折に、ある種苗会社からメリクロン苗の分根ができたので試してみないかとの話しがあり、これを試したところ良い結果が得られたので、御殿場農協でこの苗のとりまとめをしてもらうことにしました。この結果組合員の皆さんにもこの苗が行き渡るようになり、各位の栽培努力とあいまって市場や各種品評会で御殿場山葵が評価される機会が多くなりました。

私の今回の身に余る栄誉も、この「御殿場山葵ブランド」の賜物です。この場を借りて組合員の皆さんや関係機関の方々に厚くお礼申し上げるとともに、今後も品質の良い山葵を生産する努力を続けていきたいと思います。

地域の概要と受賞者の略歴

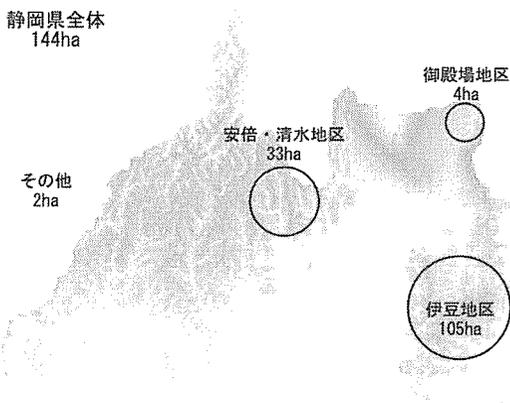
1. 地域の概要

(1) 地域の立地条件

御殿場市は、静岡県北東部、富士と箱根の裾合いの標高約500mの高原地帯に位置する。気候は多雨で霧が深く、低温多湿型である。降雪は少ないが、2～3月に10cm前後の積雪をみることがある。地質は富士火山灰の痩せたレキ混じりの砂質土である。

御殿場市は、東名高速道路御殿場ICを始め、良好な道路ネットワークが整備されている。そのため、林産物の搬出が容易で、沼津

第1図 静岡県御殿場地区の位置と県内におけるわさびの栽培状況



市等の県内主要消費地や京浜地区への供給地としての好条件を備えている。

(2) わさび栽培の概要

静岡県におけるわさび栽培は、今から400年ほど前、安倍川上流にある安倍・清水地区の有東木で始まったといわれる。その後、伊豆地区や御殿場地区等でも栽培されるようになり、現在わさびは静岡県の山間地域の特産品となっている(第1図)。同県の栽培面積は144ha、生産量(根茎)は316t、産出額は18億円で全国の54.5%を占める(第1表)。

御殿場地区では、明治末期から大正期にかけてわさび田が開かれ、栽培が始まったといわれている。

第1表 わさび(根茎)の生産状況(平成16年)

同地区から出品されるわさびは、全国わさび品評会において、毎年高評価を受けている。

	栽培面積	生産量	産出額
全 国	302ha	906t	33億円
静 岡 県	144ha	316t	18億円
静岡県シェア	47.7%	34.9%	54.5%

資料：栽培面積及び生産量は林野庁資料、
産出額は関東農政局静岡統計情報事務所資料

2. 受賞者の略歴

(1) 経歴

- 昭和42年 4月 高校卒業。市役所に就職の傍ら家業のわさび経営に従事。
- 昭和55年 12月 ボーリングによる水の自噴を契機に、わさび田を12a増やし、40aとする。
- 昭和59年 4月 市役所を退職。本格的に自家のわさび経営に携わる。
- 昭和60年 わさび田を10a増やし、50aとする。
- 平成 8年 わさび品種「真妻」の組織培養苗を使用し始める。

(2) 主な受賞歴(全国わさび品評会)

- 平成 7年度 特 賞 - 全国わさび生産者協議会長賞
- 平成 8年度 奨励賞 - 大会実行委員長賞
- 平成10年度 優秀賞 - 関西市場賞 神果神戸青果㈱
- 平成11年度 特 賞 - 全国農業協同組合連合会長賞

平成12年度	特 賞－農林水産大臣賞
平成13年度	優秀賞－関西市場 京都青果合同賞
平成14年度	優秀賞－関西市場 京都青果合同賞
平成15年度	特 賞－全国農業協同組合連合会長賞
平成16年度	優秀賞－関東市場 金久青果賞
平成17年度	特 賞－農林水産大臣賞

受賞者の経営概要

1. 経営の概要

(1) 従事者

本人、妻（写真1）。

(2) 所有面積

わさび田 50a、水田 60a。

(3) 経営内容

わさびの品種「真妻」を栽培し、東京築地市場に出荷している。市場評価は極めて高く、取引価格は全国的にみても常にトップクラスである。



写真1 瀬戸夫妻

氏の、最近5年間のわさびの生産量の平均は、作付け面積50aに対して約1,942kg、10a当たりでは約388kgで（第2表）、単位面積当たりの収量は静岡県 averages の約233kg（第3表）と比べ非常に高い。

また、最近5年間のわさび販売額の年平均は約15,605千円、平均単価は約8,054円/kgである（第4表）。なお、この単価は、農協や市場の手数料等の諸経費控除後の金額なので、実際の市場での取引価格は1万円程度と想定され、東京都中央卸売市場のわさび全国平均単価4,389円/kgや、静岡県平均単価5,136円/kg（第5表）を大きく上回っていることが分かる。

(4) 経営収支

最近5年間の経営収支の状況は、収入が15,000～17,000千円程度、農業所得が7,000～9,000千円程度で推移している。なお、毎年、専従者給与として、妻に3,600千円を支出している（第6表）。

第2表 瀬戸氏のわさびの生産状況

	平成13年度	平成14年度	平成15年度	平成16年度	平成17年度	5か年平均
生産量(kg)	2,048	2,042	1,902	1,720	1,996	1,942
単収(kg/10a)	410	408	380	344	400	388

資料：静岡県調べ

第3表 静岡県のわさびの平均単収

	平成13年度	平成14年度	平成15年度	平成16年度	平成17年度	5か年平均
単収(kg/10a)	241	238	243	220	223	233

資料：静岡県調べ

第4表 瀬戸氏のわさび販売状況

	平成13年度	平成14年度	平成15年度	平成16年度	平成17年度	5か年平均
販売量(kg)	2,048	2,042	1,902	1,720	1,996	1,942
販売額(千円)	16,182	16,535	15,050	14,923	15,335	15,605
単価(円/kg)	7,901	8,097	7,913	8,676	7,683	8,054

第5表 全国及び静岡県産のわさびの単価（東京都中央卸売市場）

	平成13年度	平成14年度	平成15年度	平成16年度	平成17年度	5か年平均
全国(円/kg)	4,353	4,304	3,873	4,719	4,697	4,389
静岡県(円/kg)	5,070	5,054	4,965	5,309	5,283	5,136

資料：東京都中央卸売市場資料

第6表 瀬戸氏の経営収支

(単位：千円)

		平成13年度	平成14年度	平成15年度	平成16年度	平成17年度	5か年平均
収入	わさび売上代金	16,182	16,535	15,050	14,923	15,335	15,605
	米売上代金	441	445	191	329	407	363
	その他	595	565	1,199	470	796	725
	計	17,218	17,545	16,440	15,722	16,538	16,693
支出	種苗費	1,574	1,745	3,116	1,473	2,663	2,114
	その他	2,597	3,504	2,579	2,771	2,982	2,887
	専従者給与	3,600	3,600	3,600	3,600	3,600	3,600
	計	7,771	8,849	9,313	7,844	9,245	8,604
農業所得		9,447	8,696	7,127	7,878	7,293	8,088

*収入の「その他」は、家計仕向代である。

*支出の「その他」は、減価償却費、動力光熱費、通信・旅費・研修費、農具費、肥料費、農薬衛生費等である。

2. 経営の成果

(1) 地域への貢献

氏は、平成8～11年の4年間、御殿場山葵組合長に就任した。当時御殿場地域

では、わさびの「頭とび症」が問題化し、商品価値を著しく損なうために死活問題となっていた。そして、それに対し何ら有効な対策を見出せない状態にあった。

そこで、氏は、試験場等の関係機関に原因の解明を依頼するとともに、独自で対策を模索し、組織培養苗（メリクロン苗）を導入することで、症状が劇的に軽減されることを見出した。そして、この手法を地域の組合員に普及し、さらに組織培養苗を安定して供給する種苗業者を開拓して、この問題を解決した。

加えて、組合長時代には、氏の持論である「(自らの) 出荷箱に責任を持つことが重要である」との観点から、出荷物の選別を厳しくすることの重要性を、他の組合員に繰り返し伝え、産地全体として良品を安定して市場に出荷することを心掛けた。その結果、市場における御殿場わさびのブランド価値が著しく高まった(写真2)。



写真2 ブランド価値が高い御殿場わさび

(2) 家族の連携

瀬戸氏は家族協定を締結し、随時家族と話し合いながら経営計画を立てている。協定では、家族の労働報酬、年1回の家族旅行の実施等が謳われ、瀬戸家の目標である「明るく楽しい農業」が具現化している。家族を大切にする氏の姿勢は、特に農林業への就業を目指す若い後継者の手本となっている。

なお、瀬戸家では、現在20歳代後半の長男がわさび経営を継ぐ予定となっているが、現在は瀬戸氏本人と同様、学校卒業後、外の世界を経験することが今後のわさび経営の糧になるとの認識のもと、自宅から勤めに出ている。全国的に後継者の確保が課題となっている中、また農林業に経営感覚が求められる中、瀬戸家の柔軟な考え方は、地域の特産林産業の持続的な発展に好影響を与えるものと期待できる。

受賞財の特色

1. 技術

(1) 地域に適したわさび田の採用

静岡県におけるわさび田は、その多くが畳石式と呼ばれる方式であるが、瀬戸氏は北駿式わさび田を採用している。この方式の特徴は、涌水を豊富に必要とするが、良品を安定して生産することができる。なお、北駿とは、「駿河の北部」の意味で、御殿場市とこれに隣接する小山町一帯を示す言葉である。

(2) 高品質わさび（真妻種）の導入と栽培法の確立

真妻種は、昭和30年代半ばから静岡県で栽培されてきた品種で、他の品種に比べて品質が高いために、高値で取引されてきた。

同種は、当初伊豆地区の湯ヶ島、中伊豆等を中心とした地域で栽培されていたが、長年の連作で、これらの地域では近年生産力の低下がみられるようになってきていた。瀬戸氏は、他地区が真妻種の生産量を落とす中で、御殿場地区で高品質わさび生産を行うにあたり、同種の導入に着眼し、以下のとおり栽培法の確立に取り組んだ。

- a 高品質で生育の良い母株のみを厳選し、これを母材として組織培養を行い、形質の揃った優良苗を安定して周年供給できる体制を整備した。
- b わさび田の作土を吟味し、わさび栽培に適するといわれている「赤マサ」（赤色のスコリア）を積極的に投入した。
- c 他産地では手間がかかるとして敬遠されている植石方式を採用した（定植苗が流亡することを防ぐことが可能）。
- d 毎作後、作土をていねいに洗浄し、わさびの生育に悪影響を与える粘土分を除去した。
- e 収穫後、ただちに次作の苗を植えつけずに2ヶ月程度休ませた（地力が回復し、わさびの生育や品質が向上）。
- f 気温の高い時期に、わさび田に寒冷紗を被覆し、生育をみながらこまめな水量調節を行った。

以上の技術的対応を行うことで、瀬戸氏は、他産地では極めて難しいとされる

真妻種の2年物（定植から収穫まで2年経過したもの）をコンスタントに市場出荷できる体制を確立した。

(3) わさび「頭とび症」に対する優良組織培養苗（メリクロン苗）の導入・推進

昭和60年頃から発症がみられるようになった「頭とび症」の解決に取り組み、真妻種の組織培養苗（メリクロン苗）を使用することにより「頭とび症」の発生を防ぐことが可能であることを発見した。そして、わさびの組織培養を行う会社（ミヨシ種苗）に、氏自身が優良母株を依託してメリクロン苗を作成し、現場に導入・推進することで発生を押さえ、御殿場地域のわさび生産の危機を回避させた。なお、「頭とび症」は、その後、線虫による被害であることが判明した。

(4) 作業の省力化、快適化

通常わさび田では、管理作業のために通路を設けることはないが、瀬戸氏はわさび田の間に幅1.5mほどの通路を設けている（写真3）。この通路により、作土の運搬にはトラクター、収穫の際にはクローラー（動力車）が利用できる。

また、氏のわさび栽培では、毎作後、作土洗いをを行う必要がある。従来はこの作業を特殊な鋤を用いて人力で行ってきたが、瀬戸氏はこの作業を水中ポンプを用いることで、大幅な省力化に成功している。

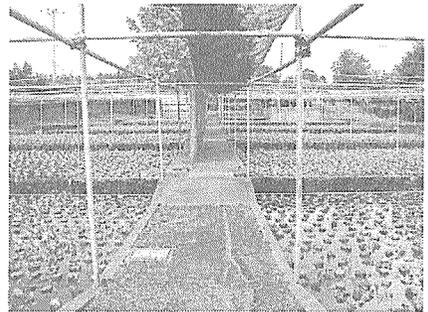


写真3 広い作業道による作業の省力化・快適化

2. 経営

(1) わさび栽培に対する経営姿勢

瀬戸家のわさび栽培は、大正時代、祖父の代より始まった。瀬戸氏は、高校卒業後市役所に勤める傍ら父親のわさび栽培を手助けしていたが、昭和59年の父親

の病気療養をきっかけに、わさび経営に本格的に取り組むこととなった。父親は、「わさびは清澄な水で作られる清浄な作物なので、わさび田も常に清浄に維持管理しなければならない」として、こまめに田の草を取り、畦の草刈り、ゴミの除去等の衛生管理を徹底して行ってきた。この父親の姿勢が、瀬戸氏のわさび経営のベースとなっている。

瀬戸家のわさび田はすべて自宅の敷地内にある。一般的にわさび栽培は、溪谷沿いで行われるため、栽培者の住居とわさび田が離れ、しかもわさび田が分散・点在しているケースが多い。しかし、氏の場合は、ほ場へのアクセス時間が極めて少ないため、日々こまめな栽培管理が行え、手入れが十分に行き届く。しかも、出荷・調整作業もわさび田に隣接する自宅敷地内の作業舎で行うため、作業効率が著しく高い(写真4)。このことにより計画的な収穫や、安定的な市場出荷が可能となり、市場評価を著しく高めている。



写真4 自宅敷地内の作業舎で行う出荷・調整作業

(2) わさびの市場評価を高めるための経営努力

氏は、輸送中の品質低下を防ぐために、収穫後、自宅敷地内の保冷庫で予冷(1日間)を行って出荷している。また、「(自らの)出荷箱に責任を持つことが何より重要である」として、選果を徹底的に厳しく行っている。そして、このことが市場の信用を得る最大の方策であるとしている。さらに、氏は1年を通じて週3日確実に市場出荷をしている。氏の安定的な出荷は、市場でいわゆる「あてにされる」ものとして、信用をさらに高めている。

こうした努力により、氏のわさびは市場で極めて高い評価を得ている。氏のわさびは主として東京築地市場に出荷されているが、氏の品物はセリには殆どかからずに、仲買人が生産者を指名する「相対取引」で取引される。これは一種の信用取引であり、名前と本数だけで値段が決定される。

普及性と今後の方向

1. 普及性及び今後の方向

瀬戸氏は、父親から引き継いだわさび経営を自らの創意工夫と弛まぬ努力で発展させ、ゆとりのある堅実な経営へと発展させてきた。

家族の協力を得たこと、自宅敷地内にわさび田があるという立地条件を最大限に活用して出荷調整や搬出作業を軽減させたこと、厳選した良質なわさびを計画的に出荷することで市場から高い評価を得て単位面積当りの収益向上につなげていること、病害虫に対して適切な防除対策を見出して経営危機を回避したこと等、多くの課題に冷静に対処して解決してきている。

氏のわさび経営に対する基本的な姿勢は、家族の協力を得て、良いものを安定生産し、市場を含めた消費者の信頼を確立するというものである。これは、わさびに限らず他の作目にも共通する大切な姿勢であり、今後の農林業経営の方向性を示すものとして高く評価されるべきものである。

(執筆者 農林水産省林野庁研究・保全課研究企画官 田中伸彦)

日本農林漁業振興会会長賞受賞

出品財 経営（林業）

受賞者 道田 憲逸

住 所 大阪府南河内郡千早赤阪村

受賞者のことば

道田 憲逸

この度、農林水産祭において、日本農林漁業振興会会長賞に浴しましたことは、この上もない驚きと、喜びで一杯であります、時代の変化による林業を取りまく変化の中、その対応に共に行動していただいた従業員、家族、又地元の林業仲間のご指導の賜物であると心より感謝しております。

私は、昭和45年に銀行員になり7年後の昭和52年より、家業の林業を父と共にやることになりました。但し、父は全部を私に任せ、ラグビーと森林組合の仕事だけをするようになり、おかげで私は自由に林業を行うことが出来ました。

その頃は、まだ今より林業に明るさがあり、コスト引き下げと生産性の向上で対応できる時代でした。市場に近い大阪の山なので、新職員の採用で5班の伐採班を作ったり、高性能機械の導入、路網の整備、磨丸太の生産（奈良県銘木協同組合正会員）天然絞丸太林の植林、ミストハウスによる苗木生産、目標は苗木から市場までの一貫生産のラインを作ることでした。木材という原材料を製材しないで市場に流すことが目標でしたので、絞丸太は製品浜へ、他は原木浜までのシステムの構築に取り組みました。しかし、時の変化は木材の生長より早く、又、歴史の通り時代の変化を早

受賞者のことば

めるのは自然災害の台風でした。台風による大量出材と木材の利用方法の変化、パプル崩壊による住宅業界の木材コスト引き下げ、建築部材の見直しに加え、杉、桧の柱材は国際価格以下まで下落しました。

しかし、世界一木を愛する日本で、木材供給システムが生き残れないことはないと考えています。市場を見て、山を見て、微妙な変化に教えられ、この大阪で杉、桧を供給し、林家として生き残りたいと考えています。本年より自家山林以外の山の間引き、材採の仕事も始めました。微力ですが大阪の林業に貢献したいと思っています。最後になりましたが、今回の受賞に当たり、関係機関の皆様の絶大なるご支援に厚く御礼申し上げます。

地域の概要と受賞者の略歴

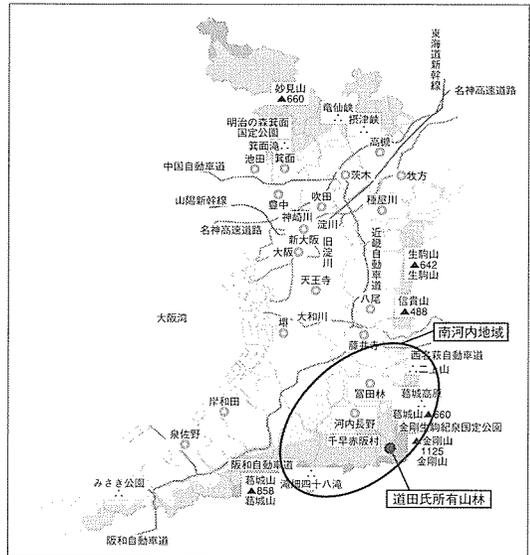
1. 地域の概要

(1) 地域の立地条件

千早赤阪村は、大阪府の南東部に位置し、北を大和川、東を奈良県、南を和歌山県、西を泉州地域に囲まれた6市2町1村からなる南河内地域に含まれる(第1図)。南河内地域の総面積は約290km²で、府域の約15%を占める。府内最高峰の金剛山(1,125m)、大和葛城山(960m)、岩湧山(897m)などがそびえ、府内では比較的起伏の大きい地域である。

南河内地域の森林面積は約12,860haで、山間部の約7,840ha

第1図 大阪府南河内地域と道田氏所有の山林



が金剛生駒紀泉国定公園に指定されている。また、この地域は大和・南北朝時代の史跡等が多く、府民の森「ちはや園地」をはじめ二上山、金剛山、岩湧山、滝畑ダム等へのアクセスの良さも相まって、京阪神地域における野外レクリエーションの場として広く府民に親しまれている。

(2) 地域における林業の概要

この地域は古くから人の手で熱心に育てられてきた林業振興地で、河内林業地と呼ばれている。河内林業地では、全国的に名高い吉野林業の影響を受け、約300年前から、スギやヒノキの人工造林が行われてきた。河内林業地の特徴は、スギとヒノキを混交密植し、間伐材生産を経営の中心とするきめ細やかな林業を行い、質の良い木材を生産してきたことにある。

人工林率は、河内林業地全体で78%、特に千早赤阪村では91%と、府平均の48%を大幅に上回っている。人工林蓄積量では、大阪府の約半分が河内林業地に集中している。人工林は昭和30～40年代前半に大量に植林された。現在スギ・ヒノキ林の約半分が25～40年生である。

林道密度はhaあたり5.0mと、府内平均の4.7mを若干上回り、ほぼ全国平均並である。森林の所有形態については、所有規模10ha以上の林家約100戸が、森林面積の半分近くを所有する。反面、林家数の9割以上が、所有規模5ha未満の零細林家である。

2. 受賞者の略歴

昭和45年 大学卒業後、銀行に就職。

昭和52年 銀行退職後、家業の林業を引き継ぐ。

平成59年 南河内森林組合理事に就任。

平成7年 南河内森林組合副組合長に就任。

平成13年 大阪府森林組合理事に就任。

平成18年 大阪府森林組合理事を退任。

受賞者の経営概要

1. 経営の概要

(1) 従事者：本人、母、妻、長男、従業員10名 合計14名（第1表・写真1）

(2) 従事者の主な資格等

林業架線作業主任者、小型移動式クレーン運転資格、玉掛技能講習修了、小型車両系建設機械運転特別教育修了、チェーンソー等業務安全教育等

(3) 所有山林面積 433ha

(大阪府内の所有山林は343ha。奈良県に40ha、和歌山県に50haを所有する。所有割合は、本人10%弱、母40%、妻（長女と共有）10%強、長男40%である。)

(4) 経営内容

スギとヒノキを混交密植（1万本/ha程度）して、間伐材生産を経営の中心とした伝統的な河内林業を実践し、色つや、香りがよく、年輪が詰まった粘りのある良質な木材「おおさか河内材」を生産している。スギは早期に間伐・択伐して柱材に、ヒノキはその後の密度管理により、4寸角2面あるいは6寸角4方の無節材になるよう経営を行っている。

氏は、大阪府内の所有林の伐採木の選木については、すべて自分でやっている（写真2）。また、奈良県、和歌山県の所有林についても、自家用車で現場に駆けつけ、選木等の作業指示を行っている。

さらに氏は、都市に住む林業生産の良き理解者に、大阪の山林へ来てもらうために、多くのボランティアと交流してきた。ボランティアが活動しやすいように、



写真1 道田氏（写真右）と氏の所有林の作業現場

第1表 従事者の年齢構成 (人)

20代	30代	40代	50代	60代	70以上	計
2	0	2	6	2	2	14



写真2 伐採木の選木状況（幹の白いテープ）は本人が行う

所有林内に山小屋の建設用地等を提供するなど（写真3）、活動拠点の整備を積極的に支援してきた。加えて、平成18年より毎年1,000本のアカマツをボランティアと共に植え、将来は松茸山にする構想をたてている。これは、ボランティアに長期継続して山に入って欲しいからである。

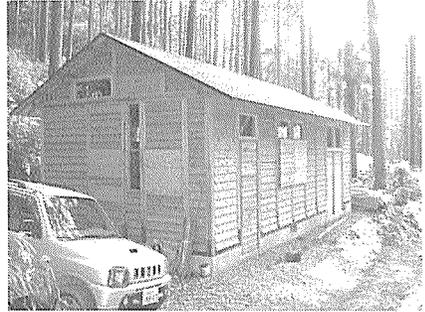


写真3 山小屋はボランティア自らの手で建設された

2. 経営の成果

氏の所有林の資源は、各齢級に分散して持続的な構成になっている（第2表）。

第6表 瀬戸氏の経営収支

(ha)

樹種等		齢級	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII	XIII	XIV	XV	XVI	XVII	計	摘 要	
人 育 成 単 層 林	スギ		1		2	25	20													48	クローン苗植栽、丸太生産林	
	ヒノキ		3	6			1	16	17	13	13	19	19	25	25	46	46	46	46	341	VII齢級以上はスギ、ヒノキ混交林	
	その他																					ボランティア植栽マツ林0.3haあり
工 林	スギ																		1	1		
	ヒノキ																					
	その他		2																	2	クスギ、コナラ、ヤマザクラ、モチツツジ	
小 計			6	6	2	25	21	16	17	13	13	19	19	25	25	46	46	46	47	392		
天 然 林	育成天然林							7		9		24		1						41	クスギ、コナラ	
	天然生林																					
	小 計							7		9		24		1						41		
計			6	6	2	25	21	23	17	22	13	43	19	26	25	46	46	46	47	433		
伐採跡地等																						
無立木地																						
竹 林																				1		

注) 育成単層林：森林を構成する林木の一定のまとまりを一度に伐採し、人為（植栽、更新補助（天然下種更新のための地表のかきおこし、刈払い等）、芽かき、下刈、除伐、間伐等の保育等の作業）により単一の林冠層を構成する森林として成立させ、維持する施業（育成単層林施業）が行なわれている森林
 育成複層林：森林を構成する林木を択伐等により部分的に伐採し、人為により複数の林冠層を構成する森林（施業の關係上一時的に単層となる森林を含む。）として成立させ、維持する施業（育成複層林施業）が行なわれている森林
 育成天然林：更新補助（天然下種更新のための地表のかきおこし、刈払い等）、芽かき、下刈、除伐、間伐等の保育作業を行なって成立させ、維持している天然林
 天然生林：育成天然林以外の天然林

第3表 道田家における森林施業の概要

1) 最近3カ年の森林施業 (ha)

択伐	間伐	植 栽		保育
		人工造林	樹下植栽	
50	7	1	—	17 (枝打)

2) 施業の共同化 (NPO法人日本森林ボランティア協会と施業実施協定を締結)

施業実施協定対象 森林面積 (ha)	主な協定事項
38.0 (所有林の約9%)	森林の区域は南河内郡千早赤阪村大字千早37番地外 特定非営利活動法人が行う森林施業の種類並びにその実施 方法及び時期 ・植栽、下刈、除間伐 ・平成18年1月～平成22年3月

第4表 最近3カ年の林業生産・販売

1) 生産 (m³)

丸太の生産方式別生産量					
柱 材		桁 材		その他 (-)	
直 営	委託(*)	直 営	委 託	直 営	委 託
2,783	336	-	-	-	-

※委託先：大阪府森林組合、素材生産業者

2) 販売 (m³)

立木販売		丸太販売			
数量	販売方法	柱材	桁材	その他	販売方法
336	森林組合 219 素材生産業者 117	2,783	0	0	市売り

第5表 最近3カ年の絞丸太・磨き丸太等の生産・販売状況

1) 生産

産 物	数量 (本)	産物及び生産・加工技術の特徴
①天然絞丸太	100	自家山林全品種クローン苗木育成
②磨き丸太	1,000	加工倉庫天然乾燥1年製品として出荷
③桧丸太原木	100	天然落枝無節材 (枝打なしの無節材)
④特殊スギ桁	15	12m以上18mまでの末口24cm～30cmの磨き丸太

1) 生産

産 物	数量 (本)	販売額 (円)	販売・出荷方法の特徴
①天然絞丸太	100	1,000,000	製品市売
②磨き丸太	1,000	500,000	製品市売
③桧丸太原木	100	3,555,000	丸太加工業者売
④特殊スギ桁	15	960,000	素材業者売

過去3カ年の森林施業では、択抜50ha、間伐7ha、人工造林1ha、枝打17haを行うとともに、NPO法人日本森林ボランティア協会と38.0ha施業実施協定を結んで、植栽や下刈、除間伐を行っている（第3表）。

最近3カ年の林業生産及び販売は第4表に、絞丸太・磨き丸太等の生産・販売状況については第5表に示したとおりである。また、林道等及び林業機械等の整備状況は第6表に示したとおりである。

第6表 作業道と林業機械の活用

1) 林道等の整備状況

施設の種類の	整備方法	幅員 (m)	路網密度 (m/ha)	路網から作業現場までの平均到達距離 (m)
林道	補助事業建設	3	4	—
作業道	自力建設	2～3	28	—
作業路・モノレール等	自力建設	(モノレール)	100	—
計		—	28	300

2) 林業機械、車輛等の整備・利用状況

林業機械（運搬車輛を含む）の種類		現有台数 (台)	利用形態別利用日数 (日)	
			自己所有	公的施設からのレンタル
機 種	在来型			
	車両4WD（うちクレーン付1台）	3	120日	(なし)
	集材機	5	365日	
	小型運搬機	3	100日	
	グラップル付バックホウ	1	120日	
	バックホウ（0.7㎡級）	1	60日	
	ダンプトラック（1.5t）	1	30日	
	コンプレッサー	1	15日	
	モノレール	5	100日	
枝打機	4	20日		
高性能型	フォワーダ（1.5t）	1	20日	(なし)

受賞財の特色

1. 技術

(1) 「河内林業」の伝統の継承

氏の経営の特徴としては、スギ・ヒノキの混交密植や多間伐施業による集約的な「河内林業」を行うことにより、色つや、香りがよく、年輪の幅も緻密・均一で、粘りある材質を持つ「おおさか河内材」を生産していることがあげられる。

造林・下刈・間伐・択伐・枝打ち等の手入りは十分行き届き、堅実な林業経営が行われている（写真4）。

さらに、河内林業を支える土台として、従業者全員が架線作業などの研修を積極的に受講し、資格取得に努め、高い林業技術を身につけていることも、氏の経営における大きな特徴といえる。



写真4 河内林業を継承する手入れの行き届いた森林

(2) 長伐期施業による森林管理及び柱材から板材に向けた森林の誘導

氏の所有林では、ここ10数年間長伐期施業により、柱材から板材へ生産をシフトさせるべく密度管理が行われている。

氏のⅩ齢級以上の山林では、植栽時にha当たり1万本の密植を行い、間伐・択伐による密度管理を通じて同じ太さの木に育ててきた。そのため、氏の所有林では、今後40年にわたり元玉長さ4m、末口直径16～22cmのスギ、ヒノキ柱材を出し続けることが可能となっている。

また、氏は同時に、柱材価格が低迷している現状を見据え、より高価な板材生産を目的とした育林への切り替えに取り組んでいる。将来の板材生産のため、植栽時にスギ、ヒノキ50%混植であった林分を、ヒノキ70%、スギ30%の林分へと誘導している。良質な板材を生産するために、20年後から末口直径34cm（24cm板）、末口直径38cm（30cm板）の材を出すことのできる森林への誘導を目標としている。

(3) クローン苗の導入による高品質化

氏は、スギⅠ、Ⅲ齢級～Ⅴ齢級の若い林分をクローン苗の植栽とした。氏は、実生苗から高価値・高品質の木になる割合は、立木本数の3%程度だと経験的に判断している。もし、それを優良クローン苗にすべて切り替えると、高品質材の割合は単純計算で約33倍になる。この考えのもとで氏は森づくりを行い、高賃金の我が国で、自立した林業経営を持続することを試みている。

(4) 多面的機能発揮を留意した施業と計画的施業の意志決定

自然災害跡地を改植する場合を除き皆伐は避けて、間伐・択伐を行うことにより、土砂流出・崩壊を防ぐとともに、水資源のかん養などの森林の持つ本来の機能の発揮に留意した施業を行っている。

具体的には、間伐・択伐予定木の毎木調査を行った上で作業を実施し、間伐・択伐の実施後は箇所別、月別の詳細な収支報告書を作成している。なお、山林における年度計画（植栽計画、伐採計画、販売計画等）、中期計画、長期計画については、家族全員で話し合って意思決定を行っている。

2. 経営

(1) 経営面での安定を図るための林地の所有購入・拡大

経営面の強化を図るため、氏は、雪害による根曲材が少なく温暖な気候のもとで良質材生産が期待できる和歌山県や、高度な林業技術者を多数有する吉野林業地の奈良県において、山林を取得し、林業経営規模の拡大に努め、経営リスクを分散させている。

具体的には、昭和63年～平成2年の間に、和歌山県的那智勝浦町、古座川町の山林約50haと、奈良県の五條市、吉野町、川上村、東吉野村の山林約40haを取得している。

(2) 経営面における継続性を担保するための工夫

林業経営は極めて長期間にわたるものであり、その継続性が求められる。このため、氏は林業経営において代々、

- ①林地の共有化により林地売却を未然に防止
- ②事業を決定する者はなるべく資産を持たないという林地における所有と管理を分離
- ③一族による独立採算性を確立
- ④一族による協力体制を維持
- ⑤従事者全員が集材機等の技術を修得

するなどの工夫を凝らし、理想的かつ先進的な林業経営を実施している。

(3) NPOボランティアとの施業実施協定とサクラ林の整備

氏は、多くの森林ボランティアと交流を深め、森林・林業の良き理解者を大阪の山へ近づけることに成功し、「河内林業」の伝統を多くの人に伝えている。そして、森林ボランティアと協働で間伐・択伐を行うなど、地域住民や都市住民が参加した森林施業に取り組んでいる。

特に、NPO法人日本森林ボランティア協会とは施業実施協定を締結し、平成18年に大阪府内初の認可を千早赤阪村から受けている。平成18年春からは、ボランティアが道田氏の所有山林にアカマツを植栽し、松茸山を目指した森林管理を進めるなど、魅力的な山づくりを積極的に推進している。

なお、ボランティアの交流の他にも、近隣の福祉施設（特別養護老人ホーム及びケアハウス）の裏山に位置する所有林において、入居者が楽しめるようサクラ林の整備を行うなど、氏の地域に対する貢献には多大なものがある。

(4) 地域社会への貢献

氏は、南河内森林組合代表理事副組合長として、南河内林業総合センター「ラ・フォレスト」の整備に貢献した。また、平成10年9月に近畿地方に上陸した台風7号が南河内地区に甚大な風倒木被害をもたらし、森林組合員の営林意欲が低下した際には、率先して災害対策に取り組んだ。具体的には、南河内森林組合及び組合員に対し、激甚災害の指定に向けた迅速な調査の陣頭指揮を行うなど、森林災害地の早期復旧に多大な貢献をした。

また、平成13年10月に行われた府内の16森林組合の合併に際しては、南河内森林組合における経営手腕を、合併後の組合運営に活かして頂きたいとの多くの組合員の推薦により、府内で一本化された大阪府森林組合の理事に就任し、平成18年8月まで円滑な森林組合運営に寄与した。

さらに、氏は南河内林研グループにおいても、森林整備のあり方や、木材利用の普及看板を設置する活動などを活発に行い、メンバーの林業経営意欲の高揚に献身的に尽力している。

普及性と今後の方向

1. 普及性及び今後の方向

(1) 林業経営について

氏は、これまでの伝統的な「河内林業」に則った林業経営の成果を引き継ぐとともに、今後の経営の方向として、「柱材から板材へ、住宅用材から神社仏閣用材」というスローガンのもと、下記のとおり3つの展望を掲げている。

展望1 生産目標

生産の目標は、スギを強度間伐し、ヒノキの多い山に仕立て、胸高直径50cm（長さ4mでの末口直径が34～38cm）の材を生産するようにする。その後は10年から12年ごとに間伐し、立木密度の調整により160年生で成長の良い所で胸高直径80cmの材を生産する。

展望2 ボランティアとの協働間伐

保育途中の45年生までの山林は、ボランティアと協働で間伐を行う。

展望3 特殊板生産

25年生までの床柱用クロンスギ47haについては、特殊板を目的とした径級まで育成し、新分野の林業とする。

(2) ボランティアとの協働

ボランティアとの関係については、今後も林業生産の良き理解者を大阪の山林に引きつけるとともに、特に年齢の若いボランティアに山に入ってもらい、大阪の山林の現実を見てもらいたいと考えている。そして、その中より新しい20代の青年が林業の担い手に成長することを期待している。

このように、技術に裏打ちされた伝統的な河内林業を継承しつつも、独自の展望を持ち、常に高付加価値性を探求・実践する氏の林業経営は高く評価される。一方でボランティアの受け入れに積極的な姿勢は、国民参加の森林づくりの上で、今後の重要な発展方向を示している。

こうした林業経営は、今後の我が国林業の発展や国民で支える森づくりの模範となるものである。

（執筆者 農林水産省林野庁研究・保全課研究企画官 田中伸彦）

天皇杯受賞

出品財 産物（水産加工品）

受賞者 株式会社 スギヨ

住所 石川県七尾市

受賞者のことば 株式会社 スギヨ 代表 杉野 哲也

私たち株式会社スギヨは、明治の創業以来、能登半島の七尾市に軸足を置き、地域経済を支える中核企業として今日を迎えました。しかし、地域の一員として社会に貢献する心を堅持しながらも、常に目は世界に向け、日本の食生活ばかりでなく、食文化にも貢献する壮大な志を社是の柱として歩んでまいりました。

ビジネス優先に考えれば、能登は距離的ハンディキャップのある土地ではありますが、この不利な立地がサバイバルへの大きなバネとなり得たからこそ、私たちは画期的な商品開発技術を磨き上げ、「開発型企業」の伝統を守り抜くことにより、グローバルな社業を実現できたと確信しています。

振り返れば、戦後の当社は独自の開発力なくして存続しえなかったであります。最大の転機は昭和49年発売の新製品「かにあし（かに風味蒲鉾）」の大ヒットであり、この製品開発により、水産練り製品の世界に「かに風味蒲鉾」のカテゴリーを創り出せたことは私どもの大きな誇りでもあります。その後の私たちが、「かに風味蒲鉾」のパイオニアたる気概を胸に刻みつけ、新製品開発に挑み続けたことはもとよりであり、そのスギヨ挙げてのチャレンジシップなくして、今回の受賞財「香り箱」は誕生しませ

受賞者のことば

んでした。

「香り箱」は現時点での「かに風味蒲鉾」の最高峰を自負して世に送り出したものですが、消費者の皆様感動すら与えた食感が専門家の方々による厳格な審査によって最高の評価をいただいたことは至高の喜びにほかなりません。

この栄誉をさらに今後の励みとし、私たちはイノベーション時代にふさわしい、さらなる未知の領域から新たな製品を創り出す意欲に燃えています。

地域の概要と受賞者の略歴

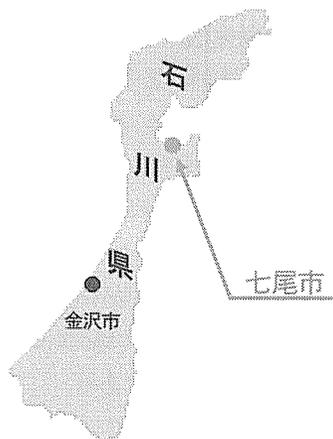
1. 地域の概要

(1) 地域の立地条件

石川県は、海岸線総延長が約583kmに及び、大陸棚が広がる加賀地域、天然礁が点在する能登外浦海域、急深な能登内浦海域、静穏な七尾湾域と、様々な様相を呈しており、海域の特性に応じて種々の漁業が営まれ、日本海有数の水産県であるが、近年、漁業及び水産加工業が厳しい状況におかれていることから、石川県では、水産業にかかわる全てのものが、長期的展望に立った共通の認識の下、21世紀の県水産業の振興に向けた共通の指針として「石川県新世紀水産振興ビジョン」を策定したところである。

七尾市は能登半島の中程に位置し、平成16年10月より、七尾市、田鶴浜町、中島町、能登島町が合併し、人口61,589人、面積318km²の新・七尾市として新しい一

図1 七尾市の位置図

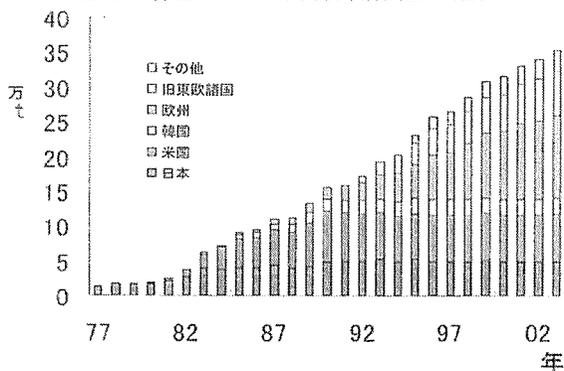


歩を踏み出した。当該地域は豊かな観光資源に恵まれ、天然の良港として栄えてきた七尾港を海の玄関口とし、古代より能登の政治・経済・文化の中心地として発展してきたが、近年の人口減少や行政の財政的な制約、経済のグローバル化が進む中、経済産業省が実施する「広域市町村圏産業振興ビジョン調査モデル事業」における調査対象地域として選定されるなど、産業構造の変化や少子高齢化に対応する地域経済の活性化を目指した新たな取り組みを開始している。

(2) 水産練り製品加工業の概要

水産練り製品は我が国の伝統的食品として発展してきたが、昭和30年代における冷凍すり身製造技術の飛躍的な発展に支えられ、伝統食品としての家内工業的生産規模から近代的産業へと発展し、昭和40年代には練り製品の国内生産量は年間100万tを超えるほどになった。しかし、その後の200海里漁業浅海水域の設定と規制強化に伴うすり身の国内生産量の激減や原料価格の高騰、食生活の多様化・洋風化・少子化に伴う練り製品の国内需要の減少などにより水産練り製品製造業界は厳しい状況におかれ、昭和50年に3,800社あった練り製品製造業者が昭和60年には3,300社、平成10年には2,300社まで減少した。このような中において、昭和49年に登場したカニ風味蒲鉾だけは、関連する中小企業が技術革新を繰り返しながら相互に刺激し合って売上を伸ばし、新しい食品としての地位を築き上げ、

図2 各国のカニ風味蒲鉾消費量の推移



(参考：水産タイムズ社 辻 雅司氏 作成資料)

水産練り製品業界の活性化と企業規模の拡大に貢献してきた。

今日ではカニ風味蒲鉾は蒲鉾類のうち生産数量で8%、金額では25%を占め、水産食品の中で重要な位置付けにある。現在、カニ風味蒲鉾の国内生産量はほぼ一定量に到達し、1980年代に爆発的に普及した米国においても需要は安定しているが、海外における各国のカニ風味蒲鉾消費量は増大する一方である。(図2) サラダにカニ風味蒲鉾を入れる欧米のヘルシー志向に支えられて同製品が世界の食卓に広まったことは、水産練り製品の原料である冷凍すり身の国際化を加速させ、「SURIMI」の地位を高める結果となっている。

2. 受賞者の略歴

株式会社スギヨは、明治初期から杉野家により代々営まれてきた鮮魚問屋、定置網漁業に由来し、それらを営む一方、大正時代にはアブラツノザメ等近海の魚を原料とした焼き竹輪を開発し、水産練り製品製造業としての基礎を築いた。昭和37年に杉与商店として株式会社化(昭和46年に株式会社スギヨに商号変更)し



写真1 杉野哲也代表取締役社長(中央)と、技術開発部門及び製造(香り箱)スタッフ

た後も、独自の発想力と技術力で全く新しいコンセプトの新商品を次々と発売し、全国有数の練り製品メーカーへと成長した。とくに、昭和49年に発売したカニ風味蒲鉾は水産練り製品業界を激震させる大ヒット商品となり、業界全体における同分野の発展に寄与した。この製品の評価は国内にとどまらず、米国をはじめ海外においては、その売れゆく様が「ホワイトレボリューション」と称されるほど、爆発的に普及し、我が国で開発された「SURIMI」を国際的商品に押し上げる役割も果たした。現在でも「開発型企业」としての方針を堅持しており、日常的食品から高級ギフトまで、アイテム数600を超える数多くの商品を開発・製造する総合水産加工品メーカーへの成長を図っているところである。なお、保有する知的所有権には特許108件（海外12件）、実用新案24件、意匠商標登録53件などがある。

受賞者の経営概要

1. 経営の概要

㈱スギヨは、水産練り製品・加工品製造販売、冷凍魚塩干魚等の販売、惣菜類の製造販売、菓子製造販売、水産練り製品・加工品及び水産物の輸出入、食品の冷凍冷蔵業など幅広い事業を展開する、七尾市を代表する中規模の水産加工企業である。資本金は5億3,000万円、従業員750名（うち女性は400名）、工場施設として石川県七尾市の本社工場・商業団地工場・北陸工場、関東工場（茨城）、北海道工場（小樽）、下関流通加工センター（山口県）、9の支店・営業所を擁する。また消費者ニーズの把握のため、地元七尾市のフィッシャーマンズワーフ「食祭市場」、金沢市、東京築地にアンテナショップを運営している。とくに東京築地の店舗では、ショップブランド「ととー」を立ち上げ、日本海、北陸、能登の食文化を表現した商品を中心に据えた「珍味処スギヨ」の直営店としての個性を追求している。

受賞財のカニ風味蒲鉾を生産する白馬商業団地工場（通称：団地工場）には、数多くの加工機械が取り揃えられており、そのうち、同製品のラインは最大4本である。

2. 経営の成果

(株)スギヨの全事業における売上総額は160億円であり、年間売上高及び経常利益は下記のとおりであり、直近3カ年においては、全体的な製品売上状況及び本業における収支は、順調に推移しているところである。また、当該出品財による売上高は、平成17年度においては、約14億円に達する（対前年比約2.6倍）など、急激に売上げを伸ばしており、急速に同社における主要製品となりつつある。（同社における平成17年度総売上高に占める当該商品のシェア11.4%）

同社における開発を軸とした先代からの方針は、現在の杉野哲也氏の社長就任後も引き継がれ、水産加工業全般に厳しい時代を生き残るための企業改革のなかで「開発型企業への脱皮」との基本方針を明確に打ち出し、意欲的に様々な研究開発に取り組んでいる。同社の独創的開発力は、全国蒲鉾品評会において平成13年に第54回下関市長賞を、平成14年に第55回兵庫県知事賞を、平成15年に第56回水産庁長官賞を、平成16年に第57回大日本水産会長賞を、また全国水産加工たべもの展においては第42回（平成4年度）に農林水産大臣賞など数多くの高位賞を受賞していることにみられるように、時代を先取りし、かつ同業他社の追随を許さない極めて優れたものであるとの高い評価を様々な方面から受けている。

今回の受賞財のカニ風味蒲鉾は、平成17年10月に開催された第58回全国蒲鉾品評会の第6部会特殊もの部門において、学識経験者等による厳正な審査の結果、出品財全265点のなかで最高得点を与えられ農林水産大臣賞の榮譽に浴したものである。

表1 売上の推移

(千円)

	第43期 (H15.7月 - H16.7月)	第44期 (H16.7月 - H17.6月)	第45期 (H17.7月 - H18.6月)
総売上高	14,976,294	15,168,156	16,031,222
経常利益	252,094	225,280	239,109
当該商品売上	100	527,019	1,403,004

※ 香り箱は正式販売（平成15年9月）の前に、平成15年6月～7月の期間に同製品のサンプル販売（有償）を行っていたが、決算期が6月であったことから、平成15年度の売上高は約10万円に留まった。また、平成16年度以降は、香り箱が正式販売され、かつ通常ベースの取引先相手を通じて各地域に流通したため、売上高が約5.3億円に急増している。

受賞財の特色

1. 技術

(1) 受賞財の概要

受賞財のカニ風味蒲鉾は、厳選した米国産スケトウダラ冷凍すり身を原料として用い、カニ脚肉と近似した風味と繊維感、ジューシーな食感を付与させた水産練り製品である。石川県で「こうばこ蟹」と呼ばれる雌のズワイガニは極めて美味であり、その美味しさは雄よりも上といわれていることから、この「こうばこ蟹」の甲羅から取り出した葉脈状の脚肉の繊維感、香り高く淡い旨味をイメージし、「本物のカニを全ての点で超えた品質のものを手作りではなく、工業的に作る」ことを目標として開発された。

開発の過程においては、①機器分析及び官能検査を駆使した本物のカニの味・香りの徹底的な解析及び、その成分の原料の選択による再現、②かにの繊維肉の形状、とくに長さ、重さ、太さの徹底的な調査に基づく機械的な再現、③繊維肉の加熱、冷却条件、凍結解凍条件の詳細な検討による、プリプリ感があり、しかもジューシー感があるという相反する特徴の食感・ほぐれそうでほぐれない微妙な物理創出、の3点に力点がおかれ、長期（前作ロイヤルカリブから14年）にわたる精力的な研究開発の末に生み出された。

本製品はそのまま食することができるばかりでなく、酢の物、寿司だね、揚げ物、丼物などの和風食材、サラダ、パスタ、フライ、マリネ、グラタンなどの洋風食材、また蟹玉、春巻、中華麺などの中華食材として、本物のカニ脚肉と同様、幅広く調理することができる、加工適性の高い食材である。赤い色素は水産分野では初めてトマト色素、パプリカ色素を用いたものであり、従来よりもさらに安全・安心に配慮した健康イメージの高い製品となっている。

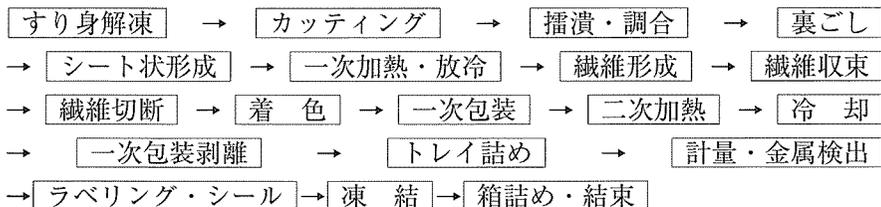
2004年9月に発売を開始して以来、順調に売上を伸ばし、現在では月間約130トンを生産している。販売先は関東圏量販店、全国業務用問屋、一般消費者（自社ネット販売）であり、全国展開を図っている。

昭和49年のカニ風味蒲鉾の発売以来、水産練り製品業界では多くの技術開発がなされ、各種のカニ風味蒲鉾が出現し、この分野ではすでに技術的な到達点に達したと考えられていたが、その既成概念を大きく越え、本物のカニ脚肉に近似の

ジューシーな食感と風味、まさに殻を取った直後のカニ脚肉と見間違えばかりの外観を付与させた技術と技巧が高く評価された。

(2) 製造工程の概要

「香り箱」の製造工程の概略を図示すると、以下のようになる。



次に、各工程について説明する。

①すり身解凍・カッティング

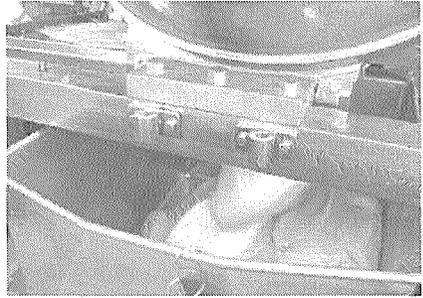
原料は鮮度がよく品質の安定したF A級スケトウダラ冷凍すり身（アラスカ海域漁獲、米国産）を使用している。スケトウダラのすり身製造工場は全てH A C C Pの認定を受けており、厳格なトレーサビリティ管理の下に製造されている。これら原料を入手できないことがないよう、シーズン前から原料調達の商談を原料メーカーとの間で行い、事前に確保している。

製造工場では、 -18°C 以下で流通された冷凍すり身を12～16時間かけ、 -10°C 前後まで品質を維持し解凍した後、フローズンカッターを使用して播潰機械の負担にならない大きさに破碎して使用している。



②播潰・調合・裏ごし

解凍したすり身は、高速調合播潰機を用いて、粗摺り、塩摺り、仕上げ摺りの一連の播潰工程を、ナイフ回転数の高低、装置内の真空処理操作の有無などを組み合わせ、温度と時間制御により安定的に練り上げ調合する。その後、裏漉し機により、すり身由来の夾雑物、異物除去、或いは加工機械由来の異物を除去する。



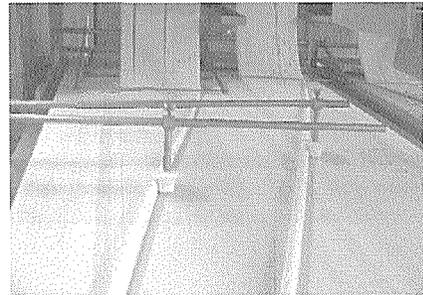
③シート状形成・一次加熱・放冷

調合された練り肉を肉送りポンプによって、一定間隔の幅で設定された口金から回転するドラム上に連続的かつ安定的に押し出し、シート状に成型する。ドラムスチーマーにおいて蒸気により90℃以上に加熱されゲル化した蒲鉾シートを、一旦バーナーで焙ることによってシート強度を高めた後、搬送しつつ放冷する。



④繊維形成・繊維収束

加熱・放冷したシート肉を0.6mmピッチで筋目の入った一對のローラ間に通し、連続的な繊維状とする。繊維状となったシートを撚りながら東ね、圧接コンベアによってプレスし、形態を整える。



⑤繊維切断・一次包装・着色・二次加熱

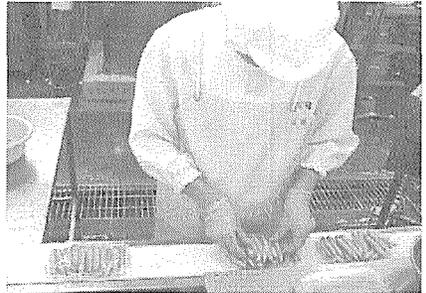
東ねられた繊維肉は斜め切断機に送られる。予め切断角に設定された刃物台で

円運動するアームの先端に取り付けられた丸刃が回転し、連続進行する繊維肉を切断する。切断された繊維肉を、トマト色素が混合された着色肉を転写し送り出されるプラスチックフィルム上に送り出し、連続的にシール包装する。シール包装された繊維肉はスパイラル式加熱機に送られ、蒸気により製品中心温度が80℃以上となるようコントロールされた温度条件下の螺旋状コンベアで連続的に搬送加熱される。加熱された製品は、0℃以下の冷風によって中心温度10℃以下まで冷却される。



⑥一次包装剥離・トレイ詰め

冷却された製品は、包装フィルムから連続的に取り出し、連続式フィルム巻き取り装置によって使用済みのフィルムを巻き取る。製品自動充填装置によって製品を盛りつけた後、状態を確認しながら上蓋をする。



⑦計量・金属探知機・ラベリング・シール

トレイ詰めされた製品はオートチェッカーにより連続的に金属異物検出・重量

規格正常品判別を行い、合格品はオートラベラーにより連続的に表側に商品名・消費期限ラベルを、裏側に原材料表示ラベルをそれぞれ貼付する。その後、超音波シール機を用いて、上蓋付トレイの両サイドを超音波によりスポットシールする。

⑧凍結・箱詰め

-30℃以下で設定されたスパイラル凍結装置内にコンベアで搬送し、製品中心温度-18℃以下まで凍結する。出荷前の凍結処理は、優れたほぐれ感、ジューシー感の付与に重要な役割を果たす。



製品の外観目視検査の後箱詰めを行い、所定の物流形態に荷造りする。製品保管庫は一定時間毎に温度モニタリング

を行い、適正温度が保持されるよう細心の注意が払われている。また流通末端において製品は解凍して販売されるが、解凍製品が一定の最適条件で提供されるよう、販売店での取り扱いマニュアルも完備されている。

2. 経営

受賞者は、「健康を尊び国際性溢れる食文化作りに貢献することで社会の発展に寄与する」ことを企業理念とし、生き残りをかけた企業改革を断行するなかで、「開発型企業への脱皮」との基本方針を明確に打ち出し、研究開発体制の整備と人材育成にとくに力を入れている。全社員750名のうち、博士号取得者、管理栄養士、板前・シェフ出身の技能者などの多彩な人材25名（平均年齢約35歳）を開発部門に置いている。また生産技術開発室には、工具修理や加工機械及び設備などの生産技術に関する業務に対応する技術者約20名を置き、加工機械メーカーから購入した種々の設備を自社の発想及びアイデアに基づき、独自に改良及びアレンジ出来る体制を構築している。このような支援部門と開発部門、生産部門との連携のよさがこの企業の強みであるといえる。さらに、開発部門のスタッフが生

き甲斐をもって研究に取り組むことができるよう、年俸制や表彰制度を積極的に導入し「努力が報われる」成果主義を徹底するとともに、年配の優れた研究開発のリーダーを置くことによって、社員が高いモチベーションを維持できるよう努めている。数年前までは若手の開発スタッフの入れ替わりが激しかったが、現体制になってからは人脈や研究レベルが高まるとともに、社員の探求心に答えうるだけの知的満足度の高い職場となったことでスタッフの定着率が著しく高くなったという。また、常に時代の先を見据えた研究開発力を維持するために、大学（九州大学、富山大学、岩手大学等）、行政機関との共同研究も積極的に行っている。

もうひとつ本企業の開発力を支えるうえで重要な役割を果たしているのが、情報収集能力と情報の共有化である。開発本部は七尾市にあるが、東京や金沢のアンテナショップから顧客からの要望がダイレクトに届く。社員は全員が社内イントラネットを介して、新しい発想の提案や他業種での流行の情報、新製品の評判や問題点など、各種の情報を相互に提供・共有しあい、情報を分析し、そのなかから次のステップへのヒントを得る。社員ひとりひとりが自分自身で考えるとともに、最終的に社員全員が同じベクトルで動くことができることを、社として重要視しており、SPS（スギヨプロダクションシステム）を社員教育の柱として、チームワークによる業務の改善に日々努めている。

食品の安全性に対する社会的要請を敏感に受け止め、平成11年には、北陸工場が、平成15年には関東工場がHACCP取得し、北陸工場は12年に対米輸出水産加工食品工場に認定されている。HACCPトレーニング実施、保健所講師による食品衛生講習会の開催も定期的に行っている。

福利厚生への取り組みとして、社員旅行（年1回）、独身寮（自社所有マンション）、託児所、従業員休憩所、社員食堂の設置、確定給付企業年金の導入などがあげられる。加工工場には常勤・非常勤の日本人とともにベトナム人研修生40名を実習生として受け入れている。

地域活動として、小学生対象の工場見学受け入れは年間3,000人を超えている。また、地域の有力企業として地域行事に積極的に協賛し、とくに七尾市の代表的行事である重要無形文化財「青柏祭」（ゴールデンウィーク）、国際テント村in七

尾、七尾港祭（7月）、能登キリコ・石崎奉燈祭（8月）等を支えている。このように、同社における地域活動は、七尾市や周辺地域に多大な貢献を果たしており、その姿勢は、受賞者略歴の項に記載したように、社長である杉野氏が地元振興・発展のための取組を行う数々の団体において中心的役割を果たしていることから窺い知ることができる。

普及性と今後の方向

1. 普及性

㈱スギヨは300年以上変わらず、決して交通の便がよいとはいえない過疎地域の能登・七尾に頑として根を張る異色の企業である。本社機能や主要な生産拠点を能登に置き続けてきたのは物流面でのハンディが大きかったが、そのハンディがあったからこそ、独自性を重視するスギヨの商品開発精神が形成されたと受賞者杉野哲也社長は語る。それは、スケールメリット以上に、氏がこの土地ならではの文化土壌や豊かな海、地域の人々の粘り強く反骨精神に富む気骨を何よりのものとして大切にしてきたからであろう。七尾湾は暖流系と寒流系の両方の魚が集まる好漁場であり、バリエーションの豊富な魚介類資源に恵まれているが、杉野氏が今後めざしているのは、能登、北陸にある食品の良さを後世に正しく伝え、地域の文化と融合させることによってさらに価値を高め、「地域そのもの」をブランド化し地域を再生していくことであるという。

2. 今後の方向

経済、社会のグローバル化に伴い、今後は観光地でもグローバルな地域間競争が繰り広げられることが予想されるなか、日本有数の観光地である北陸地域も、その魅力を余すところなく如何にアピールしていくかが問われている。このような中、平成18年より経済産業省による「七尾市・中能登町 広域市町村圏産業振興ビジョン調査モデル事業」が開始され、杉野氏はその委員会委員として活動することとなった。本事業は、これまでも地域の食文化を前面に出した商品の普及に力を入れてきた杉野氏の企業活動と主旨を同じくするものであり、この取り組みによって、地域の活性化がさらに進展していくことが期待されている。以上

の観点からも、杉野社長の時代を読み取る視点や企業としての取り組みは、今の時代に求められる地域のあり方を先導するものであるといえる。

(執筆者 独立行政法人水産総合研究センター

中央水産研究所利用加工部品質管理研究室長 岡崎恵美子)

内閣総理大臣賞受賞

出品財 産物（水産加工品）

受賞者 枕崎市漁業協同組合

住 所 鹿児島県枕崎市

受賞者のことば 枕崎市漁業協同組合 代表 上野 新作

私共の組合は、昭和24年2月に発足して以来、カツオ漁業を中心として繁栄し、現在に至っております。

枕崎のカツオ漁業の歴史は古く、300年来の伝統がありますが、この間、200海里問題、二度にわたるオイルショック、相次ぐ魚価の低迷等、未曾有の危機に幾度となく直面しました。その度に「カツオ漁業の灯を消すな」を合言葉に、強固な決意を基にカッオー本釣り漁業を頑なに守り続けてまいりました。

振り返れば、当組合の基幹漁業である遠洋カッオー本釣り漁業に存続の道を見いだしたのが、B1カツオ（船内急速凍結ブラインー級品）の普及でした。全国に先駆けて、生食用の凍結カツオの開発と市場開拓を行い、昭和59年には全国初の生食専用船の誕生となり、現在に至っております。

これまで幾多の困難を克服することで得た教訓は「常に前進あるのみ」。この事が枕崎のカツオ漁業を守り、伝統を継承できた理由であると考えております。

しかしながら、近年の魚価の低迷、燃油の高騰など、遠洋カッオー本釣り漁業をとりまく環境はますます厳しさを増しております。このような環

受賞者のことば

境の下、今回開発した船上活き締め「枕崎ぶえん鰹」は、これまでの歴史の中で得た教訓を生かし、当組合が全国で初めて商品化したものであり、鮮度に優れ、モチモチした食感や色持ちも良く、魚独特の生臭みもなく、ドリップが出にくい特性があり、全国の消費者に今までにないB1カツオの良さを認めていただけるものと自負しております。

今回の受賞をきっかけとして、より良い素材を用い、品質向上に向けたものづくりを行えば、「おいしいカツオを皆様に届けたい」との私共の思いは必ず達成できると信じております。これからも一心不乱に目標に向かって邁進してまいりたいと存じます。

今後とも皆様方のご支援のほどよろしくお願いたします。

地域の概要と受賞者の略歴

1. 地域の概要

(1) 地域の立地条件

枕崎市は鹿児島県薩摩半島の南端に位置し、鹿児島市へ約50km、指宿市へ48kmの地点にある。東は知覧町、北は川野辺町および加世田市、西は坊津市町に接し、南は黒潮流れる東シナ海に臨む地にあり、東西12km、南北10km、総面積74.88km²その形状はほぼ五角形である。

人口は平成18年4月1日現在、25,444人で、その就業人口は12,099人（平成12年国勢調査による）、第1次産業は1,670人（うち漁業者253人）、第2次産業3,422（うち水産加工従事者1,127人）、第3次産業7,004人である。

図1 枕崎市の位置図



枕崎漁港は大正・昭和と外港整備を続け、平成11年に開港並びに無線検疫対象指定として海外基地や南方漁場と消費地を結ぶ「南の水産物流通過加工拠点都市」を目指して整備を進め、現在は漁港水域約56万㎡、用地約32万㎡の良港となり今後も地域高規格道路等流通機能施設の整備を進めている。

(2) 水産業・水産加工業の概要

枕崎周辺海域は、黒潮の流れの影響を受けてアジ、サバ、イワシ類、カツオやマグロなどが回遊する全国有数の好魚場を形成している。このため、カツオや瀬物の一本釣り漁業、アジ、サバ等のまき網漁業、マダイ延縄漁業など県内はもとより県外の漁船や外国漁船も広く利用するようになった。



写真1 水揚げ風景

また、枕崎市漁協や串木野市漁協に所属する遠洋カツオ・マグロ漁船は66隻で、全国有数の遠洋漁業として海外漁場に出漁している。平成16年度における枕崎市魚市場の水揚げ量は、数量77,751 t（全国2位）金額で77億787万円である。カツオの水揚げ地、枕崎においては生食用カツオ冷凍・凍結品が（1,317 t）生産加工されている。また、鹿児島県が全国第1位の鰹節生産量は、県内の枕崎・山川を合わせると全国の69%を占める生産加工地であり、その中でも枕崎が15,612 t（平成16年）と日本1位を誇っている。

鹿児島県における水産加工品生産量は平成16年63,688 tで、①節製品48%、②練り製品類8%、塩干品6%、冷凍食品6%弱の順である。特に、枕崎・山川の冷凍カツオや鰹節製造は、枕崎漁港で外国船から直接水揚げできるので今後もカツオの安定した水揚げが維持でき凍結刺身用カツオの増産が期待される。

2 受賞者の略歴

枕崎市漁業協同組合は、カツオの一本釣りなどの漁業を中心に鰹節製造の生産加工地として発展成長していた、明治42年に東南方村漁業組合として発足し、大

正12年 枕崎町漁業組合、昭和14年 無限責任枕崎町漁業会、昭和19年 枕崎町漁業会、昭和24年に枕崎市漁業協同組合として現在にいたる。

枕崎市の基幹産業である遠洋カツオ一本釣漁業は困難な状況にあり、カツオ船そのものの存続を脅かす事態に至っていた。こうした中、活きメ装置メーカーの技術協力を得、幾多の試行錯誤の結果、組合自営の第3協洋丸への活きメ装置の船上設置が実現するに至った。

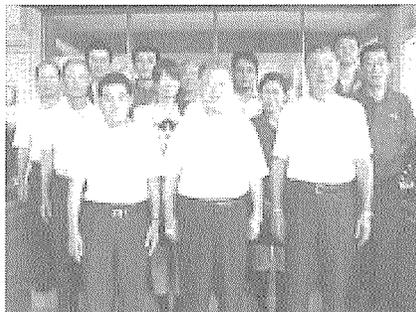


写真2 受賞者

すなわち、第3協洋丸（499t）では、カツオを漁獲したのち、直ちに船上で血抜きし、いわゆる沖ジメして迅速に船上急速凍結させ超低温（-50℃）で保管、持ち帰った後、組合の総合加工工場で冷凍状態のまま加工して、刺身向け凍結品として販売している。このような試みは全国で始めてである。そして、地域ブランド名を「枕崎ぶえん鰹」と命名し、平成17年度鹿児島県水産物品評会では農林水産大臣賞を獲得、県内外で次第に高く評価されるようになり着々と成果を見せはじめている。なお、本品の名称は、塩を使う必要がないサシミや新鮮な魚を意味する方言である、無塩（ぶえん）から由来するものである。

なお、枕崎市漁協は、これら以外にもカツオの刺身「鰹スキンレスロイン」が消費者の支援により高く評価され、昭和62年度鹿児島県漁業振興大会第21回水産物品表会展示会においても、農林水産大臣賞受賞を受賞している。

受賞者の経営概要

1. 経営の概要

枕崎は350年以上の歴史を持つ伝統のカツオのまち、地域に密着した本組合は97年の長い歴史をもつ地域産業のカツオを中心に取扱い発展してきた組合である。

現在、漁船隻数登録漁船162、遠洋カツオ一本釣り地元漁船3隻、組合員総数1,240人（正230人・準1,037人）、加工組合数69経営体の組織として、職員120名、

役員 8 名、監事 3 名で活動している。また、資本金は、967,495 千円、平成17年期中における総売上高は、5,320,000 千円（うち加工部門の売上高1,246,236 千円）で、うち受賞財である「枕崎ぶえん鰹」の売上高は90,000 千円であり、加工部門の売上高の7.4%を占めている。なお、経常利益は、平成15年期中：52,325 千円（うち加工部門25,803 千円）、平成16年期中：△131,598 千円（うち加工部門：△81,810 千円）平成17年期中：△129,175 千円（△22,007 千円）となっている。

主な事業として組合員のための加工事業〔総合加工場（カツオの加工工場）〕、漁業自営事業（遠洋かつお一本釣りの漁船 2 隻）、販売事業（市場部）、冷凍冷蔵事業（製水冷蔵部）、共済事業等を運営している。

「枕崎ぶえん鰹」の工程で使用する機器類等は①から⑥の設備がある。

①バンドソー（帯鋸盤）600 S 型	3 台
②整形機（2 人用）	7 台
③整形機（血合取用）（2 人用）	2 台
④バンドソー（帯鋸盤）ハーフカット用 V16 型	5 台
⑤ベルトコンベヤー式真空機	2 台
⑥金属探知機	3 台

2. 経営の成果

枕崎市漁業協同組合は、個別企業等との意見情報交換を数年前から行い今後の展開を話し合ってきたが、漁協だけの問題ではなく枕崎市の全体の問題として平成17年3月に「生きメカツオ・まくらぎきブランド協議会」を開催し、遠洋カツオ一本釣りの将来の危機感を唱えて地域の基幹産業であるカツオ漁業関係者に警鐘をならした。このため参加企業等が次の通り集まり、（枕崎市水産課・カツオ販路対策協議会、枕崎市カツオ公社、旭漁業株式会社、前川製作所、丸新商事有限会社）枕崎市漁協で協議検討した結果、漁協内にカツオのプロジェクトチームを立ち上げ「枕崎ぶえんカツオ」のキックオフ宣言を実施した。

枕崎市漁協は平成17年6月6日、日本初 洋上血抜きカツオを「枕崎ぶえん鰹」命名し、ブランド化を目指すこととした。「受賞財の特色」で詳しく述べるように本品が品質的に優良であることから、特に女性・子供に好評を得ており、全国

の量販店、地元直売、通信販売、レストラン等の料理店向けに順調に順次販売範囲を拡大している。同時に、ブランド名の商標登録等に向けて作業を進めている。

枕崎市漁業協同組合は漁業の発展と地域基盤づくりに努め、南に開く漁業港の基地として時代の流れ、変化に即応し今後もますます事業を推進しようとしている。

受賞財の特色

受賞財である「枕崎ぶえん鰹」は、遠洋一本釣りカツオを船上で直ちに活きメ、血抜きし、ブライン凍結されたものを、水揚げ後、組合の加工場において、解凍することなく鮮度が良好な状態で刺身用フィレーにされたものである。船上での血抜きにより、従来品に比べて肉質が向上するとともに、当該魚種独特の生臭さが低減する、肉色が良くなる（鮮紅色）、喫食時の変色がおそくなる、ドリップが少なくなるなどの効果が出ている。

すなわち、本品は、刺身商材である通常のB1製品（ブライン1級凍結品）では行われていない凍結前の即殺・血抜き、船上急速凍結、超低温保管という一連の技術をシステムとして組み合わせることによって、他に類を見ない独自の開発製品となっている。

(1) 原材料

原料は、赤道付近南方海域で一本釣りされた中型カツオ（4.5kgサイズ）に限

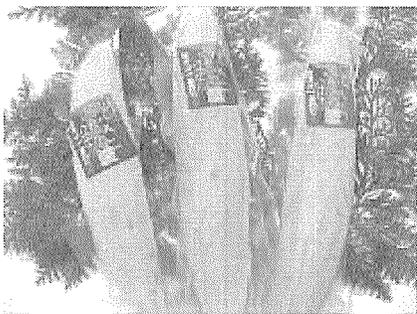


写真3 受賞財（フルサイズ）

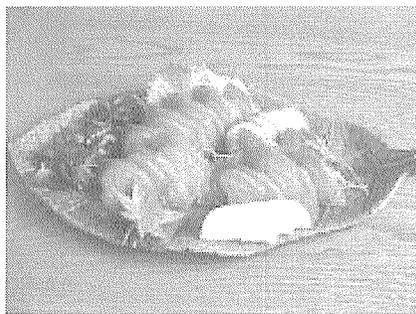


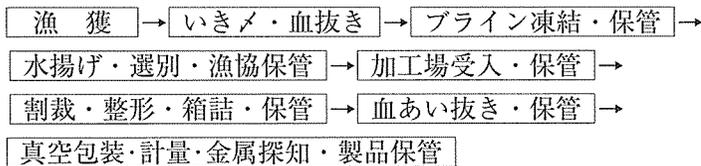
写真4 調理例

定している。当該海域のカツオは東沖（三陸沖）海域に比べて漁獲が比較的安定しており、また時期による脂質のばらつきが少ないなどの特徴がある。操業は、枕崎市漁業協同組合自営の遠洋カツオ一本釣漁船「第三協洋丸」（499 t）が行い、枕崎港に水揚げされたもののみが加工に供されている。

なお、第三協洋丸が船上活きメ装置等を新たに設置したのは平成17年2月であって、以来南方マーシャル諸島海域で操業をしている。船上活きメを行うカツオの実用的な処理能力は1日約3 tである。同年3月末に枕崎で始めて水揚げし、今日に至っている。

(2) 製造工程

本品については、洋上での原魚の生産方式と水揚げ後の製品の加工方式の両方について、その特徴を明記すべきであり、以下に、漁獲から製品保管に至る工程を示す。



①漁獲

カツオは一本釣漁法で漁獲され、空中で釣り針からはずれ、甲板に張られたブルーのシートの上に落ち、直ちにシューター（滑り台）で生きたまま船内処理施設に運ばれる。

②活きメ・血抜き

運ばれてきた活きカツオは、新たに開発された「活きメ装置」に導入される。装置にカツオが入ってくるとセンサーが感知し、コンプレッサーの動力で瞬時に刃をえらの上部に突刺し、活きメされる。



写真5 一本釣

その後ストッパーがはずれ、カツオは直下に設置された「脱血プール」に落ちる。この間の1尾の処理時間は約3秒である。

脱血プールでは15℃の冷海水中に約5分間浸漬される。なお、この脱血水温の適否が血抜き効果を左右するので、第1回目の航海のときに船上試験を行って最適条件を決めている。すなわち、常温（約28℃）、15℃、5℃のそれぞれの時間放置しブライン凍結したものを、水揚げ後、解凍し肉色を比較することによって、15℃のものが最も良い色調（鮮紅色）であったことを確かめている。また、同時に、脱血の効果も調べており、従来のB1ものに比べて肉色の経時変化の少ないことが確認できている。

③ブライン凍結・保管

ブライン魚艙ではブライン液（濃度22%の塩水）が常に-20℃に冷却保持されている。脱血の終了したぶえんカツオは所定の色を紐に尾部につけて識別された後、コンベアーに載せられ、他グレード品とともに、投入機を通じてブライン魚艙に順次投入される。投入機を使い、魚艙下部から魚を入れるのは、着水時の魚同士の衝突による破損や変形を防ぐためである。第三協洋丸には4つの魚艙があり、ひとつの魚艙への最大投入量は概ね10tで、満杯に成り次第順次移行する。凍結所要時間は約8時間である。

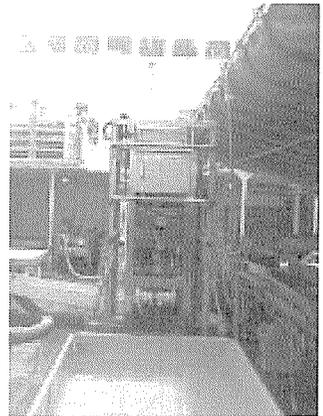


写真6 活けメ機と脱血プール

凍結後、カツオは、傷をつけないようにするために人手によってモッコ等で超低温の保管庫（-50℃）に移され保管される。

④水揚げ・選別・漁協保管

枕崎漁港において、モッコとコンベアーを使い水揚げされる。荷捌き場で選別され、キズ、変形等を除去し、サイズ分け・グレード分けが行われる。本品も他のB1カツオと同じように、1～2tずつ網目の鉄製籠に入れられ、7～8分かけてウイング・トラックで漁協の超低温冷蔵庫（-50℃）に搬入される。



写真7 冷凍カツオの水揚げ風景

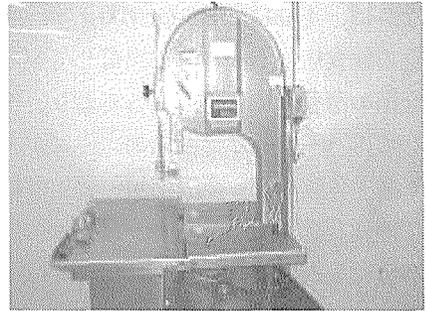


写真8 チェーン・ソー

⑤加工場受入・保管

保冷車で枕崎市漁業協同組合・総合加工場に搬入されたカツオは、加工場に付設された超低温冷蔵庫で保管され、順次加工に供される。

⑥割裁・整形・箱詰・保管

凍結状態のままで割裁装置（チェーン・ソー）を使い、頭、尾の順序で切り落とし、次いで四分割がなされる。さらに、専用の整形装置で皮、ハラス、骨を削り取り、スキンレス・ロインの状態とする。なお、この間の所要時間は短く整形工程終了段階での品温上昇はほんのわずかであるが、もし以降の工程をそのまま続けると品温がさらに上昇し、軽微ではあるが品質低下（肉色や組織に対する悪影響）のおそれがあるので、それを防止するために、一時的に箱詰し、超低温冷蔵庫に戻している。

⑦血あい抜き・保管

超低温冷蔵庫から出したカツオ・ロインを専用の整形装置で血合い部分を除去する。品温上昇を防ぐために、その後直ちに超低温冷蔵庫に戻している。

その後、再度作業室に持ち出し、通常サイズをさらにチェーン・ソーでハーフサイズにカットし、その後直ちに超低温冷蔵庫に戻すことも行っている。なんと

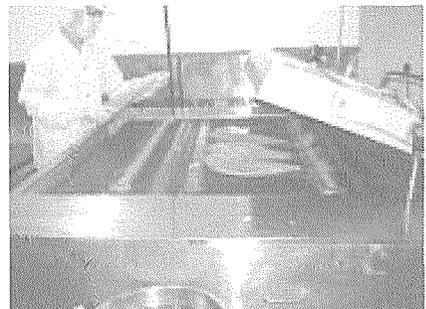


写真9 真空包装

なれば、本品は通常400～600gで、市内の土産物店、県内のコープ店舗、関東圏他の飲食店、ホテル等に出荷しているが、それ以外にもふるさと便（宅急便）で全国の消費者等にも販売しており、例えば家庭でのより使い勝手が良い大きさとしてのハーフサイズ商品のニーズが大きいからである。

⑧真空包装・計量・金属探知・製品保管

凍結状態のままのカツオを1個ずつポリ袋に入れ、真空包装する。次いで、卸売りの場合、標準サイズである400～600gの商品が5～6本入りで3kg、宅急便の場合、通常サイズかハーフサイズのもので1～5kgに、それぞれ箱詰めしている。その後、金属探知機を通過させ、金属異物の混入を排除した後、超低温冷蔵庫で出荷まで保管する。



写真10 箱詰め包装

(3) 食品の安全性

本品は刺身に供される高品質、安全な食品であり、そのことを実現させるために受賞者では高いレベルの品質衛生管理を行っている。その中でもっとも重要なポイントは温度管理であり、上記製造工程において示したように、第三協洋丸の洋上での処理・凍結から総合加工場での製品加工に至るまで超低温に維持し、温度上昇を最小限に保つことによって高品質を達成するとともに、腐敗細菌と病原細菌の増殖を防止している。一方、化学的危険の一つであるヒスタミンの生成についても、生産から加工に至る一連の温度履歴から判断して、起こりえないことが明らかである。さらに、加工段階における製品への細菌汚染を防除するために、毎日施設全体に係るサニテーション・チェックを行うほか、専門業者に委託して定期的な防虫対策も実施し、安全性が確保されている。

受賞者は、上記の一連の品質衛生管理活動について管理マニュアルを策定しており、実施記録を残している。同時に、市の検査機関等に依頼して定期的な細菌

試験を実施している。さらに、当該施設では主要取引先からの定期的な外部査察を受け入れており、自らの品質衛生管理活動に対する第三者検証を受けているといえる。また、年1回外部からの講師を招請してHACCP方式など最新の衛生管理についての講習を受けるとともに、年数回内部研修も実施している。すなわち、このような一連の品質衛生管理活動は、認証は受けていないものの、HACCP方式管理に準じたものであるということが出来よう。

(4) 受賞財の特色

本受賞財は、サシミ用カツオ・フィレ（冷凍品）であり、平成17年5月に販売が開始されている。販売価格は1kgあたり1,800～1,900円と、消費者にも十分受け入れられる価格となっている。本品の特色は、一本釣りカツオを洋上で即殺・血抜きし、当該魚種特有の臭い（血生臭さ）を低減させるとともに、モチモチした食感を増し、喫食時（解凍後）の肉色を優れたものに行っていることである。



写真11 従来品との肉色の比較

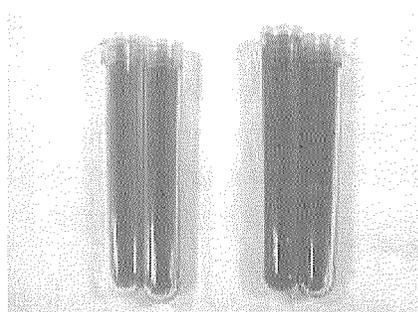


写真12 従来品とのドロップの比較

特に、肉色については、鹿児島県水産技術開発センター職員による官能検査の結果、刺身の色が解凍後3時間経っても鮮紅色を保持しており、従来品（暗赤色）と圧倒的違いがあること、ドロップがきれいであることなどを報告している（同センター機関紙「うしお」平成17年12月、307号による）。

普及性と今後の方向

1. 普及性

現在、遠方一本釣りカツオ漁船にて漁獲され急速冷凍されたカツオ（B1品）の魚価は低迷の一途をたどっている。燃油等の漁業コストアップも相まって、一本釣り漁業は非常に厳しい経営を強いられている状況の打開策として、この活きメカツオは重要な役割を果たすべき商品である。

すなわち、洋上での脱血による本品の品質の良さを消費者に知ってもらい、差別化を図ることによってブランド化を進め市場を拡大すること、あわせて、広くサシミ市場でのB1カツオそのものの評価を得、消費全般を拡大することが、受賞者に課せられた課題といえよう。そのために、さらに市場での評価を高める観点から、より確実に簡単な解凍方法や刺身以外の調理提案などを行うとともに、血合い肉を完全に除去した製品や、より消費者の使い勝手の良いサイズでのカット品の開発を進めていこうとしている。

2. 今後の方向

受賞者は、若手職員を中心に発足させた「環境委員会」によって、地元小学校における食育活動への試食品の提供や講義を行っているほか、海岸の清掃活動、漁協祭りへの試食品展示など、さまざまな社会貢献を行うことによって、これからの時代の事業者としての責務にも留意し、自らの社会的在り様を消費者に訴えようとしている。

本品は、枕崎市漁業協同組合が、生産から加工、販売に一貫して取組み、行政の協力も得ながら、HACCP方式も加味した一連のシステムとして高品質で安全な水産加工品を新しく提案したものであり、鹿児島県の地域ブランドとして地場産業の振興に貢献するとともに、不振の続く全国の水産業界にあって、良い先行例となることがおおいに期待される。

（執筆者 社団法人大日本水産会品質管理部長 高鳥直樹
財団法人日本食品分析センター顧問 長坂豊道）

日本農林漁業振興会会長賞受賞

出品財 経営（流通・消費拡大）

受賞者 折田 正

住 所 鹿児島県指宿市

受賞者のことば

折田 正

我が家の小型定置網漁業経営は、父親が昭和45年に小型のます網を設置し、経営を開始したのが始まりです。昭和50年に定置網1統を設置し、その後、順次規模を拡大していき、現在3統の定置網で漁業経営を行っています。私自身は大学卒業後、平成8年に民間会社を退職したのを機に、父親が経営する定置網漁業に従事しました。

定置網の経営は、産地価格の低迷や水揚げの不振など厳しい経営環境のなかにありましたが、そうした現状を打破するため、定置網での漁獲物を、朝市や道の駅での販売など「新鮮で質の良いもの」、「安心・安全な地元産のもの」を求める消費者の声を生かし、直接販売に取組みました。その結果、販売実績で成果を納めることができ、経営を安定化することができました。家族が経営を分担・協力し、前向きにチャレンジした結果だと思えます。さらに、現在、時化の時などに鮮魚販売に替わるものとして、また、遠隔地から来る消費者が保存性が高いものを求めることに応じ、アジの加工品やみりん干し、ウルメイワシの薫製などの漁家加工品の商品化にも取り組んでいます。

今後も、この方針で経営を展開していき、「新鮮なもの、地元産のもの」

受賞者のことば

を指宿の地元の人や訪れる観光客に提供していきたいと考えています。

今回の受賞で、今まで行ってきたことにあらためて自信もできました。今後とも、自分を支えてくれた家族や地域の仲間とともに、また、多くの関係機関にこれまで以上の御指導、支援をいただきながら努力を怠らないようがんばっていきたいと思います。

ありがとうございました。

地域の概要と受賞者の略歴

1. 地域の概要

(1) 地域の立地条件

鹿児島県は、九州最南端に位置し、陸地が鹿児島湾を取り囲む形となり、その外側は、西に東シナ海、南に太平洋が広がり、周辺には薩南諸島、大隈諸島等多くの島が点在している。

図1 指宿市の位置図

指宿市は、薩摩半島の最南端鹿児島湾口に位置する。平成18年1月1日に旧指宿市、山川町、開聞町の1市2町が合併して現在の指宿市となった。市の中心に九州最大の湖である池田湖があり開聞岳、長崎鼻、知林ヶ島といった自然景観が点在し、天然砂むし温泉等温泉資源に恵まれている。

気候は、温暖で雨量が多い。指宿市は、総面積149km²で、平成18年9月現在の人口は46,256人、世帯数は19,812戸である。就業者は、第1次産業5,184人(うち水産業は369人)、



第2次産業4,348人、第3次産業1,202人である。

(2) 農林水産業の概要

鹿児島県の農林水産業は、平成16年の数値では、農業の産出額が4,142億円（畜産を含む）、林業が186億円（製材品を含む）、漁業は、海面漁業と海面養殖業を合わせた生産量が155万トン、同じく生産額が796億円で、そのうち海面漁業の生産額311億円が全国9位、海面養殖業の生産額が485億円で全国2位である。海面漁業の魚種は、トビウオ類が全国1位、マグロ類、カジキ類、ウルメイワシ、アジ類、アカイカ等もそれぞれ全国の生産量の4位までに入り、また、海面養殖業の魚種は、ブリ、ウナギが全国1位、クルマエビが同2位、ヒラメが同3位、加工部門ではかつお節の生産が同1位に入る水産県である。

2. 受賞者の略歴

父正二は、指宿市漁協の組合員であり、地先の漁協の共同漁業権漁場で小規模な漁業を営んでいたが、昭和45年頃から同漁場内で柁網（小規模な小型定置）1統を操業し始め、その後50年頃から同漁場内の知林ヶ島の本格的な小型定置を1統、56年から小島のさらに1統を増やして操業し、弟の生二が平成2年から手伝いを始めた。

本人は、平成7年に下関にある農林水産省の水産大学校漁業科を卒業すると、すぐに鹿児島中央卸売市場にある(株)魚市に就職し、「青物」の記帳を担当した。

常々、父の後を継いで漁業者になりたいと思っていたので、1年後の平成8年に同社を円満退職して、家業の手伝いを始め、同時に指宿市漁協の組合員になった。（※現在同漁協監事）

小型定置網漁業は、回遊してくる魚が網に沿って自然に入ってくるのを待つ漁業で、漁船を使って移動しながら魚を獲る漁法とは違い、積極的に漁獲量を増したり、魚を選んで漁獲することが出来ない漁業である。さらに、対象となる魚種は100種類にも及ぶが、一時に同種の魚が大量に入ったり、逆に少量多種の魚が入ったり、市場ではなかなか扱わない魚が入ったり、季節や日によりその変化が著しいのが常である。例えば、アイゴ、ソウダカツオ、アカエイ、ダツ等の魚種

は美味にもかかわらず、捌きや鮮度保持が難しく、また一般的に知名度も低く、市場では扱いを嫌い、キロ当たり10円位の値でしか買上げられない。

加えて、漁業の経営は、日々同じ操業をしてもその結果は、魚価に左右されることになるが、市場の買手主導で値付けされ取引されるので、嘗て本人が市場で体験した魚の値が安く付けられるということを出荷者として逆の立場で感じる事となった。

このジレンマを解決しようとしても、地元には同種の漁業を営む漁業者が殆どいないので、自ら手立てを考えるしかない状態におかれていた。

漁業に入って2年目の平成10年に、経営の転機のかきかけとなる自宅傍の指宿市の公園「セントラルパーク」における日曜朝市への出店取組みを手始めに、同年のワカメ養殖への取組み、平成14～15年の2年間のブリ銅付け漁業許可による操業、平成16年の知林ヶ島傍の3統目の小型定置網漁業の権利取得と操業、同年の市内小牧の「道の駅いぶすき彩花菜館（さかなかん）」への出店出荷、平成17年の魚加工への取組み、平成18年の魚燻製への取組みというように、創意工夫を重ねて経営規模が飛躍的に拡大していった。

受賞者の経営概要

1. 経営の概要

(漁業種類)

折田正氏が経営する折田水産の操業する漁業の種類は、次のとおり5種に及び、常に小型定置漁業を中心に2種類以上の漁業を複数操業している。

- ・小型定置網の操業期間は周年操業、
主な魚種は、

カタクチイワシが1～3月、アジが3～7月、アカカマスが4～7月、ハガツオ・ソウダガツオ・ミズカマスが8～11月、カンパチ・サバが8～12月、

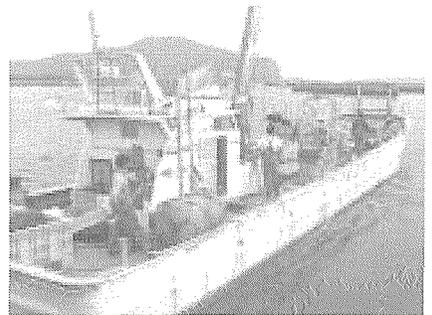


写真1 折田丸17.0トン

- ・タコカゴ網漁業はマダコを対象に4月～8月操業、
- ・わかめ養殖は12月～4月初めまで、
- ・刺網の操業は周年、主な魚種は、チダイ・ガザミが周年、コウイカ4～7月、
- ・ブリ飼付けは、8月～1月（※平成14～15年のみの操業）、

（所有漁船）

折田水産は、全て「折田丸」という同名の5隻の漁船を所有しているが、小型定置の網揚げあるいは修理用に17.0t、0.4t、0.3t、ブリ飼付け用に4.52t、17.0t、刺網用に4.52t、タコカゴ・ワカメ養殖用に1.0t、遊漁用に4.52t、1.0tと使い分けしている。

（家族構成）

折田水産の家族構成は、父折田正二（63才）と母美智子（58才）、折田正（33才）妻美加（33才）と3人の子供（6才～2才）、弟折田生二（32才）妻美穂（28才）子供1人（0才）、妹玉泉緑（28才）夫博己（30才）子供1人（0才）である。

（小型定置網の状況）

折田水産の小型定置の設置場所は、指宿漁協の北にある魚見岳から見下ろした

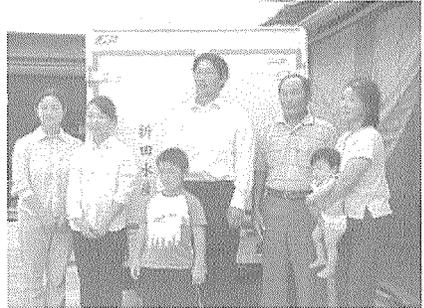


写真5 本人（中央）と家族

田良岬と、大潮、中潮の干潮時に約800mの陸繋砂州（りくけいさす）で結ばれる周囲約3km、面積約52haの知林ヶ島の南側に1ヶ統、西側に1ヶ統、北に約500m離れた小島の西側に1ヶ統、でいずれも水深20～25mに敷設されている。漁協の水揚岸壁と小型定置の間は約3.5マイル、漁船で20分の距離にある。（刺網漁場も約3.8マイル、20分の距離にある。）小型定置網周辺はそれぞれ潮の流れが違い、南側のものは、上り潮の魚が、西側のものは、下り潮の浅場の魚が対象、小島西側のものは、下り潮の深場の魚が漁獲される。※この小型定置の漁具を新規に敷設すると網資材等で1ヶ統当たり3～5千万円の初期投資となる。

（出港、水揚、仕分け、配送、加工等）

通常、自宅から1.5km、6分程の港から午前0時頃出港し、3カ所の定置網を順番に揚げて、午前4時頃帰港し、岸壁で魚種の選別作業を行い、鹿児島市中央市場へ送る分を業者に依頼し（業者のトラックは午前4時40分出発）、引続き選別作業をし、5時半頃から、自宅の加工場で、道の駅用にトレイへ盛り付け作業をし、8時すぎに道の駅へ配送する。朝食後、道の駅への追加分の盛り付け作業をし、10時半頃に2回目の配送をする。その後、干物、燻製等の加工品をつくる。また刺網やカゴ網の揚入網作業を行い、週1回の網洗いや網の修理等を行う。

魚類市場は、日曜日が休みなので、以前は出漁しなかったが、現在は朝市や道の駅での販売があることからに出漁している。ただし、道の駅では、月1回定休日となっている。道の駅の管理者からは、土日、祭日の定休日設定は避けるよう言われている。また、個人的な用事で一人が休んでも、漁や販売には支障がないようにし、また定置網の乗り子2人は、土日のどちらかを交代で休めるようにしている。

表1 出荷形態

○営業 ×休み △月1回休み

出荷販売先	日曜	月曜	火曜	水曜	木曜	金曜	土曜
魚類市場	×	○	○	△	○	○	○
朝市	○	×	×	×	×	×	×
道の駅	○	○	○	△	○	○	○

(1) 朝市への取組

日曜日、午前0時に本人、父親、弟と従業員2人の5人で3ヶ統の小型定置の網の網起しに出漁し、4時30分頃に寄港し、魚の選別をして、0.8kmの距離をトラックで3分のセントラルパークの朝市へ出荷し、6時から7時30分まで、母親、妻、弟の嫁と手伝いの女性が販売をしている。



写真2 朝市での販売

朝市のお客は毎回約50人で、指宿市内

の人が殆どである。

朝市へ出荷して8年となったが、現在は、野菜や花の出店者が全て撤退してしまい折田水産1店舗だけとなった。

朝市は、全体の水揚げ額の概ね1割弱に過ぎないが、魚価安や水揚量の減少に伴う水揚額の減少が止まり、経営が安定してきた。売上げの傾向としては、道の駅が開駅するまでは、徐々に増えていたが、開駅後は平衡状態となった。客数は殆どかわらないが、1人当たりの購入数量（まとめ買い）が減る傾向にある。

(2) 道の駅の取組

指宿市観音崎にPFI方式（民間資金活用の公共施設）の道の駅「いぶすき」が平成16年10月に開設されるのに伴い物産販売コーナー出荷者の募集があったので、朝市の経験が活かせると考えて自信もって応募した。

出荷の形は朝市と違い、プラスチックトレイに魚を盛り、ラップで覆い、バーコードで金額等のデータシールを貼るよう決められており、レジで自動的に販売状況が記録されて手数料（25～30%）が引き落とされる仕組みとなっている。

月1度の休日以外は毎日出荷し、日中商品が少なくなった時には、その都度補充（2～3回）し、売れ残り商品は必ず夕方回収することが条件となっており、さらにお客の持ち帰り用にショウケースの脇の発泡スチロール箱に砕氷を切らさずに備えることも義務づけられている。

商品を加工する加工場も清潔であることが義務付けられたので、自宅に400円で中古の列車コンテナを利用した加工場を建て、保健所の許可も取得した他加工場と道の駅の間約11km、25分の距離の輸送のため保冷車を購入した。また、屋外の燻製装置は18年7月末友人が約25万円をかけて製作してくれて、45×70cmの金網16枚ほどが入り、燻製時間約3時間で製品が出来上がる。

道の駅では、お客さんの購買意欲を増すために、次の点に考慮して販売をしている。

（販売方法）

地の魚で、朝獲れで、新鮮であることをアピールし、食べやすく、また美味しく食べられるような一次加工をした。

そのため、食べ方等の表示や生産者PRのためのロゴマークを作り貼付するようになった。また単品では買い控える見慣れない魚も抱合せて販売して捌けるようにした。

(価格の設定)

全商品の80%を500円以下の価格帯に設定しているが、実際には、母親を中心として、近隣のスーパーの価格を参考に、その1~2割引きを道の駅の価格とし、その価格の1~2割引きを朝市の価格としている。

(市場で値のしない魚を販売するための工夫)

- ・アイゴは、磯臭いということで一般的に見向きもされないが、活魚のうちにくめて内臓を傷つけないようにして除去すれば、臭みもなく、刺身で美味しく食べられる。
- ・ダツは、食べたことがある人は少ないと思われるが、塩コショウで唐揚げにすると結構美味しいので、唐揚げ用にブツ切りにして販売している。
- ・ソウダカツオとサバは、漁獲時に直ぐ頭を折って鮮度保持に気を配る。
- ・ウスバハギは、皮を剥ぎ、アラや肝と一緒に販売する。
- ・エイは、料理しやすいように捌いてから販売する。
- ・カゴカキダイ、ヨソシメジ、クロサギ等はアジと抱き合わせてバラエティーパックとして販売している。

(鮮度保持、加工の工夫)

トレイに盛り付けて道の駅に出荷するまで、工場の冷蔵庫に保存をし、道の駅へ出荷時には保冷車を使うようにしている。

出漁できない場合、夕刻残った商品の



写真4 道の駅での販売



写真3 加工場でのトレイへの盛付け作業

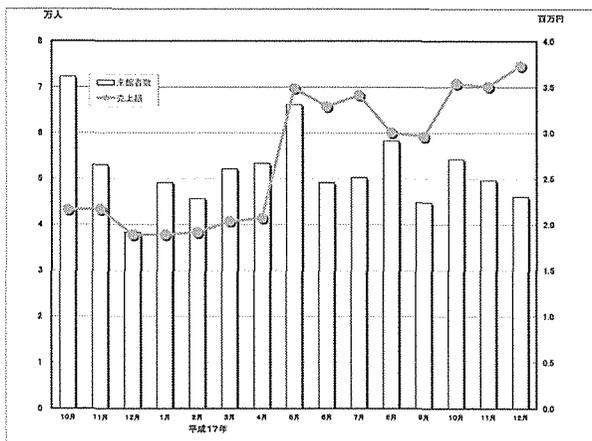
持ち帰り、さらに多量の漁獲があって販売できない場合に備えて、魚種により塩干品、薫製、塩辛等の加工品を作っている。

2. 経営の成果

朝市での成功と経験があったので、消費者ニーズに素早く対応でき、販売にある程度自信が付き、道の駅の販売にも取り組めた。その朝市では、リピーターも多くなり、また、地元の居酒屋や食堂、弁当屋なども常連となって、地の魚が地元で流通・販売されている実感があり、さらに、直販することで、いろいろと消費者の希望、価格がわかり対面による情報交換が出来た。

生産者で、かつ家族経営のため、消費者の求めやすい価格に設定することに無理がなく、安い価格で魚を提供しても市場出荷より収益があるため、不漁の時でも道の駅出荷で収入の確保出来るようになり経営も安定してきた。

図3 道の駅の折田水産の売上げ（折線）と来場者数



※出荷量は1日概ね300パック。使用しているトレイ6種類の大きさは98mm×247mm、142mm×210mm、134mm×234mm、98mm×327mm、210mm×280mm、118mm×330mm

※道の駅は国道226号線沿いで、日交通量14,000台、立ち寄り車は1日728台、来館者は月平均55,000人、出資者は、(有)ファインサプライ、(株)南日本総合サービス、指宿湊建設(株)、管理・運営は(株)サニーケープ、出品者は、出荷者協議会の農産・水産・工芸・加工の4部会生産者162名が加入

このような取り組みが、テレビ放映され、その効果が重なり、リピーターも増え、遠くからクーラー持参で見えるお客も多くなった。道の駅開設後、半年後には来館者も落ち着いてきた中で、売上は当初の1.7倍となった。

魚類市場のみの出荷の時は、100kgコンテナへ積んでの出荷で水揚げ量や市場での魚価に左右され、毎年の販売額が700万円～3,600万円と変動が激しかったが、朝市や道の駅への取組により朝市で年間250万円くらい、道の駅で3,000万円くらいの安定した水揚げがあるので、かつての水揚額の2倍以上の収益となり、経営が安定し、経営上の収支が成り立つようになった。平成16年に小型定置1ヶ統増やしたことにより、16～18年の3年間は定置にかかる機器類の整備、自宅の加工場への改造等で経費がかかったことで、純益としてはまだ上がっていないのが実情であるが、これらの投資は生きてくると考えている。

表2 年別出荷金額 (千円)

	平成14年	平成15年	平成16年	平成17年
系統販売	36,119	27,180	23,814	8,863
朝市	1,520	1,666	1,930	1,780
道の駅			6,213	34,816
総水揚	37,639	28,846	31,957	45,459

表3 系統販売のうち鹿児島魚市(株)出荷分 (千円 kg)

	平成14年	平成15年	平成16年	平成17年
水揚金額	12,464	16,878	20,101	7,861
水揚量	60,821	62,890	70,981	30,159

鹿児島魚市(株)出荷分

以下に、豆アジ・カタクチイワシと小アジの通常（魚類市場）、朝市及び道の駅の単価、経費、収益及び対比を表にして示すが、消費者に直接販売することにより、中間マージンが無いということもあるが、その違いが歴然としている。

表4 出荷別の収益

豆アジ・カタクチイワシ

区分	単価・規格仕様	経費	収益	対比
通常	安値700円/箱 ～高値3,500円/箱	箱代・送料 市場手数料 156円～460円	544円 ～ 3,040円	1
朝市	1箱で20盛 1盛300円 →6,000円	経費 100円	5,900円	1.9 ～ 10.8
道の駅	1箱で30パック 1パック200円 →6,000円	道の駅手数料 その他 2,000円	4,000円	1.3 ～ 7.4

小アジ

区分	単価・規格仕様	経費	収益	対比
通常	安値1,500円/箱 ～高値6,000円/箱	箱代・送料 市場手数料 300円～660円	1,200円 ～ 5,340円	1
朝市	1箱で40盛 1盛300円 →12,000円	経費 100円	11,900円	2.2 ～ 9.9
道の駅	1箱で40パック 1パック350円 →14,000円	道の駅手数料 その他 4,000円	10,000円	1.9 ～ 8.3

受賞財の特色

1. 技術

特に特色のある点を以下に記述する。

(活魚の蓄養)

海上で、定置網の網揚げ時に高価な魚種で生きていうものは、17.0 tの折田丸の船上の生簀に入れて、持ち帰り港内の簡易生簀に移して、出荷の調整を行うと同時に不漁の時や水揚の出来ない時化の時に備えており、漁獲されても販売に向かない雑魚をミンチにして与えて、魚体の減耗を防いでいる。

(船上の漁獲物処理)

船上で、なるべく鮮度を保つために、価値のある比較的大きな魚は、生きていううちに“首折れ”にして、鮮度保持をしている。

(製品の鮮度保持)

中古のコンテナで作った害虫やねずみが入り込む隙間のない加工場を設置し地元保健所から「魚介類販売業営業」と「食品製造業」の二つの許可を得て鮮魚や加工品の小分け盛付けをし、必ず出荷まで3℃の冷蔵庫に保管する。

大型シンクで洗浄し内臓、鰭除去の下拵えしたものを、干物の場合は防虫網を張った屋根のある開放空間で大型の扇風機を用いて乾燥を行い、燻製の場合は、室外に設置した燻製器で桜の木の煙により製造する。干物も燻製も出来上がったものを必ず真空包装機によりラップ掛け包装し、同じく出荷まで3℃の冷蔵庫に保管する。

(製品の運搬)

鮮魚や加工品の製品を道の駅へ出荷する際は、11km、所要時間25分の距離であるが、必ず軽トラック保冷車（積載量350kg）により運搬する。

(技術の取得)

自宅から9.5km、20分の距離に県の水産技術開発センターがあり、水産加工技術の指導をしており、そこで干物、燻製等の技術の取得が出来た。

2. 経営

特に特色のある点を以下に記述する。

(複数漁業操業)

小型定置、刺網、タコカゴ、ワカメ養殖、ブリ飼付け漁業（一時期の2ヶ年）の多くの漁業の組合せ操業を行っている。

(家族経営)

折田水産は、折田正夫婦を中心に、その両親、弟夫婦、妹夫婦による家族経営で成り立っている。経理は折田美加が担当している。

(役割分担)

定置網の網揚げと網洗いや台風時の陸揚げ等の管理を折田正と弟が乗り子2人と、また父親が刺網を担当し、水揚時の漁獲物の分別を母親と妻美加や乗り子2人と、加工と販売を母美智子と兄弟の二人の妻と手伝いが行っている。

普及性と今後の方向

1. 普及性

道の駅での販売により、自分たちの魚が多く消費者に認められ、折田水産の魚なら大丈夫だと信頼を得られるようになった。その結果、陳列前から何人ものお客さんが魚を待っている状態であり、月に10件程の宅配の要請や自宅まで魚や加工品を求めて自宅まで来るお客さんも現れるようになってきた。

評判を聞いてテレビの取材と放映がなされ、折田水産の経営と鮮度の良い魚が紹介されたこともあり県内外から視察に來たり、相談を掛けてきたり、実際に直販に取組むところも出てきている。

県内では、桜島の東の垂水市牛根の道の駅が、平成17年6月に開設したが、出店予定の牛根漁協とその傘下の加工グループが事前に、販売方法や体験談を聞きに來た他県内の漁業者やグループの視察も頻繁にあり、近隣の漁協や漁業者にとっても良い刺激となっている。

県外からも、直販に取り組もうということで、秋田県、宮崎県、兵庫県の漁業者や漁協女性部の視察があった。

2. 今後の方向

鮮魚については、指宿市内の民宿、居酒屋、食堂、弁当屋等が常連となっており、加工品も、個人の方が自宅に買い求めに來ることがあり、地元で地魚を食べる地産地消が部分的に進みつつある。

そこで、今後の取組みとしては、①殆ど地元の魚を使っていない近隣のホテルや旅館への魚の提供、②滅菌水を用いた鮮魚の取扱いや厳選した魚を使ったこだわり商品の開発と出荷販売、③同じく緒に就いたばかりの加工技術を多様化して商品の開発と出荷販売、④子供たちにもっと漁業を知ってもらうために体験漁業の導入や地魚調理教室の開催等いろいろ考えられる。

これらを実現するために、家族による経営は基本としつつも、機能的に活動できるような経営体質への改善を検討している。

(執筆者 社団法人日本真珠振興会専務理事 片山正宜)

天 皇 杯 受 賞

出品財 むらづくり活動

受賞者 ふき活性化協議会

住 所 大分県豊後高田市

受賞者のことば ふき活性化協議会 代表 小川 寛治

第45回農林水産祭において、ふき活性化協議会のむらづくり活動が、栄えある天皇杯を受賞できましたことに、会員一同心から感謝申し上げます。

落地区は、蛇行して流れる落川沿いに細長く広がる狭小な棚田で、干ばつと水害を繰り返す厳しい環境でしたが、平成7年度より着手した「ほ場整備」と「河川改修」の導入がむらづくりの大きな転機となりました。

同年に「落地区地域デザイン協議会（現ふき活性化協議会）」を結成し、将来のむらづくりデザインとして「農業と観光が調和した地域づくり」をスローガンに、4つの基本方針を目標に活動を始めました。

農業経営確立のため、3集落1農場方式の「落地区営農組合（現農事組合法人ふき村）」を設立しました。5つの部会で構成し、生産から加工・販売までの6次産業化を図ったことにより、それぞれに役割分担をし、地区民が適材適所で働くことができ、地区のまとまりがより強固になりました。

将来を担う子供たちには、特産のぶんこ合鴨を教材とした体験学習等で「ぶんこ合鴨の郷」として親しまれています。地区のシンボルである国宝「富貴寺」を中心とした「ふれあいウォーク」の取組や、体験宿泊施設「旅庵路臺」の建設、郷土料理の提供や農産物加工・座禅・写経などの体験プ

受賞者のことば

ログラム整備により、都市住民とのふれあいの輪が広まってきました。

また、近年、U・Iターン7家族24名を迎え入れたことにより、集落に新たな活力が生まれて参りました。

むらづくり活動を始めて10年、常に話し合い、皆で取り組んだ活動が高く評価されたことに改めて喜びを感じております。これからも、初心を忘れることなく豊かなむらづくりを目指し頑張っ参ります。

地域の沿革と概要

1. 立地条件

豊後高田市は、平成17年3月に豊後高田市、真玉町及び香々地町の1市2町が合併して、新「豊後高田市」として発足した市であり、大分県の北東部、国東半島の西側に位置する。海岸部は宇佐平野から続く平坦地並びに江戸時代後期の旧干拓地及び国営干拓地となっており、背後地は国東半島の中央両子山より放射状に山地が走り、この谷間に農地や宅地が存在している。総面積206.6km²、人口26,206人の市である。

第1図 位置図



2. 社会産業、経済の状況

豊後高田市は、国宝富貴寺や真木大堂、熊野磨崖仏を始め国東半島六郷満山仏教文化を色濃く残す地域で「仏の里」として年間約70万人の観光客が訪れている。さらに平成13年より地元商店街が昭和30年代をテーマに改修した「昭和の町」が脚光を浴び、現在年間28万人の観光客が訪れる市内の新たな観光地となっている。

市の農業は、海岸部の干拓地と背後地の中山間地域に二分され、干拓地では、白ネギを中心とした大規模農業が展開され、白ネギ専作を始め白ネギと巨峰ブド

第1表 農林水産業の概要

(単位：戸、ha、百万円)

		平成7年	平成12年	平成17年	最 近 年		備 考		
					対7年比	構成比			
人口等	総 人 口	255	230	223	233	91.4	100.0	農業後継者確保率 17.5 % 認定農業者数 2 (うち法人) (1)	
	総農家世帯員数	180	170	176	181	100.1	77.7		
	農業就業人口	158	107	82	76	48.1	32.6		
	基幹的農業従事者数	51	23	26	35	68.6	15.0		
世帯数	総 世 帯 数	94	85	86	89	94.7	100.0	基幹男子農業従事者数 男子 19 名 女子 16 名	
	農 家 数	57	62	60	57	100.0	64.0		
	非 農 家 数	37	23	28	32	86.5	36.0		
販売農家数	販売農家数	41	43	47	49	119.5	100.0	新規就農者(最近5年計) 6人 離職就農者(39歳以下) 2人 離職就農者(40歳以上) 4人	
	専業別	専業	18	20	29	33	183.3		67.4
		I 兼	6	3	3	3	50.0		6.1
		II 兼	17	20	15	13	76.5		26.5
	主副別	主業		6	8	9			18.4
		準主業		2	2	2			4.1
		副業的		35	37	38			77.5
	規模別	0.5ha未満	14	15	22	23	164.3		46.9
		0.5～1ha未満	23	23	20	20	87.0		40.8
		1～2ha未満	3	3	3	4	133.3		8.2
	2ha以上	1	2	2	2	200.0	4.1		
耕地面積等	耕地	地	57.2	54.0	57.4	57.4	100.3	100.0	地区面積 520ha
		田	34.4	32.5	33.7	33.7	98.0	56.4	耕地率 11.0%
	内訳	普通畑	3.9	2.6	2.4	2.4	61.5	4.0	林野率 67.7%
		樹園地	18.9	18.9	21.3	21.3	112.7	35.6	ほ場整備率
		牧草地	0	0	0	0	-	-	田 91.2%
		採草放牧地	0	0	0	0	-	-	畑 0%
耕作放棄地	面積	5.9	5.2	2.4	2.4	40.7	4.0	利用権設定率 52.6%	
作付面積等	水 稲	20.8	10.4	22.0	22.0	87.0		主な経営類型 水稲+小麦 小麦+大豆 小麦+秋そば	
	茶	10.1	10.1	10.7	10.7	105.9			
	ぶんご合鴨	-	-	2500羽	2500羽	-			
	麦	0.2	14.1	18.6	18.6	9,300.0			
	大豆	0.3	6.9	3.1	3.1	1,033.3			
そば	-	-	5.8	5.8	-				
農業産出額	総 額	58	45	64	64	103.4	100.0	戸当たり農業産出額 1.1百万円	
	水 稲	32	15	22	26	81.3	40.6		
	茶	26	24	25	25	96.2	39.0		
	ぶんご合鴨	-	-	5	5	-	7.8		
	麦	-	4	6	6	150.0	9.4		
	大豆	-	2	1	1	50.0	1.6		
そば	-	-	1	1	-	1.6			

ウヤスイカ、ハウス花卉との複合経営や葉たばこ専作等となっている。

一方、背後地は、水田地帯に水稲を始め小麦、大豆、そばを作付けしているが、農家の経営規模が小さく、後継者不足が大きな問題となっている。こうした状況を打破するため、集落、ほ場整備の工区や水利組合を基本に集落営農組織を設立し、農業経営を行う取組を進め、地域に応じた新しい農業体制を模索している。

むらづくりの概要

1. 落地区の特色

落地区は、豊後高田市の南東部に位置し、地形は落川に沿って東西に広がる地域で北側と南側は山地が広がっている。地区のほぼ中央部に国東半島の代表的な建造物である国宝富貴寺があり、多くの観光客を集めている。農地は、落川の両岸並びに山麓斜面に拓け、農業と林業（椎茸）が主な産業の中山間地帯となっている。総農家戸数は57戸で、認定農業者は茶専業並びに椎茸専業の2名である。

2. むらづくりの基本的特徴

(1) むらづくりの動機、背景

落地区は、養老2年（718年）建立と伝えられる富貴寺があり、六郷満山文化の六郷の1つ、田染郷の一画にあり、中世には荘園として記されている。富貴寺は明治時代までは子供の遊び場であったが、今では国宝として、地区のシンボルとして大切に守られている。

農地は山あいと蛇行して流れる落川沿いに、東西に細長く広がる狭小な棚田で、明治初期にため池が整備されたが、雨量の少ない年は干ばつに見舞われ、その一方で、集中豪雨があるとすぐに水害が発生するなど、厳しい環境にあった。

平成7年、ウルグアイラウンド対策による「ほ場整備事業」の導入問題で、落地区に転機が訪れる。この事業は、高い補助率であったが、①ほ場整備後、地区内の1/4以上の農地を担い手（認定農業者）に集積、②地区内の1/4以上を大区画（40a以上）ほ場に換地することが補助条件であった。落地区の認定農業者2名は、水田農業が主でないことに加え、落川が蛇行しているため大区画ほ場整備に向かないことが大きな障害となった。

こうしたなか、県の中山間地域活力創造モデル事業の認定を受け、2年間にわたり、「ほ場整備後の集落農業のあり方や地区の将来像＝地域デザイン」について検討することとなった。農業面では地域営農の確立のための営農組合による協業化の必要性、観光面では「通過型観光」から「滞在型観光」への移行手段、地域環境の改善、環境整備や伝統文化の継承など様々な分野を検討し、「農業と観光が調和した地域づくり」をスローガンに4項目の基本目標を定め、平成9年3月に地域ビジョンを作成した。

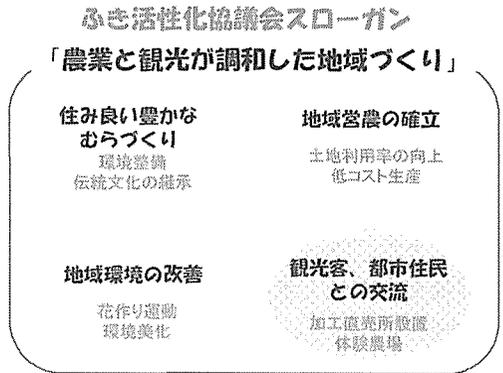
落地区は、「ほ場整備事業」の実施採択を同年6月に受け、換地作業を行うため、地域ビジョンを基本に集落説明会を開催し、集落全体の合意を得て、平成10年の秋から面工事に着手した。

ほ場整備により田の形状が明確になるにつれ、営農組合に対して、難色を示す農家が増えた。いわゆる「総論賛成、各論反対」である。この背景は、市内では初めての取組であり、農地について「農地を組合に取られてしまう」という誤解があった。この誤解を解消するため、地元関係者で毎晩のように議論を重ねた結果、平成11年5月に「落地区営農組合」の設立を迎えた。

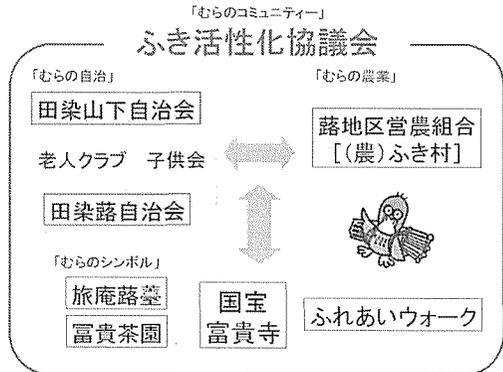
(2) むらづくりの推進体制

「落地区地域デザイン協議会」は、ほ場整備後の集落農業のあり方や地区の将来像について検討す

第2図 ふき活性化協議会スローガン



第3図 推進体制図



る組織として平成7年に設立された。

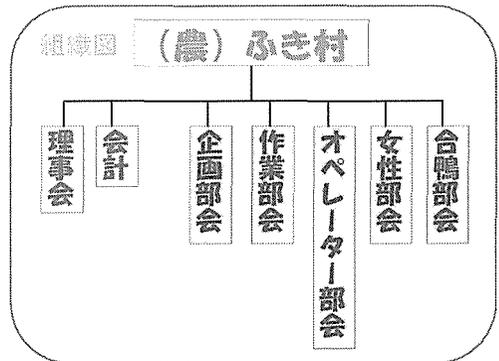
委員は女性2名を含め地元10名、関係機関で構成され、営農体制、地域環境、都市農村交流、地域コミュニティー等について検討し、地域デザインを平成9年に完成した。その後、本協議会の名称を「ふき活性化協議会」とし、現在はむらづくりの調整役を担っている。

ア 農事組合法人ふき村

ほ場整備の第1期工事が完了した平成11年5月に、県内の中山間地域初の集落農場方式で営農する「落地区営農組合」を設立した。組合には、イベント等の開催を担う企画部会、草刈り・水管理等の全員作業に係わる作業部会、大型機械作業を担うオペレーター部会、特産品の加工販売を行う女性部会など農業生産、農産加工から

直売までそれぞれを担う専門部会を組織している。平成13年には、ぶんご合鴨導入を契機にぶんご合鴨を飼育・販売する合鴨部会を創設した。また、平成16年に現組織である「農事組合法人ふき村」（以下「(農)ふき村」という。）の名称で法人化した。

第4図 (農)ふきの村の組織図



イ 自治会（田染山下自治会、田染落自治会）

落地区には、集落全戸が加入している2つの自治会があり、役員会と全戸で構成された総会での合意により、民主的に運営されている。また、下部組織として、老人クラブ、子供会、消防団を設置し、自治活動を行っている。

ウ 旅庵路臺

都市と農村の交流や食の提供（農村レストラン）を推進する組織として平成14

年に地区の有志5名で落地区振興会を設立し、国宝富貴寺のそばに体験交流宿泊施設「旅庵落臺」をオープンした。本施設は、情報発信・地域交流の拠点として、宿泊や、地元農林産物にこだわった食の提供やそば打ち・納豆づくり等の加工体験等を行う施設となっている。

また、施設の特徴として、スタッフ全員が女性である。女性の感性を活かし、きめ細かいサービスや演出等を行っており、地域女性の活躍の場として、大きな役割を担っている。

エ (有)富貴茶園

昭和46年第2次農業構造改善事業により造成した42haの茶園を運営する組織として設立された。設立当初は、生産が安定せず経営が厳しい状態であったが、近年の「お茶ブーム」等に後押しされ、消費が伸び経営が安定してきた。平成16年、農事組合法人から有限会社へ移行し、更なる所得向上を図っている。

むらづくりの特色と優秀性

1. むらづくりの農林漁業生産面への寄与状況

(1) ほ場整備と河川改修

ほ場整備の話が始まった平成9年、2つの事業要件を満たし、事業実施を円滑に促すため、次の措置をとった。①大区画ほ場の確保については、蛇行している落川を改修し最大限ほ場を確保する。②担い手への集積については、集落営農組織を設立し一元管理を行う。ということを決し、ほ場整備、河川改修とも平成10年より工事が着手された。ほ場整備により1,680枚あった水田は121枚に再編整備され、また度々水害をもたらした落川も改修され、安定して農業生産が出来る基盤が確保された。

(2) 中山間地域で県内初の3集落1農場方式

地区内農家68戸が構成員となった営農組合が農地22.7haを借り受け、土地利用計画・作業計画の策定や経理の一元化を図ることにより、効率的な作業ができ、組合員に従来以上の小作料・作業労賃等を還元できている。

作業は、一般作業については全組合員で、大型機械については専任のオペレーターが作業を行っている。



写真1 オペレーターによる作業

(3) アグリヘルパー活動

営農組合は、協業化によって生じる余剰労力を使用し、市内の大豆等の防除・収穫の農業支援（アグリヘルパー活動）を行っている。これにより、市内の大豆の生産体制が確立し、大豆を中心とした集団転作が市内に波及した。

第2表 集団転作面積の推移（市全体）

（単位：ha）

年 度	平成11年	平成12年	平成13年	平成14年	平成15年	平成16年	平成17年
市全体集団転作面積	24.2	100.6	137.3	140.5	172.6	162.0	212.7

※集団転作とは、緊急生産調整推進対策事業、水田農業経営確立対策事業、水田農業構造改革対策事業

また、本活動により市内各地に集落営農の機運が芽生え、集落の実情に応じた集落営農組織が誕生した（3地区→18地区）。

第3表 アグリヘルパーの作業実績

（単位：ha）

年 度	平成11年	平成12年	平成13年	平成14年	平成15年	平成16年	平成17年
大豆防除		65.5	53.7	113.3	37.9	105.8	66.7
大豆収穫	33.6	47.4	52.1	60.5	28.5	29.7	25.1
そば収穫					40.3	13.3	41.6
合 計	33.6	112.9	105.8	173.8	106.7	148.8	133.4

(4) 農地の有効利用で儲かる農業を实践

営農組合は基本理念として、農地の有効利用を掲げ、水田は野菜等園芸作物を除き、1年2作（水稻+小麦、小麦+大豆、小麦+秋そば、夏そば+秋そば）を基本としている。また、米価の下落を鑑み、水稻を主体とする農業から脱却し、麦・大豆を中心とした栽培に転換させ、経営の安定化を図り、より所得の上がる作付け体系を検討している。

第4表 (農) ふき村の作付面積等

(単位：ha、%、千円)

作目	年度	平成11年	平成12年	平成13年	平成14年	平成15年	平成16年	平成17年
水 稲		5.3	6.8	7.2	8.6	7.9	14.0	13.8
麦		1.9	14.1	13.6	20.1	19.8	19.6	18.6
大 豆		11.2	6.9	14.3	12.0	7.8	2.5	3.1
夏そば		-	-	-	-	-	0.1	1.0
秋そば		-	-	-	0.2	5.8	5.5	4.8
なばな		0.2	0.5	0.9	0.6	0.6	0.3	0.3
その他		7.9	3.6	2.8	1.2	1.0	0.1	0.3
計		26.5	31.9	38.8	42.7	42.9	42.1	41.9
耕地利用率	ふき村	119.4	143.7	174.8	192.3	193.2	189.6	188.7
	豊後高田市	94.5	95.8	98.6	97.7	98.1	97.6	
	大分県	96.0	97.5	97.2	97.6	97.1	96.9	
産出額		19,108	30,558	36,239	38,952	32,837	28,378	

(5) ぶんど合鴨の郷づくり

ぶんど合鴨は、豊後高田市の特産品である白ネギと相性の良い作目として、昭和62年に市のグルメ観光の目玉として、市内の他の地域に導入された。当時は、バブル景気にも後押しされ、「豊後高田＝アイガモ料理」とまで言われ、県内を中心に普及した。

しかし、「味は良いが、単価が和牛並みに高い」という欠点と、当時は門外不出の方針で、出荷先を市内に限定したため、特産品まで育たなかった。

その後、前生産組合の解散で、消滅の危機にあった「ぶんど合鴨」の生産を、落地区営農組合の有志5名が引き継ぎ、生産拡大に努めた結果、市内外の飲食店、旅館との取引が始まり、安定的な生産体制が確立され、飼育羽数も年々増加し、2500羽規模となった。

(6) 安全・安心農業の実践

ぶんど合鴨の導入を契機に、水稻の合鴨農法の取組をスタートした。合鴨米は、本田完全無農薬で栽培し、消費者と直接取引を行っている。

また、畜産農家と連携し、堆肥と稲わらを交換し、水稻を始め小麦、大豆、そばについて減化学肥料栽培に取り組んでいる。なかでも、水稻と茶についてはエコファーマーの認定を受け、環境に配慮した農業を実践している。

(7) 女性パワー経営に

落地区では、「落地区地域デザイン協議会」の発足時から、女性を地域の担い手として位置づけ、女性が主要メンバーとして活動している（地元役員12名うち女性2名）。現在、「(農) ふき村」についても理事5名のうち2名は女性であり、法人経営について一役を担っている。

また、女性のアイデアと余剰労力を活用し、都市住民との交流を促進するため、平成12年に農産加工直売所「蓮華」を設置し、地域で生産される農林産物の加工品（饅頭、梅干し、弁当、おにぎり、漬物等）を製造している。なかでも、「ぶんご合鴨飯の素」「鴨ねぎみそ」の2種類については、年間1万個を売り上げるヒット商品となった。

(8) 小物野菜の作付け

水田の作業をオペレーターに任せることによって生じた高齢者の余剰労力を活用し、小物野菜の作付けが始まった。特に「なばな」については、軽作業で長期収穫ができ収益性が高い（50万円/10a）ことから、面積が徐々に拡大し現在4名で90aを作付けている。

(9) 後継者の育成・確保

落地区で、水稻・麦・大豆・そば等の土地利用型農業で専業として成り立つためには、1～2名で経営しなければならない。しかし、落地区のように細長い地形で井堰の多いほ場条件では、不可能である。そこで、発想を転換し、核となる担い手（オペレーター）として、他産業に従事している若手を選定した。平日は勤めがあるため作付け体系を「若手」に合わせ、高齢者や女性は「若手」が休日に作業できる体制を整え、「若手」は休日や有給休暇を活用し農作業を行っている。



写真2 茶園の後継者

このことにより、地区内の若手から高齢者までの連帯感が醸成され、地域一帯となった取組と、農業従事がスムーズとなり、農地を後世につなぐ架け橋となっている。

一方、(有)富貴茶園は、水田を「(農)ふき村」に委託したことにより、本業に労働力が集中でき、従来より収益性が向上したことにより、県外で就職していた娘婿がIターンで就農し、後継者が確保された。

(10) 中山間地域等直接支払交付金事業

落地区は、基盤整備は実施しているが畦畔率が高く、平地に比べ経費がかかるうえ、イノシシ等の鳥獣害が大きい地区である。また、度々干ばつに悩まされる地区でもある。

このため、本交付金を利用し、鳥獣害対策として、年次計画により周囲を金網で囲むとともに、水源については、地区内2カ所にボーリング工事をし、水源の確保に努めている。また、多面的機能を増進する活動として、ツワブキの植栽や、ぶんご合鴨の導入に対する支援を行い、地域づくりの潤滑油となっている。

(11) 農業の6次産業化

落地区のような中山間地域においては、栽培の低コスト化は限界があるため、先祖代々守ってきた農地・農業・農村を未来永劫にわたり存続させるための方法について、集落全体で検討した結果、「差別化した農産物の栽培」及び「作るだけの農業からの脱却」を目標に農業生産を行うこととした。

「差別化した農産物の栽培」は、消費者の「安全・安心」志向に応え、エコファーマーの認定を受け「ぶんご合鴨米、減農薬減化学肥料栽培米」の生産、直売を開始した。

「作るだけの農業からの脱却」は、農産物の付加価値を高めるため農産加工の取組を開始した。農産加工品は、地元での販売を始め、市内の観光地「昭和の町」、大分空港、市外の百貨店等販売網を確保した。

また、ぶんご合鴨は、高級食材であるため料亭や旅館、そば屋等の販売先を確保するとともに、「昭和の町」の精肉店とタイアップし、「ぶんご合鴨鍋セット」

をゆうパックの商品として平成16年に開発した。販売当時から、予想を遥かに超える注文となり、ゆうパックの人気商品となった。

3. 生活・環境整備面における特徴

(1) 泊まって、食べて路地区を満喫

地区の中央に位置する国宝「富貴寺」には、年間約20万人の観光客が訪れるものの通過型観光のため、滞在時間が平均20～30分程度と短く、地域との結びつきがなく経済効果に乏しい状況であった。

こうした状況を打破し、従来の通過型観光から滞在型観光へ移行させるため、平成16年10月に、体験交流宿泊施設「旅庵路臺」をオープンした。このことにより、熊野磨崖仏や真木大堂等国東半島全体の観光拠点施設として機能するだけでなく、地元農産物の消費や雇用の創出等、総合的に地域活性化に寄与している。

(2) 観光と農業の体験プログラム

路地区では、地域の特色を活かした体験プログラムとして、農産加工直売所「蓮華」での特産品である鴨ねぎみそづくり体験や、「旅庵路臺」での納豆づくり体験、「国宝富貴寺」での座禅体験・写経体験を整備し、交流客の増加に努めている。

第5表 体験プログラム

体験メニュー	受入場所	受入時期	体験料金	体験時間	受入人数	備 考
そば打ち	路 臺	通 年	3,500円	1～2 H	2～5人	こね鉢1台
鴨ねぎみそ作り	蓮 華	通 年	20,000円	2～3 H	4～15人	製品40本含む
納豆づくり	路 臺	通 年	500円	1～2 H	2～15人	
ミニ座禅	富 貴 寺	通 年	500円	1～2 H	2～15人	拝観料を含む
写経	富 貴 寺	通 年	1,000円	1～2 H	2～15人	拝観料を含む

(3) 歴史ロマンと自然・景観へのふれあい行事

毎年12月の第1日曜日に「国宝富貴寺ふれあいウォーク実行委員会」が中心となり「路地区自治会」等と共催して、「国宝富貴寺ふれあいウォーク」を開催し、毎年500名を超える参加がある。

ウォーク終了後は地区住民が準備した料理や地元農産物の販売、特産品が当たる抽選会などを通じて交流を図り、地域の活性化に寄与している。

(4) 名前にちなんだシンボルづくり

地区の名前が示すとおり落地区は、「フキ」の自生地であったが、ほ場整備や河川改修など基盤整備に伴い「フキ」は減少してきた。



写真3 ツワブキの植栽

ふき活性化協議会では、富貴寺と並ぶ地域のシンボルになるものは何かと議論を重ねた結果、「落地区・富貴寺」の名前にちなんで「ツワブキ」を河川敷に植栽することとした。実行に当たって

はボランティアを募り、平成17年3月に200名の参加を得て、河川敷1.5kmに渡り3千本を植栽した。さらに地区民による補植や新植を行い、現在は3kmまで拡張された。例年12月は可憐な黄色いツワブキの花が楽しめるようになっている。

(5) 地元小中学校との関わり

落地区民は、「田染小学校落分校」に小学校2年生まで通いその後、隣の集落にある田染小学校本校に通っていた。このため、運動会の地区との合同開催やふれあい学級等、学校との関わりは強いものがあつた。

こうしたなか、営農組合発足を契機に、将来の担い手である子供たちに田植え等の農業体験や饅頭作り等農産加工体験を実施してきた。この結果、子供たちは、農業に対する理解が深まるとともに郷土愛が芽生え、地区全体では子供から高齢者まで連帯感が醸成された。

また、栄養士と連携し学校給食にぶんご合鴨及びぶんご合鴨米を提供するとともに孵化から出荷までを学習し、「ぶんご合鴨」を教材として活用し食育に寄与している。

落分校が平成16年3月に休校となった際、落地区営農組合が主催し、休校式を

実施した。当日は、老人クラブを始め地区から多数の出席者があり休校式終了後、児童と地区民合同で「そば打ち」をし、ぶんご合鴨を使用した鴨南蛮そばで昼食会を実施した。

(6) 「懐かしい顔」U・Iターン

むらづくりが、徐々に成果として現れ始めた平成12年から露地区に変化が訪れた。「ふき」にUターン者が戻ってきたのである。露地区の取組の一つ一つが各方面で紹介され、「生まれ故郷が何かやっている、一役担おう」という出身者が家族を連れてUターンしたのである。その後もU・Iターン家族が増え、現在では7家族24名（大人12名、子供12名）となった。

(7) 第2の住民（サポーター）

露地区のむらづくりにおいて、地区外のサポーターの存在は欠かすことはできない。

最初に、「豊後高田市歩こう会」である。同会は「国宝富貴寺ふれあいウォーク」の実施、河川敷に植栽したツワブキについて、会員が市内に群生しているツワブキを探し、補植するとともにウォーク開催前には、ごみ拾いや草刈りなど、環境美化活動を地区民と一緒にボランティアで行っている。

次に、小中学校である。地区が実施する様々なイベントに、積極的に参加するとともに、ふれあい学習の一環として富貴寺周辺の清掃活動を行っている。

最後に、露地区の農林産物を求める消費者（産直会員）の存在である。

露地区では「ぶんご合鴨米」を始め各種農林産物、農産加工品について直売活動を行っている。この産直会員は、露地区のファンの方が多く、イベント時には、「お客さん」だけでなく「お手伝い」としても参加している。

(8) 各種イベントへの積極的参加

露地区では、市内外で開催される様々なイベントに積極的に参加し、直売活動や試食会等地区のPRを行っている。特に、市の5大祭の1つである「五月祭」においては、観光客に対し、ぶんご合鴨の味を楽しんでもらうため、専用の大鍋

(直径2.5m)で調理されたぶんご合鴨鍋を2千人に振る舞っている。このほかにも「田染荘御田植祭」や「収穫祭」、「そば祭」、「どぶろく祭」等積極的に参加している。



写真4 五月祭

(9) 伝統文化の継承

落地区は、富貴寺を中心に国東半島仏教文化（神仏習合）を色濃く残す地域であり、様々な伝統行事が存在し、次世代へ継承している。

また、供養踊りと歛交踊りと合わせて地区内で8月13日から4日間盆踊りが行われており、他地区では伝統行事が減少する中、落地区では今も変わらず地区住民の力により受け継いでいる。

ア 国宝富貴寺

蓮華山富貴寺は、六郷満山の中で満山を統括した西叡山高山寺の末寺1つで、寺伝によると、養老2年（718年）仁聞菩薩の開基といわれている。国宝富貴寺大堂は西国唯一の阿弥陀堂であり、九州最古の和様建築物で、本尊阿弥陀如来坐像と壁画は、国の重要文化財に指定されている。

イ 施餓鬼供養

地区内唯一の寺である富貴寺では、各宗派、宗門を超え、毎年8月16日に故人の冥福、先祖供養をする施餓鬼供養を行っている。当日は日中の仕事も休み、夜は家族揃って参拝、お教・ご法話を聞き、供養踊り後に郷土料理の「やせうま」をふるまい、にぎやかな一夜を明かす。

ウ 富貴社祭典 御穀上げの儀（ごくあげのぎ）

寛文8年（1668年）に秋祭りとして始まり、現在では4月19日に春祭りとして行われている。

第6表 年間行事予定一覧

	全体行事、定例会、 地域行事等	田染菰自治会 (田染菰、田染山下)	(農)ふき村	
			企画・加工・流通・販売部門	農業生産部門
4月	富貴社祭典、 御穀上げの儀	自治会総会 老人クラブ総会	定例会 餛飩用ヨモギ加工 合鴨生産出荷体制検討会	早期米田植え 夏そば播種 小麦防除
5月	梅林の下刈り作業 集落協定役員会	役員会	定例会 市5月祭参加 (ぶんご合鴨大鍋)	アグリヘルパー協議会
6月	まちづくり再生に向け た事業者との連絡会		定例会 ぶんご合鴨供養祭 ウメ加工	小麦・夏そば収穫 田植え、合鴨放飼
7月	盆踊り実行委員会	健康推進協議会 自治会奉仕(草刈り・ ごみ拾い)作業	定例会 早期米合鴨撤収 田舎グルメリレーショップ参加	鳥獣害対策講習会 大豆播種
8月	供養(初盆)盆踊り 施餓鬼供養	納涼盆踊り 健康推進協議会総会	定例会 ゆうバック(ぶんご合鴨鍋) 検討会	早期米収穫 秋そば播種 大豆防除(アグリヘル パー)
9月	田染小中学校運動会	健康祭 敬老会(蓮華より紅白 餛飩贈呈)	定例会 そば祭参加	なばな播種
10月	田染地区体育大会		定例会	水稻収穫
11月	ふき地区秋の大収穫祭 ふれあいウォーク		定例会 集落営農研修会	秋そば、大豆収穫 小麦播種 シカ捕獲研修会
12月			定例会	
1月		健康推進協議会	定例会 ホーランエンヤ参加	
2月			定例会 蓮華衛生・加工講習 法人経理研修会	小麦追肥
3月	富貴社春祭典	健康推進協議会大会	定例会 国東半島観光物産展参加	麦作研修会 特別栽培米研修会

各月を表す12個の桐でできた楕円形の献上椀に、半分に割れたような杓文字で、
地区で栽培したお米を盛り、富貴社に献上する特別な祭事を行っている。

エ 供養盆踊り

8月13日に初盆会を迎えた家に集落全体で訪問し、供養盆踊りを行う。踊り子はお参り後、供養踊り→中入れ（初盆家庭による踊り子への接待）→御礼踊りを行い、初盆家庭全戸を廻るため、以前は夜中から明け方まで踊っていた時代もあった。この踊りは、田染踊りといい非常に優雅な仏の姿を表現する静かな踊りで、レソ調、二調子、六調子の3部から構成されている。

オ 歓交納涼盆踊り大会

8月14、15日に地区内2つの自治会により、お盆に帰省した地区出身者と故郷で生活する者との交流を目的にそれぞれで1日ずつ行われ、各自治会ともに毎年150名の参加者があり交流を深めている。この取組が、都市部へ転出した人たちにとって、帰省しやすい環境づくりに役立っている。

（執筆者 農林水産省農村振興局企画部農村政策課農村整備企画係長 都築孝彦）

内閣総理大臣賞受賞

出品財 むらづくり活動

受賞者 共栄地区を良くする会

住所 和歌山県日高郡印南町

受賞者のことば 共栄地区を良くする会 代表 森本 浩史

理想郷づくりを目指して取り組んできた「一村一心の村づくり」が30年のときを刻み、親から子供へバトンタッチされ、夢が現実のものとなりつつある状況の中で、内閣総理大臣賞を受賞できましたことは、地区民にとりましてはこの上もない喜びでありますし、これからの村づくりに大きな自信と勇気を与えてくれました。今、地区民一人一人がこの喜びを噛み締めているところです。長い間、ご指導・ご支援くださいました関係各位に心から感謝とお礼を申し上げます。

30年前の共栄地区は、主幹品目の価格低迷による農家経営の圧迫、地域の人が憩える集会所等の生活環境面の未整備、圃場や農道、水路等の生産基盤の未整備、農家生活での将来への不安など一人一人の力では到底解決のできない大きな課題をいくつも抱えていましたが、「一村一心」を合言葉にして地区民が30年の長きにわたりこつこつと課題解決に取り組んできてくれたおかげで、当初の目標であった「生活をしていくうえでの経済的な豊かさ」、「住む環境の快適さ、生産現場の基盤整備」、「地区に住む人々の豊かな心情」が満たされつつある現状を思うとき、心をひとつにして協働することの大切さ、根気よくこつこつと積み上げていくことの大切さを学ん

受賞者のことば

できました。

みんなで積み上げてきたこの歴史と栄えある受賞を心の糧にして、「れんげ祭り」や「花の里産品所」活動による都市との交流や地域産物の販売、環境保全型農業の推進による農業振興、地域の人たちの心の交流を図る催しなどを通して「人も自然も明るく豊かな郷」を目指して新たな出発を決意しています。

幸いにして、若い後継者が育ってきています。私たちの手で次の世代にバトンタッチしていきます。これからもご指導、ご支援くださいますようお願い申し上げます。

地域の沿革と概要

印南町は紀伊半島西海岸のほぼ中央部に位置し、町土の約72%が森林でその町域は海岸部から北東方向の山間部に向かい約20kmに渡り広がっている。年平均気温16.8℃、年間降雨量1,800mmと温暖多雨地帯であり、沿岸部は黒潮の影響を受け年間を通じてほとんど降霜は見られない。このような条件下で昔から、漁業、農業が盛んであり、特に農業は沿岸、中山間、山間とそれぞれの地域にあった農業を展開しており、印南町は第1次産業の町として発展してきた。

第1図 位置図



幹線道路として国道42号線が沿岸部を南北に、425号線が山間部を東西に走っており、平成16年には阪和自動車道が「みなべ」まで開通し、印南インターから大阪経済圏まで車で約1時間半の恵まれた条件となった。

また観光では熊野古道の要衝といわれ、五体王子と呼ばれる切部王子跡等、歴史的、文化的遺産などが今日に受け継がれている。

むらづくりの概要

1. 地区の特色

共栄地区は、印南町の中心部から約5km、車で約10分の距離にあり、切目川の上流約2kmの左岸、右岸の古屋と宮ノ前の2区からなる中山間部に位置する地域である。切目川沿いに施設や野菜畑、水田が広がり、山腹を利用しての果樹園も随所に見られる。

総戸数は76戸で、10年間での変動は町営住宅等の建設による8戸の増加を見るだけである。農家戸数もほぼ横ばいで推移しており、就業者の高齢化や後継者不足等様々な問題が潜在化しているものの、専業農家率は30%以上あり町内では有数の農業地域である。

2. むらづくりの基本的特徴

(1) むらづくりの動機、背景

地域の活性化は「ひとづくり」をいかに進めるかにつきる。ここに「ひとづくり」に活動の柱を置き、「地域の発展は地域住民の主体性なくしてはなしえない」との信念のもとに取り組んだ組織がある。地域の意向を十分にくみ取り、自らの手で自分達のむらの未来を切り開いていく。時には行政を利用しながらも自分達のことは自分達で考え、地域の合意形成のもと決断し実行する組織が「共栄地区を良くする会」である。

ア 「営農研究会」の発足

昭和30年代、共栄地区では主幹作目として夏みかんが導入され、地域の農業経営を支えてきた。しかしながら嗜好の変化とともに夏みかん価格が低迷し、農家

第1表 農林水産業の概要

		平成2年	平成7年	平成12年	最 近 年		備 考		
					平成17年	対12年比		構成比	
人口等	総 人 口	263人	272人	253人	249人	95	農業後継者確保率 75.6 % 認定農業者数 (うち法人) 3人 (うち法人0) 基幹的農業従事者数 男子42人 女子37人		
	総農家世帯員数 (※販売農家世帯員数)	※208人	※205人	※204人	※171人	82		69	
	農 業 就 業 人 口	120人	107人	98人	84人	70		34	
世帯数	基幹的農業従事者数	93人	89人	85人	79人	85	32	新規就農者 (最近5年計) 新規学卒就農者 2人 離職就農者 (39歳以下) 2人 離職就農者 (40歳以上) 1人 新規参入 0人	
	総 世 帯 数	65戸	69戸	70戸	75戸	115	65		
	農 家 数	51戸	52戸	51戸	49戸	96	35		
販売農家数	非 農 家 数	14戸	17戸	19戸	26戸	186	94	※人口等、世帯数、 販売農家数等は、共 栄地区の数字を示す。 戸当たり平均耕作規模 1.15ha	
	販 売 農 家 数	51戸	49戸	46戸	48戸	94	50		
	専業別	専 業	27戸	19戸	15戸	24戸	89		50
		I 兼	9戸	16戸	17戸	6戸	67		12
		II 兼	15戸	14戸	14戸	18戸	120		38
	主副別	主 業	-	29戸	26戸	21戸	-		44
		準 主 業	-	4戸	5戸	5戸	-		10
	規模別	副 業 的	-	16戸	15戸	22戸	-		46
		0.5ha未満	8戸	5戸	4戸	8戸	100		17
		0.5～1ha未満	16戸	18戸	13戸	20戸	125		42
1～2ha未満		26戸	24戸	27戸	18戸	69	37		
耕地面積等	2ha以上	1戸	2戸	2戸	2戸	200	4		
	耕 地	50ha	51ha	50ha	49ha	98	57	地区面積 266.7ha 耕地率 18% 林野率 44% ほ場整備率 田 34.5 % 畑 - % 利用権設定率 - % ※耕地面積等は、共 栄地区の数字を示す。	
		田	36ha	32ha	28ha	28ha	78		
	内 訳	普 通 畑	4ha	5ha	6ha	5ha	125		10
		樹 園 地	10ha	14ha	16ha	16ha	160		33
	牧 草 地	-	-	-	-	-	-		-
採 草 牧 草 地	-	-	-	-	-	-	-		
作付面積等	作 放 棄 地	-	-	-	-	-	-		
	サヤエンドウ	282ha	260ha	205ha	142ha	50	14		
	トマト (ミニトマトを含む)	8ha	7ha	14ha	21ha	263	2		
	ウ メ	90ha	129ha	171ha	218ha	242	21		
	ス タ ー チ ス	-	7ha	14ha	14ha	-	1		
カ ス ミ ソ ウ	-	10ha	13ha	11ha	-	1			
サヤエンドウ	900百万	1,905百	1,482百	990百	52	22	主な経営類型 野菜 (サヤエンドウ) + 果樹 施設花き + 果樹 ※作付面積等は、印南町の 数字を示す。また平成2、 7、12、16年の数を示す。 平成16年耕地面積1,030ha		
農業産出額	トマト (ミニトマトを含む)	190百万	157百	280百万	640百万	337	15	戸当たり農業産出額 2,028千円 ※農業産出額は、印南町の 数字を示す。また平成2、 7、12、16年の数字を示す。 平成16年農業産出額 4,410百万円	
	ウ メ	480百万	756百	964百万	620百万	129	14		
	ス タ ー チ ス	160百万	301百	395百万	470百万	294	11		
	カ ス ミ ソ ウ	260百万	274百	283百万	260百万	100	6		

の経営を圧迫するに至った。有望な代替え作物（主幹作物）が見つからないまま、多くの住民が農業に対して大きな危機感を抱き始めた。また数年に1度の割合で共栄地区を襲う切目川の氾濫は、農家の中にあきらめにもた虚脱感を地域の中に醸し出していた。加えて河川にまつわる騒動で川を挟んだ二つの集落では争いが絶えなかった。このような地域全体を覆い包むがごとく暗澹たる想いと危機感の中で、逆に何とかしなければという強い思いが芽生えはじめ、地区の人達を集結させ、思いをひとつにしていった。そうした中で現況を打破しようと昭和41年、「共栄地区を良くする会」の前身「営農研究会」が結成され、この「営農研究会」を中心に農業経営の安定に向け活動が開始された。

イ 「共栄地区を良くする会」の設立

「営農研究会」の取組が10年を経過し、農業経営の安定化が軌道に乗り始めた頃、共栄地区民がもっと仲良く語り合い、健康で心豊かな生活をおくれる環境をつくり、後継者が安心して農業に従事できるような基盤づくりをしたいとの思いが募り始めた。そして、地区全体の生活現場の環境整備と農業の基盤整備が必要との共通認識が生まれ、昭和51年、共に考え行動するむらづくり組織「共栄地区を良くする会」を立ち上げるに至った。

そして「地域社会のひとりひとりには、それぞれの持ち場がある。その持ち場を各自全員が自覚し、前向きな姿勢で取り組んでいけば人の和も、生活環境も、生産基盤も、後継者育成もすべて解決し、明るく楽しい豊かな地域社会へと発展していく」との考えから、構成員は農家・非農家を問わず共栄地区に居住する老若男女すべてが参画するような形をとった。そして、全員が栄え、全員が幸せになることを願い、誰もが理解しやすい名前との考えから会の名称を「共栄地区を良くする会」（以下略して「良くする会」という）とした。そして、『「全員で話し合う」「全員で計画を立てる」「全員で実行する」「全員で喜び幸せになる」共栄地区』をめざして次の4つの目標を立てた。

- ・地区民のコミュニケーションの場をより多くもち、心と心がひとつに解け合える心豊かな人間関係を作ること。
- ・農業所得の向上、安定を図ること。

第2表 むらづくりに関する年表

年次	生産面	生活面
昭和41年 50年代	<ul style="list-style-type: none"> ・共栄営農研究会の発足 ・共栄地区を良くする会の結成 (51年) ・経営実態の把握と分析と生活 ・営農設計の樹立 ・生産組織づくり ・水田転作の有利品目の検討 ・土づくりの推進 ・実証展示圃の設置と優良品目の推進 ・米作コンクールの開催 ・「共栄生産者大会」の開催 ・施設栽培の導入推進 ・圃場整備の実施 	<ul style="list-style-type: none"> (昭和23年生活改善友の会の発足) ・家計簿記帳グループの誕生 ・地区点検の実施 ・ガードレール、カーブミラー、防犯灯のブロックによる焼却炉の設置推進 ・納屋コンクールの実施 ・冠婚葬祭の改善 ・農産加工の共同加工始まる ・農作業環境の改善 ・省力機具アワード展の開催 ・「共栄くらしの祭」の開催 ・「共栄運動会」の開催 ・「ふるさと賛歌」の誕生 ・演芸大会の開催
60年代 (60年) (61年) (62年)	<ul style="list-style-type: none"> ・共栄農面道路の建設 ・水田裏作としてブロックリーの新品種検討と導入推進 ・性フェロモン試験圃設置等環境にやさしい農業を開始 ・日本農業賞奨励賞受賞(集団の部) ・家の光協会感謝状家計簿グループ 	<ul style="list-style-type: none"> ・共栄橋の完成 ・廃ビニールの適正処理 ・共有祭壇の購入と祭壇方式による告別式の実施 ・ゲートボール大会始まる ・機関誌「かけはし」の発行開始
平成元年～	<ul style="list-style-type: none"> ・共栄シンボルマークの決定 ・紫陽花の定植 ・コスモス街道、菜の花畑のオープン等「花の里共栄」の発信開始 	<ul style="list-style-type: none"> ・無人販売所の開設 ・共栄橋の完成 ・コンポストの普及による堆肥づくり等クリーン大作戦開始
平成5年	<ul style="list-style-type: none"> ・花の里部の設置 ・農蚕園芸局長賞(生産部会) (水田農業への取組について) 	
6年	<ul style="list-style-type: none"> ・産品所への取組開始 	<ul style="list-style-type: none"> ・河川愛護活動知事感謝状受賞
7年	<ul style="list-style-type: none"> ・第1回環境保全型農業コンクール大賞受賞 	<ul style="list-style-type: none"> ・生活改善部全員が応急手当員の資格取得
8年	<ul style="list-style-type: none"> ・れんげ祭の開始 	<ul style="list-style-type: none"> ・食の祭典への参画開始
10年		<ul style="list-style-type: none"> ・手作り憩いの家の完成
11年	<ul style="list-style-type: none"> ・花の里販売所の完成 	
13年	<ul style="list-style-type: none"> ・紫陽花等の花の定植開始 ・黒潮フルーツライン事業による圃場整備の実施 	
16年	<ul style="list-style-type: none"> ・農地区画整理 景観作目としてソバの試作 	
17年	<ul style="list-style-type: none"> ・鳥獣害防止の共同防護柵設置 	
18年		<ul style="list-style-type: none"> ・農業集落排水事業の実施

- ・生活の無駄をなくし、合理的な生活をするための生活設計を図ること。
- ・環境整備をして住みよい地域社会にすること。

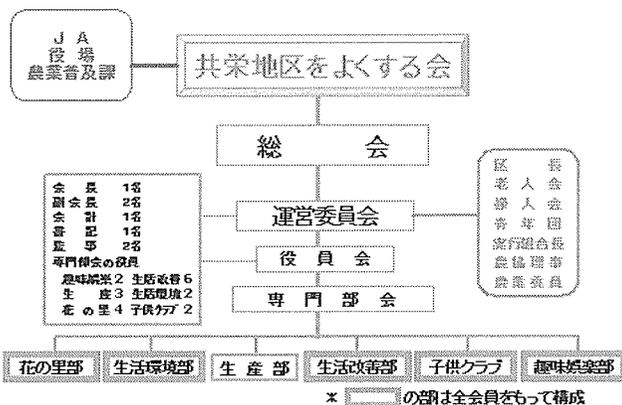
これら4つの目標に向かい、心豊かなむらづくりをめざして、その活動は当初より地域住民の主体性のもとに活動を展開している。そしてその考えは現在に至るまで地域の中で脈々と受け継がれている。

(2) むらづくりの推進体制

ア 老若男女総意のもとで

昭和55年、組織を部会制に改組し、各目標毎にそれぞれの専門部会を設置した。また運営委員会を設置し、会運営の潤滑化とより充実した活動をめざした。運営委員会は各団体や専門部会の合意形成を図る上での協議機関

第2図 組織図



であり、総会について「良くする会」の意志決定機関で年間約15回の話し合いをもっており、むらづくりに関する提案や提唱を行っている。また「良くする会」が発足するまでは、各団体（営農研究会、生活改善友の会、老人会等）がそれぞれの立場で活動を展開していたが、発足後は「良くする会」が中心となり、活動方向を明確にし合意形成を図りながら活動を展開している。

また「良くする会」は発足当時より、印南町生活・営農研究グループ連絡協議会に加入し、町内のグループとの交流はもとより県内の多くのグループとの交流を積極的に行っている。

イ 地域住民の主体性による独自のむらづくり

「良くする会」は、当初より自主的な活動を目指しているため活動費は会費のみで充当されている。行政からの助成金は唯一平成8年に取組を開始した「れんげ祭」だけである。「れんげ祭」においても7年間は自分達の会費や事業収入だけで運営していたが、町の交流イベントの一環として組み込まれる様になった平成15年より町から助成を受けている。しかしながら企画・立案・運営等すべてに至るまで共栄地区全員参加のもとで行われている形は当初より変わらない。

むらづくりの特色と優秀性

1. むらづくりの性格

(1) 老若男女全員が参加するむらづくり

共栄地区のむらづくりの大きな特徴は、当初より共栄地区に居住する農家・非農家を問わず老若男女すべてが構成員として参画し、全員の合意のもと活動を展開していることにある。各世代が自信を持ちそれぞれの役割を担っている。

また地域の活性化は地域住民の主体性のもとにあるとの信念から、当初から自主的なむらづくりを展開している。

(2) 時流に合った活動展開 一都市住民と共生するふるさとづくり

今何が必要なのか、何が求められているのかを分析し、目標設定も活動内容も時流に応じたものになっている。例えば 地域内に向けられていた活動を大きく転換、れんげ祭の開催や産品販売所の開設など交流活動を積極的に推進し、内から外へと視野を広げたむらづくりへと転換している。都市住民との交流は集落の景観や地域の伝統料理、また郷土色豊かな昔の遊びを見直すこと等にもつながり、女性や高齢者のさらなる意欲の醸成へとつながっている。また産品所運営は「花の里共栄」の情報発信の拠点と同時に地域農業の活性化につながり、特に女性の生産意欲の高まりへとつながっている。長年に渡る活動がマンネリ化せず、さらなる段階へとステップアップしているのは、このような時流にあったむらづくりを展開していることが大きい。

(3) 町をリードするむらづくり

環境保全型農業を町内へ普及させ、またブロッコリーやエンドウ類を町内の基幹作物として普及させた功績は大きい。加えて基盤整備等においても町内のモデル地区となり、先駆的地域として町をリードしている。

さらに共栄地区から発信した住民総意のもとに行う共栄式むらづくりが普及し、ともするとハード面に偏りがちだった地域活動を是正し、老若男女に優しい地域活動が日高管内に普及している。

(4) 後継者が残る地区民に優しい住んでみたい共栄づくり

周辺地区では過疎化や高齢化が進み地域の活力が低下する中で、共栄地区では30年来変わることなく活動が続いている。これらは「良くなる会」が後継者育成に力を入れ、常に未来を見据えた中で女性や子供、高齢者の意見を尊重し、むらづくり活動に反映させていることが大きい。老若男女が夢を語り、実現できる組織体制は、その夢を叶えるための地域全体の理解と協力を溢れている。

「良くなる会」の活動に積極的に取り組んできた地区民の子供達は親達の強い願いと想いを受け継ぎ、現在会活動の中心的役割を担っている。

「むらづくりは人づくり、人づくりは心おこし」である。そして大切なのはむらおこし活動を通して、ひとりひとりが自分のふるさとに誇りを持つことでもある。「一村一心をめざして」取り組んできた活動は、2世代にわたり受け継がれ、より一層充実し、さらなる発展へとつながることが期待されている。

2. 農業生産面における特徴

(1) 苦難の時代

昭和30年代、共栄地区では夏みかんを主幹作物として、水稲、露地ウスイエンドウを組み合わせた複合経営が行われていた。しかしながら、消費者の嗜好の変化とともに夏みかん価格が低迷し、有望な代替作物が見つからないまま農業経営を圧迫するに至った。加えて水田も農道や水路の整備が遅れており、生産効率の向上が見込めない状況だった。このような状況を打破しようと有志が集い昭和41年「営農研究会」を立ち上げた。そして活動の目標を年間所得7桁に置き、栽培

技術の向上と営農類型の確立を図るべく活動を開始した。

(2) 農業経営の安定化 —活力ある産地づくりは全員の手で—

まず取り組んだのは、水稻裏作の新品目と水田転作の有利品目の検討である。先進地調査等を積極的に行い、裏作の新品目としてレタス、ブロッコリーの導入に取り組んだ。「営農研究会」が中心となり、現地技術組み立て実証圃の設置や栽培技術の講習会を重ね、技術の高位平準化を図った。また水稻の減反施策を活用して水田転作物としてスイカ、エンドウ類（オランダ、キヌサヤ）の産地化をめざした。このような活動の中でエンドウ類の連作障害を回避するため、太陽熱処理による土壌消毒技術の導入・普及に努め、エンドウの収量安定と規模拡大に成功した。

共栄地区全員の努力の中で、新品目の導入、農業技術の開発及び高位平準化が進み農業経営の新たな主幹作物として、スイカ、エンドウ類、ブロッコリーの栽培が確立された。またそれらの産地化及び生産量の安定化に向けた努力が実る中で、農業経営の安定化が図られるようになった。

昭和60年には専門部の中に新たにウメ部会を設置し、ウメ栽培を推進、現在では経営の中心をなしている。

また若い世代を中心にミニトマト栽培の導入が進み、「優糖星」としてブランドをなし、市場で高い評価を得ている。



写真2 ミニトマト栽培

(3) 次代につなげ —後継者が安心して残れる農業経営—

「営農研究会」の取組が10年を経過し、農業経営の安定化が軌道に乗り始めた頃、「良くする会」が発足、より豊かな生活をめざし、農業所得の向上や農業経営の安定化をめざした。

新品目導入のための実証展示圃の設置、市場調査、栽培技術の発表会、優良園

の表彰等共栄地区民がともに話し合い、互いに研鑽し、切磋琢磨して技術の向上や産地化に取り組んだ。

その結果、ビニールハウスの導入によるエンドウ類の長期安定出荷は農業所得の向上、安定化に大きく貢献した。平成に入ると農協共栄集荷場だけで年間販売金額も2億円以上となり、一戸当たり600万～700万円の販売をあげるようになった。その後輸入農産物の増加と景気の低迷で所得は期待したほどの伸びは示さなくなってきたものの、水田裏作として導入したブロッコリーは町内へ普及し印南町の特産物となり、エンドウ類に至っては印南町の基幹品目となった。こうした活動が評価され、昭和60年日本農業賞集団の部で奨励賞を、平成5年には水田農業への取組で農蚕園芸局長賞を受賞している。

(4) 環境と人にやさしい農業をめざして

昭和60年後半、印南町内では特産物のエンドウ類、スイカ、カスミ草、カーネーション等にシロイチモジヨトウの発生被害が確認されるようになった。シロイチモジヨトウは、生態的特性から農薬による防除が非常に困難で深刻な問題となった。このような中、共栄地区ではいち早くJAや県関係機関と連携をとり、性フェロモン剤利用の交信攪乱法による防除法の検討を平成元年から試験的に実施した。その結果、確立された技術は瞬く間に町内へ普及、平成7年度には約500haで環境保全型農業が実施された。またこの技術は労力面で慣行の3割減、経費面で4割減のコストダウンにつながり、経営面においても大きな効果をもたらした。この取組が評価され、第1回環境保全型農業コンクールにおいて大賞を受賞している。

近年ではミニトマト栽培者を中心にエコファーマーの認定者が増加、黄色蛍光灯及び循環送風機による減農薬栽培の実践とともに環境と人にやさしい農業が定着している。

(5) 印南町の先駆的地域として

共栄地区では積極的に事業を導入、ハード面でも理想とするむらづくりに向け取り組んでいる。昭和59年には第2次農業構造改善事業で圃場整備を実施し、

平成2年には共栄農免道路と共栄橋が完成し、平成13年からは黒潮フルーツライン事業による圃場整備を実施した。雪駄履きでいける圃場、散歩してみたい生産現場、そんな次代に自慢して残せる経営をめざし、整備された農道や圃場周辺には、アジサイやコスモス、アジュガ等景観植物を植えた。また農業集落排水事業の実施や長年の懸案事項であった切目川の水害対策も上流の真妻地区に多目的治水ダムの建設工事が進められており、河川改修も下流域から順に改修が進められている。このような事業実施の背景には多額の地元負担や土地の提供が余儀なくされるが、「良くなる会」を中心に地元の総意を導き出し、いくつもの大事業実施に踏切り着実に成果を積み重ねている。こうした成果は農業立町印南の先駆的事例として町内へ普及し、種々の土地改良事業等へとつながり印南町農業の礎を築いた。

(6) 今後の取組

平成17年度から印南町では学校給食において共栄で作られた「れんげ米」等地域産米が供されている。今後はこのような活動をさらに助長し、産品所を核として地域に新鮮で安心できる食材をより一層提供していく。また、地域農業・地域活動の担い手として団塊世代の参入を推進する体制づくりを図っていく計画である。

3. 生活・環境整備面における特徴

(1) 歩くことから始めたむらづくり

志高く結成した「良くなる会」ではあったが、当初は手探り状態の会活動であった。話し合いは夜更けまで続き、早くも12時、夜中の1時2時になることもあった。そのような中、まず取り組んだのが「地域を知ることから始めよう」ということであった。会員で地域をくまなく歩いた地区点検の結果は顕著なものであった。それまでは不便だと思いつつも妥協してきた様々な地域の問題点が浮き彫りになった。ガードレール、カーブミラー、防犯灯等地域には足りないものが山積していた。「良くなる会」は地図にこれらをすべて落としていき、地区住民の合意形成のもとそれら問題点をひとつずつ解消していった。昭和55年と58年の生

活環境面についてのアンケート結果によると、55年には不備な点が80%と答えていた人達が58年には34%へと激減している。まさに「良くする会」の地道な活動が実った成果である。また急激に増えつつあった施設栽培による廃ビニール処理の問題も取り上げ、地区をあげての回収は現在も続いている。

(2) 一村一心をめざして

昭和50年代後半から平成の始めにかけて「良くする会」では一村一心をめざし、地域連帯感の醸成を目的に度重なる共栄地区あげてのイベントを開催した。農協の集荷所で開催した「共栄くらしのまつり」では子供から高齢者まで300点にも及ぶ作品が所狭しと展示され、入賞した人達が良くする会会長より表彰された。「共栄演芸大会」では寸劇やカラオケ等で賑わい、河川敷や稲刈り後の水田を利用しての「共栄運動会」ではゲームや競技に老若男女が興じ、生活改善部の心を込めた昼食に舌鼓をうった。保育園児から70歳まで75名が参加したマラソン大会では、コスモス揺れる川沿いの道を語らいながら走り、ふるさとの自然を満喫した。オリジナルソング「ふるさと賛歌」もつくられ、この時期は一村一心に向かってむらづくりへの熱い胎動が聞こえてくるような時代であった。

平成2年からは老若男女が楽しめるようにとの考えから「三世代交流ゲートボール大会」が毎年夏に開催され、多くのチームが参加し暑い日差しの中、地域中に笑い声が響き渡っている。

(3) 心の橋「共栄橋」の完成と機関誌の発行にかけた地区民の願い

平成2年の「共栄橋」の完成は「良くする会」の活動の大きな成果のひとつでもある。完成以前は古屋集落と宮ノ前集落を結ぶのは、遠回りの古く狭い橋だけであった。「良くする会」誕生後話し合いの場が頻繁にもたれ、堤防をせめぎ合った二集落のわだかまりが消えつつあったものの、かつてのしこりが川の幅以上の距離感をもたらし、見えない心の壁を築いていたが、物心両面からその垣根を取り払おうと「良くする会」では積極的に行政へ働きかけ、橋の建設を要望した。そして「共栄橋」の完成は2つの集落の距離を縮めたという利便性だけでなく、心の垣根を取り払い心の距離をも縮めた。

また、古屋集落と宮ノ前集落をつなぐ共栄橋の建設が始まった昭和62年に「良くする会」の機関誌「かけはし」の第1号が発行された。橋の建設に幾多の想いを馳せ、橋が2つの集落をつなぐ夢のかけはしになればとの想いも込め、機関誌名も「かけはし」と名付けられた。現在は通算54号となる「かけはし」は今も2つの集落をつなぐ心の情報誌となっている。

(4) 話し合いの拠点づくりも手作りで

発足当時の共栄地区には老朽化した小さな集会所があるだけであった。地区民全員で話し合える場所がほしいと「良くする会」では土地を提供、行政へ働きかけ、昭和62年に話し合いの拠点として宮ノ前公民館が建設された。

また平成10年には行政の力を借りることなく資金調達から設計・施工に至るまですべて手作りによる「いこいの館」を完成させ、その名のごとく地区民の憩いの場となっている。

(5) 女性がリードするむらづくり

集落毎に生活改善友の会が結成されたのは昭和23年にさかのぼる。「良くする会」ができるまでは、各集落単位で活動をしていたが、会発足後は共栄地区生活改善部としてまとめ活動を展開している。

家庭菜園の充実や加工研究、郷土料理の伝承等に始まり、57年からは金山寺味噌の仕込みを共同ではじめ現在も続けている。生活改善部の中で母から子へ姑から嫁へと伝えられたふるさとの味は数知れない。また老人会のおもてなしちらし寿司づくりやゲートボール大会のカレーづくり等も行っている。現在ではそれらに加え、れんげ祭や豆マラソン等積極的に外に目を向けた活動を展開している。

またメンバーの中から有志により家計簿記帳グループが誕生した。食費の記帳から始まり57年には本格的に記帳を始めた。記帳により交際費が全国平均より遙かに高いことが判明、交際費の節約に自家生産物を活用することを「良くする会」を通して共栄地区へ提案し、2年後には全国平均を下回る効果を上げた。また派手なお見舞いや葬儀のお返しにも着目し廃止を提案した。加えて冠婚葬祭の簡素化にも積極的に取組、61年には共有祭壇を購入した。このような活動が評価され

家の光協会から感謝状が贈られている。

また余剰農産物の効果的な利用法はないかと自家生産物の加工研究はもとより、平成元年以降「花の里産品販売所」建設への布石ともなった無人販売所を設置した。無人販売所の売り上げはすべて女性の現金収入となり、女性達の大きな楽しみのひとつとなった。またそれは当時ではまだ少なかった女性名義の通帳作成へとつながっている。



写真3 郷土料理の伝承

(6) 内から外へ活動を大きく変換 — 「花の里共栄」を発信—

共栄地区を良くしようと始まった活動は年を経る毎にその内容を充実させていったが、平成5年その活動方向が大きく変貌を遂げた。多くの人に共栄の良さを知ってもらいたいとの想いが募ってきた。それを機に、ほとんど内に向いていた活動を外に向けても積極的に発信する活動へと変化させていった。地域のイメージづくりからそれは始まり、折しも後継者を中心に施設の花栽培が増加していく時期とも重なり、共栄を「花の里」にしようと意見がまとまった。そして「花の里部」を新たに設置し、集落を花いっぱいにすることから取り組んだ。切目川沿いの堤防を利用したコスモス街道、3haの菜の花畑のオープン等それらは地域の人達や訪れる人達を楽しませている。

同時に新鮮・安全・安心のブランド産物づくりと地産・地消をめざし、花の里販売所を会員手作りで設置した。販売所運営は平成10年から本格化し、平成11年には県の補助事業を利用、「良くする会」が出資し、花の里販売所建設に至った。売り上げは右上がりに順調な伸びをみせ、現在年間2000万円程の販売実績となっている。

(7) れんげ祭 — 高齢者の知恵や技術が活かされる—

「良くする会」が総力を挙げて取り組む「れんげ祭」は、平成8年から毎年4

月の第1日曜日に開催されている。稲刈り後の水田にれんげを播種し、れんげ畑を活用した様々なイベントを実施している。地域内連帯感の醸成を第一目的に都市住民との交流による地域振興や特産品のPR活動等を通しての積極的な農業振興をめざしている。



写真4 れんげ祭

杵と臼による餅つき体験、餅まきに始まり、れんげ摘み、アマゴ釣り、地域特産品のウスイエンドウの皮むき競争、高齢者がこころとばかりに張り切る竹細工、わら細工等手作り体験、子供達を中心となって運営する宝さがし等、毎年内容に趣向を凝らした地域あげての温かいもてなしは、多くの人達を共栄へと引き寄せている。農村の良さと人の温かさを満喫した人達はクチコミで年々その数を増し、去年は約8,000人が共栄を訪れ遠くは京阪神に及んでいる。参加者は全員が共栄地区の人達との交流を楽しみ童心に帰り、それはアンケート結果にも顕著に表れている。

このような交流活動がきっかけとなり、平成15年からは大阪外語大学の学生達がゼミで共栄地区を訪れ学生達との交流も始まっている。

(8) 明日を拓くひとづくり

人に勝る財産はない。共栄の明日を担う後継者育成こそ「良くなる会」の最大の命題であるとの考えのもと「明日を拓く人づくり」を目標に、後継者育成部会を立ち上げ、交流会の開催等による花嫁対策に始まり、子供達対象の農業講座等様々な取組を行ってきた。また、子供達の農業に対する思いや親の背中をみて感じたこと等純粋な気持ちを綴った冊子等

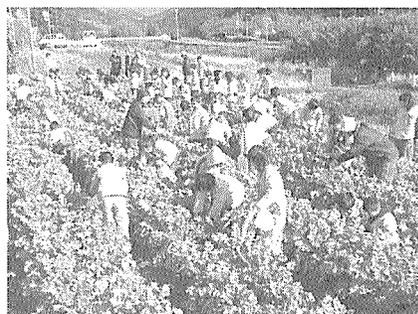


写真5 食育活動

も作成している。こうした活動からは、子供達の成長を地域全体で見守ろう、育てようという共栄地区の強い意志が読み取れる。平成15年からは子供達にも理解しやすい名前にと「子供クラブ」に名称変更し、その取組も小・中学生を対象とした食育等に重点を置いた活動内容に変更している。後継者不足に悩む地域が多い中で、この共栄地区では地域農業の担い手として、また地域活動の核となり活躍する人材にこと欠かないのは、こうした活動の成果と言える。

第3表 年間行事一覧

むらづくり組織等の名称	4月	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3
共栄地区を良くする会	総会 れんげ祭 反省会 報告会		食品表示 研修会		猪防護柵 共同設置	れんげ播 種 ゲートボ ール大会		食祭への 参画			れんげ祭 準備 町味交換 会へ参画	れんげ祭 準備
運営委員会	総会打ち 合わせ等	事業打ち 合わせ	研修会打 ち合わせ		事業打ち 合わせ	食祭打ち 合わせ等	食祭打合 せ等			れんげ祭打 ち合わせ	れんげ祭 準備	れんげ祭 準備
役員会 (年間約20回)	←	かけはし の発行			かけはし の発行					かけはし の発行		→
花の里部	販売所選 営計画	フラワーア レンジ講習		コスモス 播種	販売所選 営検討		菜種播種	販売所選 営検討		研修うち 合わせ	県外研修 準備 (内子町)	れんげ祭 準備
生活環境部	切目川の魚 と遊ぼう		堤防の草 刈り	廃びニ回 収	笹拾と河 川の清掃					れんげ祭打 ち合わせ	河川清掃 (淨苑き)	れんげ祭 準備
生産部	キュウリ 栽培講習	水稲直播 き検討	稲の品種 比較試験	廃びニ回 収と太陽 熱処理	猪防護柵 と根こん ぶ対策	栽培研修	栽培研修 米試食会	栽培研修 (整枝・ 剪定)	現地検討 会	剪定講習 会	れんげ祭打 ち合わせ	れんげ祭 準備
生活改善部	花の里弁 当づくり			梅・野菜 等農産加 工	金山寺味 噌づくり 笹拾い	ゲートボ ール昼食 づくり		食祭及び 豆マラソ ンの松茸	防火訓練 会	食育講演 会	れんげ祭打 ち合わせ	れんげ祭 準備
子供クラブ	ゲーム等 準備				笹拾と河 川の清掃			ご飯づく り等	クリスマ ス会		町味交換 会	お別れ遠 足
趣味倶楽部	釣り大会 等準備			釣り大会	わら細工 講習		釣り大会		ゴルフ大 会		れんげ祭打 ち合わせ	れんげ祭 準備
老人会	昔の遊び 講習	菊づくり					菊花展				れんげ祭打 ち合わせ	れんげ祭 準備
婦人会	ゴキブリ 困子	毎月公民 館の清掃						ゴキブリ 困子				
青年団(4日クラブ)	小学校体験農園(サツマイモ大根)指導											

(執筆者 農林水産省農村振興局企画部農村政策課農村整備企画係長 都築孝彦)

日本農林漁業振興会会長賞受賞

出品財 むらづくり活動

受賞者 中村集落

住 所 秋田県横手市

受賞者のことば

中村集落 代表 鈴木 清司

30年ほど前に地域に芽生えた花づくりと、先人から受け継いだ集落の固い結束を、守り育てあげてきたわたしたちの活動が、このたび高い評価をいただいたことに、感謝の気持ちで一杯です。

わたしたちは、集落活動を、「村方」という昔から受け継いできたやり方で行ってきました。村方は、「むら」という集合体をいかにうまく、円滑に維持・展開していくかのみを考える独特の立場にあり、何か活動することが主目的でもない、意思決定・調停の仕組みです。各家々の事情を考慮し、負担金にさじ加減を加えるなど、柔らかく、情感のあるこのしきたりと、「堰普請」などで培った共同・助けあいの精神が活動の基盤であり、これからも受け継いでいきたい大切な財産だと思います。

花づくりの仲間を増やし、生産者間のコミュニケーションも豊かにする「ブラザー制度」は、私たちの集落を中心として始まり、産地づくりのモデルとして、広く他地域にまで普及しています。これからも、地域の花き生産のリーダーを育て、全国一の産地を目指していきたいと思っています。

農業が、経営安定対策を中心とした大きな構造改革の流れの中にある中で、わたしたちの地域でも、将来を見据えた新しい仕組みを進めなければ

受賞者のことば

ならない時期にさしかかっているかもしれません。柔らかに集落の活動を束ねる村方の仕組みとお互いを助けあう精神を継承し、集落の皆がそれぞれの役割を分担するわたしたちの活動をもってすれば、新しい時代にふさわしいむらづくりが実現できるものと信じています。

これからも、「結い」の精神を忘れることなく、人と人の結びつきを大切にしながら、むらづくりに努力してまいりたいと思っています。

地域の沿革と概要

1. 地域の沿革と概要

(1) 横手市の立地条件

横手市は、旧横手市と旧十字町他6町が、平成17年10月に合併して生まれた新しい市である。秋田県の南部に位置し、人口は約10万4千人（約32,000世帯）で県内第2位、総土地面積は69,000haで県土の約12%となっている。一級河川雄物川やその支流の横手川、成瀬川、皆瀬川の流域に広大で肥沃な耕地（約18,000ha）がひらけ、土地利用型農業には恵まれた条件を有している。冬期間の積雪寒冷な気候が農業振興を図る上で大きな制約となっているが、夏期は梅雨が短く、比較的冷涼な気候であることから、野菜・花きの高品質生産のためには好適な条件となっている。また、水稻の生育期間中の気温が十分確保されるとともに一日の気温差も大きく、良食味米の生産に適しているなど、県内有数の農業地帯である。

第1図 位置図



(2) 横手市の農業の特徴

秋田県全体における横手市の農業に関するシェアは、農家数15.2%（約11,000戸）、販売農家数15.6%（約9,400戸）、農家人口15.6%（約41,000人）、農業就業人口15.6%（約14,000人）、農業産出額15%（約280億円）となっている。横手市の農業の特徴は、農業産出額に占める米以外の部門比率が高いこと（約51%）があげられる。果樹の栽培面積とりんごの収穫量が秋田県のほぼ半分を占め、花きは、きく類を中心とした栽培が盛んに行われ、農業産出額は県内シェアで約25%の約7億円となっている。8～9月期のきく出荷が中心であるものの、施設栽培のらんやトルコギキョウなどの洋花の拡大により通年出荷体制が整いつつあり、県内のトップ産地として順調に成長している。中村集落が所在する旧十文字町地区は、農家数約1,400戸（市内シェア12.7%）、農家人口約5,500人（同13.4%）となっている。きくを主力とした花き栽培やおうとうを始めとした果樹栽培などの施設園芸が盛んに行われており、複合経営推進のモデル的な地域である。

むらづくりの概要

1. 地区の特色

(1) 中村集落の沿革

中村集落は、横手市の南部、横手盆地南東部の旧十文字町地区に位置している。本集落は、約350年前の1651年（慶安4年）に開かれ、秋田藩（佐竹氏）の新田開発により様々な地域から人々が集まり谷地新田村が形成されたことに始まる（『雪の出羽路（いではじ）』菅江真澄 著）。谷地新田村の成立基盤となった谷地堰の建設（1716年（享保元年））は代替水源を確保したことで秋田藩から許可されたもので、建設は困難を極めたと伝えられている（『雄物川水系』秋田県土改編）。

また、本集落は泥炭地で土壌条件が悪い所が多いことから、長い間土壌改良に取り組、こうした歴史の中で、共に困難に立ち向かい、喜びを分かち合う「共同と助け合いの精神」が培われ、勤勉で祖先や自然の恵みに感謝する気風が築きあげられてきた。

戦前までの中村集落では、集落共有の河川敷にこうぞや桑を栽培して、和紙づ

くりや養蚕などを生業としてきたが、戦後の食糧増産の流れを受け、昭和30年頃に共有地50haを共同開田して個人に分割し、現在の集落の形が整った。その後、昭和40年頃までは個別経営による水稲単作を中心とした農業が営まれてきた。

現在、耕地面積が112ha、総世帯数が83戸の比較的大きな集落であり、57戸の農家数のうち販売農家数が50戸となっている。また、花き生産額が水稲生産

額を上回り、農家1戸あたりの農業産出額が440万円と、高収益複合経営が確立された地区である。

第1表 中村集落の概要

事項	内容	
地区の規模	集落	
農業地域類型区分	平地農業地域	
農家率		68.9%
	(内訳)	
	総世帯数	83戸
	農家数	57戸
販売農家数		50戸
	(内訳)	
	専業農家	15戸
	I兼農家	5戸
	II兼農家	30戸
主要作物	花き	(149百万円)
() 内産出額	水稲	(83百万円)
	すいか	(22百万円)
農用地の状況	耕地計	112ha
	(内訳)	
	田	105ha
	畑	7 ha
	耕地率	88.9%
	農家1戸当たり農用地面積	2.0ha

2. むらづくりの基本的特徴

(1) むらづくりの動機、背景

米の生産調整が始まった昭和45年頃、米以外の作目に活路を見出そうとする農家の動きがあり、花きの栽培の導入が始まった。また、昭和47年から50年にかけて、県営事業を活用してほ場整備(30a区画)を行い、排水も良くなったことで、転作作物としてすいかの導入も始まった。この基盤整備により稲作の大幅な省力化が図られ、これにより生じた労働力は、花きやすいかなどの複合部門を拡大させる基盤となった。

ほ場整備が完了した昭和50年、秋田県が推進していた集落農場化事業の指定集落に認定されたことを契機に、一層の稲作の省力化と花き・すいか部門の拡大による複合経営の推進に向けた話し合いが活発化し、青中年層の若い農家が中心となって進めていた、花き栽培をはじめとする、米に頼らない、新しい農業への取組を集落として支援したい、という声が集落内で高まっていった。

そこで、まず取り組んだのが、青中年層における集落活動の負担を軽減することであった。活発に行われていた集落活動は、青中年層による取組に支えられてきたが、年間8回(当時)におよぶ祭礼の開催や公共施設の管理などでは、そのつど青中年層が対応しており、生産活動の大きな負担となっていた。負担の軽減に向けて、集落では、脈々と受け継がれてきた集落の執行部的組織「村方議員会」の役割を強化するとともに、比較的時間に余裕がある高齢者が中心となって集落活動を取りしきる形に調整した。

また、村方議員会が集落内で活動する様々な組織を束ねることとし、快適な地域生活を維持していく上で欠かせない自主的な機能を中心的に強化した。

こうした村方議員会の役割強化を通じて、集落では、稲作中心から複合経営への進化を集落ぐるみで支援する気運が益々高まり、青中年層の若い農家が農業に専念し、活躍しやすい環境が整えられていくこととなった。

(2) むらづくりの推進体制

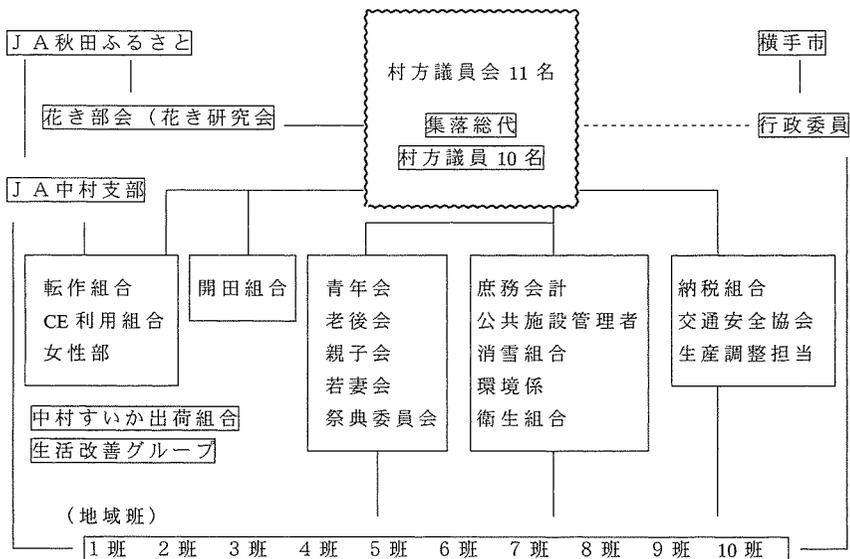
中村集落のむらづくりの中核を担っているのが執行部的組織の「村方議員会」である。「村方(むらかた)」とは、藩政期における村落の自治的機能を示す言葉と言われ、現在、周辺地域では使われていない。村方議員会は、困難を伴った集落の新田開発の歴史の中で、常に「力を合わせる」方法(共同、助け合い)が求められた状況にあって、特定の個人の支配ではなく、村民の総意による知恵者の集合で村の運営をリードしてきた機能・体制を継承しているものと言える。

村方議員会は10班ある地域班から1名ずつの選考委員を立て、任期2年の村方議員を11名選出し、議員の互選で「総代」を選出している。議員の年齢構成は60歳代7名(総代含む)、50歳代3名、40歳代1名となっている。議員は無報酬で、運営財源は各戸からの年会費(総額63万円程度)を当てている。議員会では全戸

参加の総会や定期的な会合のほか、必要に応じて集まり、集落内の様々な活動に関する意見の調整や意志決定、農業生産組織への助言、年9回の祭礼などの集落活動の企画立案、運営を行っている。また、老人クラブや親子会等の集落内の組織に対し、必要に応じて活動費の助成を行うなど、集落のコミュニケーションづくりにも重点を置き、村の活力の維持に努めている。

農業生産組織としては、かつての集落農場を受け継いだ全農家加入の転作組合があり、4年任期の役員が中心となって生産調整を円滑に進め、転作地への花き等の作付けを主導している。このほか、「花き部会」(JA組織、中村集落会員15名)、「中村すいか出荷組合(構成員15名)」、「カントリーエレベーター利用組合」(同13名)が組織され、それぞれが連携を密にしながら集落全体の生産振興に向けて、栽培技術の向上や農作業の効率化に取り組んでいる。また、共同開田時に組織された「開田組合」は、集落内の農道や用水路の管理を行っている。

第2図 中村集落組織体制図
(中村集落：総世帯数83戸(うち農家戸数57戸) 総人口321人)



※地域班：行政委員などを輪番で担当するための隣組の組織、1班あたり9戸前後で構成

※実線：強い結びつき、点線：連携体制

むらづくりの特色と優秀性

1. むらづくりの性格

(1) 「共同と助け合いの精神」を活力源としたむらづくり

中村集落では、人心と一人一人の創意工夫を「村方委員会」のもとに結集させ、村民一丸で数々の困難を克服し、村を存続・発展させてきた。この先人達が残した「共同と助け合いの精神」は確実に受け継がれ、時代の節目節目の活力源となっている。そして、現在に至る中村集落の特徴的な農業生産や集落活動の各取組の実践に結びつき、全体として、喜びと活力に満ちた集落の姿へとつながっている。

2. 農業生産面における特徴

(1) 花き栽培等の導入による収益性の高い複合経営の確立

中村集落の複合経営を支える花きは、きくを中心に、ゆり、シンビジウム、トルコギキョウなど多種類が露地・施設で周年栽培され、首都圏を中心に出荷されている。

集落の花き生産は、米の生産調整への対応として、昭和45年に一農家がフリージアの促成栽培を始めたことが契機となった。その後、2つの生産者グループの組織化や稲作の省力化により生じた労働力の活用などにより、花きの導入は徐々に広がっていった。この過程で栽培技術の確立の問題や生産過剰による価格の低迷に直面する時期があったが、JA等の指導と農家個々の習熟により技術面を克服し、生産者グループをJAの下部組織として1本化（昭和58年）したことで、生産・出荷調製が円滑化された。以降、集落の花きの生産は、ブラザー制度の普及（詳細後述）により栽培技術の向上を図りながら、出荷市場や仲卸、消費者等を対象とした調査を通じてニーズの把握に努め、他産地では取り組まれていない、一箱に様々な色のシンビジウムを混包する「ミックスボックス」を出荷するなど、販売面においても工夫を凝らし、品質面とあわせ市場から高い評価を得ている。こうした取組により、一集落の花き販売額は秋田ふるさと農協の総販売額5億円（平成14年）の3割に当たる15,000万円に達し、現在も県内有数の花き産地として成長を続けている。

もうひとつの複合部門の主力であるすいかの栽培は約30年前に始まり、排水が良い黒ぼく土土壌を活かして良質のすいかを生産してきた。現在は15名で出荷組合を組織し、主に仙台や福島方面へ出荷している。

また、稲作においては、平成10年に設立したカントリーエレベーター利用組合を積極的に活用することで、花きの2回目の出荷盛期に当たる稲刈り期の労力の軽減を図り、複合部門の拡大を支えている。

こうした取組の結果、中村集落における複合経営は着実に拡大し、集落の販売農家50戸のうち約4割の21戸が複合部門に取り組みしており、各戸の販売額1位を占める作目は8戸が花き、すいかがが3戸と、11戸で稲作を上回る高いレベルでの複合経営が行われている。収益性も高く、販売額は13戸が1,000万円以上となっている。

また、認定農業者13戸は集落農家の2割を超える状況にあり、年齢構成は30歳代～50歳代と比較的若い世代である。彼らは、集落が農業で自立し、さらに、持続し得るよう、生産組織の役員として、あるいは、各種研修会や消費者団体との意見交換会などの幅広い活動を通じて集落の農業をリードしている。

(2) ブラザー制度による栽培技術の向上と後継者の育成

市場から高い評価を得ている中村集落の花き栽培の特徴として、技術の保証人制度「ブラザー制度」がある。この制度は、昭和58年に集落内の生産グループがJ A（旧十文字農協）の花き部会に合流した際に、集落が有する高い栽培技術を他の生産者に提供し、高品質の花き栽培を地域に普及させる目的から創設（昭和



写真1 お盆用のきく



写真2 主力品種シンビジウム

59年に「ブラザー制度」に改称)されたもので、中村集落が培ってきた「共同と助け合いの精神」を生産活動に反映した取組と言える。ブラザー制度は、新規に花き栽培する者(以下「新規栽培者」)にベテラン農家が栽培技術を公開し、技術の習得に向けて3年間個別指導するものである(新規栽培



写真3 きくの栽培講習会

者1名を2名で指導。指導は無報酬。最初の1年間は本人のやる気や適性を見極める試用期間に当てられる。)。新規栽培者にとって、地域の気象等に合った技術を既に実践している者から直接に学ぶことや、この制度を前提にしたプール精算により、ベテラン農家と同じ単価をとれる可能性があることなど、安心して取り組めるシステムとなっている。制度開始以来の約20年間で36人が新たに技術を習得し、これからの地域の花き生産を担い、後継者を育てる立場として集落の内外で活躍している。このように、ブラザー制度は、集落農業の主力である花きの栽培技術の持続的な向上や集落内の後継者の確実な育成など、花き栽培の拡大に大きく貢献しているとともに、他の作目の産地づくりや後継者づくりのモデルとして県内外に波及している。

(3) 地域内労働力の有効活用と経営の拡大

花き部門における作業効率を高め、経営拡大を図るためには、花き栽培技術に熟練した労働力の確保が不可欠であり、中村集落では3つの方法で労働力の確保を行っている。この場合にも中村集落の「共同と助け合いの精神」が生かされ、個別経営の枠を超えて取り組まれている。

第1に、きく栽培農家4戸が地域内の女性を共同で雇用し、各戸の雇用日を調整することにより、夏期間安定的に熟練した労働力を確保している。

第2に、雇用時期が異なるりんご共選場と連携して、8月までは花き農家で雇用し、9月以降はりんご共選場で雇用する体制をとっている。

第3に、ゆりの球根の植付で栽培農家が分担して30人の作業人員を確保するなど、「ゆい」の実践により、適期に効率的な植付作業を行っている。

(4) 花きやすいかの栽培を担う女性・高齢者

花きやすいかの栽培において、女性の役割は非常に大きいものがある。各種合で留守がちな男性に代わっての栽培管理や、摘芯・整枝・下葉かき等生産量・品質を左右する重要な作業を担っている。特に花き栽培の講習会には夫とともに参加し、男性と同等以上の技術を身につけるために研鑽を積んでいる。

また、集落では、規格別の仕分けや荷造など、機械体系の少ない花の出荷調製面で高齢者が活躍しており、高齢者は生きがいを見出している。

3. 生活・環境整備面における特徴

(1) 生活環境の保全

中村集落の生活環境の保全活動は、消雪活動、集落会館や神社の維持管理、共同墓地の管理、アメリロ防除など、多岐に渡る。これらの活動は既存の組織（消雪組合、公共施設管理者、衛生組合等）のもとで取り組まれてきたが、集落人口の減少などにより、作業に当たって組織間の連携や調整を要することが生じたことから、村方議員会が全体を統括することでその役割を果たし、各保全活動が効率的に行われている。

(2) 年9回の祭礼の継承

中村集落では、力を合わせて数々の困難を克服し、集落の発展の基礎を作りあげた祖先や彼らが心の支えとして敬ってきた神仏、そして、集落の営みと生命を支える大地の恵みへの感謝の心を体現した祭礼を、ごく自然に継承している。祭礼は、新田開発期に当たる1713年（正徳3年）の創建された「山神神社」（集落の産土神）などを会場に、十六善神様、観音様、馬頭観音様、龍神様、山神様（春・秋）、三吉様、八幡神社祭のほか、平成18年には旧正月行事「どんと祭り」を復活させ、四季を通じて年9回行っている。

各祭礼の準備は、村方議員会が企画運営を担い、祭典委員会、青年会がそれを

支援し、さらに各戸が炊き出しや集落内の連絡調整などの役割を分担しながら、集落ぐるみで進めらる。また、規模の大きい山神様（春・秋）の際には、青年層を中心に「講」（山神講）が組織される。

中村集落では、こうした祭礼を「集落の結束の象徴」として、あるいは、代々培ってきた「共同と助け合いの力」の確認の場として、これからも大事にしながら、次の世代に伝えていきたいと考えている。

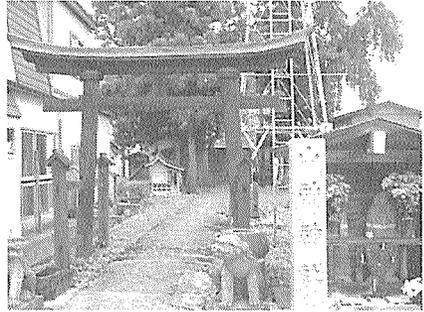


写真4 集落の産土神を祀る「山神神社」

(3) 学校教育との連携による後継世代の育成

中村集落では、学校教育と連携した活動に力を入れている。集落の優れた農業の取組は、地元小中学校の「ふるさと学習」で生きた教材として取り上げられ、集落の子供たちは横手市の農業教育懇談会で農業への思いを発表するなど、集落の農業の素晴らしさを認識し、愛着を強くしている。また、かつての生業の和紙づくりを復活させ、和紙の卒業証書づくりを地元の中学生に指導し、文化の継承に努めている（この和紙づくりは現在県内唯一の技術で、和紙は平成19年に開催される地元国体の賞状用紙に使用される）。

(4) 女性の活動とゆとりのある高齢者の生活

中村集落の花き農家の女性リーダーとして活動している「十文字花の会」では、毎年開催される「十文字花のフェスティバル」において、フラワーアレンジ教室や花苗の無料進呈、花の相談コーナーなどを催して、消費者に「中村の花き」を大きくPRしている。さらに、栽培技術の研鑽にも余念がなく、冬期には女性による技術研修会を行っている。

また、集落の高齢者は、農業生産を支える様々な取組を担う一方で、陶芸や御殿鞠づくり、和紙細工等の多彩な趣味を仲間同士で楽しみ、生きがいとして、ゆとりのある生活をおくっている。また、集落では、雇用労働力などの有効活用に

より作業体系が効率化されたことから、多くの農家が週末を休日にあて、親子レクリエーション旅行などを楽しんでいる。

(執筆者 農林水産省農村振興局企画部農村政策課農村整備企画係長 都築孝彦)

平成18年度（第45回）
農林水産祭受賞者の業績（技術と経営）

印刷・発行／平成19年3月20日
発行／財団法人 **日本農林漁業振興会**
東京都千代田区神田多町2-9-6（田中ビル）
電話 03（3256）1791（代表）

平成18年度 (第45回) 農林水産祭

栄えの受賞に輝く



平成18年11月

財団法人 日本農林漁業振興会

はじめに

農林水産業者の最高の栄誉である天皇杯、内閣総理大臣賞及び日本農林漁業振興会会長賞の三賞受賞者の表彰が行われる「平成18年度（第45回）農林水産祭式典」は、勤労感謝の日の11月23日、明治神宮会館において、三賞受賞者、農林水産大臣賞受賞者並びに各界代表者、中央、地方農林水産関係者等多数の方々の参加のもとに行われます。

本年度の三賞受賞者は、農産、園芸、畜産、蚕糸・地域特産、林産、水産、むらづくりの7部門の農林水産大臣賞受賞者540点の中から、農林水産祭中央審査委員会（会長 東京農業大学教授 八木宏典氏）において厳正に審査が行われ、10月17日に選考されました。この中には夫婦連名の表彰が3点含まれております。

これら栄えある受賞者の業績は、内外の諸情勢が大きく変化している中で、今後の我が国農林水産業と農山漁村の振興、発展の実践的な指針になるものとして関係各方面から、高く評価されるものであります。

本冊子は、本年度の天皇杯等三賞受賞者の業績の概要及び農林水産大臣賞受賞者（平成17年8月から平成18年7月までの1年間）をご紹介します。

目 次

1 天皇杯等三賞受賞者の一覧	1
2 天皇杯受賞者の業績の概要	4
3 内閣総理大臣賞受賞者の業績の概要	11
4 日本農林漁業振興会会長賞受賞者の業績の概要	18
5 農林水産大臣賞受賞者の一覧	27

1 天皇杯等三賞受賞者の一覧

(1) 天皇杯受賞者

部 門	出 品 財	受 賞 者		表 彰 行 事
		住 所	氏 名 等 (年 齢)	
農 産	経 営 (水稲・麦・大豆)	石川 ^{のみし} 県能美市	農事組合法人 ^{わだのうさん} 和多農産 (代表 ^{わだ} 和多 ^{のぼる} 昇)	第35回日本農業賞
園 芸	経 営 (ブロッコリー)	長崎 ^{うんぜんし} 県雲仙市	* ^{ふきはら} 吹原 ^{しげお} 繁男 (55歳) ^{ふきはら} 吹原 ^{ちあき} ちあき (51歳)	第55回全国農業コンクール
畜 産	経 営 (酪 農)	秋田 ^{ゆりほんじょうし} 県由利本荘市	* ^{しばた} 柴田 ^{てるお} 輝男 (55歳) ^{しばた} 柴田 ^{せいこ} 誠子 (55歳)	平成17年度全国優良畜産経営管理技術発表会
蚕 糸・ 地域特産	産 物 (茶)	三重 ^{まつさかし} 県松阪市	有限会社 ^{しんりよくさぼう} 深緑茶房 (代表 ^{まつもと} 松本 ^{ひろし} 浩)	第58回関西茶品評会
林 産	産 物 (木 材)	岩手 ^{りくぜんたかたし} 県陸前高田市	^{けせんもくざいかこうきょうどうくみあい} 気仙木材加工協同組合 ^{れんごうかい} 連合会 (代表 ^{ささき} 佐々木 ^{ひでいち} 英一)	第33回JAS製材品普及推進展示会
水 産	産 物 (水産加工品)	石川 ^{ななおし} 県七尾市	株式会社スギヨ (代表 ^{すぎの} 杉野 ^{てつや} 哲也)	第58回全国蒲鉾品評会
む ら づ くり	むらづくり 活 動	大分 ^{ぶんごたかたし} 県豊後高田市	^{かつせいかきょうぎかい} ふき活性化協議会 (代表 ^{おがわ} 小川 ^{かんじ} 寛治)	

(注) 氏名等欄に*印を付したものは、夫婦連名の表彰を示す。

(2) 内閣総理大臣賞受賞者

部 門	出 品 財	受 賞 者		表 彰 行 事
		住 所	氏 名 等 (年 齢)	
農 産	経 営 (麦)	北海道斜里郡小清水町 <small>しやりぐんこしみずちよう</small>	たけうち みねお 竹内 峰夫 (54歳)	平成17年度全国麦作共励会
園 芸	経 営 (クレマチス)	静岡県駿東郡長泉町 <small>すんとうぐんながいずみちよう</small>	有限会社渡辺園芸 <small>わたなべえんげい</small> (代表 渡邊 偉) <small>わたなべ たかし</small>	第35回日本農業賞
畜 産	経 営 (肉用牛 一貫経営)	岐阜県下呂市 <small>げろし</small>	さこ たもつ 佐古 保 (57歳)	第35回日本農業賞
蚕 糸・ 地域特産	経 営 (こんにやく)	群馬県沼田市 <small>ぬまたし</small>	有限会社松井農産 <small>まついのうさん</small> (代表 松井 庄次郎) <small>まつい しょうじろう</small>	第55回全国農業コンクール
林 産	産 物 (わさび)	静岡県御殿場市 <small>ごてんばし</small>	せと ひさし 瀬戸 久志 (57歳)	第20回全国わさび品評会
水 産	産 物 (水産加工品)	鹿児島県枕崎市 <small>まくらぎさし</small>	まくらぎさしぎよぎようきょうどうくみあい 枕崎市漁業協同組合 (代表 上野 新作) <small>うえの しんさく</small>	鹿児島県漁業振興大会第39回水産物品評会
む ら づくり	むらづくり 活 動	和歌山県日高郡印南町 <small>ひだかくんいなみちよう</small>	きょうえい ちく よ 共栄地区を良くする会 (代表 森本 浩史) <small>もりもと ひろふみ</small>	

(3) 日本農林漁業振興会会長賞受賞者

部 門	出 品 財	受 賞 者		表 彰 行 事
		住 所	氏 名 等 (年 齢)	
農 産	経 営 (大 豆)	岐阜県海津市 <small>かいづし</small>	有限会社平田パイロット <small>ひらた</small> (代表 浅野 広司) <small>あきの ひろし</small>	第34回全国豆類経営改善共励会
園 芸	経 営 (柑 橘)	熊本県葦北郡芦北町 <small>あしきたぐんあしきたまち</small>	有限会社鶴田有機農園 <small>つるたゆうきのうえん</small> (代表 鶴田 ほとり) <small>つるた</small>	第55回全国農業コンクール
園 芸	生 活 (農産加工品)	長野県中野市 <small>なかのし</small>	中野市豊田農産物加工 <small>なかのしとよたのうさんぶつかこう</small> 施設利用組合 <small>しせつりようくみあい</small> (代表 神田 せつ子) <small>かんだ</small>	平成17年度農山漁村女性チャレンジ活動表彰
畜 産	経 営 (肉用牛一貫経営)	北海道沙流郡平取町 <small>さるぐんびらとりちょう</small>	*佐藤 貢 <small>さとう みつぐ</small> (54歳) 佐藤 雪子 <small>さとう ゆきこ</small> (53歳)	平成17年度全国優良畜産経営管理技術発表会
蚕糸・地域特産	産 物 (ま ゆ)	宮城県伊具郡丸森町 <small>いくぐんまるもりまち</small>	谷津 義和 <small>やつ よしかず</small> (54歳)	平成17年度宮城県農林産物品評会
林 産	経 営 (林 業)	大阪府南河内郡千早赤阪村 <small>みなみかわちぐんちはや あかさかむら</small>	道田 憲逸 <small>みちた けんいつ</small> (58歳)	全国林業経営推奨行事
水 産	経 営 (流 通・消費拡大)	鹿児島県指宿市 <small>いぶすきし</small>	折田 正 <small>おりた ただし</small> (34歳)	第11回全国青年・女性漁業者交流大会
むらづくり	むらづくり 活 動	秋田県横手市 <small>よこてし</small>	中村集落 <small>なかむらしゅうらく</small> (代表 鈴木 清司) <small>すずき きよし</small>	

(注) 氏名等欄に*印を付したものは、夫婦連名の表彰を示す。

2 天皇杯受賞者の業績の概要

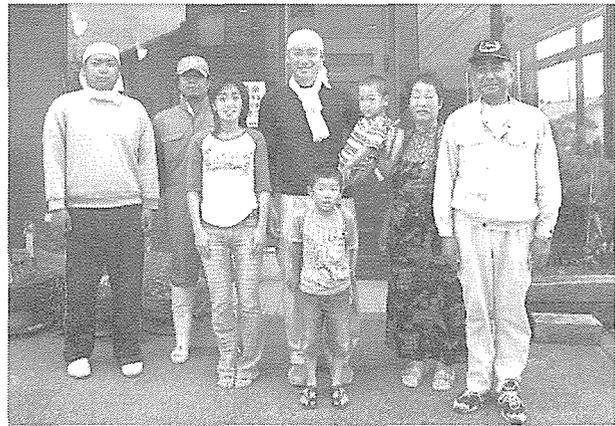
(天-1)

農産部門

出品財 経営 (水稲・麦・大豆)

農事組合法人 わたのうさん 和多農産
わたのぼる
(代表 和多昇氏)

いしかわけんのみし
石川県能美市



和多農産は、経営主夫妻、長男及び3名の社員からなる農事組合法人として平成7年に設立された。現在、水稲(54ha)、大豆(13ha)及び大麦(7ha)を合計75ha経営するほか、米の直接販売や、かき餅及び味噌の製造加工、喫茶店の経営など経営の多角化に努めてきた。

1. 社会的な信用度を高める法人経営に移行することによって規模拡大を実現

和多氏は、昭和41年の就農時にわずか2.3haから経営を開始し、作業受託等によって地域の信頼を高めながら徐々に規模拡大を進めてきたが、平成7年には、経営内容の透明化等を通じて信用度を一層高める目的から法人経営に移行した。この結果、借地による経営規模は今も着実に拡大(旧辰口町の農地面積の1割)しており、平成16年には能美市の特定農業法人の認定を受けている。

2. 地元を中心とした顧客開拓と自社ブランド米の開発

「餅つき体験」や「田植え等の農作業体験」などを通じて、地元の地権者や消費者とのコミュニケーションを大事にしている。また、おにぎり喫茶「こんとチロ」を開くとともに、米の直売では顧客毎にそれぞれの好みに応じて米をブレンド(コシヒカリ+ミルキークィーン)して販売するなど、マーケティングにも工夫を重ね、和多農産米のブランドを確立している。

3. 省力・低コスト化技術の導入による効率経営を実現

同氏は、新技術の導入にも熱心に取り組んでおり、平成11年に長男が就農したのを機に水稲の湛水直播栽培を導入し、現在、水稲作付面積の4割に導入している。また、側条施肥田植機による全量施肥施用や、省力的な育苗方法であるプール育苗にも取り組み、10a当たり労働時間で県平均の6割、生産費では7割の省力・低コスト生産を実現している。

4. 次代を担う人材の育成等

独自の研修宿泊施設を有し、これまで300人を超える農業後継者や学生等の研修生を受け入れ、全国に農業後継者や新規就農希望者のネットワークを構築している。また、家族経営協定の締結にも早期から取り組み、妻の和子氏は初の女性農業委員に選任されるなど、男女共同参画社会の牽引役としても貢献している。

5. 普及性と今後の発展方向

同氏は、地域の農地・農業を守るため100haを超える大規模経営への発展を目指すとともに、次代を担う農業後継者の育成にさらに力を注ぐ方針である。

園芸部門

出品財 経営 (ブロッコリー)

ふきはら しげお
吹原 繁男 氏
ふきはら
吹原 ちあき 氏

ながさきけんうんぜんし
長崎県雲仙市



島原半島は県東南部に位置し、雲仙普賢岳を中心に、それに連なる穏やかな丘陵地帯と海岸沿いに広がる平野部からなっている。雲仙市は、温暖多雨な気候条件を背景に、水稲・野菜・畜産など多様な農業を展開している生産性の高い地域である。

1. 家族労働にこだわり経営規模を拡大

吹原氏は、県の農業経営伝習農場卒業後16才で就農し、馬鈴薯、白菜等の経営を実施。昭和46年、価格の安定しているブロッコリーに着目し、町内で初めて栽培を開始し、品種・作型の検討、機械化による省力化等先駆的な取組により規模拡大を図る。現在、本人、妻、後継者（息子）3人の家族経営で、ブロッコリー900a、水稲60aを栽培し、高所得を確保している。

2. 大規模経営実現に向けた特徴ある取組

(1) 地域に適した作型の確立

導入当初は、品種が少なく作型も限られ、出荷は11～2月の4ヶ月であったが、現地適応試験や厳寒期の保温対策等により10～6月の出荷に成功し、これにより周年栽培体系を確立し、産地拡大に大きく寄与した。

(2) 家族労働力での規模拡大を可能とした新技術の導入

育苗面では、良苗生産に向け、台風等の気象災害に強い大型育苗施設の整備や県下で初めて自動播種機＋セル成型育苗苗＋半自動移植機体系の導入等を行った。出荷時の箱詰めにおいて熟練と時間を要する「縦詰め」から、省力化が可能で簡易な「横詰め」に変え、規模拡大と出荷経費の削減を可能とした。

(3) 消費者、市場に信頼される産地づくり

昭和57年、吹原氏が主導的にブロッコリー専業集団の「吾妻洋菜研究会」を発足。品質保持技術として「予冷」による鮮度保持に努力し、市場から高い評価と信頼を勝ち取る。また、土づくりとして、毎作緑肥を栽培し、土壌に合ったオリジナル肥料の開発等による高品質栽培を実践している。

3. 普及性と今後の発展方向

吹原氏による栽培・出荷技術の確立により、ブロッコリーは吾妻町の振興品目に選定され、基盤整備地域を中心に団地化が進み、作付面積は年々増加している。また、長崎県下のブロッコリー産地の先進的な技術として普及が図られている。吹原氏は遊休農地解消のため積極的に借地による規模拡大を図り、休日等も導入したゆとりある農業経営で、家族労働力でブロッコリー10ha経営の実現を目指す。

畜産部門

出品財 経営 (酪農)

しばた てるお 氏
 柴田 輝男 氏
 しばた せいこ 氏
 柴田 誠子 氏

あきたけんゆりほんじょうし
 秋田県由利本荘市



由利本荘市は、秋田県の西南部に位置し、県内でも比較的温暖な地域であるが、海岸部と山間部では気象条件が異なり、特に冬期における積雪量に大きな差が見られる。

経営主の父が昭和40年から酪農と稲作の複合経営に取組み、昭和47年に経営主への経営移譲後、優良雌牛を導入し自家育成牛確保に努め自力で飼養規模拡大を図り、平成12年に経産牛60頭規模到達を機に酪農専業へ転換した。県内では比較的大規模経営であり、労働力員数は家族3名、雇用者2名、経産牛平均飼養頭数65.7頭、経産牛1頭当たりの投下労働時間165時間、酪農部門年間総所得約21,866千円である。地域社会においてリーダーシップを発揮し、耕畜連携や食育・地元産業とのイベントにも取組んでおり、県内酪農家の模範となっている。

1. 自給粗飼料生産基盤に立脚した生産コストの低減

経営基盤の柱として粗飼料生産に重点を置き、計画的な草地更新と肥培管理の徹底を図り、良質粗飼料の確保に努めている。更に、稲作農家と連携した飼料イネ及び遊休農地を積極的に活用し、乳飼比は約26%と県内平均を大きく下回る。

2. 牛群改良と新技術等への取組

牛群の長命連産性と乳質改善を図るため、早くから牛群検定に取組み、データの裏付けに基づく改良に努めている。また、繁殖農家との連携事業による黒毛和種のET産子生産に取組んでおり、安定した収益をあげている。

3. 投下資本の抑制

牛舎施設については、昭和40年に建築した牛舎をベースに自己資本調達で古材等を活用し、自力で改築・増築し規模拡大に対応している。また、機械器具・車輛についても、補助事業やリース事業等を活用しつつ、必要最小限に抑え、保守管理を徹底し耐用年数延長に努め、コスト低減や健全な財務構成を実現している。

4. 地域社会に調和した活動

牧場周辺を菜の花でいっぱいにする等して環境美化に努めている。また、園児・小中学生を対象とした体験学習や牧場を開放した消費者交流を実施し、食育や農業・農村の魅力と役割の広報活動を行っている。更に、地元有志と共同出資によりハーブワールドを運営し、ハーブ製品等の他に自家産牛乳を用いた乳製品を販売している。さらに、障害者の雇用を受け入れ、自立支援を行っている他、研修生も受け入れて、後継者の育成・確保にも努めている。

5. 普及性と今後の発展方向

計画的な草地基盤整備・効率的な堆肥還元による良質粗飼料を生産・確保し飼料自給率を向上させ、牛群検定成績を活用した優良自家育成牛を確保することにより、経産牛の計画的更新を進めている。また、消費者へ安全・安心な生産物を届けたいとし、生産履歴が開示できる牛群検定の県内全戸加入を推進している。家族経営協定の締結や後継者の就農を経て、家族全員参加の酪農経営に取り組んでいる。地域との関わりを大切にし、耕畜連携、体験学習、障害者雇用受け入れを継続し、地域社会への積極的な貢献を考えている。

蚕糸・地域特産部門

出品財 産物 (茶)

有限会社 しんりよくさぼう 深緑茶房
まつもと ひろし
 (代表 松本 浩 氏)

みえけんまつさかし
 三重県松阪市



三重県は、静岡県、鹿児島県に次ぐ全国第3位の茶の生産地である。松阪市飯南町は、三重県のほぼ中央の中山間地域に位置する。比較的温暖で降水量が多く、耕地の排水性が良いことから、茶の栽培に適し、江戸時代から茶が栽培されている。昭和30年代後半から本格的な茶栽培が始まり、現在は耕地の約4割に茶が栽培される県内有数の茶の生産地である。

1. 受賞者の取組みの経過と経営の現況

近年、ペットボトル茶飲料の消費が急増する一方、茶葉としての茶の売れ行きは停滞し、荒茶価格は低迷を続けてきた。このような中、平成11年、経営の安定のためには、直売まで行うことが重要であるという共通の理念を持った3戸の茶農家が、小売部門の経営を統合して、(有)深緑茶房を設立した。その後、農業生産法人格を取得して、栽培・加工・小売・喫茶の一貫した協同経営(栽培面積24ha)を行い、消費者、実需者に安全・安心な「伊勢茶」を届けるべく努めている。

2. 受賞財の特色

(1) 栽培・加工・小売喫茶の一貫した部門専任体制による効率的経営

茶の栽培・加工・小売喫茶の一貫した協同経営において、各部門の責任体制の明確化、労働力の効率的配分、小売部門の重点化を行い、効率的経営を実現している。

(2) 優れた茶の生産・加工技術

茶園整備を進め、栽培の省力化を図るとともに、土づくりと減農薬・減化学肥料を実践してエコファーマーの認証を受けたほか、最先端の加工施設を導入し、高品質な深蒸し煎茶を衛生的かつ省力的に製造している。

(3) 消費者との交流の拡大

自社の小売喫茶店舗及び8つの販売協力店において、店頭販売やイベントを通して、さまざまな情報を発信するとともに、消費者の要望を積極的に集め、新たな茶製品の開発・販売につなげている。また、手揉み茶製造の実演や茶工場見学等の消費者との交流行事により、地元の特産品である茶に対する理解の広がりにも気を配っている。

3. 普及性と今後の発展方向

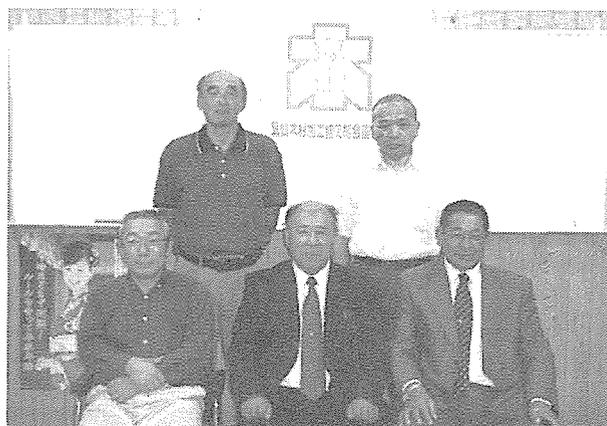
三重県初の「茶の栽培・加工・販売の協同経営」を軌道に乗せ成果を上げている。すでに近隣地域には、同じ経営形態の有限会社が設立されており、今後、地域農業の振興に大きく貢献していくものと考えられる。さらに今後の茶業経営の一つのモデルとして全国にも普及していくことが期待できる。

林産部門

出品財 産物（木材）

けせんもくざいかこうきょうどうくみあいれんごうかい
 気仙木材加工協同組合連合会
 （代表 佐々木 英一 氏）

いわてけんりくぜんたかたし
 岩手県陸前高田市



気仙地域は岩手県の東南部に位置し、東はリアス式海岸の太平洋、西は北上山地、南は宮城県に接している2市1町（大船渡市、陸前高田市、住田町）からなる「気仙スギ」を産地とする地域であり、今後、人工林スギの供給力がますます高まる状況にある。

1. 受賞者の取組みの経過と経営の現況

気仙木材加工協同組合連合会（以下、「木加連」という。）は、昭和62年5月に地域の重要な資源であるスギ人工林の間伐材、並材の加工に主眼を置いた製材工場として設立され、現在、地域内の2森林組合、素材生産業協同組合、製材業協同組合の4団体で構成されており、健全な経営を維持している協同組合方式の成功例として全国から注目されている。

2. 受賞財の特色

木加連は、創業以来、素材生産から加工・流通に至る一貫した体制のもと、製品の品質管理を徹底し、市場ニーズに即応した製材品生産に取り組んできたことにより、気仙スギ加工製品の首都圏及び仙台市場など大消費地への出荷パイプを創出し、地域全体の林業・木材産業の活性化に先導的な役割を果たしてきた。また、木加連は、素材のもつ木肌の美しい色合い、香り、艶などの特徴を生かす製材技術の開発や、乾燥材生産に積極的に取り組むことにより、「気仙スギ」ブランドの確立に貢献している。

3. 普及性と今後の発展方向

気仙地域では、木加連の経営を模範として、新たにプレカット材や集成材といった付加価値の高い製品生産が行われるようになっており、このような川上から川下に至る地域一体となった取組により、木材の安定供給基地として発展していくことが期待される。

水産部門

出品財 産物（水産加工品）

株式会社スギヨ

（代表 すぎの 杉野 てつや 哲也 氏）

いしかわけんななおし
石川県七尾市



七尾市は能登半島の中程に位置し、平成16年10月より、七尾市、田鶴浜町、中島町、能登島町が合併し、人口61,589人、面積318km²の新・七尾市として新しい一歩を踏み出した。当該地域は豊かな観光資源に恵まれ、天然の良港として栄えてきた七尾港を海の玄関口とし古代より能登の政治・経済・文化の中心地として発展してきた。

1. 受賞者の取組みの経過と経営の現況

水産練り製品業界は、国内すり身生産量の激減や食生活の洋風化による需要減少等により厳しい状況におかれているが、同社は、独自の発想力と技術力で全く新しいコンセプトの新商品を次々と発売し、昭和49年には水産練り製品業界を激震させた大ヒット商品「かにあし（カニ風味蒲鉾）」を生み出した。この「カニ風味蒲鉾」の登場は、日本の伝統食品である蒲鉾を世界の食卓に広め、同時に冷凍すり身の国際化を加速させ、水産加工業界全体の活性化に大いに寄与した。同社代表取締役役に杉野哲也氏が就任した現在も「開発型企業」との基本方針を明確に打ち出すと共に地元産に拘った商品開発にも取組み、地元の水産・観光資源を最大限に生かした独自の企業活動を推進するとともに、地域の経済発展や雇用確保に貢献している。

2. 受賞財の特色

（1）極限までカニに近似した食感と外観を再現し、工業的に生産

受賞財は、石川県で「こうばこ蟹」と呼ばれるズワイガニの甲羅から取り出した葉脈状の脚肉の繊維感、香り高く淡い旨味をイメージして開発された製品である。本出品材を開発するに当たり、「本物のカニを全ての点で超えた品質のものを手作りではなく、工業的に作る」ことを目標とし、社員一丸となった研究開発に取組んだ結果、極めてカニ脚肉と近似した風味と繊維感、ジューシーな食感の付与に加え、まさに殻を取った直後のカニ脚肉と見間違ふほどの外観を見事に再現するとともに、これを工業的に生産することを可能とした。

（2）地域に根ざした企業としての取組

さらに、同社は明治の創業以来、愛着ある七尾市に本社・工場を置き、七尾の文化土壌、海洋資源、地域に根ざした企業であるが、カニ風味蒲鉾という今やグローバルに食される水産加工品の商品開発が、この様な地域に根ざした企業の地道な取組みにより実現された点は他地場産業への励みとなる。

3. 普及性と今後の発展方向

既にカニ風味蒲鉾は技術的到達点に達したと考えられていた水産練り製品業界にあって、その既成概念を遙かに越える逸品を生み出した受賞者の技術開発力は、低迷する同業界を活性化するものとして評価される。また受賞者は本受賞財に代表される新製品の開発ばかりでなく、地域由来の食品の特性を後世に正しく伝え、地域文化と融合させる事で更にその価値を高め、「地域そのもの」をブランド化し地域再生を図る取組みにも力を入れており、こうした時代を読み取る視点や企業としての活動は、今の時代に求められる地域の在り方を先導するものとして、評価される。

むらづくり部門

出品財 むらづくり活動

かっせい かき よう ぎ かい
 ふき活性化協議会
お お わ か ん じ
 (代表 小川 寛治 氏)

お お い た け ん ぶ ん ご た か だ し
 大分県豊後高田市



ふき活性化協議会は、全住民参加型のコミュニティ組織であり、「農業と観光が調和した地域づくり」をスローガンに掲げ、農業振興面においては、集落営農組織の確立、合鴨を核とした6次産業化、生産・環境面においては子ども達の食農教育、体験交流、U・Iターンの受け入れなど、多彩なむらづくり活動を展開している。

1. 集落営農の確立と6次産業化による先駆的な農業経営

農事組合法人「ふき村」の設立により3集落1農場方式の集落営農を確立、経理の一元化を図るとともに、部会制（イベント等の開催を担う企画部会、草刈り・水管理等の全員作業に係わる作業部会、大型機械作業を担うオペレーター部会、ぶんご合鴨を飼育・販売する合鴨部会、特産品の加工販売を担う女性部会）を導入した。

特に、地域の特産であるぶんご合鴨肉を使った「ゆうパック」や農産加工直売所「蓮華」に代表される6次産業化を図った農業経営が効率的に実践され、平成12年以降は基幹的農業従事者数、農業生産額とも順調に増加している。

2. 食農教育やグリーンツーリズムを通じた地域の活性化

将来を担う子ども達の育成に力を入れ、地区内の小中学生に対してぶんご合鴨や地域農業を教材とした食農教育や体験学習を実施している。さらに、近年、酪地区の良さに惚れ込んで移住する人（U・Iターン7家族24名）が増加し、新たな集落の活力が生まれている。

また、「国宝富貴寺ふれあいウォーク」の開催やツワブキの植栽、更になばな、レンゲ、茶、そば等の栽培による四季折々の景観づくりや、体験交流宿泊施設における地元食材を使った郷土料理の提供や体験交流プログラム等で都市住民にグリーンツーリズムの魅力を発信している。

3. 普及性と今後の発展方向

過疎化・高齢化、谷沿いの狭小な農地など中山間地域の条件不利地域でありながら、ほ場整備を機に、集落営農体制を確立、さらに特産品の加工販売による6次産業化への発展とともに、世代間の交流・都市住民との交流を活発化させ、豊かで住みよいむらを建設したプロセスは、全国のむらの再生や活性化を目指す地域にとっての模範となる事例である。

3 内閣総理大臣賞受賞者の業績の概要

(内-1)

農産部門

出品財 経営 (麦)

たけうち みねお
竹内 峰夫 氏

ほっかいどうしやりぐんこしみずちょう
北海道斜里郡小清水町



竹内氏は、北海道の網走支庁管内に位置する小清水町において、本人と妻、長女の夫、長女の4人による家族経営により31.3haの大規模畑作経営を行っている。

てん菜→でん粉原料用馬鈴しょ→秋まき小麦といった望ましい輪作体系を導入し、小麦をはじめとした経営作物全体で安定した高い生産性、収益性を実現している。

1. 高い生産性を実現するための3年輪作の導入

(1) 当地域における畑作は、秋まき小麦、てん菜、でん粉原料用馬鈴しょの3作物が主体であるが、冬季の到来が早いことから、小麦の播種時期までに収穫可能となる適当な前作物がなく、馬鈴しょ、てん菜の連作や交互作、秋まき小麦の連作が多く行われ、土壌病害虫の増加による収量や品質の低下が問題となっていた。

このため、馬鈴しょを早期収穫(早掘り)することによって秋まき小麦の前作とする作付体系も採用されているが、通常の適期収穫より2~3割収量が減少するため、普及が伸び悩んでいた。

(2) 竹内氏は、堆肥・緑肥の投入による徹底した土作りや、きめ細かな施肥設計、適期作業の実施等により、馬鈴しょの収量や品質を低下させることなく早掘り収穫を可能とし、これによって、てん菜→馬鈴しょ→秋まき小麦といった望ましい3年輪作体系が導入可能となり、結果として3作物全体で高い収益性を実現している。

2. 徹底したデータ管理による高収量・高品質・安定生産の実現

竹内氏は3作物全体で収量、品質ともに高位でかつ年次変動が少ない安定した生産を実現しており、特に小麦については、過去5年間における10a当たり単収は平均で740kgに達し、北海道はもちろん、町の平均を大きく上回っている。

これは、3年輪作を1サイクルとして全体を視野に入れた上で、かつ各作物ごとの特性や生育状況等を勘案したきめ細かな施肥設計やほ場観察の徹底による適期を逃さない作業管理や基本技術の励行などによるものであるが、こうした技術体系は、30年にわたるほ場管理台帳・農作業日誌等の記帳と15年間の複式簿記に基づく科学的データ分析の上に実施されており、オーソドックスな形のプレジジョンファーミング(精密農法)と言える。

3. 普及性と今後の発展方向

竹内氏は機械利用組合や特別栽培による野菜販売組織等のリーダーとして地域農業に対し、強い影響とリーダーシップを発揮しており、竹内氏のような経営が今後の地域農業における望ましい担い手の経営モデルとして広く波及することが期待されている。

園芸部門

出品財 経営 (クレマチス)

有限会社 わたなべえんげい 渡辺園芸
わたなべ たかし
 (代表 渡邊 偉 氏)

しずおかけんすんとうくんながいずみちよう
 静岡県駿東郡長 泉 町



(有) 渡辺園芸は、渡邊偉氏が昭和54年に設立し、クレマチスの大規模経営を実現した。当初は市場出荷が中心であったが、ホームセンター等との直接取引を中心とした販売方法に転換し、平成12年に企画・販売を別法人(株)クレマコーポレーションに分離、独立させた。現在、クレマチスの苗生産で全国シェア60%を占めている。経営面積は、クレマチス145a、クリスマスローズ70aで、生産量はクレマチス鉢花約2万5千鉢、クレマチス苗約42万本、クリスマスローズ鉢花約3万鉢、クリスマスローズ苗約28万本となっている。経営成果としては、平成16年実績で、農業総収入約1億6千万円、家族一人当たりの農業所得は660万円となっている。

1. クレマチスの大量増殖技術と周年出荷技術の確立

大量増殖の難しかったクレマチスにおいて、ミストを活用した挿し木による大量増殖法「ミスト繁殖法」を確立し、クレマチスの大規模栽培を実現させた。また、株の冷蔵処理技術を用いた開花時期の調節に成功し、約600品種という多様な品種の開花特性と組み合わせることでクレマチスの周年出荷を実現している。

2. クレマチスのオリジナル品種の開発

世界中のクレマチス約600品種を生産・出荷するとともに、品種改良にも着手しており、既に10種類以上のオリジナル品種を開発している。

3. クリスマスローズの冷蔵処理技術の確立

クリスマスローズについては、株の冷蔵処理による開花促進技術を開発し、本来1月～3月に開花するクリスマスローズを、その名のおりクリスマス時期の12月に開花させることに成功した。なお、この技術で特許を取得している。

4. 普及性と今後の発展方向

鉢物大規模経営における労務管理やホームセンターとの直接取引などの先進的な取組みが県内の生産者に波及することが期待される。

平成14年から韓国、台湾、デンマーク等へのクレマチス苗の輸出に取り組んでいるが、ヨーロッパにはない品種の選定や輸出競争力を高めるためのコスト低減技術を開発し、今後は世界一のクレマチス生産を目指して、世界のマーケットを捉えた経営の発展を目指していく。

畜産部門

出品財 経営 (肉用牛一貫経営)

さこ たもつ
佐古 保 氏

ぎふけんげろし
岐阜県下呂市



下呂市は、岐阜県の中東部に位置し、総面積の92%を山林が占める特定農山村地域である。経営主の佐古氏は、昭和45年に肉用牛肥育経営を開始し、昭和54年から経営内一貫生産を開始した。その後、放牧採草地、肥育牛舎等を整備し、増頭を図り、繁殖雌牛72頭、肥育牛約93頭を飼養している(平成17年2月現在)。平成16年度の肉用牛販売額は54,090千円(1頭当たりの平均販売価格は994千円(去勢))、部門所得率は35.9%と高い収益を得ている。

1. 優れた飼養管理と改良

繁殖部門は、産肉成績や産肉性育種価解析を活用し、優秀な雌牛の保留・増頭を行っている。丁寧な個体観察や良質な粗飼料(サイレージ)の活用により、優秀な繁殖成績(分娩回帰日数362日)をあげているほか、県の基幹種雄牛「護熙王」等も生産している。

肥育部門は、ストレスで飼料の摂取量が低下することがないように、6か月齢から出荷まで群の編成を変えず、発育段階ごとに適正な栄養管理をする等により、出荷月齢は去勢25.3ヶ月、雌牛27.0ヶ月と早く、肉質の平均格付は4.25(枝肉重量393.7kg)と極めて高い。

2. 中山間地の狭小な遊休地を借地した自給飼料生産

遊休地5.5haを借地し、デントコーン(所有地と併せて5.9ha)、混播牧草(3.8ha)を作付けすることにより、繁殖雌牛の飼料自給率73%を確保している。また、たい肥は自家飼料畑利用及び地域耕種農家へ供給している。

3. 地域との連携

県農業経営者協会副会長及び肉用牛部会長、全国肉用牛経営者会議副会長(平成16年度からは会長)等に就き、県のみならず全国の肉用牛生産者の地位向上と経営安定のために尽力している。また、職場体験学習の受け入れ等を通じ、教育活動に多大な貢献をしている。

4. 普及性と今後の発展方向

中山間地の狭小な土地を利用して粗飼料生産を行いつつ、平均25ヶ月齢という経済肥育に取り組み、極めて高い上物率の経営内一貫生産を実施しており、全国的に推奨していくべき模範事例といえる。

蚕糸・地域特産部門

出品財 経営（こんにやく）

有限会社 まっいのうさん 松井農産
まっい しょうじろう
 （代表 松井 庄次郎 氏）

ぐんまけんぬまたし
 群馬県沼田市



沼田市は、群馬県の北東部に位置する標高250～2,000mの典型的な中山間地域である。沼田市のこんにやくの栽培面積274haは耕地面積の14%、全農業産出額の1割程度となっている。また、市内の認定農家274人のうち、こんにやく農家は78人である。

1. 受賞者の取組みの経過と経営の現況

代表の松井庄次郎氏は、昭和38年に後継者として就農し、46年には父より経営移譲を受けた。昭和58年に県内でいち早く、生いもを使った製品加工を始めたほか、59年には、地域に先駆けて新品種「あかぎおおだま」へ切り替えを行うなど、先進的なこんにやく栽培に取り組んできた。平成5年、経営に対する対外的な信用を高め、安定した雇用確保を図るため、後継者の就農とあわせ「松井農産」を設立し、あわせて、観光ぶどう園を開園した。現在、家族社員5名、常時雇用2名、臨時雇用7名、経営耕地面積5.5ha、加工施設一式を所有し、地域の模範となる法人経営を行っている。

2. 受賞財の特色

(1) 加工・販売の導入による経営安定

こんにやくの生いも価格は変動が非常に大きいことから、経営の安定化のため、生産・加工・販売の一貫した農業経営に取り組んでいる。低価格競争に巻き込まれないよう、独自の製造機械の開発などにより品質と安全性の確保に努めている。製品については、直売所からドライブイン等へと販路の拡大に努め、現在は高速道路サービスエリアや旅館等での販売のほか、宅配による販売にも取り組み、今後、東京への販路拡大を視野に入れている。また、マーケティングに基づく新商品の開発を行っている。

(2) 輪作、土づくりによる高収量・高品質の維持

「土壌こそ作物の源」とのこだわりの下、畜産農家の飼料作ほ場との耕地交換により、連作年数を3～5年に抑えて生産の安定化を図っている。また、土づくり、施肥量の低減により、品質の向上にも努める中、県平均収量135%の3,500kg/10aという高収量を確保している。

3. 普及性と今後の発展方向

自ら生産した安全・安心な農産物を加工・販売に結びつける一貫経営は、これからの「強い農業経営」のモデルとして、成果の波及が期待されている。また、消費者に対し、こんにやく製品をより美味しく食べるための提案など、こんにやくの消費拡大に常に心がける取り組みはこんにやく全体の消費拡大に結び付いている。さらに観光販売を経営戦略の一つに位置づけ、地域全体で観光果樹園を推進し「こんにやく加工+観光販売」を行う農業経営は、地域のみならず全国的にも波及が期待できる。

林産部門

出品財 産物 (わさび)

瀬戸 久志 氏

静岡県御殿場市



約400年の歴史を持つ静岡わさびの産出額は18億円と、全国シェアの54.5%を占める(平成16年)。県内の主要産地の1つである御殿場市は、県北東部の標高約500mの低温多湿型の高原地帯にあり、首都圏等への供給地として交通条件(東名高速IC等)に恵まれている。

1. 受賞者の取組みの経過と経営の現況

北駿式わさび田で高品質わさびを栽培するシステムを確立し、ブランド化に成功した。氏の東京築地市場の取引価格は約1万円/kgと極めて高い。また、「家族経営協定」を結び、後継者の育成も順調で、家族経営として模範的である。

2. 受賞財の特色

富士の豊富な湧水を活用し、赤マサ土(スコリア)による北駿式わさび田で、高品質わさびを栽培するシステムを確立した。氏は、昭和60年頃から発生した病害「わさび頭とび症」の蔓延を防ぐため、種苗業者(ミヨシ種苗)とともに高品質わさび「真妻」種の優良母株から、地域に適した組織培養苗(メリクロン苗)を開発し、導入した。さらに、年間を通じて週3日安定的に首都圏に出荷する体制を整え、御殿場わさびのブランド化に成功した。また、夫婦間で「家族経営協定」を結び、常に家族で話し合いをもちながらわさび経営を推進している。

3. 普及性と今後の発展方向

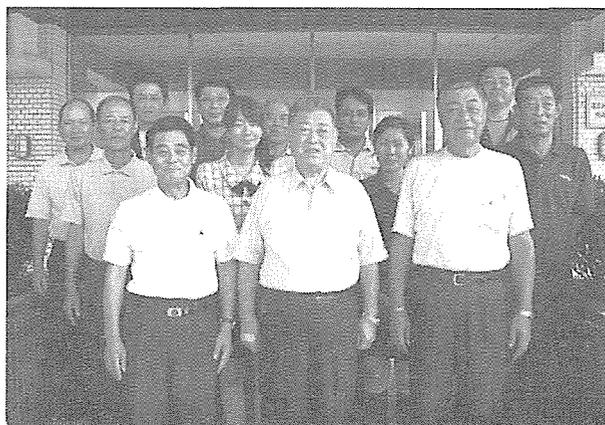
父から引き継いだわさび経営を自らの創意工夫とたゆまぬ努力で発展させ、ゆとりある堅実な経営を実現するとともに、家族や地域の協力を得て、市場を含めた消費者への信頼を確立している。これは他産物にも共通する家族経営の規範として高く評価される。

水産部門

出品財 産物（水産加工品）

まくらざしぎょぎょうきょうどうくみあい
枕崎市漁業協同組合

うえの しんさく
(代表 上野 新作 氏)



かごしまけんまくらざし
鹿児島県枕崎市

枕崎市は鹿児島県薩摩半島の南端に位置し人口は約25千人である。就業人口（約12千人）の一割強を漁業者と水産加工従事者が占めている。枕崎周辺海域は、黒潮の流れの影響を受けてアジ、サバ等の全国有数の好漁場を形成している。一方、枕崎市漁協や串木野市漁協に所属する遠洋カツオ・マグロ漁船は66隻で、全国有数の遠洋漁業として海外漁場にも出漁している。枕崎においては生食用カツオ冷凍・凍結品が加工されており、同時に、鰹節生産量は枕崎が全国1位を誇っている。

1. 受賞者の取組みの経過と経営の現況

枕崎市漁協は明治42年に発足し、カツオの一本釣りなどの漁業を中心に鰹節等の生産加工地として発展成長し、今日に至っている。しかし近年遠洋カツオ一本釣り漁業は 困難な状況にあり、カツオ漁船そのものの存続が脅かされる事態に至ったことから、本漁協は、装置メーカーの技術協力を得、幾多の試行錯誤の結果、組合自営の第3協洋丸への活ジメ装置を船上に設置し、加工システムを整え、受賞品の販売を開始した。その他、昭和62年度鹿児島県漁業振興大会第21回水産物品評会展示会においてもカツオ製品で農林大臣賞を受賞している。受賞者は若手職員を中心に発足させた「環境委員会」によって、地元小学校における食育活動への試食品の提供や講義のほか、海岸の清掃活動、漁協祭りへの試食品展示など、さまざまな社会貢献を行っている。

2. 受賞財の特色

(1) 船上での血抜き・凍結による肉質の向上

受賞財は、遠洋一本釣りカツオを船上で直ちに活ジメ、血抜きし、ブライン凍結されたものを、水揚げ後組合の加工場において、解凍することなく鮮度が良好な状態で刺身用フィレーにされたものである。船上での血抜きにより、従来品に比べて肉質が向上するとともに、当該魚種独特の生臭さが低減する、肉色が良くなる（鮮紅色）、喫食時の変色がおそくなる、ドリップが少なくなるなどの効果が出ている。

(2) 高品質かつ安全な製品の実現

本品は、枕崎市漁協が、生産から加工、販売に一貫して取組み行政の協力も得ながらHACCP方式も加味した一連のシステムとして高品質で安全な水産加工品を新しく提案したものであり、他に類を見ない独自の開発製品となっている。

3. 普及性と今後の発展方向

今後はさらに多くの消費者に本品の品質の良さを知ってもらい、差別化を図ることによって市場を拡大し、枕崎市としてのブランド化を進めること、併せて、本品をきっかけとしてB1カツオ（ブライン1級凍結品）そのものの評価を得、サシミ市場でのカツオ全体の消費を拡大することが、受賞者の抱負である。そのために、サシミ以外の調理提案などを行うとともに、より消費者の使い勝手の良いサイズでのカット品の開発を進めて行こうとしている。

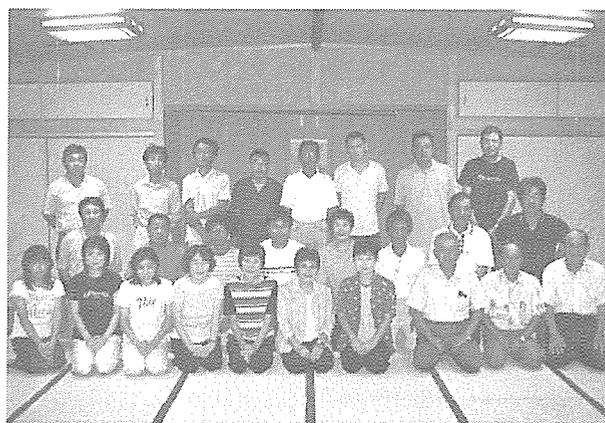
このように、地域ブランドとして地場産業の振興に貢献するとともに、不振の続く全国の水産業界における良い先行例となることが大いに期待されている。

むらづくり部門

出品財 むらづくり活動

きょうえいちく よ かい
共栄地区を良くする会
もりもと ひろふみ
(代表 森本 浩史 氏)

わかやまけん ひだかぐん いなみちよう
和歌山県日高郡印南町



主幹作物（夏みかん）の価格低迷や、河川の氾濫による危機感などが地区住民を集結させるきっかけとなった。こうした中、若い世代が中心となりむらづくり組織を立ち上げ、地区に居住する農家・非農家を問わず老若男女すべてが構成員として参画し、全員の合意のもと自主的なむらづくりを展開している。

1. 農業経営の安定化と環境保全型農業への展開

水稲裏作の新品目を導入し、農業技術の高位平準化を進め農業所得の向上と安定化に努め、その結果ブロッコリーやエンドウ類の栽培を確立させた。

また、いち早く環境保全型農業に取り組み、労力面、経営面で大きなコストダウンを実現させ、この確立された技術は町内へ波及し現在は約500haの農地で環境保全型農業が取り組まれている。

近年ではミニトマト栽培者を中心にエコファーマーの認定農家が増加し、減農薬栽培の実践とともに環境と人にやさしい農業が定着している。

2. 地域連帯感の醸成を目的としたむらづくり

地区あげでの「れんげ祭り」や「三世代交流ゲートボール大会」など様々な交流イベントを開催、また新鮮・安全・安心のブランド産地づくりと地産地消をめざし、花の里販売所（農産物販売施設）を会員手作りで設置した。さらに、オリジナルソング「ふるさと賛歌」の創作や機関誌「かけはし」の発行により、地域の連帯感を醸成し、「一村一心」のむらづくりを実践している。

その他、地区の農家が散歩してみたい生産現場の実現を目指して、ほ場整備をした水田の畦畔や農道脇にアジサイやコスモス等の景観植物を植えるなど、地域の景観づくりに取り組んでいる。

3. 普及性と今後の発展方向

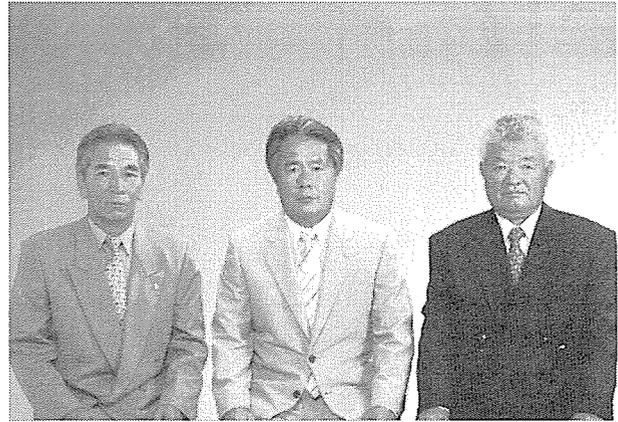
「一村一心」をスローガンに、地区住民が一体となり、伝統芸能、環境美化、交流イベントなど多彩な活動を展開している。特に若い世代がむらづくり組織の中心となり、30年にわたり活動を継続している。また、転作作物であるトマト、サヤエンドウなどで環境保全型農業を実践しており、これら取組みは他地域での模範となる。

農産部門

出品財 経営 (大豆)

有限会社^{ひらた}平田^{あさの}パイロット^{ひろし}
(代表 浅野 広司 氏)

^{ぎふけんかいづし}岐阜県海津市



平田パイロットは、岐阜県海津市において社員3名、臨時雇用9名で経営する有限会社である。平成元年の郡単位の農協合併を契機に、農協の作業オペレータとして従事していた3名のメンバーにより、稲作、麦及び大豆の作業受託を行う任意組織として平成2年4月に平田農業パイロット組合を設立した。その後、経営面の強化を図るため、平成18年3月27日に法人化し、生産性の高い大豆生産が行われている。

1. 大面積の農地と大区画ほ場における大型機械化一貫作業体系による高い生産性

当該地域は、1～2haの大区画ほ場整備が行われており、ブロックローテーション方式により団地化が図られている125haの大面積において、複合作業播種機、汎用コンバイン、無人ヘリ等の高性能な大型農業機械による機械化一貫作業体系を確立し、生産性の高い大豆生産を行っている。また、作期分散や管理作業の省略が可能となる倒伏性が強い中生品種の「つやほまれ」と狭畦無中耕無培土栽培を組み合わせた新たな栽培技術を導入し、さらなる省力化と収量の安定化を図っている。

2. 低湿地地帯において排水対策を中心とした基本技術の徹底により高単収を確保

当該地域は、海拔0～4mの低湿地地帯に位置しており、排水性の低いほ場が多いことから、梅雨時期の湿害に対処するため、特に、排水対策に重点が置かれており、サブソイラーによる芯土破碎、トレンチャーによる明きよの施工、降雨後のほ場の見回りと明きよの補修などを実施している。また、適期播種による出芽や苗立ちの確保を初めとして、基本技術の励行と適期作業の実施に努めている。この結果、10アール当たり収量は県平均や全国平均に比べ非常に高くなっており、高位安定した単収が確保されている。

3. 大規模経営による収益性の高い農業経営

麦、大豆は経営安定化のための重要な品目として位置づけられており、積極的な規模拡大の結果、平成17年度の農業所得は約7千万円（転作奨励金を除く）で、農業粗収益に対する農業所得の割合は、約4割と収益性の高い農業経営が行われている。特に、大豆については、農業所得が約4千万円（転作奨励金を除く）と農業収入全体の約6割を占めており、収益面において大豆の位置づけは非常に高くなっている。

園芸部門

出品財 経営 (柑橘)

有限会社 つるたゆうきのうえん 鶴田有機農園
つるた
 (代表 鶴田 ほとり 氏)

くまもとけんあしきたぐんあしきたまち
 熊本県葦北郡芦北町



代表の鶴田ほとり氏が当農園に嫁いだ昭和48年当時、この地域では柑橘の食味の低下が問題となっていた。鶴田氏は、その原因が化学肥料や除草剤の多用による地力低下であると考え、化成肥料から有機質肥料への代替、農薬散布の削減に取り組んだ。以来30年以上に渡り化学肥料と除草剤を全く使用せず、完熟堆肥の投入による土作りの取組みを現在まで継続し、良食味で安全・安心の柑橘栽培を実践してきている。その取組みによって当農園の生産物への消費者の信頼は厚い。

また、平成6年には法人化を行い、鶴田ほとり氏が代表取締役役に就任した。地域で唯一の女性起業家ということで注目され、各種研修会での講演をはじめ、食育や研修受け入れなどを通じて次世代育成や地域活性化への貢献は大きい。

1. 化学肥料と除草剤の不使用方法による土作り

良食味の柑橘栽培には、良い土作りが肝要との考えから、化学肥料と除草剤は使わず、完熟堆肥を用いた土作りを行い、消費者から高い評価を受ける良食味柑橘栽培を実践している。

2. 適地・適品種栽培と多品目栽培による周年出荷と労力平準化

当地は甘夏栽培が盛んな地域であるが、甘夏を基幹としつつも多品目を積極的に導入し、価格変動や気象災害等のリスク分散を図っている。同時にそれは、収穫期間の長期化をもたらし、通年に近い長期にわたる販売を可能とし、労働力利用の平準化に繋がっている。法人経営となってる現在、従業員を通年雇用するのに非常に有益となっている。

3. 減農薬栽培で行う病害虫防除技術への取組

持続可能な農業の達成と、安全・安心な農産物生産のため、有機物の使用と、あえて灌水を行わない栽培法で自然で丈夫な樹体の生育を図るとともに、耕種的防除の積極的利用により、農薬散布を慣行栽培より減らすことを実現している。

4. 普及性と今後の発展方向

氏らの理念に基づく安全・安心な農産物生産やその販売戦略は、新たに同様の取組みを行おうとする農家に対し参考となり得る。

今後とも、農外から参入者を積極的に受け入れる体制を継続し、地域の担い手作りの体制をより強化していくとしている。また、消費者からの信頼を今まで以上に高めるために、現在導入しているGAP (適正農業規範) については、今以上に充実・強化を図るとともに、消費者と生産者、都市と農村といった繋がりを強固にし「新しい農村作りを目指す」ため、30年間の取組みの中で得たものをより多くの消費者へ発信していくこととしている。

園芸部門

出品財 生活（農産加工品）

なかのしとよたのうさんぶつかこうしせつりようくみあい
 中野市豊田農産物加工施設利用組合
かんだ
 （代表 神田 せつ子 氏）



ながのけんなかのし
 長野県中野市

中野市豊田地区は、旧中野市と合併前の旧豊田村である。長野県の北部、千曲川を挟んだ市西部に位置し、総面積は34.74km²、人口4,915人（H18）、総世帯数1,466戸（H18）のほぼ半数の698戸が農家である。冬期間は日本海側気候に属し北西季節風の影響を受けて多雪・寒冷の特徴を持っている。ぶどう、もも、りんご等の果樹、アスパラガス、菌茸の生産が盛んな地区である。特にエノキタケ、アスパラガス、ぶどうの巨峰などは全国でも有数の産地となっている。

1. 受賞者の略歴・活動概要

地元の生活改善グループ連絡協議会が規格外りんごを現金収入に結びつけようとジュース加工を始めたのが発端。その後、平成10年度「中山間地域特別農業農村対策事業」（県単）による加工施設建設を契機に、出資者40名による「豊田村農産物加工施設利用組合」（現在、組合員数49名）を設立。10年12月から「おやき部」、「菓子部」、「味噌部」の3部構成による組合として営業活動を開始した。アップルパイ「おひさまの林檎パイ」、地元産野菜を具としたおやき、学校給食でも利用されるようになった味噌などは地域の特産品として定着した。16年度には売上額も24百万円となり、現在、「人格なき社団」として納税申告するまでに発展している。

2. 受賞財の特色

- (1) 生活改善グループによる起業活動である
 農村婦人学校修了者による生活改善グループが活動の母体。県の事業等を活用し加工施設の設置、活用やグループの組織化を巧みに行っている。
- (2) 地元素材を活用した加工品の開発に成功している
 地元産大豆による味噌、特産のりんごを使ったアップルパイ、具が地元産野菜のおやきなど地元素材を徹底活用した加工品を開発し、原材料の大豆、りんご、野菜等を地元農家から購入することで農家経営の安定にも貢献している。
- (3) 組織運営が巧みである
 中山間地域の専業農家の女性を中心の起業集団であるが、集団活動と自家本業の農作業とのバランスを保ちながら集団内の作業分担・運営の的確さと意思統一により「おやき部」、「菓子部」、「味噌部」の3部が独立採算制で運営されている。
- (4) 地域社会へ積極的に関与している
 地産地消、食育活動の一環として、学校給食に味噌等食材の供給を実施。また、議会議員、農業委員等との交流をきっかけとした荒廃地活用大豆栽培を企画実行するなど地域農業活性化へも積極的に取り組んでいる。

3. 普及性と今後の方向

農村女性による地元素材を活用したアップルパイ、おやき、味噌など農産物加工のモデル的な起業事例である。また、構成員である専業農家の主婦が自家農業と起業活動を巧みに両立させた集団運営として示唆に富んでいる。構成員による社会参画も積極的で、集団構成員に議会議員や農業委員を務める者もあり女性の意見を地域運営に反映するよう努めている。現在、法人化や新商品開発にも取り組んでおり、経済的効果にとどまらず、幅広い年代層の交流も含めた地域の担い手として地域とともに発展する農村女性の起業活動として期待される場所である。

畜産部門

出品財 経営 (肉用牛一貫経営)

さとう みつぐ
佐藤 貢 氏
さとう ゆきこ
佐藤 雪子 氏



ほっかいどう さる ぐん びらとり ちやう
北海道沙流郡平取町

平取町は、日高支庁管内西部の内陸に位置する農山村地域である。経営主の佐藤氏による肉用牛飼養は、昭和37年に島根県から黒毛和種を導入したことから開始し、着実に規模拡大を行った結果、平成5年には完全一貫化に移行し、現在では、黒毛和種の繁殖雌牛130頭、肥育牛240頭、まき牛2頭を飼養している。労働力は本人（貢氏）、妻（雪子氏）及び後継者（修氏）の3名となっている。

1. 受賞財の特色

(1) 放牧一無畜舎による省力・低コスト管理

繁殖牛は、分娩期を除いて、牧場周辺の牧草地（61ha）で昼夜放牧を行っている。ほ乳牛舎は、繁殖牛のみ放牧場を自由に行き来できるように工夫した自作の親子分離ゲートにより、事故率の低減や発情回帰の早期化が図られている。

交配は、人工授精を基本としつつも、2回授精しても受胎しない場合には、まき牛による自然交配を行っており、分娩間隔は12.7ヵ月を達成している。

(2) 完全一貫経営による経営の安定化と地域ブランド「びらとり和牛」の育成

経営内一貫生産により、高収益かつ安定した経営を展開している。肥育牛は、家族3人が牛舎ごとに責任担当制を採る肥育舎において肥育され、枝肉成績によってボーナスを支払うことで経営内においても切磋琢磨するとともに、それぞれが情報を交換し、技術の向上を図る環境が作られている。

(3) 地域の転作田なども積極的に活用した土地利用型肉用牛経営の展開

牧草地約61ha（借地5ha）、転作田約32ha（借地30ha）、合計約93haと飼料基盤に恵まれており、特に転作田の活用により地域の重要な農地管理主体となっている。

2. 普及性と今後の発展方向

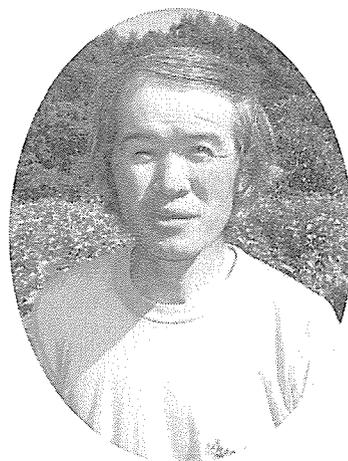
経営内一貫生産の実施、放牧主体による省力管理等により、高い収益性をあげている優良な経営である。北海道における和牛生産の定着に先駆的な役割を果たし、また、自給飼料基盤を最大限に活かした経営は、肉用牛経営の模範となるものである。

蚕糸・地域特産部門

出品財 産物 (まゆ)

やっ よしかず
谷津 義和 氏

みやぎけんいぐんまるもりまち
宮城県伊具郡丸森町



丸森町は、宮城県の最南端に位置し、林野率約70%・耕地率約14%の典型的な中山間地域である。古くから養蚕業が盛んであったが、養蚕農家の高齢化、繭価の低迷等により衰退の一途をたどり、平成17年にはわずか20戸の養蚕農家を残すのみとなった。しかしながら、最近、繭、桑等の新たな分野での活用の動きがみられる中、丸森町では、蚕、繭、桑などを活かした地域産業の育成・振興により雇用を拡大し、町の経済活性化と遊休農地の有効利用等を図るため、平成16年度より10年計画で、伝統と歴史のある養蚕の再構築事業「丸森発シルクロード計画」を展開している。

1. 受賞者の取組みの経過と経営の現況

谷津氏は、昭和46年に高校卒業と同時に農業に従事し、中山間傾斜地という厳しい立地条件の中、これまでの34年間、養蚕を主体に、水稻、干し柿、山菜等を組み合わせた複合経営を行い、養蚕では、密植桑園の造成、多回育の実施、蚕飼育環境の適正化等により、高品質繭の省力生産及び経営改善に継続的に取り組んできた。平成11年には認定農業者となっており、平成14年からは、県内第一位の収繭量(約1.8トン)を維持している。

2. 受賞財の特色

(1) 品質の高い繭の生産への取組

繭の品質向上のため、煙霧消毒機による蚕室消毒等を徹底しており、特に蔟中期には除湿機や循環扇を使用して温湿度及び気流を調整するなど飼育・上蔟環境の適正化を心がけている。生産された繭の品質は高く、繭の販売価格は、1,861円/kg(平成15年～17年の3年平均)と全国平均の1,784円/kg(同)を上回っている。

(2) 養蚕を主体とした複合経営による経営改善

養蚕を主体とした複合経営であり、桑園管理→椎茸・山菜→田植え→養蚕→稲刈り→干し柿、という年間を通して適正な労働配分により農業経営の安定を図っている。

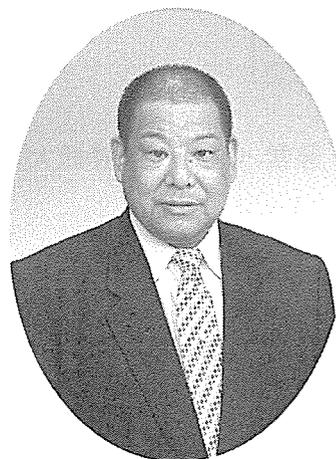
3. 普及性と今後の発展方向

地区蚕業青年会の会長を務めるなど、地域の養蚕振興に欠かせない存在となっている。平成17年度から養蚕を開始した近隣の新規就農者に対して技術・経営面で助言・指導するなど、地域のリーダーとして信頼の厚い存在となっている。

「丸森発シルクロード計画」においては、他の養蚕農家への指導のほか、小学校の総合学習や町が主催するイベントに蚕・桑の提供等の活動を行うなど、町の再構築事業を推進するためには欠かせない存在であり、今後も地域農業にとどまらず地域全体の活性化に大きく貢献されることが期待される。

林産部門

出品財 経営（林業）

みちた けんいつ
道田 憲逸 氏おおさかふみなみかわちぐんちはやあかさかむら
大阪府南河内郡千早赤阪村

千早赤阪村は、約300年の歴史を誇る集約的林業、「河内林業」で著名な南河内地域に位置する。加えて、この地域は、大阪等の大都市近郊に位置するため、野外レクリエーション地として都市住民に広く親しまれる憩いの場ともなっている。

1. 受賞者の取組みの経過と経営の現況

伝統的な「河内林業」を実践し、良質な「おおさか河内材」を生産している。一方、板材生産のための大径材育林や、ボランティアの受け入れなど、先進的経営を実践している。経営面では、家族全員が事業主として、男女問わず責任ある立場で参画している。

2. 受賞財の特色

経営面積433haのうち、約9割が人工林で、スギは早期に間伐・択伐して柱材に、ヒノキは密度管理により無節材にする伝統的な「河内林業」を継承している。材は色つや・香りが良く、年輪が詰まり、粘りがある「おおさか河内材」として高く評価される。また、架線作業などの研修を積極的に行い、資格取得に努め、従事者全員が高い林業技術を備えている。

さらに、柱材の低迷という状況を見据え、クローン苗による高品質材の生産、高齢級・長伐期による板材生産のための育林等を実践して経営の安定を図るとともに、大都市近郊という立地条件を活用し、NPOボランティアと38haの「施業実施協定」を締結している。

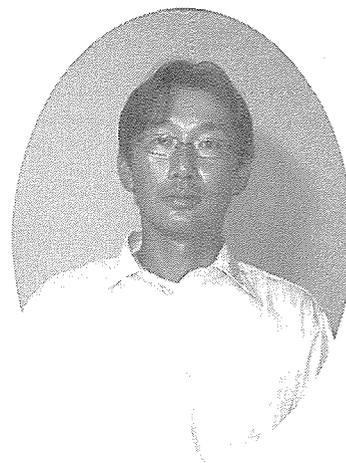
3. 普及性と今後の発展方向

「河内林業」の伝統を引き継ぎ、堅実な林業従事者を育成しながらも、常に高付加価値性を探求・実践する氏の林業経営は高く評価される。一方でボランティアの受け入れに積極的な姿勢は、国民参加の森林づくりの上で、今後の重要な発展方向を示している。

水産部門

出品財 経営 (流通・消費拡大)

おりた ただし
折田 正 氏



かごしまけんいぶすきし
鹿児島県指宿市

指宿市は、薩摩半島最南端で、市の中心に池田湖、また開聞岳、長崎鼻、知林ヶ島等自然景観が点在し、天然砂むし温泉等温泉資源に恵まれている。気候は温暖で雨量が多い。総面積149km²、人口は46,256人、世帯数は19,812戸。就業者は、第1次産業5,184人（うち水産業は369人）、第2次産業4,348人、第3次産業1,202人である。

1. 受賞者の取組みの経過と経営の現況

平成7年水産大学校漁業科卒業、鹿児島中央卸売市場の(株)魚市に就職、漁業者から、魚の値が安く付けられると度々苦情を言われた。1年後同社を円満退職して、家業の手伝いを始めた。小型定置網漁業は、待つ漁業で、積極的に漁獲量を増したり、魚を選んで漁獲することができない漁業である。魚種は100種類にも及ぶが、一時に同種の魚が大量に入ったり、逆に少量多種の魚が入ったり、市場ではなかなか扱わない魚が入ったり、季節や日により変化が著しいのが常である。同じ操業をしてもその結果は、魚価に左右され、かつて市場で体験した魚の値が安いということを出荷者として逆の立場で感じる事となった。2年目に、自宅傍の「セントラルパーク」の日曜朝市への出店、平成16年の知林ヶ島の3統目の小型定置網漁業を操業、同年の市内小牧の「道の駅いぶすき」への出店出荷、平成17年の魚加工、平成18年の魚燻製へと、創意工夫により規模を飛躍的に拡大していった。

2. 受賞財の特色

(1) 家族の協力

折田正夫婦が、両親、弟夫婦、妹夫婦と協力、3ヶ統の小型定置の漁獲物の漁獲、水揚げ、仕分け、搬送、加工、販売と役割分担し、どうしたらより高い価格となるか、自らの環境を最大限生かして取組み、安定した高い魚価での販売方法を見出し、経営の安定につなげた。

(2) 消費者ニーズの掌握

平成10年日曜朝市で漁獲物を直接消費者に販売する機会をえて、消費者が求めている魚の品質と価格を知る体験をし、如何に調理をしたら美味しく魚が食べられるかを消費者に教え、その経験を踏まえて平成16年国道126号線沿いに開設された道の駅の特産品売場で、より規格化された販売を行い、多くの収益を挙げるという結果をえている。

(3) 販売の工夫

道の駅の厳しい規格に対応するため、常に鮮魚等商品を冷蔵庫、保冷車等により鮮度保持し、県の水産技術開発センターで加工技術を学び、干物、燻製等の加工品も作り無駄をなくすとともに商品の多様化を図った。出荷先も日曜朝市、道の駅、鹿児島魚市場、枕崎魚市場等の多様化を図った。

3. 普及性と今後の発展方向

折田水産の信頼が得られ、陳列前からお客が待ち、宅配要請や自宅まで来るお客も現れ、テレビの取材と放映がなされ、経営と鮮度の良い魚が紹介されたこともあり、県内外から視察に來たり、相談を掛けてきたり、実際に直販に取組むところも出てきている。今後の方向としては、近隣のホテルや旅館に地産地消を勧め、より高度な鮮魚の取り扱い、加工品の開発と出荷販売、家族による経営は基本としつつも、機能的に活動できるような経営体質への改善を図ることとしている。

むらづくり部門

出品財 むらづくり活動

なかむらしゅうらく

中村集落

(代表 鈴木 清司 氏)

あきたけんよこてし
秋田県横手市



本集落は約350年前に開村され、森林を開田しながら集落を形成し、永く泥炭地の土壌改良に取り組んできたことで、「共同」と「助け合い」の精神が培われてきた。

米の生産調整を機に、花きやスイカの導入が始まり、この複合経営の取組みを集落全体に波及させ、特に若い農業者が農業に専念できるよう、昔からの集落の執行部的組織「村方議員会」を中心にむらづくり活動を行い、集落のコミュニケーションや村の活力維持に努めている。

1. 花き栽培等の導入による収益性の高い複合経営の確立

花きやスイカの生産は、米の生産調整の対応として始まり、青年中年層の若い農家が農業に専念できることで、収益性の高い複合経営を確立していった。特に花き栽培では、ブラザー制度と呼ばれる持続的な栽培技術の向上や後継者育成のための独自の研修制度を創設し、成果を得ている。さらに女性や高齢者などの地域内労働力を有効活用しながら経営拡大を図っている。

2. 「共同と助け合いの精神」を活力源としたむらづくり

消雪活動や神社の維持管理等について、村方議員会が全体を統括、既存の組織間を調整し各保全活動を効率的に行うとともに、女性が中心となり産業祭でのフラワーアレンジの展示等による花き農家のPRや、陶芸・手芸講座などの高齢者の生きがい活動も展開されている。

また、四季を通じて年9回実施される祭礼は、村方議員会が企画運営を担い、祭典委員会や青年会の支援を得ながら継承している。

さらに、かつての生業の和紙づくりを復活させ、体験学習の一環として、地元中学生が和紙の卒業証書を作成するなど、学校教育を通じて伝統文化を継承している。

3. 他地域への普及性と今後発展方向

開村以降、開拓の歴史の中で、「共同と助け合いの精神」が培われ、村方議員会のもと村民一丸となって数々の困難を克服し、村を存続・発展させてきた。一年を通して古来の行事・祭礼を継承し、全世帯が参加したむらづくりを展開している。

また、生産技術の後継者研修であるブラザー制度の普及や地域内労働力の有効活用による花き等の高収益複合経営を確立しており、これら取組みは他地域での模範となる。

編 集 後 記

この冊子の取りまとめに当たって、農林水産省各局庁の農林水産祭連絡担当官には大変ご尽力をいただきました。

なお、三賞受賞者の業績の詳細については、後日「平成18年度（第45回）農林水産祭受賞者の業績－（技術と経営）－」として取りまとめ配布する予定です。

発行日 平成18年11月15日
団体名 財団法人 日本農林漁業振興会
所在地 〒101-0046 東京都千代田区神田多町2-9-6
田中ビル

TEL (03) 3256-1791 (代)

FAX (03) 3256-1792

URL <http://www.affskk.jp>