

平成28年度（第55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29年 3 月

公益財団法人 日本農林漁業振興会

刊行にあたって

農林水産祭は平成28年度で第55回目を迎えました。

この事業の中心の一つをなす農林水産祭式典は、昨年11月23日に明治神宮会館で開催され、当日、天皇杯等三賞(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、各賞とも7部門、合わせて21の個人・団体に授与されました。

また、昨年度に引き続き女性の活躍が著しい2点に対して、内閣総理大臣賞と日本農林漁業振興会会長賞が授与されました。

これらの受賞者は、平成27年8月1日から平成28年7月31日にかけて全国で開催された296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509点(含む団体)の中から、農林水産祭中央審査委員会の厳正な審査を経て選定されたものであり、受賞者に対して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「農林水産祭受賞者の業績」は、天皇杯等三賞の選賞審査に関わった各位のご尽力によりとりまとめられたものであり、中央審査委員会の千賀会長の「選賞審査報告」、各受賞者ご本人の「受賞者のことば」、それに各分野の専門家等の執筆による「受賞者(受賞財)の技術的経営的評価に関する記述」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29年3月

公益財団法人 日本農林漁業振興会
理事長 奥野長衛

目次

選賞審査報告	1
各部門の業績	
【農産部門】	
天皇杯受賞／有限会社鍋八農産	3
内閣総理大臣賞受賞／有限会社中山農産	10
日本農林漁業振興会会長賞受賞／農事組合法人竹直生産組合	16
【園芸部門】	
天皇杯受賞／ながさき西海農協させぼ地区かんきつ部会	25
内閣総理大臣賞受賞／福岡八女農業協同組合いちご部会	39
日本農林漁業振興会会長賞受賞／立川幸一・洋子	54
【畜産部門】	
天皇杯受賞／農業生産法人有限会社伊盛牧場	69
内閣総理大臣賞受賞／農事組合法人会田共同養鶏組合	78
日本農林漁業振興会会長賞受賞／有限会社コマクサファーム	84
【蚕糸・地域特産部門】	
天皇杯受賞／早川猛・克美	91
内閣総理大臣賞受賞／八高範夫・圭子	101
日本農林漁業振興会会長賞受賞／農事組合法人桂茶生産組合	110
【林産部門】	
天皇杯受賞／八頭中央森林組合	119
内閣総理大臣賞受賞／橋本光治・延子	130
日本農林漁業振興会会長賞受賞／齋藤豊彦	138
【水産部門】	
天皇杯受賞／唐桑町浅海漁業協議会青年部	147
内閣総理大臣賞受賞／一般社団法人京都府機船底曳網漁業連合会	157
日本農林漁業振興会会長賞受賞／マルカサフーズ有限会社	164
【むらづくり部門】	
天皇杯受賞／地域協同組合無茶々園	173
内閣総理大臣賞受賞／大野地区公民館	183
日本農林漁業振興会会長賞受賞／ゆかい村風間浦鮫鱈ブランド戦略会議	191
【女性の活躍】	
内閣総理大臣賞受賞／伊藤恵子	201
日本農林漁業振興会会長賞受賞／農事組合法人畦道グループ食品加工組合	209
執筆者	217

平成28年度（第55回）農林水産祭天皇杯等受賞者一覧

1. 天皇杯

部 門	出品財	受賞者		表彰行事
		住 所	氏 名 等	
農 産	経 営 (水稲、小 麦、大豆等)	愛知県弥富市 やとみし	有限会社 なべはち 鍋八農産 (代表 八木 輝治)	第45回日本農業賞
園 芸	経 営 (うんしゅう みかん等)	長崎県佐世保市 させぼし	ながさき西海農協 させぼ地区かんきつ部会 ふるかわきみひこ (代表 古川 公彦)	第45回日本農業賞
畜 産	経 営 (酪農・加工)	沖縄県石垣市 いしがきし	農業生産法人 有限会社 伊盛牧場 いもりよぼくじょう (代表 伊盛 米俊)	第65回全国農業コン クール
蚕 糸 ・ 地域特産	経 営 (いぐさ)	熊本県 やつしるぐんひかわちよう 八代郡氷川町	はやかわ たけし * 早川 猛 * はやかわ かつみ * 早川 克美 *	第65回全国農業コン クール
林 産	経 営 (林業経営)	鳥取県 やづぐんやづちよう 八頭郡八頭町	やづ 八頭中央森林組合 まえた ゆきみ (代表 前田 幸己)	全国林業経営推奨行事
水 産	技術・ほ場 (多面的機能・ 環境保全)	宮城県気仙沼市 けせんぬまし	からくわちよう 唐桑町 せんかい 浅海漁業協議会青年部 おの でら よしひろ (代表 小野寺 芳浩)	第21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	愛媛県西予市 せいよし	地域協同組合 むちやちやえん 無茶々園 うつのみや としふみ (代表 宇都宮 俊文)	第38回豊かなむらづくり 全国表彰事業

(注1) 氏名等の欄に*を付したのは、夫婦連名で表彰するもの。

(注2) 出品財名は表彰行事において農林水産大臣賞を受賞した時のもの。

2. 内閣総理大臣賞

部 門	出品財	受賞者		表彰行事
		住 所	氏 名 等	
農 産	経 営 (水稲、ハ) (トムギ他)	富山県高岡市 <small>たかおかし</small>	有限会社 中山農産 <small>なかやま</small> (代表 中山 智章)	平成27年度全国優良経営体表彰
園 芸	経 営 (いちご)	福岡県八女市 <small>やめし</small>	福岡八女農業協同組合 いちご部会 <small>やめ</small> (代表 田中 智) <small>たなか ぎとる</small>	第45回日本農業賞
畜 産	経 営 (養鶏)	長野県松本市 <small>まつもとし</small>	農事組合法人 会田共同養鶏組合 <small>あいだ</small> (代表 中島 学) <small>なかじま まなぶ</small>	平成27年度全国優良畜産経営管理技術発表会
蚕糸 ・ 地域特産	技術・ほ場 (こんにやく)	群馬県渋川市 <small>しぶかわし</small>	八高 範夫 * <small>やこう のりお</small> 八高 圭子 * <small>やこう けいこ</small>	第42回群馬県こんにやく立毛共進会
林 産	経 営 (林業経営)	徳島県 那賀郡那賀町 <small>なかがん なかちよう</small>	橋本 光治 * <small>はしもと みつじ</small> 橋本 延子 * <small>はしもと のぶこ</small>	全国林業経営推奨行事
水 産	技術・ほ場 (資源管理・) 資源増殖	京都府舞鶴市 <small>まいづるし</small>	一般社団法人 京都府機船底曳網 <small>きんせんそごびきあみ</small> 漁業連合会 (代表 嶋田 安男) <small>しまだ やすお</small>	第21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	鹿児島県垂水市 <small>たるみずし</small>	大野地区公民館 <small>おおのちく</small> (代表 前田 清輝) <small>まえだ きよてる</small>	第38回豊かなむらづくり全国表彰事業

女性の活躍 内閣総理大臣賞

農 産	経 営 (水稲・大豆・麦)	宮城県 遠田郡美里町 <small>とのおだぐん みさとまち</small>	伊藤 恵子 <small>いとう けいこ</small>	平成27年度農山漁村女性・シニア活動表彰
-----	------------------	----------------------------------------------	---------------------------------	----------------------

(注1) 氏名等の欄に*を付したのは、夫婦連名で表彰するもの。

(注2) 出品財名は表彰行事において農林水産大臣賞を受賞した時のもの。

3. 日本農林漁業振興会会長賞

部門	出品財	受賞者		表彰行事
		住 所	氏 名 等	
農 産	経 営 (大豆)	新潟県上越市 じょうえつし	農事組合法人 竹直生産組合 (代表 市川 政徳)	第44回全国豆類経営改善共励会
園 芸	経 営 (花き)	福島県 大沼郡昭和村 おおぬまぐんしやうわむら	立川 幸一* 立川 洋子*	第56回福島県農業賞
畜 産	経 営 (養豚)	岩手県八幡平市 はちまんたいし	有限会社 コマクサファーム (代表 遠藤 勝哉)	平成27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)	岐阜県 揖斐郡揖斐川町 いびぐんいびがわちやう	農事組合法人 桂茶生産組合 (代表 花木 毅)	第68回関西茶品評会
林 産	技術・ほ場 (苗ほ)	宮城県東松島市 ひがしまつしまし	齋藤 豊彦	平成27年度全国山林苗畑品評会
水 産	産 物 (水産加工品)	富山県氷見市 ひみし	マルカサフーズ 有限会社 (代表 笠井 健司)	第26回全国水産加工品総合品質審査会
むらづくり	むらづくり活動	青森県 下北郡風間浦村 しもきたぐんかざまうらむら	ゆかい村風間浦 鮫鯨ブランド戦略会議 (代表 駒嶺 剛一)	第38回豊かなむらづくり 全国表彰事業

女性の活躍 日本農林漁業振興会会長賞

農 産	経 営 (農産加工品)	大分県日田市 ひたし	農事組合法人 睦道グループ 食品加工組合 (代表 渡邊 晃子)	平成27年度農山漁村女性・シニア活動表彰
-----	----------------	---------------	------------------------------------------	----------------------

(注1) 氏名等の欄に*を付したのは、夫婦連名で表彰するもの。

(注2) 出品財名は表彰行事において農林水産大臣賞を受賞した時のもの。

平成28年度農林水産祭選賞審査報告

審査報告を申し上げます。

農林水産祭中央審査委員会では、昨年8月から今年7月までの1年間に全国各地で開催されました農林水産祭参加表彰行事296行事におきまして、農林水産大臣賞を受賞されました509点を対象にして、書類審査および現地調査を行いました。その結果、農林水産業の7部門において、それぞれ天皇杯、内閣総理大臣賞、日本農林漁業振興会会長賞の三賞の受賞者を決定致しました。また、昨年度から表彰を行っております「女性の活躍」について、内閣総理大臣賞及び日本農林漁業振興会会長賞を選考致しました。



受賞者の方々の業績につきましては、お手元にございます資料に概要が記載されておりますので、私からは天皇杯受賞者の方々の特徴的な点についてご報告申し上げます。

(28年度の各部門の要旨)

農産部門で天皇杯を受賞された有限会社鍋八農産^{なべはちのうさん}は、トヨタ自動車と共同開発した農作業管理ツールを有効活用して作業効率を高めた結果、従業員1人あたり23haと非常に大規模な水田経営を実現しました。また、自社で生産した米や麦を使った赤飯、米粉ピザなどの製造・販売や、自社生産米を使ったおにぎりの直売所を開店するなど経営の多角化による総合ビジネスを展開しており、大規模水田経営の良きモデルとなるものです。

園芸部門のながさき^{さいかい}西海農協させば地区かんきつ部会は、うんしゅうみかんのブランド化を進め、地区の栽培面積を拡大させています。審査に合格した園地の果実だけをブランドとして出荷できる「園地登録園制度」の導入、シートマルチ栽培技術の確立等によりまして、ブランド率は7割を超え、全国トップクラスの高単価を実現しています。また、共同での周年雇用システムの構築や労働力削減等に取り組んでおり、全国のかんきつ産地からも注目されています。

畜産部門の沖縄県の有限会社伊盛牧場^{いもりぼくじょう}は、離島かつ亜熱帯海洋性気候という酪農経営にとって極めて条件不利な地域である石垣島におきまして、暑さに強い牛群を自ら作り上げ、自給飼料を多給して良質の生乳を生産しています。また、規格外で出荷できないマンゴーなどの地元特産物を購入し、多彩なジェラートを商品化するなど6次産業化により収益に結びつけ、女性従業員を多く雇用するなど、島の振興と発展にも貢献されています。

蚕糸・地域特産部門の熊本県の早川^{はやかわ}夫妻は、いぐさ品種「ひのみどり」を用いた最高級畳表の生産に重点を置き、八代産畳表のブランド価値を高めています。

また、消費地の豊店経営者を積極的に産地へ受け入れ、体験研修の実施や、地域のいぐさ農家に栽培・加工技術を伝授するなど、「い業」の維持・発展に大きく貢献し、今後も中心的な生産者としての活躍が期待されます。

林産部門の鳥取県の八頭中央森林組合は、年間130回以上もの集落座談会を通じて、森林経営計画の策定や経営受託による集約化を進め、取扱高や素材生産量など事業量を大幅に拡大しました。これに伴い、組合の人員・装備の拡充や建設業・新規参入事業体との連携を進め、地域の雇用維持・拡大に貢献してされています。我が国の林業の課題である間伐推進と構造改革を、森林組合の改革・改善と同時に展開しており林業の成長産業化に向けた恰好のモデルとなるものです。

水産部門の宮城県の唐桑町浅海漁業協議会青年部は、小学校と共同した学習支援事業を通じて、地域の基幹産業であるカキ養殖業の生産から販売に至るまでの一連の養殖作業行程を、小学校4年生から6年生までの3年間で学ぶ体験型の学習プログラムを構築しました。この取組が、東日本大震災の苦難を挟みながらも10年以上もの長きにわたって継続され、漁業や漁村をテーマとした学習・教育のモデルとして活用されるとともに、将来的な後継者の育成や漁業への理解向上が期待できる取組として高く評価されました。

最後にむらづくり部門の愛媛県の地域協同組合無茶々園は国内有機農業の先駆けとして、かんきつ栽培における品質管理の徹底、ブランド化向上等、新規就農者の育成に取り組んでいます。さらに、地域の漁業者とも連携し、山と海の環境保全活動や海産物の加工販売、福祉施設の開設によりまして雇用の場を創出するなど、地域全体の活性化に貢献されています。その幅広い取組は、条件不利地域におけるむらづくりの良きモデルとなるものです。

以上、天皇杯を受賞された方々の特徴を述べましたが、内閣総理大臣賞、日本農林漁業振興会会長賞を受賞された方々の取り組みも、それに劣らない優れたものがたくさんありました。また、女性の活躍につきましては、多くの方々が非常に積極的な取り組みを行っておられることも特徴の一つです。

本日、受賞されました方々に心からお祝いを申し上げるとともに、こうした方々の先進的な取り組みが全国に普及し、厳しい環境下にあります日本の農林水産業がますます活性化することを祈念致しまして、私からの審査報告とさせていただきます。

農林水産祭中央審査委員会
会長 千賀 裕太郎

天 皇 杯 受 賞

受賞財 経営（水稻、小麦、大豆等）
受賞者 有限会社 鍋八農産
住 所 愛知県弥富市

受賞者のことば

有限会社 鍋八農産 代表 八木 輝治

このたびの農林水産祭において、栄誉ある天皇杯を賜り、身に余る光栄と存じております。これもひとえに、日頃よりお世話になっている地域の方々、関係諸機関の皆様のご指導、ご支援の賜と、深く感謝申し上げます。

鍋八農産の歴史は、昭和37年に父が鍋田干拓地に入植し、農地や農道も無いゼロからのスタートで、農業生産を始めるまでに2年間という期間を開墾に要しました。そこから最新の農業機械の導入をすすめ、稲作作業の受託という経営方式を確立し、経営規模を拡大してきました。その過程では、作業効率の低下や機械設備投資の負担により経営危機もありました。それを機に、作業受託から借地による経営受託主体に事業転換を行うことで危機を乗り越え、さらなる規模拡大をすすめることができました。平成7年には、米価低迷傾向が顕著となり経営が悪化する危機がありました。低湿地の稲作単作地帯でしたが、畦を立て、排水対策を徹底することで大豆・麦作を地域で初めて導入し、水稻+小麦+大豆という米価の影響を受けにくい大規模水田作経営を確立しました。

平成18年に私が経営者となり、「大規模水田農業の合理化」と「売れる米づくり」という2つのイノベーションを掲げ、新しい水田農業にチャレンジしました。当時、2,000筆の農地、転作作物の導入、雇用労力の増加から経営管理が煩雑となり非効率な状態でした。その改善を模索する中で、異業種との交流に参加し作業管理の課題について話したことがきっかけで、農作業管理ICTツール「豊作計画」をトヨタ自動車と共同開発することになりました。このツールとカイゼン活動などトヨタ生産方式を導入し、ほ場作業以外の合理化も進めることができました。

このような経営危機、経営革新を繰り返す中、心配しながら支えてくれた家族、従業員に支えられての受賞であったと、あらためて実感しております。これからも、この栄誉を励みとし、イノベーションを追求してまいります。

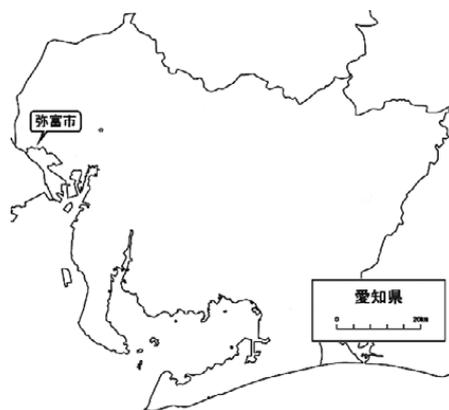
1. 地域の概要

(1) 地域の立地条件

弥富市は平成18年4月1日に弥富町^{じゅうしやまむら}と十四山村が合併してできた。愛知県の西南端に位置し、木曽川を挟んで三重県に接している。面積は4,818haで、全域が海拔ゼロメートル以下の極めて平坦な地形である。干拓で作られた地域が多く、昭和34年の伊勢湾台風では海岸や河川の堤防が決壊する等して甚大な被害を受けた。

名古屋市の西側20km圏内に位置し、JR、近鉄、国道1号線、国道23号線、東名阪自動車道、伊勢湾岸自動車道という東西を結ぶ動脈が通っているため住宅開発が進んでいるが、市の北部、南東部には水田地帯が残っており、都市部、農村部、海岸部を合わせ持つ地域となっている。

第1図 弥富市の位置



(2) 農林水産業の概要

農地は1,850haのうち約9割は水田であるため、基幹作物は水稻や小麦、大豆の水田作物が中心となっている。その他、トマトなど施設園芸が特産となっており、愛知県西南部の中核的な農業地域である。

ア 気象

年平均気温は15.8℃、年間降水量は1,535mm、年間日照2,092時間である（名古屋地方気象台平年値）。比較的温暖な太平洋側気候の地域であるが、冬季には伊吹おろしと呼ばれる北西の季節風が強く吹く。

イ 土壌

弥富市の多くは木曽川などにより堆積したグライ土壌が農耕地の大半を占める。鍋八農産がある鍋田干拓は海岸に最も近いため、砂土の割合が高く、肥沃度が低い土壌が多い。

ウ 水利

木曽川を水源とする木曽川用水が整備され、ほぼ全域にわたりパイプライン化、用排水分離がなされている。海拔ゼロメートル以下のため、すべてポンプアップして河川などへ排水する設備が設置されている。

エ 市場

名古屋市という大消費地を控え、生産物の多くは中京市場で販売される。弥富市鍋田地区は愛知県で最も早く米の収穫を行う早場米の産地である。

2. 受賞者の略歴

有限会社鍋八農産は現代表の父、八木賢治氏が平成10年に設立。現代表の輝治氏は平成18年に代表取締役就任した。

賢治氏は昭和37年、鍋田干拓に入植した。農地や農道もないところから開墾し、営農を開始。最終募集での入植であり、条件が整った水田ばかりではなく、苦労も多かったが基本技術を励行し、適確な栽培管理を開始した。昭和45年、田植機とコンバインを導入したことを機におよそ2haの作業受託を始めた。これが現在の鍋八農産の原点となっている。賢治氏は「依頼された仕事を断らない」を経営方針として、条件の悪い水田でも丁寧な作業を行い、近隣の農家にも認められ、委託農家は次第に増えていった。

しかし、この方針が災いし、経営状況は悪化した。耕起・代かき・田植え・収穫の作業ごとに委託を受けていたものの、委託農家ごとに時期、品種等が異なるため、隣接する水田の受託をしても、同時期に作業できないこともあり、作業効率が悪化していたのである。賢治氏は悩み続けた末、経営方針を変更した。育苗から乾燥調製まで全作業の受託あるいは借地を原則として、部分作業のみの委託は断ることとした。この方針を理解してもらうため、経営状況を率直に話し、納得してもらえるように説明した。しかし理解を得られない農家も多く、経営規模は半減してしまった。

経営面積は半減したものの、作業計画を立てやすくなり、「計算できる経営」が可能となったのである。そして、半減した経営面積も徐々に戻り、平成に入る頃には経営面積約100ha、常時雇用4名と経営状況を好転させることに成功した。

その後も、米価の下落傾向が顕著となり、地域に先がけて大豆（平成10年から）、小麦（平成14年から）の栽培を開始し、米価に左右されにくい経営を実践している。

現代表の輝治氏は平成3年に就農した。輝治氏が子どもの頃から働いている従業員も多く、信頼を得るのは簡単ではなかった。しかし、出身の農業大学校との交流、愛知県稲作経営者会議等のネットワーク等、広い交友関係をいかし、新技術を積極的に導入、活用することにより、次第に従業員の信頼を得ていった。その後、賢治氏が代表を輝治氏に譲ったのは平成18年。賢治氏はまだまだ代表として会社を牽引することもできたが、輝治氏の覚悟に加え、自らの経験も踏まえ「代表になるなら若いうちに」「失敗も貴重な経験になる」との考えをもとに、輝治氏に代表交代することを決意した。

輝治氏は父の業績には敬意を払いながらも、がむしゃらに働く姿を見て「効率的な米作り」を課題とし、後述する様々な取り組みに力を注いだ。

第1表 鍋八農産のあゆみ

年	主な出来事
昭和37年	賢治氏が鍋田干拓に入植、開墾して農地、農道を造る
昭和45年	賢治氏がフミエ氏と結婚 田植機とコンバインを購入し、2ha程度の作業受託を開始
昭和50年	トラクター、乾燥調整施設を整備、受託実面積20ha
昭和54年	規模拡大により経営悪化、単一受託から一括受託へ経営方針を転換
平成元年	受託実面積が20haを超える
平成3年	輝治氏が就農
平成7年	米価の低迷により経営悪化
平成9年	輝治氏が淳子氏と結婚

平成10年	有限会社鍋八農産を設立 大豆栽培を開始 フミエ氏が餅づくりを始める
平成14年	小麦栽培を開始 フミエ氏が「やぎさんちの台所」を起業
平成15年	「やぎさんちの台所」を増強 受託実面積が200haを超える
平成17年	直売を開始。地元スーパー「ヨシツヤ」でオリジナル米を販売
平成18年	輝治氏が代表取締役役に就任 エコファーマー認定
平成19年	玄米の色彩選別機を導入
平成20年	淳子氏が管理（経理・雇用）部門の主担当となる 精米施設、加工施設を増強 有機資材を導入
平成21年	低温倉庫を増設
平成23年	製粉機を導入 トヨタ自動車と「豊作計画」の開発に着手、トヨタ生産方式の導入 エコファーマー認定を更新
平成24年	弥富地域農業機械銀行受託部会 会長

受賞者の経営概要

1. 経営の概要

有限会社鍋八農産の平成26年産の作付面積は水稲127ha、小麦30ha、大豆21haに加え、耕起・代かき98ha、田植え123ha、収穫123haを作業受託している愛知県内屈指の大規模水田経営体である。地権者は800人、ほ場数は2,000筆を超えており、水田を適切にかつ、効率的に耕作するよう努めている。

鍋田地域は早くから土地改良が行われているものの、管理する農地の3割以上が事務所から10km以上離れている。さらに、海拔ゼロメートル地帯以下の砂質土で、地力の低い地域でもある。

農業従事者は役員4名に加え、12人の従業員がいるがそのうち、7人は20代と若く、6人は非農家出身である。

2. 経営の成果

水稲の収量は愛知県平均より低いが、これは砂質土であり、地力が劣っていることが関係している。無理して収量を向上させると資材や労力の増大、品質低下が懸念されるため、目標収量を県平均よりやや低めに設定している。

水稲の収量が県平均より見劣るものの、「地元の消費者に食べてもらいたい」との考えから、オリジナル米を販売するため、平成17年に地域に先駆けてライスセンターを導入し、地元スーパーへの直接販売を始めた。現在では販売額の7割以上が直接販売であり、経営収支の安定と、「地域の方に食べてもらおう」という従業員の栽培意欲向上にも繋がっている。

第2表 平成26年度の経営収支 (単位：千円)

農業粗収益①	321,736
農業経営費②	278,843
所得 (①-②)	42,992

平成26年度の農業粗収益は3億2,000万円を超え、従業員1人あたり、500万円以上の給与を払いながら、役員4人の農業所得は4,300万円の高収益となっている。

受賞財の特色

1. 技術

(1) トヨタ自動車（株）と連携した効率的な作付け

輝治氏は経営状況が厳しくなるのは、「資材が高い」「米価が安い」という要因もあるが、生産の無駄が多いと考えていた。

また、作業面積が増えるにつれ、作業日誌作成の負担増や受託ほ場の作業ミスなどが課題となっていた。

そんなときに異業者交流で作業管理の課題について話をしたことがきっかけとなり、トヨタと共同で作業管理の課題解決に向かうこととなった。

現在ではこれらの効果により12人の従業員が1人あたり、23haと非常に大規模な水田を管理することが可能となった。

ア ICT管理ツール「豊作計画」の開発・導入

トヨタ自動車との共同開発であるICT管理ツール「豊作計画」を有効活用している。豊作計画の利点は作業の見える化、効率化であり、全体管理者が1日の作業計画をクラウドサービスで従業員に割り振ることができる。従業員は自らのスマートフォンで作業指示やほ場図を確認し作業にあたる。作業の開始、終了を現場で入力することでリアルタイムに作業内容を報告することとしている。また、そのデータを分析することにより、従業員の得意な作業、不得意な作業等を把握することができ、その改善に向けた指導、技術継承を行う事が可能となっている。



写真1 作業の進捗状況を管理

また、乾燥機の管理にも活用し、多くの地権者がいるなか、個に対応した乾燥を実現している。

今後は、蓄積されたデータを解析し、作業コスト低減に活用していく方針である。

イ トヨタ生産方式の導入

「豊作計画」の開発と合わせて、トヨタ生産方式も導入した。

「見える化」の考え方では従来、農機具や資材等を乱雑に置いており、どこに何があるかすぐに見つけることができないものもあったが、農機具ごとの収納場所を決め、ネームプレートを設置したり、白線枠を示すことにより整理整頓を徹底した。

「ジャストインタイム」の考え方は農薬や肥料など資材の在庫管理の徹底に加え、作業工程の改善にも活用さ



写真2 農機具等の収納場所を決定

れている。田植えのタイミングに合わせて、必要な時期に必要な分だけを育苗することで、過剰だった苗の経費削減や、育苗施設の有効活用が可能になった。現在では1日あたり1,000枚程度と少量ずつの播種方式にしている。

これらのことは一見、当たり前のことではあるものの、農業ではおざなりにされている場合もあり、多くの無駄の改善に寄与した。

(2) 高品質・高収量を目指して

鍋八農産の作付地域は砂質であり、水稻栽培に適した条件とはいえないほ場も多い。上述した経営により作業時間に余裕ができたため、栽培管理を徹底することとしている。

ア 畦畔管理・水管理

全面作業受託は畦畔管理や水管理も請け負っており、面積増大につれて、従来は畦畔の草刈りや水管理までは手が回っていない状況にあった。しかしこれらの管理は収量・品質の確保のためにも非常に重要であり、田植え等基幹作業と同じ意識で取り組むこととした。豊作計画のシステムを活用しながら、水もちのいいほ場、悪いほ場を見極め、目視の頻度を変えながら最適な水管理を心がけている。

畦畔の雑草管理も同様で、状況を見極めたうえで、刈払機や除草剤で適切に処理するよう心がけている。

イ 生育状況・葉色判定に応じた施肥体系の確立

従来は一発型肥料を施用していたが、生育状況に応じた施肥体系に移行している。水稻・麦では葉色を測定し、追肥の時期や量を見極める技術を導入したことにより、コストはかかるが、高品質・高収量の生産に努めている。

2. 経営

(1) やる気を引き出す従業員教育

鍋八農産は12名の従業員がいるが、そのうち6名は非農家出身であり、農業の経験や知識が乏しい。そのため、従業員の資質向上とそのためので体制作りが課題であった。

そのため、毎朝の打合せの他、従業員を2つのグループに分け、作業の担当エリアを分配し、毎日の作業工程を「豊作計画」を活用してグループリーダーの責任で決め、グループ内ではベテランと若手が組みになるようにし、直接的な技術習得を図っている。

また、県普及指導員や農薬メーカー等外部講師を招き、研修会の開催、従業員が個々にほ場を持ち取り組むプロジェクト、グループで意見を出し合い改善テーマを検討する小集団活動などにより従業員教育を実施している。

(2) 経営の多角化による総合ビジネスの展開

平成10年に賢治氏の妻、フミエ氏が中心となり、餅や赤飯の注文販売を受けるようになったことがきっかけで、量販店からの大量注文も入るようになった。これに対応するため、平成14年に加工施設を設置して事業化。県内でも先駆的な女性起業による加工品製造直売所「やぎさんちの台所」を開始。平成20年に加工施設を拡大、23年に米粉の製粉機を導入

入し、外部委託製粉から自家製粉に切り替えるなど加工品の量と質を向上させてきた。

餅や赤飯の他にも米粉ピザやシフォンケーキ、押し寿司など多彩な商品展開を行っており、販売先はスーパー、JA直売所、テーマパークや地元保育園など様々である。加工事業は年々伸びており、現在はパート2名を雇用し、年間1,000万円にものぼる収益をあげている。

また、平成27年10月には輝治氏の妻、淳子氏が中心となり、JR弥富駅前に「おにぎり商店きはち」をオープン。弥富駅利用者を主なターゲットに、自社生産米を使ったおにぎりを販売。また、従業員が個々にこだわって栽培した米を顔写真と従業員の思いをポップにして販売するなど従業員間の競い合いの場にもなっている。



写真3 弥富駅前にオープンした「おにぎり商店きはち」

普及性と今後の方向

1. 普及性

賢治氏は昭和50年代から就農を前提とした農業高校生や農業大学校生、県普及員等の農家研修を引き受けており、その数は40年間で100人を超えている。その中には県内を代表する水田作経営者になった者も多い。面倒見の良い性格から地域からの信頼は厚く、仲間を支えてきた。

また、賢治氏ら県を代表する農業者数人が発起人となり、設立した「愛知県稲作経営者会議」は現在でも活動を継続しており、県内水田農業者が情報交換する場として農業の発展に寄与している。

輝治氏もまた、地域の若手農家をまとめ、行政や、農業資材業者と情報交換や研修会を行うなど、農家の資質向上に尽力している。

鍋八農産では、毎年、精米の販売をしているスーパーと協賛して一般消費者を対象とした収穫体験や、地元小学校と連携した農作業体験を開催しており、米づくりを踏まえて命を育てる喜びや感動、農業のやりがいを地域の親子連れ等に積極的に伝えている。

地域の消費者と触れ合いを持つことにより、地元産の米を買ってくれる消費者が増え、地域の農業が守られると考えている。

2. 今後の方向

これまで同様「お客さんが安心して任せられる作業・経営の実践」を今後も継続しつつ、美味しさ、安心・安全、やりがい、効率など質を追求する経営を目指す。やぎさんちの台所、おにぎり商店きはちに代表される6次産業化をさらに充実し、米づくりを中心とした総合ビジネスの展開を考えている。

トヨタとの共同開発による「豊作計画」やカイゼン活動を有効活用し、社員が生き生きと個々の力を最大限に発揮し、より一層地域に愛され、選ばれる経営を目指して、たゆまぬ努力により革新を続けていく。

内閣総理大臣賞受賞

受賞財 **経営（水稻、ハトムギ他）**
受賞者 **有限会社 中山農産**
住 所 **富山県高岡市**

受賞者のことば

有限会社 中山農産 代表 中山 智章

この度は、栄えある内閣総理大臣賞を賜り、誠に光栄に存じます。この名誉ある賞を頂戴し、役員並びに社員一同たいへん感激しております。

私はエンジニアとしての会社勤務を経て、平成2年に実家の農業経営に参画し、平成10年には父から経営を引き継ぎ、その後、法人化により家族経営から企業的な経営に転換するなどしながら経営規模を拡大してまいりました。

この間、米価の下落など農業を取り巻く状況が厳しさを増す中で、小区画のほ場を中心に自前で区画の拡大に努め、作業性の向上と生産コストの低減を図るとともに、枝豆や里芋、ハトムギ、人参などを導入して複合経営に取り組んできました。また、自ら農業機械や生産ラインを改良して省力化を進めるとともに、積極的な販路開拓や冷凍里芋をはじめとした加工にも新たに組み込むことで収益性の向上を図ってまいりました。

今回この賞を受賞したことで私たちの努力が認められたことは、この上ない大きな喜びであります。これもひとえに、私たちを支えていただいた地域の皆様、消費者・取引先の皆様、関係機関の皆様のご支援のお陰であり、心から感謝申し上げる次第であります。

このたびの受賞を励みとして、「地域農業の担い手として農業振興を図る」という当社の経営理念の実現に向けてますます創意と工夫を重ね、経営発展を図っていききたいと思っております。

今後とも、地域との調和を図りつつ、より効率的な生産体制の構築や特産品として定着しているハトムギの一層の生産拡大などに努め、地域農業の発展のため、ひいては日本農業発展のために、精一杯力を尽くしていく所存です。

1. 地域の概要

(1) 地域の立地条件

高岡市は、本州のほぼ中央で日本海に面する富山県の北西部に位置し、平成17年11月1日に旧高岡市、旧福岡町が合併し誕生した。

市内の西側は山間地域で西山丘陵や二上山が連なり、北東側は富山湾、東側は庄川・小矢部川によって形成された良質な地下水を有する扇状地が広がるなど、深緑と清らかな水に包まれたとても自然豊かな地域であり、日本の渚百選に選ばれた雨晴海岸からは、海越しに3,000メートル級の立山連峰の大パノラマを見ることができる。

県庁所在地である富山市に次ぐ富山県第二の都市であり、人口は約17万人、面積は約209km²である。

産業では、江戸時代から培われた優れた技術は、銅器、漆器、仏壇、薬業などの伝統産業として今日も連綿と続き、昭和50年には高岡銅器と高岡漆器が伝統的工艺品として国の指定を受け、美術工艺品として愛用されるとともに、日常消費生活の用途にも広く用いられている。さらに、大正時代から豊富な電力、工業用水、良好な港湾などの立地条件をいかし、繊維、紙、パルプ、化学、金属製品などの近代化産業が発展し、戦後はアルミ製品、プラスチック製品、医療品製造業などが急伸び、日本海沿岸有数の工業集積を有する商工業都市として発展している。

当地域の地形は、一級河川の庄川と小矢部川によって形成された扇状地（平野）であり、農地は市の面積の約26%を占める。そのほとんどが水田であり、水稻を中心に大豆や大麦等の主穀作、ほうれん草などの軟弱野菜、チューリップ球根・切り花などの花き栽培も盛んである。

(2) 農林水産業の概要

平成22年世界農林業センサスでは、農家戸数は3,526戸、経営耕地総面積は4,840ha、農家一戸あたりの平均経営面積は1.37haである。

主な農産物は水稻・大豆・ハトムギ・大麦であるが、里芋や国の重要無形民俗文化財に指定されている「菅笠」材料のスゲも生産されている。

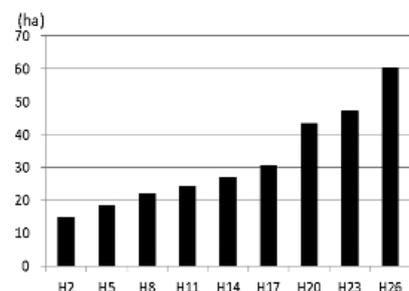
2. 受賞者の略歴

有限会社中山農産の代表取締役の中山智章氏は高校卒業後、11年間エンジニアとして働いた後、平成2年に実家の家族経営に参画した。その後は父、母、妻とともに家族一丸となって営農に取り組み、平成10年に父から経営が委譲された。その後、外部雇用の体制整備のため、平成15年に法人化し、有限会社中山農産を設立。

第1図 高岡市の位置



第2図 経営面積の推移



家族経営から脱却し、企業的な経営を実践している。

面積拡大にも積極的であり、就農当初は15haであった経営面積が法人設立時には27ha、平成26年には60haとなった。

先駆的に複合経営を実践し、平成7年から枝豆、平成11年から里芋、平成19年からハトムギ、平成23年から人参、平成27年からキャベツの栽培にも取り組んでいる。

受賞者の経営概要

1. 経営の概要

有限会社中山農産は「夢と工夫 地域とともに」をキャッチコピーに「地域農業の担い手として農業振興を図る」を経営理念として、法人化前から地域の農地の受け手として地域から必要とされる経営を展開してきた。

平成26年産の作付面積は水稻30ha、ハトムギ25ha、野菜5ha、作業受託7haの水稻・ハトムギを中心とした複合経営を展開している。

従業員は4名の常勤の従業員に加え、パート10名であり、智章氏の息子、悠平氏も平成23年に就農、従業員として雇用し、主に野菜部門において、販路拡大のための渉外活動を任せている。

2. 経営の成果

水稻では廃業した米卸業者から不要な籾タンクなど調製ラインの部品を入手し、自らラインを組むことで、施設整備のコスト削減を図っている。また、卸、生協、直接販売等、販売先を多様化することにより、販売リスクの分散や販売単価の工場に努めている。また、苗販売や乾燥調製の受託にも取り組み、所得の向上に努めている。

また、積極的に需要のあるハトムギ、人参、里芋、枝豆生産を導入している。

米の生産が中心である富山県では水田を活用した、大規模園芸産地（各農協の定める戦略作物の売上1億円を目標）の育成が行われており、中山農産が所属するJAいなばの戦略作物はハトムギになっている。このことから平成19年に大豆の作業機械がそのまま使えること、湿害に強いことや水稻並みの収入を目指すことが出来るため栽培を開始し、地元JAと連携してハトムギの生産面積を積極的に拡大した。平成26年には、栽培面積25haと富山県一のハトムギ作付面積・生産量を誇り、全国でも有数のハトムギ生産農家となっている。

第1表 平成26年の経営規模と販売額

区 分	作付面積	生産量	販売額
水稻	30.2ha	162t	4,102万円
ハトムギ	24.9ha	61t	1,358万円
野菜（人参、里芋、枝豆）	5.2ha	69t	1,359万円
作業受託	7.4ha	—	2,127万円
合計	67.7ha	292t	8,946万円

受賞財の特色

1. 技 術

(1) 中古機械の活用や自作、改良による、コストの削減

水稲を中心とし、ハトムギ、野菜等複数の品目を組み合わせた複合経営を展開するうえで、機械・施設の導入コストが高騰するのを防ぐため、代表の中山智章氏は、エンジニアでの経験を活かし、中古機械の活用や、自作、改良することにより機械・施設等の導入コストおよび生産コストの低減を図っている。

ア 水稲

小区画のほ場を中心に毎年、自前で畔倒しを実施し、レーザーレベラーを活用しほ場の均平化を図り、作業効率の改善に努めている。

また、廃業した、米卸業者から不要な糞タンクをはじめとする乾燥調製ラインの中古部品を入手し、自らラインを組むことにより、施設整備コストの削減を図っている。

イ 野菜

枝豆では従来、引き抜き、脱莢、残渣廃棄がそれぞれ別々の行程で行っていたが、これら3作業を一工程で行えるように機械を改良し、収穫作業の大幅なコスト低減を実現している。

人参では市販されている5条播種機を組み合わせることにより、10条播種を可能にするとともに、施肥、播種、畝立て、除草剤散布を同時作業で行うことを可能にするなど、既存の機械を有効活用し、自らの生産体系に応じた改良を加え、作業効率の改善に役立っている。



写真1 改良を加えた枝豆収穫機（右）と畦間草刈機（左下）、人参播種機（左上）、

(2) 高品質なハトムギ生産

ハトムギは畝立栽培が一般的であるが、面積拡大の為には作業の省力化が必要であると判断し、中耕が不要なスリップローラーシーダーを先進的に導入するとともに、播種後の降雨による発芽低下が見られたことから、既製のスリップローラーシーダーを播種と同時に排水溝を掘れるように改良し、発芽率の低下リスクを低減させた。

また、適期収穫を実現するために、高速収穫可能な汎用コンバインを機械メーカーと連携し、開発。この機械は1日で1.5ha程の収穫が可能であり、刈り遅れによる収量・品質低下を防いでいる。

また、県外ではほとんど見られない、色彩選別機を用い、高品質ハトムギの生産に努めている。

他にも、地元ハトムギ生産組合の副組合長として、栽培展示ほ場の設置や近隣の収穫・乾燥調製、原種生産を請け負い、優良な種子を生産するなど、ハトムギの後発産地として差別化を図っている。



写真2 ハトムギ収穫の様子

これらの取り組みの結果、JAいなばは平成24年に生産量

の国産シェア30%を誇る全国一のハトムギ産地に成長した。

2. 経営

(1) 複合経営による適正な労働力の分配

農閑期を極力なくし、従業員の通年雇用を実現するため、水稻以外の複数品目を取り入れた複合経営をいち早く開始した。一部のほ場では有機JAS認証を取得しており、里芋のエコファーマー認証も取得するなど、環境に配慮した農業を実践している。

息子の悠平氏は、飲食店の店長をしていた経験を活かし、販路拡大のための渉外活動や野菜部門を任せ、従業員内でも機械整備が得意な者には機械整備を、体を動かすことが好きな従業員にはオペレーターの補助を任せる等、適材適所な人員配置を行うことにより、経営継承を見据えた人材育成に努めている。

(2) 加工品の販売

里芋では、県内の産地の多くは年内出荷であったが、消費者ニーズや市場動向を調査した結果、年明けのニーズが高かったことから、水稻育苗施設を有効活用して保管して、3月まで長期出荷を行い有利販売している。また、急速冷凍庫を活用し規格外の里芋を「皮むき冷凍里芋」として周年販売し収益の向上を図っている。

人参も冬に雪下で糖度が高くなる人参を「雪下人参」として差別化販売したり、県内の食品メーカーと連携した人参ジャムの販売、規格外の人参を細切りで乾燥させた乾燥人参の製造・販売など多様な取り組みを行っている。



写真3 冷凍枝豆と冷凍さといも

普及性と今後の方向

1. 普及性

富山県では農業法人が増加しており、水稻を主体に地域特産物のハトムギ、複数の野菜品目を導入した複合経営による周年雇用経営は、地域への波及性があり、新たに法人化する場合のモデルケースにしていることも多い。

また、福岡町の特産品で全国シェアの9割を占める菅笠の製作技術が重要無形民俗文化財に指定された。しかし、その原料のスゲ栽培は大半が手作業かつ重労働であることから担い手不足の状況にあった。そこで、離農した農家からスゲ田を引き受け、積極的にスゲの栽培を行うとともに、文化としてだけではなく、産業としての伝統を守るため、平成25年に発起人の一員となって「越中福岡スゲ生産組合」の設立に尽力した。平成26年には、当組合と連携し、スゲ栽培の省力化（い草の刈り取り機を活用した収穫の機械化）にも取り組み、関係者からも高い評価を受け、採算性が取れる栽培を目指し、産地の維持・拡大に貢献している。

食育活動として、地元の小学生や市民を対象とした、里芋の植付・収穫体験を行ったり、学校給食へ里芋を提供したりと、地域への貢献も高い。

2. 今後の方向

今後も地域との調和を図りつつ、収益性を高め、所得の向上を目指し、様々な取り組みを展開していく方向である。

水稻においては、ほ場の大区画化に努め、スケールメリットを活かした経営、環境に配慮した栽培を行い、所得の向上に努める。

野菜においてはさらなる生産拡大・品目導入により経営の複合化をさらに進めると共に、加工品の製造販売にも取り組み、収益向上に努める。

また、悠平氏の妻がホテルで調理の経験もあることから、ハトムギや自社生産の農産物を使用したレストランの開設にも取り組む予定である。

日本農林漁業振興会会長賞受賞

受賞財 **経営（大豆）**
受賞者 **農事組合法人 竹直生産組合**
住 所 **新潟県上越市**

受賞者のことば

農事組合法人 竹直生産組合 代表 市川 政徳

このたび、第55回農林水産祭において、栄えある日本農林漁業振興会会長賞を賜りましたことは、身に余る光栄であり、心より感謝申し上げます。

また、このたびの受賞にあたり、多くの御支援・御指導をいただいた上越市、JAえちご上越、新潟県等の各関係機関・団体の皆様や、日頃ご協力いただいている地域の皆様に深く感謝を申し上げます。

私ども、農事組合法人 竹直生産組合は、集落農地の維持・発展を目的に平成8年に設立し、現在72ヘクタール余りの農地に、水稻を中心として、大豆、園芸作物を組み合わせた経営を行っています。平成14年には味噌加工部門を立ち上げ、当法人で生産した米と大豆を使用した味噌の製造・販売に取り組んでまいりました。今では、東京の生協を通して首都圏でも販売しており、販売量も年々増加しています。

今回、賞をいただいた大豆については、当法人の経営の柱の1つとして、設立当初から生産を行ってきました。現在は約12haを作付けし、品種は取引先の要望に合うものを中心に選定しています。栽培にあたっては、安定多収・高品質化を目指し、苗立ち数とその後の生育確保のため、「省力化」と「手間をかけないこと」は別物と考え、基本技術の確実な実施に力を入れてきました。その結果、近年では安定的に多収・高品質な大豆生産が可能となっています。

振り返りますと、自然災害などにより期待した収穫とならず、残念に思ったことも多くありましたが、これまで法人が一丸となって努力してきた生産活動に対して、設立20周年の節目の年に、このような形で評価していただいたことは、大変感慨深いものがあります。

今後も、今回の受賞の栄誉に恥じぬよう、技術の研鑽に励みながら、一層の収量・品質の向上に努め、経営の発展によって、地域の活性化に貢献できるよう、努力を続けていく所存です。

1. 地域の概要

(1) 地域の立地条件

上越市は新潟県の南西部に日本海に面して位置し、北は柏崎市、南は妙高市、長野県飯山市、東は十日町市、西は糸魚川市に隣接している（第1図）。市の中央部には関川、保倉川等が流れ、この流域に高田平野が広がっており、この平野を取り囲むように、米山山地、東頸城丘陵、関田山脈、南葉山地、西頸城山地などの山々が連なっている。冬期に降水量が多く快晴日数が少ない典型的な日本海型の気候であり、海岸部を除いた地域は全国有数の豪雪地帯となっている。

第1図 上越市の位置



市の人口は現在約19万7千人、農家戸数は約4,500戸、面積は約974km²となっている。

(2) 農林水産業の概要

上越市は耕地面積17,600haのうち、9割以上の16,500haが田となっている。また、全国有数の米の産地であり、日本穀物検定協会による米の食味ランキングでコシヒカリが特Aランクに評価されるなど、全国的にも高品質・良食味米としてのブランドを確立してきた。

市の取組として集落営農、法人化を進めた結果、経営規模別耕作面積の割合の約半数が10ha以上となるなど、大規模化が進展している。

転作作物としては、大豆734ha、加工用米450ha、飼料用米944ha、そば203haとなっている。主要野菜のうち、近年えだまめの生産が増加しており、平成23年の13haから、平成27年には27haとなっている。

2. 受賞者の略歴

竹直生産組合は、上越市吉川区竹直集落の農家を構成員として設立された集落型の農業生産法人である。法人設立前は兼業農家の個別経営が主であったが、高齢化により、営農継続が困難となる事例が発生するようになった。そこで、平成4年国営農地再編パイロット事業への参加を契機とし、組織化に向けた話し合いが進み、平成8年に集落農地の維持・発展を目的に「農事組合法人 竹直生産組合」が設立された。翌年の平成9年には、県内第1号、全国14番目となる特定農業法人[※]の認定を受け、将来に向けて竹直集落内の農地を守る手法として活用している。平成27年度の経営面積は72.8ha（水稻59.0ha、大豆12.6ha、園芸品目1.2ha）となっている。集落外から従業員を常勤雇用し、組合員と共存しながら経営を進めている。

〔※ 特定農業法人とは、農業経営基盤強化促進法に基づき、地域の農地の過半を農作業受託や借入などにより集積する相手方として、地域の地権者の合意を得た法人。〕

平成14年に、当法人で生産した米・大豆を使用した味噌を製造する加工部門を設立し、翌15年には「越後竹直味噌」として販売を開始した。販売は地元をはじめ、生協を通じて首都圏へも販売され、販売量も年々増加している。現在、年間15tを製造・販売している。また、平成21年には生協の顧客を対象とした味噌仕込み体験の取組も開始し、消費者と

の交流にも積極的に取り組んでいる。

平成18年には、農閑期の仕事の確保や一層の所得向上を図るため、園芸部門を導入し、現在アスパラ菜、えだまめ、ブロッコリー、キャベツ、トマトを栽培している。

平成20年から地元豆腐業者と契約栽培を開始し、実需の要望に沿った大豆生産を行っている。平成24年には、新潟県内でいち早く大豆「里のほほえみ」の栽培を開始した。これをきっかけに「里のほほえみ」の収量・品質の良さに注目が集まることとなり、県の調査や研修会への協力にも積極的に行ってきた。大豆栽培では、かけるべき手間は確実にかけて基本技術を丁寧に実施することで、高い収量と品質を確保しており、平成27年に新潟県大豆作共励会最優秀賞、平成28年に全国豆類経営改善共励会農林水産大臣賞を受賞した。

第1表 竹直生産組合のあゆみ

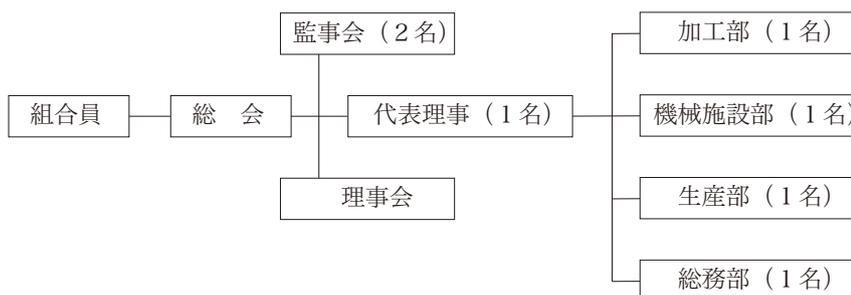
年	主な出来事
平成4年	○ 組織化に向けた集落の話し合いを開始
平成8年	○ 「農事組合法人 竹直生産組合」を設立
平成9年	○ 新潟県で第1号となる特定農業法人の認定を受ける
平成14年	○ 加工部門として自組合の米と大豆を使用し、味噌の製造に取り組む ○ 平成14年度土地改良事業地区営農推進優良事例表彰 全国土地改良事業団体連合会長賞を受賞
平成15年	○ 味噌「越後竹直味噌」の販売開始
平成18年	○ 園芸部門として、アスパラ菜の栽培に取り組む ○ 水稲部門でエコファーマーの認定を受ける
平成20年	○ 地元豆腐店と大豆の契約栽培「ズズタカ」を開始
平成21年	○ 東京の生協の顧客を中心とした味噌仕込み体験を開始
平成22年	○ 園芸部門として、えだまめの栽培に取り組む
平成24年	○ 大豆「里のほほえみ」の栽培を開始
平成26年	○ 園芸部門として、ブロッコリーの栽培に取り組む
平成27年	○ 新潟県大豆作共励会最優秀賞受賞 ○ 水稲に疎植栽培を導入
平成28年	○ 全国豆類経営改善共励会農林水産大臣賞受賞

受賞者の経営概要

1. 経営の概要

竹直生産組合は、構成農家51戸、農業従事者13名で大豆+水稲+園芸作物の土地利用型農業を営んでおり、平成27年度の作付面積は、大豆12.6ha、水稲59ha、園芸作物1.2haの計72.8haとなっている。

第2図 竹直生産組合組織図



当組合は平成8年の法人設立当初から、集落内の農家・農地の大部分を集積して、集落農地を維持してきた。常勤職員の計画的な雇用やほ場整備により50aに大区画化された水田での効率的な作業及び味噌の加工・販売等の複合経営の拡大により経営体質が強化されており、周囲からの信頼は厚い。平成9年には特定農業法人に認定され、竹直集落唯一の担い手として経営に取り組んでいる。

また、集落外からも農地を任されるようになっており、集落の範囲を超えた地域全体の中核的な担い手として、農地の維持・発展に貢献している。集落内外を問わず従業員を雇用しており、地域の雇用の受け皿になっているとともに、法人の常勤職員の管理作業によりほ場が守られている、という集落全体の安心感につながっている。

第2表 経営面積及び大豆品種別面積

(単位：a)			(単位：a)		
区分	田	畑	作物名	品種名	面積
自己所有	140	0	大豆	計	1,260
借入	7,140	0		(里のほほえみ)	(820)
合計	7,280	0		(スズユタカ)	(350)
				(青豆(在来))	(90)

2. 経営の成果

まず特筆すべきは、転作作物である大豆において、高い収量性を安定して実現している点である。

普及指導センターとともに生育状況を確認しながらの適期作業、土壌分析に基づいた施肥設計、ほ場や天候に応じた播種方法、徹底した湿害回避等の取組によって、289kg/10aという全国、新潟県の平均を大きく上回る単収を実現している(第3表)。

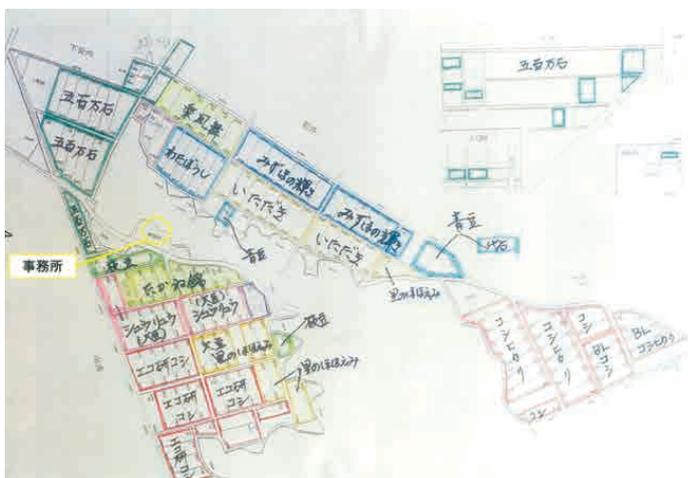
品質面においても、新潟県では収穫期の降雨が原因の刈り遅れによる“しわ粒”発生が多く、1・2等比率が全国平均を大きく下回っている状況の中、平成27年産では、県平均(20%)を著しく上回る上位等級比率(67%)を実現している。

また、ブロックローテーションによる大豆作付ほ場の団地化(第3図)、一連の作業の機械化、雑草対策の徹底等により省力化・低コスト化も実現しており、労働時間は地域平均よりも4割程度下回っている。

第3表 大豆の単収推移

(単位：kg/10a)			
年度	全国	新潟県	竹直
H25	155	144	166
H26	176	171	226
H27	171	193	289

第3図 竹直生産組合ほ場図(竹直集落)



第4表 竹直生産組合の経営収支

(単位：千円)

区 分	作物名 (大豆)	同左作物の 10アール 当たり換算	10アール 当たり 北陸県平均		
小計①	18,136	144	125		
農業粗収益	うち、補助金	米の直接支払交付金			
		畑作物の直接支払交付金	7,316	58	36
		水田活用の直接支払交付金	4,410	35	35
		その他(市産地交付金)	2,715	22	24
		その他()			
農業経営費	種苗・苗木費	195	2	3	
	肥料費	624	5	6	
	農業薬剤費	1,159	9	7	
	光熱動力費	187	1	2	
	諸材料費	0	0	0	
	土地改良・水利費	999	8	3	
	賃借料・料金	1,294	10	12	
	租税公課	27	0	1	
	建物費	178	1	1	
	自動車費	1	0	1	
	農機具費	477	4	7	
	生産管理費	0	0	0	
	労働費		1,199	10	11
		うち家族③	189	2	10
		うち雇用	1,010	8	1
	支払利子	0	0	0	
	支払地代	2,790	22	6	
小計②	9,130	72	60		
農業所得(①-②)	9,006	71	65		
”(家族労賃除く①-②+③)	9,195	73	75		

受賞財の特色

1. 技術上の特色

(1) 高収量で高品質な大豆生産

先述したとおり、竹直生産組合は、高品質できわめて高い収量性を安定して実現している。生育や栽培管理情報を積極的に収集し、ほ場での生育をこまめに比較・確認しながら、排水対策を中心とした基本技術の励行・きめ細やかな管理作業に努めた結果であるが、特にポイントとなる技術は以下のとおりである。

ア 苗立ちの安定化

施肥設計や酸度矯正に当たっては、土壌分析の結果を基に必要な資材量を計算して施用している。また、集落内の農地は大半が重粘土質であるため、播種前に2回の事前耕うんと、アップカットロータリーによる念入りな耕うんによって高い碎土率を実現している。大豆ほ場は2年単位でのブロックローテーションを実施しており、2年目のほ場は特に碎土率が高く、苗立ち・生育が安定している。

本技術に加え、播種作業時にはオペレーターとは別に補助者が随時播種状況を確認し、播種量が安定的に保たれるようにしている。

また、ほ場や播種後の天候条件により播種方法を変えている。具体的には、湿害が発生しやすいほ場では畝立て播種を実施する一方、排水条件の良いほ場や、播種後に無降雨期間が続くと予想されるほ場では、乾燥による出芽遅れが生じないように、平畦で播種している。

イ ほ場の団地化や暗きよによる徹底した排水対策

大豆作付ほ場には、全ほ場に5mおきの細かな間隔で、弾丸暗きよを本暗きよと直交になるように施行している。加えて、ブロックローテーションにより作付ほ場を団地化するとともに、水田隣接ほ場や道路際など排水の滞りそうな場所は、排水溝との接続を確保するという手直しを重点的に行うなどの湿害防止対策を徹底している。

ウ 指導機関との連携による適期作業

毎年、普及指導センターが地区を代表する大豆ほ場として、竹直生産組合のほ場に大豆の生育調査ほを設置しており、普及指導センターとともに生育状況を確認し、適期作業に努めている。

エ 徹底した雑草対策

上述のとおり、大豆ほ場は2年単位でのブロックローテーションを実施しているが、連作障害や畑地雑草を増加させないため、3連作以上はしていない。播種後は初期生育が確保され次第速やかに中耕・培土を開始し、開花期頃までに確実に2回実施することで、生育中期の雑草対策として効果を上げるとともに、大豆の順調な生育量の確保につなげている。わずかに残った雑草は、収穫前に一斉に手取り除草を行い、収穫時の汚損粒発生防止に努めている。

上記の取組等により、平成27年産では、上位等級比率が67%と、県平均の20%を大きく上回っている。

第5表 竹直生産組合の労働時間

項目		竹直生産組合労働時間	竹直生産組合10a換算労働時間	北陸平均10a換算労働時間
大豆	栽培管理	618	4.9	6.0
	収穫調製	0	0	0.8
	その他	0	0	1.1
	計	618	4.9	7.9

(2) 省力化・低コスト化への取組

竹直生産組合は、省力化・低コスト化の取組にも積極的に取り組んでおり、10aあたりの労働時間は、地域平均と比較して、約62%となっている。

これは、ブロックローテーションにより作付

けほ場を団地化するとともに、大豆ほ場を50aの大区画化とすることによって、特に除草剤散布や中耕・培土の管理機を使用した作業の効率化に努めたことによる。

また、竹直生産組合は大豆収穫用のコンバインを所有しておらず、収穫作業は近隣の組織に委託している。これは、周囲の作付品種がエンレイ中心である中、竹直生産組合ではそれより晩生の里のほほえみ、スズユタカ、青豆を作付しているため、作業時期が分散されることで可能となっている。これにより機械費が低減されるとともに、委託先にとっては機械が有効利用され、地域全体での生産コスト低減にも役立っている。

(3) 先進技術の導入

各試験研究機関及び企業との連携により、新技術の試行・導入に積極的に取り組んでいる。

ア 高性能コンバインの展示・実演への協力

農研機構北陸研究センターと連携し、平成27年農業新技術2013にも選定された「4tトラックに積載可能な小型汎用コンバイン[※]」の実演を実施。

〔[※] 本コンバインは従来機に比べ導入コストが安く、加えて小型化・軽量化が図られており、4tトラックに積載可能。このことにより、特に小区画・分散ほ場において活用が期待されている。〕

イ 里のほほえみ調査ほの提供

27年度に県奨励品種となった里のほほえみについて、竹直生産組合は地元豆腐メーカーとの連携により先行して生産を行っていたことから、新潟県作物研究センターのデータ収集にはほ場を提供した。

ウ 深層施肥試験

27年度に新潟大学や農機メーカーが県内各地に設置した「深層施肥[※]」の実証ほ場の一つを担当した。

[※] 深層施肥とは、播種した種子よりも20cm程度深い土中に肥料を播いておき、大豆の根粒の働きが弱まる生育後期に、効果的に肥料を効かせるための技術。

エ ドローンによる薬剤散布の試行

薬剤散布用マルチコプター（ドローン）の試験を大豆ほ場の一面で実施し、防除効果の高さを確認した。省力化・低コスト化の観点から、関係法規を確認しながら導入を検討している。



写真1 ドローンによる薬剤散布の様子

2. 経営の特色

(1) 6次産業化への取組

平成14年に味噌加工部門を設立し、自社で生産した米と大豆を使用し、「越後竹直味噌」として販売している。設立当初は年間8tだった生産量は、平成27年には年間15tに倍増しており、販売先としては、約4割が直接販売、約3割が近隣直売所やスーパー等での販売、約1割が生協（パルシステム東京）を通じて販売している等、多様な販路を確保している。原料の米は五百万石（酒米）を使用しており、コシヒカリに比べ、粘つかず、香りや甘みの強い麴に仕上げている。大豆はすずおとめを使用しており、里のほほえみとの作期分散が図られている。味噌の仕込みは主に農閑期である11月～3月に行っており、常勤職員の安定的な雇用に役立っている。この取組は6次産業化の先進モデルとなっており、外部からの視察も積極的に受け入れている。



写真2 自社で製造した味噌

(2) 実需者ニーズに対応した大豆品種の生産

市内の豆腐メーカーと結びつき、JAを通じた契約栽培により実需者ニーズに応じた大豆生産を行っている。里のほほえみについては地域でいち早く導入した結果、その品質、収量の高さに注目が集まって全県に徐々に拡大し、新潟県の奨励品種として選定された。このような経緯から、平成27年2月に新潟県が開催した「里のほほえみ推進研修会」では、講師として導入の経緯等について講演を行った。

また、青豆についても、県内の穀物販売業者との契約栽培で生産しており、きな粉や新潟の郷土料理である「打ち豆」に加工されて販売されている。在来品種のため収量は他品種に比べると低くなっているが、希少性から販売単価は高く（約15,000円/60kg）、また成熟期も最も遅い等、作期分散の観点からも大豆作の品種構成で重要な位置付けを担っている。

(3) 消費者との連携

パルシステム東京と結びついた活動の一環として、年2回、大豆、麴等の味噌づくりの原材料を持ち込んで、東京の生協の顧客を対象に「味噌の仕込み体験」を実施する等、都市部の消費者との交流を積極的に行っている。これらの顧客を中心に、原材料仕込みたての味噌パック（熟成の程度を消費者の好みに調整可能）の販売も好評を得ている。



写真3 味噌仕込み体験の様子

普及性と今後の方向

1. 普及性

竹直生産組合は平成9年に全国で14番目、県内では第1号となる特定農業法人の認定

を受けた。また、平成14年には味噌加工部門を設立、平成18年には園芸部門を設立し、作付品目を拡大させている等、複合経営に積極的に取り組み、集落型法人の先進優良事例となる等、地域の模範となる取り組みを行っている。

また、大豆だけではなく水稲でも調査ほ場の設置や新技術のほ場試験の受け入れ、栽培研修会の開催への協力等、研究機関や行政機関との連携を積極的に行っており、地域への栽培技術等の普及に貢献している。

2. 今後の方向

今後は、竹直集落だけではなく、近隣の生産組織と連携し、農作業の受託や農地の受け入れによる規模拡大を進め、経営基盤の一層の安定化を図ることとしている。また、加工部門についても、味噌の生産・販売量の向上を目指し、法人職員の常時雇用環境を一層強化していく。

竹直生産組合は集落の構成員外から常勤職員を計画的に雇用しているが、竹直地区内の担い手不足が顕在化してきたことから、職員一人一人が主体性を持って法人の経営そのものに参画していくことが出来るよう、従業員教育を進めていくこととしている。

天皇杯受賞

受賞財 経営（うんしゅうみかん等）

受賞者 ながさき西海農協

させぼ地区かんきつ部会

住所 長崎県佐世保市

受賞者のことば ながさき西海農協 させぼ地区かんきつ部会 代表 古川 公彦

この度、平成28年度農林水産祭（園芸部門）において、最高の栄誉である天皇杯を賜りましたことは、身に余る光栄であり部会員一同喜びと感謝の気持ちで一杯です。

これもひとえに、長崎県、佐世保市、ながさき西海農業協同組合をはじめ関係機関、団体皆様や取引市場皆様のご支援・ご指導の賜物と心よりお礼申し上げます。

私どもの部会は、柑橘生産を取り巻く環境が厳しさを増す中、将来を見据えた生産努力を部会員が一致団結して行なってまいりました。

平成元年に「シートマルチ被覆栽培」の開始、平成7年に「園地登録園制度」の制定、以後統一した栽培管理の徹底とチェック体制の確立などに取り組んでまいりました。これらの取り組みは、諸先輩の創意工夫と努力の証しであり、現在の栽培方法と部会活動の基礎となり継承されているものです。現在、高品質の西海みかん「味っ子」「味まる」のブランド比率向上を進め、栽培技術の高位平準化を図るとともに、当地区発祥の品種である「させぼ温州」の拡大と栽培技術の確立に取り組み、ブランド率7割を超える全国トップクラスの高単価を実現できました。

その結果、部会員の販売額も増加し、栽培面積も増加傾向にあり、部会員の半数以上が後継者を確保することが出来ております。また、産地振興については、小規模基盤整備による省力化を進めており、スピードプレイヤーによる防除、肥料散布機、剪定枝粉碎機、その他の作業機導入等、労力軽減による後継者の残る環境作りに取り組んでおります。

今後も、10年後、20年後の産地のあり方をイメージし、一貫した信念に基づきこれまでの取り組みを継続してまいります。

私どもは、高品質の西海みかん「味っ子」「味まる」を、天皇杯受賞産地の名に恥じることがないように、消費者の元へ安定的に提供するために、一層の努力を行ってまいります。

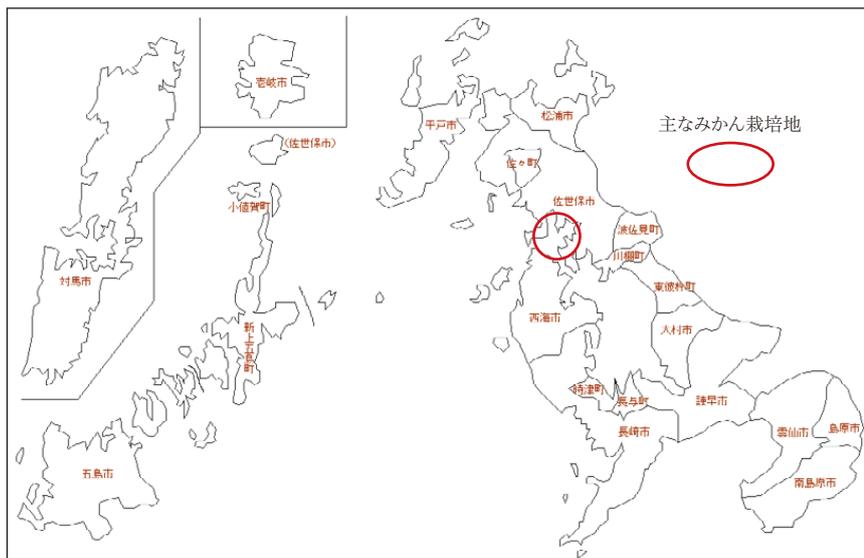
今後とも、日本のみかん産業や全国の産地が衰退することなく発展するために、微力ではありますが、尚一層の精進を重ねていく所存ですので、これまで以上のご指導、ご鞭撻を賜りますよう宜しくお願い申し上げます。

1. 地域の概要

(1) 地域の立地条件

ながさき西海農協させぼ地区かんきつ部会のある佐世保市は、長崎県の北部に位置し、明治時代以降、港湾関連や造船業を主体に成長した街である。近年ではハウステンボスに代表される観光都市として、国内やアジアの国々からも注目されている。みかんが主に栽培されている佐世保市南部は中山間地帯が主であり、平坦地では水稲や施設野菜・花き、山間地ではかんきつや落葉果樹が栽培されている。

第1図 位置図



(2) 農林水産業の概要

させぼ地区かんきつ部会が所属するJAながさき西海管内は、長崎県北部の佐世保市、平戸市、松浦市、小値賀町、佐々町の3市2町からなり、肉用牛、うんしゅうみかん、水稲、いちご、アスパラガスなどが生産され、うんしゅうみかんは農協の販売額の4分の1を占める。

2. 受賞者の略歴

- 昭和42年 かんきつ部会設立(890名)、市内3農協（佐世保、宮、早岐）
共同みかん選果所建設・共同販売開始
- 47年 銘柄を「西海みかん」に改称
- 50年 「させぼ温州」を発見
- 57年 温室みかんを導入
- 60年 屋根掛け栽培を導入
- 63年 西海みかんブランド「味っ子」を販売開始（園地区分販売）
- 平成 元年 シートマルチ栽培開始
みかん農家後継者で「REALLY」を発足
（「味っ子研究会」の前身）
- 2年 「味まる」販売開始
「REALLY」を「味っ子研究会」に改名

- 7年 10部会を4部会へ統合（40支部 460名）
「園地登録園制度」の導入
「味っ子研究会」長崎県農業賞（知事賞）受賞
- 8年 アクション21構想の設定
- 11年 県下統一ブランド「出島の華」販売開始
- 12年 「させば農協温室みかん部会」長崎県農業賞（知事賞）受賞
- 16年 販売単価日本一達成（260円/kg）全国平均単価（192円/kg）
- 17年 4部会を1部会へ統合（34支部を14支部へ）
- 18年 県民表彰（優良団体）受賞
- 19年 光センサー選果元年（ブランド率70%台へ）
- 20年 みかん販売額22億円達成（20億円突破）
- 25年 みかん販売額25億円達成
- 26年 ながさき農林業大賞（高度生産集団部門）県知事賞受賞
- 27年 日本農業賞（集団組織の部）大賞受賞

受賞者の経営概要

1. 組織の概要

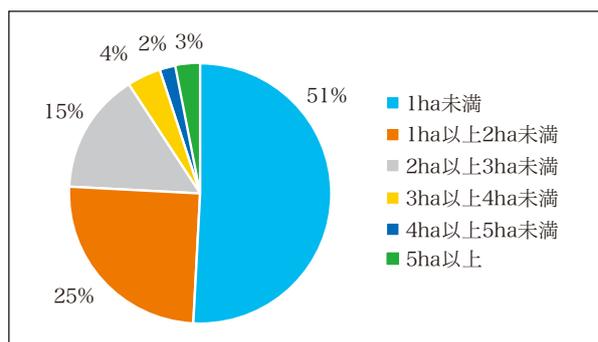
- (1) 生産の概況（平成27年産 うんしゅうみかん）
- ア 作付面積 385ha（県内シェア 22%）
 - イ 生産量 8,869t（県内シェア 34%）
 - ウ 販売額 2,680百万円（県内シェア 44%）

(2) 組織の構成

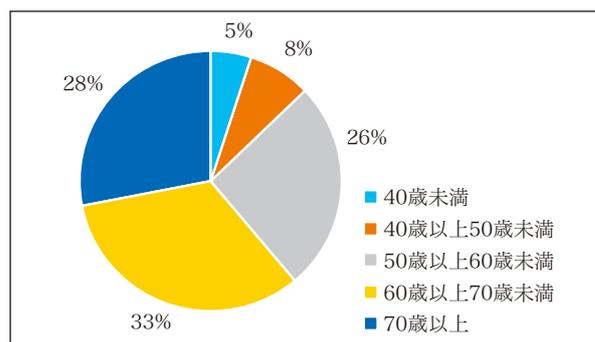
させば地区かんきつ部会員は284名（平成27年度）おり、その多くは露地みかん栽培を中心とするかんきつ専業農家である。一部は肥育牛、露地野菜、施設野菜、水稻との複合経営である。

部会員（経営主）の平均年齢は62.6歳である。60歳以上の部会員は61%いるが、その過半の56%が後継者を確保している。部員数は減少傾向であるが、規模拡大の意欲が高く、一戸当たりのかんきつ経営面積は135aで県平均の2倍となっており、産地全体の栽培面積も拡大傾向にある。

第2図 部会員の経営規模割合



第3図 部会員の年齢構成



(3) 組織の運営

当部会は4地区14支部で構成されている。役員は、部会長、副部会長4名、理事8名、代表理事1名、監事2名で構成されている。部会長は部会運営の最高責任者であり、組織の顔としての役割を担っている。代表理事は、長崎県果樹研究会に部会代表として対応する役職である。現代表理事は全国果樹研究連合会副会長理事・かんきつ部会会長、長崎県果樹研究会会長を兼任している。

副部会長以下の役員は、「販売委員会」「生産委員会」「産地振興委員会」のいずれかに属し、部会の運営に取り組んでいる。検討された内容は、三役会・役員会・支部長会で協議され、部会員に周知徹底される。

ア 販売委員会

年4回開催し、販売方針の取り決めや市場状況等を把握するとともに取引市場担当者、取引先の店長・バイヤーなどの産地視察や研修受入、店頭での販売促進などの部会対応の調整を行っている。

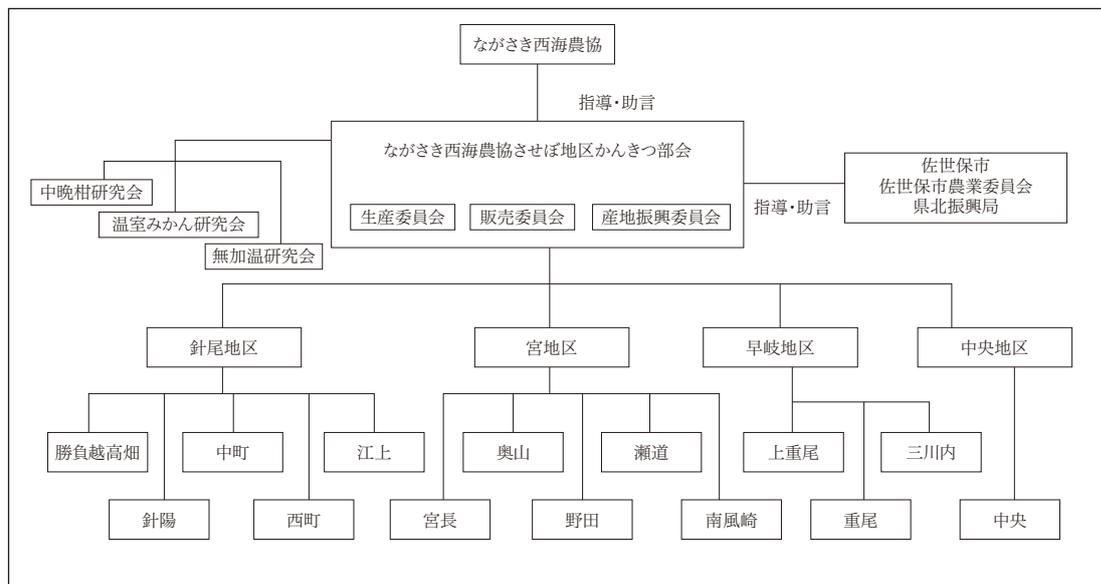
イ 生産委員会

栽培技術の検討を行う委員会で、栽培方針や栽培暦、新たな品種・栽培技術導入に関する検討を行う。また、講習会の前には、事前にJA営農指導員・普及指導員との指導内容の検討を行い、委員自らが説明できる体制を整備している。

ウ 産地振興委員会

産地の維持発展を図るための農地中間管理事業などを活用した農地の流動化や雇用確保のための労力支援に取り組んでいる。また、担い手への農地の集積を図る基盤整備への取り組みについても、協議・検討を行っている。

第4図 組織機構図



2. 経営の成果

(1) みかんのブランド化

ア 「みかんで食べていくために」

当部会は昭和42年に当時の三農協によるみかん共同選果場が建設されたことから始まる。昭和40年代後半になると全国的にみかんは慢性的な生産過剰時代を迎えたが、当産地においては、その後も増産が進み、昭和58年には生産量のピークを迎えた。そのような中、昭和62年の価格暴落を契機に「みかんで食べていくために」どうしたらよいかを検討し、昭和63年、うまいみかんができる「園地」を指定したブランド「味っ子」の生産・販売を始めた。県内外の産地と比較して評価が低かった当部会は、うまいみかんの糖度が12度といわれているなか糖度基準を13度に設定し、生産に取り組んだ。「味っ子」は販売初年目の平均単価が317円/kgとなり、当時の県平均と比較して2倍近くの高単価で取引され、手ごたえを感じた。

しかし、当産地は主産地ほど急傾斜地でないため、降雨が多いと糖度が上がりにくい問題があり、「露地でも毎年同じようにうまいみかんを作るためにはどうしたらいいか」を検討する必要があった。管内では園地に入る水分を制限する屋根掛けみかん栽培があったが、高温による奇形果発生等の問題があり拡大できない状況であった。そこで当時、広島県上島における廃ビニールを活用したシートマルチ栽培と差別化商品づくりの先進事例について研修を行い、廃ビニールでは、夏場の雑草、土壌の高温、樹勢低下などの課題があるものの、屋根掛け栽培に比べ台風被害のリスクが小さく、導入コストが安いことがわかった。

そこで、平成元年より25haの園地でシートマルチ栽培に取り組んだ。「味っ子」に合格した農家や若手農家に対して栽培方法や資材コストなどのデータを示してマルチ栽培の導入を進めた。当時は、土壌の高温抑制、根傷み対策、雑草の繁殖抑制、光反射による着色向上をねらい、シルバーポリマルチを採用し、ハウスみかん栽培における時期別糖度・酸含量の推移に基づく水管理のノウハウを応用して栽培した。

「味っ子」園として指定された園においても、外観等の問題で「味っ子」ブランドとして合格できるものは2～3割程度であった。そこで、平成2年から外観も良く糖度基準13度以上である「味っ子」を果物専門店向けとするとともに、その他の糖度基準12度以上の「味まる」ブランドを量販店向けに新設し、この2本立てでの販売を始めた。

また、「味っ子」園の合格率の個人格差が大きかったため、これを解消する目的で平成7年に当産地オリジナルの制度である「園地登録園制度」を開始した。そして「どの畑でも同じ品質のみかんをつくること」を目標に、部会員が持っている「うまいみかんづくり」の様々な栽培管理技術を統一し、各園で確実に実行させることで、産地全体の底上げを図った。

イ 生き残りをかけた戦略

平成8年当時、マルチ栽培は5割程度まで拡大していたが、昔ながらの既存の園は狭く不整形であったため、マルチ被覆の作業効率が悪く、一部会員のマルチ栽培面積は40aが限度であった。そのような中、うまいみかんをつくるためには、マルチの開閉作業など作業効率が良い園地へ整備することが一番の方法と考えられた。さらに、当時、定置配管による共同防除が行なわれており、スピードスプレーヤーによる防除体系への移行が進みにくい状態にあった。また、品種構成の見直し、単収向上等、多くの課題を抱えており、省力機械

の導入、優良品種への改植等も含め、中長期的な視点を持って産地づくりに取り組むことが求められた。

そのため、21世紀の産地の生き残りをかけ、10年後の産地のあり方を見据えた「アクション21」を平成8年に策定した。「アクション21」は作業性の良い園地への改造（小規模基盤整備）と「させぼ温州」を中心とした優良品種への改植、スピードスプレーヤーなどの省力機械の導入などの生産基盤強化、「園地登録園制度」の充実によるブランド率向上を目的とした産地の転換となる計画であった。「アクション21」は、「できたみかんから、作ったみかん」を合言葉に全部会員が取り組んだ。品質が天候に左右されるみかん作りから脱却し、シートマルチ等の徹底した管理によって毎年うまいみかんを作ろうと頑張った。



写真1 園地改造とシートマルチ栽培

その後、平成13年には「チャレンジ2005」、平成17年には「チャレンジ2008」を策定し改植面積目標、生産量目標、極早生削減目標など、近年の異常気象、市場状況に対応した3年後の目標を設定し行動した。その結果、マルチの被覆率の向上と省力機械の導入可能な園地の改造が大幅に進んだ。

ウ 光センサー選果の開始

平成19年に光センサー選果機が整備され、「園地登録園制度」による高品質果実生産と光センサーによる果実品質のチェック体制が整った。

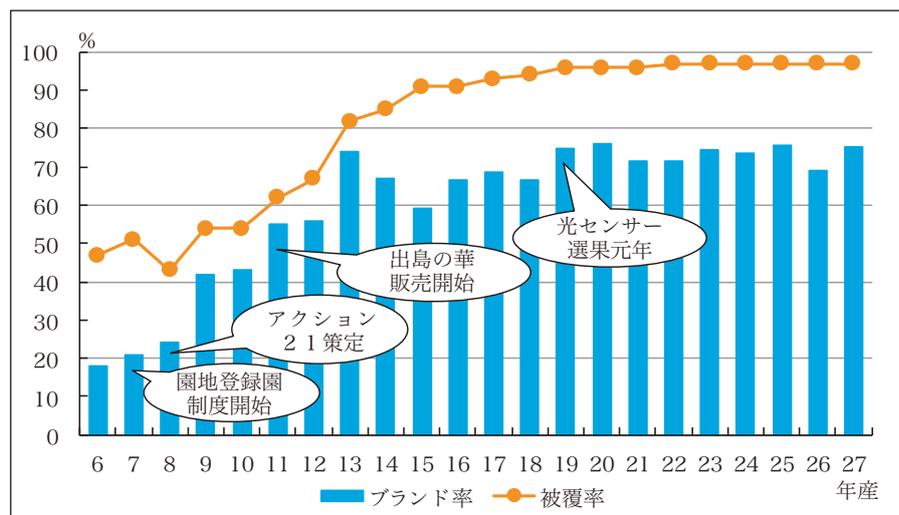
みかんは同品種であっても土壌条件、傾斜方位等の違いから、園毎で果実の味は微妙に変わる。「園地登録園制度」によりシートマルチ栽培管理、肥料の種類、摘果などの管理を統一するとともに、収穫期前の園地審査、果実分析で、園地ごとの出荷時期を指定し、さらに光センサーにより果実一つ一つを選別することで、品質を保証した果実を消費者へ届けることが可能になった。その結果、高品質みかんを安定的に出荷する産地として高い評価を得て、販売高は平成21年から毎年増加している。

当産地のみかんは産地名や品種名でなく、「味っ子」「味まる」のブランド名で消費者に認知されている。「うまいみかん」の供給にこだわり続けた結果、市場からも高い評価を受けている。

第1表 ブランド基準

区分	出島の華 (県下統一ブランド)	味っ子	味まる
1. 品種	させぼ温州のみ	早生(宮川、原口、興津)、 させぼ温州、大津など	早熟早生(上野、日南)、 早生(宮川、原口、興津)、 させぼ温州、大津、今村など
2. 品質基準	糖度 14.0 以上	糖度 13.0 以上	糖度 12.0 以上 *早熟早生は 11.0 以上
	酸含量 1.0 以下	酸含量 1.0 以下	酸含量 1.0 以下
3. 等級・階級	秀・優、2S~L	秀・優、2S~L	秀・優・良、2S~2L
4. 栽培方法	シートマルチ栽培		
5. 栽培基準	専用有機質肥料、熟期促進(フィガロン)		
6. 出荷時期	12月上旬~1月中旬	11月上旬~2月上旬	10月上旬~2月上旬

第5図 シートマルチ被覆率とブランド率



(2) 産地の発展、生産意欲の向上

27年産の部会の総販売額は29億円で、うちみかん27億円、無加温越冬みかんが1億円、残りは中晩かん、温室みかんである。みかん販売額は平成20年との比較で1.2倍、平成10年との比較で1.5倍である。

現在、園地登録園制度には育成園を除くほぼ全園が登録されており、マルチ被覆率も平成15年に90%を超え、現在では生産出荷可能な園での被覆率100%を達成している。その結果、出荷量における「出島の華（後述）」「味っ子」「味まる」のブランド率は7割を越えるようになった。平成26年は夏場の長雨など全国的にみかんの品質が低調だったが、当産地においては徹底した栽培管理により、ブランド率は69.2%に達した。

当産地の27年産のみかんの販売単価は302円/kgで、四大市場平均単価より53円（121%）高く、平成27年産の全農調べの産地毎の極早生、早生、普通別のそれぞれの市場単価を見るとトップレベルの単価で取引されている。これはブランド「味っ子」「味まる」が市場や消費者に認知された結果である。

部会員の戸当たりの販売額は7,972千円で5年前と比較すると148%の増加となっている。また、1,000万円以上の農家割合は平成27年度26%で、5年前と比較して11ポイント増加している。3,000万円以上の農家割合も1%から4%に増加し、大規模農家も増加している。農業で食べていけるという事実により、新規就農者についても、学校を卒業して就農する子弟以上に、他産業に従事していた子弟が本格的に就農するケースが多い。また、大規模化することで「農の雇用事業」などを活用して、周年雇用をしている部会員も出てきている。

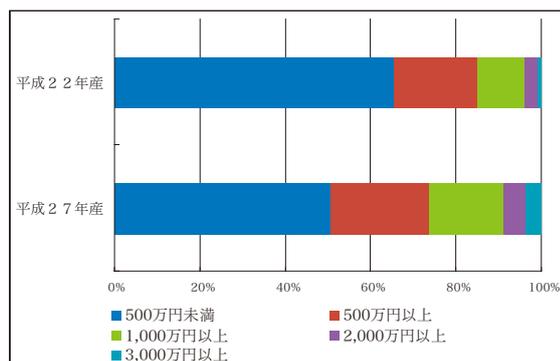
部会員の高齢化で部会員数は減少傾向であるが、部会員当たりのみかん経営面積は平成20年と比較すると132%に拡大している。また、部会一丸となった生産努力によりみかんのブランド率が向上し、販売単価に反映され販売高や農家所得が向上している。それが、さらに部会員のやる気に繋がり、好循環を形成している。部会員は減少しているが、残った部会員への農地集積が進み、産地全体の面積は対平成20年比で13%も拡大している。

第2表 みかんの栽培面積、生産量、販売額の推移

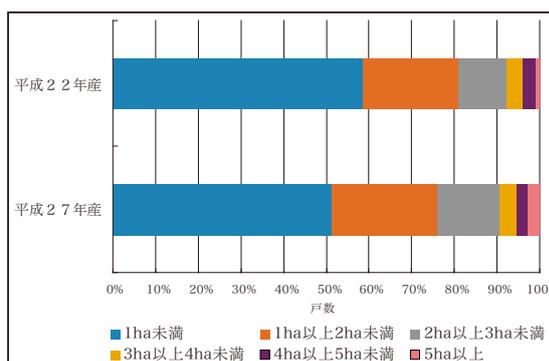
年産	部会員数 (名)	栽培面積 (ha)	生産量 (t)	一戸当面積 (a)	販売額 (千万円)	単価 (円/kg)	四大市場平均 (円/kg)	単価差 (円)	四大市場対比 (%)
10	484	340	7,721	70	172	222	273	△51	81.3
15	397	350	7,861	88	152	193	164	29	117.7
20	334	341	7,929	102	227	286	216	70	132.4
25	296	377	9,354	127	255	272	219	53	124.2
26	287	381	10,402	132	268	256	201	55	127.4
27	284	385	8,869	135	268	302	249	53	121.3

四大市場平均：京浜、京浜衛星、名古屋、京阪神地域の39市場

第6図 販売額別農家戸数割合



第7図 経営規模別農家戸数割合



受賞財の特色

1. 技術

(1) 「園地登録園制度」への取り組み

当かんきつ部会では、「誰でも、どの園地でも、同じ高品質みかんを生産すること」を合言葉とし、「園地登録園制度」を実施している。

この制度は、園地を一筆ごとに登録し、シートマルチ被覆はもとより、指定された期日までに摘果やマルチ被覆などの適期管理や肥培管理を順守することが必要で、適期管理のチェックと果実分析による審査で合格した園地だけが、ブランドみかんとして出荷できるというシステムである。

各園地には、品種・樹齢・植栽本数などの園地情報を記した表示板が設置される。果実分析は7月下旬から全園で20日ごとに実施し、その都度、結果がフィードバックされ、栽培管理に活用される。最終審査までの摘果、マルチ被覆の確認等は、部会役員と部会員より選出されたチェックマン、JA指導員、普及指導員で登録園それぞれを対象に実施する。また、園地登録園制度導入当初（平成7年）から、確認作業を他支部のチェックマンで実施することを前提に、スムーズな確認を行うために各支部から「ロードマン」（案内人）を立てている。確認後は各地区で報告会を開催し、情報の共有を行うとともに、管理の不備、不足の園に対しては地区役員からの修正管理の指導と実施確認の報告を義務付けている。

出荷は園地毎に果実の成熟が異なるため、収穫前に全筆園地確認及び果実分析を行い、調査結果をもとに集荷計画が策定され、適期収穫・出荷の指示を園地別に行う。

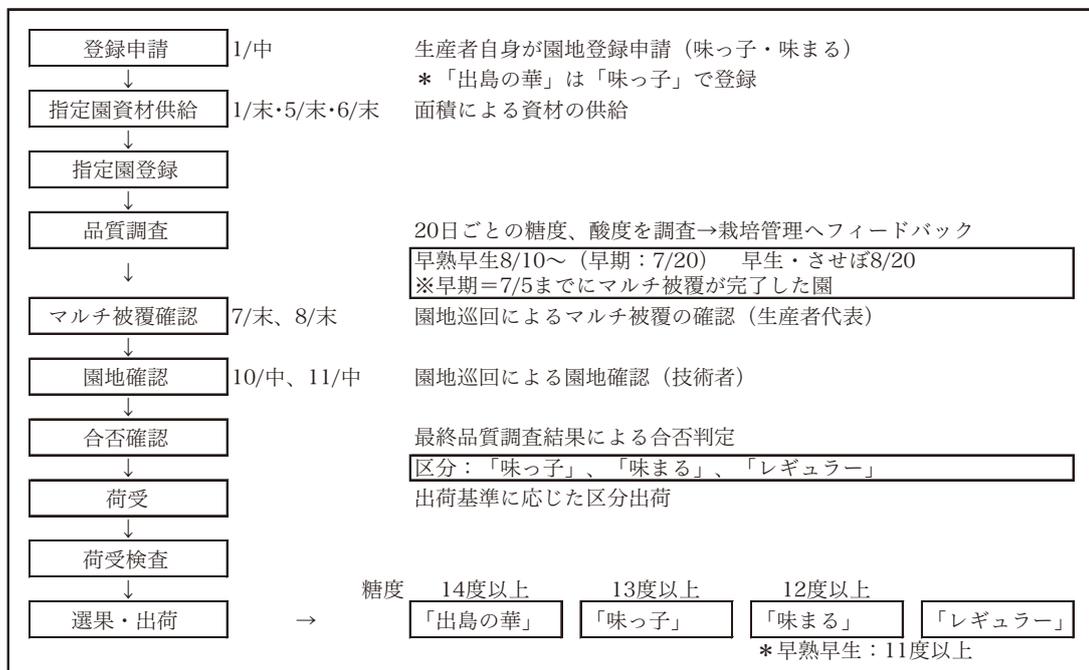
気象ロボットが各地区に設置されており、生産者はインターネット上でデータを見ることができ、降雨量に応じた適期防除やマルチ開閉等の土壌水管理に役立っている。

選果所には園地管理システムが導入されており、各園地条件（品種、樹齢、面積など）、

園地登録園制度にかかる品質分析データ、選果データが一元化され、生産者へデータをフィードバックすることで、栽培管理の改善に活用している。

平成27年産の園地登録園制度の登録面積は348haで3,560園地が登録されており、これは出荷される全ての園地となっている。

第8図 園地登録園制度フロー



(2) シートマルチ栽培の導入

全天候型で糖度を上げる技術として、シートマルチ栽培を平成元年に25haでスタートした。マルチ資材はシルバーポリから始めたが、平成9年以降は多孔質資材の「タイベック」に統一している。光反射率が高く着色向上効果があり、雨水を通さないが水蒸気は通す資材で、シートマルチを被覆した状態で土壌乾燥が促される効果がある。

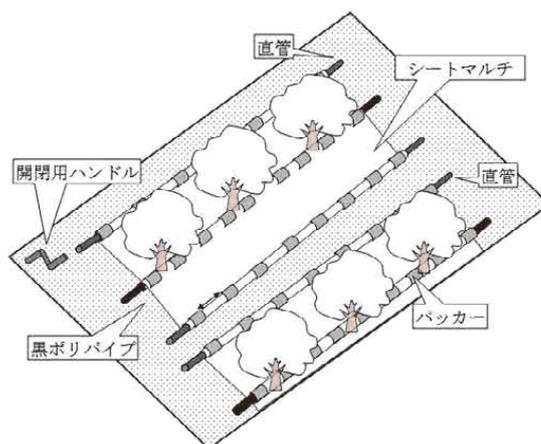
シートマルチ栽培における土壌水管理では、天候や樹のストレス状態に応じてマルチの開閉をする必要があり、その労力軽減を図るためにシートマルチに直管パイプを取り付けて、巻き上げ式にしている。

体力的に負担の少ない春先にシートマルチを樹の根本に巻き上げておき、7月に速やかに広げる。その後、樹勢、土壌水分に応じて細やかな開閉管理を実施している。

マルチ資材の購入については、全出荷量に対し売上の一部をマルチ資材経費 (4～5円/kg) として積み立て、各部会員が資材購入する際に半額を支援する制度を平成7年より導入し、計画的にマルチの更新や導入に取り組むとともに生産者の単年度にかかる経費負担を軽減している。

させぼ温州や樹勢が強い樹は着果や品質が不安定である。そこで直根やシートマルチの被

第9図 スタンバイマルチ



覆されていない作業道に張っている根を断根刃で処理することで、着果の安定や果実の品質向上を図っている。平成24年度果樹経営支援対策事業を活用して、断根刃を導入し、部会員へ貸し出している。

当部会では登録園すべてにおいてシートマルチ栽培を実施している。全国のみかん栽培におけるシートマルチ栽培面積は3,690haあるが、当部会はその1割を占める。被覆率は全国一であり、農協部会単位で、全園での取組の事例は全国でもない。12度以上の高糖度のみかんを安定的に生産するには、現在シートマルチ栽培が最良の技術であるが、管理を誤ると逆に、酸高や小玉の発生に繋がる。当産地は部会員全員で、管理技術を高め、協力し合うことで、毎年高品質の果実を安定的に生産している。

(3) 「させぼ温州」の栽培技術確立による「出島の華」の生産

当産地の主力品種である「させぼ温州」は昭和50年に佐世保市で宮川早生の枝変わりとして発見され、部会で育成した品種である。長崎県振興品種として認定され、特に「させぼ温州」の中でも糖度14度以上で食味に優れた果実は平成11年度から県統一ブランド「出島の華」として販売されている。

「させぼ温州」は12月に収穫されるみかんで、赤みが濃く、糖度が高い品種であるが、生理落果しやすく生産が不安定である。当部会はマルチ栽培と組み合わせて、高品質果実の安定生産を確立し、その技術は長崎県果樹試験場で栽培ガイドブックとしてマニュアル化され、県下の普及指導員、JA営農指導員に配布されている。現在、当産地の「させぼ温州」の栽培面積は県下の栽培面積の34%で、「出島の華」の販売量は99%を占める。

(4) 安全安心の取り組み

肥料では化学肥料を使わず、みかん専用の有機質100%の肥料を施用する。さらに、登録園では土壌改良資材としてカキ殻石灰を施用している。環境へ配慮した生産活動として、平成21年には部会員全員でエコファーマーの認定を受けた。また、GAP（簡易版）の実践、薬剤散布履歴の提出についても義務付けている。

2. 経営

(1) 生産者自らが参画する組織運営

させぼ地区かんきつ部会の役員は30・40代が中心（平均年齢42.8歳）で、若い力で部会を運営している。役員は生産に関するのみならず、販売促進活動も担い、販売委託契約を結んでいる農協から「みかん販売委員」の委嘱を受けている。他産地の状況把握を行うため、5月（開花時）、9月（収穫前）にみかん主産地の状況調査の実施、8月以降



写真2 させぼ温州の断根処理

第3表 平成27年産露地みかんマルチ栽培被覆実態調査

県	マルチ面積 (ha)	生産量 (t)
静岡	150	4,255
三重	106	2,279
和歌山	330	8,599
愛媛	223	6,130
福岡	355	9,085
佐賀	456	14,200
長崎	840	20,588
熊本	920	27,000
全国計	3,690	97,082

*日本園芸農業協同組合連合会調べ
マルチ面積100ha以上を記載

にはその年の出荷・販売に向け市場に赴き市場関係者との協議や販売状況調査を行い、持ち帰った市場情勢を生産者に説明するとともに、出荷計画立案に役立て、有利販売につなげている。支部講習会や座談会では、役員が他支部や部会全体の生産状況・部会員(人)を知るため、他支部選出の役員が出席し、部会員へ活動方針を説明するとともに、そのときの意見を本部役員会で検討して、部会活動に反映している。このように、役員は生産から販売までの活動に従事し、消費者や市場が求めるものや、産地が置かれている状況を把握して、部会をリードしている。

部会役員は40歳代以下が多数を占めているが、特に部会長は40歳代で、任期は1期2年、長くても2期までとしている。これは「40歳は攻めることができるが、50歳代以降は守りに入る」「部会は人の顔ではなく、組織であるとの考えで、長く部会長をしない」との信念による慣習となっている。このため、50歳以上の部会員には役員経験者が多く、若い部会役員を各支部の中で支える構造ができています。また、後継者が就農する際には自らは50歳代でも、後継者を「味っ子研究会」「部会役員」に参加させ、勉強をさせることもできる。すべての世代の部会員が部会と関わることで、部会組織を活性化させている。

(2) 販売促進・消費拡大

高品質果実を正当に評価する販路の開拓と合わせ、部会員自ら消費地へ出向き、店頭で「西海みかん」の販売促進活動を行っている。毎年20名程度の部会員が、デパート等で試食販売を行っている。また、部会員だけでなく専属マネキンによる「西海みかん」の試食販売も行っている。さらに、消費者アンケートを実施し、消費者の意向、商品の認知度などのニーズの把握に努め、「売れるものづくり」のための販売戦略に結びつけている。そのひとつに、「12月に早生特有のじょうのうが柔らかいみかんがほしい」との要望があり、通常11月には出荷が終了する早生温州（宮川早生）を12月まで樹上で完熟させた「甘熟」をブランド化させている。

取引がある生協の店舗責任者を対象に、西海みかん産地研修などを実施して、産地の情報発信に努めている。主要市場の1つである宮果（宮城県）が実施するラジオスポットCM（東北放送）や、宮城放送（TV）の番組に生産者が出演して、消費者へ産地やみかんの情報を発信するほか、仙台においては幼稚園でのみかんの食育活動を行なっている。また、交通安全のイベントにも参加し、みかんと安全運転啓蒙のチラシを配布する交通安全運動等の活動も行っている。

地元小学校の社会科見学、農業高校の研修として、みかん園地や選果所見学を毎年受け入れている。また、地元小学校の食育活動の一環として、みかんについての勉強会の講師をするなど、みかんの消費拡大に努めている。

西海みかんの知名度アップと地域消費者との交流を図る目的で、農協が平成21年に直売所「味まる館」を設置した。直売所ではブランド「出島の華」「味っ子」「味まる」などを販売するとともに、地域で生産された農産物などを販売しているが、シーズンになると西海みかんを求める消費者で賑わっている。



写真3 「味まるくん」の食育活動

(3) 高品質果実の加工品の商品化

「味っ子」「味まる」の果実がない時期のPR商材として、「させぼ温州」の「味っ子」合格園のみかんだけを原料にした「させぼ温州味っ子ストレートジュース」と「味まるゼリー」を商品開発した。「させぼ温州味っ子ストレートジュース」は東京の果物専門店「千疋屋」との共同開発である。これらは、東京都内の果物専門店、百貨店、ハウステンボスを中心に販売している。また、全日空の機内販売でも取り扱われている。



写真4 「味っ子ストレートジュース」と「味まるゼリー」

(4) 西海みかんを担う若手「味っ子研究会」の育成

20・30代の若手部会員等で構成される「味っ子研究会」が組織化されている。研究会員の中には部会の役員もいるが、この研究会は部会の下部組織ではなく、独立した組織であり、もとは佐世保地区4Hクラブの果樹専門部会から発展し、平成元年に「REALLY」として発足したものである。平成2年にブランド「味っ子」を発展させることにちなんで「味っ子研究会」に改名された。味っ子研究会員が率先して「味っ子」の栽培に取り組んだことにより、当時の「味っ子」販売量が維持できた。

現在、会員は25名で、月1回の定例会・勉強会や視察研修、みかん栽培技術プロジェクト実施など生産者としての資質向上に努めている。また、部会からみかんの果実分析を請け負っているほか、デパート等での販促活動、部会員からの高接ぎ作業の受託、地元幼稚園での食育など様々な活動を行い、産地の担い手、かんきつ部会の将来のリーダー育成の場となっている。

(5) 女性の活動

女性のかんきつ部会員（経営主）は17名で、うち認定農業者は12名である。また、家族経営協定を締結している部会員は35戸で、それぞれ役割分担等を決め、農家経営を行っている。

経営主ではない女性も、部会活動には夫婦同伴で参加しており、生産者大会、栽培管理講習会にも積極的な参加がある。また、部会の女性農業者を中心に組織化されたJAながさき西海フレッシュミズ部会オレンジ（19名）、JAながさき西海宮支部女性部（20名）では、みかんの摘果・剪定の勉強会を実施し、技術研鑽などに努めている。

販促活動においては、毎年12名程度、当産地のみかんが販売されているデパート等の試食販売会に参加してもらい、消費者が求めているものを体感して、かんきつ生産に生かすようにしている。



写真5 試食販売会への参加

(6) 雇用対策

みかん収穫作業などの雇用労働力の確保は、農家個々の努力では難しくなっている。

このため、JAが平成22年に、求職者（雇用労働力）と求人者（生産者）のマッチングによる労力確保を図る「無料職業紹介所」、並びに労災加入手続きを代行する「労働保険事務組合」を設立した。部会では、この紹介所を介した雇用者に対しては労災加入を義務付けている。平成26年は71戸の生産者が無料職業紹介所を活用して、205名を雇用している。

また個別には周年雇用が出来ない生産者が集まり、共同で雇用するシステムを考え、「柑橘農作業利用組合」を平成24年に設立し、現在27戸の生産者で6名を周年雇用し、労力軽減に努めている。

(7) みかん園の基盤整備

今後の産地発展を考える上で、担い手育成、園地の集積は重要な課題である。平成25年に干ばつが問題になり、支部別に基盤整備やかんがい事業の取り組みについて、協議を進めてきた。

その結果、針陽支部の全園53haで、マルチドリップ栽培の導入を検討し、点滴かん水チューブ設置の畑地かんがい事業（平成32年完成予定）が工事中である。また、宮長支部でも耕作放棄地を活用した基盤整備とかんがい事業（22ha）について、平成30年度計画認定に向けて具体的な検討を進めている。併せて、農地中間管理機構などを活用した園地の流動化も進めている。

普及性と今後の方向

1. 普及性

(1) 全国のみかん生産を牽引する産地

当産地は、後発の産地で緩傾斜園地が多く、また多雨により糖度が上がりにくい条件であったが、シートマルチ栽培の全園実施と「園地登録園制度」による高位平準化したみかん生産技術でうまいみかんづくりを実現した。また、ブランド化した商品の価値をしっかりと伝える販売活動、部会活動の枠を超えた一つの組織経営体としての強い組織力に支えられた活動によって、「味っ子」「味まる」が全国的に認知され、高価格を獲得し、農家所得を向上させ、産地の販売額、栽培面積は増加傾向にある。

このような取り組みに対し、県内外からの現地視察も多く、年間50件程度のうち9割が県外からであり、愛媛県の西宇和、和歌山県の有田、静岡は三ヶ日などの主要みかん産地からの視察や講演依頼にも対応している。

平成27年には、当産地に県内外から1,500名を越す生産者、関係者が集い、全国カンキツ研究大会長崎県大会が開催された。当産地の高品質生産やブランド戦略、生産基盤の整備等、成果を余すことなく発表して、全国のみかん生産の発展にも大きく寄与している。

2. 今後の方向

当産地のみかんは、市場や消費者からの需要の高まりに対して十分供給できてない現状である。これを解消し、産地の発展のためには出荷量10,000tの確保と、ブランドみかんの安定生産、計画出荷が不可欠であり、そのために新規就農者の確保・育成や大規模経営

者の育成、雇用確保に積極的に取り組む。

農家師弟に加えて、今後は農外からの新たな就農者の確保・育成のため、長崎県の「受入団体等登録制度」なども活用して新規参入者の受入体制などを整備する。また、大規模経営者の育成のため、より円滑に農地流動化を進め、大規模基盤整備を推進し、担い手へ優良農地を集積するシステム作りを加速化する。

労働者雇用対策として既設制度の無料職業紹介所や地域シルバー人材センターの活用を活発にし、宿泊型季節雇用や近隣大学生による収穫作業体験等の導入を図る。また、家庭内選果を省略して直接集出荷施設に持ち込み処理することが可能な「ロボット搭載型プレ選果システム」の開発を産学官の共同で進めているところであり、将来を見据えた集出荷体制を構築し、部会員の大規模化に対応していく。

現在、若い世代のリーダーが産地の将来像を描き、産地を牽引しているが、今後は、女性のリーダーも登用し、産地のビジョンに女性の視点も取り入れて産地の活性化を図る。

近年、若者の果物離れやみかんと競合するおいしい果物が海外から増加傾向の中、みかんが生き残るためには、全国の産地が連携してうまいみかんを消費者へ届け続ける必要があり、さらなる「西海みかん」の発展、所得向上を追及する。

内閣総理大臣賞受賞

受賞財 経営 (いちご)
受賞者 福岡八女農業協同組合いちご部会
住所 福岡県八女市

受賞者のことば

福岡八女農業協同組合 いちご部会 代表 田中 智

この度の農林水産祭におきまして、内閣総理大臣賞を賜りましたことは、いちご部会員一同、大変光栄に存じております。この栄えある賞を受賞できましたのも、福岡県をはじめとした関係機関の皆様のご尽力あってのことと心より感謝申し上げます。

私たち「福岡八女農業協同組合いちご部会」は、JA合併を機に福岡県内一のロットをもついちご部会として、平成12年に合併設立しました。当時の主力品種「とよのか」が岐路に立つ中、数多くの品種試験の中から「あまおう」を見出し、今まで見たことがない大玉果実の光沢と鮮やかな色、コクのある旨さに惚れ込み、課題は山積みでしたが「あまおう」への全面更新を平成14年に決断しました。

品種更新後には、「炭疽病」の大発生、単価が高い1～2月に収量が落ちる中休みの問題に直面しました。しかし、生産委員会を中心に幾多の試験を実施し、「秋期ランナー採苗・育苗施設の改善等」での炭疽病克服の技術を確立、「定植後の寒冷紗被覆・灌水制限等」の組み合わせにより中休みを克服しました。

一方、大玉果実である「あまおう」の特長を活かすため、当時は全国に例を見ない「1段詰めの平パック」やギフト需要に対応するため果実の形をした「白色ホールトレー」を開発し、高級果実路線を開拓しました。併せて、パッケージセンターを活用し、取引先の要望に応じた商品の提供や生産者の調整作業の削減を図りました。

また、「博多あまおう」ブランドを活かした6次産業化の取組みや、海外への輸出にも取り組むなど、全国のイチゴの牽引役を担っております。

この受賞を機に、いちご部会員一丸となり更なる技術向上や、「博多あまおう」ブランドをゆるぎないものにするため、「たくさんの出会いと笑顔を消費者に届ける」思いを込めた『莓一笑』のスローガンのもと、精進重ねてまいります所存であります。今後とも、関係の皆様方のご指導・ご鞭撻の程、よろしくお願いいたします。

地域の概要と受賞者の略歴

1. 地域概況

(1) 地域の立地条件

JAふくおか八女いちご部会（以下「いちご部会」）のある八女市、筑後市、広川町は、福岡県南部に位置し、南は熊本県、東は大分県と隣接しており、東部から山間・中間・平坦農業地域に区分された、総面積561km²の地域である。年平均気温16.6℃、年間降水量1,953mm、年日照時間1,702時間と年間を通して温暖な地域である。

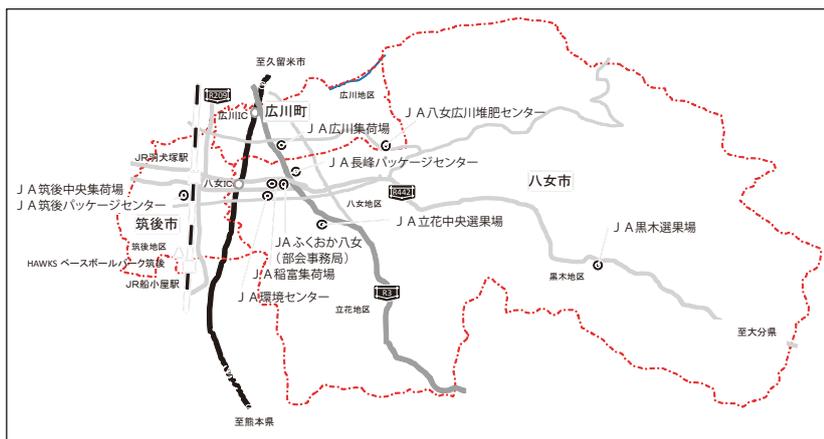
南北に国道3号線、東西に国道442号線が走り八女市で交差している。

国道3号線と並行して九州縦貫道が走り、管内に八女、広川2つのインターチェンジを有しており、福岡市まで約50分、東京都心まで約20時間で農産物を輸送できる。（第1図、第2図）

第1図 JAふくおか八女管内の位置



第2図 いちご部会の主な施設



(2) 農業の概況

JAふくおか八女の農産物販売額は約250億円（27年度）。園芸作物の生産が盛んで、イチゴ54億円、電照ギク28億円、ブドウ24億円、キウイフルーツ21億円。また、福岡県における茶の発祥地であり、荒茶販売額は28億円（第1表）。平坦地域では県育成良食味米「元気つくし」やラーメン用小麦「ラー麦」が栽培。イチゴ栽培面積は111.2ha（27年度産）で、県の33.1%を占める最大のイチゴ産地である。

第1表 八女市、筑後市、広川町の農業概況

総世帯数 (H27.6.1) 注1)	47,455戸	JAふくおか八女部 会販売額 注2)	イチゴ	54.6億円
推定人口 (H27.6.1) 注1)	133,636人		電照ギク	28.8億円
農家数	7,280戸		荒茶	28.5億円
イチゴ生産農家数 (28年度産)	488戸		ブドウ	21.4億円
うち認定農業者 (H28.3.31)	263人		キウイフルーツ	21.5億円

注1) 福岡県の人口と世帯（推定）県調査統計課 2) 平成27年度JAふくおか八女販売額（1月～12月）

2. 受賞者の略歴

平成8年	8農協が合併しJ Aふくおか八女誕生 J A合併を契機に旧部会で構成する「J Aふくおか八女いちご部会協議会」を設置し、栽培技術や販売などの情報交換
平成11年	「あまおう」試作開始 長峰パッケージセンター稼働
平成12年	J Aふくおか八女いちご部会設立 「とよのか」の販売単価が急落し、このままでは生き残れないとの判断から、①県内一のロットによる有利販売、②資材の共同購入による経費削減等により競争力を高めるため旧7部会が合併。
平成13年	「あまおう」東京市場で試験販売
平成14年	「あまおう」への全面更新を県内他産地に先駆け決定 「あまおう」流通開始
平成15年	「あまおう」本格導入 炭そ病対策、中休み対策、株冷試験開始 1段詰め平パック（DX）導入 いちご部会の現地試験結果を基に県で「あまおう栽培の手引き」作成
平成16年	いちご部会の現地試験結果を基に県で「炭そ病防除手引き」作成 トレサビリティシステム（生産履歴）の導入
平成17年	「あまおう」へ全面更新 共同販売・共同計算開始 いちご部会の現地試験結果を基に、県で「あまおう栽培の手引き」改訂
平成18年	いちご部会の現地試験結果を基に、県で「炭そ病防除手引き」改訂
平成19年	規格統一と品質向上のため「検査統一委員会」設立
平成20年	G A P（農業生産工程管理）導入
平成22年	市場ニーズ等へ迅速に対応するため、本部役員体制をスリム化（20人→6人体制へ）
平成23年	新トレーサビリティシステム（生産履歴）の導入 新規就農者への栽培基礎研修会開始
平成24年	筑後パッケージセンター稼働 九州北部豪雨で被災
平成27年	J Aふくおか八女就農支援センター開設
平成28年	黒木地区と上陽地区合併（本部役員6人→5人体制へ）
平成28年	第45回日本農業賞集団組織の部大賞受賞

受賞者の経営概要

1. 経営の概況

(1) 生産の概況（平成27年産）

生産量、販売額とも「あまおう」の約4割を占める県内最大の産地である。

ア 作付面積	111.2ha	(県内シェア：33%)
イ 生産量	4,225t	(県内シェア：37%)
ウ 販売額	55.9億円	(県内シェア：38%)
うち 市場販売	34.5億円	直接販売 21.4億円

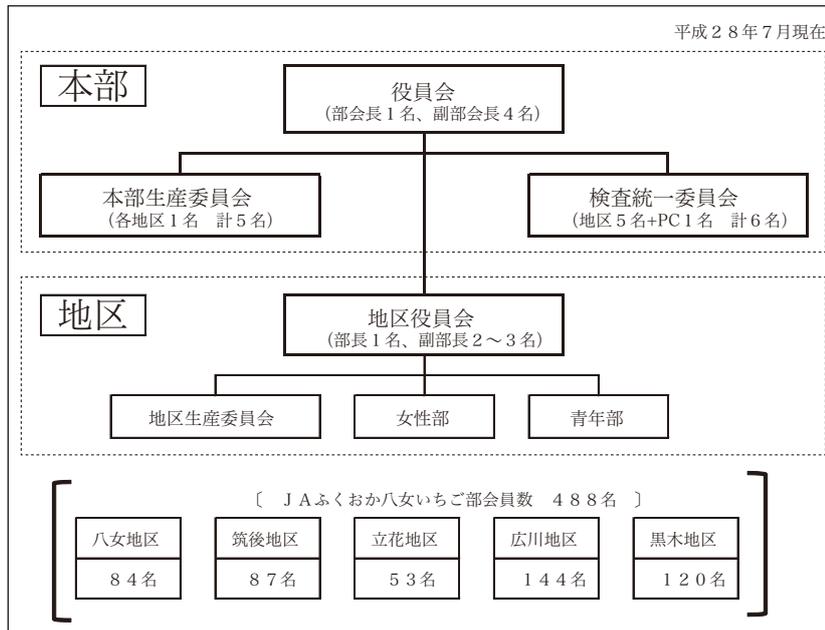
(2) 組織の概況

いちご部会は部会員が488戸と多く、本部と5地区で組織を構成している。

本部は、各地区部長5人で構成する役員会、各地区生産委員会代表で構成する生産委員会、各地区副部長及びパッケージセンター利用者代表者で構成する検査統一委員会がある（第3図）。

本部副部会長はJA全農ふくれんいちご部会3役に就任し、県イチゴの生産・販売を牽引している。

第3図 いちご部会組織図



ア 役員会

最高決定機関であり、本部役員会決定事項の正確かつ迅速な伝達と、地区の意見を本部へ即反映する体制になっている。

イ 本部生産委員会と地区生産委員会

優良品種・系統の比較試験、新技術の試験・改良、農家独自アイデアの実証試験など、部会の技術水準を高める核となる組織で、各地区とそれを統括する本部に設置している。

ウ 検査統一委員会

「あまおう」のブランド力を高めるため、集荷場とパッケージセンターから出荷されるイチゴの品質確保・統一を図っている。

また、消費者ニーズに合った新規格の試験を行い、役員会に提案する役割を持っている。

エ 青年部

45歳以下の生産者で構成し、各地区に設置している。会員数は115名(平成28年度)で部会の23.6%を占めており、技術習得や経営力向上にとどまらず、リーダーに必要なスキル習得などの活動を行っている。

オ 女性部

各地区に設置し、女性同士の交流はもとより、女性から見た消費者の視点、子供を持つ母親の視点や発想で、生産・販売への改善提案及び女性の経営参画を進める活動を行っている。

2. 経営の成果

(1) 高い技術力で「あまおう」の栽培技術確立

昭和60年に導入した「とよのか」の販売単価が低迷する中、数ある品種の中から「あまおう」を見出した。

導入に対して賛否両論がある中、「宝石のような赤い輝きとボリュームある丸さ、甘さと適度な酸味のあるおいしさ」に惚れ込んだ部会役員は、「この品種が福岡県いちご産地復活の鍵」と信じ、平成14年に他産地に先駆けて全面一斉更新を決めた。

しかし、栽培を始めると、株が突然枯れる「炭そ病」や、単価が高い1～2月に収量が落ちる「中休み」など数多くの課題が浮上し、部会員の不満が噴出した。

これらの課題に対し、生産委員会が主導して、県農業総合試験場（以下「県農総試」）、普及指導センター、JAと連携して数多くの現地試験を行い、4年間の短期間で、炭そ病対策技術、「あまおう」に適した株冷処理技術、中休み対策技術を開発した。この技術が県域に普及し「あまおう」の生産が安定した。

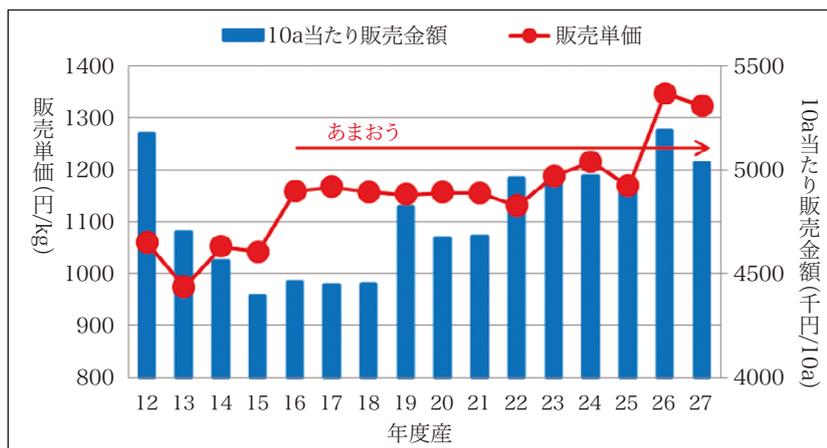
(2) 「あまおう」のブランドを確立し高単価を実現

「あまおう」の高級感を表現する新規格の平パックの開発、新出荷選別基準の設定、女性部による消費地量販店での販売促進活動等を実施した。

その結果、国内トップブランドとしての「博多あまおう」ブランドを確立し、12年間連続で全国一位の高単価（平成16年度産～平成27年度産京浜市場イチゴ平均単価に比べ107～122%）を維持し、海外市場からも高い評価を受けている（第4図）。

さらに、「あまおう」の登場により、イチゴが高級果実として取り扱われ、他県の大玉品種開発に影響を与えた。

第4図 市場販売単価と10aあたりの販売金額の推移



(3) 農家経営の安定

「あまおう」導入から4年後の平成19年度には、開発した新技術の普及による収量向上と、販売努力による高級イチゴとしての価格向上により、10aあたり販売金額は5,000千円を超え、安定した経営となっている（第2表）。

第2表 イチゴの経営収支（26年度産）

区分	イチゴ (千円)	イチゴ10aあたり換算 (千円)①	10aあたりの県平均 (千円)②	割合(%)②/①
粗収益	12,051	5,503	3,973	138%
経営費	6,927	3,163	2,186	144%
農業所得	5,124	2,340	1,787	130%

注1 いちご部会のイチゴを経営の柱とした農家25戸（平均面積21.9a）の青色申告データより作成した平均値。

注2 粗収益は市場手数料とJA全農ふくれん手数料を差し引いた数値。

受賞財の特色

1. 技術

(1) 高い技術開発力

「あまおう」の栽培を始めて発生した様々な栽培上の課題を解決するため、生産委員会が主導して、県農総試、普及指導センター、JAと連携して数々の技術開発を行った。

ア 炭そ病対策の確立

生産委員会は、炭そ病の発生がない数名の生産者がビニル被覆後に発生した子苗を親株に使用していたことに着目して県農総試や普及センターと協力して試験を実施し、「秋期ランナー採苗技術」を全国で初めて確立した（第5図）。また、雨滴や土壌からの感染を低減させる高設採苗と雨よけ育苗、棚式育苗を推進した（写真1）。

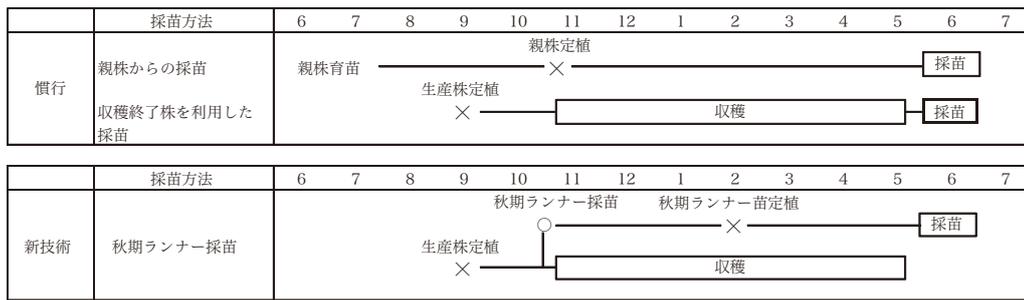
現在、雨よけ育苗及び棚式育苗、高設採苗の普及が進み、炭そ病発生は激減した。



写真1 炭そ病対策

薬剤防除体系も含めたこれらの総合対策は、県内他産地にも普及が進み、県内の炭そ病も激減した。

第5図 イチゴの採苗方法



イ 「あまおう」に適した株冷処理技術の確立

「とよのか」と同じ株冷処理方法では、根腐れや葉の枯れ、定植後の枯死が発生した。現地で試行錯誤を繰り返し、定植日別の処理期間、設定温度等を独自に作成し、早期出荷と労働力分散を可能にした（第3表）。この処理方法は県の基準となっている。

第3表 定植日別株冷処理の温度設定と処理期間

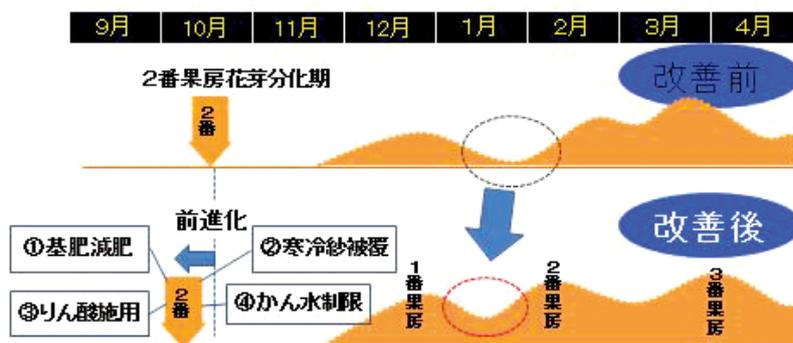
定植日	温度(処理期間)		陽光処理
9月10日	10°C (7日間)	15~16°C (15日間)	有
9月15日		15~16°C (14日間)	
9月20日		15~16°C (7日間)	無

注) 陽光処理は、冷蔵庫から出して、太陽の光に当てること。

ウ 安定出荷のための中休み対策技術開発

「あまおう」は導入当初、単価の高い1月から2月の出荷量が少なくなる「中休み」が発生したため、この対策技術開発が喫緊の課題であった。生産委員会は、ある部会員が旅行に行くため定植後に寒冷紗を被覆したら、中休みがなかった事例に着目した。これを基に定植後の寒冷紗被覆の試験を行った。しかし、寒冷紗被覆のみでは効果が不安定であったため、県農総試で成果があった、基肥減肥、りん酸施用、かん水制限の試験に取り組み、これら4つの技術を組み合わせた全国初の低コスト中休み対策技術を開発した(第6図、第7図、写真2)。この技術確立までには4年の歳月を要したが、1月~2月の収量が10aあたり約440kg増加したことで、約40万円の収益向上を実現した。

第6図 2番花房花芽分化制御による中休み対策



第7図 中休み改善年(19年度産)と発生年(17年度産)の旬別出荷量

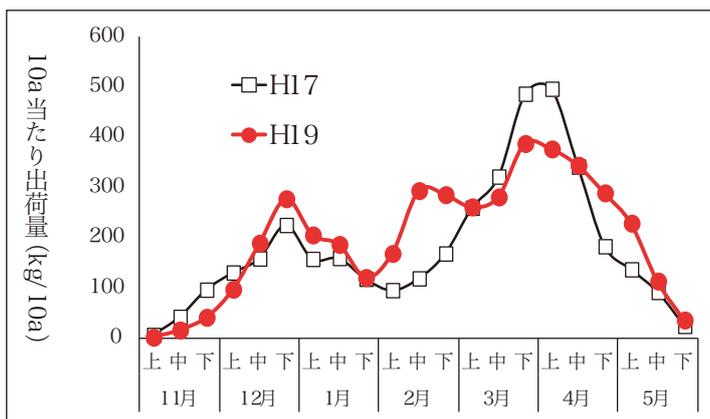


写真2 定植後の寒冷紗被覆

エ 八女で生まれた新技術と県内への技術普及

生産委員会で15年から18年の4年間に行った94か所に及ぶ実証試験で確立した数々の技術は、県の「あまおう栽培の手引き」、「炭そ病防除の手引き」に掲載され、県内いちご部会に普及し、「あまおう」の安定供給に貢献している(写真3)。

また、いちご部会から生まれた「秋期ランナー採苗技術」、「中休み対策技術」は、全国初の新技術であるが部会内部にとどめることなく全国に発信している。

数少ない生産者事例を部会が見逃さなかった観察力、それを基に技術開発した技術力、部会に普及させた組織力もいちご部会の特徴である。

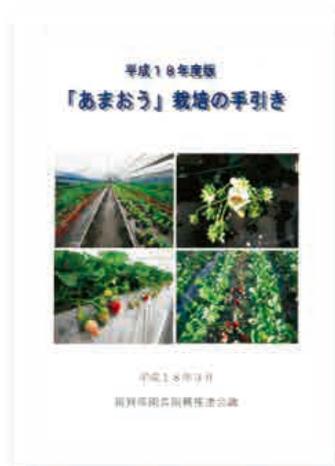


写真3 「あまおう」栽培の手引き

(2) 食の安全・安心への取り組み

ア GAPの取り組み

平成20年に八女地域農業振興推進協議会野菜部会とJAで作成した「GAP虎の巻」に沿って、各作業時のチェック項目の確認や肥料・農薬管理記帳を実施している。また、パック詰め時に異物混入防止のため衛生帽を着用し、髪の毛などの異物混入のクレームが減少した。さらに、農薬の適正使用を推進するため、部会役員で全部会員の農薬保管庫調査を抜き打ちで実施し、農薬の誤使用を未然に防ぐとともに、鍵付農薬保管庫を導入し、保管管理を徹底している。

イ トレーサビリティ（生産・流通履歴）

農薬・肥料等使用履歴を読み取る光学式文字読取装置（OCR）を導入し、JAで農薬使用実績など、生産履歴を点検している。また、部会員の意識向上と、不慮の事故が発生した場合、迅速な原因究明のため、イチゴパックに貼るセロハンテープに生産者名を印字するセロプリンターを全部会員に導入し、市場、量販店から信頼確保に努めている。

ウ IPMによる減農薬防除体系

IPM（総合的病害虫管理）の手法により、化学合成農薬のみに頼らない防除の取組

みを行っている。

夜蛾類や鳥害対策の防虫ネット導入や、フェロモントラップを設置し発生予察に基づく夜蛾類の適期防除、ハダニ類を捕食する天敵であるカブリダニ類を利用した防除体系の導入（196戸、40%）、太陽熱消毒による土壌消毒（45.9%）など、効果的、効率的な防除を行っており、生産安定と農薬削減を図っている。

2. 経営

(1) 高級ブランドを実現した流通改革

ア イチゴを高級果実に変えた1段詰め平パック開発

「あまおう」は大玉果実の発生率が高く、2段詰めパックでは「果実が大きすぎて詰めにくい」といった部会員の声や、「果実の重みで輸送中に傷みが発生する」という市場からの意見があり、規格やパックを変える必要があった。

いちご部会は「あまおう」を高級イチゴとして位置づけ、高級百貨店や果実専門店、グレードの高い量販店をターゲットに、大玉の特徴を活かすよう、生産者や市場の意見を踏まえて本部役員会を中心に検討を行い、高級感を表現する1段詰め平パックの開発と販売活動を行った（写真4）。

現在、「あまおう」の約5割が平パックで出荷され、広く消費者から認知されるようになり、イチゴが高級果実として扱われるようになった。さらに、ギフト需要に対応するため、果実の形をした白色ホルトレー（以下「ホルトレー」）を使用し、「あまおう」の果形でも玉動きせず、高級感があるホルトレーを完成させ、9玉・12玉の2規格で、高い評価を得て、年末年始の贈答用として定着している（写真5）。



写真4 平パック



写真5 ホルトレー

イ トップブランドへの取り組み（販売活動、広報活動）

イチゴ部会では、独自に消費宣伝活動費を予算化し、部会役員がTVに出演し「あまおう」の美味しさのアピールや視聴者へプレゼント、量販店での試食販売に加え、「あまおう」の特徴を熟知した専属販売員を配置し、販売活動を展開している。

更に、女性部による対面販売を実施して消費者の声を直接聞く機会を作り、消費者ニーズを踏まえた販売戦略を進めている。また、消費者交流会によるファンづくりにも取り組んでいる。これらの取り組みにより、高級百貨店、量販店や果実専門店等と契約を拡大し、直接取引は出荷数量の38.7%（27年度産）を占め、農家経営の安定に貢献している。

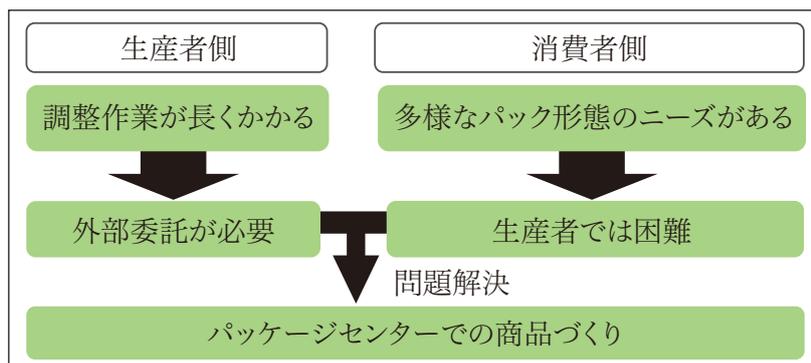
ウ 消費者ニーズに対応したパッケージセンター

取引先からの多様なニーズに対応するため、平成11年に全国で初めて20名の出荷者でパッケージセンターを開設した（第8図）。

平成27年度産の商品アイテム数は、主力で20、総数で100以上、パッケージセンター利用者147名、取扱量1,208トン、販売高15億9千万円となった（写真6）。

パッケージセンターにより、取引先の要望に応じた多様なパック詰めが可能となった。また出荷者は、10aあたり約450時間のパック詰め作業時間の削減につながっている（第9図）。

第8図 パッケージセンター開設による消費者ニーズと産地課題の解決



第9図 パッケージセンター利用と労働時間

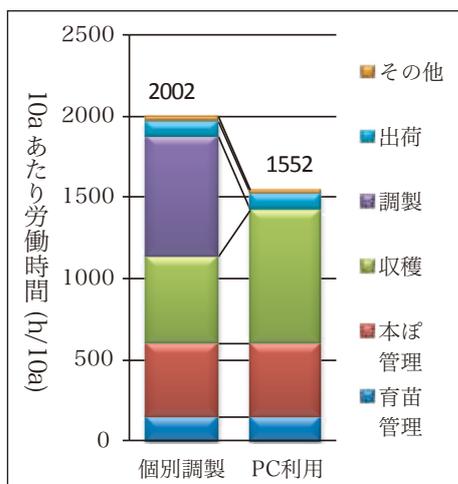


写真6 6玉平パック

(2) 農商工連携の取り組み

「あまおう」は青果販売以外にも様々な加工品が開発されている。JAふくおか八女の加工場ではジャムやアイスクリームなどの加工品や冷凍イチゴが、八女市とJAふくおか八女で出資した（株）立花ワインでは「あまおうワイン」が商品化され、人気商品として販売されている（第10図、写真7）。

このような取り組みは、「あまおう」の認知度を拡大したと同時に、菓子メーカーによる「あまおう大福」、「あまおうクッキー」などの様々な追随商品の登場へと繋がっている。

最近では、果実エキスを利用した化粧品、株式会社ローソンによる「あまおう苺のロールケーキ」、「あまおう苺のサンド」が販売され、特徴ある地場の特産物開発に貢献している。

「あまおう」のブランド力による加工品の販路拡大と、その拡大による「あまおう」ブランド力向上の相乗効果が生まれている。

第10図 加工イチゴの出荷量及び単価の推移

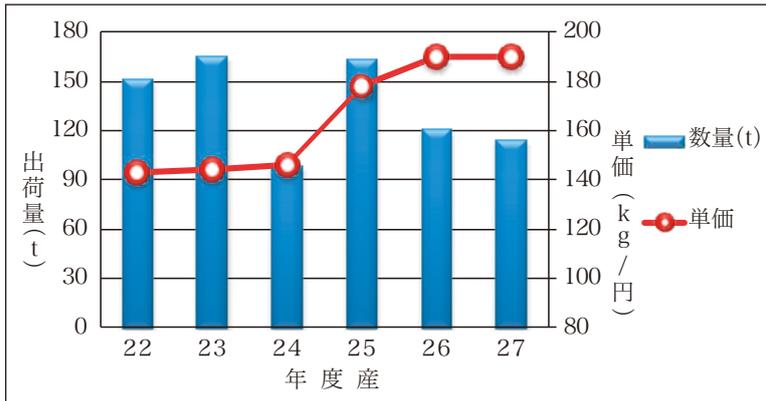


写真7 あまおうアイスクリーム

(3) 輸出の取り組み

高級果実として魅力的な「あまおう」は、海外でも必ず評価される商品であると考え、他産地に先駆け平成16年度に、香港市場に約10tを輸出した。海外市場の需要最盛期と産地の出荷最盛期の時期的なギャップなどの問題についても、長期契約などによって改善を図りながら取引を継続してきた。海外においても「あまおう」は贈答品の定番としても人気が高い。

香港市場へは1月から4月の契約期間で、九州農産物通商（株）や市場を通じて富裕層をターゲットとして空輸されている。更に、輸送コストを低減し購買層を広げるため、果実呼吸を抑制するCAコンテナを使った輸送に取り組んでいる。

平成19年の輸出量約15tをピークに、国内供給に対応するため漸減したが、平成26年から再度輸出量を増やしている。

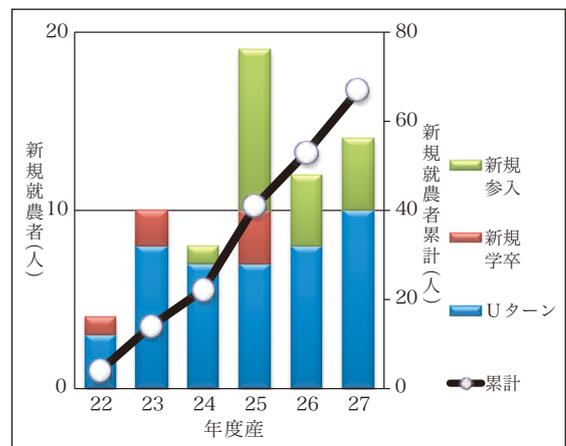
3. 次世代の育成

(1) 新規就農者の育成

いちご部会では、部会員の後継者を中心に、毎年約10名が新規に部会加入している。平成24年からは、管内以外から新規参加者が増加している（第11図）。

平成27年に開設したJAふくおか八女就農支援センターでは、毎年5名を受け入れ、技術習得と、就農に向けた農地やハウスの確保支援を行っている。部会では、部会員が講師となり、栽培技術の指導のみならず、新規者に部会や地域行事への参加を促し、早く地域になじむような環境づくりを関係機関と連携して行っている。平成28年度には19名が就農予定である。

第11図 イチゴ栽培の新規就農者の推移



(2) 青年部のスキル向上

いちご部会は、青年部員を次代の産地を支える人材として育成するため、地区生産委員として自ら展示ほを設置させ、新技術開発を担わせている。技術習得にとどまらず、産地振

興方策の検討や経営感覚向上研修会の実施など、リーダーに必要なスキル習得の様々な活動を積極的に行っている。

(3) 女性視点での活躍

生産面においては、ハウス内での収穫作業、調製場でのパック詰め作業や環境改善に取り組み、作業台車の導入、照度や作業動線を考慮した作業場の改善などを行ってきた。販売面では、関東・関西・福岡の量販店等での消費宣伝活動を実施し、安全で品質の高い「あまおう」の理解促進を図っている。

418戸の部会員がJAの青色申告部会に加入し、申告手続きや研修会にも女性が積極的に参加している。

女性部は毎年、本部役員との意見交換会を行い、女性部に対する技術・経営研修の充実、新規格に対する意見聴取、消費者交流からの意見、出荷目合わせ会の参加など、部会運営に女性の意見が反映されるような取り組みを行っている。

4. 九州北部豪雨被災からの復興

平成24年7月のイチゴ育苗期間に過去に経験したことがない未曾有の豪雨で、ハウスの倒壊・土砂流入2.1ha、イチゴ苗流出・泥土浸水16.4万本、暖房機・重油タンク流出など甚大な被害を受けた（写真8）。

いちご部会では、ハウス内に流入した土砂・流木などの搬出、部会員が台風被害などを想定して作っていた予備苗を、被害を受けた部会員へ融通（約4.5万本）するなどの対応により、復旧できたハウスには無事定植され、収穫することができた。この迅速な対応は、普段から定植・ビニル被覆の共同作業など部会員相互の助け合い活動（手間替え）の歴史が残っているためである（写真9）。



写真8 奥のハウスは倒壊し、苗が全て流された状態の棚。
電柱も倒伏



写真9 部会員協力して土砂や流木等を排出

普及性と今後の方向

1. 普及性

(1) 高い技術開発力を引き継ぐ「生産委員会」

本部と各地区に「生産委員会」を組織し、国・県で開発された新品種・新技術をいち早く現地試験を実施し、現地適応性を判断している。また、部会員独自の技術アイデアを、現地実証し、部会共通の技術とするなど、「生産委員会」は部会内の技術開発部署として、

高い技術開発力を持っている。

技術開発部門を組織内に設置することは、新技術・新品種をいち早く地域にあった形で導入でき、常に他産地より高い生産性を維持するものであり、他産地の模範となる取り組みである。

(2) イチゴの高級ブランドの確立

平パックは、他県の大玉品種でも取り入れられるようになり、2段詰めパック主体の国内流通を変えるまでに至った。また、海外市場においても、果実傷みがない平パックが使用されている。

「あまおう」の登場により、イチゴが高級果実として取り扱われ、店舗では華やかな売場に置かれ、販売単価の上昇につながっている。

生産だけでなく、流通・販売と連携して、生産物の特徴を消費者やマーケットに伝え、生産物の価値を高める取り組みは、農産物のブランド化戦略として高いモデル性があるといえる。

他県でも「あまおう」に追随して高級ブランドとなる品種開発が進められている。

(3) 全国モデルとなった大型パッケージセンター

パッケージセンターでは、約250名もの地域内雇用を創出しており、イチゴを始めブドウ、イチジクなどとの品目と組み合わせて周年雇用の場となっている。

部会員からイチゴを買い取り、消費者ニーズに合った商品形態で販売するパッケージセンターは、部会員の労働削減と単収アップに寄与するとともに、国内初のモデルであり各産地に波及している。

2. 今後の方向

(1) 産地の維持・拡大と生産性向上

いちご部会でも、高齢化が進みつつあるが、面積111ha、生産量4,200tを維持・拡大するため以下の取り組みを行っていく。

ア 新規栽培者の育成・確保

新規栽培者は、部会員の後継者に加え、農外からの参入も増えている。今後もJAふくおか八女就農支援センターを核に研修生受け入れ、遊休ハウスの斡旋、部会員がトレーナーとなってフォローアップなどの取り組みを継続し、毎年20名の新規栽培者を目標に育成・確保していく。

イ 若手部会員の規模拡大

産地の維持・発展のため、若手部会員が規模拡大を進めるよう、パッケージセンターの利用拡大と雇用労働力の確保を進める。

① パッケージセンターの拡大

現在は、パッケージセンターの利用希望者が多く、規模拡大の要望に応じておらず、女性部からも育児や介護が必要な世代の利用要望が出されているため、部会からJAに対して

増設を強く要望した。その結果、平成29年の開設に向けて新パッケージセンターの検討が進められている。

② 雇用労働力の確保

規模拡大には雇用労働力が必要となるが、周年雇用にはイチゴだけでは難しいため複合経営を進める。また、作業が集中する時期にはJA無料職業紹介所やシルバー人材センターを活用して、臨時雇用の確保に繋げていく。

③ 規模拡大できる新品種を試験場と開発

現在も県の新系統を試験栽培し、ポスト「あまおう」を探している。新たな品種に求める特性は、「あまおう」以上の味と品質を有し、栽培面では収量性が高く、収穫適期が長いことである。

生産委員会や青年部は、定期的に県農試との意見交換を実施しており、これらの現地ニーズを伝えるとともに現地試験の実施及び選抜の早期化に協力していく。

ウ 生産性向上

① 高い技術力の継承

いちご部会は卓越した技術開発力で、県内外のイチゴ産地を牽引してきた。

代々、新しい技術・品種への探究心が高く、技術の開発や地域に合ったものに改良する取り組みが数多く行われており、部会員間で収量、品質に対して競争心を持ち、高い技術力を培ってきた。

このようないちご部会の伝統を守り、高い技術力を継承していく。

今後とも、部会員の収益向上はもとより、国内外の産地を先導できる技術力の強化に努めていく。

② 新技術導入による収量向上

規模拡大と併せて、炭酸ガスの日中施用など新技術を積極的に取り入れ、更なる収量向上に取り組んでいる。

また、ICT（情報通信技術）を活用し、収量が高い部会員の栽培環境を「見える化」し、新規栽培者でも同じ管理ができるよう「マニュアル化」して、いちご部会全体の収量向上を図っていく。

(2) 需要に応える販売体制の強化

「あまおう」は贈答用の年末年始の需要など市場需要ニーズが拡大している。

市場ニーズに応じて荷姿や取引方法に対応できるよう、パッケージセンターの拡大や機能強化を図る。

さらに、将来少子高齢化で人口減少する国内マーケットの縮小やアジア経済の発展を見据えて、「あまおう」の海外でのブランド化による単価・所得向上を図る。海外も主要な販売市場と位置づけ、アメリカなどへの輸出調査を関係機関と連携して実施し、将来は輸出量100tを目指す。

(3) 女性の活躍促進

女性の視点・意見を部会活動と販売に反映するため、女性代表と本部役員による意見

交換会を開催し、機動力ときめ細やかさを兼ね備えた組織づくりを行う。同時に、生活者視点の取り組みを一層強化していくため、女性の本部役員への登用も検討していく。

また、「あまおう」の名称を付けた新商品が次々に発売される中、JAの商品開発プロジェクトに、生産者と消費者の両方の視点をもつ女性が構成員となって参画し、商品開発を進める。

(4) 次世代リーダーの育成

産地の維持・発展には次世代リーダーの育成が不可欠であり、青年部員を生産委員として登用し技術研鑽を進めている。さらに、部会組織・地域活動に積極的に参加することで、組織力と技術力、経営力を次世代に継承し、海外で勝ち誇れる高品質と商品企画力の能力を有する若手リーダーを育成する。

このような次世代リーダーが中心となり、国内外のマーケットから信頼されるイチゴ産地を牽引していく。

「莓一笑」をスローガンに、国内をはじめ海外へ、「あまおう」でたくさんのお出逢いと笑顔をお届けします。

日本農林漁業振興会会長賞受賞

受賞財 経営（花き）
受賞者 立川 幸一
立川 洋子（夫婦連名での表彰）
住 所 福島県大沼郡昭和村

受賞者のことば

立川 幸一・洋子

この度、平成28年度農林水産祭において栄えある日本農林漁業振興会会長賞を頂きましたことは、私達夫婦にとりましてこの上ない栄誉でございます。

私は非農家に生まれ、就職は流通関係の仕事に就き、農業、特に花き栽培に関しては全く経験のない生活を送ってまいりました。縁あって昭和村出身の洋子を妻とし、時折、昭和村を訪れるようになりました。そして、村の農家さんが栽培するかすみ草を仕事で運んだり見聞きする機会も多くなり、その花き栽培に取り組む姿勢から、農業の素晴らしさ、そして花き栽培の素晴らしさに魅せられ、平成9年、37才の時に脱サラし就農することを決意しました。

就農当時は、何もわからず、多くの方々からかすみ草栽培の基本を教えて頂きました。

あれから、すでに20年が過ぎようとしており、時の流れは本当に速いものと感じています。就農2年目、台風でかすみ草が被害を受け、農業経営に大打撃を受けました。サラリーマン時代には台風で生活が駄目になることなど想像もしておらず大きなショックでした。それでも地域の仲間や関係機関の皆様からのご支援や暖かい励ましの言葉があったからこそ、今日があると大変うれしく思っております。

ある時、市場のなかで花屋さんがかすみ草を積み込んでいたので、「これ私の花なんです。」と話したところ、「あー昭和村の方ですか。いい花なので頑張ってください。」と言われました。自分の育てたかすみ草をお金を出して買ってくださる人がいることに感謝し、いい加減な仕事は出来ないと改めて思いました。今は、JA会津よつばかすみ草部会の部会長を務める立場になりましたが、思いは以前と変わらず今も精進しております。

今後は、妻ともども引き続きかすみ草栽培に邁進する所存ではありますが、その活動の中で、少しでも社会や地域に貢献することが出来ればと思っております。

最後になりますが、今回の受賞は日頃よりご指導、ご支援頂いた皆様のお陰と心から感謝申し上げます。

1. 地域概況

(1) 地域の立地条件

昭和村は、福島県会津地方の西部に位置し、周囲に1,000m級の山々が連なる山間高冷地にあり、村の中央を野尻川が貫流し、その河岸段丘にある10の集落で構成された農山村である。

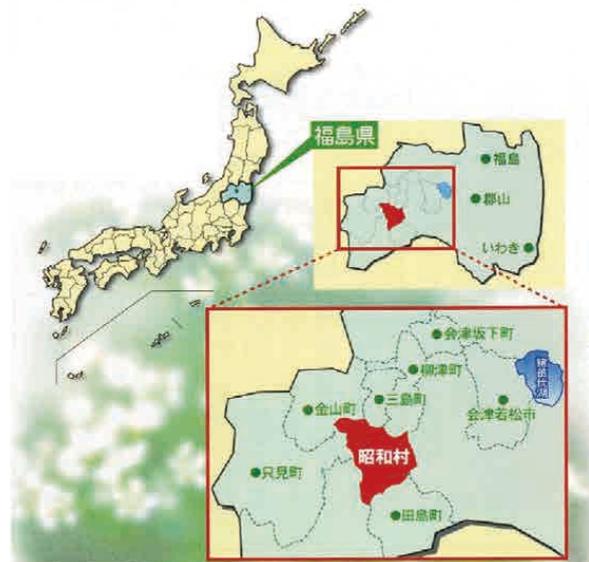
総面積は209.34km²と広大な面積を有しているが、そのほとんどが急峻な山である。

標高は400mから1,482mと高低差が大きく、こうした地形の条件を生かしてシュッコンカスミソウは標高400～800mの間で栽培されている。気候は日本海型で、平均気温は11.3℃と低く、冬期間の平均積雪量は160cmで多いところでは300cmを超え、根雪期間も4ヶ月以上に及ぶ特別豪雪地帯である。

第1図 昭和村位置図



写真1 昭和村中央部



村の人口は、昭和30年の4,810人をピークに年々減少し、平成27年3月1日時点では1,375人となっている。

年齢別では男性は75～84歳、女性は80～84歳の人口が最も多く、12歳以下の人口は70人で、過疎、高齢化が進んでいる。

(2) 昭和村の農業の概要

村全体の耕地面積は425ha、総農家数275戸（うち販売農家数155戸）で1戸当たり平均耕地面積は1.5haとなっている。（平成27年）

平成27年度の村の農業関連の売上高は約4.6億円で、そのうちシュッコンカスミソウは2.9億円（63%）を占めており（昭和村調べ）、シュッコンカスミソウのほかに水稻やソバ、野菜等が生産されている。



写真2 カスミソウ

山間高冷地に位置する昭和村では、昭和28年頃から主に葉たばこ生産により農家は生計を立てていたが、葉たばこの生産調整が始まったことを転機に、昭和58年からシュッコンカスミソウの栽培が開始された。

シュッコンカスミソウは、これまで葉たばこで使用していたパイプハウスや管理機をそのまま使えるため比較的取り組みやすく、また導入当初から市場の評価が高く価格も安定していたため、昭和60年以降、葉たばこの廃作奨励を契機に、昭和村の冷涼な気候を活かすことができるシュッコンカスミソウ栽培への転換が一気に進んだ。

昭和63年には現在の規模（平成27年：18.3ha）まで作付が拡大し、平成2年には販売額2億円を突破した。

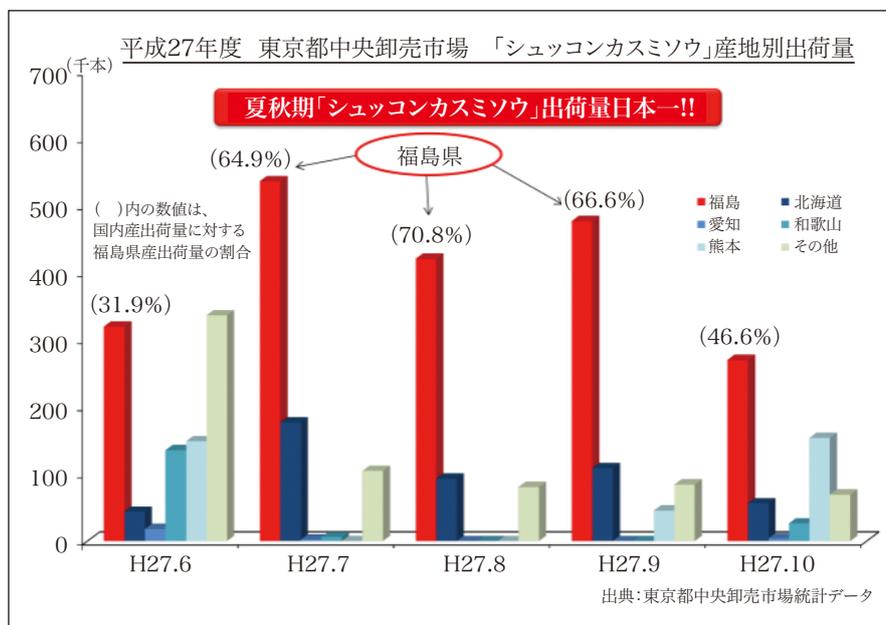
栽培開始当時から高冷地の冷涼な自然条件を生かして栽培された昭和村のシュッコンカスミソウの品質は、市場から高い評価を受け、栽培面積が急激に拡大する中、昭和59年に「JA昭和村花き生産部会」と「昭和村花き研究会」の2つの生産組織が設立された。

それ以降、平成27年に2つの生産組織が合併するまでの間、それぞれの生産組織が栽培技術、品質向上に切磋琢磨し、昭和村が市場から「シュッコンカスミソウの責任産地」と呼ばれるようになり全国を代表する産地としての地位を築き上げてきた。

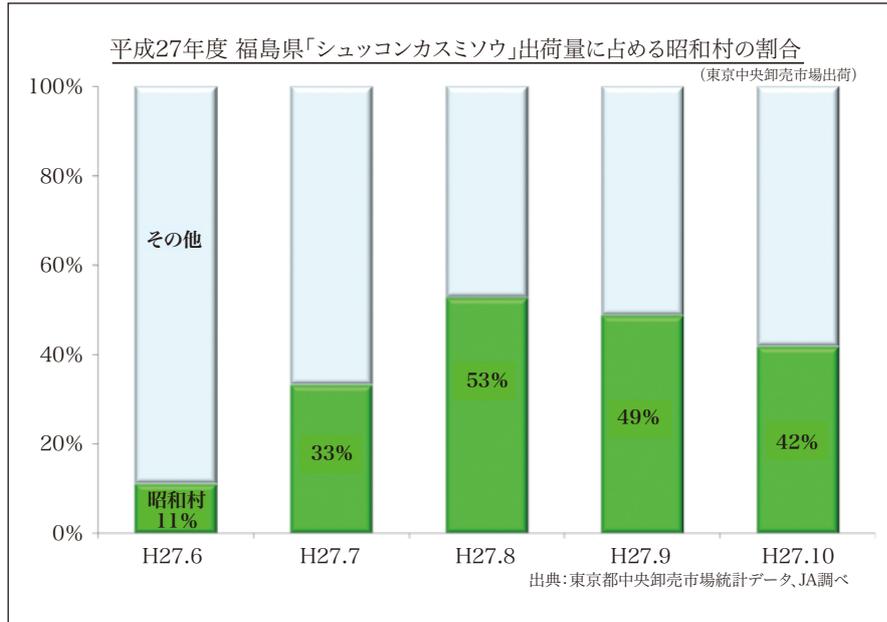
現在、福島県のシュッコンカスミソウは夏秋期において日本一の出荷量（第2図）を誇り、中でも昭和村のシュッコンカスミソウは、福島県の約半分の出荷量を占めており（第3図）、北は宮城県から南は沖縄県まで全国28市場に出荷されている（第4図）。

販売金額は約2.9億円、栽培農家は46戸にのぼり、過疎の村を支える重要な基幹産業となっている。

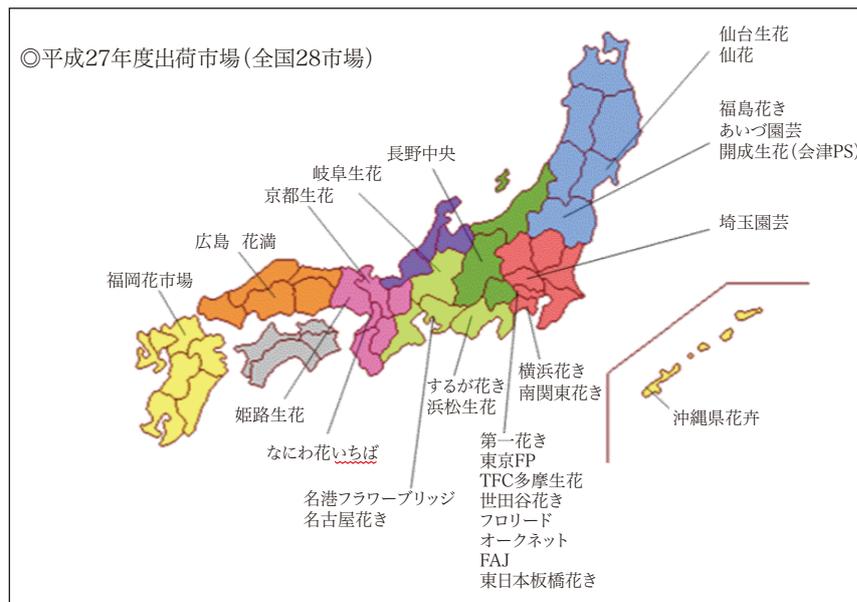
第2図 東京都卸売市場における産地別出荷量



第3図 東京都卸売市場の福島県出荷量における昭和村の割合



第4図 出荷市場



(3) 昭和村の特産品

昭和村では苧（お）・苧麻（ちょま）と呼ばれる麻の一種であるイラクサ科の多年草（からむし）が栽培されており、その皮から取り出されるからむしの繊維（青苧（あおそ）と呼ばれる）から糸を紡いだ反物は「からむし織」と呼ばれて、シュッコンカスミソウと並んで、村の特産品となっている。



写真3 からむし畑

高冷地にあつて雪が多いため、農産物の生産には厳しい昭和村では、室町時代から栽培されるようになったと言われており、戦前、からむし生産は貴重な換金作物として地域経済を支えてきたが、戦後、化学繊維の普及や着物産業の衰退等により、からむしの需要が減少するとともに栽



写真4 からむし織

培が激減した。

しかし、からむしの栽培やその繊維を使った工芸品の生産は途絶えることなく、村人の手から手へ技が受け継がれており、本州における唯一の、からむしを原料とする上布の生産地となっている。これらの取組が評価され、平成2年には織の技術が福島県の重要無形文化財に、平成3年には「からむし生産・苧引き」が国選定保存技術に選定され、我が国の重要な伝統文化産業のひとつになっている。

昭和村では、過疎・高齢化の現状の中、これからもからむし生産と織りの技術者の技を受け継ぐ人材を育成するため、平成6年度から、からむし織

に興味のある若者を全国から募集し、村で11ヶ月間研修を行う「からむし織体験生制度（織姫事業）」を開始した。

これまで受け入れた体験生は110名になり、そのうち定住した者も含め32名が村に残り、現在も活躍中である。

昭和村に魅了された織姫たちによって、600年の歴史を誇るからむし織の伝統の技と心が受け継がれている。



写真5 織姫の方々

2. 受賞者の略歴

受賞者氏名：立川幸一（たちかわこういち）昭和35年 1月 1日生
妻・洋子（たちかわようこ）昭和32年10月16日生



写真6 立川夫妻

平成9年 会津若松市出身の幸一氏は、15年間勤めた会社を退職し、妻・洋子氏の実家がある昭和村で夫婦揃って就農し、シュッコンカスミソウの栽培を開始した。

JA会津みどりかすみ草専門部会加入（幸一氏）

JA会津みどりかすみ草専門部会女性部加入（洋子氏）

（現JA会津よつばかすみ草部会）

平成22年 JA会津みどりかすみ草専門部会長就任（幸一氏）

（現JA会津よつばかすみ草部会長）

- 昭和村花き振興協議会長就任（幸一氏）
 昭和村新規農業参入推進協議会委員就任（幸一氏）
 昭和村農林水産物出荷貯蔵施設運営協議会委員就任（幸一氏）
 平成26年 福島県花き品評会銀賞受賞
 平成27年 昭和村営農計画認定審査委員就任（幸一氏）
 第56回福島県農業賞農業経営改善部門において、農林水産大臣賞を受賞
 （夫婦連名）
 平成28年 会津管内4JA合併後の会津よつば農業協同組合花き部会連絡協議会長就任
 （幸一氏）
 現在に至る。

受賞者の経営概要

1. 経営の概要

(1) 農業の従事者

立川幸一氏、妻・洋子氏の夫婦の他、3名の臨時雇用が従事している。

(2) 経営類型

作目名：シュッココンカスミソウ

規模：作付面積 6,800㎡（借地）

ハウス24棟 5,040㎡、栽培本数 15,000株

半促成 1,800㎡（越冬株 3,000株、新植 1,000株）

夏 秋 3,240㎡（新植 7,000株）

抑 制 1,800㎡（新植 4,000株）※半促成と同一ほ場

売上高：平成26年 130,991本 12,203千円



写真7 立川氏ハウス
 （昭和村矢ノ原地区）

2. 経営の成果

会津若松市出身の立川幸一氏は非農家であったが、平成9年に15年間勤めた運送会社を37歳で退職し、妻洋子氏の実家がある昭和村で、夫婦揃って就農した。

流通業に従事していたとき、妻・洋子氏の故郷である昭和村のシュッココンカスミソウをトラックで運んだことをきっかけに、昭和村が全国屈指のシュッココンカスミソウ産地であることを知り、その花の素晴らしさに惚れ込んで就農を決意し、迷うことなくシュッココンカスミソ

ウ栽培に取り組んだ。

当時、新規就農者に対して、現在のような十分な支援策がなかったため、運送会社に勤めていた頃、独立自営するために貯めていた自己資金により、栽培に必要なパイプハウスや管理機、作業小屋などを整備した。

栽培技術についても現在のような充実した研修制度がなかったため、JAから紹介された農家を訪問し、栽培方法等の話を聞いたり、ほ場や作業場など複数の農家を見学させてもらったりしながら、何度も失敗を繰り返しながら地域に適した栽培技術を習得してきた。

また、先端の栽培技術や品種の市場動向を把握するためにJAや種苗メーカーからも積極的に情報を取り入れ、新品種や新技術の導入にも率先して取り組んできた。

現在の基幹品種で定着している2段摘芯する技術は種苗メーカーの提案を受け立川氏が先駆けて導入し、その成功事例をモデルに村内に普及、定着が図られており、昭和村のシュッコンカスミソウの技術向上に大きく貢献している。

平成9年の就農当初、高齢化により廃作することになったソバ農家から農地を借り入れ、32aから開始したシュッコンカスミソウ栽培も、村内外の農地を借り入れ、現在では68aまで規模拡大しており、シュッコンカスミソウ生産者の中では、出荷期間、出荷量とも県内でトップクラスの農家となっている。(参考：昭和村の平均的な栽培面積は40a)

また、立川氏は所得を確保するため、就農当初は、冬期間、他産業に従事するなどして生計を立ててきたが、現在は昭和村に加えて標高が低く積雪期間も短い会津盆地内（会津美里町）にもほ場を設け、電照栽培を導入するなどして6月～11月まで約6ヶ月の長期出荷を実現し、平成26年は9,475千円の所得を確保しており、積雪期間が長く農業生産に条件の不利な山間部であっても、福島県の農業経営基盤強化促進基本方針に掲げる目標5,600千円を大きく上回る経営を展開している。

受賞財の特色

1. 技術

(1) 収穫時の工夫

シュッコンカスミソウは、切り花の中では最も品質管理が難しい品目の一つであり、特に夏秋産地にとって夏場の高温下での作業は品質を著しく低下させる要因となっている。

また、当地においては、市場と連携し、事前情報販売を実施していることから、セリ2日前の午前中に出荷量を確定する必要がある。

以上のようなシュッコンカスミソウ栽培・出荷の難しさを克服し、品質の確保と出荷量の拡大を両立させるため、立川夫妻は平成17年から、独自に夜明け前の暗い時間からの採花を開始した。

これまでの早朝からの採花では朝日により花が光って開花程度（切り前）が確認しにくかったが、夜明け前の暗い中、ヘッドライトを用いて収穫を行うことで、開花した花だけが白く浮かび上がり、また浮かび上がった花の主茎にヘッドライトの光を当て茎元まで辿っていくことで、誤って未開花の花を収穫することが減り、作業効率が向上するとともに、収穫ロスも減少した。



写真8 ヘッドライト

また、夜明け前からの採花により、涼しい時間帯に採花作業を終えることができるため、体力的な負担は少なくなり、収穫開始時間を早めることで、出荷量のピーク時でも十分に時間を確保できるため、安定した品質や出荷量の確保、さらにはその後の規模拡大にも結びついている。

現在では、この立川夫妻の採花作業方法が大規模経営者を中心に多くの生産者によって導入され、産地全体に普及・定着することで、これまでのシュッコンカスミソウの収穫・調整に要する労力不足が解消され、産地全体の生産量の拡大や品質向上が図られており、市場からの産地評価もさらに高まっている。

(2) 鮮度保持への取組

「JA会津みどりかすみ草専門部会」では、夏秋期の責任産地として、高品質で日持ちの良いカスミソウを全国市場に出荷するため、全国に先駆けて湿式輸送やコールドチェーンによる流通体制の構築に取り組んできた。

特に鮮度保持対策は20年以上前の平成4年から取り組みが開始されている。

まず初めに、平成4年から従来の常温輸送を低温輸送へ切り替え、平成6年には輸送コストはかかるが、品質を確保するために横箱乾式輸送から縦箱湿式輸送に輸送形態を改善した。その後、平成11年からは環境や省資源対策として出荷容器を再利用するエルフバケットシステムを導入している。



写真9 ロータリーで雪室に投雪

また、平成17年に、昭和村では冬期間に降り積もった雪を利用し、出荷前のカスミソウの保管場所を冷却する雪室集出荷施設を整備するなど、環境にも配慮した流通にも取り組んでいる。

現在の昭和村の流通体制は、こうした地域の資源も有効に活用しながら、生産者及び関係者の高い志と長年の努力のもとに構築されている。



写真10 外から見た雪室



写真11 雪室内部

こうした高い志を引継ぎ、また新たな技術等に、先駆的に取り組む姿が評価され、立川氏は平成22年度から「JA会津みどりかすみ草専門部会」の部会長に抜擢され就任した。

しかし、奇しくも立川氏が部会長となった平成22年は、観測史上最高といわれる猛暑に見舞われ、シュッコンカスミソウの前進開花による需要期の品不足や輸送における品質低下が大きな問題となった。



写真12 予冷室内

このような課題を受け、部会長である立川氏や関係機関が集出荷施設の会議室に連日集まり、安定出荷・品質保持の対策について話し合いを重ねて、これまでの温度管理の見直しに着手することになった。

従来、予冷室の温度は12℃で管理してきたが、12℃ではバケツ内の後処理剤をカスミソウが吸い上げ開花が進んでしまう事例が散見されていた。このため、まずは予冷室の温度を5～8℃まで下げて、保冷中のカスミソウ

の開花程度等、品質が維持できる適正な温度を試験し確認した。

さらに、産地として品質を均一にするため、部会員の協力を求め、各生産者のカスミソウを雪室施設内に完備された日持ち試験ができる自主検査室に並べ、各生産者のカスミソウの観賞期間を部会員間で相互に確認するなど、部会長であった立川氏がカスミソウ生産者をけん引し、管理方法の改善や生産者の品質保持に対する意識統一・技術向上等を図ってきた。

以上のような、シュッコンカスミソウの品質を追求した立川氏がけん引する産地の取組は、国内はさることながら海外においても高い評価を受けており、2012年にオランダで開催された「フロリアード」に、昭和村花き振興協議会として、カスミソウ3品種を出展し優秀品種賞を受賞した。



写真13 優秀品種賞受賞

このことにより、他産地に先駆けて取り組んできた鮮度保持対策が世界のコンテストでも評価され、山間部の小さな村である昭和村が、国内はもちろん、世界でも通用するカスミソウ産地であることが証明された。

また、「花きの振興に関する法律（平成26年施行）」が施行されると、法施行とともに実施された「花き日持ち性向上対策品質管理認証」の取得に向けて、部会長として部会を先導し、平成27年3月30日に東北で初めて組織として取得するなど、我が国を代表するシュッコンカスミソウ産地として発展させていくためにまい進している。

(3) 出荷ロットと出荷期の拡大

カスミソウは熊本県等の暖地と昭和村を中心とする高冷地がリレー出荷し、年間を通じて市場に供給している。

近年、葬儀等の業務需要が高まる中、市場からは1年を通じて暖地と統一した品種での出荷を求められてきた。

しかしながら、現在の基幹品種は高温による短茎開花、寡照期の開花遅延などの特性を持ち、夏秋期に出荷する昭和村では、これまでの栽培方法では品質、収量の双方に課題があった。

夏場の短茎開花の対策として、これまで天水で行ってきた水管理について、立川氏は灌水チューブを導入し、給水所から水を運び定期的に灌水を行い、ほ場の水分を調整することで草丈を確保している。

また、当地においてはカスミソウ1株から8～10本程度の収穫本数が理想であるが、新たな基幹品種ではこれまでの1回の摘芯方法では立茎数が少なく収穫本数が減ってしまうことが課題であった。このため、対策として立川氏は種苗メーカーが提案した2段階に摘芯する方法をいち早く導入し、安定して収穫本数が確保できることを確認すると、生産者や種苗メーカー等の関係者へ、その技術情報を提供・共有することで、産地の生産量確保に貢献した。

また、立川氏は市場からの要望に応じて6月と10～11月にも品質の高いカスミソウを出荷するため、平坦部である会津盆地にもほ場を設けていたが、新たな基幹品種では日照不足に起因する開花遅延や節間伸長による品質低下が課題となっていた。

このため、当時、カスミソウにおける電照栽培は会津地方の中では事例がなかったが、県農業普及所、県農業総合センターと協力し電照栽培の試験を開始した。

電照栽培に必要な電照施設は、立川氏が自ら整備し、県農業普及所や県農業総合センターの職員と役割分担をしながら、生育状況の把握や電照効果の確認等を行い、地域における新たな栽培技術構築に取り組んだ。その後、試験栽培により電照の効果が確認されると、自らの経営に取り入れ、市場の要望に応じた



写真14 LEDを利用したハウス

高品質なカスミソウを春、秋に出荷するとともに、また、自らのほ場を研修場所として提供し、村内外の会津管内全域の生産者に技術情報を提供しており、会津地域のカスミソウ栽培の振興についても技術構築を通じて貢献してきている。

(4) 環境に配慮した農業の実践

立川氏は、平成18年にエコファーマーの認定を取得するとともに、化学肥料・化学農薬の削減、有機性資源の循環利用等の環境に配慮した農業の実践について生産組織ぐるみで取り組んでいる。



写真15 オリジナルの肥料

化学肥料を削減するため、土壌分析に基づく施肥や村内のライスセンターから出るモミガラを原料とする堆肥を毎年投入、さらには有機成分を含有する産地オリジナル肥料を使用している。

化学農薬を削減するため、開花期のみビニール被覆していた栽培方法を見直し、定植時からビニールを被覆して

農薬の散布回数を低減した。

さらにカメムシやスリップスによる虫害が課題になると、赤色の防虫ネットを村内でいち早く導入するなど、化学農薬のみに頼らない防除に取り組んでいる。



写真16 赤色防虫ネット

効果の確認できた対策は、村内で情報を共有

し、産地として使用方法をマニュアル化しており、産地全体の品質等の向上にも結びついている。

2. 経営

(1) 標高差等を生かした長期安定出荷の確立

立川夫妻は、自宅がある標高450mの昭和村喰丸地区にハウスを6棟（972㎡）、村内の標高650m地点にハウス14棟（2,268㎡）、そして村外の標高200mの農地にハウス4棟（1,800㎡）、計24棟所有している。

標高200mのハウスでは6月と10月～11月、標高450mのハウスでは7～8月と10月、標高650mのハウスでは8～9月にそれぞれ採花することにより、標高差を生かして6～11月までの長期安定生産を実現している。

(2) 染色加工による需要の拡大

シュッコンカスミソウは葬儀需要が中心である。近年の取り組みとして、葬儀以外の需要を獲得し販路を拡大していくため、産地としてカスミソウの染色加工にも取り組んでいる。

染色したカスミソウ（以後、「染めカスミソウ」という。）は需要はあるものの、販路拡大に結びつけるためには、市場からの注文の応えられるよう染めカスミソウの品質（染色の色）を安定させること、染めカスミソウに取り組む生産者を確保することが必要であった。

染めカスミソウの品質を安定させるため、当時、昭和花き研究会がメーカーと協力して開発したカスミソウ専用の染料を2つの生産組織で統一して活用した。これは、切磋琢磨していた2つの生産組織が、「昭和村」という産地から安定した品質の染めカスミソウを供給するという将来も見据えて共同で行った取り組みである。



写真17 染めカスミソウ

また、染めカスミソウに興味ある生産者に実際の染色方法を体験してもらうことで、染めカスミソウに取り組む生産者を育成するために、立川氏の提案で集荷場を会場に染めカスミソウの講習会を開催した。

染めカスミソウは、鮮度保持剤入りの染色液を切り口部から吸収させるため、手間がかかるとともに、微妙な温湿度変化により染色時間が変わるため、高度な技術を要する。

立川氏は、染色時の温湿度管理を行うため作業場のエアコンを活用し、季節毎に変わる色の注文にも率先して対応し、自らの有利販売や産地としての需要確保に結びつけている。

(3) 業務需要への対応

カスミソウは65～80cmまで長さで3段階の規格があるが、葬儀などの業務向けとしては、特に丈が短く価格が手軽な下位等級（長さ65cm）が実需者からの要望が大きい。

しかしながら、下位等級（長さ65cm）の生産については、単価は安いものの、収穫・調整は、単価の高い上位等級と同様に手間を要するため、積極的に取り組む生産者は少なかった。

一方、立川氏は需要に応えるため、下位等級を生産できるよう集落の高齢者等を雇用し、

立川氏夫婦が収穫を行い、雇用者が調整を行う分業体制で組んでいる。

こうした取り組みは産地の信頼に貢献する一方で、立川氏の経営を発展させてきた。1株から下位等級まで収穫・販売することで、1株あたりの販売額が増加し、さらに需要に支えられ下位等級の価格が安定しているため、所得の増加に結びついている。

さらに立川氏の雇用を活用した経営を参考に同様の取り組みを行う若い生産者も出てきており、地域の雇用創出にも繋がっている。



写真18 出荷調整後のカスミソウ

(4) 地域観光への貢献

昭和村はカスミソウ産地でありながら村内で直接購入できる場所がないとの声があった。

カスミソウを買いたいという観光客等の要望に応えるため、立川氏は作業場が昭和村の入り口の国道沿いという好立地条件を活かして直売コーナーを開所した。

これは、カスミソウの販売を通じた地域観光への貢献に配慮した取り組みと評価される。



写真19 立川氏直売所

(5) 女性農業者の活躍

妻・洋子氏は、就農と同時にJA会津みどりかすみ草専門部会女性部に加入し、部会主催の会議や栽培指導会、目揃え会、先進地研修会等へ積極的に参加し、女性農業者同士の交流を深めるとともに、自らの資質向上や女性の農業経営への参画に率先して取り組んできた。

立川夫妻における作業の分担としては、栽培管理が幸一氏、出荷調整作業、雇用管理が洋子氏と、それぞれ責任を持って担当業務を行っている。

また、洋子氏は、3名の雇用者のシフト管理を行いながら調整作業等の技術指導を行い、出荷ロスを低減しつつ品質確保に取り組んできた。



写真20 調整中の洋子氏

さらに、働きやすい環境を作るため、作業場は常に清潔に保ち、定期的な休憩時間を設けるなど、女性の視点から労働環境の改善に努めている。

幸一氏が出荷市場の営業訪問や商談会等に出かけることが多い時期は、洋子氏が雇用労力をうまく活用しながら栽培管理から出荷調整まで行うなど、これまでの経営発展や幸一氏が部会長としての活躍を実現した過程においては、洋子氏が大きく貢献している。

1. 普及性

前述のとおり、立川氏は、これまで新品種や新技術の導入、地域雇用の活用に先駆的に取り組み、その成果も広く地域内外の生産者等と共有しており、その結果、同様の取り組みが村内に普及・定着しており、産地発展へ大きく貢献している。

また、現在の産地体制を構築するにあたり、生産組織の代表として、重要な役割を担ってきた。

その一つとして、「JA会津みどりかすみ草専門部会」と「昭和花き研究会」の2組織の合併が挙げられる。

昭和村のシュッコンカスミソウ生産は、これまで「JA会津みどりかすみ草専門部会」と「昭和花き研究会」の2組織が切磋琢磨し、31年をかけて大産地に成長してきた。

しかしながら、近年、輸送費の大幅な値上げ等による出荷コスト高や集荷トラックの手配難が地域全体の課題となっていた。このため、「JA会津みどりかすみ草専門部会」の部会長である立川氏が先頭に立ち、かすみ草部会と研究会の共同集出荷体制の構築に向け尽力し、かつての共同集出荷体制の大きな阻害要因であった「JA会津みどりかすみ草専門部会」と「昭和花き研究会」の出荷容器の違いを統一するとともに、出荷資材も共同で購入するよう調整することで、コストの低減を図った。

さらに、同一の集落であってもそれぞれの組織で集荷していた方法 \forall を、JAで一括して集荷する仕組みに改善し、村内でカスミソウの集荷に要するコスト低減に取り組んだ。



写真21 部会で話す立川氏

これらの取り組みを通じて、平成27年度から2組織が合併し、産地体制の強化が実現した。

組織の合併は立川氏が、合併前から自らが部会長を務める生産組織のみならず、村内のカスミソウ生産者の経営改善に繋がる取り組みを提案、実現してきたことが、地域の生産者からの人望を得て、昨年、村内の生産組織が1本にまとまる原動力となった。

2. 今後の方向

(1) 担い手の育成

昭和村では、シュッコンカスミソウの産地を維持・発展させるため、新規就農希望者を村内外から受け入れ、担い手の確保に努めている。就農希望者に対しては、1泊2日で定植や収穫調整作業等を体験するプログラム「かすみそう栽培体験ワークキャンプ」が村で企画され、年4回実施されており、作業体験については、部会長である立川夫妻が中心となって年4回中2回受け入れている。

また、「かすみそう栽培体験ワークキャンプ」などをきっかけとして、昭和村への移住を志す若者に対し、「JA会津みどりかすみ草専門部会」では、1年間程度のシュッコンカスミソウ栽培長期研修を設けており、立川夫妻は、その受け入れにも率先して対応している。

脱サラして就農した経験を持つ立川氏は、農業の良さも経営の厳しさも包み隠さず話し、その実践者としてのアドバイスの言葉は新規就農を考える人の心に響き、就農へ一歩踏み

出すための大きな足がかりになっている。

研修終了後も引き続きアドバイスをしながら見守り続ける立川氏のこうした取組等が実を結び、東日本大震災及び原子力災害により、本県に対する厳しい風評がある中においても、震災以降10人（6組）の新規就農者（9人は新規参入者）が県内外から参入し、さらに平成28年度は新たに3名が就農している。

(2) 未来の担い手確保に向けて

昭和村では中学生を対象にした「花育(総合学習)」が行われている。これは、地域の基幹産業として身近に生産されているカスミソウを通して、流通、販売など社会の仕組みを学んでもらうとともに、全国、さらには世界にも誇れるカスミソウ産地であることを知ってもらい、将来の職業の選択肢として意識醸成を図ることを目的に取り組んでいる。

「花育」という全国でも先進的な活動を通じた教育は、子供たちはもとより、親たちや農業者以外の村民からの評価も高く、「昭和村カスミソウ」の価値が改めて村民に認知されたところである。



写真23 店頭販売をする中学生

現在、中学1、2年生は村内のほ場や集出荷施設で生産の現場を学び、中学3年生になると東京の大田市場において、多くの買参人の前でのセリ前あいさつやセリの見学、仲卸、店頭での販売等を体験し、中学生時代を通じて、カスミソウ生産から流通・販売について理解を深めている。

こうした子供たちに実りのある「花育」を継続して行っていく上で必要となる子供たちの作業体験の受け入れや市場との調整などを立川夫妻を中心とした「JA会津みどりかすみ草専門部会」の部会員が担っている。

山間部の豪雪地帯である昭和村が、世界でも評価される我が国を代表するシュツコンソウカスミソウの産地として躍進してきた背景には、新規参入した立川氏を受け入れた先人たちの取組みはもとより、立川夫妻の功績はきわめて大きい。立川夫妻は今後も新品種や新技術の導入による品質や生産力の向上と次世代を担う若手生産者の育成に大きな役割を担っていくことが期待される。

また、立川氏は、合併JAの「JA会津よつばかすみ草部会」70名の部会員を統率し、常に新たな取組にチャレンジしながら産地として前進し、次世代に新しいカスミソウの提案を続けるなど、産地のさらなる舵取り役としても期待されている。



写真22 セリ前でPRする中学生

天皇杯受賞

受賞財 経営（酪農・加工）
受賞者 農業生産法人有限会社伊盛牧場
住所 沖縄県石垣市

受賞者のことば

農業生産法人有限会社伊盛牧場 代表 伊盛 米俊

この度、最高栄誉である天皇杯を賜り、夢ではないかと喜びに震えております。と同時に石垣島の過酷な生産環境の中、バタバタと倒れていった牛たちの事を思うと、目頭が熱くなります。

私は、漁業を営んでおりました両親の反対を押し切って、まさに畑違いの農業に志を立て、和牛1頭から始めましたが、それは茨の道の連続でした。購入した農地はぺんぺん草も生えないと言われ、資材は離島であるが故のコスト高、技術や経験の未熟さ、おまけに子牛価格の低迷と、当時は何をとっても成功する要素はなかったように思います。

和牛から酪農に転換した後も厳しい状況は続きましたが、平成17年の構造改善事業で暑熱対策を施した牛舎整備を契機に、乳量増や暑さに強い牛群の改良促進、粗飼料の完全自給など、思い描いた農業がようやく形に見えるようになりました。

次のステップとして経営の多角化に挑んだ6次産業分野では、平成22年に加工販売所「ミルミル本舗」を、平成25年には新石垣空港に2号店、そして現在も新たに加工施設を整備しているところです。商品には、地元農産物を生かしたジェラートや更新牛を活用したハンバーガーがあり、地域社会と結びついた経営を心がけるとともに、雇用創出の場として微力ながら貢献させて頂いております。

今回の受賞は、技術習得に力を注ぎながら、巡ってきた機会を逃すこと無く、経営改善に挑戦し、地の不利を地の利に変えたことへのご評価を頂いた賜物であると実感しております。今後も第1次産業を大事に考え、石垣島の魅力を経営に取り入れながら、この名誉に恥じぬよう、石垣島の産業の振興と発展に貢献すべく精進して参ります。

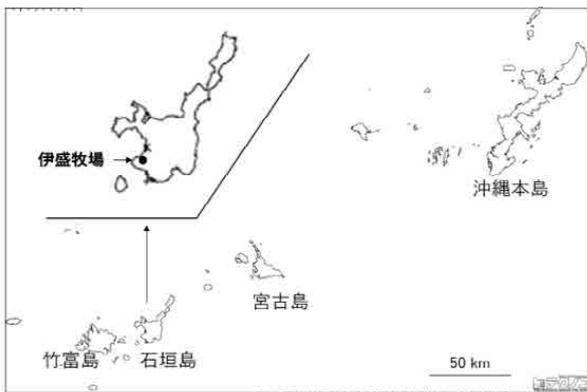
最後になりますが、農業のいろはも知らない私を支えてくださった、石垣市をはじめ、沖縄県、国の皆様、並びに地域の皆様、また苦しい時を共に耐えた家族、従業員、多くの方々の協力の下に頂いた、みんなの賞であることを衷心より感謝し厚く御礼申し上げます。

1. 地域の概要

(1) 地域の立地条件

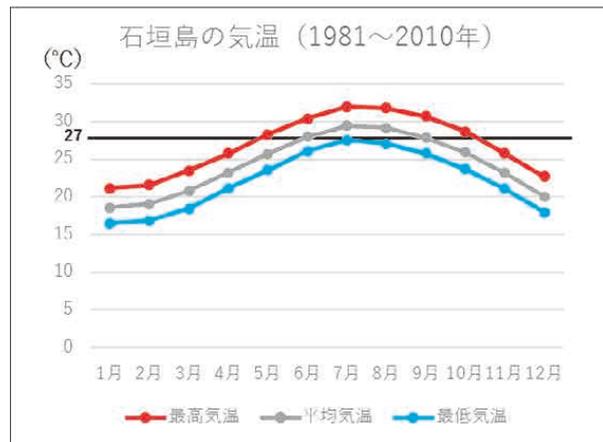
伊盛牧場は石垣島の西、名蔵湾を望む場所に位置する。石垣島は竹富島、与那国島などの八重山列島の中心となる島で、沖縄本島の南西約400kmにあり、面積229km²、人口約4万8千人の自然豊かな島である。気候は年平均気温24.3°Cの亜熱帯海洋性気候に属する。5月～10月の最高気温は乳牛の生産環境限界温度とされる27°Cを越えるため、乳牛飼養にとって暑熱対策は極めて重要な課題となっている。また、毎年数回の頻度で台風が襲来するため、その都度停電を余儀なくされるなどの自然災害も多く、被害を軽減するための対策が不可欠となっている。一方、地理的に台湾や香港に近いことから海外からのクルーズ船の来港も多い。平成25年に開港した「南の島（ぱいぬしま）石垣空港」の開港により年間観光客数が110万人（平成27年）を突破するなど、観光業の飛躍が期待されている地域でもある。

第1図 石垣島の位置



テクノコ白地図イラスト :<http://technoco.jp/> を利用

第2図 石垣島の平均気温



(2) 農林水産業の概要

石垣島の耕地面積は5,400haで総面積の24%を占めている。さとうきびやパインアップルなど本土とは異なる作物が生産されているが、平成26年度の状況は、肉用牛が農産物総算出額の58%（54億円）を占める肉用牛を中心とした農業であり、農業と畜産業の混合形態が増加している。乳用牛については1.3%（1億2千万円）となっていて、乳牛を飼養する農家は現在6戸で、そのうち4戸は暑さに強いとされるジャージー種を飼養している。乳量の多いホルスタイン種は、高温多湿の石垣島での飼養管理の難しさから伊盛牧場を含む2戸の農家で飼養され、島内の牛乳生産を担っている状況にある。

2. 受賞者の略歴

伊盛米俊氏は昭和37年生まれの54歳。漁師の家に育ったが、台風が襲来する島においては畜産経営が最も適していると考え、昭和55年の17歳の時に和牛1頭から畜産を始めた。昭和63年に公団事業を活用して牛舎を整備し35頭まで増頭したが、当時は和牛子牛の価格が安く経営を軌道に乗せられない状態が続いた。離島である石垣島では学校給食の牛乳が不足していたことから、平成2年に和牛を売却して乳牛を2頭購入し酪農分野に参

入した。平成5年2月に農業生産法人有限会社伊盛牧場を設立したが、当時の和牛用の牛舎では亜熱帯性気候下での十分な暑熱対策ができなかったことや搾乳を全頭バケットミルカーにより行っていたため、乳牛は消耗し非効率な作業に追われ、理想とする酪農を行うことができなかった。そこで、平成17年の構造改善事業により暑熱対策や作業効率の改善を講じた乳牛舎を整備し、牛群を自家生産により改良するなど暑熱に強い牛群を作り上げて生乳生産を軌道に乗せた。その後、自己資金により平成22年にジェラートやハンバーガー等の加工・販売所「ミルミル本舗」を海に見える丘に開店、平成23年度に国の6次産業化事業認定を受け、その後、平成25年の新石垣空港の開港に併せて空港内に2号店を構えた。現在、6次産業認定による新たな加工・販売所をミルミル本舗に隣接した場所に建設中である。

受賞者の経営概要

1. 経営の概要

伊盛牧場の経営組織は粗飼料生産を基盤とした酪農経営（畜産部門）と加工品販売（加工農産物部門）からなっている。伊盛米俊氏を代表取締役、妻及び長男を取締役、弟を監査役とし、雇用者は非常勤も含め19名で運営されている。従事内容、土地及び建物についての状況は第1表のとおりで970アールの採草地と牧草地で粗飼料を生産し、103アールの畜舎等施設を有している。飼養頭数については平成27年の平均で搾乳牛が50.9頭、乾乳牛6.5頭、育成牛が41.8頭、廃用牛5.3頭である。牛舎の構造的な暑熱対策だけでなく、牛を自家更新して暑さに強い牛を育てるようにしている。給与飼料についてはアルファルファペレット、トウモロコシ、圧ペン大麦、脱脂大豆、フスマ、ビートパルプなどを単味飼料で購入し自家配合による濃厚飼料として給与しており、これに用いるアルファルファペレットを除くと、粗飼料は牧草地で生産するローズグラスによる完全自給となっている。生産された生乳の約96%は石垣島にある株式会社八重山ゲンキ乳業へ販売し、一部は地元の学校給食向けとして供給されている。石垣島での牛乳消費量の約4割が伊盛牧場産となっている。生産量の残り約4%をジェラートやソフトクリームの原料として自社で活用している。

第1表 経営土地面積、建物、従業員

経営土地面積

種類	面積	備考
採草地及び牧草地	970a	ローズグラス採草
畜舎等敷地	103a	畜舎、堆肥舎、乾草庫など
その他農業用建物敷地	15a	加工・販売所、駐車場
山林	421a	原野等

農業用建物

種類	建物面積	新築年次
搾乳牛舎	890㎡	平成17年
育成牛舎	345㎡	昭和63年
堆肥舎	156㎡	平成17年
尿貯留槽	72㎡	平成17年
堆肥舎	156㎡	昭和63年
倉庫	152㎡	昭和63年
農機具庫	126㎡	昭和63年
加工・販売所	200㎡	平成22年
空港簡易店舗	25㎡	平成25年

従事者及び十時内容

	従事者		年齢	内容
	家族	雇用		
家族	伊盛米俊（本人）		54	総括、営業、草地管理
	妻		56	加工、販売
	長男		33	飼養管理、販売
	弟		51	経理
雇用	常勤	男	6人	牧場、販売
		女	11人	加工、販売
	非常勤	男	1人	環境美化
		女	1人	環境美化

年齢は2016年3月31日現在

2. 経営の成果

牛舎構造や牛の自家更新に力を注ぎ暑熱対策を行ったことで平成26年からは平均乳量が7,500kg/頭以上となり夏場でも日量20kg以上、乳脂率4.0%となった。平成27年度の農業粗収益は1億7,474万円で、畜産部門から5,535万円、加工農産物部門から1億1,939万円となっている。畜産部門の内訳は、年間の生乳生産量が430トンで、うち16トン程度をジェラート等の加工に仕向けし、生乳としての販売額は5,397万円、ヌレ子販売が23頭で138万円となっている。加工農産物部門の内訳は、ジェラート販売額が9,426万円、ハンバーガー1,177万円、ソフトクリーム588万円、その他軽食353万円、加工製品235万円、その他雑収入となっておりジェラートが加工農産物の79%で、粗収益全体の54%を占めている。経営全体の所得は2,875万円で26%が畜産部門、74%が加工販売によるものである。

数字が示すようにジェラートは主力商品であり石垣島特産のマンゴー、島バナナ、ドラゴンフルーツ、昔から石垣島で愛飲されてきたクールを用いたものなど多彩な商品で人気を集めている。また、ハンバーガーも淘汰牛の有効利用から始めたものであったが、ジェラートに次ぐ主力商品となっている。

受賞財の特色

1. 技術

(1) 技術の先進性

伊盛牧場の経営は加工・販売部門における収益が主体となっているが、このことを可能にしているのは良質な生乳生産の基盤を築いたことによる。すなわち、牛舎の設計においては気象データを調べて西日を避け、風向きを考慮して風通しが良くなるように牛舎の立地条件や構造を工夫している。また、2頭当たり1台の送風器を設置して、天井には細霧冷房としてミストを設置し噴霧時間や噴霧量を調整して、牛乳の生産環境限界温度の27°Cを超える期間が半年以上も続く石垣島でも牛が快適に過ごせるように工夫を凝らしている（写真1と2）。乳牛については当初は北海道から導入していたが、冷涼な環境で育った北海道産で



写真1 送風器・ミストを備えた明るい乳牛舎



写真2 壁を無くして風通しを考慮

は亜熱帯の石垣島での飼養は無理であると判断し自家産で改良を行うようにしている。近年は性判別精液を用いて確実に雌を生産する等、効率的に牛群改良を行うことで生まれも育ちも石垣島産で暑さに強い牛群を構成することができるようになった。また、給与飼料の面

では、牧草地に牛舎から出る家畜ふん尿をすべて還元し土作りに努め、「^{くにがみ}国頭マージ」と呼ばれる劣悪な酸性土壌を改良し、暖地型牧草のローズグラスを栽培している。石垣島の気候条件では生育旺盛で生産量は全国平均の3倍と極めて高いが刈り取り時期が遅れると栄養価が低下する。そのため常に生育状態を観察出来るように牧草地を牛舎周辺に集約し、適期を逃さないよう自ら年6回の刈り取りを行い、3年毎の草地更新を行っている（写真3と4）。これにより粗飼料自給率100%を実現している。配合飼料に関しては、石垣島では



写真3 ミルミル本舗から草地と名蔵湾を望む



写真4 刈り取り前の草地と更新した草地

台風時に物流がストップする可能性が高いことから、乳用の配合飼料を購入するのではなく、島内での流通量が多く購入が容易な単味飼料を用いて自家配合を行い給与している。さらに、離島であるため緊急時に備えて自家発電機を導入し、その他の機器についても自らメンテナンスが行えるように基盤等を揃えている。このように牛舎の構造改善、牛の自家更新、粗飼料100%自給や配合飼料の確保、自らの機器のメンテにより、亜熱帯海洋性気候であり離島である石垣島においても平成27年度実績で平均乳量7,565kg/頭、乳脂率4.0%と都府県酪農と変わらない品質を維持し安定的な生乳生産を可能としている。生産された生乳の一部は、収入の中心となっているジェラート製造に利用される。ジェラート作りには乳脂率の高い牧場搾りたての牛乳が重要な原料となっている。さらに、果実などの含有量をコントロールして何度も試行錯誤した結果、食感に優れた香り高い製品を作ることに成功した。

(2) 技術の持続性

乳量だけでなく乳質や牛への負担も考えながら石垣島の気候風土にあった酪農モデルが構築されている。酪農は沖縄県の農業算出額の5%弱を占めるにすぎないが、本土から離れた立地条件を考慮すると生乳生産は重要な産業である。沖縄における酪農の粗飼料自給率が1割強程度と推定されているなか、伊盛牧場では草地基盤を整備して、配合飼料として給与しているアルファルファペレットを除けば粗飼料自給率は100%となっている。平成26、27年度の実績では、経産平均頭数59、57頭で年間約450、430トンの生乳を生産しており、地元乳業会社に約96%を販売し、半分は地元の学校給食向けに供給されている。残り約4%をジェラートなど自社の加工製品の原料として仕向けしている。

収入の主力となっているジェラート等を販売するミルミル本舗（写真5）は、牧草地と名蔵湾を望む丘の上であり、平成26年と27年に世界最大の旅行口コミサイト（トリップアドバイザー）

イザー、本社：米国）からエクセレント認証を受けるなど旅行者からの評価も高い。新石垣空港開設に伴い平成25年に2号店を空港内に開店（写真6と7）した。平成27年度には八重山入域観光客数は新空港開設前の1.6倍となり、観光客の増加に伴い加工製造部門の売り上げは大幅に増加している（第3図）。また、奥様のアイデアで開発した乳廃牛を利用したハンバーガー（写真8）の販売も好調で、このことは収益増だけでなく、廃牛を出荷することによる牛群の効率的な更新にも寄与している。

このような点から6次産業を取り入れた持続性のある酪農モデルが構築されていると言える。



写真5 ミルミル本舗本店



写真6 ミルミル本舗空港店

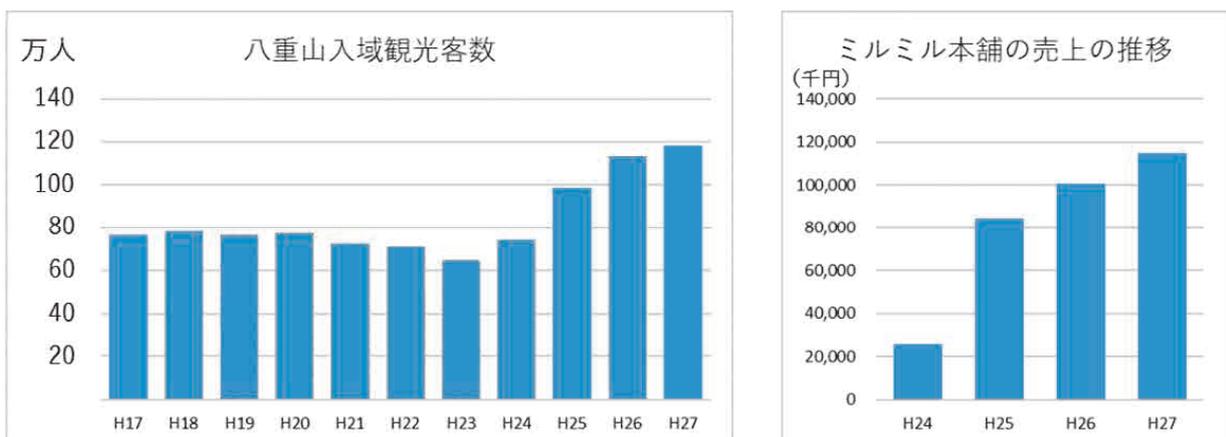


写真7 多彩なジェラート



写真8 ボリュームのあるバーガー

第3図 観光客数の増加とミルミル本舗売り上げの推移



(3) 地域や社会への貢献

ミルミル本舗の開店に伴い、地元産の野菜・果物を原料とした多彩なジェラートを商品開発するなど地域資源と産業を結びつけた。沖縄特産の黒糖、紅いも、パインアップル、マンゴー、パッションフルーツ、グアバ、ドラゴンフルーツなどを地元生産者と相対取引で購入し、規格外で出荷できなかったものなどを引き受けるようにしている。また、中学生の職場体験を受け入れるなど地域の教育活動への協力を行っている。さらに、青年農業者、新規に加工を希望する事業者並びに経営に参画して間もない起業家に対し、これまでの体験してきた苦勞や培ったノウハウ、農業に対する想いなどを検討会や研修、6次産業化セミナーなどを通して伝え、担い手の育成に力を注いでいる。伊盛氏が酪農を通して収益を確保しながら、消費者に信頼される乳製品を供給する加工・販売所を設けたことは、農村地域における雇用の場を提供するとともに、観光客や地元住民の交流の場として、伊盛牧場が地域社会に果たす役割は極めて大きい。

2. 経営

本経営は亜熱帯気候に属する石垣島において、卓越した生産管理技術による安定した低コスト生乳生産を基盤として、積極的にジェラートを中心とした6次産業部門を手がけている。乳製品加工はもとより、乳廃牛の肉を有効利用したハンバーガー、カレー、牛丼、タコライスを製造して、直営する二つの店舗において高い収益性を呈していることが最大の特徴である。

経営主の伊盛氏は乳牛を飼養し始めた3年後の平成5年に乳牛頭数20頭規模で法人化を行い、早くから家計と経営の分離がなされた法人会計を遂行している。

第2表 損益計算書

区 分		金 額		差 異 27年/25年 (%)	備 考
		平成 25 年度	平成 27 年度		
酪 農 収 益	牛 乳 収 入	54,577,565	53,970,444	99%	生乳販売売上
	加 工 品 売 り 上 げ	30,765,844	50,338,547	164%	ミルミル本店売上
	空 港 売 店 売 り 上 げ	53,871,758	67,359,839	125%	ミルミル空港店売上
	畜 産 物 売 り 上 げ	584,778	1,379,656	236%	ヌレ子等売上
	計	139,799,945	173,048,486	124%	
生 産 費 用	期 首 棚 卸 評 価 額	2,093,000	2,547,750	122%	
	材 料 仕 入 れ 高	17,934,670	18,318,904	102%	
	材 料 内 部 振 替 高	-	1,427,873	-	
	消 耗 品 仕 入 れ 高	2,378,618	3,865,228	162%	
	加 工 諸 費 用	2,974,744	3,444,228	116%	
計	25,381,032	29,603,983	117%	6次産業部門	
	期 末 棚 卸 評 価 額	2,252,000	3,865,700	172%	
	農 畜 産 物 売 上 原 価	46,838,279	47,742,019	102%	生乳生産費用
	うち 牧場雇用費	8,310,765	8,212,800	99%	生乳生産部門のみ
	売 上 総 利 益	69,832,634	99,568,184	143%	
	販売および一般管理費	66,671,440	94,820,644	142%	
	うち 役員報酬	15,600,000	25,600,000	164%	役員4名分
	給料手当等	16,150,109	24,246,959	150%	6次産業部門のみ
	営 業 外 収 益	3,148,996	1,688,115	54%	
	営 業 外 費 用	1,672,824	1,500,543	90%	
	特 別 損 失	638,106	1,783,271	279%	
	法 人 税 等	70,000	1,153,700	1648%	
	当 期 純 利 益	3,929,260	1,998,141	51%	

資料: 各年の決算報告書より筆者作成

第2表には平成25年（1～12月）と27年（1～12月）の損益計算書を示した。受賞対象年である平成27年における総売上高は173,048千円で平成25年との比較において24%伸長している。この内訳を精査すると牛乳収入が53,970千円と収益全体に占める割合はわずかに31%に過ぎない。また平成25年との比較では販売収入はさほど変化はしていないものの、収益全体の割合では39%となっている。すなわち生乳販売収入がこの2年間に8ポイントシェアを減じているのに対して、ジェラート販売等のいわゆる6次産業部門は驚異的な伸びを呈しており、収益全体では6次部門の販売進展の寄与により24%もの売り上げを増加させている。

24%もの販売収益増加に対し、生産費用は6次産業部門が17%増、畜産生産部門が2%増加にとどまっていることも、全体的な収益向上に寄与していると思われる。その結果として、売上総利益は99,568千円で対25年比143%と飛躍的な伸びを示している。

販売及び一般管理費等を控除した当期純利益に関しては、平成27年1,999千円と25年比で51%と半減しているが、ここで注視しなければならないことは一般管理費のうち①役員報酬が25,600千円、給料手当等が24,247千円と対25年比でそれぞれ64%、50%増加していること、②能力の低い乳牛の入れ替えに伴う固定資産除却損1,783千円が計上されていること、および③法人税等の支出が高収益を反映して25年比で16倍増していることが純利益額減少の要因となっており、経営内容そのものに起因しているものではないことは明らかである。

長期借入金については、平成27年には14,450千円を償還に充てている。残債は69,582千円であり、同年の貸借対照表における利益剰余金26,643千円の存在と現行の経営展開状況を踏まえると今後の償還は容易であると思慮され、今後の経営継続の障壁とはならないばかりか、一層の経営投資が可能となるレベルであると判断できる。

伊盛牧場が現在迎えている状況として、かつて「生乳生産者」として生乳を主産物として展開してきた酪農法人が、自家産生乳および肉資源に付加価値を賦与した6次部門の驚異的な伸長により、当該部門が主たる収益部門に「主客転倒」していることを注視すべきである。しかし、この「転倒」が生乳生産部門の収益性・生産性の悪化に伴うものではなく、6次産業部門発展の基盤＝礎として安定した収益を確保した上に立脚していることは、今後の我が国における6次産業の「一つの方向性」を示唆する事例として、その波及性・先進性は特記するに値する事例である。

3. 女性の活躍

女性従業員は調査時点で12名（うち正社員4名）雇用しており、女性従業員の新鮮な発想や感性を活用した商品開発や販売促進に取り組んでいる。子育てや介護をしながら働けるように、短時間型の勤務シフト体制を選択することが可能となっている。家庭と仕事が両立可能な労働環境を整備することで地域社会と結びついた経営を展開している。また近年急増している台湾・中国からの観光客への接客に対応するため、独学で中国語を勉強するパート女子社員も見かけられた。加えて子育てを終えた世代、シルバー層の活用を行っており、生涯雇用に関与するばかりでなく、活気ある地域社会の形成、新規雇用創出の場として注目を浴びつつある。経営執行を担う役員4名のうち、1名は女性（経営主の配偶者）である。また、販売店舗では本店責任者が経営主長男の配偶者、空港店責任者が女性で

ある。伊盛氏は、今後の採用計画においても、「女性の持つ繊細な神経と大胆な発想力」に着目し、いかに活用するかが今後の経営展開の鍵となると強調していた。

以上のことから、当該法人は「女性の活躍」に真摯にかつ積極的に取り組んでおり、経営面のみならず、この視点からも高く評価することができる。

普及性と今後の方向

1. 普及性

亜熱帯性気候と離島という酪農を営むには極めて条件が不利な環境で、かつ台風による自然災害も多い地域でありながら、増加する観光客に着目し観光と酪農を融合させた経営である。この地域において生育の良い暖地型牧草を活用し粗飼料自給率100%を実現しながら耐暑性のある牛群を性判別精液を利用しながら効率的に自家生産している。所得の74%は観光客などを相手にした加工品販売によるものであるが、これを実現するために基盤となる第1次産業を確実なものとしている。また、女性を中心に地域資源である野菜や果実を有効活用した商品開発を行っている。経営の成功は伊盛氏の判断と決断力、技術力によるところが大きいですが、地域における観光客を取り込んだ酪農のビジネスモデルになり得るものである。

2. 今後の方向

今後も沖縄への観光客の増加が見込まれている。沖縄県の沖縄観光推進ロードマップにおいては、平成33年度の観光客1千万人、観光収入1兆円に向けての整備事業が計画されている。石垣市においても平成25年の石垣島新空港の開港により観光客の増加があったが、空からだけでなく石垣港には海外からのクルーズ船が多く寄港している。平成28年の寄港予定数は定員2,000人以上の船舶が100隻を超える状況にある。石垣市では大型化する船舶に対応するために平成30年度を目標年次とした石垣港港湾計画が進められている。

このような背景にあって伊盛牧場では現在でも増加する顧客に対応が追いつかない状況が続いている。現在、国の6次産業化事業認定を受けて新たに製造設備が整った加工・販売施設をミルミル本舗の横に建設中であり、平成28年度内に稼働を予定している。さらに、精肉の増産が可能なF1肥育にも着手し、平成30年には肥育牛舎を整備し牧草地面積も倍増しながら肥育頭数50頭を目標に売り上げ増加に対応するための規模拡大を図っていく計画がある。

伊盛氏は、増加する観光客により収入が増加しているとはいえ、土地に立脚した農業が大切との思いから、第1次産業を重視し暑さに強い牛群を構築しながら本土と変わらぬ酪農を基盤とした経営を目指している。

内閣総理大臣賞受賞

受賞財 経営（養鶏）
受賞者 農事組合法人 会田共同養鶏組合
住 所 長野県松本市

受賞者のことば

農事組合法人 会田共同養鶏組合 代表 中島 学

この度、平成28年度第55回農林水産祭が挙行され、その席上、当組合が畜産部門において「内閣総理大臣賞」を受賞致しました。当組合にとって、この上ない喜びであり一同感激に浸っております。このような栄ある賞を受けることが出来たのは県御当局、国また農業の中央地方各団体の御指導によるところであり、また「あいだのたまご」を永く御愛用、御支援頂いた消費者皆様の御支援の賜であり、謹んでお礼申上げる次第であります。

この度の選考理由の中で、特に飼料用米を積極的に活用し耕畜連携を図り、今までにない高品質な美味しい鶏卵を作ったこと。アニマルウェルフェア飼育方式を研究導入し国内最大の平飼い養鶏を実施していること。また、6次産業への挑戦、女性に積極的に活動して頂く（女性比率45%）等が評価されたものでありますが、何よりも資本を持たない弱小農業者でも独自の経営理念を持ち協同の力を発揮すれば、強大資本に伍して独自経営のできることを立証したとも思います。この記念すべき受賞を契機として、長野県の土に根差した鶏卵を地産地消の理念に基づき供給し続け、組合員の生きる喜びと幸せ追求の道を歩むことをお誓いして御礼の言葉と致します。

1. 地域の概要

(1) 地域の立地条件

会田共同養鶏組合がある松本市は本州及び長野県のほぼ中央部に位置しており、市域の西部には標高3,000m級の山々が連なる北アルプス、東部には標高1,000～2,000mの筑摩山麓があり、中央部は松本平と呼ばれる平坦な盆地が広がっている。市域は東西52.2km、南北41.3km、面積は978.77km³と長野県内で最も広い。年間平均気温は11.8℃であるが、内陸性気候のため気温の日較差・年較差が大きく、また、盆地地形のため海からの暖かく湿った空気の流入や前線・台風の影響を受けにくいため、年間降水量は1,031mmと比較的少なく、日照時間は2,097.5時間と県内の他地域や国内の主要都市に比べて比較的長い。また、周囲を高い山々に囲まれているため、良質で豊富な地下水に恵まれており、伏流水による湧水が市内各所で見られる。

会田共同養鶏組合は松本市の北東部にあり、周囲を筑摩山脈で囲まれた標高560mの位置にある。

第1図 会田共同養鶏組合の位置図



(2) 農林水産業の概要

松本市の農畜産業の中心は米、麦、野菜、果実などの耕種で、農業産出額（合計1,836千万円）の約8割を占める。畜産は養牛及び養鶏が中心であるが、中でも鶏卵の産出額は100千万円であり、長野県内のシェアの約4割を占めている。

2. 受賞者の略歴

会田共同養鶏組合は、昭和38年に当時経営不振に陥っていた零細農家7戸の負債を全て引受ける形で設立された農事組合法人で、現在の組合員数は32名となっている。組合設立と同時に現在の所在地に養鶏場の建設を開始し、飼育羽数は昭和39年5月には20,000羽、昭和44年4月には50,000羽と順調に規模を拡大し、現在の飼育羽数は210,000羽（長野県上水内郡小川村に有する小川農場分を含む）と順調に拡大している。昭和63年には、環ネットワーク(株)（現らでいっしゅぼーや(株)）と共同で信州たまご山ランドを開設して平飼い養鶏に本格的に着手しており、現在では全飼育羽数の約3割にあたる56,000羽についてアニマルウェルフェアを目指して平飼いで飼育している。

また、昭和51年に敷地内に配合飼料工場を建設し、昭和55年には第1種承認工場の認可を受け、昭和56年から非遺伝子組み換え(NON-GM)、ポスト・ハーベスト・フリー(PHF)飼料原料を用いた自組合農場用飼料の生産を開始して、現在に至っている。さらに、平成20年から国産飼料資源活用促進総合対策事業の指定を受けて、飼料用米の採卵鶏用飼料原料としての本格的な応用試験を開始して、実用化を積極的に図っており、平成23年には組合の飼料用米倉庫を安曇野市穂高に建設するとともに、平成24年には自組合飼料工

場に飼料用米貯蔵タンクを新設する等、平成27年には年間約1,700トンの飼料用米を使用するまでになっている。

また、平成24年に畜産農場における衛生管理を向上させるための農場HACCPの認証を取得し、サルモネラ対策を中心に衛生管理の徹底を図っている。また、品質管理の見直し、質の維持・向上を図るために家畜保健衛生所、顧問獣医師等をメンバーとしたHACCP会議を毎月開催している。

さらに、平成23年に、敷地内に鶏肉加工場を建設し、自農場からのリサイクル鶏の一部を食鳥処理場から買戻して鶏肉加工品の生産を開始するとともに、消費者と直接触れ合う機会を増やすことを目的として直販所「たまごの駅」を安曇野市内に開設し、自農場で生産される鶏卵や鶏肉加工品の販売を行っている。

受賞者の経営概要

1. 経営の概要

会田共同養鶏組合の事業内容は、鶏卵の生産・販売、飼料の製造・販売、成鶏の販売、廃鶏その他の販売、直売所等の部門からなっている。32名の組合員、うち4名の役員、24名の常雇、24名の臨時雇から構成されている。農場は、60,000羽（平飼い鶏舎）、60,000羽（開放ケージ鶏舎）、20,000羽（ウィンドレスケージ鶏舎）、70,000羽（ウィンドレスケージ鶏舎）飼養の4農場である。JA松本ハイランドの育雛農場（1日～42日）から出荷され会田共同養鶏組合の育成農場（43日～120日）にて育成された後、4農場（120日～530日）にて採卵される。鶏舎毎のオールイン、オールアウトがなされており、廃鶏後、食鳥業者と鶏肉加工場を併設した直売所「たまごの駅」に販売される。

平成27年度、会田共同養鶏組合の売上高は154.7千万円である。うち鶏卵売上高は119.2千万円、飼料売上高は24.7千万円、直売所売上高は5.2千万円、廃鶏売上高が約2千万円、成鶏その他売上高が約3.4千万円となっている。鶏卵売上高は、平成25年度からの3ヵ年、110千万円台で、飼料売上高も同3ヵ年、約25千万円～27千万円台で推移している。直売所売上高は、同3ヵ年、約4.2千万円から5.2千万円へ25%売上高を増加させている。

第1表 経営概要

経営概要		主な施設			
役員	4名	名称	構造	規模	取得年度
組合員	32名	本場農場	平飼い・木造鶏舎	60,000	S39～H22
常雇	24名	本場農場	開放ケージ・木造鶏舎	60,000	
臨時雇	24名	本場農場	ウィンドレスケージ・木造鶏舎	20,000	
事業内容	鶏卵の生産・販売 飼料の製造・販売 成鶏その他販売 廃鶏の販売 直売所	小川農場	ウィンドレスケージ・木造鶏舎	70,000	H1
飼育羽数 (平成26年度実績)	210,000羽	配合飼料工場			S51
年間鶏卵生産量	4,303t	飼料用米	倉庫(安曇野市) 貯蔵タンク		H23 S24
採卵日数	120日～530日	GPセンター			S55
平均販売価格 (平成26年度実績)	263円/kg	鶏肉加工場			H23
雛の導入価格	450円	直売所「たまごの駅」			H23
廃鶏価格 (ケージ飼い)	25円	パイロット農場(有機JAS認証)	60a		H12
廃鶏価格 (ケージ飼い・Non-GMO)	40円	関連施設・生産者			
鶏糞価格 (飼料用米生産者)	2,160円/450kg (フレコン)	JA松本ハイランドの育成農場(1日～42日)			
農場HACCPの取得	平成24年度	松本市堆肥有機センター			
		四賀有機農業研究会(有機栽培団体)		稲作部会	19名
				野菜部会	7名
		飼料用米生産者	松本市、安曇野市、伊那市、南箕輪 岐阜市、中津川市	12生産者・組織	27ha
				21生産者・組織	172ha

会田共同養鶏組合で最も大きな売上高となっている鶏卵は、次の受賞財の特色の1-(2)や2-(2)で整理されている生産過程にて付加価値卵「平飼いたまご・平飼い有精卵・あいだの米たまご」等が生産され、特定の消費者団体を中心に有利販売が行われている。年間鶏卵生産量は4,303t、平均販売価格は263円/kgとなっている。

飼料売上高は、会田共同養鶏組合の関連会社への販売となっている。鶏肉加工場を併設した直売所「たまごの駅」では、鶏肉加工品と鶏卵の販売が行われている。食鳥処理場から買い戻した鶏肉をもとに、味付け肉、ソーセージ、レトルトカレーやミートソースの他に、プリン、ふりかけ等の生産・販売、超新鮮卵「朝どりたまご」の販売が行われている。

2. 経営の成果

収益性に関しては、平成25年度からの3カ年、金額に変動はあるものの営業損失を補填金収入、雑収入等を確保することで経常利益、すなわち収益の確保がなされているという実態に変化はみられない。平成27年度、営業損失417.8万円に、補填金収入約737万円、雑収入503.8万円等を含めた営業外収益を加え、営業外費用を差し引いた経常利益は645万円となっている。

財務内容に関しては次のとおりである。平成25年度の長期借入金は約27千万円である。平成23年度に飼料用米倉庫、鶏肉加工場を併設した直売所「たまごの駅」、平成24年度に飼料用米専用の貯蔵タンクを新設する際等に借入られたものである。平成27年度、約14.8千万円にまで長期借入金が増加していることから償還が進んでいる実態が明らかとなる。また、同3カ年、収益が確保されていることによる利益剰余金も約10.8千万円から約11.3千万円に積み増されており、自己資本比率も改善している。ただし、その一方で、流動資産、特に、現金、預金の当座資産が、同3カ年に約1千万円ずつ減少している。当座比率も同様である。

受賞財の特色

1. 技術

(1) 配合飼料工場の設置及び飼料用米の利活用

会田共同養鶏組合では、昭和51年に敷地内に配合飼料工場を建設し、自農場で使用するすべての配合飼料の生産を行っている。なお、昭和55年には第1種承認工場の認可を受けているが、わが国で生産者が独自に所有している承認配合飼料工場として現存しているの



写真1 配合飼料工場の外観



写真2 配合飼料工場の内部

は、この工場が唯一のものである。

また、平成20年から国産飼料資源活用促進総合対策事業の指定を受けて、飼料用米の採卵鶏用飼料原料としての本格的な応用試験を開始し、生活クラブ等から飼料用米を給与して生産した鶏卵の需要が増加したことから、平成23年には組合の飼料用米倉庫を安曇野市穂高に建設するとともに、平成24年には自組合飼料工場に飼料用米専用の貯蔵タンクを新設し、平成27年には年間約1,700トンの飼料用米を使用するに至っている。現在、飼料用米給与対象鶏用の配合飼料への配合割合は30%（粳米：20%、玄米：10%）となっており、これらの鶏卵は、「あいだの米たまご」等としてブランド化している。

また、昭和56年から非遺伝子組み換え（NON-GM）及びポスト・ハーベスト・フリー（PHF）飼料原料を用いた配合飼料の生産を開始しており、現在、全体の約6割をNON-GM及びPHF飼料原料を用いた飼料で飼育している。

(2) アニマルウェルフェアを目指した平飼い飼育

会田共同養鶏組合では、全体の約3割にあたる56,000羽についてアニマルウェルフェアを目指して平飼い飼育しており、その内の8,200羽には鶏群に雄鶏を配して有精卵の生産を行っている。これらの鶏卵については、「平飼いたまご」及び「大地の有機卵」等としてブランド化している。



写真3 平飼い鶏舎の内部

(3) 衛生管理の徹底

会田共同養鶏組合では、畜産農場における衛生管理を向上させるため農場HACCPの認証（農場HACCP認証第17号）を平成24年に取得し、サルモネラ対策を中心に衛生管理の徹底を図っている。また、家畜保健衛生所、顧問獣医師等をメンバーとしたHACCP会議を毎月開催して、品質管理の見直しや、質の維持・向上を図っている。

2. 経 営

(1) 6次産業化

平成23年に、敷地内に鶏肉加工場を建設し、自農場からのリサイクル鶏の一部を食鳥処理場から買戻して鶏肉加工品の生産を開始するとともに、消費者と直接触れ合う機会を増やすことを目的として直販所「たまごの駅」を安曇野市内に開設し、自農場で生産される鶏卵や鶏肉加工品の販売を行っている。

(2) 大規模産卵鶏養鶏との差別化と見える化

会田共同養鶏組合では、昭和46年頃から、鶏卵の直接取引を開始し、現在では全量直接取引となっている。また、前述の1. 技術(1)及び(2)でブランド化した鶏卵を生産するため、出荷先毎に使用鶏舎が分けられ、鶏舎にはその旨の表示がされている。そのため、取引先担当者が農場見学に訪れた際には、納品される鶏卵の生産過程を直接見学できることになり、とかくブラックボックスとなりがちな大規模産卵鶏養鶏における鶏卵生産に比べて、自らが購入する鶏卵の生産過程を直接確認することを可能としている。このこと及び自農場内配合飼料工場を有していることは、消費者の要望の一つに挙げられる「食の生産工程の見える化」を進めるうえでも利点である。

(3) 女性の活躍

理事会を構成する役員4名のうち半数が女性である。また、全従業員の女性比率は45%であり、様々な部署の責任者を担っている等、女性の活躍・登用に前向きな経営を展開している。

普及性と今後の方向

会田共同養鶏組合では、消費地に近い鶏卵生産者という利点を生かして、今後も安全で高品質な鶏卵生産を目指している。具体的には、現在開放鶏舎が多いためウインドレス鶏舎への建替えを行い、飼育羽数の規模拡大を行う。また、現在の平飼い鶏舎に改良を加え、平飼い鶏卵の生産拡充を行う。さらに、耕畜連携による飼料用米のさらなる活用による水田事業の活性化と食料需給率の向上を目指している。

日本農林漁業振興会会長賞受賞

受賞財 **経営（養豚）**
受賞者 **有限会社コマクサファーム**
住 所 **岩手県八幡平市**

受賞者のことば

有限会社 コマクサファーム 代表 遠藤 勝哉

この度、平成28年度農林水産祭におきまして日本農林漁業振興会会長賞を頂き大変光栄に思っております。私は平成16年に家業である有限会社コマクサファームに就労し、生産性の低さからくる低迷期を乗り越え、今日に至りました。税金、金融常識、法律などのルールが業種に関係なく適用される中、どのように企業として存続するかが当初からのテーマであり、一般に言う“農業”という枠を超えなければ生き残りはないと強く思う日々でした。

養豚は究極の設備産業です。そして生産性を向上させる最短ツールとして設備投資があります。今回のアピールポイントでもある世界的にもトップクラスである生産性。これにはコンサルタント獣医師と入念に打ち合わせ、生産性を脅かす疾病のコントロールと、設備投資による生産フロー再構築を抱き合わせた計画から成功が来ています。経理面では設備投資をしないと“減価償却費の減少によるキャッシュフローの悪化”が待っています。養豚と言う究極の設備産業に携わった以上、走らなければならないのです。

これらのすべてのアクションが結果として病気のない安心安全な国産豚を作ることに繋がります。これからも国際社会にアピールできる素晴らしい純日本国産豚を作っていくと思います。

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

コマクサファームが所在する八幡平市は、岩手県の北西部に位置し、平成17年9月に岩手郡西根町、同郡松尾村、同郡安代町が合併して誕生した。総面積は862km²で、県全体の5.6%を占めている。岩手山、八幡平、安比高原に囲まれ、温泉やスキー場などのリゾート施設が多い。気候は、亜寒帯湿潤気候に属する内陸型の気候であり、年間を通じて比較的涼しく生活しやすい環境である。

(2) 農林水産業の概要

八幡平市の経営耕地面積は9,270ha、農業生産は戸数では稲作が中心であるが、平成18年の統計によると、農業算出額は約142億円である中、畜産が約74億円と約半分を占めている。畜産の中では、養鶏と酪農が大きい。農業就業人口は3,928人、農家戸数は3,005戸、そのうち畜産農家は463戸であり、耕種農家はほとんどが兼業農家である。

2. 受賞者の略歴

有限会社コマクサファーム（代表 遠藤勝哉氏）は、現会長遠藤啓介氏が昭和45年に岩手県八幡平市において母豚10頭から養豚を始め、45年間で母豚1,500頭規模へと成長した。生産システムは、一貫経営から2サイトシステムを経て3サイトシステムへ移行し、衛生管理の徹底により高い生産性を確保している。現在は、母豚数3,000頭規模への拡大を目指して新豚舎を建設中である。

創業者である現会長遠藤啓介氏は、岩手県、東北における養豚のリーダーであるとともに、日本養豚協会理事（前副会長）として我が国の養豚振興に尽力している。現社長遠藤勝哉氏は、高校卒業後米国に留学してIT関係を専攻し、岩手県内のIT関連企業でシステムエンジニアとして活動した後、コマクサファームに入社し、平成23年に社長に就任して経営を継承した。現在は、その経験を活かして、コマクサファームの経営情報分析に取り組んでいる。

受賞者の経営概要

1. 経営の概要

コマクサファームの事業内容は、純粋種・母豚の飼養、肉豚の飼養・販売である。母豚1,600頭、常時飼養頭数22,000頭を3名の役員、34名の常雇、4名の臨時雇によって飼養している。純粋種はランドレース種（L）、大ヨークシャー種（W）、デュロック種（D）、母豚はそれらをかけあわせた交雑種LW、デュロック種（D）をとめ雄とし、三元交雑種であるLWDを肉豚として飼養している。農場は、受賞財の特色の1-（1）で整理しているが、繁殖農場、離乳農場、2つの肥育農場の4農場からなっており、衛生管理を徹底させ疾病リスクを軽減させるため3サイトシステムをとっている。肉豚には、飼料用米を20%給餌しており、また、一部の肉豚には乾燥粉碎した杜仲茶も給餌し「杜仲茶ポーク」として出荷して

いる。平成27年度の年間出荷頭数は41,000頭、肉豚売上高159千万円、その他売上高11千万円、売上高計約170千万円となっている。

第1表 経営概要

経営概要		家族構成				
役員	3名	氏名	続柄	年齢	就業状況	役職
常雇	34名	遠藤 勝哉	本人	38	経営全般	代表取締役社長
臨時雇	4名	遠藤 純子	母	63	経理事務管理	専務
事業内容・ 常時飼養頭数	純粋種の飼養 12頭 母豚の飼養 1,600頭 常時飼養頭数 22,000頭 杜仲茶の栽培 5ha	遠藤 啓介	父	69	経営	会長
年間出荷頭数	41,000頭(平成27年度実績)	主な施設・関連生産者				
離乳頭数	27.9頭(平成27年度実績)	名称	構造	規模	取得年度	
出荷頭数	26.5頭(平成27年度実績)	繁殖農場	木造	1,600頭	S55~H26	
平均出荷日齢	170日(平成27年度実績)	離乳農場	木造	7,000頭		
農場飼料要求率	3.17(平成27年度実績)	肥育農場A	木造	7,500頭		
枝肉単価	498円/kg(平成27年度実績)	肥育農場B	木造	6,000頭		
		活性汚泥方浄化槽				
		密閉式コンポスト				
		飼料用米生産者		333ha		
				32円/kg		
				2,049t		

第1図 コマクサファーム農場の所在地(記号は事務所とスリーサイトの位置を示す。
J:事務所、T:繁殖農場、M:離乳農場、H:肥育農場
出典: <http://www.komakusafarm.jp/images/map.jpg>)



2. 経営の成果

収益性に関しては次の2点を主な要因として向上している実態が確認される。

第1点として、母豚1頭当たりの離乳頭数、同出荷頭数の増加に起因した肉豚出荷頭数の増加、平均出荷日齢の短縮、農場飼料要求率の改善等が挙げられる。平成21年度から平成24年度の各指標の変化は次のとおりである。母豚1頭当たり離乳頭数は24.5頭から26.2頭へ、母豚1頭当たり出荷頭数は21.7頭から24.9頭へ、肉豚出荷頭数は34,213頭から39,121頭へ増加している。平均出荷日齢は190日から182日へと短縮しており、農場飼料要求率も4.09から3.86へと改善している。この結果、同期間、飼料費は配合飼料価格の高騰に起因して61.2千万円から70.3千万円に増加しているにもかかわらず、経常利益は約-28万円から6.294千万円に増加している。

第2点として、豚流行性下痢(PED)の発生に起因した豚肉価格の上昇が挙げられる。

コマクサファームの農場にはPEDが感染していないため、第1点で確認した各指標の改善の効果も相まって、平成26年度、肉豚売上高は172千万円、その他売上高8千万円、売上高計約180千万円、経常利益11千万円を実現している。

また、以上の収益性の向上に起因して財務内容も改善している。同期間、肥育農場新設のための投資の償還も進んでいる一方で、利益剰余金は増加していることから明らかである。

受賞財の特色

1. 技術面

(1) 3サイトシステムと衛生対策

コマクサファームの事務所は八幡平市大更の東北自動車道西根インターチェンジの近くにあるが、繁殖農場は隣接する盛岡市玉山区に、離乳農場は八幡平市松尾に、肥育農場は八幡平市平笠に2農場と分散して位置しており、サイト間は専用のトラックで豚を移動することによって、外部からの疾病を制御している。衛生上、サイト間は最低でも2km離れていることが求められているが、繁殖農場と離乳農場は14.3km、離乳農場と肥育農場Aは10.3km、離乳農場と肥育農場Bは6.1km離れており、ハエなどを介した病原菌の伝搬は防御されている。



写真1 離乳豚舎



写真2 離乳豚舎内部

養豚場は、SPF（特定病原菌不在）の認証を受けていないが、SPF豚舎と同じレベルの衛生管理を実施している。繁殖豚舎では母豚1,600頭を10名で管理しており、21日齢を上限として平均19日齢で離乳することにより、平成27年、離乳農場においては子豚のPRRS（豚繁殖・呼吸障害症候群）、APP（豚胸膜肺炎）、MPS（マイコプラズマ肺炎）は陰性を確認している。一方、肥育豚舎においては、平成25年までは豚房の回転に余裕がなかったため子豚が全て陽転していたが、平成26年に肥育豚舎Bを新設したことにより空舎期間を設けることができるようになり、出荷までAPPとMPSの撲滅に成功した。



写真3 肥育豚舎



写真4 肥育豚舎内部

近年、米国や我が国において多数の発生があったPEDは農場に浸潤していない。これは、以下のような対策の成果である。まず、世界各地の学会に出席して海外の最新情報を入手するとともに、清浄化を達成した米国の獣医師と議論し、情報を共有している。これらの情報はミーティングにおいて職員に周知している。飼料や家畜の運搬は全て防疫知識のある自社ドライバーであり、他農場の輸送ルートとかぶらない道路を選定するとともに、消毒を徹底している。また、農場をフェンスで囲み、場内を全面アスファルト張りにすることにより清潔に保つことができている。

一般に、養豚場は衛生対策として外部の見学者を受け入れていない。しかし、コマクサファームでは、養豚に対する理解を得るために一定の条件の下で見学者の受け入れを行っている。その条件とは、48時間以内に家畜と接触がないこと、場内に入る前にシャワーを浴びる、外部からの携帯、カメラの持ち込みは禁止、生体には直接接触しない、などである。この1年間でも上記条件の下で中学生の修学旅行やテレビの取材を数件受け入れ、養豚への理解醸成に努めている。

(2) ベンチマークテストに参加

養豚農家の経営や技術を評価し、農家間で経営改善に役立てるというベンチマークテストは、米国で開発されたものも含めていくつか稼働している。農研機構動物衛生研究部門が一般社団法人日本養豚開業獣医師協会（JASV）と共同開発したPigINFOもその一つである。コマクサファームでは管理獣医師の指導の下、73戸のグループからなるベンチマークテストに参加している。ベンチマークテストでは年間母豚当り離乳頭数、同出荷頭数、同出荷枝肉重量、1日当り増体重など技術的項目とそれらの積み上げである年間母豚当り粗利益、同販売額、肉豚当り粗利益、同販売額、同ワクチン・抗菌剤費など経営的項目について、グループ内での順位や、グループの上位10%、25%、中央値、下位25%、10%のデータが年間4回報告される。

最近の報告では、コマクサファームの年間母豚当り出荷頭数は26.31頭であり、グループ平均22.24頭の中にあって第4位の成績であった。肥育成績において、1日当り増体重は699gであり、第5位の成績であった。これらの生産技術の成績は経営に直結しており、経理と密着した数字の管理が行われている。

(3) 耕畜連携

飼料用米は平成20年から利用しており、八幡平市の飼料用米生産農家と契約して全量を買上げ、肥育豚に給与している。その購入量は、平成26年度は856t、27年度は1,800tであり、28年度はさらに増える見込みである。飼料用米の購入価格は32円/kgであり、岩手県の平均価格よりも大幅に割高となっている。また、地域からはさらに飼料用米を使ってほしいとの要望があるため、豚舎の増設に理解を得られやすい環境となっている。

飼料用米の混合割合は全体を通しては約20%であるが、肥育後期では上限と言われる30%である。今後、飼料用米の供給量がさらに増えると肥育前期における混合割合を増やすとともに、繁殖豚への給与も計画している。ただし、飼料用米を給与することによって、枝肉に付加価値をつけることはしていない。

地元耕種農家に良質な豚ふん堆肥を無償で供給し、農場立ち上げ当初から耕畜連携の

活動を行っている。ユーザはダイコンやゴボウなど根菜類の農家が多いが、コメにも入れてもらっている。堆肥の無償提供や飼料用米の高価格買い取りは、地域との良い関係を築くために重要な認識である。

2. 経営

コマクサファームの経営は地域や社会への貢献によって下支えされている。かつて八幡平市では、地域特産として杜仲茶の生産に取り組んだが、軌道に乗らなかった。コマクサファームでは市の杜仲茶の生産に協力するために、5haを借地して杜仲茶の生産を行い、乾燥粉碎してから肥育飼料に混入し、ブランド豚肉「杜仲茶ポーク」として週60頭を地元の精肉店「肉の横沢」に供給している。このブランド豚肉は「道の駅にしね」のレストランでも地産地消の目玉商品として提供されている。



写真5 杜仲茶農場



写真6 杜仲茶ポークのとんかつ

このほかの地域貢献としては、先にも述べたように、コンポストにて完熟処理をした堆肥を耕種農家へ無償で提供している、職員の80%を地元八幡平市から雇用している、水田農家からは飼料米を全量買い上げていることが挙げられる。このように、コマクサファームは地域とWin-Winの関係を構築する努力を行っている。

社会貢献としては、創業者である現会長遠藤啓介氏は岩手県畜産協会の役員並びに養豚振興会の会長として岩手県及び東北における養豚のリーダーであるとともに、一般社団法人日本養豚協会前副会長（現在は理事）として我が国の養豚振興に尽力している。

普及性と今後の方向

1. 普及性

近年の養豚経営において生産性を高めるためには衛生対策が最も重要である。コマクサファームは繁殖農場、離乳農場、肥育農場を分離したスリーサイトシステムを採用することにより、高い衛生レベルを実現している。また、従業員の衛生教育を徹底し、自社トラックで豚を運搬するなどの工夫がなされている。

農場の生産を高めるために、高繁殖能力の種豚を導入している。また、農場の生産技術や経営指標を向上させるために、ベンチマークテストに参加して、技術を研鑽している。

地域の耕種農家から飼料米を購入して肥育豚に給与するとともに、生産した良質な豚ふ

ん堆肥を無償で耕種農家に供給し、耕畜連携に貢献している。

このような経営努力は養豚農家のモデルとして参考になるものである。

2. 今後の方向

コマクサファームでは、社長の経歴を活かして、IT化を進めている。その実態は、システムチックな考え方にに基づき、情報を収集して、処理し、数字によって説明するというものである。その結果、数字には厳しくなるが、人との関係はやさしく、先のことまで考えて、効率よく豚を飼うことに徹している。また、事業の継続性のために、生産システムを単純化することにより、スタッフの教育環境も改善し、豚を知らなくてもすぐに養豚に携われるような養豚を目指している。

今後の経営計画としては、母豚3,000頭規模に拡大するために、新たに繁殖農場を造成している。この母豚規模を実現することにより、経営が安定することが試算されている。飼料用米の利用や堆肥の地域還元などの地域貢献により、新豚舎建設や増頭への理解が得られており、これまでの長期的な視点に立った経営の成果と評価できる。

天皇杯受賞

受賞財 経営 (いぐさ)
受賞者 早川 猛
早川 克美 (夫婦連名での表彰)
住 所 熊本県八代郡氷川町

受賞者のことば

早川 猛・克美

畳表生産による和の文化継承をめざして

この度、平成28年度第55回農林水産祭において天皇杯という栄えある賞を賜りましたことは、私達夫婦にとりましてこの上ない栄誉でございます。地域の方々をはじめ、関係者の皆様方の御指導、御支援があったからこそ受賞できたものと大変感謝しております。

私は、日本一の高品質の畳表を作りだすことを目指して、妻とともに新たな技術に取り組んで参りました。いぐさ栽培においては、畳の面が極めて美しい「ひのみどり」の特性を最大限に引き出せるような肥培管理などの技術を探求して参りました。畳表加工においては、「色彩選別機」導入、「ロール型傷防止板」の考案・実用化、乾燥機の「反射板」共同開発など、新しい機械の利用と改良を進めてきました。いぐさに携わって30年余り、試行錯誤の繰り返しでしたが栽培から加工までの一貫した技術体系を確立することができました。

このような中、とてもうれしい出来事がありました。それは平成25年8月に竣工した京都「相国寺」方丈改修に私の畳表が採用されたことです。これは、「八代表」が「備後表」と並ぶブランドであることを認知いただけたものと自負しております。

数年前からは、産地と消費地の結びつきを強める活動として、妻や仲間と協力して全国の畳店主のいぐさ収穫・畳表加工体験研修を受け入れています。一方、若いいぐさ農家の方々には自分が培った経験をもとに技術や営農に関する助言を行っています。

これからは、これまでの取組みを一步進め、畳表を通じて消費者と地域の若い農業者の信頼を築く活動を展開して参ります。

この栄えある受賞を契機として、いぐさ・畳表のもつ伝統文化をしっかりと地域の若者に継承し、消費地の方々の理解のもと、地域農業の発展に寄与して参りたいと思っております。

本当にありがとうございました。

1. 地域の概要

熊本県八代郡氷川町は、熊本県南部に位置し、町の中央部を東から西へ氷川(2級河川)が流れ、東部に山林、丘陵地帯、西部には不知火干拓地が広がり、温暖な気候と肥沃な土壌を生かした果樹や野菜などの農林業を基幹産業としている。昭和初期からは、いぐさの栽培がなされ、町の中央部から不知火干拓地にかけては、水稲とともに産地を形成している。

熊本県内のいぐさは、氷川町に隣接する八代市千丁町で1505年から栽培されており、古くからの歴史と伝統技術を基盤とした産地づくりを推進している。近年はほ場ごとにパイプラインが整備され、長期間にわたって用水を必要とするいぐさ栽培には恵まれた条件となっている。

熊本県のいぐさ栽培面積は、平成元年をピークに減少しているものの昭和43年以降、全国第1位の面積を維持している。いぐさ関連機械のメーカーの取扱店や産地問屋など関連産業が八代地域に集まっている。



2. 受賞者の略歴

早川猛氏は、昭和57年に専業農家としていぐさの栽培・畳表加工と水稲(うるち米)の栽培を行っていた父の元で就農した。平成元年、克美氏と結婚した後は夫婦で農業に携わり、平成8年に経営移譲を受けた。平成14年には、その前年に品種登録されたいぐさの新品種「ひのみどり」の作付けを開始し、それを用いた最高級畳表「ひのさらさ」の製織を始めた。これを経営の転機として高級畳表の生産加工技術の習得に励み、第47回農林水産祭では日本農林漁業振興会会長賞を受賞した。平成26年度はいぐさ(畳表加工)178a、水稲(もち米)180aの経営規模である。



写真1 早川夫妻



写真2 県育成品種「ひのみどり」(右端)

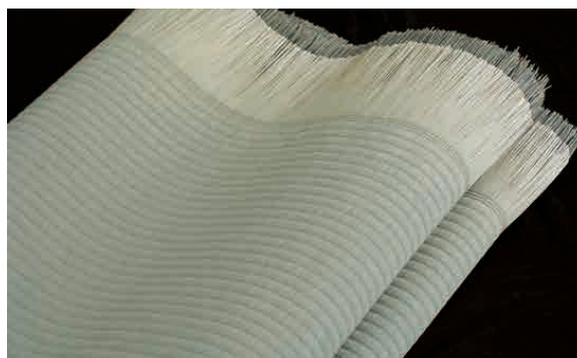


写真3 最高級畳表「ひのさらさ」

第1表 早川 猛氏・克美氏の略歴等

年次	略 歴
昭和 57 年	猛氏 就農
平成元年	克美氏と結婚。共に農業に従事
平成 8 年	経営移譲
平成 14 年	「ひのみどり」作付け開始
平成 20 年	第 47 回農林水産祭日本農林漁業振興会会長賞受賞
平成 25 年	京都府指定有形文化財「相国寺方丈」に畳表を納品

受賞者の経営概要

1 経営の概要

平成26年の耕作面積はいぐさ178a、水稻（もち米）180aである。農地は全ほ場が水田であり、全386aのうち借地は155aとなっている。経営の中心はいぐさを製織した畳表であり、特に熊本県の奨励品種「ひのみどり」の生産と「ひのみどり」を用いた最高級畳表「ひのさらさ」の製織に重点を置いた経営を行っている。



原草の選別

原草の加湿・調整
★経験と技術が必要

製織

仕上げ

写真4 畳表の製織工程

畳表の製織は家族で行われ、製織工程毎に作業分担がなされている（第2表）。早川氏の両親が製織前に収穫後のいぐさを泥染・乾燥させた「原草」の「選別」（原草の長さを揃える）を行い、次いで猛氏が原草に水分を加えて製織時に茎を折れにくくする「原草の加湿・調整」を行った後、妻の克美氏が織機を用いて畳表に製織する。織り上がった畳表については、表面の傷などを確認し、補修する「仕上げ」を猛氏が行う。

早川氏は、いぐさの栽培技術や畳表製織技術を独学で習得し、いぐさの栽培に当たっては、同じほ場でいぐさを3年以上連作しないよう「水稻—いぐさ」の輪作体系で作付することで連作障害を防ぐほか、「いぐさ移植機」の導入により作業の効率化を図っている。

畳表の製織に当たっては、「いぐさ泥染め乾燥一貫システム装置」や「色彩選別機」などの機器を導入したほか、乾燥機や織機の改良を行い、作業の省力化と品質の向上を図っている。主要な農機具及び施設の使用状況は第3表のとおりである。

平成25年には早川氏の畳表の品質が認められ、京都府指定有形文化財である「相国寺方丈」の保存修理工事において早川氏の畳表が用いられた。これ以後、早川氏の畳表は畳店から指名買われることも多く、JA市場における競争入札単価は上昇し、平成26年産「ひのさらさ」本間の平均単価は1枚当り8千円を超え（第4表）、過去2カ年の農業所得率は50%を超えるようになった（第5表）。

また、輪作体系に組み込んでいる水稲（もち米）栽培についても効率化を図っており、平成4年に氷川町でカントリーエレベータが稼働し、「もち米」の団地化が図られたことから、早川氏を含む3戸でコンバインを共同利用して当番制で水稲の収穫を行っている。これにより従来10月は稲刈の傍ら畳表の製織をしなければならなかったが、水稲の収穫を当番制にしたことで製織作業に専念する時間ができ、いぐさ畳表の価格が高値で推移する9月から12月に集中して製織・出荷することができるようになった（第6表）。

このように製織に専念できる作業体系を確立したことは経営的に大きな効果を上げるだけでなく、畳表の品質を高めることにつながっている。

第2表 畳表の製織における役割分担

氏名	続柄	農業経営での主な役割
早川 猛	本人	原草の加湿、仕上げ
早川 克美	妻	製織
早川 昇	父	いぐさ原草選別
早川 智子	母	いぐさ原草選別

第3表 保有している機械とその対象作業

導入年	機種	台数等	対象作業
平成9年～	畳表製織機	5	畳表製織
平成17年	いぐさ乾燥収納施設	1	原草保管、泥染め、乾燥
	畳表製織作業室	1	製織作業
	トラクター	1	耕起整地等
	フォークリフト	1	運搬
平成19年	色彩選別機	1	原草選別
平成22年～	いぐさハーベスタ	2	いぐさ収穫
平成26年	いぐさ移植機	1	いぐさ移植
	苗掘取機	1	苗掘り取り
	苗処理機	1	苗処理
	いぐさ選別機	1	原草選別

第4表 J A市場における価格の推移（ひのさらさ本間）

年度	早川氏（円/枚）	県平均（円/枚）
平成22年	7,207	5,221
平成23年	6,722	5,828
平成24年	7,454	5,667
平成25年	6,739	5,898
平成26年	8,002	6,167

第5表 早川氏の経営状況（畳表）の推移

年度	生産量（枚）	単価（円）	販売額（千円）	経営費（千円）	所得（千円）
平成24年	7,403	2,168	16,056 (698)	7,546 (328)	8,510 (370)
平成25年	7,466	3,265	24,383 (1,060)	10,241 (445)	14,142 (615)
平成26年	7,906	3,087	24,406 (1,371)	13,707 (770)	10,699 (601)

※（ ）は10aあたりの値

第6表 水稲（もち米）及びいぐさの栽培体系

	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
水稲 （もち米）						←→ 田植	←→ 追肥	←→ ・ 防除	←→	←---→ 収穫 ★	共同・当番制	
いぐさ （栽培）				←→ 先刈り	←→ 刈り取り	←→ ・ 泥染め			←→	←→ 苗作り		←→ 植付
いぐさ （製織）	←→		←→ 製織・出荷	←→	←→				←→	←→ 製織・出荷	←→	←→

■ 畳表が高値で推移する期間

受賞財の特色

1. いぐさと畳表の特色

(1) いぐさの熊本県育成品種「ひのみどり」と最高級畳表「ひのさらさ」

早川氏はいぐさの熊本県育成品種「ひのみどり」を用いた最高級畳表「ひのさらさ」など、高級畳表の製織を経営の中心としている。いぐさの品種の一つである「ひのみどり」は、平成13年に品種登録された熊本県の奨励品種であり、従来品種の「岡山3号」に比べると茎が細く、変色した茎の発生率が低いため、畳表に加工した際に表面がきめ細やかで織り目がよく通った美しい畳表が織り上がるという特色がある。

また、「ひのさらさ」は「くまもとJAブランド畳表」の1つであり、「ひのみどり」を用いて製織した畳表のうち最も品質の高いものにつけられるブランド名である。

早川氏の畳表は、平成10年に「熊本県い業大会いぐさ・い製品品評会」で農林水産大臣賞を受賞以降、数々の賞を受賞しており（第7表）、平成20年には第47回農林水産祭において日本農林漁業振興会会長賞を受賞している。

第7表 主な受賞歴

年度	表彰名	賞名
平成 10 年	熊本県い業大会いぐさ・い製品品評会	農林水産大臣賞
平成 16 年	熊本県い業大会いぐさ・い製品品評会	農林水産省生産局長賞
平成 17 年	熊本県い業大会いぐさ・い製品品評会	農林水産大臣賞
平成 19 年	熊本県い業大会いぐさ・い製品品評会	農林水産大臣賞
平成 20 年	第 47 回農林水産祭	日本農林漁業振興会会長賞
平成 22 年	熊本県い業大会いぐさ・い製品品評会	農林水産省生産局長賞
平成 27 年	第 56 回熊本県農業コンクール大会	農林水産大臣賞

(2) 栽培の特色

「ひのみどり」は優れた特性を持つ一方で、苗床で枯れやすく栽培が難しいため、より緻密な管理を必要とするが、早川氏は、農業改良普及員のアドバイスを受けながら栽培加工技術を研鑽し、栽培技術の向上へ向けて努力を重ねた結果、平成27年度は全量「ひのみどり」の栽培が可能となった。

栽培の特色としては、同じほ場でいぐさを連作すると生育に悪影響を及ぼし収量・品質ともに低下するため、3年以上連作しないよう「水稲ーいぐさ」の輪作を行っている。この水稲栽培もいぐさの生育を第一に考えたものとなっており、ほ場にすき込む稲わらが多くなるといぐさの生育に影響することから、いぐさ作付け前の水稲の収量を10a当り480kg程度にとどめるようにしている。

施肥については、いぐさの窒素施用量は10a当たり40kgを超え、他の作物に比べて多いが、過剰施肥とならないよう管理している。

その他、田面の均平化は畳表の品質向上に欠かせないため、注意を払って作業に当たっており、生育期間中は1日2～3回ほ場を観察するなど、出来上がる畳表の品質をイメージしながら、細やかな管理作業を行なっている。

(3) 製織の特色

畳表のブランド価値を維持するため、畳表1枚1枚にかける手間を増やしているが、中でも最後の「仕上げ」に力を入れている。平成18年には製織中に畳表に発生する「ロール型傷」を防ぐために「ロール型傷防止板」を考案し実用化しており、仕上げ時の丁寧な確認作業の徹底と織機の改善によって、畳表の傷などによる返品率は0.1%以下（平成25年以降はゼロ）となっている。

2. 経営的な特色

(1) 農機具の導入による生産効率化

いぐさ栽培においては、いぐさの植え付け作業の効率化を図っている。いぐさは種子ではなく苗を株分けて増やし、新芽が7～8本程度に分けつしたものを本田10a当り約3万株を

植え付けるため、これらの作業にかなりの雇用が必要であるが、平成26年にカセット式の「いぐさ移植機」を導入し、株分け（苗ほぐし）と植え付け作業を機械化することで雇用労力を削減した。



写真5 いぐさ移植機

収穫したいぐさの加工においては、畳表の香りを生み出し、均一にいぐさを乾燥させる「泥染め」という方法が江戸時代頃から行われている。従来の泥染めでは、収穫したいぐさを1束1束泥染めした後、乾燥機へ詰め込んで乾燥させていたため、かなりの労力と時間を要していたが、平成14

年に「泥染め乾燥一貫システム装置」（収穫したいぐさをコンテナに詰め込んだものを、コンテナ毎泥染め・乾燥を行うシステム）を導入したことにより、収穫後の泥染め・乾燥時の労働強度を大きく軽減した。



①コンテナ積み込み



②泥染め



③乾燥



④原草の取出し

写真6 泥染め乾燥一貫システム装置

畳表の製織では、いぐさ原草の品質を揃えるために行う「選り出し」という作業を手作業で行っていたが、平成19年に「色彩選別機」を導入した後は、センサーによって先枯茎等を分別することで作業効率が格段に向上した。

(2) 製織作業に集中するための環境作り

平成4年に氷川町でカントリーエレベータが稼働を始め、「もち米」の団地化が図られたことを契機に、早川氏を含む3戸でコンバインの共同利用を開始し、以来当番制で水稻収穫作業にあたっている。従来10月は稲刈の傍らいぐさの製織作業を行なってきたが、当番制により製織作業に専念できるため、いぐさ畳表の価格が高値で推移する9月から12月に集中して出荷することができるようになり、経営的にも大きな効果を上げた。

(3) 機械のメンテナンスの徹底

いぐさ栽培・加工では移植機や先刈機械、ハーベスタ、畳表織機など多くの専用機械を使用する。しかし、いぐさ栽培農家が減少し平成12年に熊本県で2千戸を下回るようになって以降、機械の生産中止などで一部の機械では更新が難しい状態である。このため、日頃からの機械の点検整備や早めの部品交換、使用後の清掃などのメンテナンスが重要であり、これを徹底して行うことで故障を未然に防ぎ、トラブルによる作業効率や品質の低下が起らないように努めている。特に織機の不具合は傷表の発生につながり、販売時の信用にも関わることから特に注意を払っている。

3. 販売面の特色

早川氏が出荷する高級畳表には「ひのさらさ畳表」の表示のほか、畳表生産者の誇りと、問屋や畳店等の期待に応えるという自戒をこめて「職人魂畳表」の押印とラベルを添付している。

早川氏の畳表は全量JA市場に出荷しているが、高級畳表には「ひのさらさ畳表」、「職人魂畳表」の押印とラベル添付をしているほか、産地偽装を防ぐため生産履歴等が分かるQRコード付のタグを挿入し、消費地に届けている。



写真7 職人魂畳表ラベルとQRコード

4. 京都「相国寺」方丈畳改修に伴う畳表納入

平成21年、金閣寺や銀閣寺の大本山として知られる相国寺の方丈（平成19年京都府有形文化財に指定）の改修工事が計画された。工事にあたり、約175畳分の最高級畳表が必要となったが、その畳表は色調や品質を揃えるため「同じ1枚のほ場から生産・加工されたものでなければならない」という厳しい規格を求められた。

最高級畳表を生産する栽培・加工技術を保持していても、10a当りの畳表の生産枚数は約25～40枚であり、175畳の畳表を1枚のほ場で作るには50a程度のほ場が必要であったが、早川氏は吟味した原草を細心の注意を払って製織・納入した。

相国寺方丈では古くからブランドとして名高い「備後表」を使用してきたが、この改修において熊本県八代産の最高級畳表を納入したことは、八代の畳表が「備後表」と並ぶブランドとして認められたということで、意義は大きかった。このことは、早川氏自身に大きな影響を与えただけでなく、八代の畳表が地域ブランドとしても注目されることとなった。



写真8 相国寺の方丈

5. 女性が働きやすい環境づくり

氷川町では家族経営協定が締結される以前から伝統的に家族経営の申し合わせが存在

し、日曜日の休日や配偶者への給料の支払い、農作業時間の目安の設定などが行われてきた。これは家族経営協定締結にも活かされ、地域の女性が各家の経営に積極的に関わるなど、女性の地位向上が図られていた。

このような環境の中、妻の克美氏は非農家からの就農であったが、家族の理解と支援により、いち早く経営の一翼を担うようになった。猛氏が38歳で両親から経営移譲を受けた後は経営管理を適切に行い、現在のゆとりある経営の礎を築いてきた。明るく社交的であり、実直な経営者を支えてきた存在として周囲からの信頼も厚い。

普及性と今後の方向

1. 豊店等の体験・視察研修受け入れ

近年、消費地の豊店経営者から、いぐさ産地で植付けや収穫・豊表加工作業などを体験したいという依頼が多く寄せられており、豊表の需要拡大の一助になればとの思いから体験研修を受け入れ、消費地との交流を図っている。

平成22～23年にはいぐさの登録品種「ひのみどり」について、熊本県が主催した海外からの違法輸入防止のための識別研修先として、長崎税関の職員を受け入れた。

2. 地域への技術普及

平成14年にJAやつしろい業部会の加工アドバイザーの任命を受け、講師として地域のいぐさ生産農家に自ら習得した高級豊表の加工技術を惜しみなく伝えており、近隣農家の加工技術も向上している。現在は近隣だけでなく県内のいぐさ生産農家からの相談や講師派遣の要請があり、精力的に活動している。また、考案した「ロール型傷防止板」が評判となり、近隣農家からの製作依頼が相次いだため、近くの鉄工所と協力して製作した防止板を当時の支部長とともに、近隣農家の豊表織機に取り付ける作業を数カ月にわたって行った。

平成19年には、いぐさの色彩選別機を試験的に導入し、現場の実情に即したものとなるよう取り組んだ。この色彩選別機によって、人間の目に頼っていたものが機械によって判別されるようになり、選別作業が迅速かつ効率化された。今では約4割の農家が色彩選別機を導入するなど、普及拡大に果たした早川氏の貢献は大きい。

平成23年には、乾燥機メーカーと共同でいぐさ乾燥機に取り付ける「反射板」の開発を行った。乾燥機を使った技術開発は熊本県やJAやつしろと連携して行い、蓄積したデータをオープンにすることで地域の農家へ「反射板」を速やかに普及させた。このことにより効率的な乾燥を行えるようになり、コストの低減や品質向上に繋がった。

3. 今後の展望

早川氏は後継者や地域の若手農業者に技術を伝承し、高い技術を持つ農家同士が力を合わせて地域ブランドを確立することが重要と考えている。また、いぐさの魅力などを消費者に理解してもらい、市場などとWIN=WINの関係を築くことにより地域が活性化すれば、必ずいぐさ産地は発展し、「青いダイヤ」が水田に輝きつづけると信じている。

このような信念から、早川氏は熊本県と「匠制度」を企画し、いぐさ栽培と加工技術の伝心伝承や、消費者への豊表PRを、関係機関を巻き込んで行うこととしている。

主な活動は、次のとおりである。

(1) 後継者の育成

早川氏には、現在、他産業に従事している長男がいるが、今後就農する見込みである。早川氏は長男をなるべく早く一本立ちさせるため、これまで改善してきた技術を細かくノートに整理したマニュアルを作成している。これを活用して、実技を繰り返し、習得に長い年数と経験が必要な高級畳表の栽培加工技術を迅速に継承することとなる。

(2) 若手農業者の育成

早川氏は、熊本県が取り組んでいる「匠制度」に協力して、加工技術を次の世代へ残すように考えおり、地域のトップリーダーとして、技術の「伝心伝承」に大変意欲的である。具体的には、長男への継承と同じように意欲ある若手農業者（熊銘会等）に対しては、実技指導を中心に自ら持つ技術を一気に普及させるよう関係機関と連携しながら伝承活動を実施する。

(3) 消費者へのPR

早川氏は、「匠」が製織した高品質な畳表を消費者に触れてもらうことで、消費者の意識が「本物」に関心が向くよう喚起することが大切であると考えている。そこで、熊本県が「熊本県伝統工芸館」を活用し、いぐさ・畳表の伝統と文化に触れる機会を設ける（常設展示・イベント実施等）際、早川氏がけん引役となり、自らが赴き、最先端で消費者へPR活動を実施することとしている。

(4) 地域ブランド化に向けた取り組み

早川氏は、問屋からの信頼（＝ブランド）を勝ち取るためにも、高品質畳表を生産し、地域ブランドを確立させることが重要であると考えている。自信を持って消費地に畳表を届けるため、八代地域農業協同組合等が国から認定を受けた「地理的表示保護制度」は有効な手段であると考えており、早川氏は地域の推進役として、いぐさ農家へ本制度への積極的な参加を働きかけている。

内閣総理大臣賞受賞

受賞財 技術・ほ場（こんにゃく）
受賞者 八高 範夫
八高 圭子（夫婦連名での表彰）
住 所 群馬県渋川市

受賞者のことば

八高 範夫・圭子

この度は第55回農林水産祭において内閣総理大臣賞というすばらしい栄誉を賜り、大きな驚きと喜びを覚えます。これもひとえに関係機関各位と、農業の仲間、先輩の皆さんのご指導のおかげであり、深く感謝しております。

私範夫は、昭和56年に就農し、昭和59年に圭子と結婚、以降祖父母、両親とともに農業の道を歩んできました。就農当時は農業人口も多く、空いた畑が全くなかったために規模拡大もままならず、また技術もたいへん未熟なものでした。県内のコンニャク名人の方々のほ場や施設を見学させてもらい、技術を惜しみなくご教授いただいたおかげで、少しずつ技術も向上して今日に至りました。

土壌分析を徹底し、堆肥を購入して自分で納得できるレベルまで熟成させ、毎年畑に投入し土づくりを進めてまいりました。その成果は徐々に現れ、作物が病気になりにくくなり、単位収量も向上しました。また、時代の推移とともに規模拡大もできてきました。

そんな私たちに、長男の就農・結婚と、農業経営にとっての好条件がそろい、今回の受賞に結びつきました。これからも技術を高め、さらに規模を拡大して、外国産とも戦えるような強い農業基盤をつくって、出来るだけ多くの日本の消費者の方々へ安全・安心な農産物を食べていただけるよう頑張っていきたいと思っています。

農業は楽しいものです。家族が一つの目標に向かって、一緒に歩いて行ける職業です。輝く青空の下で大地に腰を下ろして、家族そろって弁当を食べる時は、家族みんなにとって最高の時間です。こんな光景が日本のいたるところで、これからもずっと見られることを願っています。「農業バンザイ」。

1. 地域の概要

渋川市は県の中央部に位置し、東は赤城山、西には榛名山がそびえ、関東平野の最北部に位置している。

総農家数は3,554戸、耕地面積は4,080ha（H26～27農林水産統計年報）であり、畑地率が約75%と高いのが特徴である。農地は標高130mの平坦地から700mの山間部までと標高差に富んだ地域特性である。主な作物はこんにゃく、そば、米麦を中心とした土地利用型作物の他、イチゴ、ハウレンソウ、チンゲンサイなどの施設園芸、ナスやネギなどの

露地野菜が盛んである。また、ブドウ、ブルーベリー、リンゴなどの果樹経営、大規模で企業的な経営の養鶏、養豚、肉牛農家も多い。

こんにゃくは、経営体数283戸、作付面積576ha（2015農林業センサス）と県内有数の産地で、経営類型はこんにゃく専作が中心、経営規模は5～10haが多く、イチゴなどの施設園芸、タラノキや加工用トマトなどの露地野菜との複合経営もある。担い手は40～50才代が多く、また20～30代の後継者も増えており、地域の基幹品目として重要な位置を占めている。

第1図 群馬県渋川市の位置図

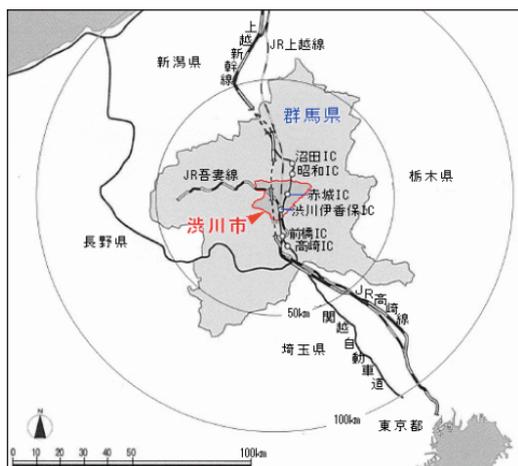


写真1 渋川市子持地区に広がるこんにゃく栽培風景
(右は八高氏の種いも貯蔵庫)

2. 受賞者の略歴

八高範夫氏は昭和56年に大学を卒業後すぐに就農した。就農当時の経営はこんにゃくと椎茸の複合経営で、地域でも一般的な類型であった。当初こんにゃく面積は120aであったが、農家戸数の減少によって農地の借入ができるようになり、徐々にこんにゃくの規模拡大を進めてきた。平成15年には就農当時の約2倍の250aとなり、種いも貯蔵庫を建設した。平成22年には500aとなり2棟目の貯蔵庫を建設し、その年には長男が就農した。平成23年にはブームスプレーヤーと球茎拾い上げ機を導入して大規模経営に対応した装備とした。

規模拡大を進める中で平成25年からはこんにゃく専作に特化させ、現在の経営規模は750aとなり、地域の中核的なこんにゃく専作経営を行っている。



写真2 収穫作業時の受賞者家族と雇用者たち
(前列中央が八高範夫氏、左が圭子氏)

第1表 主な経歴

年次	経営規模	内 容
昭和56年	120a	就農
平成12年		認定農業者に認定される
平成14年		群馬県こんにゃく研究会流通問題検討部会役員（2年間）、家族経営協定を締結（夫婦2者）
平成15年	250a	規模拡大に伴い貯蔵庫を建設、県指定みやままさり増殖ほの管理に携わる（農研活動）
平成16年		妻の圭子氏が県の農村生活アドバイザーに認定される
平成18年		みやままさりを導入して自家増殖を開始
平成22年	500a	規模拡大に伴い貯蔵庫を建設（2棟目）、長男就農
平成23年		ブームスプレーヤ、球茎拾い上げ機を導入
平成24年		第39回群馬県こんにゃく立毛共進会で優秀賞（群馬県知事賞）を受賞
平成25年	710a	渋川市認定農業者協議会の会長に就任（2年間）、コンニャク専作に転換
平成25年		第40回群馬県こんにゃく立毛共進会で優等賞（上毛新聞社長賞）を受賞
平成26年	730a	第41回群馬県こんにゃく立毛共進会で優等賞（上毛新聞社長賞）を受賞
平成27年	750a	第42回群馬県こんにゃく立毛共進会で優秀賞（農林水産大臣賞）を受賞
平成28年		家族経営協定を締結（親子4者）

受賞者の経営概要

1. 経営の概要

八高氏の経営類型はこんにゃく専作で、平成27年度の経営規模は750aで、そのうち自作地が200a、借入地が550aとなっている。労働力は、本人・妻・長男・長男妻の4名と臨時雇用6名である。臨時雇用は、植付期（5月上旬～6月中旬）と収穫期（10月中旬～12月中旬）を中心として、年間延べ約600人となっている。

経営拠点の渋川市子持地区では、農地が比較的近い範囲に集中しているという好条件の反面、①ほ場毎の平均面積が他地域より小さい、②一般住宅と隣接、または土手と面している、③周囲の道路が狭いなどの悪条件があり大型機械による作業が困難など、作業効率の観点から規模拡大の限界値が他地域よりも低い地域である。そのため、現在の経営規模750aに対し、ほ場筆数は約70筆で、平均すると1筆あたり約11aである。そこで近隣の3つの区域（旧子持村平坦地および山間部、旧渋川市山間部）に限定して集約的に農地確保し、気象災害などの危険分散を図りつつ、作業の効率化と規模拡大を進める方式をとっている。以前から複合品目として導入していた椎茸は、作業が競合してこんにゃくの作柄に影響することから、規模拡大を進める中でこんにゃく専作に特化させている。

第2表 家族労働力

氏名	続柄	年齢	労働日数	役割分担
八高範夫	本人	59	250	全般
八高圭子	妻	59	250	全般
八高啓輔	長男	31	250	全般
八高光紗	長男妻	27	50	植付、収穫

第3表 主要な農業機械・施設の保有状況

農業機械

名称	性能	台数
トラクタ	100、53、35、33ps	4
ブームスプレーヤ	1000リットル	1
球茎植付け機		1
球茎掘取り機		1
球茎拾い上げ機		1
重量選別機	エトバス社製	1
フォークリフト	2t	1
トラック	2.75t、1.5t、軽×2	4

施設

名称	構造	面積㎡
種いも貯蔵庫	鉄骨	162
種いも貯蔵庫	鉄骨	165
種いも貯蔵庫	木造	70
予備乾燥施設	パイプハウス	80
作業施設	パイプハウス	

2. 経営の成果

就農してからこれまでの35年間において、こんにゃくの規模拡大を進めた結果、現在は750aとなり、就農当時の120aに対して6倍を超える規模となっている。

これまでの間に、種いも貯蔵庫を2棟増設（平成15,22年）、ブームスプレーヤ、球茎拾い上げ機の導入（平成23年）など、様々な設備投資を行って規模拡大を実現してきた。

直近の平成27年度産のこんにゃく生産量は、750aで289,238kg（9,640俵）であり、平均反収は3,857kg/10aと県平均2,930kg/10aを32%上回っている。

収支については、粗収益53,789千円、農業所得19,278千円（家族労賃を含む）で、10aあたりにすると粗収益717千円/10a、農業所得257千円/10a、所得率は35.8%であった。県の農業経営指標と比較すると、粗収益および農業所得は40～50%上回ったが、所得率はほぼ同等であった。

第4表 八高氏の経営収支(平成27年度) (単位:千円)

区分	項目	販売額	10a 当たり	県平均
農業粗収益	こんにゃく	53,789	717	441
	小計①	53,789	717	441
農業経営費	種苗・苗木費	1,008	13	1
	肥料費	4,427	59	21
	農業薬剤費	7,605	101	69
	光熱動力費	1,120	15	13
	諸材料費	1,128	15	9
	土地改良・水利費	100	1	1
	賃借料・料金	506	7	7
	租税公課	2,420	32	12
	建物費			18
	自動車費			11
	農機具費	5,695	76	62
	生産管理費	6,108	81	7
	労働費	14,583	194	127
	うち家族③	11,700	156	98
	うち雇用	2,883	38	29
	支払利子			1
	支払地代	1,512	20	14
小計②	46,211	616	373	
農業所得(①-②)		7,578	101	68
〃(家族労賃除く①-②+③)		19,278	257	166

1. 技術的な特色

(1) 妥協しない土づくり

こんにゃくは極めて軟弱な作物であり、その栽培には繊細で緻密な管理が要求される。露地栽培であることから環境の影響も大きく、何十年も連作しなければならないことから、こんにゃく栽培における土づくり・肥培管理は極めて重要なものである。

八高氏は、土づくりに関して、堆肥などの有機質資材の投入を重視し、その種類と品質にこだわり「完熟おがくず牛ふん堆肥」を使用している。畜産農家が1年ほど熟成した「おがくず牛ふん」を購入し、さらに堆肥舎で1年以上かけて腐熟させ、完熟堆肥にしている。購入後にカニガラ、発酵促進剤、少量の豚ふん等を加えて、水分調整をしながら熟度に応じて切り返して完熟させる。完熟させることで病害の発生は防ぐことができる。おがくずなどを含む良質な有機物の施用により、土を柔らかくするなどの土壌物理性の改善や、地力の維持・増進など、理想的な土づくりが可能となる。



写真3 第42回群馬県こんにゃく立毛共進会ほ場審査の様子 (H27.8.28)

(2) 徹底して根腐病を防ぐ技術

こんにゃくは病害に弱いため、根腐病が生産安定の最大の脅威となっている。特に、土壌くん蒸作業には完璧が求められており、わずかなミスも見落とさない工夫をしている。具体的には、薬液のかん注ミスを防ぐため、作業中は圭子氏が装置の動作を監視し、動作不良で薬液が出なかった時にはすぐにトラクタを停止し、作業をやり直すことで完璧な作業を実現し、根腐病を防いでいる。

(3) 土壌くん蒸をしない奇跡の畑

八高氏の畑の中には、すでに10年以上に亘り土壌くん蒸をせずにこんにゃくを栽培している所がある。土壌くん蒸をせずに根腐病を出さないというのは奇跡に近いが、妥協しない土作りを行い、土壌くん蒸をしないことで、土壌中に様々な微生物が生息し、お互いに影響・競合する環境となり、根腐病の原因である糸状菌の活動が抑えられるためと考えられる。こ

のような技術実証は、実験的な取り組みではあるが、土壌くん蒸剤に頼らない画期的な栽培技術の開発につながる可能性を秘めており、高く評価できる。

(4) 古典的であるが優れた種いも貯蔵技術「火棚貯蔵法」

こんにゃくでは「貯蔵半作」と言われ、種いもの貯蔵管理の良否が翌年の作柄を左右することもあり、貯蔵管理技術が経営に与える影響は大きい。八高氏が実施しているのは「火棚貯蔵法」で、蚕室であった自宅の二階部分を種いもの貯蔵場所とし、蚕棚をそのまま利用して一年生の生子の貯蔵を行っている。熱源には一階の薪ストーブを使用し、煙突を二階に通して保温し、同時に煙でいぶすことで病害の原因となる細菌の活動を抑え、種いもに発生する腐敗やカビを低減している。古典的ではあるが、この方式では居住用の暖房熱を無駄なく利用でき、コストと環境面で優れていることも評価できる。なお、2年生と3年生種いもについては、専用建屋の貯蔵庫を使用している。



写真4 八高氏の二階蚕室跡を利用した火棚貯蔵法による生子貯蔵庫

(5) 省力化による労働環境の改善

こんにゃく栽培では植付けと収穫が最も労力のかかる作業であり、機械化が進んでいるものの手作業も多く、重労働であり多くの作業員が必要で、家族労働力以外にも多数の臨時雇用者が必要となる。臨時雇用者には女性も多いことから、八高氏は様々な設備投資を行ってきており、球茎植付け機、堆肥散布機などを導入してきた。また、地域でもいち早く球茎拾い上げ機を導入したことは画期的で、これにより収穫時に手作業による拾い上げが無くなり、重労働を解消することで女性でも安心して働ける環境を実現している。

(6) 地域の気候に合った品種選択

渋川市の土壌は軽石を多く含み、水はけが良いために病害が出にくいことから様々な品種に適応が可能で、高品質だが病害に弱い「はるなくろ」の産地として栄えている。

八高氏は、「はるなくろ」が育成された当時から導入し、病害に強く多収量性の「あかぎ おおだま」を組み合わせた品種構成として経営安定を図ってきた。その後育成された「みやままさり」（2005年）は、高品質で病害や耐暑性にも優れており、「はるなくろ」に代わる

品種として導入した。現在では、「あかぎおおだま」を主力に、「みやままさり」を組み合わせた体系で、収量性やリスク分散のバランスが良い品種構成としている。

2. 経営的な特色

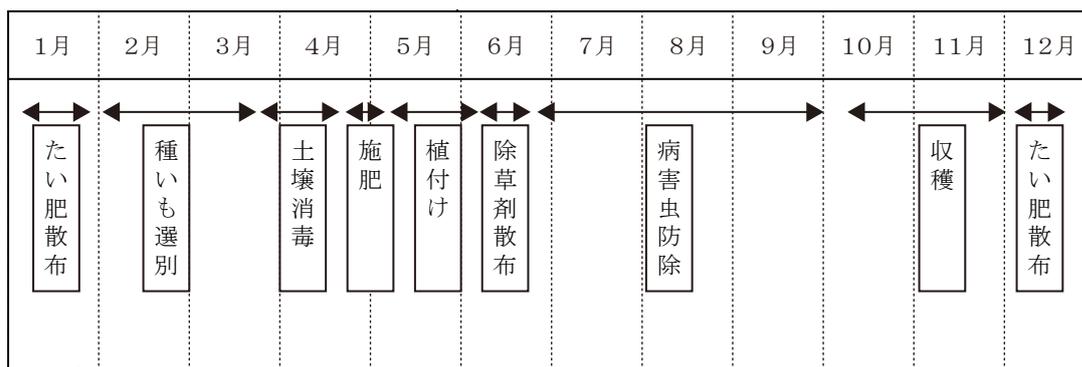
(1) 出荷組合を結成して独自ルートで販売

販売面では、中核的生産者らで任意の出荷組合を結成し、精粉業者と直接取引する形態をとっている。この出荷組合で八高氏は組合長を約10年間務め、精粉業者との信頼関係を築いてきた。それにより、その時々々の相場展開等についても的確に情報収集ができるようになり、販売面での失敗が少なくなっている。

(2) 女性の活躍に支えられたこんにゃく経営

こんにゃく経営においては、多数の臨時雇用者が不可欠であり、臨時雇用者の中には女性も多いことから、多くの女性に助けられて成り立つ経営である。そのため、重労働を減らして女性でも働きやすい環境づくりが重要であり、勤務日数や時間などに制約のある人も積極的に雇用して、個々の生活スタイルに合わせた勤務日数・時間で活躍してもらっている。

第2図 こんにゃく栽培における年間作業体系



普及性と今後の方向

1. 普及性

八高氏はこんにゃく関係の生産者組織活動にも積極的に参加しており、現在では、研究会活動を通じた栽培技術の向上やネットワークづくりにも熱心に取り組んでいる。八高氏は自分の技術を隠すのではなく、それを広めることで産地の技術向上や生産の維持拡大を図ることが必要と考え、これまでの営農経験で習得した技術を仲間に公開してお互いの技術水準を高める努力をしている。さらに、県外産地からの視察者にも自分の技術を伝え、その年の作柄などの情報交換をしている。

また、妻の圭子氏が県の農村生活アドバイザーに認定（平成16年）されており、地域の農村女性のリーダーとして活躍している。一般消費者を対象にした「食農体験講座」や若手農村女性を育成する「Happyあぐり講座」を開催し、その講師を務めている。また、渋川市農村女性会議の会長も務め、農村女性の社会参画や組織活動の支援に取り組んでいる。



写真5 平成26年度群馬県こんにゃく現地研究大会における八高氏の展示ほ場
(右から2人目が八高氏)

2. 今後の方向

八高氏は「栽培技術の向上と規模拡大が最も近道である」との経営理念を持ち、良質堆肥や土壌改良資材による土づくりを重視することで、減農薬栽培でありながら収量を増加させ所得向上につなげている。今後も土づくりを基本にした栽培技術の向上により安定生産を進める。また、長男が取り組む減農薬栽培についても技術向上を図り、有機農産物を含めた消費者の幅広い需要への対応や、契約栽培などにより有利販売につなげる。

今後は長男への経営移譲も視野に入れながら1,000a以上を目標に規模拡大を進めている。また、夫婦間での家族経営協定を締結（平成14年3月）して、農業経営と生活改善に取り組んできたが、現在では長男が就農して6年目となり、親子4者での家族経営協定を締結（平成28年8月）している。今後は労働条件、給与、休日などのさらなる向上を目指すこととしている。

日本農林漁業振興会会長賞受賞

受賞財 産物（茶）
受賞者 農事組合法人 桂茶生産組合
住 所 岐阜県揖斐郡揖斐川町

受賞者のことば

農事組合法人 桂茶生産組合 代表 花木 毅

この度、第55回農林水産祭におきまして栄えある日本農林漁業振興会会長賞を賜りましたこと、組合員一同大変喜んでおります。

これもひとえに日頃から多大なご支援・ご協力を頂いている各関係機関の皆様方のおかげと深く感謝いたしております。

当地区は、昭和43年に、それまでの個々の農家による茶栽培から産地化に向け取り組むため、6集落の農家149戸で組合を設立し、緑茶共同加工施設の設置、集団茶園の造成を行いました。昭和53年には組織を農事組合法人に改組し、大規模区画の圃場整備や防霜ファンの設置、乗用型摘採機の導入を強力に推進してきました。

さらに農産物の安心・安全、環境への配慮、組合員の福祉等を実現するため、JGAPを平成21年に取得し、その手法を活用した茶園管理の高位平準化と、「てん茶」、「かぶせ茶」の栽培による付加価値向上により、組合事業の経営の安定化を図ってきました。

また、近年、全国的に問題となっている農家の高齢化、後継者不足、またそれによる耕作放棄地増加が当地域でも問題となりつつあります。組合では若手従業員を雇用し管理不足となっている茶園を管理しつつ、技術を次世代に伝承する仕組みを構築し、担い手確保に取り組んでいます。今回の受賞を励みに「次代の一歩先を行くこと、常に向上し続けること」を信条に地域の茶業の発展に貢献できるように努力してまいります。

1. 地域の概要

(1) 地域の立地条件

揖斐川町は、岐阜県の最西部に位置し、平成17年に6町村が合併して誕生した。

総面積は803km²で、岐阜県の面積の約8%にあたる。町の南東部は、濃尾平野の北西の端に位置する平坦地で、市街地及び田園地帯となっている。気候については、山間部の一部で特別豪雪地帯に、それ以外の地域は豪雪地帯に指定されており、平野部でも積雪量が多い。夏は、猛暑日が続く場合もあり、県下でも酷暑地域である。



(2) 農業の概要

揖斐川町の平成18年度の農業算出額は約27億円で、品目別では米が約7.1億円で最も多く、次いで鶏が約5.1億円、豚が約2.5億円、茶が約2.3億円となっている。

特に茶については、古くから西濃地方一帯で生産されてきた銘茶「美濃いび茶」の最大の産地であり、重要な産業の一つとなっている。

第1表 揖斐川町農業の概要

総世帯数	(H27. 10. 1)	7, 293 戸
総人口	(H27. 10. 1)	21, 513 人
経営耕地面積	(H27 センサス)	1, 416 ha
農家戸数	(H27 センサス)	721 戸
専業農家		184 戸
第1種兼業農家		44 戸
第2種兼業農家		493 戸
認定農業者数(法人を含む H27. 6)		92 戸

第2表 揖斐川町茶業の概要(平成27年度)

栽培面積	荒茶生産量	茶工場数	栽培農家戸数
106 ha	169 t	9 工場	198 戸

2. 受賞者の略歴

三方を山に囲まれた桂地区の茶園は、緩傾斜をなす扇状地上に広がっており、土壌の水はけが良く、戦前から茶園等としての利用が主であり、零細な個々の農家による茶栽培が行われていた。

昭和30年代、地域の今後の在り方について桂地区の役員が話し合った結果、茶生産に地域でまとまり面的に取り組んでいくこととなり、昭和43年、6集落の農家149戸で桂茶生

産組合を組織、昭和53年には組織を農事組合法人に改組し、組合員186戸、茶園面積64ha、地区の茶生産農家ほぼ全戸を取り込んだ拠点的茶生産組織に発展した。

第3表 これまでの主な受賞歴

年 度	受 賞 名
昭和56年	関西茶品評会 農林水産大臣賞
昭和62年	岐阜県茶総合品評会 農林水産大臣賞
平成 7年	岐阜県茶総合品評会 農林水産大臣賞
平成15年	岐阜県茶総合品評会 農林水産大臣賞
平成17年	豊かなむらづくり全国表彰事業 農林水産大臣賞
平成21年	岐阜県茶総合品評会 農林水産大臣賞
平成27年	関西茶品評会 農林水産大臣賞

受賞者の経営概要

1. 経営の概要

組合の役員として理事8名、監事が2名置かれ、理事から組合長1名、副組合長1名、会計1名を互選し、組合の運営に当たっている。組合の茶の生産・加工、販売についての協業を図るため、営業部、販売部、営農部、圃場管理部、施設管理部、製造加工部、総務部、JGAP団体事務局が置かれ、それぞれの役割を果たしている。

生葉の生産においては、早くから将来の機械化への対応を見据え、昭和53年の組合の法人化以降、全国に先駆けて50m区画の茶園への整備等を行っている。平成3年には県下で初めて乗用摘採機を導入し、現在では全体の8割超の茶園で活用されるなど、効率的な生産体制が構築されている。

また、安全・安心を求める消費者ニーズに応えるため、環境にやさしい農業の実践を目指して、「ぎふクリーン農業」（化学肥料及び化学合成農薬を慣行栽培より3割以上削減した農産物に対する岐阜県の認証制度）に取り組むとともに、GAP（農業生産工程管理）の手法を取り入れている。

第4表 面積、生産量等(平成27年度)

栽培面積 (ha)	荒茶生産量 (t)	組合員数 (戸)
58	162	63

第5表 施設の設置状況

区分	名称	規模・能力
加工 施設	煎茶加工施設	200K×2系列
	てん茶加工施設	100K×4ライン
	研修茶加工施設	35K×1ライン
主な 茶園 管理	乗用型管理機	2台
	堆肥散布機	4台
	中刈機	3台



写真1 機械化を前提に整備された茶園

2. 経営の成果

消費者から求められている安全・安心な茶生産、生葉生産の効率化、合理化を進めていることに加え、JGAP（日本版農業生産工程管理）の取組等による栽培技術の高位平準化と、「てん茶」、「かぶせ茶」の栽培による高付加価値化により、他の「美濃いび茶」産地に比べ平均単価が高く、組合経営の安定化に繋がっている。

「時代の一步先を行くこと、常に向上し続けること」を理念に、常にアンテナを高くし、消費動向やトレンドに対応する体制を構築しており、美濃いび茶のさらなるイメージアップとブランド化を図っていくこととしている。

第6表 一番茶の荒茶平均単価

区 分	1 kg当たり平均単価（円）		
	H25	H26	H27
美濃いび茶の 全農岐阜取扱平均	1,428	1,401	1,057
（農）桂茶生産組合	2,242	2,022	1,802

※平均単価は、刈下も含めた荒茶の平均

※全農岐阜取扱平均は、（農）桂茶生産組合分を除く

第7表 損益計算書

（単位：千円）

科 目		H25	H26	H27	
売上高	荒茶売上高	162,834	195,624	162,981	
	資材売上高	181	3,005	1,507	
	受取利用料	243	601	314	
	中計①	163,259	199,231	164,802	
売上原価	材料費	生葉仕入高	78,965	104,070	74,100
		資材仕入高	542	3,452	1,632
		棚卸	1,537	-724	366
		小計②	81,044	106,798	76,099
	労務費③	17,705	17,533	18,854	
	外注加工費④	38	81	56	
	経費	減価償却費	19,622	19,160	22,100
		燃料費	14,155	19,680	13,842
		修繕費	5,401	6,145	9,613
		水道光熱費	4,513	4,932	4,289
		その他	3,806	4,406	3,839
	小計⑤	47,497	54,323	53,682	
	中計⑥	②+③+④+⑤	146,285	178,736	148,691
売上総利益金額⑦	①-⑥	16,974	20,495	16,111	
販売費及び一般管理費	役員報酬	1,950	1,950	1,995	
	旅費交通費	317	218	90	
	消耗品費	211	237	111	
	支払手数料	4,796	6,369	5,449	
	管理諸費	1,940	1,565	1,457	
	その他	1,634	1,227	1,965	
	中計⑧	10,849	11,566	11,067	
営業利益金額⑨	⑦-⑧	6,125	8,930	5,044	
営業外収益⑩		2,103	4,077	3,637	
営業外費用	支払利息⑪	1,660	1,525	996	
経常利益金額⑫	⑨+⑩-⑪	6,569	11,482	7,685	
特別利益	補助金収入⑬	19,835	1,145	0	
特別損失（固定資産圧縮損等）⑭		19,835	1,913	599	
税引き前純利益金額⑮	⑫+⑬-⑭	6,569	10,715	7,085	
法人税、住民税及び事業税⑯		1,775	3,142	1,637	
純利益金額	⑮-⑯	4,794	7,573	5,449	

1. 技術

(1) 環境保全型農業、GAPの推進による安全・安心な茶生産

安全・安心な茶生産を推進するため、平成17年から「ぎふクリーン農業」に取り組んでいる。土壌診断に基づく適正施肥、堆肥や肥効調節型肥料の積極的活用、病害虫の発生活動に対応した防除やフェロモン剤などの代替資材・技術の導入に取り組み、化学肥料及び化学合成農薬の削減を実現している。また、使用する農薬は、土着天敵、魚類、周辺環境に影響の少ないものを選択している。

防除については、組合員全員へ病害虫の発生予察情報をメールで配信し、適期防除を推進するとともに、それぞれが「防除規制（最終薬剤散布日の指定）」の厳守を実践することで農薬飛散防止と農薬残留の発生リスクの低減に努めている。

さらに、平成21年にはJGAPを県内で初めて取得した。生産にあたっては栽培管理記帳の徹底、組合員立ち会いのもと、JGAP団体事務局で茶園を全筆調査し、隣接地の状況、リスクや危害要因を明らかにしたのち、その対応策を講じている。

加工にあたっては作業員向け加工施設用マニュアルが定められており、施設内の衛生環境、労働安全において快適な作業環境となるよう、作業従事者自らが考え行動できるような仕組みを構築している。

また、安全・安心を裏付ける栽培管理履歴、加工・製品情報などをデータ化し、取引業者に提供できる体制を整備している。

こういった取組の確実な実施と点検により、取引業者の信用増大と産地の体質強化を図っている。

(2) 異物混入対策等による高品質化

施設内は異物混入対策として埃が溜まらないよう天井板を張り、昆虫等の侵入を防止するための網戸を設置し、エアシャワーや手洗い場を各所に設置している。煎茶加工施設は200K×2系列を整備し、生葉搬入の時に格付けを行う生葉品質判定機、仕上茶工程などで使用されるCCDカメラによる異物除去装置や出荷作業の省力化と輸送コストの低減を図るためのフレコン出荷施設を有している。てん茶加工施設には、再修正別・梱包工程に異物除去装置やクリーンルームを設置している。

また、鮮度が保たれた生葉を集荷するため、生育状況情報や摘採計画、生葉の集荷状況が組合員全員にメールで配信されており、計画的で時間ロスが発生しないような摘採・集荷を実現している。

(3) 茶園管理における機械化の推進と生葉生産基盤の整備

50m区画への茶園整備に加え、細分化された茶園の交換分合の推進、畝方向と畝幅の統一、共用作業道の設置など、早くから機械化を進めるための基盤を整えてきた。その後、積極的な機械導入を進めた結果、現在では、30台を超える乗用摘採機が稼働し、県下で最も機械化が進んだ地域となっている。平成12年から乗用摘採機や被覆資材以外の機械・資材の共同利用も開始し、労働強度の軽減や省力化に加え、これによる適期摘採が可能となり、生葉の品質向上を実現している。

2. 経営

(1) 「てん茶」の増産と「かぶせ茶」の導入、契約取引による経営の安定化

有利販売を行うため、普通煎茶に加え、平成3年から茶商の要望に応え「てん茶」生産を開始した。その後、抹茶需要の伸びに対応し、平成13年には耐熱煉瓦造りのてん茶炉を増設した。さらに、平成19年からは茶樹を被覆遮光することで水色が向上し、うまみ成分が増す「かぶせ茶」の栽培を開始し、高付加価値化に取り組んでいる。近年、「てん茶」及び「かぶせ茶」の生産量は年々増加しており、平成28年産の生産量は、それぞれ44t、86t(煎茶は25t)となっている。取引業者の要望に的確に応えるよう生産に取り組むことで、契約取引を増加させ、経営の安定化を図っている。

(2) 女性の活躍

平成16年には、組合員の女性グループによる販売部門「桂茶レディース」を立ち上げた。グループ設立から2年で組織を「株式会社 いび茶の里」として法人化し、地域内に設置された販売所を拠点に、県内約20箇所の委託販売店舗で販売する他、ネット販売、学校給食への供給、町内外および県外へのイベントで直売を行っている。その結果、町内の給食では定期的にお茶を使ったメニュー（いび茶を使った「いび茶パン」等）が出されたり、洋菓子店やカフェで組合の茶が使用されたりするなど、加工業者等による菓子等の加工品も開発されている。

さらに平成27年には、日本茶カフェをオープンした。バリアフリーの設計になっており、介護施設や老人ホーム等の利用者も多く、昨年のカフェの利用者は約4,400人となり、カフェの売上が「(株) いび茶の里」全体の販売額の増加に寄与している。売店のスタッフはアルバイトを含めた9名全員が町内の女性で構成されており、女性目線での価格設定や商品開発が行われるとともに、消費者との顔の見えるやりとりの中で得られるニーズなどの情報を組合員に還元し、組合での茶生産に活かしていくこととしている。



写真2 茶を使った菓子等の加工品



写真3 日本茶カフェの様子

第8表 (株)いび茶の里の販売額

	H25	H26	H27
販売額 (万円)	3,430	3,401	4,785



写真4 開発したカフェメニュー

(3) 食農教育等の地域への貢献

約30年前から毎年、町内の幼児および小中学生100名程度を受け入れ茶摘み体験、茶加工施設の見学、手揉み体験を行っている。また、学校給食での食育活動に協力している他、地元で開催される各種イベント等で、消費者に美味しい茶の淹れ方講座を実施するなど、茶の魅力を伝える活動も積極的に行っている。



写真5 茶摘み体験



写真6 学校給食での食育活動への協力

普及性と今後の方向

1. 普及性

(1) 大規模化による生産性の向上

当該組合は、茶生産に地区がまとまって面的に取り組んでおり、機械化を見据えたほ場整備等を行ってきた。現在、組合員から組合への利用権設定による茶園の集積、茶園・施設の整備、大型管理機械の共同利用の導入を強力に推進するといった事業を展開しており、組合員の生葉生産技術の向上、生産の効率化、収益性の改善を図っている。

組合が発展してきた背景の一つとして、設備投資などを組合で一括して行い、共同化したことが挙げられる。それにより組合員は茶園の栽培管理に集中でき、品質向上、生産拡大が実現できた。これら取組は、地域のモデル経営として位置づけられるものである。

(2) 高品質・安定生産への取組

JGAPを導入したことにより、全ての組合員が「摘採した時から食品である」という意識を持って生産に当たるようになってきている。JGAPの運用により茶園由来の異物の混入も年々

減少し、加工時間の短縮や修繕費の削減に繋がっており、高品質・安定生産が達成されている。また、地域の先進的な取り組みとして他の組合でもJGAPを取得する動きが出てきている。

(3) 販路拡大のための海外輸出への取組

平成28年度からは海外輸出に向けて、輸出先の残留農薬基準をクリアできる農薬散布体系を組み、組合全体で取り組んでいる。

また、香港Food Expo2016に出展する等、輸出に向けた積極的な取り組みを開始した。

この取組を参考とし、地域全体でも海外輸出の機運が高まっており、香港の残留農薬基準に対応した防除暦の検討など、輸出に向けて本格的に検討を始めている。



写真7 香港 Food Expo2016 への出店

2. 今後の方向

海外輸出に向け、茶葉への農薬の残留状況、病害虫の発生状況など収集した情報を参考にしながら、栽培体系・生産体制を確立することで、安定して海外へ輸出できる体制を整え、販路を拡大していく方針である。

さらに、組合による農地の集約化を進め、組合が雇用する若手従業員による管理で耕作放棄地の解消を引き続き行い、大規模な経営を行うことで、産地の維持、活性化が期待される。

また、高品質で安全な「てん茶」の需要に応えるため、老朽化した既存のてん茶炉100K×2ラインを耐熱煉瓦造りのてん茶炉へ転換し、品質向上を図る計画を進めている。

担い手の確保が地域全体の大きな課題であるが、当該組合では若手従業員を2名通年雇用し、茶の栽培・加工業務を通じて、労働力の確保と同時に担い手の育成を行っている。

生産部門においては、平成28年度から組合に圃場管理部を設立し、組合員が管理できなくなった茶園の管理にあたっている。この管理茶園の面積は、現在3.8haで、平成29年度にはその倍程度に増えるの見込まれている。組合が管理する茶園には、耕作放棄地となった茶園も含まれており、茶園を再生する取り組みも実施している。今後は、圃場管理部による茶園の管理面積を拡大していき、若い担い手の働く場の提供と、次代の組合の役員候補を育成していくこととしている。これらの取り組みにより、農地の効率利用、大規模化による経営の刷新を行うことで、今後の産地の維持、活性化を実現していくものとしている。

天皇杯受賞

受賞財 経営（林業経営）
受賞者 八頭中央森林組合
住所 鳥取県八頭郡八頭町

受賞者のことば

八頭中央森林組合 代表 前田 幸己

このたびの平成28年度（第55回）農林水産祭における荣誉ある天皇杯は、戦後造林を進めてこられた地域の先人の努力と組合員、役職員、地元関係者が一丸となって取り組んだ成果に対し賜ったもので、ご指導ご支援いただいた林野庁をはじめ鳥取県、管内市町村や関係者の皆様に深く感謝申し上げます。

組合経営を利用間伐主体の経営へと転換を図り始めた平成19年当時は、森林所有者の山への関心の薄れから森林の大半は放置されたままであり、組合の事業量も主力だった保育作業が大幅に減少するといった先の見通せない状況でありました。

そのような中、「①地域の森林管理の担い手となる。②組合員に貢献する。③組合職員の待遇を改善する。」を組合のミッションに掲げ、組合の原点である「組合員との接点を増やす。」に取り組みました。365日いつでも行う姿勢で開催した「地区別座談会」は、130回を超えた年もありました。

「手入れのできた山をこの集落で今後くらす人のために残そう。～森林整備で地方創生を～」を合い言葉にして情報提供と間伐の重要性を訴え、そして組合員の意見に耳を傾けることを繰り返しました。更に、現場管理の見直し、経営管理の徹底に取り組み、今日に至ったものと思っています。

平成27年度には間伐材生産量約66千 m^3 を達成することができましたが、管内の間伐実施率はいまだ十分とは言えず、平成32年度間伐材生産量10万 m^3 を目標とするアクションプログラムを策定しました。今後も、「手入れのされた山を次世代に引き渡す」ことを使命として、微力を尽くしますので皆様の変わらぬご指導・ご鞭撻をお願いいたします。

1. 地域の概要

(1) 地域の立地条件

八頭中央森林組合（以下「組合」という。）の管内を含む鳥取県東南部は、東は兵庫県、南は岡山県に接し、県境には、氷ノ山、那岐山などの1,000mを超える山々が連なっている。これらを源とする千代川が日本海に流れており、県東部の重要な水源地である。

気候は、日本海型に属し、梅雨期などとともに冬季も降水量が多く、山間奥地では積雪が2m以上にも達する。年平均気温12.9度、年平均降水量1,924mm（智頭町）である。

第1図 八頭中央森林組合の管内図



(2) 農林水産業の概要

奥地に位置する若桜町・智頭町は藩政時代から植林政策が積極的になされた地域であり、1800年代初頭や中頃には人工造林を行った記録が鳥取藩の林政史に見られる。智頭町では、明治期に「樽丸」が生産されていた歴史を持ち、長伐期大径材生産という施業が比較的受け入れられやすい地域である。植栽されているスギ品種は、両町の境界付近の沖ノ山に自生するスギの伏条枝を山引きしたことに起源を発するといわれており、地域品種「沖ノ山スギ」として知られている。

旧河原町・郡家町・船岡町は人工林率が県平均より低く、森林整備が比較的后になって行われた地域である。樹種別では、花崗岩地帯が多い旧用瀬町でマツの割合が高いほかはスギが多く、管内全体ではスギが71%（古くから植林が進んだ若桜町では93%）を占めている。

第1表 旧町村別林野現況 (単位:ha、%)

市町村	旧・市町村	人工林	天然林	竹林	伐採跡地	未立木地	計	人工林率
鳥取市	河原町	2,741	2,537	165	42	105	5,590	49.0
	用瀬町	4,498	2,362	29	5	40	6,934	64.9
	佐治村	2,659	1,490	64	5	51	4,269	62.3
	小計	9,898	6,389	258	52	196	16,793	
八頭町	郡家町	3,101	3,241	72	0	101	6,515	47.6
	船岡町	2,289	1,979	135	2	12	4,417	51.8
	八東町	2,670	2,077	34	0	27	4,808	55.5
	小計	8,060	7,297	241	2	140	15,740	
若桜町		7,938	5,726	17	16	96	13,793	57.6
合計		25,896	19,412	516	70	432	46,326	55.9

※人工林率着色欄：県平均人工林率(54.5%)を超える旧市町村
 ※出典：平成27年度鳥取県林業統計

第2表 旧町村別・樹種別・標準伐期齢以上・未満面積(民有林針葉樹)(単位:ha、%)

市町村	旧町村	区分	スギ	ヒノキ	マツ	その他 針葉樹	針葉樹 計	スギの シェア	標準伐 期齢以 上の シェア
鳥取市	河原町	標準伐期齢以上	1,263	255	368	0	1,886	67.0	65.7
		標準伐期齢未満	364	618	1	-	983	37.0	
		計	1,627	873	369	0	2,869	56.7	
	用瀬町	標準伐期齢以上	2,199	360	1,388	-	3,947	55.7	81.3
		標準伐期齢未満	192	712	1	0	905	21.2	
		計	2,391	1,072	1,389	0	4,852	49.3	
佐治村	標準伐期齢以上	1,876	149	222	1	2,248	83.5	83.4	
	標準伐期齢未満	169	277	0	-	446	37.9		
	計	2,045	426	222	1	2,694	75.9		
八頭町	郡家町	標準伐期齢以上	1,604	100	608	-	2,312	69.4	68.1
		標準伐期齢未満	428	646	11	-	1,085	39.4	
		計	2,032	746	619	0	3,397	59.8	
	船岡町	標準伐期齢以上	1,474	123	287	-	1,884	78.2	77.1
		標準伐期齢未満	244	316	-	-	560	43.6	
		計	1,718	439	287	0	2,444	70.3	
八東町	標準伐期齢以上	1,832	179	352	1	2,364	77.5	81.5	
	標準伐期齢未満	239	297	1	0	537	44.5		
	計	2,071	476	353	1	2,901	71.4		
若桜町	若桜町	標準伐期齢以上	6,127	155	248	0	6,530	93.8	81.9
		標準伐期齢未満	1,254	184	1	-	1,439	87.1	
		計	7,381	339	249	0	7,969	92.6	
合計		標準伐期齢以上	16,375	1,321	3,473	2	21,171	77.3	78.0
		標準伐期齢未満	2,890	3,050	15	0	5,955	48.5	
		計	19,265	4,371	3,488	2	27,126	71.0	

(出典：平成27年度鳥取県林業統計)

※当該地域の標準伐期齢 スギ：40年、ヒノキ：45年、マツ：35年

また、標準伐期齢を超える針葉樹林が約8割を占めており、スギを中心にした森林資源の活用と基盤整備等が求められている。

2. 受賞者の略歴

(1) 概要

当組合は、現・鳥取市の一部と八頭町を管内とする2組合が平成15年に合併して誕生した広域森林組合であり、平成21年には古くからの林業地である若桜町も対象地域に含めている。管内の森林面積は46,326ha、正組合員数は約3,700人であり、払込済出資金、組合員所有森林面積ともに鳥取県最大の森林組合である。

平成19年度から保育主体の経営からの転換を図り始め、平成22年度の現組合長就任を契機に、森林資源の持続的な活用を基本とした利用間伐主体の経営を強く進めてきている。

第3表 組合の概要(平成27年3月31日現在)

(単位：人、千円、ha)

管 内	組合員数			常勤役員数		払込済出 資金	組 合 員 所 有 森 林 面 積
	総数	正組合員	準組合員	役員	職員		
八頭町、鳥取市河原町、 鳥取市用瀬町、鳥取市佐 治町、若桜町	3,879	3,690	189	2	50	239,985	35,847

(2) 表彰歴

平成25年度 鳥取県美しいもりづくり功労者知事表彰

受賞者の経営概要

1. 経営の概要

経営目標及び経営方針

組合員等から受託した森林を適切に管理し、森林所有者毎に異なる森づくりの方針に応じて将来様々な選択を可能とするために、今最も必要とされる基盤整備と利用間伐を効率的に推進することによって、一定の木材生産量を維持しつつ循環的利用が可能となる森林を、次世代に引き継ぐことを目標としている。

管内の人工林の整備率（間伐の実施済率）が12%であることを踏まえ、路網整備と利用間伐を主体とした森林整備を進めるため、平成27年度にアクションプラン（副題：平成32年度 搬出材積10万m³達成計画）を樹立している。



写真1 八頭中央森林組合職員

第4表 アクションプランの年度別計画

作業種	現状(H27)	H28	H29	H30	H31	H32
間伐(ha)	455	520	590	710	780	850
作業道開設(m)	72,639	84,000	95,000	106,000	112,000	118,000
素材生産量(m ³)	66,531	71,500	77,000	88,000	94,000	100,000

ア 目標達成に向けた主要課題

- (ア) 施業地の確保
- (イ) 補助金減額への対応
- (ウ) 低コスト林業へのシステム構築
- (エ) 施業従事者の育成
- (オ) 冬季間等の雇用対策
- (カ) 森林施業プランナーの育成と組織改革

イ 森林経営計画の実行状況の確実な把握と計画的な実施

管内を3地区に分け、地区毎の実績を月単位で「森林施業プランナー」が管理し、計画的な施業実施を図る。

ウ 理事・総代・地区推進員の協力強化による団地化推進と施業促進

座談会開催、施業方針策定などの中心的役割を担ってもらい、地域に即した円滑な事業推進を図る。

エ 二つのテーマで事故防止の徹底

- (ア) 「防げる事故は未然に防ぐ」による安全装備・対策
- (イ) 「自分の身は自分で守る」による個々の意識改革

オ 役職員の意識向上を目指したスローガンの設定

平成28～32年度

「3C ～Change,Challenge,Catch～」



写真2 職員の制服

2. 経営の成果

計画的かつ持続的な森林整備の推進を経営の柱に据え、施業地の集約化を図るべく森林所有者に施業提案を行う「森林施業プランナー」の育成、計画的施業を実施するための森林経営計画の作成、高性能林業機械の積極的な導入と有効活用を図る人材の育成などの作業体制整備と素材生産コスト縮減、経営状態を明確にするための月次決算体制の導入などに鋭意取り組んだ。これによって平成19年度に3億円余りであった取扱高は平成27年度には11億円を超えるまでとなっている。

第5表 経営森林の概要(平成28年1月31日現在)

(単位:ha)

機能区分	所有森林	経営受託森林	計
水源涵養機能維持増進森林	1	7,095	7,096
山地災害防止/土壌保全機能維持増進林森林		1,090	1,090
保健機能維持増進森林		170	170
木材生産機能維持森林		2,022	2,022
機能区分なし		267	267
計	1	10,644	10,645

第6表 林業機械、車両等の整備状況

種類	台数	所有・レンタルの別	年間利用日数		
			自家林業経営	素材生産・造林請負	
在来型	チェーンソー	25	個人持ち、組合所有		75.0
	刈り払い機	25	個人持ち、組合所有		45.0
	小型運材車	1	組合所有		20.3
	自走式搬器	2	組合所有		80.0
	集材機	2	組合所有		17.4
高性能型	ハーベスタ	4	組合所有		224.8
	ハーベスタ(レンタル)	1	レンタル		66.6
	フォワーダ	6	組合所有		159.0
	グラップル	9	組合所有		140.4
	グラップル(レンタル)	2	レンタル		212.8
	タワーヤーダ	1	組合所有		70.0
	スイングヤーダ	1	組合所有		139.8

第7表 林業生産の状況(平成25～27年度の平均)

(単位:m³)

材種	柱等(市場向け)		合板		杭・支柱		チップ・バイオマス		その他
	直営生産	委託生産	直営生産	委託生産	直営生産	委託生産	直営生産	委託生産	
材積	2,643	933	15,508	15,508	842	94	6,615	6,615	

第8表 生産物の販売状況(平成25～27年度の平均)

種別	木材						特用林産物		副産物	
	立木販売		丸太販売		バイオマス等の集積販売		系統販売(kg)	直販その他(kg)	系統販売	直販その他
販売方法	入札(m ³)	随意契約(m ³)	入札(市場)(m ³)	随意契約(合板等)(m ³)	入札(m ³)	随意契約(チップ)(m ³)				
販売量	—	—	3,576	30,452	—	11,730				
販売金額(万円)	—	—	4,225	30,696	—	4,036				

第9表 林業経営の収支（平成25～27年度の平均）

（単位：万円）

収 入					支 出				収支差額
手数料 収入	加工販 売	受託事業 （森林整 備、道路開 設）	補助 金・交 付金等	その他 ※ ₁	加工販 売	受託事業 （森林整 備、道路開 設）	支援交付 金に係る 経費等	その他 ※ ₂	
9,734	10,038	62,758	6,387	16,082	11,289	62,760	6,050	19,920	4,980

※₁：その他（収入）の内訳は、水源林造成事業・公社造林請負収入等。

※₂：その他（支出）の内訳は、請負事業に係る経費、機械の減価償却費、リース代等。

受賞財の特色

1. 技術

(1) 低コスト林業の基盤作りに向けた路網整備

低コストで持続的な森林資源活用を図るため、長期にわたる継続使用を前提に、林業専用道と森林作業道を組み合わせた路網整備を進めている。

林業専用道の開設に当たっては、地形に追従した線形の決定や森林所有者への説明、事業費に合わせた構造物の選定など工夫している。路面表流水を処理する木製横断排水工では、設置した丸太が車両通行により移動して機能しなくなることを防ぐため、固定金具を開発するなど、創意工夫に努めている。



写真3 丸太間隔維持用金具

森林作業道では、県が推奨する鳥取式作業道の長所を取り入れ、盛土の適切な転圧や直高の低い切土法面など崩れにくくて使いやすい構造としている。

(2) 架線集材への取組

急しゅん地での作業量の漸増傾向を踏まえ、架線系作業システムの導入に取り組み始めている。平成27年度のオーストリア製自走式搬器導入に加えて平成28年度はタワーヤーダを導入予定であり、架線系作業班を1班増やして3班にするなど体制を強化している。

また、自走式搬器の架設作業の省力化と機動力を高めるために主索巻取機を運搬車の荷台に固定して、搬器と合わせて運搬できるよう改良し、操作性や生産性を高めるなどの工夫もしている。



写真4 開発された自動主索巻取機



写真5 ウッドライナー（自走式搬器）

第10表 間伐の作業システムと生産性（事例）

	主な作業システム	セット 人数	生産性 (m ³ /人・日)
車両系	チェンソー+グラブプル+フォワーダ	3人	4.0m ³ /人・日
	チェンソー+ハーベスタ+フォワーダ	3人	7.5m ³ /人・日
架線系	チェンソー+ウッドライナー(自走式巻取機による架設)+グラブプル	3人	3.0m ³ /人・日
	チェンソー+集材機+グラブプル	3人	2.5m ³ /人・日

(3) 既存作業道の点検補修

次回の間伐や主伐等の作業実施を考慮し、平成27年度から既設作業道（延長300km超）の巡視と補修を行う専門班を独自に設置し、ダンプ付き軽トラックの巡回による路網管理を積極的に行っている。補修に係る経費は、簡易なものは組合負担とし、大がかりなものは地元と補修方法等を協議・検討することとしている。



写真6 作業道点検

第11表 作業班の状況（平成28年3月31日現在）

素材生産		路網開設		路網巡視・補修		保育・利用		計	
セット数	人数	セット数	人数	セット数	人数	セット数	人数	セット数	人数
6	20	4	7	1	1	3	13	14	41

2. 経営

(1) 集落を糸口にした施業集約化と素材生産

低コストで間伐材生産を進めるには施業の集約化が欠かせないため、まず集落毎にまとめることが効率的と考え、理事や集落毎に設置している地区推進員を活用し、集落単位の座談会を開いては「現下の材価で収益を確保するためには、皆がまとまって効率的に間伐する必要性」を訴え続けた。また、「山の境界が分からない人が多い」という声を受け、施業に当たっては境界の明確化と間伐材生産を一体的に行うなど、集落が抱える問題点を洗い出しその解決を図った。このことが地域の評判となり、他の集落に波及する呼び水にもなった。

平成24年度からは、林業専用道の開設や森林経営計画などの国の新しい施策に積極的に取り組み、集落座談会の回数も増えて平成24年度には年間130回を超えた。これらの取組の結果、認定された森林経営計画は、平成24年度の49団地、4,548haを皮切りに、平成27年度末には累計で118団地、10,835haに上り、そのほぼ全ての面積を経営受託により策定している。

第12表 森林経営計画の認定状況

年度	団地数	認定面積 (ha)	うち森林組合が経営受託している面積 (ha)
H24	49	4,548	4,521
H25	31	3,079	3,068
H26	24	2,131	2,131
H27	14	1,077	1,077
計	118	10,835	10,797



写真7 集落座談会



写真8 森林境界明確化

(2) 異業種・新規参入事業者との連携による円滑な事業拡大

間伐材生産には主に車両系搬出システムを用いてきたが、林業に新規参入した建設業者に主に路網整備を担わせた。建設業者の得意分野を担わせたことにより、参入後の事業展開を円滑に進める効果があったのに加え、ほかの林業事業者との連携の契機ともなって、提携事業者は18社に及んでいる。

事業量が拡大するのに合わせて、組合作業班の人員の増強、機械装備の拡充、建設業者に対する路網整備の指導強化、新規参入林業事業者との連携強化を進めた。これにより、平成19年度に5km/年だった路網開設延長は平成24年度44km/年、平成27年度73km/年と急伸し、同じく600m³だった素材生産量は平成24年度23,000m³、平成27年度66,531m³となった。

施業集約化や境界明確化など森林所有者との合意形成が必要な分野を組合が担い、組合に不足している労務や機械資源を異業種やほかの林業事業者と連携して補完するという間伐材生産体制は、地元に着する一方で他の森林組合にもよい影響を与え、地域全体の素材生産量の増大に寄与している。

第13表 施業の実施方法（平成25～27年度の平均）

作業種	すべて直営	すべて委託 (請負を含む)	直営・委託 併用	比率 (直営：委託：併用)
保育(ha)	185	21	—	9：1：0
伐採(間伐)(ha)	180	144	36	5：4：1
林業専用道開設(m)	—	5,696	—	0：10：0
森林作業道開設(m)	26,867	33,584	6,717	4：5：1

注：直営・委託併用の場合は、それぞれのおおよその面積割合を比率欄に示す。

第14表 経営森林の路網整備の状況（平成28年1月31日現在）

種別	延長(m)	幅員、規格等 (幅員は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(林道専用道)	59,658	3.0m～3.5m トラック通行可	5.6	約40
森林作業道等	356,542	2.0m～3.0m	33.5	
計	416,200		39.1	

(3) 有利販売への取組

間伐材生産量の増加に伴い、従来からの市場出荷に加えて、管内製材工場及び本県西部の合板工場（片道約150km）へ直接納入する協定取引に取り組み、中間経費の削減に努めている。また、計画的な納入により価格交渉力をつけるため、他の森林組合との連携を図り間伐材量の確保に努めたほか、材の仕分のノウハウを有する鳥取県森林組合連合会とも連携し、A・B材は県西部や県外の大型工場へ出荷し有利販売に結びつけている。

一方で、各工場への直接納入に係る仕分経費の削減や間伐材の増加に伴い発生する低質材（＝C材）の有利販売が課題となったため、針葉樹チップの需要増大が期待される木質バイオマス発電に着目し、行政や関係団体と連携して本県東部にはなかったチップ工場の誘致を図った。チップ工場の隣接地には仕分やストック機能を有する中間土場を設置し、山土場から直送された材の一括仕分とC材の計画的納入を開始した。

中間土場の設置により、トレーラ等の大型トラックの使用が容易になるとともに、C材については、隣接地からの材納入による輸送コストの削減に加えて、チップ工場側からすると、材の入荷状況を間近で把握することができ、計画的操業に安心して取り組める体制となっている。

また、チップ工場がなかった時期には、産業廃棄物として処理されていた建設業者・造園業者からの支障木や庭木せん定枝も現在では資源として再利用されるようになっている。



写真9 大型トラックへの積込



写真10 チップ工場隣接の中間土場

(4) 月次決算による確実な実行管理

月次決算制度を取り入れ、短い間隔で木材生産コストや経営状況を把握するとともに、確実な施業進捗管理を行うとともに、次年度計画に反映・活用している。

地区毎に配置された「森林施業プランナー」は、施業の進捗状況を月単位に把握し、プランナー間でその情報を共有・交換することで、林業機械、現場作業員の効率的な配置や他の林業事業体等の作業調整を行っている。

(5) 成果主義を取り入れた職員育成

事業拡大に伴って職員を増加させており、平成19年に29名だった職員数は、平成27年には73名に達している（技能職員、事務系職員、パート含む。）。採用に当たっては、林業経験の有無よりも熱意や様々な能力を重視しており、I・Uターン者を含む転職者が多い。

地区毎の事業量の増減に応じた組織改変に柔軟に取り組むとともに、職員の能力・スキルを適正に反映した職員配置を行ったり、素材生産量を賞与に反映させるなどの成果主義を導入することで、職員の「ヤル気」を引き出し組織の活力を向上させている。

職員の資質向上には積極的に取り組んでおり、積雪により現場に出にくい冬期間を活用し、

「森林施業プランナー」や若手技能職員を対象に、作業道、チェーンソーの目立て、救急方法などをテーマに、毎年延べ10日間程度の研修を行っている。

また、連携を図っている林業事業体に対しても、研修への参加を促すとともに、施業技術が段階的に向上するような現場割り振りなど組織としての技術力向上に配慮している。

第15表 職員の状況

年度	事務系職員（名）		技能職員（名）	合計（名）
		森林施業プランナー		
H19	15 (4)	0 (0)	14 (0)	29 (4)
H27	32 (8)	4 (0)	41 (0)	73 (8)

(注) 括弧書きは女性で内数。事務系職員には、パートを含む。

(6) 女性の積極的な登用、取組の成果及び評価

女性職員5人のうち2人を課長補佐にするなど、勤務実績などに応じて積極的に上位職に登用している。女性・男性の区別なく、職責に応じて課内会議・全体会議等を通じて情報を共有しているほか、必要な外部研修にも随時参加させ各自のスキルアップを図っている。

また、従来は男性のみで行っていた労働安全衛生活動に女性を加えることで、より細やかなチェックができるようになっている。



写真11 パトロール中の女性職員

普及性と今後の方向

1. 普及性

我が国の森林・林業の最大の課題である間伐の推進と林業の成長産業化に向けた構造の改革を、森林組合の改革・改善と同時に展開しており、全国のモデルとなる森林組合である。

特に、路網整備や林業機械導入など生産基盤の整備にとどまらず、組合長の強力なリーダーシップの下で、集落座談会を通じた組合員の意識改革、月次決算体制の導入や職員教育を通じたコスト意識の醸成、森林経営計画の策定とその後の進捗管理による計画的・効率的な施業の実施、合板工場等大規模加工業との協定取引などに取り組み、生産量の増加と収益の向上を実現しており、森林組合経営の可能性を全国に示した意義は大きい。

山村地域の経済が疲弊する中で、異業種参入者の活用や新規参入事業体への支援を率先して行い、異業種やほかの林業事業体と連携してお互いの得意分野を補完しあう間伐材生産体制を地域に定着させ地域の雇用維持・拡大に貢献している。

また、間伐の推進に当たっては、理事や集落に配置された地区推進員を活用し施業地の集約化を進めてきたが、このような森林所有者や組合員に接する部分に軸足を置いたやり方は、森林組合の原点に立ち返ったものといえる。

2. 今後の方向

今後、車両系林業機械に依存した作業システムでは、効率的な間伐材生産が困難な区

域が発生することが見込まれている。このため、いち早く、ヨーロッパ製の架線系の林業機械導入に取り組む一方、ヨーロッパ製の機械及び作業システムをそのまま導入することに困難さも自覚しており、作業システムや機械改良を模索するとともに、車両系、架線系双方の知識、技術・技能に習熟した職員の育成を図るなど、新たな展開を視野に入れた取組を進めている。新たな作業システムや教育システムが本地域で開発されることが考えられる。

また、ヨーロッパで見受けられる路面が屋根型の林業専用道開設にも県内で初めて着手しているが、地域の事業者は、このような組合の先進的な取組に関心を寄せていることから、組合独自にいち早く取り組んでいる既設作業道の維持管理や自主的な巡視・補修にも取り組む事業者が出てくることも考えられる。

組合長は、鳥取県森林組合連合会の会長でもあり、また、全国森林組合連合会理事という要職に就いていることから、さらなる指導力の発揮と、持続的な森づくりに向けた施業技術の向上が期待される。

内閣総理大臣賞受賞

受賞財 **経営（林業経営）**
受賞者 **橋本 光治**
橋本 延子（夫婦連名での表彰）
住 所 **徳島県那賀郡那賀町**

受賞者のことば

橋本 光治・延子

はじめに

このたび、内閣総理大臣賞の受賞の栄に浴しましたことは、身に余る光栄と存じ厚く感謝を申し上げます。受賞に当たりましても申すに及ばず、今まで長年にわたり、多くの皆様にお世話になりましたことを痛感いたしております。

今までの取り組み

昭和53年に中途退職をし、妻の実家の森林経営を引き継ぎ、林業に従事いたしました。

私達が引き継ぐまでは委託林家でしたが、現在の経営規模では将来行き詰まるのではないかという思いから、自伐林家としての道を模索する中で作業道の必要性を痛感し、昭和58年より恩師である大橋慶三郎先生の御指導のもと、総延長約32kmの、国土保全・自然環境を大切にしたい作業道を開設いたしております。高密路網と経営との調和のとれた機械化により、林家が抱えております諸問題が解決すると同時に、コストダウンも図っております。また、良き作業道の開設は、山が美しく見えてくると同時に、林業をやってみようという気を起こさせてくれます。

経営理念

- 妨げとなるものを取り除く。（一利を興すより一害を取り除く）
- 変わらぬものを求める。（流行でなく本質を追究する）
- 仕方なく仕組みを変える。
- 自然に学び、自然の力をお借りする。

経営の三本柱

- 少人数（自家労力）で行う。
- 間伐、択伐施業（非皆伐施業。最後の主伐での収穫より、中間の収穫の方がうま味があるから林業ができる。）
- 環境保全を大切にしたい作業道と調和のとれた機械化

以上により、美しい山づくりと、高生産でなく高収益率経営が可能になり、現在では、ほぼ管理と収穫のみの仕事になっております。

おわりに

今心が痛みますのは、荒れた国土、森林が目につくようになったことです。私達は何をするにつけても、自然の中で生かされているという強い思いで、今後も林業に取り組んで参ります。

私達の願いはただひとつ、「生まれ育った国土を守り自然を大切にしていきたい」ということです。

1. 地域の概要

(1) 地域の立地条件

那賀町は徳島県南部の山間地域にある。町の北側は剣山山系、南側は海部山系に囲まれ、中央部を西から東に那賀川が貫流する。標高が高く急峻な地形が多い。総土地面積は69,486haで、県全体の約17%を占め、うち森林面積は66,087haで、町内面積の約95%を占めている。気候は温暖多雨で、台風の襲来が多く、山地災害の多発地域である一方、水はけの良い肥沃な地質は、古くからスギの生育に最も適した地域である。

第1図 那賀町の位置



(2) 農林水産業の概要

県内の他地域に比べて森林の所有規模が大きく、大規模森林所有者が多いのが特徴であり、戦後も積極的に造林され、スギを中心とした人工林面積は約47千haと拡大し、利用可能な森林資源は2千万 m^3 に達するなど、県下一の充実した森林資源を有している。

かつて当地域では、疎植造林により短期間で大径材生産を目指した施業体系がとられ、急峻な地形等に対応する架線集材技術が発達し、那賀川下流域一帯には、こうして生産された大径材から板材や割角材を挽く製材工場が多く立地していた。

しかし、現在では、森林所有者が自ら林業経営を行うのは数社の大手林業会社によるものであり、他の森林所有者は、森林組合や素材生産業者等への委託などにより、間伐等の森林整備や搬出間伐・主伐などの林業生産を実施している状況である。

2. 受賞者の略歴

氏名 橋本 光治 / 橋本 延子
住所 徳島県那賀郡那賀町
生年月日 昭和21年4月8日 / 昭和25年12月4日
所有山林 約112ha

橋本光治氏は、延子氏との結婚を契機として、昭和53年から森林経営を引き継ぎ、林業に従事している。大阪府指導林家であり、作業道の第一人者である大橋慶三郎氏から高密度路網の指導を受け、昭和58年から所有山林において大橋式の作業道の開設に着手し、大面積皆伐が中心の木頭林業とは異なる、100ha規模で



写真1 橋本光治氏 (左)、延子氏 (右)

も成り立つ独自の持続的経営を目指して、択伐型の多様な森林づくりに取り組んでいる。

○森林・林業に関する職歴

昭和53年 現在 林業経営を継承

○森林・林業に関する主な役職

<光治氏>

平成5年 徳島県林業経営士に認定

平成15年 徳島県指導林家に認定

平成18年 一般社団法人徳島県林業改良普及協会理事

平成22年 徳島県林業普及指導活動外部評価委員

平成22年 路網作設オペレーター指導者（上級）

平成26年 とくしま林業マイスターに認定

<延子氏>

平成15年 女性林業研究グループ那賀川こまち会長

平成18年 徳島県林業研究グループ連絡協議会女性部会副会長

平成21年 徳島県南部地域政策総合会議委員

平成23年 徳島県立農林水産総合技術支援センター外部評価委員

平成23年 徳島県県政運営評価戦略会議委員

受賞者の経営概要

1. 経営の概要

(1) 経営目標及び経営方針

橋本夫妻は、昭和53年に先代から森林経営を引き継ぎ、昭和58年からは作業道の開設に取りかかり、森林保全と長伐期優良大径材生産を軸に、針広混交林の山づくりを目指している。

森林経営を引き継いでから、所有山林をいかに持続的に経営していくか試行錯誤を重ねながら、「調和を図る」、「変わらぬものを求め、流行はあまり追わない」、「仕方なく仕組みを変える」、「自然に学び、自然の力を借りる」、「妨げとなるものを出来る限り事前に取り除く」という経営理念のもと、早くから作業道の開設による施業の省力化に積極的に取り組み、現在までに約32km（路網密度は約290m/ha）の高密度な作業道を開設しており、これにより、すべての施業を家族で行うことができ、間伐・択伐によって収入を得る非皆伐施業を実現している。

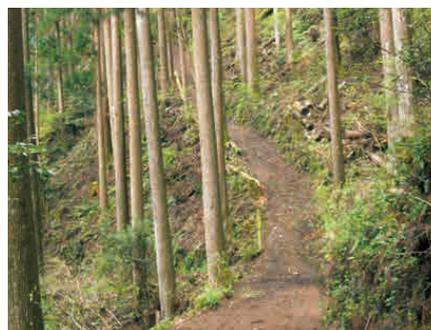


写真2 約30年前に開設した作業道

(2) 環境方針

橋本氏の山林は、人工林があるかと思えば、天然林や混交林と様々であり、これは、1本毎の択伐もできる基盤を整えながら、自然に近い山づくりを長年にわたって行ってきた結果である。

特に、尾根や支尾根などにはマツやモミ、ケヤキなど広葉樹を主とし、その間に若干のス

ギ、ヒノキが混ざった天然林があり、これらが防風林の役割を果たすと共に、林内の乾燥や地味の低下を防ぎ、他の山との違いにより境界を分かりやすくしている。

また、作業道は地形に逆らわず、幅員を約2mと狭くし、開設する時には虫一匹たりとも殺さず、石一つ落とさず、木一本たりとも傷付けずを心掛けたり、伐採作業時には、枯死した木はできる限りそのままにしておくといった、野生生物への配慮や、下層植生の繁茂を促すような施業など、公益的機能の発揮や生物多様性の確保に努めている。



写真3 景観に配慮した施業

このほか、平成19年12月には、SGEC（一般社団法人 緑の循環認証会議）の森林認証も取得しており、自然環境にも配慮した持続可能な林業経営に取り組んでいる。

(3) 経営の概要

- ア 現在は、人工林と天然林の割合8：2のスギを中心としながらも、多様な樹齢・樹種が混交する森林を目指す環境視点。
- イ 近自然型の高密度路網を用いた、林相変化の少ない持続的施業。
- ウ 家族経営に徹する山づくり（年間10ha程度の択伐・間伐、自家労働3人）

第1表 森林施業の指標等

樹種	人工林 8割（スギ：ヒノキ=96：4） 天然林 2割（スギ、ヒノキ、モミ、シイ、カシ、ケヤキ等）
作業種	人工林 長伐期優良材生産を目指し、弱度の間伐を繰り返すことにより、高品質な木材生産を行うとともに、下層植生を豊かにし、林地保全、水土保全等公益的機能の維持・増進を図るものとする。
伐期齢	長伐期齢（200～300年）を目指す。
施業上の技術的特徴	<ul style="list-style-type: none"> ・尾根筋、境界近くは、針広混交林とした自然に近い山づくりを行う。 ・高密度路網により、行き届いた山の手入れをしている。 ・経済性・公益性の高い山づくり、美しい山づくりに徹している。 ・毎年度の間伐木・択伐木の選定については、欠点のある木から伐採し、優良木を残すことを基本とし、弱度の間伐を短周期で行うとともに、森林経営計画に基づき適正な量を毎年度伐採している。

第2表 森林施業の実施方法（平成25～27年度平均値）

直営・委託(請負を含む)別面積 (ha)			最近3カ年の直営総投入労働量(人・日)		雇用労働力の人数(人)	
すべて直営	すべて委託	直・委併用	自家労働力	雇用労働力	常用	臨時
9	—	—	420	—	—	—

(4) 森林施業の計画性及び共同化

第3表 森林経営計画の作成

認定森林経営計画の種類別 対象森林面積				認定森林経営計画の 対象森林の団地数	認定森林経営計画の対象森林に ついての施業計画量			
属人計画	属地計画				主伐 (択伐)	間伐	植栽	保育
	共同計画	単独計画	委託					
(ha) 112.4	(ha)	(ha)	(ha)	1	(ha) 3.41	(ha) 38.67	(ha)	(ha)

※橋本氏の所有山林のみで認定を受けている。

(5) 林業経営基盤の整備・資本装備等

第4表 路網整備

種 別	延長(m)	幅員、規格等 (幅員は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	1,240	4.0	11.0	
作業道	31,000	2.3	275.8	
計	32,240	-	286.8	12

第5表 林業機械、車両等の整備

種 類		台数	所有・レンタルの別	年間利用日数	
				自家林業 経営	素材生産・ 造林請負
在来型	チェーンソー	4	所有	80	
	バックホー	1	〃	100	
	2 tトラック	1	〃	30	
	軽トラック	1	〃	260	
高性能型	フォワーダ(3 t)	1	〃	30	

(6) 経営の成果

第6表 生産物の販売(平成25~27年度平均値)

種別	木 材						特用林産物		副産物	
	立木販売		丸太販売		バイオマス等の集積 販売					
	入札	随意契約	入札	随意契約	入札	随意契約	系統販売	直販 その他	系統販売	直販 その他
販売形態	(m ³)	(kg)	(kg)							
販売方法			156							
販売量										

受賞財の特色

1. 技術

(1) 環境に配慮した丈夫な作業道の開設

作業道は、高密度に開設され、切り取り高1.4m以内、幅2m~2.3mを基本としており、空中写真にも作業道が写っていないほどである。斜面勾配が急な場合は、木組みをして谷側に道を出し、切り取り高を抑えるようにするなど、手間はかかるが、壊れにくい丈夫な道を開設している。これらにより、地形に逆らわない線形を工夫しながら路面排水を適切に処

理し、補修作業はほぼ不要なものとなっている。

丁寧に、かつ自然に逆らわずに開設された作業道は、尾根、谷での水の集中、分散に対応し、山全体に水を行き渡らせる効果を持ち、樹木の育成を助けるように開設されていることから、しっかりと安定し、時間が経つほどに良い道になっている。年間降水量が3,000mmを上回る当地域において、高密度の作業道を導入し、適合させている技術は革新的である。



写真4 木組みをして開設した作業道

(2) 生物多様性重視の森林づくり

自然に近い山づくりを長年にわたって行っており、特に、尾根や支尾根などにはマツやモミ、ケヤキなど広葉樹を主とし、その間に若干のスギ、ヒノキが混ざった天然林があり、これらが防風林の役割を果たすと共に、林内の乾燥や地味の低下を防ぎ、他の山との違いにより境界を分かりやすくしている。

また、環境や地形に配慮した作業道開設と、これを活用したきめ細やかな施業を行うとともに、伐採作業時には、枯死した木はできる限りそのままにしておくといった、野生生物への配慮や、下層植生の繁茂を促すような施業など、公益的機能の発揮や生物多様性の確保に努めている。

平成19年12月には、SGEC認証も取得しており、環境保全や持続的な経営に対する意識が高い。

(3) 技術の普及

作業道の開設により、作業が効率化され、少人数（自家労力）による経営が可能となっており、現在では、林業以外のことに取り組む時間が確保できるようになっている。

光治氏は、林業経営や自然に調和した作業道の開設技術等について、県内外で開催される多くの講演会や研修会に招かれ、講師としても活躍しているほか、延子氏も、女性林業研究グループでの活動や、橋本林業への視察対応など、光治氏にひけをとらない技術と知識により、活躍の場を広げている。

また、後継者である長男も、平成13年より林業経営に従事しており、研修に積極的に参加するなどして自己研鑽に努め、林業全般に関する幅広い知識を習得している。特に作業道開設に関する卓越した技術を有しており、県内外で開催される研修会において講師を務めるなど、積極的な技術の指導・普及も行っている。



写真5 地元での作業道開設技術研修会



写真6 造材作業中の長男

2. 経営

(1) 持続可能な林業経営

地域の一般的な林業形態である皆伐型の経営ではなく、現在の欧州型の車両系生産システムに通じる作業道を使う択伐型の経営としたことは先進的である。林業を引き継いだときから、熱意を持って林業経営に取り組み、厳しい状況の中でも常に広い視野と長期的な視点を持って考え抜き、理想に向かって努力し続けた実行力は、他に比類がない。

山村の過疎化や林業活動が停滞する中、「森林・林業はどうあるべきか」を新たな視点で問いかけ、自然環境の保全に配慮しながら小面積での専門林家として自立し、林業経営のあり方を立証されたことは、地域はもとより、全国的にも数少ない理想の森づくりとして注目されている。

(2) 所得率の高い林業経営の実現

橋本氏の所有山林面積（家族所有含む）は、112haで、約8割が人工林（スギ96%、ヒノキ4%）であり、そのうち11齢級以上が8割以上を占める。

自家労働による林業経営を行っていることから、全ての外注費用をなくし、燃料費や消耗品など、1,000円～1,500円/m³のみが経費となっており、間伐・択伐において高収益率を確保している。

経営面積の規模は大きくないが、自宅から見渡せる範囲に、面的まとまりを有しており、また、昭和58年から開設している作業道は、約290m/ha（総延長約32km）にも達しており、すべての林内に、車で20分以内で到着できる。

作業道の充実により、間伐・択伐の効率化が図られ、少人数労働での作業が可能となって、生産性の高さでなく、外注のコストを省いた所得率の高い林業を達成している。また、非皆伐としていることで、重労働である夏の下刈り作業や、獣害対策などが不要となっており、育林期間の高コスト問題を克服する林業経営を実現している。



写真7 高密度の作業道を活用した木材生産

(3) 女性の活躍

橋本夫妻は高密度な作業道の開設による作業の省力化を図り、家族（平成13年に長男が経営に加わるまでは夫婦）で従事可能な体制としており、光治氏が一人だけで経営を行うのではなく、延子氏も実際の作業への従事を踏まえて経営に参画することにより、これまで安定的な森林経営を行ってきた。

延子氏は、チェーンソーによる大径木の伐採作業や、搬出作業を光治氏と一緒にやるなど、長年にわたり積極的に作業に関わってきている。



写真8 フォワーダを運転する延子氏

また、橋本夫妻は作業フィールドである所有山林を「気持ちの良い山」、「美しい山」にすることを考え、花や実を付ける木を伐採せずに残したり、日陰を好む草花を樹下に植えるなど、環境の向上、美しい山づくりに努めている。

(4) 農林水産行政等の政策課題の解決

現在、光治氏は、一般社団法人徳島県林業改良普及協会理事として、県内の森林・林業の改良に関する知識や技術の普及に努めているほか、徳島県林業普及指導活動外部評価委員として、県が行う林業普及指導活動を幅広い視点から客観的に評価する等、県の森林・林業行政に対しても多大な貢献をしている。

また、延子氏も、地域の女性林業研究グループの会長として活躍するとともに、徳島県立農林水産総合技術支援センター外部評価委員、徳島県県政運営評価戦略会議委員を務めるなど、県行政に対しても多大な貢献をしている。

(5) 明確な経営哲学

林業は、長期的な視点をもって取り組むべきことだと考えており、流行は追わず、林業の根本とは何かを考えることにしているが、20年単位で、経営方針の見直しや、新しいものを導入するようにしている。

年間の素材生産量が、150～200m³程度と、林業経営としては少ないが、これは、林業は代々引き継がれ、また、持続可能な山づくりをすることによって成り立つものであり、「必要な木だけを伐らせて頂く」という橋本氏の思いの現れである。

道づくり・山づくりにしても、目先だけ見たり、一面的に考えたり、枝葉末節から見るのではなく、長期的・多面的・根本的の三原則を基に考えるように努力している。

普及性と今後の方向

橋本氏は、昭和53年に森林経営を引き継いだ後、昭和58年から環境に配慮した丈夫な作業道の開設に取りかかり、森林の保全を念頭に置いた、長伐期優良大径材生産の山づくりを実践している。

山村地域や林業が低迷する中であっても、先々代から守り育ててきた森林を大切に、周りに流されることなく「森林・林業はどうあるべきか」を自らに問いかけ続け、100ha規模の家族経営の専門林家として自立し、林業経営の一つのあり方を実証している。

地域の林業研究グループ等の講師として活躍するほか、県内外からの視察受入れ、小中学生向けの森林・環境学習の実施、全国各地の講演会や研修会の講師として出向くなど、林業経営や自然に調和した作業道の開設技術、自然条件を活かした山づくり、そして、美しい山や川に囲まれて生きていくことが出来る素晴らしさを、多くの人に伝えている。

地形・地質、これまでの施業履歴等を考慮した自然に調和したゾーニングと、地形・環境に配慮した高密度路網を活用し、間伐・択伐中心のきめ細かい施業が行われており、見た目にも美しく、環境保全に配慮した森林管理が行われている。

自然に調和した林業経営としての橋本氏のスキルは極めて高く、全国の林業技術者、林業経営者が学ぶべきものが多い。

今後は、より安定的な林業経営に向けて、現在実施している森林環境教育に加え、美しい森林を活用した新たな経営展開にも期待したい。



写真9 地元小学生への環境教育

日本農林漁業振興会会長賞受賞

受賞財 技術・ほ場（苗ほ）

受賞者 齋藤 豊彦

住 所 宮城県東松島市

受賞者のことば

齋藤 豊彦

この度、平成28年度第55回農林水産祭林産部門において、日本農林漁業振興会会長賞という栄誉を賜りましたこと身に余る光栄と存じます。

私は昭和47年に就業以来、宮城県農林種苗農業協同組合をはじめ、宮城県農林水産部森林整備課、その他関係機関の皆様の御指導を頂きながら優良苗木生産に精励して参りました。気がつけばもう半世紀近くになる年月において日々努力し、技術の革新を目指し全力を傾注してきました。

時代の流れと共に苗木生産も進化し、今や従来の普通苗畑からコンテナ苗生産へ全国的に移行しつつあります。今までの普通苗木生産は、古き良き伝統を守り健苗生産するものと云われてきましたが、コンテナ苗生産は私共にしみついた従前の育苗技術の大半を変える、意識改革を伴った短期育成型栽培となるものです。

私のコンテナ苗生産は、平成20年に普通苗畑の片隅にビニールハウスを建て少量のコンテナで移植・播種の二本立ての試験栽培が始まりでした。その後、数々の失敗を経て障害を克服する一方で、平成23年には東日本大震災の津波浸水により壊滅的な被害を受けましたが、皆様方の心あたたかい御支援を賜り、何とか再生することが出来ました。平成27年からは全面的にコンテナ苗生産に移行し、現在はマツノザイセンチュウ抵抗性クロマツ苗木を中心に、精英樹又は花粉症対策品種のスギ苗木や、カラマツ苗木の試験栽培等を行っております。

これらの取組が、東日本大震災により被災した我が国の海岸防災林の再生等、森林・林業の復興の一助になればと願い熱く燃えております。今回の受賞を励みに、今後も他生産者と切磋琢磨しながら、常に情報交換や生産技術の向上を図りつつ、全国的にコンテナ苗の普及推進、そして更なる国土緑化保全に貢献し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) 森林・林業の概要

宮城県の森林面積は418千haで県土総面積729千haの57%を占めている。戦後積極的にスギを中心に植林が進められた結果、人工林率は48%となっており、当該人工林を中心に森林資源は成熟してきている。東北最大の消費地である仙台都市圏を擁し、全国有数の生産規模を誇る合板工場群等が立地していることにより、全国屈指の木材需要があるため、今後の素材生産量の拡大や、伐採後の再生林に係る苗木の需要増大が見込まれる。再生林に使用される苗木においても、スギが主たる樹種である一方、平成23年3月に発生した東日本大震災に伴う津波により被災した海岸防災林復旧のため、クロマツの需要が増加している。クロマツ苗木生産本数は、平成27年は218千本に達し、県内で生産される苗木全体の約3割に達している。

第1図 齋藤氏苗畑位置図（宮城県東松島市）



(2) 地域の立地条件

苗畑の所在する東松島市は、宮城県中部の海岸地域に位置し、東は石巻市、南西部は日本三景の一つである特別名勝「松島」の一部となっている。また、本市の中央部を鳴瀬川が南下して太平洋に注ぎ、市の東部には平野部が広がっている。

気候は、年平均気温約11℃、年平均降水量は約1,000mmで東北地方としては、比較的温暖な気候となっている。

2. 受賞者の略歴

(1) 略歴

齋藤氏は、明治42年に齋藤清五郎氏が創業した山林種苗木生産業と、次代当主の齋藤豊氏が創業した造園業を家業とする齋藤家の第8代当主である。昭和46年度に北海道拓殖短期大学を卒業後、家業に従事し15年間の研鑽を重ね、昭和61年度に齋藤氏の父である齋藤宏朔氏より家業を引き継いだ。森林の多面的機能を発揮する基本となる優良苗木の生産を続け、平成23年3月には東日本大震災による津波により苗畑が被災したものの、土壌の天地返しによる対策や、苗畑の集約化を進め効率的な経営を実践し、被災前以上に苗木生産本数を伸ばしている。



写真1 齋藤豊彦氏

(2) 役職

平成25年度 宮城県農林種苗木農業協同組合の監事に就任

(3) 受賞歴

- 平成18年度 全国山林苗畑品評会…全国山林種苗協同組合連合会長賞
- 平成25年度 全国山林苗畑品評会…農林水産大臣賞
- 平成27年度 全国山林苗畑品評会…農林水産大臣賞

受賞者の経営概要

1. 経営の概要

経営は本人夫婦で行っており、家族経営を主としているほか、1名を常用雇用している。

平成27年の労働量は夫婦が590人日、常用雇用の男性が150人日となっている。また、月別の作業体系はコンテナ容器への培土詰めや播種・出荷等の労務が集中する春季に雇用日数を増やして対応する等、効率的な労働配分としている。なお、齋藤氏は山林用山行苗の生産に加えて造園業も行っているが、およそ8割の労働力を山林用苗畑に当てており、経営の中心は苗木生産業である。



写真2 齋藤氏苗畑の状況

山林用苗畑は82aを所有しているが、東日本大震災に伴う津波で被災後、普通苗(裸苗)からコンテナ苗生産に完全移行する際に、生産規模を維持しつつ自宅近辺に高密度に集約し、平成27年は26aで苗畑経営を行い、被災前以上の苗木本数を生産するに至っている。

生産施設は、作業場を兼ねた農用倉庫とパイプハウスを各1棟保有している他、苗畑の排水性を確保するため苗畑境界沿いに明渠を、苗畑敷地内に暗渠をそれぞれ設置している。また、冬季の寒風等を防ぐための防風林も設置している。

省力化を図るための苗畑機械類は、コンテナ苗採取機(2台)、培土圧入機(2台)、フォークリフト(1台)に加えて、灌水施設としてスプリンクラー(3セット)等も保有している。

主要な生産樹種は、以前ではスギ及びヒノキであったが、震災で被災した海岸防災林の復旧向けにクロマツ苗木が多く必要とされていることから、近年はクロマツを主に生産している。なお、平成27年のクロマツ苗木の生産は56千本と、県全体の約3割を占めている。

第1表 月別の作業体系

(単位：延人)

月別	自家労働力	雇用労働力	計	主な作業
1	16	—	16	苗畑の見回り、準備、ハウス修理、川砂の客土
2	46	11	57	培土詰め、播種、(病害虫)防除、散水
3	58	20	78	培土詰め、播種、移植、防除、散水
4	59	25	84	培土詰め、播種、防除、除草、散水、出荷
5	58	16	74	培土詰め、追肥、防除、除草、散水、出荷
6	59	18	77	棚上げ、播種、追肥、防除、除草、散水、出荷
7	58	16	74	棚上げ、移動、追肥、防除、除草、散水、出荷
8	48	9	57	防除、除草、散水
9	49	10	59	追肥、防除、除草、散水
10	46	10	56	移植、追肥、防除、除草、散水
11	48	9	57	防除、除草、散水
12	45	6	51	棚下ろし、除草、散水
計	590	150	740	

第2表 生産施設

種	類	規模	施設数	備考
建 物 類	農用倉庫(作業場)	181.7 m ²	1 棟	15.8m × 11.5m 木造 2 階建
	農用倉庫(作業場)	108.0 m ²	1 棟	パイプハウス 5.4m × 20m
灌 水 施 設	スプリンクラー		3 セット	
	手動散水機		5 機	
排 水 施 設	暗渠・明渠	3,000 m ² 分	1 式	
防風林(垣)	カイズカイブキ	高さ 5 m 距離 20m	1 式	
そ の 他				

第3表 苗畑機械

機械の種類	能力	数量	導入年月	備考
コンテナ苗採取機	300cc 用	1	平成 26 年 2 月	苗木の抜き取り用
(同上)	150cc 用	1	平成 26 年 2 月	(同上)
培土圧入機	150cc 用	2	平成 27 年 1 月	培土詰め用
フォークリフト	2.5 t	1	平成 27 年 9 月	培土、コンテナ及び苗木の運搬用



写真3 コンテナ苗採取機



写真4 培土圧入機

2. 経営の成果

東日本大震災に伴う津波で被災し、苗木生産本数が減ったことから平成24年の収支は182千円の黒字であったが、天地返しによる対策やコンテナ苗への完全移行、生産技術の向上、苗畑の集約化といった経営改善による苗木生産本数の回復に伴い、平成27年には3,380千円の黒字となるなど、収支も改善している。

これらは、氏の不屈の精神と、常に進歩・進展する向上心を忘れずに、地道な努力を重ねた結果といえる。

第4表 苗木生産本数と収支の概要

(単位：千本、千円)

年度	苗木生産本数	収入	支出	収支差引き
平成 24 年	18	1,504	1,322	182
平成 25 年	54	2,257	2,057	200
平成 26 年	47	8,680	6,980	1,700
平成 27 年	71	16,730	13,350	3,380

※収入・支出は、苗木生産事業に係るもの。(造園業に係る収支は含まない)

※支出には、自家労働の労務費を含む。

受賞財の特色

1. 技術

(1) 育苗（苗木生産）期間の短縮

苗木生産には、通常2年から3年の期間を要するが、齋藤氏は毎日の見回りで苗木の状態を確認したうえで、苗高の伸長や根元径の肥大成長等、苗木の生育ステージに合わせた目的別の施肥を実施することで、1年間の育苗で出荷を可能とするほか、均質に規格を満

たす苗木生産技術を獲得した。

平成27年における齋藤氏の苗木生産本数71千本のうち、56千本が1年間の育苗で生産された苗木であり、平成28年においては1年生の苗木を162千本規模で育苗している。

(2) 高品質なコンテナ苗生産

齋藤氏は、全国に先駆けて、平成20年度から新しい技術であるコンテナ苗生産に着手し、現在では、普通苗(裸苗)生産からコンテナ苗生産に完全移行している。コンテナ苗生産を開始した当初は、コンテナ苗の生産技術は確立されたものではなかったことから、出荷時の根鉢の崩れや滞水による根腐れ等が発生するなど、苗木の品質を確保するのに試行錯誤を繰り返していた。

これらの問題に対して、齋藤氏は培土の詰め方を工夫することで、崩れにくい根鉢を持った苗木生産をするほか、育苗過程の排水性を確保するためコンテナ設置箇所には暗渠の設置や川砂を敷くこと等により克服し、優良苗木を生産している。

苗木生産に欠かせない病虫害対策では、過去の生産記録簿を参考に薬剤散布時期と使用量を決定しており、培土詰め前のコンテナ容器の消毒の他、コンテナ設置箇所も土壌消毒を行うことで病虫害被害を事前に抑制している。また、見回りを毎日行うことで異常を早期発見・早期対応することで被害の蔓延を防いでいる。

また、齋藤氏の苗木生産は実生苗が中心であるが、その種子は、宮城県林業技術総合センターにおいて生産された育種混合種子のほか、林業種苗の配布区域を遵守し、他県産(香川県、岡山県等)の種子も使用している。苗畑毎に整備している標識には、樹種、苗令、播種年月日及び種子産地等を明記し、苗木の出生を明確に管理していることに加えて、日々の作業内容を生産記録簿に記録しているため、後日でも育苗履歴を確認でき、トレーサビリティが可能となっている。

(3) 女性の活躍

氏とともに、氏の妻も造園施工管理技士の資格を有しており、良きパートナーとして苗畑経営に関わっている。

上述の高品質な苗木生産には、氏の妻の毎日の細やかな見回りによる苗木異常の発見が重要であり、この報告により氏は早期に対策を実施しているなど、女性としての氏の妻の観察能力に負っている部分は大きい。また、氏の妻が行わなければならない日頃の家事等に配慮して、作業時間を設定しており、特に夏季は昼間の気温が高いため、涼しくなる夕方に屋外の作業を実施するなど、労働負荷の低減を図っているほか、原則日曜日を休みとし、女性としての妻が活躍できるよう労働環境に配慮している。



写真5 抵抗性クロマツ1年生(コンテナ苗)
[左側]苗高30.5cm、根元径7.2mm
[中央]苗高31.0cm、根元径7.3mm
[右側]苗高23.0cm、根元径6.7mm

参考 1年生の規格(苗高・根元径)
苗高：20.0cm以上
根元径：4.0mm以上



写真6 ビニールハウス内の育苗状況(川砂を敷き、排水性を確保)

2. 経営

(1) 苗畑の集約、得苗率の向上及び労働負荷の低減による効率的な苗木生産

苗畑は、普通苗（裸苗）を生産していた時期は複数箇所分散していたが、コンテナ苗生産に完全移行する際に、自宅周囲に全て集約した。そのため、苗畑間の移動に伴う手間が解消され、苗木の状況確認を容易にすることで、管理の効率化がなされている。

第5表 苗畑面積と生産本数の推移

(単位:a、千本)

年度	山林用 苗畑面積	苗木生産本数		主要樹種	備考
			うちコンテナ苗本数		
平成 21 年	60	44	3	スギ、ヒノキ	
平成 22 年	54	50	15	スギ、ヒノキ	
平成 23 年	18	3	0	スギ	震災で被災
平成 24 年	40	18	0	スギ、クロマツ	
平成 25 年	34	54	18	スギ、クロマツ	
平成 26 年	18	47	35	クロマツ、スギ	苗畑を自宅周囲に集約
平成 27 年	26	71	71	クロマツ、スギ	

苗畑の集約化のほか、単位面積当たりの収入増加を図るために、コンテナの未発芽部分には、苗木の芽生えを補植することで、コンテナのセルをほぼ全て活用し、未発芽による培土の損失をなくしている。併せて、きめ細やかな管理で枯損率を低く抑え、最終的な得苗率を90%以上に高めている。



写真7 苗畑は自宅周囲に全て集約



写真8 コンテナのセルを余さず活用

その他、資材運搬や苗木抜取り作業等の労働負荷が大きく、機械化で省力化が可能な作業に対しては、フォークリフトや苗木抜取機等の導入に積極的に取り組むことで、作業効率を高めている。

加えて、通常の苗木生産では2年間から3年間を要するところであるが、齋藤氏は1年間で生産する技術を有していることから、育苗に係る経費の低減が図られている。

(2) 悪条件の克服及び地域への貢献

東日本大震災に伴う津波で被災するという困難な状況に直面したが、天地返し等による復旧に向けた取組が実を結び、翌年には生産を再開し、現在では高品質かつ被災前以上

の苗木本数を生産している。併せて、収支状況も改善しており、経営的にも安定している。また、病虫害防除等の薬剤散布時における近隣への飛散防止として、強風時に散布しないなど、地域への配慮も行っている。

東日本大震災では本県の海岸防災林も壊滅的な被害を受けており、この海岸防災林の再生に向けて主にクロマツ苗木が必要とされ、齋藤氏が生産した苗木が使用されている。齋藤氏の生産したクロマツ苗木により、将来的に再生した海岸防災林は塩害や強風から地域を守ることが期待される。

更に、国民の3割が悩んでいるとされる花粉症の対策として、花粉が少ないスギを、造林の低コスト化に資するとされるコンテナ苗で生産するなど、社会ニーズに対応した苗木生産を行っている。

普及性と今後の方向

1. 普及性

(1) 全国のモデルケースとなる経営

齋藤氏は、コンテナ苗の生産技術の開発に先駆的に取り組み、東日本大震災の津波被害も克服して生産を再開し、現在は、全面的にコンテナ苗生産に転換して、海岸防災林復旧用の抵抗性クロマツ苗木を中心に、花粉症対策スギ苗木の生産にも取り組んでいる。

川砂の敷設や暗渠排水など苗畑の改良に取り組むとともに、日々丁寧な見回りとそれに基づく灌水、肥培、病虫害防除、棚上げの際の乾燥防止など、きめ細かな処置を講じることによって、得苗率を向上させるとともに生育期間の短縮を実現し、1年で苗木を生産する技術を確立している。

現在主力となっている海岸防災林復旧用のクロマツ需要は中期的なものであることから、その後を見据えて、スギ・ヒノキのコンテナ苗生産技術の確立に取り組むとともに、今後の有望な樹種となったカラマツのコンテナ苗生産試験にも着手するなど、中長期的な視野でコンテナ苗生産の技術開発に取り組んでおり、その経営姿勢は全国の模範となるものである。

(2) 地域内への波及の可能性

コンテナ苗生産の先駆者として、齋藤氏の苗畑管理技術は全国的に注目されており、全国の苗木生産者や試験研究機関からの視察を積極的に受け入れている。また、宮城県農林種苗農業協同組合の代表監事としても活躍しており、研修講師を務めるなど技術の普及を図っている。

2. 今後の方向

きめ細かな育苗管理を行いながら、更なる生産規模を拡大するためには、抵抗性クロマツや花粉症対策スギの種穂の確保と労働力の確保が必須である。

現在、齋藤氏の子息が卒業後に家業を継ぐ意志を示していることから、秀でた技術が継承されるとともに、今後も、コンテナ苗の安定供給と生産技術普及のリーダーとしての活躍が期待される。

天皇杯受賞

受賞財 技術・ほ場（多面的機能・環境保全）
受賞者 唐桑町浅海漁業協議会青年部
住所 宮城県気仙沼市

受賞者のことば

唐桑町浅海漁業協議会青年部 代表 小野寺 芳浩

この度、水産部門において天皇杯という最高の栄誉を賜りましたことは、大変身に余る光栄であり、万感の思いであります。今回の受賞は、これまでご指導、ご協力いただきました唐桑小学校、保護者、海友会、宮城県、宮城県漁業協同組合唐桑支所など、多くの皆様方のお陰であり、私たち青年部だけでは到底なし得なかったものと思っております。この場をお借りして厚くお礼申し上げます。

幼き日より海に親しんできた私たちは、海との関わりや繋がりを当たり前のこととして生活していました。東日本大震災という大きな災害を経験し、当たり前がいかにも恵まれているのか、そして、困難に直面した中で、活動を継続することの難しさ、新しい事へ挑戦することの大切さ、人々と一緒に作り上げていく素晴らしさを実感しました。「カキ養殖業を将来に繋げるために～小学校の体験学習支援事業を通じて～」の活動は、「カキ養殖」や「ふるさと」のことを子どもたちにもっと知って欲しいとの思いから始まった取り組みです。小学校と共同で養殖実態に即したプログラムを開発し実践してきましたが、津波を目の当たりにしたために海を怖がっていた子どもたちが、「海っておもしろいね!」と言ってくれた言葉が印象に残っています。体験学習を経験した子ども達の中には、その後、漁業に就業した子もおります。漁業に携わる者として、また、指導した者としてありがたく、うれしい限りです。この体験が一人でも多くの児童の胸に残り、輝ける光となり、やがて地域や海に関わる逸材として、その輝ける光をさらに広げ照らして欲しいと願います。

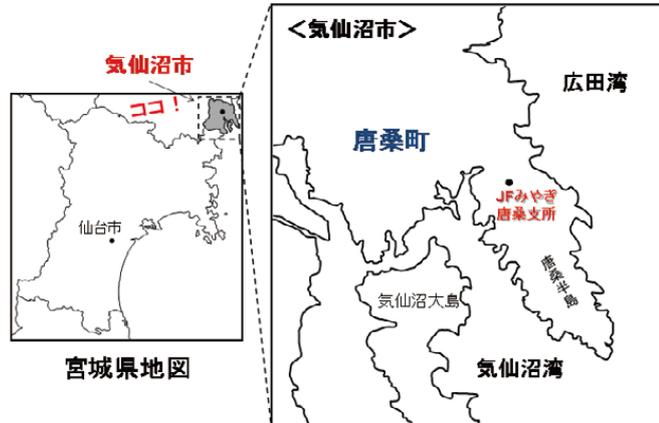
今回の栄誉は、当青年部がいただいた形になっておりますが、これまで一緒に活動してきた皆様の代表として賜ったものと理解しております。この栄誉を励みに、活動をより良いものに改善しながら、今後も引き続き小学校や地域の皆様と一体となった取り組みを展開することで、漁業担い手や地域のファン、サポーターを増やし、これまで以上に地域や水産業へ貢献していきたいと存じます。この度は、誠にありがとうございました。

1. 地域の概要

(1) 地域の立地条件

気仙沼市は、宮城県の北東端に位置し、北上山系の稜線をもって岩手県陸前高田市に隣接する県境の地域である(第1図)。唐桑地域の大部分を占める唐桑半島は、北西から南東方向に細長く突き出し、三方を海に臨んでいる。半島の長さは20km、周囲は約50kmに及ぶ。唐桑半島の南には気仙沼大島が浮かび、リアス式海岸に特有の複雑な入り

第1図 唐桑地域の位置



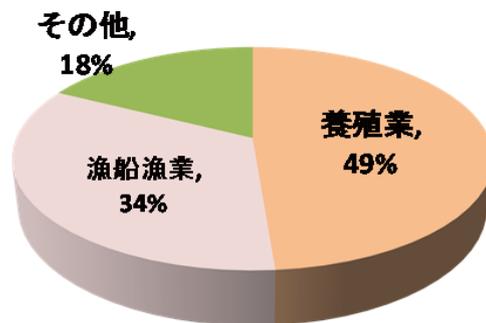
江とともに静穏な海域を創出している。また、半島周囲の豪壮かつ奇怪な岩礁は見ごたえのある海岸景観を創出し、地域が誇る観光資源となっている。地域一帯は、昭和39年6月に国立公園に指定され、震災を経て平成27年3月には三陸復興国立公園へと編入された。

当地域は三陸沖漁場を始めとした自然の好漁場を擁し、遠洋漁業先駆けの地としても知られており、三陸地方鰹一本釣り漁業発祥の碑も建立されている。また、リアス式海岸の静穏な海域で営まれるカキやホタテ等の養殖業に端を発する「森は海の恋人運動」はこの地を発祥としている。このように当地域は古くから水産業を基幹として開かれ、発展してきた歴史を有している。郷土芸能として歌い継がれている「鮪立大漁唄込」等も含め、当地域において水産業は地域の暮らしや文化の根幹をなすものである。

(2) 水産業の概要

当地域の漁業者は、平成19年の宮城県漁協発足に伴い、宮城県漁協唐桑支所所属の組合員となった。平成26年度末現在、唐桑支所所属の組合員は正組合員634人、准組合員481人の合計1,115人である。

第2図 唐桑支所の業態別取扱割合
(金額ベース)
平成26年度 8億380万円



主要漁業は、ホタテガイ、カキ、ワカメ等の養殖業、定置網、刺網、かごや春漁等の漁船漁業、アワビ・ウニ等の採介藻漁業である。平成26年度の唐桑支所における販売取扱金額は8億380万円で、養殖業が全体の49%、漁船漁業が34%を占めている(第2図)。

養殖品目別にみると、ホタテガイが1.8億円、ワカメ(塩蔵・生・メカブ)が1.2億円、カキ(生・殻付)が0.9億円といった水準となっている。カキは当支所を代表する主要な養殖種であるが、現在の着業経営体は24経営体で、平成26年度の生産量は震災前の75%に留まり、依然として復興の途上にある。

2. 受賞者の略歴

「唐桑町浅海漁業協議会青年部」（以下、青年部と称する。）は、「唐桑町浅海漁業研究会」の青年部を前身として昭和56年7月に発足し、現在の部員数は18名となっている（平成27年4月1日現在）。部長1名、副部長2名、会計幹事2名、会計1名の役員を設置し、運営に当たっている。

青年部の主な活動は、養殖業を始めとした地域の沿岸漁業の技術革新のための調査研究並びに、漁業と地域社会との共生を図るための協働である。調査研究ではヒラメ種苗の中間育成と放流、エゾイシカゲガイ養殖試験、カキシングルシード法の導入試験等が展開されてきた。また、地域社会との協働では、小学校への学習支援事業や地元イベントへの参加・協力等が進められ、現在に至っている。

上記のとおり、青年部の活動の歴史は長く、発足当初から地域の基幹漁業である養殖業の技術革新を担う現場の実行部隊として、また漁業と地域社会を結ぶ懸け橋としての役割を果たしてきたといえる。



写真1 青年部の集合写真（部員18名）

受賞者の経営概要

1. 経営の概要

- (1) 取り組みのきっかけと震災後の再開の経過
青年部による「小学校の学習支援事業」への取り組みは、平成16年度から開始された。きっかけは同年から始まった「総合的な学習の時間」の一環として、カキ養殖を題材とした学習を実施したいとの依頼が、気仙沼市立唐桑小学校からあったことによる。

本取り組みが開始される前から、当地域では徐々に地域の子供たちが海へ接する機会が減少する状況が顕在化しつつあった。その背景には、漁村地域の構造変化（居住者の職業や就業場の多様化・広範囲化、共働き世帯の増加や核家族化の進行等）があり、保護者は子供たちだけで海で遊ぶことを危険だと認識するようになったことがある。

青年部としては、こうした状況を憂慮していたこともあり、小学校への要請にこたえることとした。学習支援に協力することが、カキ養殖への理解を深めるとともに、ふるさと唐桑の素晴らしさを認識し、産業や施設、海の環境などに対する理解と知識を深めることにつながるとの結論に至ったのである。

こうした経緯の下で開始された取り組みは、徐々に軌道に乗り始めていたが、平成23年3月11日に発生した東日本大震災によって中断を余儀なくされた。震災後は、全ての漁業活動が停止し、生活の再建を第一に考えなければならなかったため、青年部の活動再開は



写真2 開始当初の体験学習の様子

極めて困難な状況にあった。しかしながら、青年部の面々は、生産者が減少した中で各方面から支援を受けて復興作業を進めるうちに、漁業の再建・復興と将来への発展のためには人材が何よりも重要であり、後継者の育成や教育の必要性を痛感したのである。さらに、震災後、地域の子供たちが海を怖がって近づかなくなっていたことも活動再開の後押しとなった。「今、自分たちがやらなければ誰がやるのか」という使命感の下、青年部は、震災発生後1年余りしか経過していない平成24年8月、いまだ困難な状況が残る中で、小学校の学習支援事業を再開するに至ったのである。

(2) 取り組みの概要

青年部が実施する学習支援事業は、地域の基幹産業であるカキ養殖業について、生産から出荷までの3年間にわたる一連の養殖作業工程を体験する学習プログラムの確立と実施の支援を行うことである。

唐桑地区における一般的な年間のカキ生産の作業工程を以下に示す。

唐桑地区では種苗の種挟み（縄付け）に始まり、本養成（耳吊り）、付着物の駆除（温湯処理）、沖だし等の工程を経て、3年かけて実入りの大きなカキに育て上げることが特徴である。3年物のカキは「もまれ牡蠣」のブランド名で出荷される。

第1表 唐桑地域における一般的なカキ養殖生産サイクル

区分	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
養殖年	1年目									← 種苗購入・仮殖 →		
	2年目	← 本養成開始 →				海藻等付着防止		イガイ駆除				→
	3年目	←				本養成の継続・施設補修		イガイ駆除		→	収穫(カキ剥き)=2年子	→
	4年目	← 収穫(カキ剥き)=2年子 →				⇨ 3年以上のカキは同作業を継続!						

資料提供：気仙沼水産試験場

これら一連の作業を、学習支援事業専用の養殖筏2基を漁場に設置して4年生から6年生の児童に体験させている。各学年の体験プログラムは以下のとおりであり、学外での体験では青年部の部員全員が指導に参加している。近年は保護者の参加も多くなり、指導に当たる漁業者も遠洋漁業に従事していた乗組員OBの協力を得るなど、取り組みへの参加者は多くなっている。

ア 4年生のプログラム

4年生は「カキのひみつを探ろう」をテーマに、「種挟み」と「解剖」を行うプログラムである。

養殖作業の現場で行う「種挟み」工程の体験では、



写真3 種挟み作業の様子

2人1組で垂下ロープに原盤を挟み込む。この際、児童個人の名前を記入したタグをロープに結び付け、出荷するまで自分のカキとして世話を続けられるよう工夫している。

また、「解剖」では、種ガキを育てながら、カキの体のつくりや養殖方法等を調べ、カキの体そのものを理解すること、併せて海の環境を考える内容となっている。この実施にあたっては、気仙沼水産試験場の協力をもらっている。

イ 5年生のプログラム

5年生は「おいしいカキを育てよう」をテーマに、「耳吊り」と筏周辺の「プランクトン観察」を行うプログラムである。

養殖作業の現場で行う「耳吊り」では、原盤からのカキの選別、カキ殻への穴あけとテグス通し、垂下ロープへの取り付けと筏への吊るしといった一連の「耳吊り」作業工程を体験する。現場では、保護者を巻き込んだ支援体制を組む工夫をしており、穴あけ作業時のゴーグルの着用や救命胴衣の着用の徹底等、安全対策を万全にしている。



写真4 筏への耳吊り作業の様子

また、「プランクトン観察」では、カキがプランクトンを食べて大きくなること、カキの浄化機能で海の環境が保たれていることを学ぶ内容となっている。

ウ 6年生のプログラム

6年生は「豊かな海を知り、発信しよう」をテーマに、カキの「温湯処理」、「株砕き」、「水揚げ」、「殻むき」、そして「販売」を行うプログラムとなっている。さらに、3年間の一連の学習の成果をまとめ、発信することも含んでいる。

「温湯処理」はカキの成長を阻害する付着物を、65℃前後のお湯に浸して除去することでカキの成長を促進する作業である。

カキを成長させ、良い品質を確保するための工夫や努力を学ぶ内容である。

また、「株砕き」では原盤に付いた種ガキの株から、種ガキを1個1個丁寧にナタで取り外し、耳吊り作業をする5年生に渡す作業を行う。6年生のプログラムは、4・5年生の作業を自分たちが経験したことを振り返りながら支援することも含まれている。

「水揚げ」、「殻むき」、「販売」ではカキを商品としてとらえ、生産者の努力が販売により報われる瞬間までを体



写真5 温湯処理作業の様子



写真6 殻むき、販売体験の様子

験する内容となっている。特に「殻むき」では、温湯処理をしなかったカキと成長の度合を比較し、その有無で品質に大きな違いが出ることを確認している。また、地元イベントでの販売活動も体験し、消費者と交流しながらカキを売り、販売代金を得ることが生産者の収入につながることを体験できる内容となっている。

2. 経営の成果

現在の学習プログラムの確立までには、平成16年からの10年以上にわたる経験・ノウハウの蓄積が大きく役立っている。この間、青年部の中で学習支援事業を担当し小学校との窓口を担う専任者を設置して小学校との協議を続けた。また、震災も経験し、地域の漁業関係者全体が、新しいカキ養殖の在り方を模索する中で、カキ養殖を次世代につなぎたいと考え続けてきた。こうした協議や検討・考察を経た結果、児童が効率的かつ効果的にカキ養殖業を学ぶ場を提供することが可能となったのである。

この学習プログラムは、自然を知る理科的要素と販売で知る社会的要素を含み、カキ養殖業を通じて自然環境と人間社会のつながりを学ぶことができる総合的な体験型教育システムである。地域の漁業者が深く関与して成立している本プログラムのような事例は他にほとんどなく、先進的な取り組みとして高く評価されるものである。

また、青年部が10年にわたる学習支援事業に取り組んできた成果として、児童の中から後継者としてカキ養殖業に就業する若手漁業者が出てきたことも大きい。こうした若手世代が活動を継承し、さらなる将来世代の育成に貢献してくれることも期待される。

波及的な効果としては、学習支援事業が漁業関係者だけでなく地域を巻き込んだ活動に成長・発展しつつあることが挙げられる。取り組み当初と比べ、青年部以外の地域住民（参加する児童の保護者、学習支援を行う遠洋漁業OB、小学校教師等）の参加が増え続けている。特に保護者に関しては、地域の基幹産業との認識を持っているとはいえ、その現場を見て体験したことはなく、保護者への教育効果も大きい。漁業・水産業に対する地域全体の理解を得るという面でも大きな効果を生んでいる。加えて、保護者も一緒にカキむきや試食会を経験することにより、本当に美味しいカキを食べることができ、魚食普及にもつながっている。

以上のとおり、青年部による学習支援事業への取り組みは、他地区に先駆けた先進的な学習プログラムの確立に加え、直接的な漁業後継者参入といった効果も見え始めている。さらに、地域活動への発展によって漁業への理解者（いわば、漁業サポーター）の創出といった効果も得られている。青年部の部員18人は、生業としてのカキ養殖業の傍ら、地域漁業の維持及び将来発展において、極めて重要な取り組みを継続してきたと評価される。

受賞財の特色

本受賞財の特色として、技術的な側面としては、取り組みの根幹をなす学習支援プログラムの特色に焦点を当て、青年部がプログラムの実施において果たしている役割等を示すこととした。また、経営的な側面としては、本取り組みが実施できた背景や地域の特色についてまとめることとした。

1. 技術

(1) カキの養殖サイクルに基づく学習期間の設定

唐桑地区のカキ養殖の生産サイクルは3年間を標準としており、この生産サイクルに合わせて、4年生から6年生までの3学年にわたる学習期間を設定している（第2表）。各学年の成長度合に合わせて作業工程を配分しており、現場での安全確保、学習効果の最大化を図れる内容となっている。現場指導する青年部と小学校との連携・協議、10年間の経験やノウハウの蓄積がベースとなっている。

第2表 気仙沼市立唐桑小学校「総合的な学習の時間」活動計画（平成27年度）

4年 牡蠣のひみつを探ろう	5年 おいしい牡蠣を育てよう	6年 豊かな海を発信しよう
<ul style="list-style-type: none"> ○「牡蠣のひみつを探ろう」〔15〕 ・牡蠣の体を調べよう。(5) 「牡蠣の解剖教室」 ・牡蠣の成長のひみつ(5) ・牡蠣の養殖の方法を探ろう(5) ○「種はさみ体験をしよう」〔8〕 ・種はさみ体験(4) ・事前、事後、振り返り(4) 「気仙沼Tシャツ海岸 in 唐桑半島」参加 ○「唐桑の海に親しもう①」〔7〕 ・磯を調べよう(4) ・事前、事後、振り返り(3) <p style="text-align: right;">1学期 計30時間</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○「豊かな海のために」〔10〕 ・「森は海の恋人」植樹祭参加(ふる学)(5) ・事前、事後、振り返り(5) ○「グリーンウェブに参加しよう」〔6〕 ・植樹活動(1) ・事前、事後、振り返り(5) ○「耳つり体験をしよう」〔10〕 ・耳つり体験活動(4) ・事前、事後、振り返り(6) ○「森川海のみみつを探ろう」〔4〕 ・プランクトンを調べてみよう(ふる学)(4) <p style="text-align: right;">1学期 計30時間</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○「豊かな海のために」〔9〕 ・「森は海の恋人」植樹祭参加(ふる学)(5) ・事前、事後、振り返り(4) ・「海底湧水」との関わり(2) ○「おいしい牡蠣を育てよう」〔9〕 ・耳つり、種はさみ体験活動手伝い(4) ・事前、事後、振り返り(5) <p style="text-align: right;">1学期 計20時間</p>
<ul style="list-style-type: none"> ○「高松園と交流しよう①」(体育) ・運動会に招待し、一緒に楽しむ。(2) 	<p style="text-align: center;">※(ふる学)「ふるさと学習会」の略称で 公民館との共済事業のこと</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・唐桑の歴史を訪ねて(ふる学)社会科 ・車椅子体験(公民館)学級活動
<ul style="list-style-type: none"> ○「牡蠣のひみつを調べよう」〔20〕 ・牡蠣後のひみつを探ろう(5) ・牡蠣のまわりの生きもの(5) ・1・2学期の学習を新聞にまとめる。(10) <p style="text-align: right;">(10)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○「唐桑の海に親しもう②」(ふる学)〔10〕 ・牡蠣後の周りを調べよう(4) ・事前、事後、振り返り(6) ○「森川海のみみつを探ろう」〔10〕 ・森を調べてみよう(特活：野外活動) ・森と海の関わりをまとめよう(5) ・事前、事後、振り返り(5) ○「牡蠣養殖の歴史を調べよう」〔10〕 ・唐桑の牡蠣養殖について調べる。(5) ・事前、事後、振り返り(5) <p style="text-align: right;">2学期 計34時間</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○「牡蠣のおいしさを発信しよう①」〔8〕 ・パンフレット作り(8)(唐桑・牡蠣のCM) ○「牡蠣養殖の工夫や努力を調べよう」〔10〕 ・温湯処理作業見学(3) ・事前、事後、振り返り(3) ・安全安心な牡蠣にするために(4) ○「豊かな海を感じよう」〔9〕 ・定置網起こし体験(5)(ふる学) ・事前、事後、振り返り(4) ○「牡蠣のおいしさを発信しよう②」〔7〕 ・牡蠣まつりへの参加(4) ・事前、事後、振り返り(3) <p style="text-align: right;">2学期 計36時間</p>
<ul style="list-style-type: none"> ○水源地と浄水場見学、ゴミ焼却場見学(ふる学) ○「高松園と交流しよう②」〔10〕 ・高松園を訪問し施設の概要を知る。(3) ・交流会をする(3) ・事前、事後、振り返り(4) <p style="text-align: right;">2学期 計30時間</p>		
<ul style="list-style-type: none"> ○「牡蠣のひみつをまとめよう」〔10〕 ・発表会など(2) ・事前、事後、振り返り(8) <p style="text-align: right;">3学期 計10時間</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○「1年間のまとめをしよう」〔10〕 ・発表会、まとめ(新聞づくり等)(10) <p style="text-align: right;">3学期 計10時間</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○「育てた牡蠣をおいしく食べよう」〔7〕 ・水揚げ、牡蠣剥き体験(5) ・牡蠣調理実習(家庭科) 水揚げ直後に牡蠣小屋で親子試食体験 ・事前、事後、振り返り(2) ○「牡蠣養殖のまとめをしよう」〔9〕 「大好きな唐桑の未来のために」 ・牡蠣の学習のまとめ(5) ・発表会など(2) ・振り返り(2) <p style="text-align: right;">3学期 計16時間</p>
<ul style="list-style-type: none"> ・盲導犬(公民館)(国語) (震災のため3年間中止) 	<ul style="list-style-type: none"> ・手話講座(1)(学級活動) 	

資料提供：気仙沼水産試験場、気仙沼市立唐桑小学校

(2) 生産から販売まで体系的に学べるプログラム

学習プログラムは、生産から販売に至るカキ養殖業の全体を体系的に学べるプログラムとなっている。生産現場だけでなく、最終的には販売して収入を得るところまで体験して学ぶことで、生業として捉えることができ、将来的な後継者の育成といった面も含まれる内容となっている。既述のとおり、この現場での体験学習は、青年部の長年の経験とノウハウの蓄積によって実施可能であり、青年部の果たす役割は極めて大きい。

(3) 児童同士のつながりを深める学年横断的なプログラム

一連の作業工程について、6年生が下級生の工程を支援する内容が含まれており、児童同士のつながりを深めることにも寄与している。

(4) 実態的な学習が可能な体制の整備

漁場の一部を活用した専用養殖筏の設置に代表されるとおり、プログラム全体が唐桑地区のカキ養殖業の実態を反映した内容となっており、商業ベースでの技術体系を学ぶことに特色がある。



写真7 支援事業専用の養殖筏

実際に、学習プログラムで収穫されたカキは、児童や保護者達で食べるほか、地域関係者に配ったり、出荷に回したりする。

こうした一連のプログラムの実施にあたっては、養殖生産に使用している実際の施設・設備を使用しており、青年部が充実した学習環境を提供していると評価される。

また、学習支援の人員体制も、青年部を中心としつつ、保護者や他の漁業関係者（遠洋漁船乗組員OB等）、青年部の配偶者等、多様な地域住民が参加して充実してきており、地域活動として発展してきている。

(5) プログラムの随時改善の実施

学習プログラムは、青年部と小学校との緊密な連携の下で、随時改善されてきており、内容の充実と現場における安全確保の水準が向上してきた。青年部の中に専任担当者を置いていることが、これを可能としている。



写真8 青年部の担当者

(6) 取り組みの継続性の担保

すでに述べたとおり、学習プログラムの実施にあたっては青年部と小学校との緊密な連携があって可能となっているが、小学校の担当教師は異動があることから、必ずしも常に経験豊富な教師が担当するわけではない。唐桑地区の取り組みにおいては、青年部に現場における作業体験の運営ノウハウが蓄積しており、また、近年は保護者も含めた地域に蓄積する仕組みが根付きつつあることから、小学校の担当教師が変わったとしても、質の高い取り組みを継続できる状況にある。

2. 経営

(1) 水産業が基幹産業であることへの地域社会の高い認知度

本事例のような取り組みが継続的に実施できている背景には、地域社会全体が漁業・水産業に対する理解が深く、地域にとって重要な位置づけにあるという社会的合意が存在して

いることがある。

青年部の取り組みだけでなく、市町村合併以前の旧唐桑町時代から公民館が主体となって漁業を題材とした学習機会を設けていたこともあり、地道な教育がなされてきた地域であるといえる。

(2) 地域漁業者の学校教育支援への高い意識

地域における漁業に対する理解が深いことの反面、漁業者側も地域の学校教育に対する支援・協力の意識が高い。自身の子弟が通学していることもあるが、地域社会や漁業の担い手となる人材の育成に対しては、漁業者も含めた地域住民全体が高い意識を持っており、そのような意識基盤があるからこそ、学校との良好な関係が構築されている。この関係性が本取り組みを継続・発展させてきた根幹といえる。

(3) 漁業者の有する現場の知識や経験

冒頭でも述べたとおり、本地域は「森は海の恋人」運動発祥の地である。本地域のカキ養殖業を営む漁業者は、カキ養殖を通じて学び、実感した物質循環や海の環境保全等に関する高い知識や経験を有しており、これを基礎として運動に発展させ、普及させてきた実績がある。このような漁業者の存在やこれまでの実績が、本取り組みの土壌としてあるといえる。

(4) 効果的に機能する学校支援委員会

上記(1)、(2)で示した関係性が形となっている組織が、「学校支援委員会」である。この委員会には、地域住民と併せて青年部の学習支援事業担当者も委員として入っており、本取り組みの実施に効果的に機能している。本取り組みが、当時支援委員となっていた青年部の部員を通じて開始されたこともあり、現在に至るまで学校と青年部及び取り組みの協力者たる保護者をつなぐ役割を發揮してきている。

普及性と今後の方向

1. 普及性

本取り組みは気仙沼市立唐桑小学校との共同の取り組みであるが、市内には19の小学校があり、市内の他の沿海地域に立地する小学校でも、こうした取り組みが普及しつつある。

元々、気仙沼市では環境教育に力を入れており、市教育委員会が「海洋教育推進事業実践校」の指定を行う等、その推進を図ってきた経緯がある。今後も市内各地で学校と地域の漁業者が共同して教育プログラムを立ち上げる動きが拡大していくことが期待され、そのモデルとして本取り組みが有効に活用されると考えられる。

実際に、唐桑小学校から異動した教師が、異動先の小学校で、その地域の漁業の現状を鑑みながら、同様の取り組みを立ち上げ始めた例がある。当該地域の漁協支所からは、唐桑支所に取り組みの内容や実施状況の問い合わせがあったとのことであり、すでにモデルとしての活用が始まっていると評価される。

また、プログラムの共同開発者である唐桑小学校がこれら一連の体験学習を発表し、ユ

ネスコESD^{*}優良実践事例集に採択され、地域の誇りになっている。平成26年には、ユネスコスクール世界大会で優良事例として発表する機会を得る等、世界的にも高い評価を受け、情報発信する機会を得ている。

以上から、本取組が漁業や漁村地域をテーマとした学習・教育のロールモデルとして活用されることが期待される。

※ESD：Education for Sustainable Development（持続可能な開発のための教育）

2. 今後の方向

唐桑地域では、震災によって全国各地の漁村地域で今後発現するであろう事象が一気に顕在化した。その結果、漁業後継者や地域社会の担い手（定住者）を確保することの重要性に改めて気づき、人材育成の取り組みに力を入れてきたところである。青年部による本取り組みは、地域の小学生を対象とした学校教育との連携という点では、極めて大きな成果を残したといえ、今後もプログラムの改良を加えながら、より積極的に継続・発展させることを目指している。

一方、震災後は地域に様々な人々が復興支援の担い手として入ってきた。青年部を始めた地域の漁業関係者は、こうした人々との交流を通じて、改めて唐桑地域の良さ、漁業のすばらしさ等を認識し、地域外の多様な人々へ発信していきたいとの意向を持つようになった。すでに復興支援で訪れた人の中に、地元で定住しながら地域や漁業の情報発信を行う人もおり、青年部では学習支援の取り組みを継続・発展させることで、こうしたサポーターの増加に寄与したいと考えている。

また、最終的には、学習プログラムを応用して観光者向けのプログラムを創出し、観光業との連携で交流人口の増大と地域の活性化につなげることも志向されている。

青年部は、上記の方向を目指して活動を展開していただくの意欲や実践力を有しており、周辺のサポート体制も十分ある。今後も活発な活動を期待したい。

内閣総理大臣賞受賞

受賞財 技術・ほ場（資源管理・資源増殖）
受賞者 一般社団法人 京都府機船底曳網漁業連合会
住 所 京都府舞鶴市

受賞者のことば

一般社団法人 京都府機船底曳網漁業連合会 代表 嶋田 安男

このたび、平成28年度第55回農林水産祭におきまして、私たちの取組が栄誉ある内閣総理大臣賞を賜り、会員一同心から喜んでおります。これもひとえに、京都府をはじめとする行政・試験研究機関の皆様、また、漁協系統関係者の皆様、更には、私たちの取組を理解いただいた兵庫県並びに福井県の底曳網漁業者の皆様のご支援、ご協力の賜物であると、厚くお礼申しあげます。

私たちは、京都府沖合を主な漁場として、沖合及び小型底曳網漁業の漁船11隻で操業しており、ズワイガニは漁獲量こそ全体の1割程度に過ぎませんが、漁獲金額は6割以上を占める大変重要な資源です。

これまでから、ズワイガニをはじめとした底曳網漁業漁獲対象水産資源の保護に向け、禁漁区や禁漁期間の設定のほか、漁具改良による小型魚保護等の取組を進めてきました。その中でも、京都府の底曳網漁業が将来にわたって存続していくために、ズワイガニ資源のさらなる増大が必要不可欠であると考え、未成熟なズワイガニである「水ガニ」の保護に向け、平成20年から漁獲した水ガニ全てを船上でリリースする取組を全国で初めて開始しました。

ズワイガニは、石川県から島根県までの1府5県を日本海西部海域として資源の持続的な利用に向けた取組が連携して行われています。私たちが水ガニ保護の取組を開始した後、日本海西部海域では操業期間の短縮が始まり、平成25年から石川県においても水ガニの水揚げ全面禁止が実施されるなど、保護の取組が広がりを見せています。

今回の受賞が弾みとなり、日本海西部海域での水ガニ全てのリリースが実現するようこれからも邁進してまいりますので、関係者の皆様には今後ともご支援、ご協力を賜りますようお願い申しあげます。

このたびは、誠にありがとうございました。

1. 地域の概要

(1) 地域の立地条件

京都府の海岸線は約320kmであり、東側は若狭湾に含まれるリアス式海岸、西側は日本海に直接面する岩礁や砂丘域となっている。冷たい日本海固有水に暖かい対馬暖流が流れ込んでおり、サワラやブリといった暖水性の魚種に加え、ズワイガニやアカガレイのような冷水性の種も漁獲されている。

京都府機船底曳網漁業連合会（以下、京底連と記述）は11人（隻）の会員からなる。京底連の所在地であり、5隻の底曳網船の母港がある舞鶴市（第1図）は若狭湾の西部海域と日本海に面する港湾都市であり、人口は約8万人で1980年代の約9万8千人から減少傾向にある。従来、造船や木材といった臨海型の重厚長大産業が盛んである。

残りの6隻の母港は京都府の最北部に位置する京丹後市である。人口は約5万6千人であり、機械金属や繊維製品、農林水産、観光業が主な産業であり、丹後ちりめんに代表されるように、ものづくりに特徴を持つ地域である。

(2) 京都府の水産業の概要

漁業経営体数の推移を確認すると、1993年の404経営体から減少を続け、2013年では242経営体となっている。漁業就業者数も同じく、1993年の676人が2013年には359人となった。

漁業は、定置網漁業の生産量・金額が最も多く、ブリやサワラ、イワシ等が漁獲されている。2014年の状況を確認すると（第2図）、生産量の84.3%を占めている。続いて底曳網や採貝藻、釣りとなるが、金額で見ると、定置網の占める割合は65.7%となり、ズワイガニやアカガレイ等を漁獲する底曳網、採貝藻、釣り、二枚貝等の養殖などの割合が高くなっている。

魚種別の生産量・生産額を第3図・第4図に示した。生産量が最も多いのはイワシ類であるが、生産額はサワラとなり、続い

第1図 京都府舞鶴市の位置

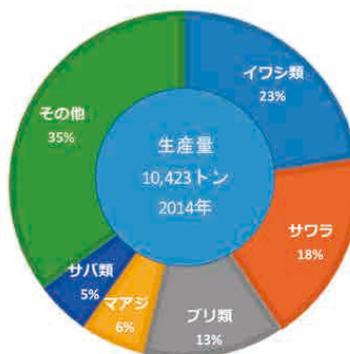


第2図 漁業種類別生産量・額（2014）

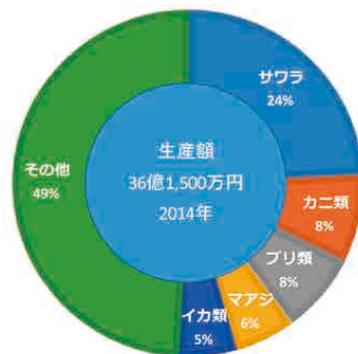


資料：京都府水産事務所「京都の水産」

第3図 魚種別生産量



第4図 魚種別生産額



資料：京都府水産事務所「京都の水産」

てその他に含まれるカニ類である。カニ類には本受賞財の対象であるズワイガニが含まれ、京都府の漁業における位置づけの高さが確認できる。

受賞者の経営概要

2. 受賞者の略歴

(1) 経営の概要

京底連は、1944年に34会員で発足し、2008年に一般社団法人化した。京都府の水産業における重要な魚種であるズワイガニやアカガレイ等を漁獲する20t未満の漁船で底曳網漁業を行う会員（2016年現在、11人）で構成されている。沖合底びき網漁船（大臣許可、以下、沖底船と記述）が5隻、小型機船底びき網漁船（知事許可、以下、小底船と記述）が6隻となっている。

底曳網漁業の漁場と対象魚種を第5図に示した。4～5月はカレイ類、ハタハタ、タイ類を、9～10月はカレイ類、アンコウ、ニギス、タイ類を、11～3月はズワイガニ、ハタハタ、カレイ類を漁獲し、6～8月は休漁となる。2010～2014年の実績に基づく、ズワイガニは漁獲量では全体の約14%であるが、漁獲金額では約62%を占め、底曳網漁業にとって非常に重要な対象種となっている。また、当該漁場では兵庫県の沖底船、福井県の沖底船、小底船も操業しており資源をめぐる競合が存在している。

京底連所属船のうち、小底船は京都府沖合に漁場が限定されており、沖底船も福井・兵庫県沖合での操業も可能であるが、すべて京都府沖合のみでの操業を行っている。

京底連では発足当初から、京都府沖合海域における夜間操業の禁止や禁漁期の設定等、ズワイガニ資源の管理を行ってきたが、70年代に日本海西部における急激な漁獲量の減少があり、兵庫・福井との入会許可や操業ルールをめぐる協議と共に、ズワイガニ資源の管理に取り組んできた。その結果、90年代前半からは漁獲量に回復傾向がみられるようになっている。

(2) 経営の成果（資源管理の取り組みと成果）

近年の資源管理の取り組みは、まず、1984年に全国で初めておこなわれたズワイガニ保護区の設置が挙げられる。ズワイガニ漁場にコンクリートブロックを設置し、網を曳くことができないようにすることで保護区を形成したもので、その後もブロックの設置数を増加させ、現在の造成面積は67.8km²となっている。

また、ズワイガニの漁期以外における混獲も問題になっていたため、1994年からは春漁期における操業禁止区域が設定された。なお、秋漁期については、同様の区域における操業禁止が1979年から既におこなわれていた。さらに、改良網を開発することで、アカガレイの約80%を捕獲し、ズワイガニの約90%を排出・保護することが可能になっている。こういった取り組みが評価され、2008年には資源と環境に配慮した漁業の証となるMSC漁業認証をアジアで初めて取得している。

同じく2008年から行われているのが、水ガニの再放流である。水揚げされるズワイガニの

第5図 京都府の底曳網漁場と対象魚種



資料：京都府海洋センター資料より引用

雄は、甲羅の硬い「たてガニ」と甲羅の軟らかい「水ガニ」に大別できる。水ガニは脱皮から月日経っていないため、身入りが悪く、味も良くないため、市場ではたてガニの1/10の価格で取引されていた。たてガニとなるためには脱皮から1年以上が経過する必要がある。さらに、水ガニは交尾能力が低いため、その漁獲は持続的な資源利用、漁業経営において非効率なものであった。そのため、京底連においては、新たな資源管理方策として水ガニの全量再放流（水揚げ禁止）という全国初の取り組みを開始した。

受賞財の特色

1. 技術（実現に向けた各種の取り組み）

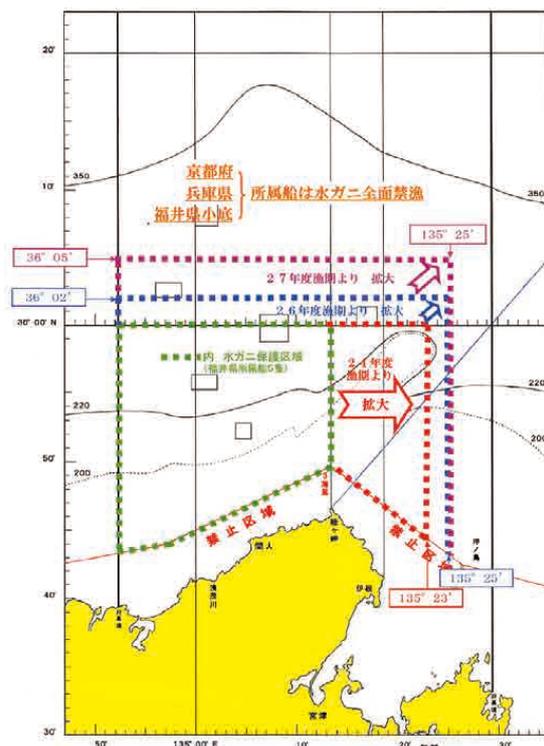
水ガニの保護は2006年から検討が開始された。事前調査として、京都府農林水産技術センター海洋センター（以下、海洋センターと記述）の協力を得て、科学的なデータの収集・解析を行うこととなった。京底連の会員の操業日誌のデータを解析した結果、水ガニの漁獲尾数の平均値はズワイガニ漁期（11～3月）中では約17万匹であり、同時期のたてガニの約1.7倍であること、そして水ガニ漁期（1～3月）には約9万匹を漁獲していることが明らかになった。また、リリースした水ガニの生残率を調べたところ、漁期中の生残率は約85%であることが明らかになった。

このような科学的根拠に基づいて、水ガニのリリースという全国初の取り組みを実行に移すこととした。また、この取り組みにおいては、地元の仲卸業者や兵庫・福井両県の底曳網漁業者の合意を得ることが重要とされ、働きかけが開始された。

たてガニは高級食材として府外への出荷や観光消費に仕向けられる一方、水ガニはその安価さも手伝って、一定の地元消費が見込める商材であり、仲卸業者にとって重要な位置づけにあったため、当初は強い反発を受けたが、科学的根拠を示しながら仲卸組合を通じ、地域毎（舞鶴：約120件、間人：約40件、網野：約30件）に、ズワイガニの持続的利用のために必要な取り組みであることについて、約2年間にわたる説得をおこなった結果、理解が得られ、2008年の取り組み開始となった。

京都府沖合のズワイガニ漁場においては、京底連所属船の他、兵庫・福井両県の底曳船も操業しているため、水ガニ資源の保護に実効性を持たせるためには、それら漁業者の協力も不可欠であったことから、科学的根拠を携えて説得をおこなった結果、2008年には兵庫県による一部海域での合意、福井県の沖底船5隻による一部海域での合意を得ることができた（第6図）。翌年には兵庫県が全面水揚げ禁止に同意し、福井県に関しても粘り強い交渉の結果、沖底船5隻については段階的に保護水域が拡大し

第6図 京都府の海域における水ガニ保護区域



資料：京都府海洋センター資料より引用

ており、2015年には全ての小底船による全面水揚げ禁止が実現している。

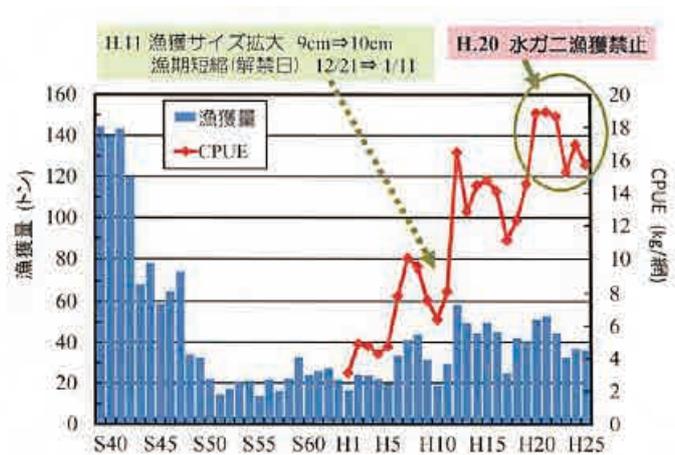
なお、交渉においては、水ガニの全面水揚げ禁止への抵抗をはじめ、地域によって水ガニの定義が異なっていたり、時には、水ガニとたてガニは別の種であるとの認識を有する地域・漁業者もあつたりするなど、合意を得るための課題は数多く存在した。これらの課題を乗り越えての合意形成には、海洋センターが科学的なデータを提供したり、同センターの研究者が交渉の場に同席して説明したりと、研究機関としての客観的な立場から交渉の後押しをしたことも寄与している。さらに、京底連による様々な取り組みにも、海洋センターによる科学的根拠の提供がおこなわれてきている。すなわち、水ガニ再放流の効果の提示にとどまらず、様々な局面における、京底連と海洋センターのズワイガニ資源保護に関する長年の連携が有効に機能したといえる。

2. 経営（取り組みの成果）

第7図に示したのは、雄ガニ漁獲量とCPUEの推移である。近年の漁獲量は1970年代水準よりは高めの水準とはいえるが横ばい傾向である。ただし、1990年代以降CPUEは向上してきており、1999年からの漁獲サイズ拡大や漁期短縮の効果は大きかったと判断できる。その後も、2008年の水ガニ漁獲禁止以降は相対的に高い水準を保っているといえる。また、水ガニをリリースする効果を確認するため、京底連では漁獲した水ガニに標識を付けて放流した。その結果、翌年には標識付きのたてガニが再捕され、リリースの効果が確認されている。

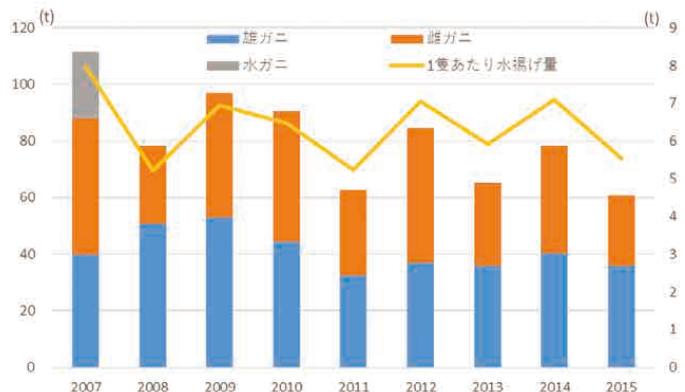
第8図に、ズワイガニ水揚げ量の推移を種類別に示した。2007年度は水ガニの漁獲を行っていた最後の年度であり、合計で約112トンの水揚げがあったが、翌2008年度からは全量水揚げ禁止をうけて水ガニの漁獲がなくなっており、加えて、雌ガニの漁獲量が減少したため、水揚げ量は約78トンとなり、その後も、約60トンから90トン程度の範囲で推移している。また、この間、所属隻数およびそれに伴う総操業日数の減少があったため、各年度の所属隻数で除した1隻あたりの水揚げ量を確認すると、2007年度は約8トンであったが、2008年度以降は5～7トンの範囲で上下変動しつつ、横ばい傾向にある。

第7図 京都府の雄ガニ漁獲量とCPUEの推移



資料：京都府海洋センター資料より引用

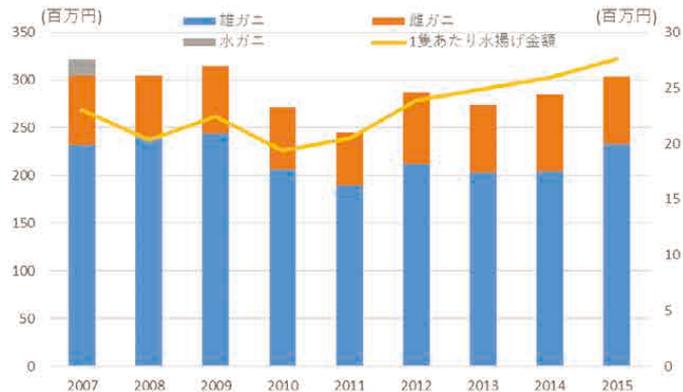
第8図 京底連所属船によるズワイガニ漁獲量の推移



資料：京底連資料より作成

第9図には、水揚げ金額の推移を示した。2007年度は約3.2億円であった。水ガニの占める割合が漁獲量と比べて大幅に縮小していることがみてとれる。実際、2007年度の雄ガニ価格が5,814円/kgであったのに対し、水ガニは737円/kgであり、その価格の低さが改めて確認できる。全体の水揚げ金額は、水ガニの水揚げ禁止以降も大きく変わらなかったが、2010年と11年に若干落ち込み、それ以降は増加し、2015年には約3.0億円と、

第9図 京底連所属船によるズワイガニ漁獲金額の推移



資料：京底連資料より作成

2007年度水準に接近してきている。1隻あたりの金額をみると、2007年度は約2,300万円であり、2010年までは若干の減少傾向を示したが、それを底として雄ガニ・雌ガニ共に価格が上昇傾向となったことで漁獲金額は増加に転じ、2012年には2007年度を超え、2015年は約2,700万円となっている。

底曳網漁業者へのヒアリングによれば、近年では水ガニの生息する漁場は避けて操業を行っているということであり、再放流によって船上における作業効率が落ちるといったマイナス面も発生していない。内規により違反への罰則規定も設けられており、底曳網船全体に意識が浸透している。さらに、たてガニが獲れなくなると、漁期の終わりを待たずにカレイやハタハタの漁獲へと切り替えることもあったが、近年ではたてガニの増加を実感しており、漁期の最後までカニを狙えるようになってきているとのことである。

水ガニの水揚げ禁止とたてガニの漁獲量および単価向上との関係は定かではないが、ズワイガニ資源への寄与は明らかであり、漁業経営上の大きな負の影響を生じさせずに資源の持続的利用、持続的なズワイガニ漁業経営を実現させようとしている例として位置づけることができよう。

普及性と今後の方向

1. 普及性

ズワイガニ資源をめぐっては、石川県から島根県までの1府5県のズワイガニ漁業団体による組織である日本海ズワイガニ特別委員会において、漁期の規制や1航海あたりの漁獲制限などの国の規制よりも厳しい自主規制の取り決めを毎年行っている。京底連による水ガニの水揚げ禁止の取り組み以後、同委員会においても、水揚げ期間の短縮や水揚げサイズの大形化等、水ガニの保護が重要視されるようになってきている。

さらに、2013年度からは石川県においても水ガニの水揚げが全面禁止となっており、京底連の取り組みが日本海のズワイガニ資源保護に波及していることも注目される。

2. 今後の方向

京底連による水ガニの全面水揚げ禁止という全国初の取り組みは、資源の持続性に寄与

しながら、漁業経営の持続性にも効果をもたらすという、資源管理のあるべき一つの姿を示しているといえる。この取り組みの基底には、漁業者の資源管理への高い意識、海洋センターとの密接な連携による科学的データの蓄積と実践、そしてそれによる成功が資源管理への意識をさらに高めてきたことがある。

これがまず、京底連内の意思決定に強く影響し、水ガニの全面水揚げ禁止の実行を可能とした。さらに、水ガニの水揚げ禁止によって短期的には確実に負の影響を受ける仲卸業者、加えて、同一漁場の同一資源をめぐる競合関係にある福井・兵庫県漁業者との合意形成も実現させている。中長期的な効果を理解しながらも、自らの短期的な痛みを伴う可能性の大きい取り組みを実現させようとする際には、様々な課題・障壁が立ちまわることが自明である。それにも関わらず、組織内の意思決定をスムーズにおこない、さらには負の影響を受ける関連主体の合意までも取り付けていることは特筆に値するといえ、資源管理にとどまらない、様々な方策への展開にも可能性がある。

今後の方向性として、まず目指されるのが、同じズワイガニ資源を利用する日本海西部海域で操業する全ての漁船による、水ガニの全面水揚げ禁止（再放流）である。現在、この取り組みは京都府沖合漁場のみにとどまっているため、効果をフルに発揮するためには、対象区域を資源の分布に応じた範囲まで拡大する必要がある。その実現に対し、京底連を中心とした、研究機関、仲卸業者、他地域漁業者による連携、さらに、それらによる取り組みが、資源の持続性のみならず、漁業経営の持続性にも効果を発揮している事実が寄与すると期待できる。以上より、京底連の取り組みは、既に一定の効果を発揮し、さらに今後の連携および効果の拡大といった将来性を有する取り組みと評価できる。

日本農林漁業振興会会長賞受賞

受賞財 産物（水産加工品）
受賞者 マルカサフーズ株式会社
住 所 富山県氷見市

受賞者のことば

マルカサフーズ株式会社 代表 笠井 健司

まず最初に、今回の受賞にあたり、当社のお客様をはじめ、従業員及び取引先等の関係者の皆様に対し、厚くお礼申し上げます。私一人では、到底受賞などあり得ませんでした。本当にありがとうございます。

現在、当社は、業態の転換を行っている途中です。「地産地工小売」と私は呼んでいます。簡単に言うと

- 地産（地元で獲れた魚を適正価格で調達）
- 地工（地元で工夫と愛情を注いで加工）
- 小売（商品価値を伝えて購入してもらう）

と、いうことです。

生鮮魚の間屋だった当社が、小売り加工を行うことは、とても大変な作業であり、また心細くもありました。

「変化は進化」

この言葉だけを頼りに頑張ってきた私にとり、このタイミングで、このような賞をいただいたことは、大変心強く背中を押していただいたようで、感謝の気持ちしかございません。

現在、少子高齢化が進み労働人口が減る中で、薄利な大量生産は、当社のような小さな企業では無理ではないか？という考えが根底にあります。会社を維持するには、商品の価値を上げ「良い商品」を創り上げるしかないと思い、2012年以降、活動をしてきました。

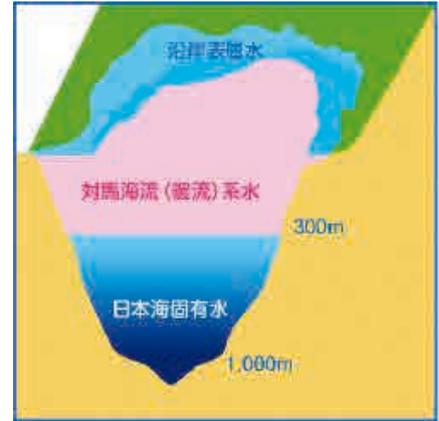
あるマーケティングの先生によると、人はその商品の「価値」が「価格」を超えた時に買いたいと思うそうです。そのために、商品を作る加工場と、「その商品の良さ」をお話しできる店舗があるのが理想だと考えています。

今回の受賞で商品だけでなく、そうした「地産地工小売」という取組も評価していただき、とても勇気づけられました。

まだまだ道半ばですが、これを機に今まで以上に精進したいと思います。

また今回の受賞で、富山県や氷見市から外部に向け、さらに情報を発信し、多くの方々にご来訪していただくことで、地域が元気になる一つのきっかけになれば、幸いです。

第1図 富山湾の水温



資料：日本海学推進機構ホームページ

1. 地域の概要

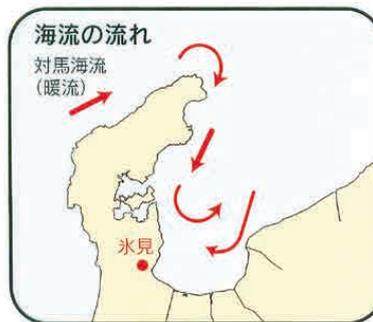
(1) 地域の立地条件

「日本三最大深湾の一つである」富山湾は、日本海側の中央に位置する日本海側最大級の湾で、大陸棚が狭く、最深部は1,200m以深にも達する。

対馬暖流の一部が能登半島に沿って入り込み、暖流系の魚が入ってくる一方、水深300m以深には年間を通じて水温1～2℃の日本海固有水（深層水）が存在し、冷水系の魚が生息している全国有数の良好な漁場であり「天然のいけす」（第1図）とも呼ばれている。

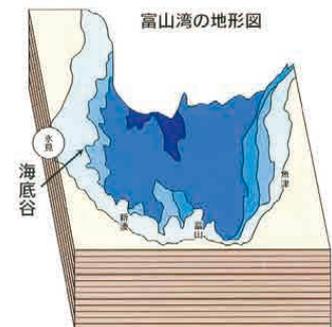
氷見沖は能登半島が日本海に張り出し、回遊魚を中心とする魚が入り込みやすい位置にある（第2図）。また、氷見沿岸部は湾内で最も大陸棚が発達しており、この大陸棚から一気に湾底まで落ち込む斜面に海底谷（第3図）

第2図 富山湾の海流の流れ



資料：氷見市ホームページ

第3図 富山湾の地形



資料：氷見市ホームページ

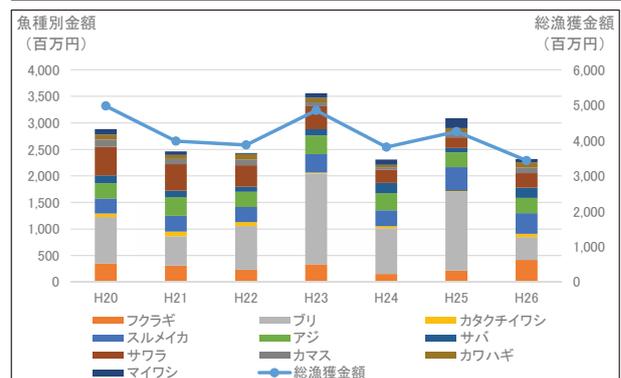
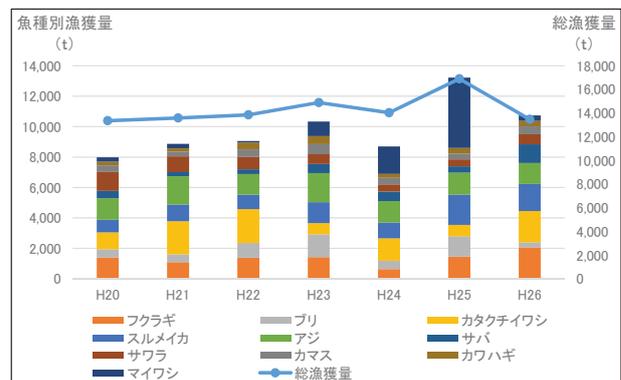
「ふけ」と呼ばれる）があり、ふけ付近はプランクトンを培養する栄養塩が豊富であり、そのプランクトンを求め魚が回遊してくるため、「ふけぎわ」は格好の漁場となっている。このような好条件に恵まれ、氷見市では古くから漁業が盛んで、県内有数の漁獲量を誇っている。

(2) 水産業の概要

氷見漁港における漁獲量・漁獲金額の推移を図4に示した。金額ではブリが大きな割合を占めている。後述する冬場の「氷見の寒ブリ」が漁獲金額を支えているといえる。

ブリはアジ科ブリ属に分類され、春から夏の水温上昇期に北上し、秋から冬の水温低下期に南下する温帯性の回遊魚である（第5図）。ブリの産卵期は3～6月で、主な産卵場所は九州の西方近海である。2歳までは沿岸各地で小規模な回遊を行いながら成

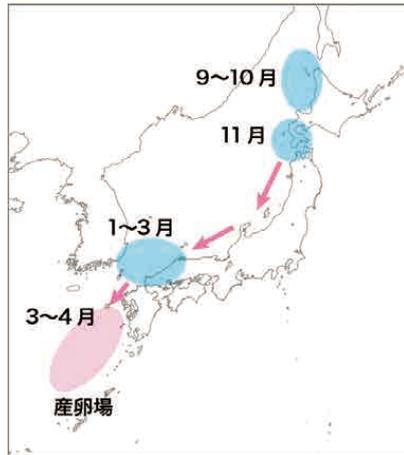
第4図 氷見漁港における漁獲量・漁獲金額の推移



資料：平成27年度水産統計（氷見市）

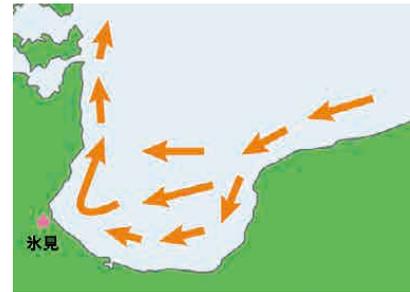
長し、11～12月に冬の寒波が到来すると同時に、それを避けるように一斉に猛スピードで南下し始め、わずか3～5日で能登半島付近を通過する。南下してきた寒ブリは、ちょうど氷見沖で能登半島にぶつかり、迂回するが、その際には何十万尾もの寒ブリが集まる（第6図）。

第5図 ブリの回遊ルート



資料：日本海学推進機構ホームページ

第6図 富山湾内でのブリの回遊



資料：日本海学推進機構ホームページ

しかし、寒ブリが南下してくるのはわずか1～2回であり、寒ブリが獲れるのも、その時しかチャンスがない。年に一度の大勝負となる。氷見の漁師は、定置網に入った寒ブリを「神様からの授かりもの」と捉え、大切に扱っている。



写真1 「ひみ寒ぶり」と販売証明書
資料：氷見漁業協同組合ホームページ

しかし、入網した数千から数万尾の寒ブリを一度に水揚げすれば、一年に一度の水揚げで終わってしまうことになる。そこで、大敷網（定置網）の、カクトとよばれる生け簀の役目をする網（8～9万尾のブリが収容可能）にブリを収容し、ストックする。これにより、良品質の寒ブリを連日、安定して出荷することが可能となる。

「ひみ寒ぶり」は全国ブランドとなっている。

「ひみ寒ぶり」（写真1）の一層の品質保持と信頼の確保を図るために、氷見漁業協同組合により、①図形商標の登録、②出荷箱の統一、③販売証明書の発行などにより、ブランドを守る体制が整備されている。

受賞者の経営概要と略歴

1. 経営の概要

マルカサフーズ有限会社の本社工場は氷見市地蔵町にあり、出品者（マルカサフーズ有限会社代表取締役 笠井健司氏）の父親が経営していた鮮魚卸業「有限会社笠井水産」の施設をそのまま利用している。

従業員は男性3名、女性12名。外国人技能実習生が現在3名在籍している。

出品者は、大学卒業後銀行員として就職、その後平成6年に帰省して父親の会社に入社し、平成12年にマルカサフーズ有限会社を設立。その後は一貫して氷見の魚を扱って、水産加工品を開発してきた。

○マルカサフーズ有限会社のあゆみ

- ・平成18年：「第1回新しい富山名物をつくるコンクール」（富山県主催）で「海のフォ

アグラ」で準優勝。

- ・平成20年：「氷見の寒ぶり」冷凍加工製品の製造・販売で、中部経済産業局長により地域資源活用促進法に基づく地域産業資源活用事業計画として認定。
- ・平成21年：「バイヤーズ“食”セレクション」（社団法人日本セルフ・サービス協会（現一般社団法人新日本スーパーマーケット協会）主催）で「氷見いわし唐揚げ用」が優秀商品（14位）に入賞。
- ・平成24年：氷見市で新しい道の駅「ひみ番屋街」で、直営店「魚蔵 ゑびす屋」を出店。



写真2 直営店での販売



写真3 加工場の加工日誌

2. 経営の成果

マルカサフーズ有限会社では、鮮魚出荷・仲卸（主に消費地中央市場や量販店への鮮魚の販売）と水産加工品製造の2本立てで事業を展開してきた。しかし、平成24年度に水産加工品製造の業態に軸足を移し、直営小売店「魚蔵 ゑびす屋」を開業して、業態転換を図った。新たなビジネスモデルとして「地産、地工、小売り」と定義し、その展開に努めている。すなわち、

地産：原料は、地元で収穫された魚、野菜などの一次産品を使う。

地工：地元の工場で、地元の人が、工夫と愛情を注いで加工する。

小売り：加工した人が、地元の店で、その工夫と思いを伝えて、「もっと良い商品が作れるよう、将来の設備投資が可能」な値段で売る。

さらに、経営ビジョンとして「従業員さんの幸せ、お客様の喜び、会社の成長・安定」をかね、全世界の人々に魚のある毎日を広げ、笑顔と元気を届けることとした。このことの実践の一つとして、従業員への手当や労働環境を改善したことに加え、日常的なお互いの接し方も変えていった。こうした細やかな実践が従業員のやりがいへと結びつき、お互いの信頼関係や会社としてのまとまりが一段と向上し、直営店の売り上げ増大に寄与することとなった。

マルカサフーズ有限会社の直近の売上及び営業利益の推移を表1に示した。平成24、25年度には業態転換による一時的な売上減少と営業利益の赤字が生じたが、3年目の平成26年度には、事業の軸に据えたい加工品の製造と直営店での販売が伸び、黒字に転じている。しかし、平成27年度には冬場の寒ブリ漁獲量が記録的な不漁に終わったことも響き、赤字となった。業態転換の過渡期で不安定な状況にありながらも、加工品製造・直営店販売の売上は順調に伸びており、収益構造は改善しつつあることが伺える。

第1表 マルカサフーズ有限会社の売上・営業利益の推移

事業年度 売上・利益	業態転換				
	H23年度 (H23.9~H24.8)	H24年度 (H24.9~H25.8)	H25年度 (H25.9~H26.8)	H26年度 (H26.9~H27.8)	H27年度 (H27.9~H28.8)
売上	195,804	167,663	187,379	198,421	187,972
鮮魚出荷			136,953	140,478	120,844
加工品			50,426	57,943	67,128
営業利益	1,476	-2,140	-2,070	1,747	-991
	(見込み)				
加工品売上伸び率				114.9%	115.9%

資料：マルカサフーズ有限会社決算報告

受賞財の特色

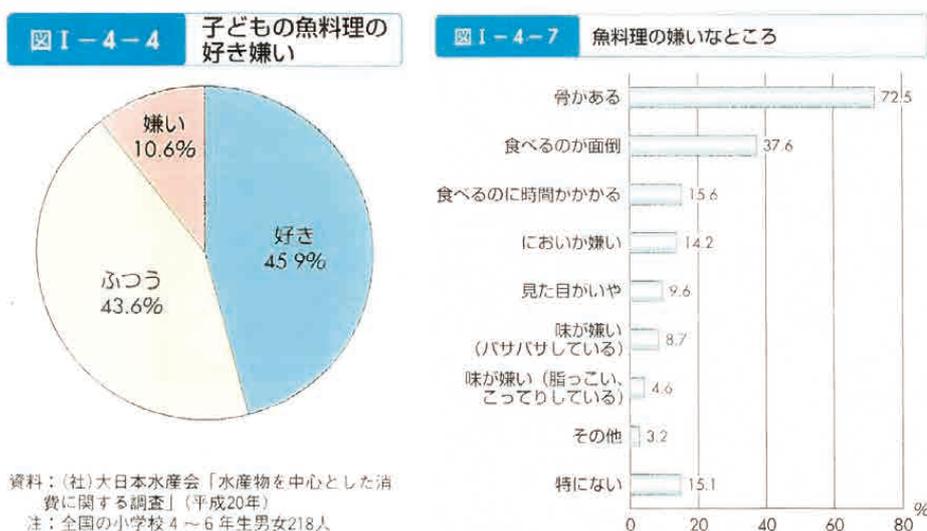
1. 技術

原料は富山湾産の定置網で水揚げされ、氷見市場にてセリにかけられた2~4kgの「ガンドブリ」や5~10kgのブリを用いている。氷見のブリを用いて「ぶりステーキ」を開発したのには3つの出来事が発端となっている。

- (1) 平成17年の築地市場では、氷見ブリの値段が佐渡ブリや能登ブリより低くなり、値段が逆転した。また、氷見市内のすし店から、氷見への観光客は夏場も含めて一年中氷見ブリを食べたいとのニーズが提示されたこと。
- (2) 県内のバイヤーから、平成20年水産白書における大日本水産会のアンケート等を紹介され、「骨なし」で「簡単調理」が水産食品のキーワードであることを認識した。
- (3) 平成22年に「寒ブリ偽装事件」が生じ、ブランドの危機、ブランド強化の必要性を認識した。

このような状況からブリの冷凍事業を開始したが、冷凍ブリの販売は思わしくなかった。冷凍ブリが売れない理由として、①電気代がかかるため、原材料費が消費者の想定より高いこと、②養殖ブリ、蓄養ブリ、時期によっては天然ブリがあるので、冷凍品に対するニ-

第7図 H20水産白書



ズがないこと、③食べると美味しいが、血合い肉の色変わりが早く見た目が悪いことが指摘された。

そこで、冷凍ブリではなく、熟成させたブリを冷凍する方針に転換した。多種多様な材料でブリを漬けて試作を繰り返したところ、麴がらみの着け床は魚の味を引き出すと考えられた。さらに、独自性を出すために塩麴の製法を調べ、魚にあった塩麴の施策を繰り返し、富山県農業試験場が育種開発した「黒むすび」というコシヒカリと古代米の黒米を交配した品種を使って作成した塩麴に行きついた。塩麴により、魚臭さを取ると同時に熟成させている。独自に作成しており、「黒米塩麴」と命名して活用し、「醸熟」として商標登録している。

さらに、基本コンセプトは4つで、①骨なし、②魚臭くない、③簡単調理、④地元の前浜（氷見港）の魚の利用とした。このコンセプト作成には、平成20年の水産白書の中の「水産物を中心とした消費に関する調査」（第7図）を参考にした。

「簡単調理」のコンセプトでは、各種の資料から加熱時間を5分と設定している。フライパンにより5分程で魚が焼けるように、切り身の大きさや厚みにもこだわった。

味付けは常時8種類で、その他に季節商品として2～3種類の味付けの商品を用意して、顧客に選ぶ楽しみを提供している。

2. 経営

本社工場は鮮魚卸業「有限会社笠井水産」の施設をそのまま利用している。築46年が経過しており、近代的な設備は整備されていない。加工業務は干物などの製造をしていた乾燥室を使用し、製造・安全体制は従業員教育でカバーするとともに、商品は生ものを避け、加熱調理品としている。



写真4 解凍後の原料処理



写真5 フィレからの骨抜き工程

製造・衛生管理記録簿としては、①作業前後のチェック表、②加工室入室チェック表、③梱包室には履き替えし、梱包室入室チェック表、④冷蔵庫1室・冷凍庫2室の温度管理表、⑤金属探知機チェック表などを用意している。また、⑥外注の菌検査報告書、⑦外注の防虫防鼠報告書、⑧クレームマニュアルと報告書、については全員に回覧し、食中毒を出さないことが最大の使命と掲げていることが評価できる。

また、経営ビジョンとして「従業員さんの幸せ、お客様の喜び、会社の成長・安定」を掲げ、「従業員の幸せ」について努力している。利益はガラス張りとし、利益還元金として職員だけでなく、パート従業員や外国人技能実習生にも配分している。従業員が出席する経営の計画発表会も開催している。

既述のとおり、売上や営業利益は、業態転換の過渡期で不安定な状況にある。この背



写真6 道の駅「ひみの番屋」



写真7 直営店のポスター

景には、鮮魚出荷・仲卸事業の取引先の大部分と取引を中止したことや、直営店の当初の売上げが予想していたほど伸びなかったこと、直営店のオープンに伴う減価償却が膨らんだこと等が挙げられる。しかし、平成24年10月の直営店「魚蔵及びす屋」のオープン以降、毎年、対前年比115%の売上の伸びを確保している。平成27年12月には、テレビで取り上げられた影響もあって歳暮の販売が好調で、加工品売上が初めて月商1,000万円を超える実績を上げた。こうした実績に基づき、当初の経営理念や基本方針をさらに推進すべく、平成28年4月から地元の百貨店に2号店を出店した。将来的には、5店舗体制を整備することを目標としており、店舗販売の他、通販、特にネット販売に力をいれる計画である。そのための方策として、自社のブランディングサイトを新たに立ち上げ、顧客と双方向の情報交流を活発化しながら、統一感のあるサービスを提供したいと考えている。

普及性と今後の方向

1. 普及性

全国の水産加工業者のなかで、地元で揚がる魚を原料とすることにこだわる業者は多いが、漁獲量の変動によって原料の確保が不安定であることから、往々にして生産ラインの安定稼働に課題を持っていることが多い。

上記のような課題を抱えつつ地元原料にこだわるためには、毎年変動する漁獲動向に合わせて柔軟に加工製品を開発することが求められる。そのためには小規模で人手に頼った生産体制とならざるを得ず、機械化を進め効率的な生産体制でコストダウンを図ることは困難である。最終的には良質の製品を製造し、その製品の背景にある物語や製造にかかわる生産者・加工業者の想いを伝え、納得してもらった上で消費者に一定水準以上の価格で購入してもらう必要がある。

マルカサフーズ有限会社が実践している現在のビジネスモデルは、上記のような課題を抱える全国の水産加工業者にとって、今後目指していく事業の方向性の一つとして重要な示唆となることが期待できる。

また、氷見地域の重要な地域資源である「ブリ」を原料とし、その有効活用のために「冷凍」の工程を加えて周年商材としたこと、類似商品との差別化を図り特色を出すために黒米塩麴を活用して風味を改良したこと、消費者ニーズを第一に考え、骨を抜いて食べやすくするなどの工夫をしたこと等は、他の加工業者にとっても商品開発の参考になり、普及性も高いと考えられる。

2. 今後の方向

現在、消費者の水産物（鮮魚、加工品含め）の購買経路は量販店が主流となっており、多くの水産加工業者は量販店を最終的な取引先に行っている。こうした構造は一定のマーケットを確保できる反面、価格設定や販売方法等の面で供給側の意向や要望が抑制されがちな状況を生んでいる。マルカサフーズ株式会社では直営店での消費者直販を主軸とする業態へと転換を進めている。現在はその転換の過渡期であり、解決すべき課題を抱えながらも、出品財のような消費者ニーズを第一に考え、良質でこだわりの商品がマーケットにも受け入れられ、店舗販売が堅調な伸びを見せている。

同社では、今後ブランディングサイトを開設し、魚と食の専門家として栄養や調理法、旬、水揚状況などの情報を発信するとともに、SNS等を活用して顧客との交流も活発化し、双方向の情報交流を通じて通販やネット販売の拡大も志向している。店舗体制の拡充（将来的には5店舗を目標）と併せて、消費者と直接交流し販売するビジネスモデルを構築しているものと評価できる。

上記で示したマルカサフーズ株式会社に掲げる経営理念とビジネスモデルは、漁獲量（＝原料調達）の変動に晒され、不安定な経営を余儀なくされている全国の水産加工業者にとって、目指すべき方向の一つとして重要な示唆となることが期待され各地の水産加工業者の事業展開の参考になると考えられる。

天皇杯受賞

受賞財 **むらづくり活動**
受賞者 **地域協同組合無茶々園**
住 所 **愛媛県西予市**

受賞者のことば

地域協同組合無茶々園 代表 宇都宮 俊文

この度、平成28年度農林水産祭（むらづくり部門）において、栄えある天皇杯を賜りましたことは、身に余る光栄と存じます。

これもひとえに、先人たちの長年に渡り積み重ねてきた努力と、これまで支えてくださった地域のみなさんや都市消費者のみなさんのご協力とご支援の賜と感謝しております。

当組合は、42年前、創始者たちが近代農業への疑問から農家らしい暮らし、生き方はどうあるべきか、暗中模索する中で有機農業に挑戦し、消費者団体や生協と出会いました。そこで産直システムという武器（予約相対取引という価格決定権）を手に入れ、市場流通では獲得できなかった経営の安定、やりがいも手に入れることができました。そして、経営体としても成長させて頂きました。

その取り組みの中で、消費者のみなさんからたくさんのご教わりがありました。それは、物の売り買いだけでなく、生産者と消費者が相互理解をもって取引を行わなければならないこと、事業だけでなく、「せっけん運動」や「環境問題」など「社会運動」に参画し、世の中を良くしよう！世の中を変えよう！という市民運動を共に行うこと、自分たちだけがよくなるのではなく、地域全体がよくなるようなむらづくりを推進しなければいけないことでした。

私たちはその教えを基に、平成24年に「F（食料）E（エネルギー）C（福祉）W（雇用）」の自給によるむらづくり推進を大方針に掲げ、今日までコツコツと実践してきたに過ぎません。今回の受賞は、組合員や地域住民だけでなく、多くの都市消費者も共感や参加し、むらづくりを行う取り組みに対して頂いたものだと思っています。

今後は、今回の受賞に恥じないよう、このむらづくりのビジネスモデルをもっと進化させ、笑顔が絶えない、子供たちに誇れる、子供たちが住みたくなるような地域にしていく所存です。

今後ともご支援、ご鞭撻のほどよろしく願いいたします。本当にありがとうございました。

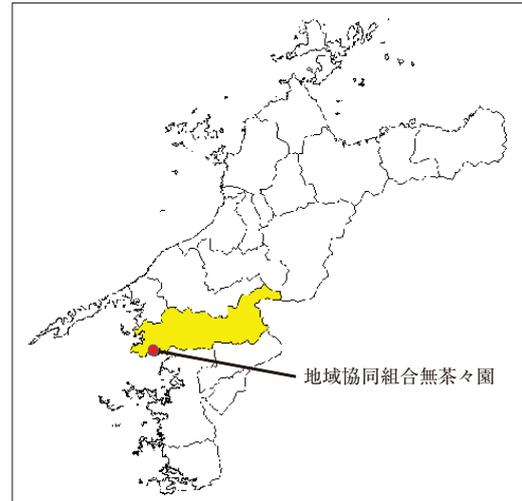
地域の沿革と概要

平成16年4月、旧東宇和郡^{ひがしうわぐん}4町（明浜^{あけはま}、宇和、野村^{しらかわ}）と旧西宇和郡^{みかめ}三瓶町の合併で誕生した本市は、伊予（愛媛県の旧称）の西部にあることから「西予市」と命名された。

人口40,330人（平成28年2月現在）、面積514 km²、東側には高知県境のカルスト台地があり、西側は宇和海のリアス式海岸に臨み、海拔0mから標高1,400mの標高差を舞台とした多彩な自然環境が、平成25年、「四国西予ジオパーク」として認定され、貴重な地質や地形、歴史、文化、生態系など数多くの地域資源を活かした観光事業等の地域活性化が取り組まれている。

基幹産業は農林水産業で、多彩な自然環境や特異な気象条件を反映し、温暖な海岸部の柑橘栽培、冷涼な山間盆地の水田農業やいちご、ぶどう、茶の栽培、中山間地域の畜産や野菜（きゅうり、トマトなど）、果樹（ゆず、栗）、水稻の複合経営など多種多様な農業が営まれ、四国一ともいえる多品目産地となっている。

第1図 位置図



むらづくりの概要

1. 地区の特色

狩江地区は、旧明浜町に合併する前は狩江村であった。旧明浜町は、西予市の西部に位置し、南側が宇和海に接している。狩江地区は、旧明浜町の中央部から東部に位置している。西予市中心部（旧宇和町）からは海岸沿いに西へ約15kmの距離で、車での所要時間は約20分である。周囲をリアス式海岸と急峻な山々に囲まれており、温暖な気候であり、雪が降る日は数日程度である。

農業と漁業が主要産業で、「四国西予ジオパーク」の景観ポイントでもある石灰岩を石積みした段々畑においては柑橘が栽培され、宇和海では養殖を中心とする漁業が営まれている。

狩江地区の人口は984人（平成22年）で、総人口に占める65歳以上の割合は47%（平成22年）に達し、高齢化が進んでいる。

2. むらづくりの基本的特徴

(1) むらづくりの動機、背景

ア 有機農業との出会い

狩江地区の基幹産業である農業は、昭和30年代、さつまいも・麦から換金率の高い柑橘栽培へ切り替わった。昭和40年代、全国的な生産過剰などにより、販売価格が暴落した。そこで、産地間競争を生き抜くため、当時の明浜町では伊予柑、ポンカン



写真1 石灰岩の段々畑から宇和海を臨む

第1表 農業の概要（狩江地区）

区 分	平成 12年	平成 17年	平成 22年	最近年(22年)(産出額は26年) (最近年) 対22年比 構成比			備 考	
世帯・人口等の動向	総世帯数	363	349	341	341	94%	販売農家の農業後継者確保率	
	総人口	1,119	1,046	984	984	88%	専 業 - %	
	うち65歳以上	455	468	463	463	102%	1種兼業 - %	
	非農家数	207	219	225	225	109%	主 業 - %	
	農家数	156	130	116	116	74%	準主業 - %	
	農家人口	513	434	367	367	72%		
	うち農業就業人口	263	239	207	207	79%	認定農業者数(旧狩江村) 49人 (うち狩浜地区: 36人)(うち法人: 1)	
販売農家の動向	販売農家数	127	115	105	105	83%	31%	
	専業別 内訳1	専業	53	47	54	54	102%	51%
		1兼	44	35	26	26	59%	25%
		2兼	30	33	25	25	83%	24%
	主副別 内訳2	主業	84	64	56	56	67%	53%
		準主業	15	22	12	12	80%	11%
	規模別	副業的	28	29	37	37	132%	35%
0.5ha未満		16	12	14	14	88%	13%	
0.5～1ha未満		29	21	15	15	52%	14%	
1～2ha未満		62	57	51	51	82%	49%	
2ha以上	20	25	25	25	125%	24%		
耕地面積等(ha)	耕地	167	162	156	156	93%	地区面積 543 ha	
	内訳	田	0	0	0	0	0%	0%
		普通畑	1	0	0	0	0%	0%
		樹園地	166	162	156	156	94%	100%
		牧草地	0	0	0	0	0%	0%
	採草放牧地	2	0	0	0	0%	0%	
	耕作放棄地	3	4	7	7	233%	233%	
一戸当たり耕作面積	1.3	1.4	1.5	1.5	113%	113%		
作付面積等(ha)	果樹(かんきつ)	161	160	154	154	96%		
農業産出額(万円)	合計(総額)※		65,409	70,145	83,125			
	柑橘※		43,772	43,220	49,333			
	加工品※		9,298	12,820	14,131			
	野菜※		4,074	4,123	4,958			
	アロマ※			0	270	4,987		
	その他(海産物他)※		8,265	9,712	9,716			
一戸当たり産出額		-	-	-				

資料 過去3回分及び最近年の数値は、旧狩江村(狩浜地区+ 渡江地区)のセンサスデータを記載。
農家人口、耕地面積等、作付面積(果樹)は販売農家のセンサスデータを記載。

など、これまで以上に農薬や肥料を使用する高級柑橘類の栽培に取り組んだ。

しかし、昭和49年、このような農薬や化学肥料の使用を前提とした近代農業へ疑問を持った当時の青年農業者3名が、農家らしい暮らしや生き方を探求し、寺の住職から農地15aを借り受け、伊予柑の有機栽培を開始した。

「無農薬、無化学肥料栽培なんて無茶なことかもしれないが、そこは無欲になって、無茶苦茶に頑張ってみようや」との意味を込め、その園地を「無茶々園^{むちやちやえん}」と名付け、40年続く活動の礎を築いた。

イ 試行錯誤を経た事業展開

初めて収穫した伊予柑は、外観が悪く、生果として販売できず、大半を加工原料とせざるを得なかったため、有機農業では経営的に成り立たないのではないかと不安になることもあった。

昭和52年、松山市にある自然食品店の協力を得て、「無茶々園ブランド」の伊予柑を期待の価格で販売することができた。また、翌53年には、マスコミに取り上げられ、無茶々園の取り組みが一躍全国に知られたことで、この年の全量販売につながり、最大の問題であった販売面の不安を払拭することができた。これが有機農業の可能性が大きく広がる転機となった。

昭和54年には、一定の栽培体系を確立できたことから、構成員農家の園地での試作に移行するとともに、有機栽培を行う構成員数の拡大に努め、販売できる柑橘の生産量を増やしていった。旧明浜町は、柑橘農家に農薬や化学肥料を使うのが当たり前となっていたため、無茶々園の有機栽培の取り組みが理解されるまでには時間を要したが、平成2年には、構成員数・面積が旧明浜町あけはまちようの1割を越えるなど、有機栽培は若い農業者を中心に着実に浸透し、構成員数69名、栽培面積114haにまで増加した（平成23年）。

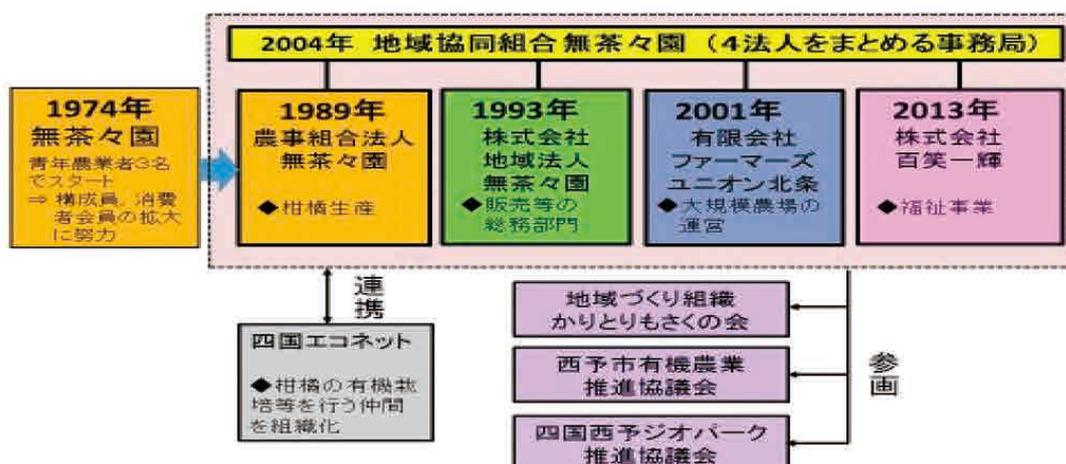
一方、市場、自然食品店、生協、消費者グループ、日本有機農業研究会を訪問し、栽培技術から販売に至るまでの手法を学びながら、消費者等と直接結びついた産直販売に活路を見出し、販路開拓に取り組んできた。現在、消費者会員は個人が約1万人、法人が約50社となり、農業産出額は平成27年度に8億円超となった。

(2) むらづくりの推進体制

3名でスタートした無茶々園は、平成元年に「農事組合法人無茶々園」（以下、「農事組合法人」という）へと移行し、構成員である生産者は組合員となった。平成5年には、農産物の販売等を行う総務部門を担う「株式会社地域法人無茶々園」（以下、「地域法人無茶々園」という）を、平成13年には、大規模有機農業を実践する直営農場を運営する「有限会社ファーマーズユニオン北条ほうじょう」（以下、「ファーマーズユニオンひやくしやういつき」という）を設立した。平成25年には、福祉事業に参入するため、「株式会社百笑一輝」を設立した。これら4組織全体をまとめているのが、平成16年に設立した「地域協同組合無茶々園」であり、これらの組織をまとめて「無茶々園グループ」（以下、このグループを「無茶々園」という）と呼んでいる。

無茶々園は、狩江地区にある地域づくり組織「かりとりもさくの会」の中心となって活動に参画するとともに、行政、関係機関、関係者で組織する「西予市有機農業推進協議会」や「四国西予ジオパーク推進協議会」にも参画している。

第2図 むらづくり推進体制図



1. むらづくりの性格

無茶々園は、国内有機農業の先駆けとして、40年以上前から「食の安全・安心」の取り組みを実践し、厳しい地形条件の下で、生産管理システムを用いた消費者への情報提供、消費者ニーズを捉えた販売戦略、柑橘を原材料とした加工品のブランド化の推進など完成度の高いビジネスモデルを築き上げてきた。

また、研修生の受入体制も充実させており、大規模農場等を活用した新規就農者の育成にも努めている。

加えて、農業生産組織であった無茶々園が、漁業者と連携して山や海の環境作りに取り組み、地域環境の保全と漁業の振興を図るとともに、女性が活躍する高齢者への介護事業や配食サービス、高齢者の生きがいを創造するための活動にも取り組み、雇用の場の創出にもつなげている。

2. 農業生産面における特徴

(1) 有機栽培

無茶々園は、創設以来一貫して、除草剤、化学肥料不使用の柑橘栽培を実践し、有機栽培を主体とした環境保全型農業に取り組んでいる。

ア 無茶々園の有機栽培

無茶々園が目指す栽培は、あくまでも無農薬及び無化学肥料栽培である。農薬は、病害虫の多発による緊急時のみ、有機栽培で使用可能な薬剤を主体として、無茶々園が定めた農薬のみ使用可能としている。

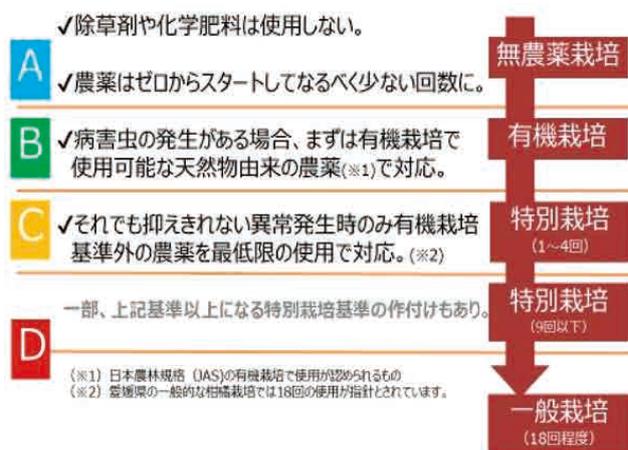
肥料は、独自配合の有機肥料、指定の有機肥料及び堆肥を使用し、柑橘品質の均一化を図っている。また、有機農業の基本は土づくりにあることから、堆肥場を設置して畜産農家と連携した堆肥作りも実施している。

農薬の使用状況等により独自の格付け基準を設定するとともに、選別基準も独自に設定している。

イ 四国エコネット

無茶々園は、平成18年に「四国エコネット」を組織し、無茶々園の有機栽培の取り組みに賛同する生産者をこの組織の会員とした。無茶々園は、会員に対して栽培指導を行っているほか、生産した柑橘を事前の契約に基づいて、買い取り販売している。現在、四国エコネット会員数は88名にまで増加している。

第3図 無茶々園の有機栽培等



(2) 販売戦略

無茶々園は、1つの販売先に3割以上依存しないことを原則としている。個人会員への販売が約3割を占め、法人会員では、パルシステム生活協同組合連合会などの生協組織が約5割を占めている。

ア 顔の見える関係の構築

販売額の約3割を占める個人販売の会員数は約1万人である。顔の見える関係を構築するため、農事組合法人の個々の農家が選果・箱詰めを行い発送している。

個人会員には、農家のメッセージ、栽培情報、返信はがき、機関紙「^{てんぼ}天歩」をみかん箱に同封し、会員の意見等を栽培や経営に反映するよう努めている。

イ 柑橘の加工事業

果汁100%ジュースやマーマレードなど定番の加工品に加え、平成19年には、伊予柑の果皮を利用した「伊予柑エッセンシャルオイル」を開発し、平成24年には、生産した柑橘の果皮エキスや真珠貝などを主原料としたコスメブランド「yaetoco（ヤエトコ）」を設立した。このブランド名は狩江地区の秋祭りの掛け声「やーえーとこー」から名付けたものである。



写真2 無茶々園の加工品

現在、yaetocoのコスメ商品は全国のコスメ専門店やバラエティショップなど122店舗で販売されており、最終目標として、柑橘の花、葉、摘果みかん、ジュース粕など、みかん山をまるごと商品化することを目指している。

(3) 情報通信技術を活用した生産管理

農事組合法人は、消費者ニーズや販売実態に合わせ、温州みかん、伊予柑、ポンカンを主体に約30種類を栽培しており、栽培面積、品種、生産者の増加に伴い、一層の生産管理の強化に努めている。

ア パソコンによる生産管理システム

平成12年、農事組合法人の組合員にパソコンを導入し、独自開発の生産管理システムにより農薬や肥料の使用履歴、作業日誌など生産情報の入力を行っている。

平成15年には、インターネット環境を利用した新システムを導入することで、一元管理による情報の共有が可能となり、さらに、販売管理システムの注文情報をつなぐトレーサビリティシステムを構築した。

この消費者に生産情報を提供する取組は、消費者に「安心」という価値を提供するとともに、組合員の経営改善にもつながっている。

イ 光センサー選果機の導入

無茶々園に柑橘を出荷する生産者の増加により、成分（糖度、酸度）のばらつきが問題となってきたことから、平成14年に宇和選果場に光センサー選果機を導入した。これにより、均一な品質の選果と取引先が求める成分の柑橘の販売が可能となった。成分情報は、

生産者にフィードバックすることにより、生産者の柑橘生産に対する意識の高揚にもつながっている。

(4) 新規就農者の確保育成

ア 研修生受入体制の充実

無茶々園は、農業を志向する研修生を受け入れ、新規就農者として育成するため、平成10年、狩江地区に研修生の宿泊施設となる「研修センター」を設置した。翌11年には、研修実施組織である「ファーマーズユニオン^{てんぼじゅく}天歩塾」を設立し、現在8名の若手スタッフが農業を実践しつつ研修生を指導している。

研修は、農業への理解を深めることを目的とした1年以内の短期研修に加え、独立就農や無茶々園スタッフを目指すための1年以上の長期研修がある。研修開始以来、37名の若者が長期研修を受講しており、平成28年6月現在、そのうち、農事組合法人の組合員の担い手として就農した者が4名、県内外で就農した者が10名、ファーマーズユニオンのスタッフとなって農業を実施している者が8名、無茶々園の事務局スタッフとなった者が4名と、計26名が各方面で活躍している。

また、平成14年から、海外（フィリピン、ベトナム）からの研修生も受け入れている。海外研修生は、労働力という側面だけでなく、1～2年程度の研修終了後、祖国で有機農業の実践ができるようにすることを主目的としており、ベトナムに「有機農業センター」を開設し、研修生の育成と胡椒等の栽培支援と日本への輸出にも取り組んでいる。

イ 大規模有機農業への展開

無茶々園は、農薬・化学肥料を使わない大規模有機農業を実践するため、平成11年に南宇和郡^{みなみうわぐん}愛南町^{あいなんちょう}に5haの甘夏園^{じょうへん}の城辺農場を取得した。次いで、平成16年には、松山市に13haの北条農場^{ほうじょう}を、平成24年には、旧明浜町に1haの明浜農場を取得し、大規模農場の規模は現在19haとなっている。



写真3 有機農業に励む若者たち

現在、長期研修を経たスタッフ8名が、海外研修生4名とともに、試行錯誤しながら、有機JAS認証の甘夏、レモン（城辺農場）、野菜、果樹（北条農場）、温州みかん（明浜農場）の生産に取り組んでいる。

ウ 若手の積極活用

無茶々園は、若手の次世代のリーダー育成にも力を入れている。

「地域法人無茶々園」などにおける新規雇用者のうちの約7割は県外からの雇用となっている。現在、福祉事業等を行う株式会社百笑一輝を除いた社員数は55名で、その平均年齢は38歳となっている。

また、現在、組合員数が69名の農事組合法人には、45歳以下の農業後継者が21名いるが、その若手農業者の一部を役員に登用するとともに、若手経営者会議を開催し、その場でも出された意見を経営に反映している。

3. 生活・環境整備面における特徴

無茶々園は、地域の漁業者や地域づくり組織と連携し、「山海の自然を楽しみ、高齢者の生きがいがあり、誰もが健康で長生きできる理想の里にしたい。」との思いで地域づくりに積極的に取り組んでいる。

(1) 地元漁業者との連携

狩江地区のもう一つの基幹産業は漁業である。宇和海近海を中心とする漁業は、昭和30年代後半、イワシ網漁の「獲る漁業」から真珠・ハマチなどを養殖する「作り育てる漁業」へ転換した。

無茶々園は、「地域循環型一次産業の育成」をコンセプトとして、地元漁業者と連携し、地域住民や消費者会員を巻き込んで、宇和海の環境を維持・向上するため、廃油石鹸作り、海藻の森づくりのためのワカメ植付けなど「豊かな山と海の環境づくり」を実践している。

また、無茶々園は、地域の水産物生産者団体と連携して、平成3年から水産物の加工・販売を開始し、現在、ちりめん、真珠、海藻類(わかめ、ひじき)の加工・販売を行っている。



写真4 ワカメの植え付け作業

(2) 福祉活動と女性の活躍

ア 婦人部「なんな会」

無茶々園が発足して9年後の昭和58年、無茶々園婦人部「なんな会」が発足し、廃油石鹸づくりや合成洗剤を極力使わない環境保全活動を実施してきた。

平成7年、旧明浜町の協力の下、ホームヘルパー3級講座を開講した。平成9年からはホームヘルパー2級講座も開講し、講師の派遣依頼や会場設営等の準備には「なんな会」が中心となり尽力し、これまで130人の2級ヘルパーを養成している。この取組が、後にこの地域を福祉の町へと変貌させるきっかけとなった。

イ 福祉事業への参入と高齢者が働けるデイサービス

狩江地区には、社会福祉法人が営む高齢者福祉施設があり、ホームヘルパー講座受講者の雇用の受け皿となってきた。しかし、この地域の高齢化率が約5割（平成22年）となったことから、ホームヘルパーのアンケート調査では、更なる福祉施設の建設の要望も寄せられた。

そのため、無茶々園は、生涯現役でいられる福祉の地域づくりを創造するため、平成25年、「株式会社百笑一輝」を設立し、福祉事業へ参入した。平成26年2月には、住宅型優良老人ホーム兼^{たわらづ}デイサービス事業所「めぐみの里」を狩江地区に隣接する俵津地区に開所した。

「めぐみの里」では、介護予防を重視したデイサービスを目指している。現在、入所施設8部屋は満室で、デイサービス（35人定員）は約30人の利用実績となっており、利用者からの評価も高い。平成27年11月には、2カ所目の事業所^{みさと}「海里」を同地区に開所している。

これらの事業所では、女性のホームヘルパーを中心に、約40名が活躍している。

ウ 配食サービス

ホームヘルパー講座終了後のアンケート調査で、地域の配食サービスに関する要望が多く寄せられた。高齢者の食生活への心配と自分達の老後にもあればいいという思いから、平成21年、農家女性4人が有志の会「てんぼ屋」を設立し、週1回、お弁当の配食サービスを開始した。

当初は、高齢者へのサービスであったが、独身男性の利用者も増えている。メニューは全て手作りのおふくろの味で、食材は地域の食材を活かし、高齢者や地域住民に好評を得ている。毎週約30食程度を配食し、随時仕出しなどの注文も受けている。



写真5 福祉事業での女性の活躍

(3) 高齢者の生きがい創造

平成19年、農事組合法人組合員の有志が、高齢者の生きがい創造を目的として、無茶々園の中に「妄想コンドルの会」を発足した。

高齢者でも可能な「生きがい農業」として、きぬさやえんどう、いんげんなどの軽量野菜栽培の推進にも取り組むなど、高齢者が元気なうちはできるだけ働き、困ったときはお互いに助け合うという趣旨で活動している。

(4) 都市消費者等との交流

消費者と顔の見える関係を構築するとともに、自然環境保全の重要性等についてPRするため、東京で開催する大手生協などの都市消費者との交流のほか、みかん収穫体験、漁業者と連携した小学生のワカメの植え付け作業、真珠ペンダントづくり、海の水質調査など、都市部の消費者を招いての交流活動に積極的に取り組んでいる。

また、有機農産物や食べ物の生産過程を知ってもらうため、西予市だけでなく東京の保育園、小・中学校、特別支援学校に対する「給食時間訪問」や「食育授業」にも取り組み、平成21年から6年間で、のべ81校、3,321人を対象に実施している。

これらの交流は、消費者と生産者の相互理解を深め、販売増加にもつながっている。

(5) 廃校となった小学校の校舎を活用した活動の広がり

平成27年3月に明浜小学校に統合され廃校となった狩江小学校の校舎について、平成28年7月以降は、無茶々園が運営を委託されることとなった。今後、この校舎を活用し、「総合福祉拠点の設立」、「直売所の開設」、「観光事業の拡充」などの新たな取組を開始することとしている。

このうち、観光事業については、地区の段々畑が「四国ジオパーク」に認定されたことを受け、平成26年度から「段々畑のガイド」の育成、海上から段々畑を眺める「海コース」の設定などを行い、平成27年度には、29団体366名の観光客を受け入れている。今後は農家民宿の開設などにも活動を広げていく計画である。

第2表 むらづくりに関する年表

年次	生産面	生活・環境整備面
昭和49年	・農業後継者3名が15aの伊予柑園を借り受け、無茶々園と命名	
昭和58年 平成元年 平成3年	・農事組合法人無茶々園設立 ・ちりめん等の水産物販売開始	無茶々園婦人部「なんな会」発足
平成5年 平成7年	・株式会社地域法人無茶々園設立	・生きがい農業としてきぬさやえんどうの生産開始 ・婦人部が町の協力の下、ホームヘルパー講座を開講
平成10年	・新規就農希望者の受入拠点として研修センターを設置	
平成11年	・研修実施組織のファーマーズユニオン天歩塾設立。	
平成12年	・大規模有機農業の取り組み開始 ・IT革命を開始し、農家にパソコン導入	
平成13年	・有限会社ファーマーズユニオン北条設立	
平成14年	・宇和出荷場に光センサー選果機導入 ・海外(フィリピン等)からの海研修生受け入れ	
平成16年		・地域協同組合無茶々園を設立し、複数ある組織を一本化
平成19年		・元気な年寄の会「妄想コンドルの会」による炭焼き、しいたけ栽培開始
平成21年		・女性有志の会「てんぼ屋」が配食サービス開始
平成24年	・無茶々園オリジナルコスメ商品「yaetoco (ヤエトコ)」の販売開始	
平成25年		・株式会社百笑一輝を設立し福祉事業を開始
平成26年		・明浜町俵津地区に福祉事業所「めぐみの里」開所
平成27年		・福祉事業所「海里」開所

内閣総理大臣賞受賞

受賞財 **むらづくり活動**
受賞者 **大野地区公民館**
住 所 **鹿児島県垂水市**

受賞者のことば

大野地区公民館 代表 前田 清輝

この度、平成28年度農林水産祭むらづくり部門において内閣総理大臣賞を賜りましたことは、これまでのむらづくり活動を高く評価していただいたものと有り難く感じております。

これもひとえに、先人が長年に渡り積み重ねてきた努力の礎と、関係者の皆様の地域活動への応援・御協力の賜であると、心より厚く御礼申し上げます。

大野地区は、大正3年の桜島大噴火に伴う移住者等が、苦難の連続により開拓した地域で、開拓魂（フロンティアスピリッツ）が深く根付いている地域です。

公民館では、平成18年の大野小中学校の閉校をきっかけに、10年後の地区のありたい姿を模索しながらワークショップや話し合いを重ね、「大野づくり計画」を策定しました。

私たちは、「大野に人を増やしたい」という目標に向けて、地区内にある大学の実習所やNPO法人、小中学校跡地に設立した自然学校も一体となって、「つらさげ芋」のブランド化による農業生産振興、自然資源を活かした都市農村交流活動などに地域ぐるみで取り組んでいます。

この「つらさげ芋」は、先人から代々受け継がれている食文化であり、海から標高550mの大野地区に吹き上げる12月の寒風に当てることで、甘みや旨みを熟成させたものです。

平成22年から開催している「大野原^{うのばい}いきいき祭り」では、つらさげ芋をはじめ女性グループによる加工品などを販売し、人口約100人あまりの小さな村に1500人ものお客さんが集まり、賑わいをもたらしています。

また、伝統芸能である「棒踊り」に踊り手として参加した大学生などの若者が、「ここに住みたい、ここで働きたい」とNPO法人を立ち上げ、農業生産や交流活動に取り組んでいます。

空き家を改修し、移住者を積極的に受け入れることで、近年、わずかではありますが、大野に住む人が増え、地域に活力をもたらしているところです。

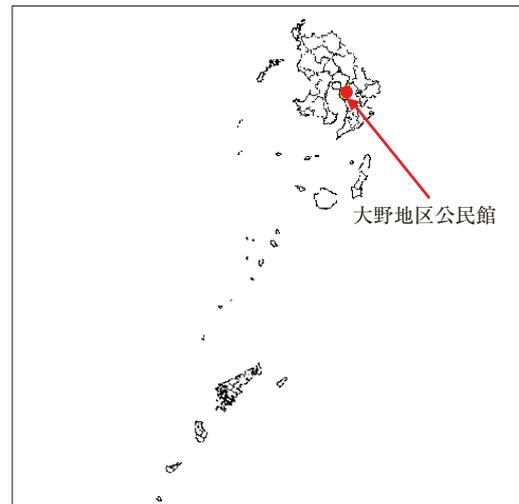
この受賞を励みに、今まで以上に公民館が一丸となり、地域の発展に貢献できるよう取り組んでまいります。ありがとうございました。

地域の沿革と概要

鹿児島県大隅半島の北西部、鹿児島湾に面する垂水市は、鹿児島市と大隅半島を結ぶ海上陸上の要所であり、年間平均気温20度、晴れの日が年間200日以上あるなど、温暖な気候を生かしたインゲン、キヌサヤエンドウ等の野菜類やびわ・柑橘類の栽培が盛んな地域である。

垂水市に隣接する桜島火山は、平成18年に58年ぶりに昭和火口が噴火し、平成27年には、一時的ではあるが噴火警報レベル4（避難勧告）に引き上げられるなど、近年、火山活動が活発化する傾向にあり、降灰による農作物被害や日常生活での降灰除去など住民の負担は大きくなっている。

第1図 位置図



むらづくりの概要

1. 地区の特色

大野地区は垂水市街地から東北東へ約13km、高隈山系の中腹、標高550mの中山間部に位置し、夏は冷涼、冬は寒冷な気候で、特に冬場は北西からの強風で気温も低く、10cm程度の積雪が見られる日もあり、春から梅雨にかけては雨や霧が多い地域である。これらの気象条件を生かして茶や豆類、高原野菜の栽培に加え、地区内の9割以上を占める森林資源を活用した林業も盛んであり、第一次産業である農林業が基盤となっている地域である。

人口約130人、住民の約半数が65才以上という過疎・高齢化が進行する地域内には病院や学校などはなく、最も近い生活関連施設まで車で約20分程度を要することから地域全体で声を掛け合い、お互い助け合いながら生活を営んでいる。

2. むらづくりの基本的特徴

(1) むらづくりの動機、背景

ア 開拓事業が形成した「連帯感」

大野地区は、桜島と大隅半島が陸続きになった大正3年の桜島噴火により家や田畑を失い、移住を強いられた旧垂水村、旧西桜島村の出身者と昭和21年の桜島噴火や戦後の引き上げ者等が開拓事業により切り開いた地域である。

徒歩以外の交通手段を持たない開拓時代、垂水市中心部から片道3～4時間を要し、正に陸の孤島であった大野での開拓事業は、想像を絶する苦難の連続で、市販の鍬では役に立たないほどの原生林の開墾作業に始まり、住む家の建築、道路の整備、水や食料の確保、小学校の建設などゼロからのスタートであった。

農業や生活、教育など全ての面において、個人の力での解決は難しく、地域全体で取り組むことが不可欠であったため、開拓時代当初に自治組織を設立し、何事も地域みんなで話し合い、助け合って進める連帯感が醸成された。

第1表 農業の概要

区 分	平成12年 (2000)	平成17年 (2005)	平成22年 (2010)	最近年		備考				
				対12 年比	構成比					
世帯数等	総世帯数	83	70	59	82	99%	最近年: 平成 28年3月 末			
	総人口	210	158	127	129	61%				
	65歳以上人口	87	72	60	59	68%				
農家数等	農業就業人口	27	35	28	28	104%	最近年: 平成 22 年 ・基幹的農業従事 者数 男子(14)名 女子(14)名			
	農家数	23	28	30	30	130%		51%		
	販売農家数	18	15	15	15	83%		50%		
	内訳1	専業	2	4	3	3		150%	20%	
		I 兼業	6	5	6	6		100%	40%	
		II 兼業	10	6	6	6		60%	40%	
	内訳2	主業	7	8	7	7		100%	47%	
		準主業	5	4	4	4		80%	27%	
		副業的	6	3	4	4		67%	27%	
	経営規模別	0.5ha未満	4	1	3	3		75%	20%	最近年: 平成22年 ・1戸当たり耕地面積 110a
		0.5～1ha未満	5	5	3	3		60%	20%	
1～2ha未満		5	3	2	2	40%	13%			
2ha以上		4	6	7	7	175%	47%			
耕地面積等	耕 地	27	27	33	33	122%	最近年: 平成22年 ・総土地面積 1,272ha 耕地率 2% 林野率 92%			
	内訳	田 (ha)	3	3	4	4		133%	12%	
		普通畑 (ha)	10	9	12	12		120%	36%	
		樹園地 (ha)	14	15	17	17		121%	52%	
		牧草地 (ha)	0	0	0	0			0%	
採草放牧地	0	0	0	0		0%				
主な作付面積等	茶 (ha)	16	16	17	13	84%	最近年: 平成26年 (サツマイモ: 平成28年) ・主な経営類型 (茶 専作) (サツマイモ)+(生産 牛)			
	サツマイモ (ha)	1	4	4	6	600%				
	ニンジン (ha)	0.3	0.3	4	4	1333%				
	水稲 (ha)	3	3	4	4	133%				
	生産牛 (頭)	49	75	50	24	49%				
農業産出額	茶 (百万円)	30	43	44	34	113%	最近年: 平成26年 (参考) 1戸当たり生産農業所得 垂水市平均(平成18年) 2,280千円			
	サツマイモ (百万円)	1	4	4	4	400%				
	ニンジン (百万円)	1	1	1	1	200%				
	水稲 (百万円)	4	3	4	4	100%				
	生産牛 (百万円)	18	34	17	9	50%				

出典: 世帯数等は住民基本台帳より作成

農家数等、耕地面積等については農林業センサスより作成

主な作付面積等、農業産出額については垂水市農林課調べ

イ 歯止めがかからない人口流出

開拓当初から世代を超えて受け継がれている「助け合い」、「連帯感」の精神を活かし、昭和56～58年には鹿児島県の農村振興運動に取り組み、平成7年には新・農村振興運動の重点地区として話し合い活動を基本に公民館や多目的広場の設置、連絡道路の開通など、地区を取り巻く環境は徐々に整備され、むらづくり活動が活発に展開された。

一方、高度経済成長時代以降、住民の多くが都市部に仕事を求め、人口流出による過疎化が進行し、大野小中学校の生徒数は、昭和35年の185人をピークに減少に転じた。児童減少を何とか食い止めようと「孫返し」や「農村留学」などの策を講じたが、平成17年には生徒数9人となり、平成18年3月、開拓と共に歩んできた大野小中学校は、91年の歴史に幕を下ろした。

ウ 30年ぶりに復活した青年部が新しい考えを取り込む

学校を中心として成り立っていたコミュニティ機能は、独居老人の増加、住民同士の交流の減少などにより脆弱化が進んだ。変容するふるさとの姿を目の当たりにした農業後継者等が、大野の魅力を発掘・発信し、I・Uターン者による人口増で大野を再生し、昔の賑わいを取り戻したいと平成22年、約30年ぶりに青年部を復活させた。

この青年部による発案により、伝統芸能の継承活動や地域資源の発掘・活用、農産物のブランド化、PRイベントなどの活動の展開に結びついた。

エ 「大野はこうありたい」～10年後を見据えた地域再生計画～

青年部の発足と同じ頃、垂水市では、各地区（旧小学校区）の地域振興計画策定が始まり、大野では、他地区に先駆けて10年後に向けた計画策定に取り組んだ。

青年部等を中心としたワークショップや全住民へのアンケート調査などから、10年後は83人という地区の人口推計結果となったことに危機感を覚え、大野地区に必要なのは「人」であること、「人」を増やすための取組が必要であることを改めて認識した。

「わたしたちは大野の人を増やしたい（住む人、来る人）」という目標を掲げ、地域資源のPRや交流活動の拡大、新たな特産品の開発など「10年後のありたい姿」を実現するため「だれが」、「いつ」、「どのように」すべきかを住民みんなで2年7ヶ月かけて検討し、「大野づくり計画」を平成23年3月に策定した。

また、計画作成から4年が経過した平成27年3月には、計画の検証を行い、計画の見直しを行った。

第2図 大野づくり計画



左が平成23年3月初版

右が平成27年3月改訂版

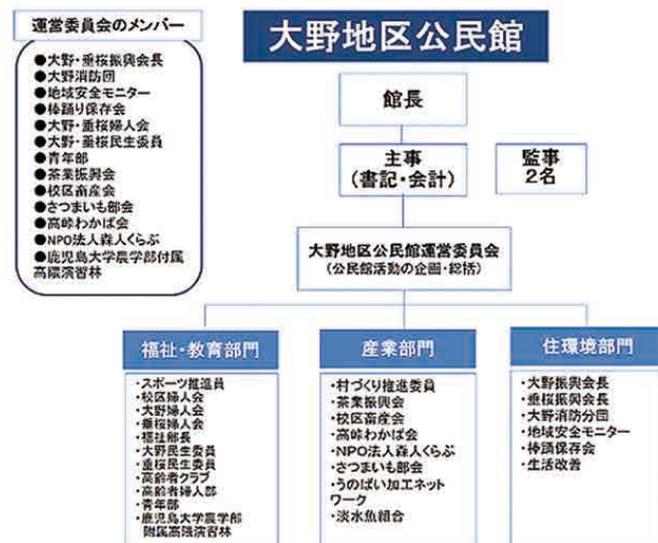
(2) むらづくりの推進体制

大野地区公民館は、地域活動全体を企画する運営委員会と福祉・教育、産業、住環境の3部門から構成され、各部門に鹿児島大学農学部高隈演習林、NPO法人森人くらぶなどの地域内の活動団体を公民館の部会に取り入れ、「大野づくり計画」の実現に向け、地域資源を生かしたPRや交流活動、商品開発などに取り組んでいる。

また、大野地区公民館は、垂水市、鹿児島大学との協働で「大野ESD自然学校」を開設し、森林環境教育活動に取り組んでいる。

第3図 むらづくり推進体制図

「住民全員が主役」のむらづくり体制



1. むらづくりの性格

住民の強い想いを結集して作った「大野づくり計画」の実現に向けて、大野地区公民館を中心にむらづくり活動に取り組んでいる。

「つらさげ芋」などの地域資源の発掘やPR活動、大学生など若者との交流人口の拡大により人を増やすための取組と若者や女性の能力を活かした取組を地域活動に取り入れ、集落機能の維持・発展、地域全体での所得確保を図っている。

2. 農林業生産面における特徴

(1) 標高550mを生かした開拓農業と林業の両立による後継者確保

活火山桜島からわずか10km圏内に位置する大野地区では、降灰による農産物への被害を受けながらも、昭和40～50年代に生産基盤を整備し、生産方式の近代化を図るとともに、夏場の冷涼な気候をいかし、他産地より1ヶ月早く出荷できる秋インゲンやキヌサヤエンドウの栽培など、高台の立地をいかした農業を営んでいる。

一方、100年の営みに支えられた貴重な森林資源を有する大野地区では、育林、伐採による木材生産やしいたけ、木炭、シキミなどの特産物の生産など林業も盛んな地域である。

これらの林業と農業との組み合わせにより所得を確保することで、茶や畜産、さつまいもなど作物毎に核となる後継者が育成され、世代交代が円滑に進んでいる。

(2) 地域ぐるみの保全活動による農地のフル活用

中山間地域である大野地区では、近年イノシシによる被害が深刻であり、収穫直前の作物が全滅するなど生産意欲の減退、耕作放棄地も増加傾向にあった。

そこで、地域住民による話し合いを重ね、県営事業等を活用し、住民総出の施工により侵入防止柵を地域全体に設置し、地域全体で保全管理に取り組んでいる。

地区内の耕地のほとんどは、規模拡大を指向する農家への集積、高齢農家や兼業農家との連携による農作業受委託など、お互いに協力しながら限られた農地をフルに活用している。

(3) むらづくりビジネスによる農業振興

大野地区の地域振興の目玉として目をつけたのは、自家消費用として子どもの頃から当たり前のように食べ、甘いとは思っていたが販売するまでの意識がなかった「つらさげ芋」であった。

大野地区では、厳しい自然環境の中、開拓当初からさつまいもを生産しており、収穫したさつまいもを初霜までの約1ヶ月間、寒風に当たると甘みが増すことを体験的に知った先人から各家庭の軒先に蔓から吊り下げた「つらさげ芋」を保存食として代々受け継いできた。

普通のさつまいもにしか見えない「つらさげ芋」が本当に売れるのか、「つらさげ芋」で人が呼べるのかなどの不安を抱えながらも取組をスタートさせた。

ア 「つらさげ芋」で大野に人を呼び込む

平成22年、地域に人を呼び込むため「つらさげ芋」をメインとした手作りのイベント「大野原いきいき祭り」を企画した。

住民の予想を遙かに上回る800人の来場者が訪れたこの「大野原いきいき祭り」は、その後、毎年約1,500人の来場者で賑わい、直売所などの販売拠点を持たない大野地区にとって、農産物販売により農家の収入機会が確保されるなど地域全体の経済を潤すとともに、住民の絆やつながり、地域の良さを改めて見直す機会となっている。



写真1 つらさげ芋の販売

イ 「つらさげ芋」のブランド化による農業振興

「大野原いきいき祭り」の開催を契機に、スイーツ並みの甘さをもつ「つらさげ芋」は様々なメディアに取り上げられ、予想以上の反響があった。これに自信をもった住民は、「大野地区さつまいも部会」を設立し、地域全体でさつまいもの生産拡大に取り組んだ。

平成25年度には、「つらさげ芋」の地域共同の干し場を整備し、統一した管理作業により均一的な品質の生産が可能となった。

また、販売期間や数量が限定される「つらさげ芋」に続くブランドとして、つらさげ芋と同程度の品質をもつ「熟成芋」のブランド化に取り組むとともに、貯蔵庫も併せて整備した。これにより糖度を増す上で欠かせない温湿度の管理が効率的にでき、長期間の販売ができるようになった。

さらに、「つらさげ芋」は1ヶ月以上の吊り下げ、「熟成芋」は3ヶ月以上の貯蔵で焼き芋の糖度が35度以上という統一基準を設定し、大野原ブランドとして販売している。

「つらさげ芋」、「熟成芋」のブランド化による需要の拡大で、生産量が増加し、植付、収穫、回収作業などをNPO法人森人くらぶや地域の高齢者が担うなど、持続的に生産できる体制を構築している。

平成27年度には、公民館内に焼き芋機を導入し、さらに付加価値をつけて販売する体制を整えている。

これらの取組により、さつまいもの作付面積は、平成22年の1.0haから平成28年には6.2haに拡大するとともに、付加価値を高め、販売単価は通常の約3倍に当たる500円/kgの単価を実現するなど地域全体の所得向上につながっている。

3. 生活・環境整備面における特徴

(1) 若者の活力を取り入れた伝統芸能の継承

地区の結束を図るため大羽重神社に奉納している棒踊りは、踊りの担い手を地区在住者に限定しては、維持できない状況にあった。

そこで、大野地区公民館では、地区内で活動する大学生やボランティアサークルなどの関係者に積極的に呼びかけ、棒踊り保存会の指導により踊りの担い手として育成し、伝統芸能を円滑に継承している。

さらに、高齢者の指導による棒踊りに必要な草鞋づくり体験、大学祭での棒踊り披露な

ど、若者を取り込むことにより新たな取組が展開されている。

(2) 若者の定住による地域再生

これらの交流活動を通じて大野地区に魅力を感じた大学生は、「大野ESD自然学校」で活動していた学生ボランティアサークルを「NPO法人森人くらぶ」として法人化した。

NPO法人森人くらぶは、大野地区公民館と協働で「つらさげ芋」、「熟成芋」の生産や加工、か

つて盛んに行われていた「炭焼き」の復活、大野散策フットパスや軒先カフェ、子供たちを対象にした環境教育活動など、大野地区の住民が気がつかない資源を引き出し、過疎地でも若者が定住して、生計が成り立つようなソーシャルビジネス活動を行っている。

これらの取組をきっかけにNPO法人森人くらぶの関係者や芸術家など人口の約8%に当たる10人の若者が平成22年以降にI・Uターンしている。伝統芸能継承や大野原いきいき祭り、大野づくり計画策定委員などの地域参画を通して、若者の視点から様々なアイデアを提案し、住民の約半数が高齢者という大野地区に活気をもたらしている。

元来、「ヨソ者」を受け入れる開拓地という地域性ではあるが、取組当初は移住者に対し不安視する意見もあった。しかし、先人が苦勞して創り上げた地域を自分たちの代で衰退させてはならないという強い思いが、地域ぐるみで空き家を改修し、移住者を受け入れ、新しい仕組みを構築する住民の行動として表れている。



写真2 棒踊りの奉納



写真3 住民による空き家改修

(3) 女性のアイデアをいかした地域内の6次産業化

平成20年に女性8人で結成した加工グループ「高峠わかば会」は、「つらさげ芋」を利用したスイーツや総菜などの加工・販売に取り組んでいる。

また、公民館でのイベントや視察受入の際は、加工品の販売や郷土料理の提供を行うなど、地区内の経済活性化に貢献している。

このような地域の6次産業化を担う「高峠わかば会」の活動に刺激を受けた子育て中の若手女性たちは「自分たちも得意分野を活かして地域に貢献したい」と近隣地区に居住する地区出身者にも呼びかけ、平成27年「大野原加工ネットワーク」を設立した。

「大野原加工ネットワーク」は、「高峠わかば会」と連携・協働し、学校跡地のプールで養殖するニジマスを使った燻製づくりなどの商品開発や販路拡大など若手女性のアイデアを活かした新たな活動に取り組んでいる。



写真4 加工品開発

さらに、「高峠わかば会」、「大野原加工ネットワーク」は、公民館の運営委員として地域活動に参画するなど、一労働力として開拓農業を支え続けてきた大野の女性が自分の経営から一歩踏み出し、能力を発揮することで規模は小さいながらも所得を得、自己実現につながっている。

(4) 地域ぐるみでの生活環境整備

「自分たちでできることは何でもする」開拓者精神のもと、孟宗竹のパイプをつないだ水道施設、大羽重神社の建設や補修作業、高峠つつじヶ丘公園の環境美化活動など、課題が上がるとその都度地域で集まり、自ら生活環境を整備している。

また、Iターン者等の受入れに際しては、住民総出で空き家を改修し、移住後は地域ぐるみの交流を図るなど、住民だけでなく移住者にとっても、「ここに住んで良かった」「ここで暮らしたい」と実感できるむらづくりを行っている。

第2表 むらづくりに関する年表

年次	生活文化・環境面	農林業面
明治42年		国立鹿児島高等農林学校高尾原分校実習場を設置
大正3年	・桜島の火山大噴火	
大正4年	・桜島噴火被災者の生活援助として開拓開始、大野地区の開拓事業が開始 ・大野専攻小学校を創立	・オウムの食害除害作業等(自治体) ・高峠つつじヶ丘開設
大正12年		・茶業・大野茶業会が組織され、25戸で6.5haを栽培
昭和2年		・茶面積が30haに拡大、収穫量1.5tとなる
昭和5年	・大羽農神社建立 ・大野公民館建設	
昭和8年		・高尾牧場
昭和11年	・大野地区の土地整理期限が終了し、県民の移住が開始される(1ha当たり1500坪)	
昭和12年	・桜島噴火(戦後の町)より桜島噴火により重傷地区に281戸が入植	・開拓団として春を中心として高尾原地区に入植(40世帯)
昭和22年	・高尾山国有林の伐採開始	・上草畑、下草畑を中心とした稲作組合結成
昭和23年		・高尾山稲作組合を組織 ・ジャガイモ栽培、開拓
昭和24年	・電灯	・大根、白菜、里芋栽培開始
昭和25年		・台安等により離業者増出
昭和29年	・バス開通	
昭和30年	・新築村、垂水町、手取村を廃止し、新たに垂水町となる	
昭和33年	・垂水市成立	
昭和38年	・開基永道が完成、水くみの重要動脈が解放される	15名で高尾牧場組合結成し、1000坪50頭開放
昭和45年		伊予国農産物が大野に流通し始めて(農産物通商管理)
昭和46年		皇名の大野原地帯化促進委員会による開拓完成
昭和48年		桜島神社による桜島が拡大する
昭和49年		小高尾地帯開設
昭和51年	・緑地帯の復活	4haの生産を開始
昭和52年		養蚕地帯が拡大する
昭和54年		ジャングルファームが県内1号店
昭和56年		開拓団運動により公民館建設推進活動、高尾・高尾原地帯が整備される(1〜40年)
平成4年		・高尾整備事業スタート
平成7年	大野小学校280周年記念式典を挙げる	高尾村振興運動の重点地区に指定
平成8年		農村環境整備事業を導入し、開拓用水道事業、由緒地帯整備、農道が整備される
平成9年		新農村環境運動により水道浄化装置を導入
平成17年		中山間地域等直接支払交付金により大野高尾原地区を連結
平成18年	大野小学校閉校	大野EAD自然学校を開設
平成20年		加圧給水システム完成
平成22年	水産青年会の設立	産直を促進、大野原いよいよ祭りを開始
平成23年	大野・大野原計画策定	
平成24年	空き家を改修し、移住者1名を導入	
平成25年	県民生活・振興部地域活性化推進課長、お21町の地域力振興政策 鹿児島大学産学協賛で大野林産物を発表	つらねの里のつらね産物及び産物販売 NPO法人婦人くまの設立
平成26年		鳥獣被害を軽減するための農業用を設置
平成27年	大野・大野原の連携 高尾原地区の活性化を促進	多面的機能強化交付金を導入

日本農林漁業振興会会長賞受賞

受賞財 **むらづくり活動**
受賞者 **ゆかい村風間浦鮫鱈^{あんこう}ブランド戦略会議**
住 所 **青森県下北郡風間浦村**

受賞者のことば

ゆかい村風間浦鮫鱈ブランド戦略会議 代表 駒嶺 剛一

この度、当会議が平成28年度（第55回）農林水産祭「むらづくり部門」において、栄えある日本農林漁業振興会会長賞を賜りましたことは、身に余る光栄と存じます。

私たちが住む風間浦村は、本州最北端青森県下北半島の北西部、津軽海峡に面した風光明媚な村で、キアンコウやイカ類、ウニ、海藻類等を対象とした沿岸漁業や日本三大美林である「青森ヒバ」の木材加工等を中心とした林業、下風呂温泉郷を核とした観光業が村の基幹産業になっており、湯（ゆ）と海（かい）の幸が溢れる「ゆかい村」として、地域の活性化に向けて取り組んでおります。

私達は、これまで市場での価値が認められていなかった村産キアンコウに、全国的にも珍しい「生きたまま水揚げされる」という優位性を見出だし、首都圏の料亭や流通業者、県関係機関等と連携して、高鮮度キアンコウを全国に出荷する技術を開発しました。また、漁業者が中心となったキアンコウの生態調査の結果を踏まえて、未成魚の再放流等、漁業のルールづくりに努め、資源管理に取り組んでおります。さらに、村産キアンコウに漁期やサイズ、水揚げ処理等に基準を設けて、それらを満たしたものを「風間浦鮫鱈^{かざまうらあんこう}」として地域団体商標登録し、販路の拡大や、冬季に下風呂温泉で鮫鱈フルコース料理や寿司を振る舞う「風間浦鮫鱈まつり」の開催等、ブランド化を推進しています。

キアンコウ以外においても、村内3漁協の女性による海藻に特化した産地直売所「ふのりちゃん」の運営を通じた地産地消の取組、地域ぐるみの植樹活動や海浜清掃、小学生を対象とした水産教室の実施等を通じて、地域文化や環境の継承に努めています。

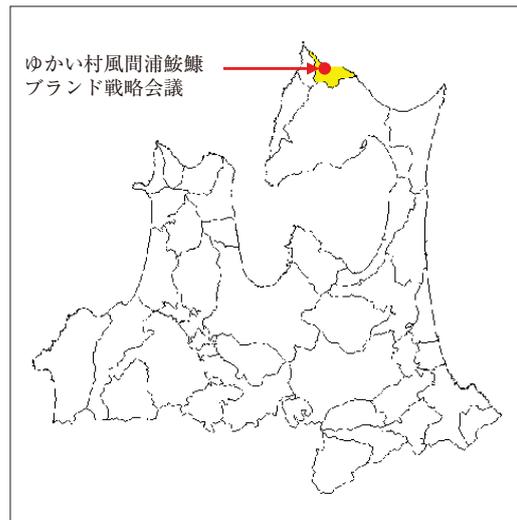
今回の受賞を励みに、漁業と観光業の一体化、地域の雇用拡大、後継者の育成、漁業資源の維持・増大や下北地域の賑わい創出に向けて活動を推進して、持続的な漁村地域づくりに励んで参ります。

今後とも御指導・御鞭撻いただきますよう、よろしく申し上げます。

地域の沿革と概要

風間浦村は、本州最北端青森県下北半島の北西部、津軽海峡に面した風光明媚な村である。藩政時代、独立した3つの村であった下風呂、易国間、蛇浦が明治22年の町村制施行で合併し、それぞれ1文字ずつをとり「風間浦村」となった。東西約20km、南北約8kmと細長い地勢で、総面積の約96%が山林、原野となっており、キアンコウやイカ類などの沿岸漁業のほか、日本三大美林の一つである「青森ヒバ」の木材加工等を中心とした林業、下風呂温泉郷を中心とした観光業が村の基幹産業となっており、特にキアンコウは、県内トップクラスの水揚げ金額を誇っている。

第1図 位置図



むらづくりの概要

1. 地区の特色

風間浦村は、下風呂、易国間、蛇浦の3集落が海沿いに点在しており、役場、中学校などは3集落の真ん中に位置する易国間集落に所在している。蛇浦集落は、クロマグロで有名な大間町に隣接しており、キアンコウの刺網漁業のほか、海藻やウニ、アワビなどの採介藻漁業が盛んで、集落内には、布海苔記念公園や全国的にも珍しい海藻に特化した産直施設が立地する。風間浦村の世帯数970戸のうち、205戸が漁家であり、その約6割が専業漁家である。

また、下風呂集落には、室町時代から湯治場として栄えたと伝わる下風呂温泉郷がある。

2. むらづくりの基本的特徴

(1) むらづくりの動機、背景

ア むらづくりを推進するに至った動機、背景

風間浦村は、水産業が盛んな下北地域の中でも特に海産物の種類が多く、豊富な水産資源に恵まれた地域で、古くからイカ漁や磯根漁業（ウニ、アワビ、海藻類等）を中心とした漁業が営まれ、また、下風呂温泉郷は忘年会や湯治場として多くの宿泊客が訪れるなど、長らく漁業と観光業が村の産業を支えてきた。

しかし、人口減少の進行等により、漁業者の高齢化や後継者不足が深刻となっていた。平成27年国勢調査によると、前回調査からの人口減少率は青森県内で最も大きい19.8%であった。さらには、湯治客や忘年会需要の減少など旅行形態の変化によって下風呂温泉郷の観光客数が減少し、地域経済を支える漁業と観光業の衰退を防ぐことが村の課題となっていた。しかしながら、今後も村として存続するためには、地勢や産業構造上、漁業と観光業を核とせざるを得ない状況にあった。

イ むらづくりについての合意形成の過程とその内容

下風呂、易国間、蛇浦のそれぞれの集落には、下風呂漁業協同組合、易国間漁業協同組合、蛇浦漁業協同組合（以下「村内3漁協」という。）が存在しているが、下風呂ではイカ釣り漁業、海底に岩盤が多い易国間及び蛇浦では採介藻漁業（アワビ、ウニ、海藻類等）が中心であり、漁業形態が異なっていたことから、漁協ごとに考え方が異なり、連携した取組が難しい状況であった。

このような中で、平成22年12月に東北新幹線全線開業を控えた平成21年に、漁業者、旅館組合、研究機関、県等を交えた地域の活性化等に関する懇談会が開催された。ここで観光資源として着目されたのは、村内3漁協が資源管理に取り組み始めていた国内トップクラスの水揚げを誇るキアンコウであった。全国的には沖合底びき網により水揚げされるが、風間浦村のキアンコウは、身近な漁場において魚体への負担が少ない「空縄釣り」と呼ばれる伝統漁法や「固定式刺し網」により漁獲されているため、ほとんどのキアンコウが生きのまま水揚げされる。また、地元では、古くからキアンコウを雪の上で捌く「雪中切り」という独特な捌き方が行われている。

風間浦村の観光業を盛り上げたいという共通の思いを実現させるため、新幹線開業を見据えて冬にインパクトのあるイベントの実施を目指して平成21年12月に「ゆかい村海鮮鮫鱈まつり実行委員会」を発足させ、その冬には「ゆかい村海鮮鮫鱈まつり」の開催が実現した。

ウ 「風間浦鮫鱈」を地域団体商標に

平成17年から村内3漁協が県と連携して、標識放流調査等キアンコウの生態調査に取り組み、小型魚の再放流や産卵時期等の水揚げに一定のルールを設けることで付加価値向上と持続的資源利用の可能性が示唆されたことから、キアンコウの資源管理への機運が高まった。

平成21年には、村内3漁協の組合員が中心となり、漁協組合員や観光関係者、村、県などを構成員とする「風間浦村きあんこう資源管理協議会」が発足した。また、「ゆかい村海鮮鮫鱈まつり」が開催され、キアンコウを核としたむらづくりに地域住民は手応えを感じていた。

平成22年には、「風間浦村きあんこう資源管理協議会」を母体として、「ゆかい村鮫鱈ブランド化戦略会議」が発足した。

平成26年9月には、村内3漁協の連名により申請された「風間浦鮫鱈」が地域団体商標として登録されたことを機に、平成27年に「ゆかい村風間浦鮫鱈ブランド戦略会議（以下「ブランド戦略会議」という。）」へ名称を変更した。



写真1 「風間浦鮫鱈」ブランドタグ

(2) むらづくりの推進体制

ブランド戦略会議は、「ブランド戦略部会」と「鮫鱈PR部会」の2部会で構成されており、ブランド戦略部会では、「風間浦鮫鱈」のブランド化を目指し、現状と課題、今後の取組等について市場調査等を行いながら話し合いを重ねており、鮫鱈PR部会では、「風間浦鮫

第1表 漁業の概要

(単位: 戸、t、百万円、%)

区 分	平成10年	平成15年	平成20年	最 近 年			備 考		
				平成25年	対10年 年 比	構成比			
漁業世帯数等	総世帯数	929	931	1,096	970	104.4	100.0	自営漁業後継者確保率 13.7 % 自営漁業における 60歳未満の漁業就業者数 男子 92人 女子 9人	
	漁業世帯数	279	271	249	205	73.5	21.1		
	個人経営体数	279	271	249	205	73.5	21.1		
	内訳	専業	91	100	121	121	133.0		12.5
		兼業(主)	65	54	35	32	49.2		3.3
		兼業(従)	123	117	93	52	42.3		5.4
	漁業従事者世帯数	20	11	-	-	-	-		-
	内訳	雇われのみ	6	5	-	-	-		-
		雇われが主	12	6	-	-	-		-
		雇われが従	2	0	-	-	-		-
非漁家数	650	660	847	765	117.7	78.9			
規模別漁業経営体数	漁船非使用	8	8	13	13	162.5	6.2	漁業経営体数 209 経営体	
	無動力船	0	0	0	0	0.0	0.0		
	動力船1トン未満	182	167	145	123	67.6	58.9		
	〃 1～3トン	24	23	21	17	70.8	8.1		
	〃 3～10トン	50	47	46	42	84.0	20.1		
	〃 10～30トン	4	3	4	5	125.0	2.4		
	〃 30～100トン	0	0	0	0	0.0	0.0		
	〃 100～1,000トン	0	0	0	0	0.0	0.0		
	大規模漁業層	0	0	0	0	0.0	0.0		
	定置網(大型、小型)	14	25	22	8	57.1	3.8		
地引き網	0	0	0	0	0.0	0.0			
養殖	0	0	2	1	-	0.5			
漁業生産量	漁業	2,267 t	2,095 t	1,636 t	1,189 t	52.4	100.0	1 経営体当たり 平均漁業生産量 6t	
	漁業種類別	沿岸いか釣	961 t	1,317 t	980 t	654 t	68.1		55.0
		採貝・採藻	623 t	135 t	121 t	168 t	27.0		14.1
		その他の刺網	109 t	123 t	135 t	136 t	124.8		11.4
		その他の漁業	330 t	214 t	138 t	93 t	28.2		7.8
		その他の釣	35 t	66 t	87 t	76 t	217.1		6.4
		小型定置網	163 t	131 t	126 t	46 t	28.2		3.9
	魚種別	するめいか	953 t	1,351 t	1,015 t	657 t	68.9		55.3
		その他の海藻	79 t	29 t	97 t	99 t	125.3		8.3
		その他の魚類	108 t	116 t	119 t	96 t	88.9		8.1
		たこ類	237 t	180 t	125 t	70 t	29.5		5.9
		うに類	131 t	144 t	75 t	50 t	38.2		4.2
		その他のいか類	65 t	62 t	53 t	23 t	35.4		1.9

※風間浦村のデータ
出典：漁業センサス、漁業・養殖業生産統計等

「鮎まつり」の企画や冬季観光資源としてのPR、調理講習会等の鮎鮎に係る知識習得事業などを行っている。

ア 風間浦村きあんこう資源管理協議会

風間浦村きあんこう資源管理協議会は、村内3漁協の組合員411名(平成27年4月現在)のうち、キアンコウ漁を営む者を中心に、観光関係者などとともに組織されている。

当協議会では、キアンコウの資源管理の推進やキアンコウ資源の有効活用のほか、他産業(観光業・商工業)と連携した「風間浦鮎鮎」のブランド化に取り組んでいる。

イ 漁業協同組合

① 下風呂漁業協同組合

下風呂集落の漁業を一手に担う協同組合であり、明治36年に設立された。平成27年のキアンコウの漁業生産量は約17.4tで県全体の約5.8%、漁業生産額は約2,924万円で県全体の約12.9%を占めている。

3漁協の中で唯一、伝統漁法の「空縄釣り」が行われているほか、女性部も組織されている。

② 易国間漁業協同組合

易国間集落の漁業を一手に担う協同組合であり、明治36年に設立された。平成27年のキアンコウの漁業生産量は約5.4tで県全体の約1.8%、漁業生産額は約871万円で県全体の約3.8%を占めている。

小学生等を対象に水産教室を開催するなど、漁業やキアンコウの普及啓発にも積極的に取り組んでいる。

③ 蛇浦漁業協同組合

蛇浦集落の漁業を一手に担う協同組合であり、明治36年に設立された。蛇浦漁協の平成27年のキアンコウの漁業生産量は約24.5tで県全体の約8.2%、漁業生産額は約2,345万円で県全体の約10.3%を占めている。

蛇浦漁協青年部会を立ち上げ、後継者の育成にも力を入れているほか、集落内には、全国的にも珍しい海藻に特化した産地直売所「ふのりちゃん」が立地する。

ウ かざまうら産直友の会

村で地産地消を進めようと有志が集まったのがきっかけで、平成20年9月に発足。村の農家や漁家など11人で構成されている。

平成25年5月に蛇浦地区に海藻に特化した産地直売所「ふのりちゃん」がオープンし、村内3漁協の女性により運営されている。



写真2 産地直売所
「ふのりちゃん」

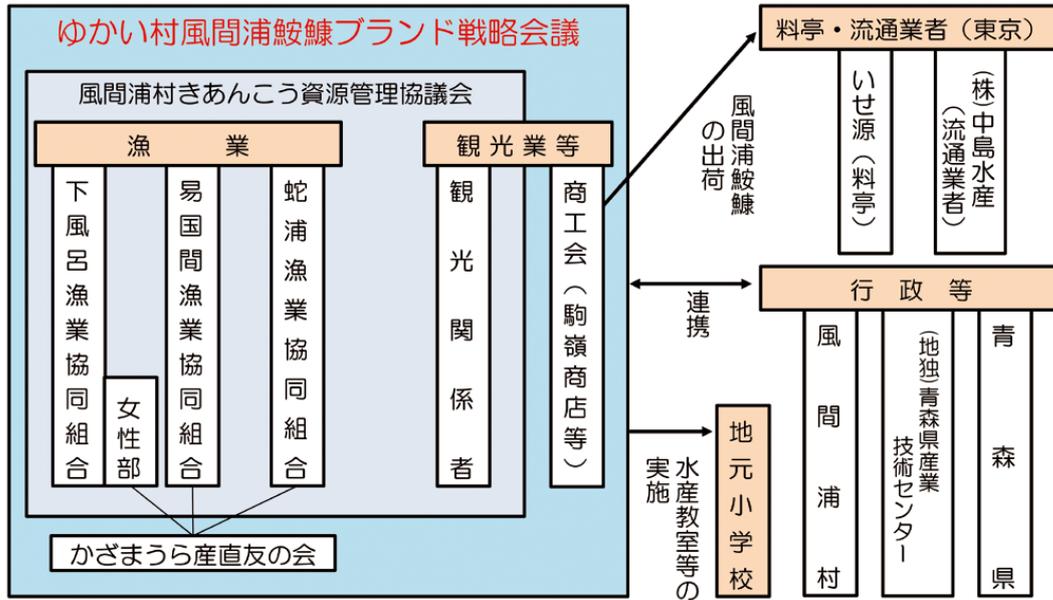
エ 駒嶺商店

元々は仕出屋で塩辛を中心に取り扱いだったが、現在は鮫鱈やマグロを取り扱い、加工も手掛けている。鮫鱈の加工においては村内唯一の業者である。生鮮ものは東京都内で唯一の鮫鱈専門店「いせ源」で提供されている。風間浦鮫鱈の出荷開始により、いせ源では、安定的な鮫鱈料理の提供が可能となった。冷凍ものは自社加工によりネット販売を行うなど、村の鮫鱈の流通・販売に大きな役割を果たしている。

オ (株)中島水産

首都圏・関西地区を中心とした百貨店・スーパーなどに店舗する築地の流通業者で、恵比寿・三越、東京・大丸、日本橋・高島屋等の一流店をはじめとして北海道～九州の小売店約70店舗へのキアンコウの流通を手掛けている。

第2図 むらづくり推進体制図



むらづくりの特色と優秀性

1. むらづくりの性格

ブランド戦略会議を構成する風間浦村きあんこう資源管理協議会が中心となって、風間浦地域の全漁業関係者が一体となったキアンコウの資源管理が展開されたことで、地域ぐるみの漁業経営が一層安定化するとともに、当該地域の主要な水産物であるキアンコウの持続的な漁業生産にもつながっている。これにより、これまでの夏場の活イカや磯根漁業による観光振興とともに1年を通して地域ぐるみでの漁村の活性化戦略が完成している。

2. 漁業生産面における特徴

(1) 当該団体の漁業生産、流通面の取組状況

風間浦村きあんこう資源管理協議会が中心となって、

- ① 単価が高く、今後も増重が見込める2kg未満の小型個体の再放流
- ② 漁協は2kg未満の小型個体を荷受けしない
- ③ 産卵親魚の保護を目的に、産卵期は操業自粛

などのルールを定め、全漁業者が一丸となった資源管理に取り組んでいる。

これらの取組により、

- ① 単価が高い大型個体、中型個体の水揚量が増加
- ② 産卵親魚の保護により、水揚量が安定
- ③ 水揚げの最盛期が、鍋料理の需要と価格の高い冬季へ移行

という良好な状況が生まれた。

また、ブランド戦略会議は、風間浦村きあんこう資源管理協議会や村内3漁協と連携し、キアンコウのブランド名を「風間浦鮫鱈」に決定し、その認定基準やロゴマークの策定、地域団体商標登録、「風間浦鮫鱈」フルコース料理（鍋、刺身等7品）の企画、「風間浦鮫鱈まつり」の開催などを行ってきた。

ブランド化のポイントの一つは“鮮度”で、キアンコウは鮮度の低下が早いため、地方独立行政法人青森県産業技術センター下北ブランド研究所がキアンコウの高鮮度保持技術（獲れたての鮮度を24時間以上延長する技術）や高品質冷凍保存技術を開発したことにより、駒嶺商店から全国の飲食店や有名デパート等へ生食用高鮮度の「風間浦鮫鱈」が安定供給され、また、漁協、地元加工業者とのタイアップによる冷凍キアンコウ鍋セットなどの商品化が行われてきた。「風間浦鮫鱈」は東京都をはじめ、北海道～九州の小売店約70店舗への流通を実現するなど、「大間まぐろ」に次ぐ下北地域のブランド産品として注目を集めている。



写真3
「風間浦鮫鱈フルコース料理」

このことから、漁業が基幹産業である風間浦村において、ブランド戦略会議が取り組む共同活動は、漁協を中心とした漁家経営を一層安定させるだけでなく、風間浦村の商工・観光業者や試験研究機関、行政など広範囲な人々を結集してブランド化に向けた取組を進め、販路開拓と冬場の観光振興により、貴重な「外貨」の獲得につながっている。

特に「風間浦鮫鱈まつり」は、キアンコウを起爆剤に、漁業と観光を融合させて地域振興につなげたいというブランド戦略会議の願いを実現させたものであり、村民参加型の村おこし活動の一つに位置付けられるまでに至っており、下北半島の観光コンテンツに発展している。

(2) 当該団体による生産力の向上、生産の組織化、生産・流通基盤の整備等への寄与状況
風間浦村きあんこう資源管理協議会では小型魚の再放流等によりキアンコウの資源管理に、ブランド戦略会議では風間浦鮫鱈のPRやブランド化に取り組んできた。

その結果、近年のキアンコウの漁獲量は80t前後で推移しているほか、キログラム当たりの単価については、村内3漁協によりキアンコウの資源管理に向けた生態調査を開始した平成17年には424円であったが、平成27年には1,299円と約3倍に上昇し、風間浦鮫鱈の持続的な生産や単価の向上に寄与している。

また、風間浦村は、1800年代の半ば、全国に先駆けて布海苔の増殖を目的とした投石に取り組んできた歴史を有しており、近年、沿岸域において、磯焼けにより漁業生産の基盤となるコンブを中心とした藻場が消失し、ウニやアワビなどコンブを餌とする磯根資源が減少傾向にあったため、村内3漁協は、沿岸での漁業生産力の向上を目的として、コンブを中心とした藻場の再生に取り組んでおり、水産庁や県へ藻場造成のための着底基質（コンクリートブロック）の設置を要請し、漁場の整備に努めているほか、平成25年度からは、磯焼け対策として、漁業者自らが、磯焼けの原因となっている食害生物であるウニについて、生息密度が多い場所から採取し、生息密度が低い場所へ放流することによる密度管理等を行っている。

3. 生活・環境整備面における特徴

(1) 水循環を守る取組

ブランド戦略会議の構成員である易国間漁業協同組合では、平成5年から20数年間にわ

たり、役職員が中心となり植樹活動を継続的に実施しており、現在でも下刈り等の環境整備作業を継続している。

また、平成25年には国土緑化推進機構「緑の募金公募事業」を活用し、「^{あお}碧い海と緑の大地を守り、森と川と海の絆を深める」というキャッチフレーズの下、下北管内漁協女性部で組織される^{アムレス}AMLS協議会との共催による「植樹祭」が、易国間字八森山国有林内で開催されている。

さらには、それぞれの漁船に蛸網を常備し、海のゴミが水揚げされた際にゴミ入れとして活用するなど、水循環を守る活動を常日頃から実践している。

(2) 小学生等を対象とした体験教室の実施

ア 水産教室の実施

ブランド戦略会議の構成員である易国間漁協に所属し、県の指導漁業士として認定された漁業者が、毎年、地元の易国間小学校の児童を対象として「水産教室」を開催し、キアンコウなどの地元で漁獲される水産物を題材にして、その生態や漁法等に関する学習を行うなど、将来の漁業の後継者となる子供達へ地域の基幹産業である水産業及び地域の財産ともいえる水産物についての理解をより一層深める取組を行っている。



写真4 「小学生を対象にした水産教室」

イ イカの^{さば}捌き方教室の実施

ブランド戦略会議の構成員である下風呂漁協の女性部においては、地元の下風呂小学校において、毎年、「イカの捌き方教室」を実施し、スルメイカのおいしい食べ方等を小学生に教えることで、地元で獲れる水産物の魚食普及に努め、地産地消に取り組んでいる。

ウ 布海苔採り体験

易国間・蛇浦両漁協では、小学生やその家族を対象として布海苔採り体験を実施し、漁業とともに歩んできた村の文化を伝える活動を行っており、その売上げは小学校の部活動や楽器の購入などに役立てられている。

第2表 むらづくりに関する年表

年	各種行事等
明治22年(1889年)	・町村制施行により下風呂、易国間、蛇浦が合併し、風間浦村誕生
明治36年(1903年)	・下風呂、易国間、蛇浦で漁業組合を設立
昭和24年(1949年)	・下風呂、易国間、蛇浦の3漁業協同組合認可
平成2年(1990年)	・過疎地域活性化特別措置法施行に伴い、過疎地域に指定される
平成5年(1993年)	・「元祖活イカすくい大会」が第5回あおもり活性化大賞を受賞
平成5年(1993年)	・易国間漁協で植樹活動を開始
平成6年(1994年)	・布海苔採り体験ツアーが始まる
平成7年(1995年)	・全国地域活性化イベントに「活イカすくい大会&烏賊様レース」が優良賞を受賞
平成8年(1996年)	・風間浦村観光協会が「元祖イカすくい大会&烏賊様レース」などの活躍が評価され、国土庁長官賞を受賞
平成17年(2005年)	・東京銀座で元祖烏賊様レースを開催
平成17年(2005年)	・3漁協が連携してキアンコウの生態調査を開始
平成20年(2008年)	・「かざまうら産直友の会」発足
平成21年(2009年)	・「ゆかい村海鮮鮫鱈まつり実行委員会」発足 ・「ゆかい村海鮮鮫鱈まつり」開催
平成21年(2009年)	・「風間浦村きあんこう資源管理協議会」発足
平成22年(2010年)	・「ゆかい村鮫鱈ブランド化戦略会議」発足
平成23年(2011年)	・「ゆかい村鮫鱈ブランド化戦略会議」規約制定
平成25年(2013年)	・産地直売所「ふのりちゃん」開店
平成25年(2013年)	・易国間で「植樹祭」が開催される
平成26年(2014年)	・「風間浦鮫鱈」が地域団体商標に登録
平成26年(2014年)	・風間浦きあんこう資源管理協議会が青森県「意欲溢れる攻めの農林水産業賞」優秀賞受賞
平成26年(2014年)	・第27回「食」と「漁」を考える地域シンポジウムが「風間浦鮫鱈のブランド化と『ゆかい村』」をテーマに大間町で開催される
平成27年(2015年)	・「ゆかい村鮫鱈ブランド化戦略会議」から現名称へ変更

内閣総理大臣賞受賞

受賞財 経営（水稻・大豆・麦）
受賞者 伊藤 恵子
住 所 宮城県遠田郡美里町

受賞者のことば

伊藤 恵子

この度、平成28年度農林水産祭において栄えある内閣総理大臣賞を受賞し、身に余る光栄と存じております。これも一重に地域や関係機関の皆様の御指導・御協力の賜物と心よりお礼申し上げますとともに、何よりこれまでの私の活動を理解し支えてくれた家族の力添えがあつての受賞であり、心より感謝いたしております。

平成13年に旧南郷町（現美里町）に開業した農産物直売所「花野果市場」内に、長年思い抱いていた起業の夢を実現すべく農家レストラン「はなやか亭」を開業しました。これを契機に、その後、加工施設を併設した「菜園レストラン野の風」を開業し、農業経営についても平成22年に法人化しました。地元の食材を生かした料理の提供や、農産加工品の製造、また、地域の特産品をPRするためのイベントへの参加やデイサービスへの弁当の提供、農業体験の受け入れ等様々な事業を行っています。

「食」を担う我々農家の責務は益々重要になります。農村地域は高齢者が増え手軽に買える惣菜の要望は高まっており、これらの需要に応える事も今後の経営において必要な事と考えています。東日本大震災の折、町内への避難者に3か月間毎日弁当を届け、弁当が楽しみと感謝されました。「食」というものは生きる上で重要なものであると改めて認識いたしました。

また、平成11年に周囲の薦めもあり、旧南郷町で初めての女性農業委員となりました。平成16年から県内の女性農業委員で組織する「みやぎアグリレディス21」の代表となり、更に、平成26年からは「全国女性農業委員ネットワーク」の会長を務めております。農業委員会法の改正を受け、女性農業委員の登用拡大や女性の社会参画を訴えるために、全国各地を飛び回っております。まだまだ農村に根強く残る因習などがあり難しい面もありますが、やはり勇気を持って一歩進まないとい何も変わらないとの思いを強くしております。自分の夢を実現できたのも、「3か月で駄目になるのでは」と言われながらも農家レストラン経営者の公募に手を上げたからです。今後も自らの体験を伝え、起業を目指す女性の先鞭となるよう励んでまいりたいと存じます。

これからもこの受賞を励みとし、女性の持つ力を生かした農村地域の振興や共同参画社会の実現に向け、邁進する所存であります。この度は大変ありがとうございました。

1. 地域の概要

(1) 地域の立地条件

宮城県遠田郡美里町は、宮城県北東部に位置する遠田郡内の小牛田町・南郷町2町が新設合併して平成18年1月1日に誕生した。

県都である仙台市からは約40kmの距離にあり、JR東北本線、陸羽東線及び、石巻線が交差する交通の要衝であることに加え、2本の国道も走り、交通アクセスが良い。そのため、仙台市・石巻市・大崎市の通勤圏として定住者も多く、宅地開発も進んでいる。

気象は太平洋側気候であり、冬季の降水量が少なく、降雪期間も比較的短い地域である。

(2) 農業の概要

第1図 美里町の位置図



美里町の農業は、平坦地にあり、奥羽山系を源として町内を貫流する鳴瀬川、江合川の水利に恵まれ約75km²に及ぶ町の面積の約70%を豊かな水田や畑が占める。県の食糧基地として、米や野菜はもちろん、果樹や施設園芸も大変盛んで、農業が町の基幹産業となっている。

水稻・麦・大豆については、水稻乾田直播栽培などの新しい技術や、作業機械の汎用利用等を取り入れた2年3作体系が普及している。水稻はもとより、小麦は257haと宮城県2位の面積を有し、また、大豆は、宮城県6位の面積（570ha）で、10aあたり収量も256kg（宮城県1位）と、県内有数の穀倉地帯となっている。

園芸についてはみず菜、トマト、いちご、ばら等の施設栽培や、加工業務用向けのばれいしょ、長ねぎ、にんじん等の露地栽培が行なわれている。果樹については、北浦地区特産の日本なしの生産が盛んであり、「北浦なし」の名称で知られている。

畜産については県内初の和牛育種組合が設立され、生産だけでなく改良にも取り組んでいる。肉質等級がA5、B5のみの「仙台牛」の産地として展開するとともに、町内には「みやぎ総合家畜市場」が設立され、市場上場頭数約1,200頭/月と、全国でも有数の子牛市場となっている。

第1表 美里町農業の概要

項目	
総世帯数（平成28年8月1日現在）	8,993戸
総人口（平成28年8月1日現在）	25,074人
農家戸数（2015農林業センサス）	819戸
うち専業農家数（同上）	118戸
認定農業者数（県農業振興課資料）	243人
家族経営協定締結農家件数（同上）	29件
耕地面積（平成25年農林水産省統計情報部）	4,990ha
1戸当たり耕地面積	3.6ha

水稲作付面積（平成26年宮城の農作物統計）	3,250ha
大豆作付面積（平成27年宮城県調べ）	570ha（県6位）
大豆収量（10a当たり）	256kg（県1位）
小麦作付面積（平成25年農林水産統計年報）	257ha（県2位）
稲作農家数（2015世界農林業センサス）	156戸
露地野菜・施設野菜	87戸
果樹類	10戸
花き・花木	10戸
複合経営	215戸

2. 受賞者の略歴

伊藤恵子氏のこれまでの活動の経過を年次別に整理すると、以下の通りである。

- 昭和48年 水稲（2ha）＋酪農の専業農家後継者と結婚し、就農。
- 平成12年 公設民営直売所「花野果市場」管理運営協議会の理事として管理運営に参画。
- 平成13年 農家レストラン「はなやか亭」を直売所内に開業。直売所の販売シェアの10～15%を占める。
- 平成14年 県内女性農業委員による「みやぎアグリレディス21」を組織化。
- 平成17年 後継者の就農に伴い、家族経営協定を締結。「花野果市場」有限会社に伴い取締役就任。宮城県指導農業士に就任。
- 平成18年 夫婦で共同申請し、認定農業者となるとともに、農家レストラン2号店「白山堂（はくさんどう）」を開業。
- 平成21年 宮城県指導農業士会副会長に就任。所有者の事情から「白山堂」を閉店。
- 平成22年 「はなやか亭」及び農産加工経営を一元化した「(株)はなやか」を設立し、代表取締役に就任。「菜園レストラン野の風」を開業。
藤崎百貨店（仙台市）の常設コーナーで菓子・漬物・総菜等のオリジナル商品を10種類以上販売開始。
- 平成23年 東日本大震災発生。農林水産省より、「ボランティア・プランナー」に任命。全国から視察者が増加。
- 平成24年 津波で被災した中学校生徒に食育授業を実施。
「菜園レストラン野の風」において、「一夜限りの賞味会」を開始。
- 平成26年 「全国女性農業委員ネットワーク」会長に就任。
JR東日本東北総合サービス（株）と提携し、地場産の無着色料・無保存料手作り浅漬「仙台長茄子漬」を、「伊達の逸品漬シリーズ」として仙台駅限定で販売開始。

受賞者の経営概要

1. 経営の概要

伊藤氏が経営する「株式会社はなやか」は、それまで行っていた農家レストランと農産加工部門を一元化し、1戸1法人として平成22年に設立した会社である。伊藤氏が代表取締役に務め、他取締役4名中3名は女性（娘、長男の妻、妹）、1名は男性（息子）という構成となっている。

第2図 「株式会社はなやか」組織図

【株式会社はなやか 部門担当図】

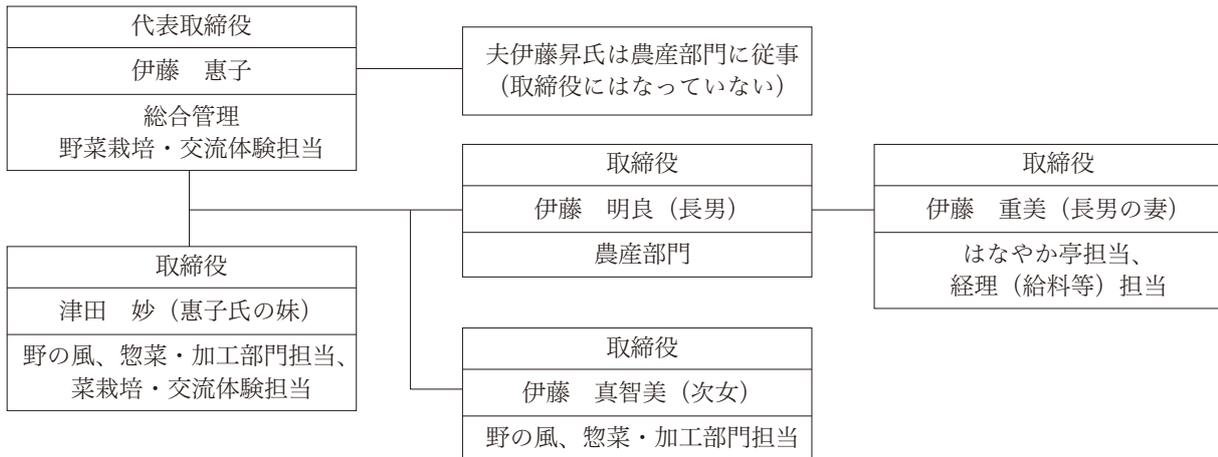


写真1：伊藤恵子氏

事業内容は、農産物（水稻、大豆、野菜）の生産、加工食品の製造販売（惣菜、漬物、菓子、味噌等）、農家レストランの運営（2店舗）を行っており、家族経営協定も締結の上、農業生産部門は夫と息子が担当、レストラン・加工部門は妹、娘、息子の嫁らが担当と部門担当制を採用し、それぞれの役割分担を明確化している。

2. 経営の成果

伊藤氏は、昭和48年に宮城県南郷町（現・美里町）の専業農家の後継者と結婚して就農した。当時は水稻2haと酪農の複合経営であり、昭和55年に夫が親から経営移譲を受けている。その後、自らの経営の営農の傍ら、平成7年に地区の生活研究クラブ加入をきっかけとして、女性起業に向けた思いを募らせ、市町の主催による講座を受講する。生産・農産加工技術を学ぶとともに、異業種交流会や女性企業者交流会などに参加しながら起業の準備をすすめ、平成13年に農家レストラン「はなやか亭」を開業した。また、平成17年には農産物直売所「花野果市場（はなやかいちば）」の有限会社設立に伴い、取締役に就任した。



写真2：「花野果市場」と「はなやか亭」

平成18年には築120年の茅葺屋根の古民家を借り受け、農家レストランの2号店となる「白山堂（はくさんどう）」を開業する。この農家レストランは、地域内や仙台圏からも来客があり、評判となったが、古民家の所有者の事情で契約が更新できず閉店を余儀なくされた。それでも伊藤氏は、食を通じた「おもてなし」に再び取り組もうという意欲から、平成22年に農家レストランと農産加工施設を合わせた「株式会社はなやか」を設立して代表取締役就任するとともに、県の事業を活用し、農産加工施設を併設した「菜園レストラン「野の風（ののかぜ）」」を開店する。この店舗は、現在まで、「素朴な母の味」を提供するとともに、地域の人々の雇用と交流を生み出す拠点となっている。

「(株) はなやか」は、平成27年度で6期目を迎えるが、売上高は第3期が約7千7百万円、第4期が1億9百万円、第5期が1億1千2百万円と順調に事業を拡大している。第3期までに生じた繰越欠損金も第4期に約500万円の黒字に転換したことで解消している。第5期（平成26年12月期）は約40万円の純利益にとどまったが、代表者が500万円近くの役員報酬を確保しながら黒字経営を維持し得ていることは大きな成果と言える。

3. 女性の活躍

(1) 地域に根ざしたパイオニア的な起業活動

平成11年に町内の生産者の要望から農産物直売所設置の機運が高まり、伊藤氏は町から委嘱され「花野果市場」設立検討委員会の委員に就任、平成12年には同管理運営協議会の理事として携わった。

その際、直売所の開設にあたり飲食コーナー設置の公募がされ、伊藤氏は、「地産地消が進み、地場野菜が日常的に供給されれば、加工による高付加価値の商品開発ができる」、「起業することで、地域の女性が変わる契機になれば」との長年の思いを形にするため自ら応募に踏み切り、平成13年に「はなやか亭」を開業した。そして、自家農産物や地域の農業者の生産した野菜等の農産物を食材とした「味噌焼きおにぎり」や「つめいり(すいとん)」等の定食メニューを提供するようになった。

その後、「農家・農村の雰囲気ゆっくりのんびりと楽しめる場所で地域の味を継承した料理を提供したい」との思いを抱き、首都圏に住む方の所有する町内の築120年経つ茅葺き屋根の古民家を知人の紹介で借り受け、平成18



写真3:「菜園レストラン野の風」店舗概観

年に農家レストラン2号店「白山堂」を開業した。この店舗では地域伝承の郷土料理や精進料理・餅づくし料理を提供し、域内外からの来客者にも好評を博していたが、所有者の事情から契約更新ができず平成21年に惜しまれながら閉店することとなった。

しかし伊藤氏は、従業員の雇用環境の安定と、経営体制の強化として、「はなやか亭」及び農産加工経営を一元化し、「(株)はなやか」を設立し代表取締役役に就任する。そして、食を通じてのおもてなしに再び取り組もうと県の事業を活用し、平成22年に農産加工施設を併設した農業体験もできる「菜園レストラン「野の風」」を新たに開店した。

店舗の設計に当たっては、落ち着いた古民家の雰囲気の内とし、身体の不自由な方にもくつろげるようにと、車いす用スロープや高さを調節できるテーブル席とするなどバリアフリーにも配慮している。



写真4:「野の風」提供メニュー例

(2) 広範で先進的かつ意欲的な農業経営

伊藤氏は後継者（息子）の就農とともに、平成17年に家族経営協定を締結し、家族間の担当部門を明確化した。平成18年には夫婦で共同申請し、自身も認定農業者となった。

「花野果市場」の設立に伴い「はなやか亭」を開業後、自宅内に加工場を設置した。菓子・漬物・惣菜の営業許可を取得して以降、直売所内での販売や各種イベントへの出店販売が増加している。平成22年には「株式会社はなやか」代表取締役役に就任、他取締役4名中3名は女性（娘、長男の妻、妹）とし、女性視点を活かした商品開発や、異業種の方々との人脈による販売先の拡大、商品開発等順調な経営展開を図っている。

加えて、「はなやか」では、多くの女性従業員を地域内から雇用し、女性ならではのきめ細やかな視点で農家レストラン運営やイベント販売時の消費者への対応を行っている。

また、家族経営協定などによる部門体制の明確化を図り、日々の農家レストラン・農産加工等業務の他、様々なイベント出店要請や商品注文に対して、他の女性役員が分担して準備に取り組む社内体制を確立。米の出荷先はJAに販売する以外に、自社加工販売・農家レストラン等での利用、県内実需者や首都圏のホテル等、業務向け販売を行っている。加工品は「花野果市場」、JAファーマーズマーケット「元気くん市場」、近隣町村のスーパーでの販売（3ヶ所）の他、仙台市内百貨店内での常設ブース、各種イベントへの出店、弁当注文配達等、多様な販売チャネルがある。

(3) 女性の地位向上・意識改革のための活動

伊藤氏は就農後、女性に対する社会の評価や意識改革の必要性を強く感じ、その実現に向けて、農業委員など農業関係組織の活動に積極的に参画してきた。

昭和63年に旧・南郷町の長期総合計画審議会委員に就任。さらに平成11年には公選の結果、旧・南郷町で初めての女性農業委員、さらにみどりの農業協同組合の総代にも就任する。また、同年に「花野果市場」設立検討委員会の委員の委嘱を受け、平成12年には「花野果市場」の管理運営協議会の理事に就任している。

その後も「みやぎアグリレディス21」の結成に参加して平成16年に代表就任、平成19年に宮城県産業振興審議会委員、平成20年に普及センター管内の女性リーダーによる「ネッ

トワークきらっと」設立に参画、平成21年には宮城県指導農業士会副会長になるなど、農業関係の組織における重要な役割を次々と担ってきた。

さらに、平成26年には「全国女性農業委員ネットワーク」会長に就任し、それまで培ってきた全国レベルの人材ネットワークを最大限に活かしながら、男女共同参画社会の実現による農業・農村の発展に向けて日夜尽力している。

また、「みやぎアグリレディス21」でも、平成16年～現在まで代表を務めながら、女性農業委員の登用促進要請活動を各市町で実施しており、美里町農業委員会においては、平成27年には女性委員数が3人まで増加するなど、その貢献度や地域への波及効果は高い。これらの功績により、「町政発展功労賞」（平成13年）、「美里町合併10周年特別表彰」（平成28年）の表彰も受けている。



写真5：全国女性農業委員ネットワークでの活動

受賞財の特色

(1) 旺盛な好奇心と行動力

伊藤氏は、地産地消による商品の高付加価値化、起業による地域女性の意識改革、地域の味の継承という長年の思いを形にした農家レストランの開店、また、女性に対する社会の評価や意識改革の必要性を強く感じての社会参画など、常に生活改善や地域の問題に興味や意識を持つことを欠かさず様々な活動に取り組んできた。旺盛な好奇心と行動力は現在の伊藤氏の業績の礎となっている。

(2) 地震による被災と支援活動

伊藤氏は、平成15年7月に発生した宮城県北部地震（震度6強）で被災したものの、その時の支援への感謝から、旧南郷町内女性ネットワークを組織し自ら代表に就任し、「花野果市場」を会場とした夏祭り「ブルーシートinなんごう」を平成16年から3カ年開催するなどし、被災した地域と住民に癒しの場を提供した。

そしてさらに、平成23年に東日本大震災発生。「野の風」が半壊するなど大きく被災するが、津波により町内の避難所に避難した東松島市の方々へ弁当の炊き出しを3ヶ月間継続し、支援を行った。

また、平成24年には津波で被災した中学校（石巻中、湊中、南三陸中）の生徒に、田植え・トウモロコシ植え付け・シソ巻き作り・餅つき体験の食育授業も実施するなど積極的に支援を行った。

(3) 異業種との交流

伊藤氏は、地域での講座や交流での経験を糧に異業種交流にも積極的であり、平成18年に「白山堂」をオープンした際、以前から県事業を通じて親交のあったホテルオークラ東京ベイの芳賀総料理長や一流シェフをレストランに招き、地元食材を使った創作料理と講話を楽しむ会を企画・開催して大いに好評を得た。

また、「野の風」においても、「食材王国みやぎ大使」でもあるホテルオークラ東京ベイの松平総料理長の協力により、町内や県産食材を使用した本格フランス料理を提供する「一夜限りの賞味会」を実施。好評を得て平成27年まで8回に亘り継続している。

普及性と今後の方向

1. 普及性

伊藤氏の女性起業家活動や男女共同参画への取り組み内容に対し、視察者（平成26年度の視察者数400名以上）や全国からの講演依頼も数多い。自身のミッションとしての女性に対する社会の評価向上や意識改革を体現することを通じ、男女共同参画社会の推進に大きく寄与しているだけでなく、他の地域や農業者への波及性・普及性も高い。

2. 今後の方向

伊藤氏自身は、全国や宮城県の女性農業委員のネットワーク組織の代表として、女性農業者に対する助言などにより次世代の農村女性リーダーの育成に取り組んでおり、今後さらに地域づくりや男女共同参画社会への実現に向けて貢献が期待される。また、農林水産省 ボランティア・プランナーとして今後も6次産業化への取り組みや女性起業家等の人材育成にも活躍が期待される。

自社の経営戦略としては、これまでと同様に自社農産物と地元農産物の活用による、昔ながらの手作りの味と心を大事にしながら、女性の視点や人との交流を大切にした販売方法・情報発信を上手に活用して消費者へ届けたいと考えている。また、今後は各種商談会参加による全国展開も視野に入れ、販売先・用途に応じた商品開発に取り組み、地域農産物の魅力を広めていきたいとの思いがある。

その他、一部取り組み始めた農業・加工体験の受け入れについては、消費者へ美里町の農村風景の美しさを知ってもらいたいという気持ちと、生命の源となる食料を育む農業の素晴らしさ、尊さを肌で感じて欲しいとの強い思いから、今後は農家民泊等も視野に入れ、取り組みを拡大するとの意向がある。これには、伊藤氏自身が先輩女性農業者に「命を支える農業」の大切さ、それを次世代へ伝える大切さを教えていただいた経験がきっかけとなっている。

加えて、「故郷の母の味」とそれを次世代へ伝える重要性は、伊藤氏とともにこれまでの活動を支えてきた娘達へ着実に伝承されてきている。また、美里町の美しい農村風景を守るため、息子達が地域農業の担い手として生産基盤を固めつつある。伊藤氏は今後、後継者の次の世代を見据えて、家族の想いを実現しながら、農業の魅力を伝え続けてくれる人材を幅広い分野から受け入れ、自社の経営の永続性と地域農業への貢献に尽力したいと考えている。

日本農林漁業振興会会長賞受賞

受賞財 経営（農産加工品）

受賞者 農事組合法人 畦道グループ食品加工組合

住 所 大分県日田市

受賞者のことば

農事組合法人 畦道グループ食品加工組合 代表 渡邊 晃子

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身に余る栄誉を賜り、グループのメンバー一同大変光栄に思うと同時に、身が引き締まる思いが致しております。これも一重に昭和52年発足した当時より普及指導機関や関係各位からの力強いご指導ご支援の賜物と感謝しております。

私達は農業を守る小さな集落の主婦の集まりでした。①継続は力なり ②踏み出せ、汗出せ、知恵を出せ ③元気、勇気、根気 ④チャンス、チャレンジ、チェンジ ⑤五つの「べる」（食べる・しゃべる・比べる・調べる・さしのべる）をかかげ、1人の力は小さいけれど仲間を集い協力することで、大きな力に育ててきました。そこに住む女性が生き生きと元気に輝く事こそ、地域を元気にすると確信しています。

グループ活動の中で地域の誇れる産品づくりをしたい、安全・安心な食べ物を届けたいとの思いから「かりんとう」を選び歩んできました。昭和61年に法人化を図り、本格的な製造販売を開始してから33年間、自家農業とグループ活動を両立させ事業を展開しています。経営はメンバー全員が経営者であるとの考えから、メンバー全員で方針決定し、賃金も役職に関わらず同一時間給で退職共済事業等に参加し福利厚生の実現に取り組んでいます。1人の100歩よりも100人の1歩と、他のグループの女性と共に直売所と農家レストランを併設する店舗の開設に携わるなど、女性起業グループのネットワークづくりを展開し交流活動も行ってきました。また、子ども達への食農教育も支援し、楽しい交流を行っています。

今後は過疎が進む中、後継者育成に全力を尽くし、地域に根ざした活動と女性の感性を生かし、人の財・心の財を宝物として参ります。物づくりは人づくり。私達の組合は、生涯現役で定年制のない働き場、楽しい生き甲斐のお城です。働く人が夢を持って挑戦し続ける元気な職場であり続けるため、これからも地域とコラボして、オリジナル商品創りに情熱を注ぎ進みます。

1. 地域の概要

(1) 地域の立地条件

日田市は、大分県の北西部、北部九州のほぼ中央に位置し、周囲を1,000m級の山々に囲まれており、福岡県と熊本県に接している。

総土地面積は66,603haであり、うち林野面積は82.7% (55,088ha) を占め、九州三大美林のひとつ「日田杉」の産地となっている。農業の基盤である耕地面積は5.2% (3,480ha) と僅かで、その多くが周辺部の台地や山間地にある。

第1図 大分県日田市の位置図



交通は、市内北部にJR久大本線及び大分自動車道が横断しており、農事組合法人畦道グループ食品加工組合が所在する天瀬地区からは、高速道路を利用して車で県庁所在地のある大分市への所要時間が約1時間、福岡空港への所要時間が約1時間30分である。

気候は、内陸特有の性質を有し、気温については年間を通して、寒暖の差が大きく、雨量の多い地域であるため、それらの性質により、四季の移ろいがはっきりしており、冬は積雪も見られるのが特徴である。

(2) 農業の概要

日田市は、農業産出額で見ると畜産（生乳・肉用牛）、果実、野菜が盛んな地域であり、中でも生乳においては数量36,166tで県生産量の47%、日本なしは生産実績6,285tで県生産量の60%を占めており、県内有数の産地である。

しかし、農家戸数4,033戸（平成27年）のうち、稲作中心の第2種兼業農業者が90%を占め、耕作面積は1戸当たり0.46haと零細である。また、新規就農者数は毎年24人程度と少なく、既存農家の高齢化により、農家戸数の減少が続いている。このような背景から、耕作放棄地の増加が目立ってきている。

第1表 日田市農業の概要

項目	
総世帯数（平成27年国勢調査（速報値））	25,135世帯
総人口（平成27年国勢調査（速報値））	66,526人
農家戸数（2015農林業センサス）	4,033戸
うち専業農家数	686戸
農業経営体数（2015農林業センサス）	2,042経営体
うち組織経営体数	58経営体
経営耕地面積（2015農林業センサス）	1,847ha
認定農業者数（H27県新規就業・経営体支援課資料）	330人
家族経営協定締結農家件数（同上）	138件

農業産出額（平成18年生産農業所得統計）	1,335千万円
生乳	324千万円
果実	208千万円
野菜	196千万円
肉用牛	163千万円
米	120千万円
その他	324千万円
平成26年生乳生産量（県畜産振興課資料）	36,166 t
平成26年日本なし生産量（県園芸振興室資料）	6,285 t

2. 受賞者の略歴

- 昭和52（1977）年 40～50歳代の女性農業者14名によって生活改善グループ『畦道グループ』を結成。
- 昭和55（1980）年 おふくろの味である「かりんとう」の試作開始。
- 昭和56（1981）年 「村おこしの会」にグループ参加。
- 昭和58（1983）年 農産加工施設を設置。味噌・菓子の営業許可を取得。味噌・「かりんとう」の販売を開始。
- 昭和61（1986）年 『農事組合法人畦道グループ食品加工組合』を設立し、本格的な加工事業に取り組む。
- 昭和62（1987）年 地域型食生活推進として行事食の伝承に取り組む。
- 平成 3（1991）年 大分一村一品運動表彰で努力賞を受賞。
- 平成13（2001）年 空き店舗対策でJR天ヶ瀬駅に開設された販売所「かあちゃんの元気茶屋『一番列車』」の起業に参加。
- 平成16（2004）年 天瀬町農業公園内「花のえき」（体験工房とレストラン）の開店支援。
- 平成20（2008）年 日田市豆田町アンテナショップかあちゃんの味「ひいな」を開店支援。

受賞者の経営概要

1. 経営の概要

農事組合法人畦道グループ食品加工組合は、生活改善グループ「畦道グループ」の活動資金の収入源の確保を目的に「かりんとう」及び味噌の製造・販売部門を立ち上げ「畦道グループ」の構成員全員が運営を行っている。

主力商品である「かりんとう」の種類は、大豆、カボチャ、紫いも、ヨモギ、さつまいも、牛乳、ゴマ、ゴボウ、ゆずこしょう、ピリ辛ごぼう、コーヒーの多彩な品ぞろいとなっており、現在、11種類のかりんとうと地元の米粉を使用した5種類の米粉かりんとうを製造・販売している。

出資額は、一口1万円で総数200口の計200万円であり、7名の組合員（全員が女性。）により運営している。



写真1 手づくりかりんとう

2. 経営の成果

設立当時からの「元気・勇気・根気」をモットーに「継続は力なり」を基本に、地域食材を使った安全・安心な「手づくり」加工品を提供することとしており、製造についても在庫を置かず、出来たての「手作りかりんとう」が提供可能な範囲の販売量で利益が出る経営方針としている。

加工組合設立当初は、卵をふんだんに使ったよもぎ・ごま・牛乳入りの「手づくりかりんとう」で売上高が年間300万円であったが、地域産物にこだわったため材料費だけで60%を占めてしまい、結果あまり利益が得られなかった。

その後、経営の安定と継続を図るため、普及センター主催の経営講座を受講し経営を学ぶとともに販路についても開拓し、利益が得られるようになり、平成26年度の売上高は1,100万円であった。構成員7名の賃金は519.7万円、税引後当期利益は35.2万円、当期利益率では3.2%となっており、収益が確保されている。

財務内容に関しても短期・長期ともに安全性の極めて高い数値を示している。流動比率843.3%、当座比率608.3%と短期の返済に関して6～8倍の資金を有している。長期の安全性に関しても固定負債はなく、固定比率3.82%、自己資本比率88.5%と極めて高い数値を示している。

3. 女性の活躍

組合員は、別にそれぞれの目的に沿った地域の組織活動に参加しており、それらの組織活動で培った知識や技術が商品開発に活かされるとともに、地域の直売所を中心に生活改善グループが参加するイベントなど様々な場所で出店し、商品開発・製造に携わっている組合員が直接消費者との対面販売を行い、「手づくり」をアピールしながら販売を展開。平成2年には組合員全員でシカゴの見本市に、平成21年には上海の見本市等にも出店している。

県内では「かりんとう」の元祖と知られ、「かりんとう」文化を広め、その味のファンも多く知名度も向上している。

受賞財の特色

1. 技術

商品開発に当たっては、生活改善グループ「畦道グループ」の消費者交流活動など通じて、トレンドを把握し反映している。

例えば、若い世代の意見を取り入れ、かりんとうを細くするとともに、小袋にして食べきりサイズにしている。

また、他業種である県内のコーヒーメーカーやしいたけ専門店などのコラボレーションや地域の食材の活用し、新たな種類のかりんとうを生み出している。

さらに、米粉を主原料としたかりんとうを3年掛かりで開発したところ。

この米粉かりんとうは、小麦粉に比べ材料費も高く手間も倍以上掛かるものの、地域で生産される米が使えることや2020年開催の東京オリンピックで主に外国人に対し、日本の



写真2 米粉かりんとう

主食である米を使用したお菓子としてPRし販売することを構想している。

なお、米粉かりんとうは、オリンピックの5輪のシンボルにちなみ5種類を揃えている。

2. 経営と女性の活躍

(1) 生活改善グループ活動を基盤とした経営展開

「農事組合法人畦道グループ食品加工組合」は、その成り立ちから分かるように生活改善グループ「畦道グループ」の活動資金を得るための組合であり、生活改善活動が基礎にある。

今日のように加工活動が大きなウェイトを占めるようになっても、この活動の源である生活改善活動は大切にしており、生活改善グループ活動と6次産業化・起業活動は、場面・場面で使い分けてきた。

昭和50年頃の女性農業者の状況は、「家庭で財布を握る女性は少なく、ただ直向きに朝から夜遅くまで家族のために働いていた。」とのことであった。

婦人会総会の折り、『一人の力は小さいけれど、皆とつないだつどの輪』が各地で咲き始めていることを知り、同じ地域に住む女性が理解し合おうと話し合い、それが月1回の「生活改善教室」となり、昭和52年には当時の日田郡天瀬町の本城地区で、40～50歳代の農家女性14名によって生活改善グループ「畦道グループ」が結成された。そして食文化の見直し、おふくろの味の伝承、かりんとうの試作が始まった。

畦道グループ訓

元気・勇気・根気
「踏み出せ・汗出せ・知恵を出せ」

教え

- ①二足のわらじ
(家庭と起業活動を上手に運営すること)
- ②石の上にも3年
(継続は力と新たな挑戦に向かうこと)
- ③石橋を叩いて渡る
(一歩一歩地道に進み時には飛び越す)

生活改善活動は今では「常に五つのベル（食べる・しゃべる・比べる・調べる・さしのべる）を鳴らし続けるグループでありたい。」という思いとなっている。これは活動の場を広げることにもなった。

たとえば教育活動で、食育・食農の現場として、施策や体験の場を提供し、知識・知恵・技術をオープンにすること、広げることである。また、「農事組合法人畦道グループ食品加工組合」の構成員が「HA-TOネット（日田地区女性農業経営士会）」や「日田地区農村女性起業活動運営協議会」に、「畦道グループ」として「日田地区農村女性組織連絡協議会」に参加するなど生活改善グループ活動と6次産業化・起業活動の二つの顔をもっていることは、グループ員が意識して実行したことであった。無理をせずに様々な活動を継続するために生活改善活動と加工組合の役割分担をしたのである。もちろん、これらの活動と自家農業との区分も同様である。すなわち、加工組合では、様々な生活改善グループ活動と自家農業とを明確に区分した上で、「身の丈にあった」事業を展開してきたのである。この結果、「受賞者の経営概要」の「2.経営の成果」で整理したように、収益の確保や、特に短期・長期の財務内容に関して安全性の極めて高い数値を実現している。

このような加工組合の事業展開の過程で、労働時間・休憩時間・時間給など労働条件を明確化し、労災保険・雇用保険・PL法対応保険など社会保障を整備した。

(2) 女性の能力発揮とワークライフバランスに配慮した労働環境の整備

組合員全員が経営者であるとの意識の下、経営方針などの決定の場に参画させるとともに給与面においても理事等の役職に関わらず、同一の時間給で支給している。

また、家庭と仕事が両立できるよう、フレックスタイム制を導入するとともに、組合員全員がかりんとうの全製造工程の把握及び全製造技術を習得し、製造に携わる組合員が不在の場合にあっても、支障なく製造が出来る体制を整備した。



写真3 かりんとう製造の様子

(3) 地域産品の開発及び起業活動を展開することによる地域の活性化

“一村一品運動”の一品として、家庭での手作り菓子であった「かりんとう」を製造。地域の食材の活用や消費者からの意見を取り入れ、改良を重ね、平成3年に大分一村一品運動顕彰で努力賞を受賞。その後も様々な食材を加えた、かりんとうを開発。現在では町の特産品として、また、畦道グループが参画している「天瀬町生活研究グループ協議会」（6団体で構成。）がふるさとの味と香りを故郷から離れた方々などに届ける小包「あまがせ物語」の内容のひとつとなっている。

さらに、加工組合の起業活動のノウハウを生かし、他の生活改善グループ活動の農村女性とともに町内の空き家店舗を活用した直売所と農家レストランを併設した店舗の開店などにも携わり地域の活性化を支援。

加えて、市内の小中学生の食農教育の場として、かりんとう作りの職場体験を現在まで行っている。



写真4 ふるさと小包「あまがせ物語」



写真5 職場体験の様子

(4) 経営の継承

平成20年、「農事組合法人畦道グループ食品加工組合」では、構成員の大幅な入れ替わりを経験している。昭和61年の法人化の際の構成員6名のうち5名までが退職することとなった。既に70～80歳代に達していた構成員もいたゆえである。中小企業退職金共済事業に5,000円／月が積み立てられていたため200万円／名の退職金が支給されることとなった。出資金に関しては、退職する5名から「農事組合法人畦道グループ食品加工組合」が30万円／名を買い取り、そこに20万円／名を上乗せして計50万円／名を各々に手当することとなった。新たに構成員に加わった6名は、(3)の「地域産品の開発及び起業活動を展開することによる地域の活性化」で整理したように「天瀬町生活研究グループ協議会」に参画し「かあちゃんの元気茶屋『一番列車』」の起業等に加わっていた6名である。

現在の構成員の7名は、10,000円／月が中小企業退職金共済事業に積み立てられている。

1. 普及性

「農事組合法人畦道グループ食品加工組合」のフレックスタイム制の導入などの就業体制は、出産・育児・介護などで営農継続が困難な農業者にとって、家庭と仕事が両立出来る働き方の多様性のひとつとして女性活躍推進の規範となりうるものである。また、このような就業体制は地域の様々な生活改善グループ活動等への参加も可能としており、同様に女性活躍推進の規範となりうるものである。

加えて、生活改善運動を基礎とした商品開発、起業支援、地域貢献は、女性ならではの発想から展開されたものであり、地域の活性化にも寄与するものである。そして、このような取り組みが、加工組合の経営継承を可能としており、他の経営へ示唆するところは大きいものと推察される。

2. 今後の方向

今後も“生涯現役”をモットーに小中学校の食育・職場体験の受け入れや「手づくりかりんとうの」販売を軸とした地域との交流を通じて、地域の中で女性が生き生きと働ける食品加工組合として引き続き活動を実施していくとともに、組合員の平均年齢が67.9歳（平成27年8月31日現在）と高齢化を迎えつつあることから、組合の後継者に技術や知識の伝達を進めていき、地域にとって必要不可欠な組織として女性の地位向上、地域の活性化や農村文化の伝承活動を進めていく方針である。

執 筆 者

(敬称略)

部 門・受賞区分	執筆者	所 属・職 名
[農産部門]		
天皇杯	福森 翔太	政策統括官付穀物課新用途米穀推進第2係
内閣総理大臣賞	福森 翔太	政策統括官付穀物課新用途米穀推進第2係
日本農林漁業振興会会長賞	潮田 遼	政策統括官付穀物課大豆係
[園芸部門]		
天皇杯	中村 ゆり	国立研究開発法人農業・食品産業技術総合研究機構果樹茶業研究部門生産・流通研究領域長
内閣総理大臣賞	川城 英夫	全国農業協同組合連合会 営農販売企画部営農事業企画課 主席技術主管
日本農林漁業振興会会長賞	福井 博一	岐阜大学応用生物科学部・教授
[畜産部門]		
天皇杯	渡邊 彰	国立研究開発法人農業・食品産業技術総合研究機構畜産研究部門畜産物研究領域長
内閣総理大臣賞	米持 千里	アメリカ穀物協会 DDGS コンサルタント
日本農林漁業振興会会長賞	古川 力	東京農業大学農学部教授
[蚕糸・地域特産部門]		
天皇杯	海野 洋揮	農林水産省生産局地域対策官付地域特産係長
内閣総理大臣賞	伊藤 光江	農林水産省生産局地域対策官付蚕糸業振興係長
日本農林漁業振興会会長賞	大黒 洋佑	農林水産省生産局地域対策官付行政事務研修員
[林産部門]		
天皇杯	川村 竜哉	林野庁研究指導課森林・林業技術者育成対策官
内閣総理大臣賞	川村 竜哉	林野庁研究指導課森林・林業技術者育成対策官
日本農林漁業振興会会長賞	川村 竜哉	林野庁研究指導課森林・林業技術者育成対策官
[水産部門]		
天皇杯	麓 貴光	(株)水土舎 取締役
内閣総理大臣賞	中原 尚知	国立大学法人東京海洋大学大学院 准教授
日本農林漁業振興会会長賞	石田 典子	国立研究開発法人水産研究・教育機構 中央水産研究所水産物応用開発研究センター・主任研究員
[むらづくり部門]		
天皇杯	神田 英昭	農林水産省中国四国農政局農村振興部 農村計画課 企画官
内閣総理大臣賞	浅野 弘幸	農林水産省九州農政局農村振興部農村計画課 企画官
日本農林漁業振興会会長賞	畑山 元晴	農林水産省東北農政局農村振興部農村計画課 企画官
[女性の活躍]		
内閣総理大臣賞	加藤 豊	農林水産省経営局就農・女性課企画係長
日本農林漁業振興会会長賞	阿部 知康	農林水産省経営局就農・女性課課長補佐 (環境整備班担当)

平成 28 年度（第 55 回）
農林水産祭受賞者の業績（技術と経営）

印刷・発行／平成 29 年 3 月 7 日

発行／公益財団法人 日本農林漁業振興会

東京都港区赤坂 1 - 9 - 13 三会堂ビル

電話 03 (6441) 0791 (代表)

