令和６年度（第６３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―

令和７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

農林水産祭は令和６年度で第63回目を迎えました。

農林水産祭中央審査委員会では、令和５年７月から令和６年６月までの１年間に全国各地で開催された農林水産祭参加表彰行事277行事において、農林水産大臣賞を受賞されました463点を対象にして、書類審査および現地調査を行い、その結果、７部門において、それぞれ天皇杯（てんのうはい）、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が決定されました。また、「女性の活躍」が著しい２点に対して、内閣総理大臣賞及び日本農林漁業振興会会長賞の二賞が授与されました。

これら、23の個人・団体に対しては、昨年11月23日に明治神宮会館で開催された農林水産祭式典において、天皇杯等三賞が授与されており、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。

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、中央審査委員会の伊藤会長の「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ための参考資料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。

令和７年３月

公益財団法人　日本農林漁業振興会
理事長　　山　野　　徹

目　次

令和６年度（第63回）農林水産祭天皇杯等受賞者一覧 …… 1
天皇杯等三賞について…… 5
選賞審査の経過…… 6
選賞審査報告…… 7
各部門の業績
【農産・蚕糸部門】
天皇杯受賞/株式会社イカリファーム …… 11
内閣総理大臣賞受賞/農事組合法人秋津営農組合 …… 21
日本農林漁業振興会会長賞受賞/三根孝之 …… 30

【園芸部門】
天皇杯受賞/ＪＡ会津よつば昭和かすみ草部会…… 41
内閣総理大臣賞受賞/山田裕也 …… 51
日本農林漁業振興会会長賞受賞/ＪＡ岡山加茂川ぶどう部会…… 60

【畜産部門】
天皇杯受賞/株式会社蔵王ファーム …… 71
内閣総理大臣賞受賞/須藤晃・須藤淳子 …… 83
日本農林漁業振興会会長賞受賞/広島県酪農業協同組合 …… 90

【林産部門】
天皇杯受賞/株式会社Ｔ－ＦＯＲＥＳＴＲＹ …… 97
内閣総理大臣賞受賞/惣田政宏 …… 108
日本農林漁業振興会会長賞受賞/山田芳朗 …… 117

【水産部門】
天皇杯受賞/中辻清貴 …… 127
内閣総理大臣賞受賞/株式会社天洋丸 …… 138
日本農林漁業振興会会長賞受賞/有限会社三好蒲鉾 …… 146

【多角化経営部門】
天皇杯受賞/株式会社なかひら農場 …… 153
内閣総理大臣賞受賞/有限会社川口グリーンセンター …… 162
日本農林漁業振興会会長賞受賞/株式会社かまくらや …… 171

【むらづくり部門】
天皇杯受賞/えーひだカンパニー株式会社 …… 179
内閣総理大臣賞受賞/中泊町農産物加工販売施設出荷者協議会 …… 187
日本農林漁業振興会会長賞受賞/特定非営利活動法人アグリやさと …… 195

【女性の活躍】
内閣総理大臣賞受賞/株式会社みっちゃん工房 …… 203
日本農林漁業振興会会長賞受賞/株式会社穂々笑ファーム …… 210

執筆者一覧…… 217

令和６年度（第 63 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・蚕糸	経　営 （水稲、麦、 大豆）	滋賀県 近江八幡市	株式会社イカリファーム （代表　井狩　篤士）	令和５年度全国優良 経営体表彰
園　芸	経　営 （宿根かすみそう）	福島県大沼郡 昭和村	ＪＡ会津よつば 昭和かすみ草部会 （代表　立川　幸一）	第53回日本農業賞
畜　産	経　営 (肉用牛一貫)	山形県南陽市	株式会社蔵王ファーム （代表　髙橋　勝幸）	令和５年度全国優良 畜産経営管理技術発表会
林　産	経　営 （林業経営）	神奈川県 小田原市	株式会社 Ｔ－ＦＯＲＥＳＴＲＹ （代表　辻村　百樹）	全国林業経営推奨行事
水　産	経　営 （漁業経営改善）	北海道利尻郡 利尻町	中辻　清貴	第29回全国青年・女性 漁業者交流大会
多角化経営	経　営 （リンゴ ６次産業化）	長野県下伊那郡 松川町	株式会社なかひら農場 （代表　中平　義則）	令和５年度全国優良 経営体表彰
むらづくり	むらづくり 活動	島根県安来市	えーひだカンパニー 株式会社 （代表　川上　義則）	第46回豊かなむらづくり 全国表彰事業

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・蚕糸	経　営 （大豆）	熊本県熊本市	農事組合法人 秋津営農組合 （代表　上田　徳行）	第52回全国豆類経営 改善共励会
園　芸	経　営 （スプレーギク）	愛知県豊川市	山田　裕也	第33回花の国づくリ 共励会花き技術・ 経営コンクール
畜　産	経　営 （酪農）	群馬県前橋市	須藤　晃* 須藤　淳子*	第53回日本農業賞
林　産	技術・ほ場 （苗ほ）	北海道広尾郡 広尾町	惣田　政宏	令和５年度 全国山林苗畑品評会
水　産	経　営 （地域活性化）	長崎県雲仙市	株式会社天洋丸 （代表　竹下　千代太）	第29回全国青年・女性 漁業者交流大会
多角化経営	経　営 （水稲、 スプレー菊）	宮城県栗原市	有限会社 川口グリーンセンター （代表　白鳥　正文）	第53回日本農業賞
むらづくり	むらづくり 活動	青森県北津軽郡 中泊町	中泊町農産物加工販売 施設出荷者協議会 （代表　田中　恵津子）	第46回豊かなむらづくり 全国表彰事業

（注）氏名等の欄に＊を付したのは、夫婦連名で表彰するもの。

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・蚕糸	産　物 （茶（蒸し製玉緑茶））	佐賀県嬉野市	三根　孝之	第77回全国茶品評会
園　芸	経　営 (ぶどう)	岡山県加賀郡吉備中央町	JA岡山加茂川ぶどう部会 （代表　瀬尾　和弘）	第53回日本農業賞
畜　産	技術・ほ場 （飼料生産部門）	広島県三次市	広島県酪農業協同組合 （代表　温泉川　寛明）	第10回全国自給飼料生産コンクール
林　産	経　営 （林業経営）	静岡県静岡市	山田　芳朗	全国林業経営推奨行事
水　産	産　物 （水産加工品）	山口県萩市	有限会社三好蒲鉾 （代表　三好　忠之）	第75回全国蒲鉾品評会
多角化経営	経　営 （そば、加工用トマトほか）	長野県松本市	株式会社かまくらや (代表　藤本　孝介)	第53回日本農業賞
むらづくり	むらづくり 活動	茨城県石岡市	特定非営利活動法人 アグリやさと （代表　柴山　進）	第46回豊かなむらづくり全国表彰事業

４　女性の活躍

（１）　内閣総理大臣賞

部　門	出品財	受賞者		表彰行事
		住　　所	氏　名　等	
園芸	経　営 （ベビーリーフ）	熊本県上益城郡 益城町	株式会社みっちゃん工房 （代表　光永　カオリ）	令和５年度全国優良 経営体表彰

（２）　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・蚕糸	経　営 （水稲）	岡山県赤磐市	株式会社穂々笑ファーム （代表　堀内　由希子）	第63回岡山県農林漁業 近代化表彰

天皇杯等三賞について

天　皇　杯

天皇杯は、過去１年間に全国各地で催された品評会・共進会・コンクール等の農林水産祭参加行事において農林水産大臣賞を受賞された約500の出品財の中から、中央審査委員会における慎重かつ厳正な審査を経て、部門毎にその内容がもっとも優秀で、広く社会の賞賛に値するものに授与される農林水産業者最高の栄誉です。農林水産祭では昭和37年度の第１回から授与されています。

内閣総理大臣賞

内閣総理大臣賞は、農林水産祭における三賞のひとつで、天皇杯・日本農林漁業振興会会長賞と同様に過去１年間に農林水産大臣賞を受賞された約500の出品財の中から、中央審査委員会における慎重かつ厳正な審査を経て部門毎に決定される大変名誉ある賞です。農林水産祭では昭和52年度の第16回から授与されています。

日本農林漁業振興会会長賞

日本農林漁業振興会会長賞は、農林水産祭における三賞のひとつで、天皇杯・内閣総理大臣賞と同様に過去１年間に農林水産大臣賞を受賞された約500の出品財の中から、中央審査委員会における慎重かつ厳正な審査を経て部門毎に決定される大変名誉ある賞です。天皇杯とともに昭和37年度の第1回から授与されています。

公益財団法人日本農林漁業振興会

昭和３７年に農林水産祭（当時は農業祭）が国民的行事として実施されることになった際に、全国の都道府県や農林水産関係団体などの幅広い協力を得るための中心的な存在として設立されました。優秀な農林水産業者を表彰するため、宮内庁から天皇杯を下賜された団体であり、農林水産祭とは密接かつ不可分な組織です。

選賞審査の経過

1　中央審査委員会について

過去１年間（前年７月～６月末）に実施された農林水産祭参加表彰行事（約300行事）において農林水産大臣賞を受賞した約500名（団体を含む）の中から部門別に天皇杯、内閣総理大臣賞、日本農林漁業振興会会長賞の三賞を選定するため、農林水産省に中央審査委員会を設置している。

審査部門
- ①農産・蚕糸部門
- ②園芸部門
- ③畜産部門
- ④林産部門
- ⑤水産部門
- ⑥多角化経営部門
- ⑦むらづくり部門
- ⑧女性の活躍（部門を問わず、女性の活躍が著しいものを表彰）

中央審査委員会（委員は農林水産大臣が委嘱する。そのほか、専門的事項の審査のため、専門委員を置く。）
1　総会（分科会への委員の配属、天皇杯等三賞の決定等）
2　分科会
- ①経営分科会（多角化経営部門及び「女性の活躍」の審査並びに各部門の経営面に係る評価等）
- ②農産・蚕糸分科会（農産・蚕糸部門の審査）
- ③園芸分科会（園芸部門の審査）
- ④畜産分科会（畜産部門の審査）
- ⑤林産分科会（林産部門の審査）
- ⑥水産分科会（水産部門の審査）
- ⑦むらづくり分科会（むらづくり部門の審査）

2　令和６年度における選賞審査の経過

月　日	総会及び各分科会の開催状況
７月１日	中央審査委員会第1回総会 ・各分科会への委員の配属、審査日程等についての協議
７月５日	経営分科会（多角化経営分科会を兼ねる）（第1回） ・経営に係る出品財の各分科会（むらづくり部門を除く）への振り分け ・多角化経営部門及び女性の活躍の現地調査対象の選定
７月中旬～７月下旬	各分科会（第１回）の開催（経営分科会を除く） ・各部門の現地調査対象の選定
７月下旬～８月下旬	各分科会・現地調査の実施
８月下旬～９月上旬	各分科会（第２回）の開催（経営分科会を除く） ・天皇杯等三賞の審査・選定
９月10日	経営分科会（多角化経営分科会を兼ねる）（第２回） ・多角化経営部門及び女性の活躍の天皇杯等三賞候補の内定 ・各部門（むらづくり部門を除く）における経営面での評価と天皇杯等三賞候補の内定
10月１日	中央審査委員会第２回総会 ・天皇杯等三賞の決定
10月２日	天皇杯等三賞受賞者の公表（プレスリリース）

令和６年度農林水産祭式典選賞審査報告

選賞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７月から本年６月までの１年間に、全国各地で開催されました277の農林水産祭参加表彰行事において、農林水産大臣賞を受賞されました463点を対象として、書類審査および現地調査を行いました。その結果、７部門において、それぞれ天皇杯（てんのうはい）、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いたしました。

農林水産祭中央審査委員会
会長　伊藤 房雄 氏

また、「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の二賞を選考いたしました。

受賞者の方々の業績のうち、私からは、天皇杯（てんのうはい）受賞者の方々について、特筆すべき点をご報告申し上げます。

農産・蚕糸部門の滋賀県の株式会社イカリファームは、稲・麦・大豆の生産から流通・販売までを手掛けており、担い手不足の農地を積極的に受託しています。パン用小麦の生産販売では、近隣農家の小麦を含め、ロットごとの成分分析を基に製粉会社の求める品質にブレンドするなど、学校給食や大手コンビニエンスストアから商品の原料として高い評価を得ています。それにより、所得向上を実現し、県内学校給食用のパンに使用される小麦は100％県内産に切り替わりました。５年ごとの売上や社員数などの目標を社員と共有するとともに、女性社員の能力を活かしてパスタや菓子等の加工品の開発、農業体験イベントを行うほか、労働環境の整備を行い、女性の活躍の場を積極的に創出しています。

園芸部門の福島県のJA会津よつば昭和かすみ草部会は、豪雪地帯という特徴を活かし、雪を利用した集出荷貯蔵施設の機能強化や地理的表示制度の登録などにより、品質向上や安定出荷体制の構築を通じてブランド力や信頼向上を獲得し、夏秋期の生産量日本一を誇っています。また、栽培技術の修得と部会員や地域住民とのネットワーク構築を支援することで、県内外から新規就農希望者を継続的に確保しており、地域の活性化に大いに貢献しています。

畜産部門の山形県の株式会社蔵王ファームは、肉用牛生産から加工・販売まで行う大規模な繁殖肥育一貫経営です。飼育牛のすべての情報をクラウド上で一元管理することで、高い子牛生産率や和牛上物率を達成するとともに、地域の飼料用米やエコフィードをTMR飼料に調製し、飼料費を県平均と比較して３割以上削減しています。すべての農場で農場HACCPを取得するとともに、飼料への抗生剤等を無添加、アニマルウェルフェアを重視した飼養管理等を通じ、全頭を安全で安心なブランド牛肉として販売しており、我が国の肉牛経営の模範となっています。

林産部門の神奈川県の株式会社T-FORESTRY（ティーフォレストリー）は、代表が保有する森林をレクリエーションのための活動空間として活用するため、平成22年に設立されました。森林資源と都市近郊かつ観光地に隣接した立地を活かし、フォレストアドベンチャーなど

で年間２万人が訪れる人気スポットになっています。木材販売による収入が少ないなかでも、森林空間を利用することで収入を確保し、林業経営の安定性と持続性を高める先進事例として注目されています。

水産部門の北海道の中辻清貴（なかつじきよたか）さんは、利尻コンブの安定的な生産を目指し、大型乾燥施設での効率的な機械乾燥技術を導入しました。その結果、天候に左右されない作業が可能となり、コンブの品質を低下させる付着生物の被害を軽減する水揚げの早期化と、収穫期間の明確化による人員確保の安定化、鳥のフン害防止などに繋がりました。今後、当該地域を中心に中辻さんが活用している技術の普及が期待されます。

多角化経営部門の長野県の株式会社なかひら農場は、リンゴ生産、観光農園、ジュース加工による多角化を進め、リンゴ経営では全国的にも有数の売上を誇る経営体です。リンゴ生産では、地元企業と連携して開発した活力剤や自社工場の残渣を堆肥化し、それを活用することで農薬や化学肥料を削減しています。また、加工部門は、他社製品との差別化のためメーカーと一緒に機械の共同開発を行うとともに、顧客のニーズに応えられるようジュースやスムージーなど40種類以上の商品を製造し、OEM生産や加工受託を行っています。これにより施設の稼働率が向上し、地元産の果実や野菜の利用、さらには雇用の創出を通じて、産地や地域の維持に貢献しています。

むらづくり部門の島根県のえーひだカンパニー株式会社は、地域が消滅し兼ねないとの危機感からアンケートや度重なるワークショップを開催し、それを基に作成した「比田地域ビジョン」を実現するための組織として、平成28年に設立、翌29年に株式会社化しました。高齢化で作付けが困難となった農地での稲作やドジョウの養殖、ドローンやリモコン除草機による作業受託、比田米のブランド化、米ビールなどの加工品の開発、農産物直売所とカフェの運営などに取り組んでいます。また、高齢者対策としてデマンド交通の運営､見守りを兼ねた移動販売車の運行を行うなど､「生産機能」と「自治機能」を両輪とする事業を展開しており、むらづくりの全国的なモデル事例となっています。

内閣総理大臣賞、日本農林漁業振興会会長賞につきましても､「女性の活躍」による受賞を含め、それぞれ素晴らしい取組をなされている皆様方が受賞されました。

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組が全国に普及し、日本の農林水産業がさらに活性化することを祈念致しまして、審査報告といたします。

農林水産祭中央審査委員会
会　長　　伊藤　房雄

各部門の業績

天 皇 杯 受 賞

受賞財　**経営（水稲、麦、大豆）**
受賞者　**株式会社イカリファーム**
住　所　**滋賀県近江八幡市**

受賞者のことば

井狩 篤士 氏・井狩 史子 氏

この度の第63回農林水産祭において、名誉ある天皇杯を賜りましたことは、この上ない光栄であり、従業員一同、心より感謝を申し上げます。

私は、幼い頃から、ずっと同じ土地で、家族と農作業を行って参りました。貧しいながらも、育てた鶏や、米のご馳走を戴き、自然は遊び相手でした。

私は、これまでずっと、農業の意味を教えられ続けてきました。親戚からは、開墾に一生を捧げたご先祖様の苦労や、収穫出来た時の喜び、農業ができなくなった時の悲しみを教えてもらいました。トラクターで作業をしている時に、通りがかったお婆さんが拝んでくれたこともありました。海外の大学で出会った各国の青年たちが、農業の大切さを口々に訴えていたことも、忘れることができません。

人生の岐路に立った時、「自分たちで土地を耕し、育て、収穫し、食を守りたい。」と自然と想い、農業に身を捧げて参りました。

これまでの道のりで、農業でお役に立つ為には、問題を見つけ、改善し、効率を追求することが重要だと感じ、トヨタ式の「カイゼン」を取り入れ、生産性を高める環境を整えました。さらに妻、史子取締役の指導のもと、未来の農業を支える人材育成に力を入れ、地道に取り組んで参りました。

パン用小麦の生産においては、小麦生産者、パン製造者、消費者、それぞれのニーズに応じたサプライチェーンを改革しました。自社で乾燥調製施設や、低温倉庫を設置し、収穫から流通まで一貫した体制を整え、地域の農家と協力して品質の高い小麦を供給する仕組みを作りました。その結果、安心・安全な小麦が、顔が見える形で流通できるようになりました。学校給食などの需要にも応え、県産小麦100％を実現することができました。

今後も、私たちイカリファームは、私が地域に育てて頂いたように、圃場で生まれる命と感動を、皆様に直接、お届けし、社是である「わくわくする農業」を通じて、社会に貢献していく所存です。

最後に、一緒に働いている従業員と、地域や各関係機関の皆様のご支援ご指導の中で、このような素晴らしい賞を受賞できましたことを心より感謝申し上げ、受賞の言葉とさせていただきます。ありがとうございました。

地域の概要と受賞者の略歴

１．地域の概要

⑴　地域の立地条件

近江八幡市は、滋賀県のほぼ中央、琵琶湖の東側に位置している。ラムサール条約の登録湿地である西の湖と琵琶湖八景の一つである水郷地帯を有するなど、豊かな水と土壌の恵みを受け、農業を中心に栄えてきた。

中世以降は陸上と湖上の交通の要衝という地の利を得て、安土城をはじめとする多くの城が築かれ、国際商業都市として世界との経済的・文化的交流が盛んに行われ、本市を本拠地として世界に雄飛した八幡商人を生み出した。

また、八幡堀の周辺や重要伝統的建造物群保存地区、水郷、ヴォーリズ建築、安土城に関連する施設など、文化的景観にあふれるまち全体が市を代表する観光地となっている。

第１図　滋賀県近江八幡市の位置

⑵　近江八幡市の農業の概要

近江八幡市の耕地面積は4,220ha（令和５年）であり、県内の8.4％を占める。耕作面積の90％以上が水田となっており、稲作を主体として、麦、大豆を組み合わせた土地利用型農業が展開されている。令和４年の農業産出額は、87.8億円と県内２位となっており、近江牛の一大産地でもあり、肉用牛の産出額も多い。また、琵琶湖などの環境に配慮し、環境にこだわった農産物の生産や地球温暖化防止及び生物多様性に配慮した営農活動に取り組む農業者が多い。

２．受賞者の略歴

代表取締役の井狩篤士氏が就農した当時は、水稲を中心とした家族経営を行っていたが、規模拡大を続け、就農７年後に法人化し株式会社イカリファームを設立した。法人化して７年後に代表となり、水稲中心の経営から、高収益が期待できるパン用小麦を中心とした経営にシフトした。また、担い手不足が深刻となっている近江八幡市内の農地を積極的に受託し、規模拡大を進めるとともに雇用を増やし、組織発展を図っている。

令和５年に全国優良経営体表彰において、農林水産大臣賞を受賞した。

平成13年	・大学を卒業し、就農。
平成20年	・株式会社イカリファームを設立。 篤士氏は取締役に就任。
平成24年	・学校給食用にパン用小麦の生産～流通までのテストを開始。
平成25年	・トヨタ式「カイゼン」を導入。社員の意識改革や作業の効率化を図る。
平成27年	・篤士氏が代表取締役に就任。 ・超強力小麦「ゆめちから」の栽培を開始。
平成29年	・乾燥調製施設を建設。小麦の乾燥調製、集荷、販売の引き受けを開始。
令和２年	・製粉・製パン事業者と連携し株式会社セブン－イレブン・ジャパン（以下、「セブンイレブン」）で販売開始。
令和４年	・低温倉庫を建設。
令和５年	・全国優良経営体表彰で農林水産大臣賞（経営改善部門）を受賞。

受賞者の経営概要

１．経営の概要

⑴　生産の概況

琵琶湖からほど近い水田地帯で、小麦を中心とした土地利用型作物の栽培を展開している。令和６年産の作付面積は、小麦120ha、大豆125ha、水稲70haとなっている。小麦の栽培を始めた頃は、日本麺用の小麦を作付けしていたが、平成17年産からパン用の小麦を試作し、栽培技術の蓄積を図ってきた。県内外の学校給食用パンを扱う製パン会社と出会い、平成27年産からパン用の小麦に全面切り替えた。品種は「ゆめちから」と「ミナミノカオリ」等を栽培しており、経営耕地面積の75％を占めている。

また、小区画ほ場で毎年新しい品種の試作を行っており、最良の品種を求め続けている。

⑵　組織の構成・経営の役割分担

組織は生産部門、販売部門、収穫祭部門、福利厚生部門、安全委員会等で構成されており、社員それぞれが適材適所に配置され、中には部門をまたいで配置されている社員もいる。令和６年現在、役員３名（うち女性２名）、社員11名（うち女性１名）で構成されており、従業員の平均年齢は30歳と若い。

写真１　従業員の集合写真

⑶　関連施設・機械

イカリファームは自社で乾燥調製施設と低温倉庫を所有しており、自社の小麦に加え、近隣の生産者の小麦についても、乾燥調製、集荷、販売を行っている。

第１表　施設の保有状況

施設名	施設数	規模・能力等
直売所・事務所	1	
乾燥調製施設倉庫	1	680m^2
低温倉庫	1	1,100m^2
乾燥機	7	62石～90石

第２表　農業機械の保有状況

農業用機械名	台数	規模・能力等
田植機	1	８条
トラクタ	14	27～160馬力
自脱コンバイン	3	６条
汎用コンバイン	5	
スプレーヤービークル	2	1,000Ｌ
レーザーレベラー	3	3.2m×１台、５m×２台
パワーショベル	3	
フォークリフト	5	

２．経営の成果

水稲中心の経営から、利益率の高い小麦・大豆を中心とした経営に転じたことにより収益が増加した。また、国産小麦のニーズが高まると予測し、栽培技術の蓄積や乾燥調製施設等の整備を行いながら規模拡大に取り組んでおり、生産した小麦は、学校給食やコンビニエンスストアのパンの原料として採用されるなど、多様な販路を確保するとともに、高単価での販売を実現している。さらに、水稲、小麦、大豆の品種ごとの損益データを社員に提示して見える化し、データをもとに収益改善や生産計画を社員全員で検討し、収量や売上の目標を明確化して会社全体で収益を向上させる構造を作り上げている。

受賞財の特色

１．技術

⑴　高収量・高品質化、低コスト化に向けた栽培技術

生育後期に行う穂肥、実肥の施用に加えて、生育初期に肥料吸収効率の高い液肥の葉面散布に取り組んでおり、令和５年産では約20％の増収を実現した。施肥作業は、ブロードキャスターを導入し、作業従事者数及び労働時間を削減している。また、除草作業では、少量散布でも除草効果の高いノズル・薬剤を採用することで作業負担の軽減や散布時間の短縮に取り組んでいる。排水対策では、レベラーやカットブレーカーを導入し、排水性の向上に取り組んでいる。排水性が著しく悪いほ場には、バックホーを使用して１m程度の深い溝を設置し、ほ場条件に応じた排水対策を行っている。

⑵　耕畜連携

イカリファームの位置する近江八幡市やその周辺は、近江牛の生産が盛んな地域であり、畜産農家が多数存在している。近隣の畜産農家との連携により、稲わらを飼料として提供し、その代わりに堆肥を譲り受けている。譲り受けた堆肥を肥料として散布することで化成肥料の削減に努めている。

⑶　環境こだわり農産物

滋賀県では、琵琶湖の環境保全等に配慮した農業を推奨しており、化学合成農薬及び化学肥料の使用量を慣行の５割以下に削減するとともに、濁水の流出防止など、琵琶湖をはじめとする環境への負荷を削減する技術で生産された農産物を、県が「環境こだわり農産物」として認証する取組を行っている。イカリファームでは、滋賀県で育成された水稲品種「みずかがみ」において、減農薬減化学肥料栽培に取り組むことで当該認証を受けており、環境負荷の低減に貢献している。

２．経営

⑴　乾燥調製施設、低温倉庫の整備

国の補助事業を活用し、平成29年に乾燥調製施設、令和４年に低温倉庫を建設し、パン用小麦の生産拡大を見越して施設整備を行った。また、「流通を変えていきたい」という思いから、近隣の大規模経営体や集落営農組織が生産したパン用小麦を集荷し、小麦の品質や成分について50tのロットごとにサンプリングし、分析結果をもとに製粉会社の求める品質になるようブレンドして、トラックに荷積みをする体系を構築した。この体制を構築したことで、輸送費や倉庫保管料などの流通上の経費を省くとともに、高単価での買い取りを実現し、自身を含めた地域の生産者の所得向上に寄与している。

写真２　乾燥調製施設

写真３　低温倉庫

⑵　学校給食への提供

滋賀県内の学校給食用パンを扱う製パン会社から「滋賀県産の小麦でパンを作りたい」と相談を受けたことをきっかけに、パン用小麦の栽培を開始した。当時栽培していた「ミナミノカオリ」では納得のいく品質のパンができなかったことから、平成27年に超強力小麦品種「ゆめちから」の栽培を開始し、「ミナミノカオリ」とのブレンドにより最適な小麦粉の製造を実現した。令和４年度には、滋賀県内の学校給食用パンが滋賀県産小麦100％に変わり、「地元で作られた小麦でできたパン」として地産地消の食育にも貢献している。

⑶　コンビニエンスストアへの提供

品質の良い小麦を供給していることが、輸入小麦から国産小麦への転換を検討して

いたセブンイレブンの目に留まり、令和４年産からパンの原料となる小麦粉の提供を開始した。コッペパンを皮切りに、多種多様なパンに、イカリファームで生産された小麦粉が使用されており、「イカリファームのパン」として販売されている。セブンイレブン向けには、自社ブランドの小麦粉「近江金色（おうみこんじき）」が使われており、令和５年産の契約数量は、1,100t/年となっている。

写真４　イカリファームの小麦が使用されたパン
提供：セブン＆アイ・ホールディングス

⑷　女性の活躍

組織の役職・リーダーには積極的に女性を登用し、役員３名のうち２名が女性（篤士氏の妻（史子氏）と篤士氏の母）である。また、従業員11名のうち１名が女性であり、現在経理・総務部長と販売・営業部長を兼任し、過去には安全委員長や収穫祭の実行委員長も務めたことがあるなど、経営において重要な役割を担っている。

女性が働きやすい環境づくりのため、産休や男女を問わない育児休暇、育児のための短時間勤務制度等の福利厚生を充実させている。また、シャワールーム、男女別トイレの設置など、施設面でも工夫しており、男女とも働きやすい環境を整備している。

また、女性目線から、パスタやお菓子など、地域の小麦を使用した商品の開発・販売を行っている。イカリファームが開発した商品は、自社や近隣の農産物直売所などで販売されている。さらに、食育（と地域交流）を目的とした地元の小学校への出前授業、餅つき体験、きなこ挽きや田植え体験などのイベントの企画についても、女性職員を中心に行っている。

⑸　人材育成・職員が働きやすい職場づくり

「人を育てられるかどうかが今後の農業の大きなターニングポイントである」と考え、長期雇用を見据えて職員の人材育成に重きを置いている。職場の問題に対して、「まず問題に気付けるか」、「問題を解決できる方法はあるか」など、職員が主体的に考えることができるよう、毎朝30分程度のミーティングを行っている。また、部門ごとにグループを編成し改善に向けた話し合いを行い、それを実践する小集団活動など、職員一人一人の意識の向上が図られる環境を整備している。また、外部講師の招聘などの研鑽費用を惜しまず、人材育成に力を入れており、農作業をするだけの従業員で

はなく人として成長できる職場づくりを目指している。

新人教育においては最初に雑用をやらせるのではなく、新しい仕事を積極的に任せ、農業機械の運転も１年目から挑戦させている。

また史子氏は、前職で小学校教員をやっていた経験から、「学ばない・教えない・考えない」といった従来の方法を踏襲するだけの農業現場に危機感を覚え、イカリファームでは月１回の勉強会を開催している。勉強会では職員が、今必要だと思うことや、興味を持ったことについて、自身で調べ発表することで思考力・学ぶ風土の醸成を図っている。

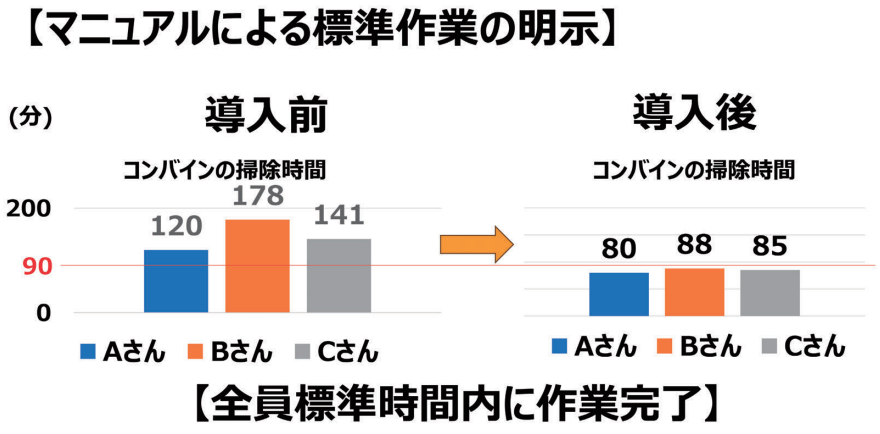
職員への利益還元率も重視しており、通常の賞与に加え、部門ごとの目標を達成した場合には、追加の賞与を支給できる枠組みを設け、職員のモチベーションの向上を図っている。また、男性社員にも育休制度を導入し、長期雇用に対応した働きやすさを実現している。

⑹　トヨタ方式「カイゼン」の導入

平成25年にトヨタ方式「カイゼン」を導入し、職員一人一人が日々の業務のムリ・ムラ・ムダを排除し、作業の効率化を図っている。加えて、イカリファームの業務の技能のリストアップを行い、596の項目にまとめ、これらの全ての項目に対して「１：できない、やったことがない」、「２：一人でできない」、「３：一人でできる（時間内にできない）」、「４：一人でできる（時間内にできる）」、「５：教えることができる」までの５段階を設定し、職員一人一人の評価を行っている。これにより全ての職員がどの技能を有しているかが一目瞭然となり、社内の作業の割り振りなどに役立っている。さらにこれを基に職員ごとに個別計画を設定し、人材育成にも役立てている。

個々の作業については職員ごとに作業方法がバラバラで、作業時間も個人による差が大きかったことが課題であった。これを受け、重要な作業項目ごとにマニュアルを作成し、併せて標準作業時間を明示した。これにより例えば「コンバインの掃除」では、従来作業時間が120分～178分とバラつきが大きかったが、マニュアル作成後は全員が標準作業時間（90分）以内に収まり、さらに作業時間のバラつきも小さくなった。

第２図　「カイゼン」導入による作業の平準化



⑺　農作業安全

農作業事故の防止に向け安全講習会を開催するとともに、新人が作業を行う場合や初めての作業を行う場合は、事前に安全指導の徹底を行っている。また、毎月、昨年（以前の）同月の社内の事故事例を再度全員に伝えるリマインドを行い同じ事故を起こさない仕組みを作り、過去の事故事例を活用した勉強の場の設置やＫＹＴ（危険予知トレーニング）を毎月行い、農作業安全について考える能力を醸成し、常に「事故ゼロ」を目指している。さらに作業中にヒヤリハット・事故が発生した場合は、翌朝の朝礼でその報告を行うとともに、他の従業員が同じ事象に遭わないよう発生状況や発生要因を整理・分析し、社内の全員に共有することで再発防止に努めている。

普及性と今後の方向

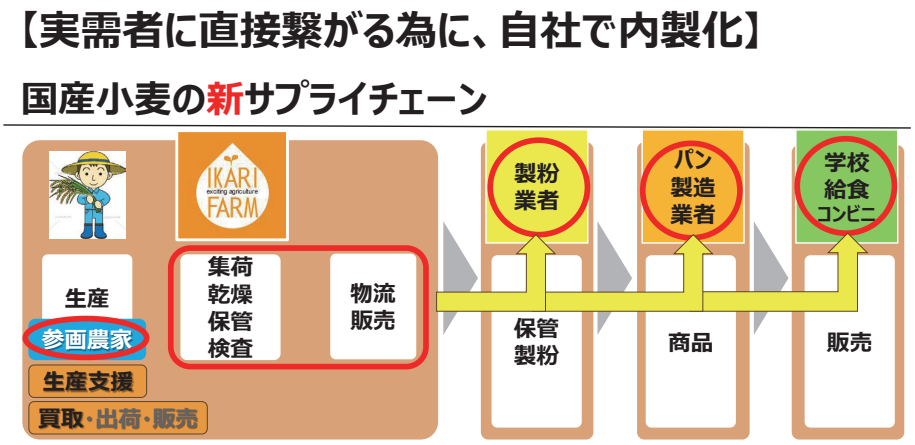
１．普及性

⑴　新たなサプライチェーン

イカリファームでは麦の生産だけでなく、集荷・乾燥・保管・検査・物流・販売までを一貫した体制で内製化することで、実需の求める品質の小麦の供給を可能としている。また、自社で乾燥調製施設と低温倉庫を整備したことで、製粉業者への直接販売が可能となり、自社ブランドの小麦粉の販売を行っている。

集荷から販売までの作業を内製化したことで実現したサプライチェーンには、現在30以上の農業法人が参画しており、イカリファームが乾燥や販売を行うほか、参画農家に対して栽培指導を行うことで品質管理を徹底し、高品質の小麦を高価格で買い取ることで参画農家の所得向上を実現している。参画者は滋賀県内の法人だけでなく、三重県、岐阜県、兵庫県などの近隣県や、遠方の佐賀県にまで及んでいる。

第３図　イカリファームが構築した小麦のサプライチェーン



⑵　地域との関わり

イカリファームで生産した小麦を使用したパンを学校給食で出している地元の小学校から、農場見学、出前授業や収穫体験の依頼を受け、給食で食べているものがどのように作られているかを学ぶ食育の場を、地域の子どもたちに提供している。

イカリファームは「Exciting Agriculture（ワクワクする農業）」を社是に掲げており、

地域に農業や食の魅力を提供する取組を多数行っている。収穫体験のほか、自社で出た籾殻の山を子どもたちに遊び場として提供する「籾殻プール」や、餅つき体験、きなこ挽き、田植え体験など、地域の子どもたちが農業や食を身近に感じてもらえるような場を提供している。また定期的な清掃活動を実施するなど、地域とのかかわりを大切にしている。

篤士氏は指導農業士の認定を受けており、農業高校生や農業大学生、新任普及指導員、一般企業や公務員の新入社員など、多様な人材に対して研修を実施し、農業現場を体験できる機会を提供している。

写真５　農場現場（左）と収穫体験（右）の様子

２．今後の方向

⑴　規模拡大

近江八幡市内の農地を受託し、毎年10～15haの規模拡大が進んでいる。現状、自社の職員のみで農業生産を行っているが、今後は分社のような形で拠点を増やすことも視野に入れている。また現在は、社員一人一人があらゆる業務をこなせるようなオールラウンドな対応を目標にしているが、規模が拡大した場合は、役割に応じて教育レベルを変えるなどの対応も検討している。

⑵　小麦王国

滋賀県内で小麦粉のブランドが確立されており、今後、近畿地方、西日本、全国と自社ブランドを拡大していき、「穀物と言えばイカリファーム」と言われるような「小麦王国」に発展していきたいと考えている。また、小麦畑が一望できるカフェレストラン「農シャンビューカフェ」の設立など、様々な夢を抱えており、その実現に向けて邁進している。

第４図　イカリファームが掲げる目標「小麦王国」

いつ	面積	総従業員数			売上	具体的な姿	
年	ha	生産	販売	パート	円	生産	販売
2040	1000	○名			○億	■全国供給の生産拠点 **生産拡大と技術普及**	■小麦帝国 **全国区ブランド確立**
						人々に愛される小麦王国 **『穀物と言えばイカリファーム』**	
		9倍			12倍	■農業振興拠点	
2035	500	○名			○億	■近畿圏外供給の生産拠点 ・施設増設 （200haごと増設） ・差別化農作物増産	■小麦王国 **西日本区ブランド確立** **・総合パーク(毎日収穫祭・宿泊・公園)** ・全農に代わる卸機能
		5倍			4倍	■教育部門新設（担い手育成）	
2030	350	○名			○億	■近畿圏供給の生産拠点 ・施設フル稼働 （生産・受託・買取最大化） ・差別化農作物 の本格生産	■小麦市国 **近畿区ブランド確立** **・農シャンビューカフェ　in 滋賀** **日本初農家のパン屋さん!?**
		2倍			2倍	**・生産組合員数　５０軒**	
2025 **2024**	190	○名			○億	■県内供給の生産拠点 保管施設建設 （生産・受託・買取増大） 差別化できる農作物の試験栽培	**生産組合設立**　■建国準備 ・直売所客増 ・卸→業販比増 ・新商品開発販売　**冷凍パン試作** **・パン販売**
						調整機能増強	

（注）売上の○倍は2022年実績比、人数の○倍は2024年実績比

内閣総理大臣賞受賞

受賞財　**経営（大豆）**
受賞者　**農事組合法人秋津営農組合**
住　所　**熊本県熊本市**

受賞者のことば

代表　上田 徳行 氏

このたびは、令和６年度（第63回）農林水産祭において栄えある内閣総理大臣賞を賜り、誠に光栄に存じます。これも偏に、組合員の日々の研鑽、関係機関の皆様のご指導、ご協力のおかげだと感謝しております。また、平成28年熊本地震の際には全国から多大なる支援をいただき、改めて感謝申し上げます。

私たちが農業を営む熊本市秋津地域は水害常襲地帯として、特に江戸時代以降、幾多の水害と対峙し、用排水路や堤防等の改修を経て現在の豊饒な水田地帯を形成するまでに至りました。長い困難を乗り越えて形作られた農地を次世代へ継承していく気運の高まりを受け、昭和62年の県営ほ場整備事業を契機に当該法人の母体となる収穫受託組織・秋津営農組合が設立され、その後、農家の後継者不足に対する永続的な担い手の確保を目的として、平成25年に当法人が発足しています。

平成28年熊本地震ではパイプラインの断裂など水稲作付不能な大被害を受け、組合員の自宅も多数被害を受ける中、農地、農業用施設等の復旧に向けて行政をはじめとする関係機関と協議を重ね、営農への影響を最小限とするような工期の策定とともに、地域の将来を見据え、更なる発展を目指す創造的復興に取り組んできました。

そして、震災から５年後の令和３年に復旧工事が完了し、大区画化・排水対策がされたほ場を最大限に活用し、排水対策や干ばつ対策、土壌分析を基にした適正施肥など基本技術を徹底することで作物の収量・品質向上に取り組んでいます。

今回の受賞を励みに一層の研鑽に努め、責任ある産地としてより良い品物を作っていくことを目標に、近隣の畜産農家と連携して豊かな農地を未来へ繋いでいくための「土づくり」はもとより、将来の農業を担う「人づくり」にも邁進して参ります。

最後になりましたが、関係者の皆様の御健勝、御活躍をお祈り申し上げまして、御礼の言葉とさせていただきます。誠にありがとうございました。

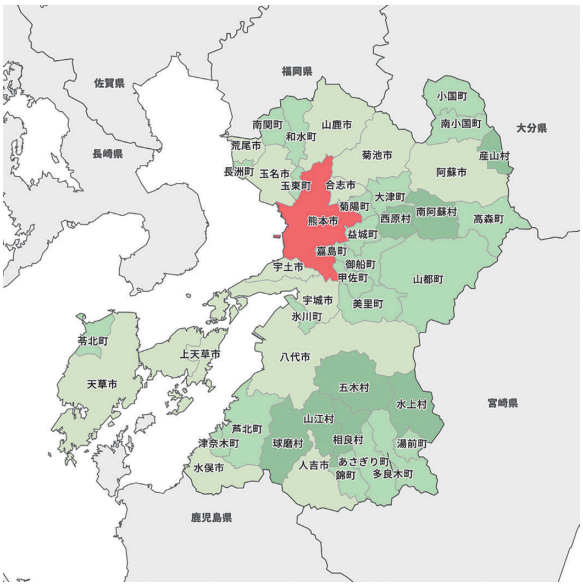
１．地域の概要

⑴　地域の立地条件

熊本市は、九州の中央、熊本県の西北部に位置し、金峰山（きんぽうざん）を主峰とする複式火山帯と、これに連なる立田山（たつだやま）等の台地からなり、東部は、阿蘇外輪火山群によって丘陵地帯、南部は白川の三角州で形成された低平野からなっている。

気候は、内陸盆地的気象条件となり、寒暖差が大きく、夏には「肥後の夕なぎ」と言われる蒸し暑い日が続く。年間平均気温は約16.5℃、年間降水量は約1,993mmである。

第１図　熊本市の位置



⑵　熊本市の農林水産業の概要

熊本市は、ほとんどが平坦地域に属しており、10,800haの耕地面積のうち、田が7,690ha、畑が3,080haとなっている（作物統計調査（令和５年産））。

令和４年の農業産出額は、456.9億円と熊本県内１位であり、全国でも第11位となっている。農業産出額の約７割を野菜と果実が占め、西区は全国有数の温州みかんのほか、キャベツ、たまねぎ、アリウムを生産、北区は、全国第１位（令和４年）の産出額を誇るすいかの産地であり、メロン栽培や養豚も盛んである。南区は、全国第２位（令和４年）の産出額であるなすのほか、トマトやメロン栽培、畜産が盛んである。秋津地区を含む東区は、酪農をはじめとする畜産が盛んであるほか、米・麦・大豆等の土地利用型作物の生産が行われている。

第２図　熊本県の農林水産物

農業経営体数は4,105戸（2020年農林業センサス）であり、10年前の6,045戸と比較すると約３割減少しているが、全国第11位となっている。基幹的農業従事者の年齢も、63.9歳と全国平均の67.8歳と比べ４歳ほど若く、45歳から64歳までの年齢層が31.6％と、全国の22.8％、熊本県の28.1％と比べ高い割合となっている。

２．受賞者の略歴

昭和62年	･秋津カントリーエレベータ建設に伴い、大豆･水稲･麦の収穫受託生産組織「秋津営農組合」を設立。
平成18年	・任意組合「秋津営農組合」に組織変更。
平成25年	・地域の全農家参加型の「農事組合法人　秋津営農組合」を設立。 【平成25年産経営面積：176ha（うち大豆66ha)】
平成28年	・熊本地震により被災。
令和６年	・第52回全国豆類経営改善共励会大豆集団の部において、農林水産大臣賞を受賞。 【令和５年産経営面積：151ha（うち大豆85ha)】

受賞者の経営概要

１．経営の概要

⑴　生産の概況

秋津地域の全農家が参加し、地域内のほとんどの農地を集約している。

「効率的な水田農業の実践と農業所得の向上」､「地域の農業振興と地域づくり､維持･発展に貢献すること」を基本方針とし、組合員全員で米・大豆・麦等の農業経営を行い、秋津地域の素晴らしい環境と農地を次世代へ継承していくことを目的に活動を行っている。

経営地域は、秋津川と木山川に囲まれているため、特に江戸期以降、幾多の水害と対峙し、用排水路や堤防等の改修を経て、現在の豊饒な水田地帯を形成している。江津湖遊水池に隣接し、緑地保全や地下水の涵養に極めて重要な役割を果たしてきた。加えて、農地・水・環境を将来にわたって良好な状態に保ち、質的な向上を図るという使命を担ってきた。

大豆、水稲、小麦を栽培しており、令和５年産の作付面積は、大豆が85ha、水稲が77ha､小麦が133haとなっている。大豆は､「フクユタカ」と納豆用小粒品種の「すずおとめ」を作付けしている。小麦は、県内実需者からの需要が高いパン用の「ミナミノカオリ」を全面積で作付けし、実需者の求めるタンパク質含有率となるよう、葉色診断による効率的な追肥を実施している。

⑵　組織の構成・経営の役割分担

令和６年現在、組合員142名からなり、組合長１名、50代の副組合長２名の他、５つある集落から組合員数に応じて理事を選出している。

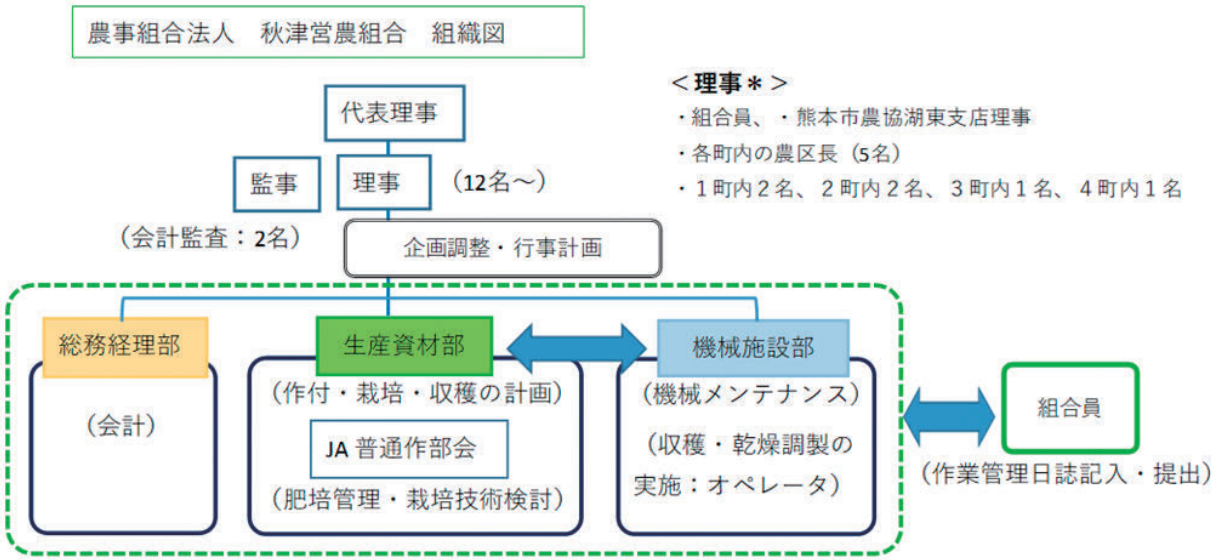
総務部、経理部、生産部、資材部、機械・施設部があり、機械・施設部は25歳から55歳の11名のオペレーターで構成されている。

播種作業と除草作業等は、組合員個人で行い、防除作業と収穫作業は組合（オペレーター）が実施しているが、防除については病害虫の発生状況に応じて各組合員で実施することもある。

２．経営の成果

秋津カントリーエレベータを中心として農地を管理し、夏作は大豆と水稲、冬作は

第３図　農事組合法人　秋津営農組合　組織図



小麦を作付けする１年２作のブロックローテーションを実施し、効率的な作業体系を確立している。

令和５年産の大豆の農業所得は、10aあたり92千円と県平均39千円の2.4倍となっている。

受賞財の特色

１．熊本地震からの復興

平成28年４月に発生した熊本地震は、震央から秋津地区までの距離が約２kmと秋津営農組合のすぐ近くで発生した。震度６強を観測した秋津地区は、ほぼ全域で農地の沈下、不陸が発生し、各地でパイプラインが破損するなど壊滅的な被害が発生したほか、土地改良施設やカントリーエレベータも甚大な被害を受けた。

⑴　水稲から大豆への全面転換

被災後、直ちに現場の被害状況を確認した結果、パイプラインの破損や地割れの発生等の影響で水稲の作付けは不可と判断し、全面積で大豆に切り替えることで営農を継続することを決断。これを実現するため、行政や全農など関係機関が一丸となって課題解決に奔走した。全面積で大豆の作付けに必要な種子が確保できるよう、不足する分は他県から融通した。また、収穫した大豆が適切に出荷・販売できるよう、実需者には水稲が作付けできるようになるまでの一時的な増加であることを説明して理解いただき、作付け増加分の大豆についても受け入れてもらった。

⑵　秋津地区未来創造プロジェクト会議

秋津地区の創造的復興に向け、平成28年７月に地域の農業者が中心となって「秋津地区未来創造プロジェクト会議」を設置。県、市、組合とで復旧計画を協議し、営農への影響が最小限となるよう客土、不陸整正、パイプラインの復旧、暗渠（あんきょ）排水溝の

写真１　熊本地震の震源地と秋津地区の位置関係図

（農地の地割れ）　（用水路破損）　（カントリーエレベータ被害（地盤沈下））

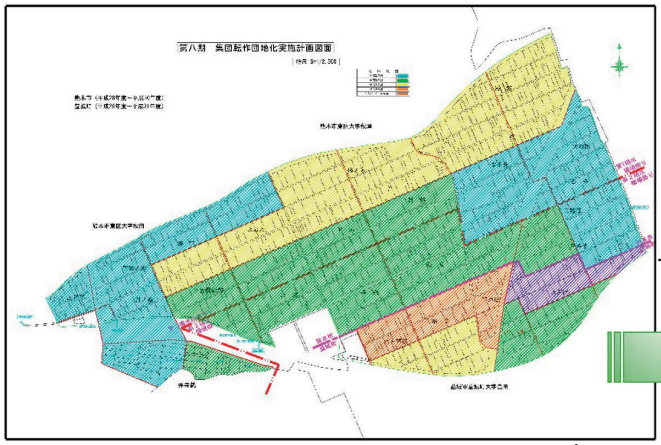
写真２　熊本地震の被害写真

復旧等の工期を組むとともに、将来を見据え農地の大区画化（0.3haから0.5 ～ 1ha）を実施。

さらに、地震で損壊したコンクリート畦畔を全て撤去し、土畦畔にすることで、容易にほ場形状を変更できるようになった。その結果、震災前よりも機械の利用がより効率的になり、農地集約もしやすくなった。

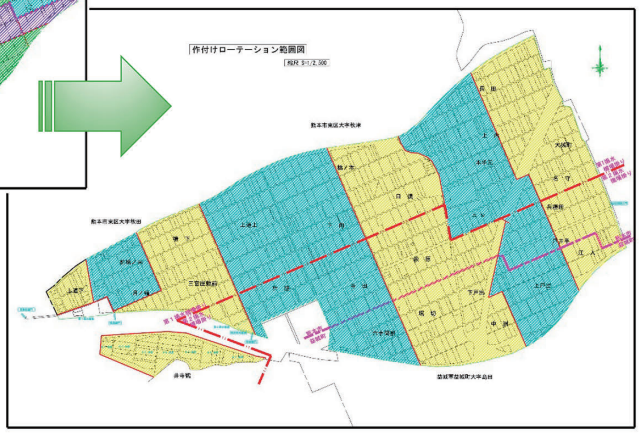
これらの取組により、令和２年から水稲の作付けが一部再開し、その翌年にはブロ

第４図　ブロックローテーション見直し図



地震前　熊本市（３ブロック）
益城町（４ブロック）

地震後　熊本市（２ブロック）
益城町（２ブロック）



ックローテーションも再開された。震災前は、大豆の作付けは主に３年に１回であったが、破損したパイプラインの復旧は完了したものの地震や老朽化によって修理が必要な箇所が残っている状況であることもあり、現在は、作付け可能面積のうち夏作は水稲と大豆で半分ずつ作付けしている。

⑶　復興工事後の土づくり

大豆（表作）・麦（裏作）の作付けサイクルが４年間連続となったこと、復興工事で客土等を行ったこと、工事期間中に作付けできない期間があったことにより、地力が低下し、単収が低下してしまった。これを受け、土壌分析（窒素、リン酸、カリウム、他10項目）を行い、適切な施肥設計を検討するとともに、熊本市の堆肥センターと連携して堆肥を投入した。

⑷　復興の取り組みの結果

ブロックローテーションの再開、土壌診断に基づいた土づくり等の取組により、令和５年産の大豆はフクユタカで220kg/10a、すずおとめで215kg/10aと直近３年間で最も高い単収となった。

第１表　作付面積及び単収の推移

項目		令和３年	令和４年	令和５年
作付面積（ha）		90.1	80.5	84.6
	うち、フクユタカ	80.4	64.5	66.8
	うち、すずおとめ	9.7	16.0	17.8
単収（kg/10a）		135	183	219
県平均単収（kg/10a）		109	111	166

２．技術

ほ場には本暗渠が10mおきに施工されており、さらに、前作の麦作時に弾丸暗渠を施工する排水対策に取り組むことで、湿害による生育不良はほぼ発生していない。

令和５年７月上旬に発生した豪雨では、大豆播種前のほ場の大部分が１m以上冠水したが、熊本地震以降つながりが強固になった組合員が総出で復旧作業を実施したことと、排水対策の効果により３日後には播種作業を開始することができた。

一方、近年、開花期以降の乾燥対策も重要であるが、秋津営農組合ではブロックローテーションによりほ場が完全に集約化されているため、排水路に仮設の堰を設けて水位を上昇させ、暗渠から水を逆流させて灌水（かんすい）を行うことで乾燥対策をしている。

３．経営

⑴　実需者への対応

地元の実需者から「地場産の大豆を使用した納豆を学校給食に提供したい」という要望を受け、平成13年から納豆用の小粒大豆である「すずおとめ」の作付けを開始。ここ数年は、作付面積を増やしてほしいという依頼を受け、組合員の理解を得ながら少しずつ面積を増やしている。

写真３　学校給食に提供されている納豆

⑵　プレミアム方式

ア　配当の仕組み

組合員への収益の配分について、面積払いにすると「作付けするだけでもらえる」と思い、管理作業等を怠る組合員が出かねないので、努力に見合った収益を配分できるよう、水稲、小麦、大豆の各収穫量の実績に応じた配分としている。努力の成果が配当として返ってくるため、組合員のモチベーション維持に繋がっている。

イ　「すずおとめ」への対応

「すずおとめ」は「フクユタカ」よりも収量性が劣るため、「すずおとめ」を作付けすると、配当額が下がってしまう。しかし、実需の要望に応えるためには、組合員に作付けをしてもらう必要があることから、「すずおとめ」を作付けすると収量差見合いとして8,000円/10aを追加で配当していた。しかし、補塡金の配当よりも収量が高

くなる方が組合員の実感が湧くことから、令和４年からは収量増加に繋がるよう、土壌診断の結果判明したリン酸不足を補うため、土壌改良材として発酵鶏糞を組合から配布する先行投資に変更した。令和５年はリン酸含有率がより高い土壌改良材を配布した結果、フクユタカよりも高い収量を得られた組合員もいた。

普及性と今後の方向

１．普及性

⑴　作業体制

播種作業は、作付け前に講習会を開き、開始日を決定する。大豆は、７月10日から15日前後が播種適期と経験上分かっている。加えて、天候や組合内のベテラン生産者の作業進捗等から総合的に判断して、各自播種を開始する。

防除作業は、全部を組合の所有するブームスプレーヤで実施するわけではなく、各組合員でも動力噴霧器を所有しているので、緊急度が高い場合や、面積が狭い人は各自で防除している。

収穫作業は、組合長、副組合長、オペレーター、カントリーエレベータの担当者とで、品種、播種時期、土地情報からある程度目処をつけた上で、実際にほ場に生育状況を見に行き、順番を決めるが、最終決定はオペレーターの判断としている。

⑵　食育の推進

熊本市内の小学校に給食の納豆を供給している生産者として、小学生に授業を実施。大豆栽培に関する授業や花壇での大豆栽培、「ぶりこ」や「とうみ」などの農具を使った伝統的な脱穀、選別作業等の実演を行っている。

写真４　小学校での授業の様子

２．今後の方向性

⑴　新品種の導入

生産性向上のため、難裂莢（なんれつきょう）性品種（莢（さや）のはじけにくい特性をもつ品種）である「フクユタカＡ１」や、葉焼病（はやけ）抵抗性を持つ「すずおとめ２号」の試験栽培に取り組んでいる。

「すずおとめ２号」は令和６年産から本格的に試験栽培を実施。収量性が高く（単

収220kg/10a以上)、品質も良ければ切り替えることを検討する。

⑵ 耕畜連携

地力低下を防ぐため、今後、近隣の堆肥センターと協力した堆肥の投入や、地域外の畜産農家との連携関係を構築して藁と堆肥を交換し、水田に堆肥を投入することにより地力の維持向上に取り組んでいく。

日本農林漁業振興会会長賞受賞

受賞財　**産物（茶（蒸し製玉緑茶））**
受賞者　**三根 孝之**
住　所　**佐賀県嬉野市**

受賞者のことば

三根 孝之 氏

この度は、令和６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という大変名誉な賞をいただき、驚きと喜びで身の引き締まる思いです。

これもひとえに日頃から熱心にご指導・ご鞭撻を頂いた関係機関の皆様、全国茶品評会出品に向けて手摘みにご協力いただいた皆様、『うれしの茶』のブランド確立を目指し、高品質茶の生産技術を共に切磋琢磨してきた嬉野銘茶塾の仲間の協力のお陰と深く感謝しております。

私が住む佐賀県嬉野市の中山間地域では、霧深く、昼夜の温度差が大きく、適度な日照量があるなどの条件を活かし、古くから良質な茶産地として『うれしの茶』を生産しています。全国茶品評会においても、令和５，６年と二年連続で「蒸し製玉緑茶」、「釜炒り茶」の両部門で農林水産大臣賞及び産地賞を受賞し、その高い茶生産技術が全国的に評価されています。

しかしながら、昨今、茶業を取り巻く情勢は、全国的なリーフ茶消費の減退から茶の販売不振が続いており、年々、市場価格が下落しているという厳しい状況があります。

そのような中で、私は地域の子供が安心して、お茶づくりを継げるように未来の茶業を守りたいとの思いから、「嬉野銘茶塾」、「うれしの紅茶振興協議会」、「小学生を対象としたお茶の淹れ方教室」、「グリーンレタープロジェクト」等、『うれしの茶』のブランド化、消費拡大、販売促進、産地の活性化等を目指した様々な取り組みに地域の仲間と共にチャレンジしてきました。

今後もチャレンジしていく中で、色々な課題はでてくると思いますが、失敗を恐れずに地域みんなで『うれしの茶』の明るい未来を創造できるよう尽力していきたいと思います。

そして、消費者から求められる良いお茶が何かを追求しながら、美味しい『うれしの茶』を全国の皆さんに飲んでいただけるよう、この受賞を励みに、良質茶生産にさらに精進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

⑴　地域の立地条件

嬉野市は、佐賀県南西部に位置し、平成18年１月１日に藤津郡嬉野町・塩田町の２町が合併し、佐賀県で９番目の市として誕生した。総面積は126.41km^{2}で、県下10市10町のうち５番目の面積を有している。

三根孝之氏（以下「氏」とする。）の茶園がある嬉野市嬉野町は同市の西部に位置し、「肥前小富士」の名を持つ唐泉山など緑豊かな山々に囲まれ、中央部には有明海に注ぐ塩田川が清らかに流れ、有明海に注いでいる。

年間の平均気温は16.0℃、降水量は1,682mm（嬉野地域気象観測所・令和４年）と、比較的温暖で多雨な気候の地域である。 また、日本三大美肌の湯といわれる良質な温泉資源を有し、江戸時代から宿場町として栄え、嬉野温泉の名で西九州の観光地の拠点として年間195万人の観光客が訪れている。

第１図　佐賀県嬉野市の位置

⑵　農業の概要

嬉野市の農業は、嬉野町東部に隣接する塩田町の平坦地域では土地利用型農業（米・麦・大豆）を中心とした施設・露地野菜との複合経営が主体となっている。一方、嬉野町の盆地を含む山麓・中山間地においては、なだらかな山間で霧深く、昼夜の温度差が大きく、適度な日照量があるなどの条件を活かし、茶を中心とした産地が形成され、稲作との複合経営が主体となっている。嬉野市の令和３年度の農業産出額（推計）は約43億円で、耕種計22億円のうち品目別では茶が約6.8億円で米の約7.3億円に次いで２番目の産出額となっており、市の中心産業となっている。

嬉野市は全国茶品評会において、蒸し製玉緑茶の部で令和５年に農林水産大臣賞及び産地賞を受賞している。また、釜炒り茶の部では令和元年から令和５年まで連続し

て農林水産大臣賞及び産地賞を獲得するなど、全国的に良質な茶の産地として評価されている。

第１表　嬉野市農業の概要

総世帯数	（R6.6.30現在）	10,072戸
総人口	（R6.6.30現在）	24,516人
経営耕地面積	（2020農林業センサス）	1,530ha
総農家数	（2020農林業センサス）	1,302戸
販売農家数		802戸
主業経営体数（専業農家）		148経営体
準主業経営体数（第1種兼業農家）		108経営体
副業的経営体数（第2種兼業農家）		546経営体
認定農業者数（法人を含む R6.4.1現在）		75戸
うち茶生産農家（法人を含む R6.4.1現在）		38戸

第２表　嬉野市茶業の概要（令和５年度）

栽培面積（ha）	荒茶生産量（ｔ）
394	605

※令和６年度　特産関係資料（佐賀県農林水産部園芸農産課）

○　『うれしの茶』の特徴

蒸し製玉緑茶

『うれしの茶』の総生産量の大半を占めており、摘んだ茶葉を高温の蒸気で蒸し、圧力をかけて揉み込み、乾燥工程を経て作られたお茶である。茶の形状は丸く、玉緑茶（グリ茶）特有の色艶があり、香気も強く、爽やかで味わい深いお茶である。

釜炒り茶

『うれしの茶』のルーツを感じる茶で、「蒸し製」よりも生産量は少なく希小価値を思わせる日本茶の元祖的なお茶である。摘んだ茶葉を直接直火で炒りながら、圧力をかけて揉み込み、乾燥工程を経て、製品にする。茶の形状は、多少大きくて、丸みを帯びて艶があり、味は、釜炒り特有の香ばしい香りが溢れ、のど越しがさっぱりとしている。

２．受賞者の略歴

氏は、平成19年に独立行政法人 農業・食品産業技術総合研究機構 野菜茶業研究所の農業技術研修を修了後、茶業を経営する両親の元に就農した。孝一氏（父）は、現在、JAさがみどり地区茶業部会会長（会員221名）を務め、産地をけん引している。特に、コロナ禍での二番茶の生産調整や令和３年８月の豪雨による災害復旧など、産地の維持に大きく貢献している。由紀子氏（母）は、女性農業者の組織活動や行事などに積

極的に参加しており、女性農業者の活躍推進や食育活動などに取り組んでいる。また、佐賀県農業士（指導農業士）として、新規就農者や若手農業者の育成などで活躍している。

自身らの茶業経営だけでなく地域の活性化に精力的に取り組む両親を見ながら育ち、氏も「嬉野茶業青年会」や「うれしの紅茶振興協議会」などの地域の茶生産者の農業組織に所属し、地域の活性化への取組や若手生産者のネットワークの構築を行ってきた。また、令和元年には、氏が産地の若手生産者を募って「グリーンレタープロジェクト」を始動し、『うれしの茶』の販売促進に取り組んでいる。生産面でも、「嬉野銘茶塾」への参加や各品評会への出品、平成23年には日本茶インストラクターの資格を取得するなど、生産技術の研鑽に励んできた。そして、これまでに各品評会で多くの入賞実績を持ち、令和２年に孝一氏（父）から氏に経営を継承した後も品評会や販売先で高評価を受けており、令和５年には全国茶品評会において、蒸し製玉緑茶の部で農林水産大臣賞を受賞した（第４表）。

第３表　これまでの歩み

平成19年	独立行政法人 農業・食品産業技術総合研究機構 野菜茶業研究所の農業技術研修を修了後、就農
平成21年	「うれしの紅茶振興協議会」発足、紅茶製造を開始
平成23年	日本茶インストラクター 資格取得
平成28年	茶工場の全面改修
令和元年	「グリーンレタープロジェクト」の取組を開始
令和２年	孝一氏（父）より経営継承
令和３年	嬉野・武雄ブロック代表として山の会議（仮）に参画
令和４年	コンテナ式乗用摘採機の導入

第４表　氏の受賞歴

全国茶品評会	農林水産大臣賞	１回　（R5）
九州茶品評会	農林水産大臣賞	１回　（H21）
佐賀県茶共進会（荒茶の部）	農林水産大臣賞	６回　（H21，H23，R1，R3，R4，R5）
日本茶ＡＷＡＲＤ	ファインプロダクト賞	３回　（H30，R1，R5）

受賞者の経営概要

１．経営の概要

氏は、明治31年に創業した初代の三根作助氏から代々続く茶業の家系であり、氏で５代目となる。経営面積は茶園4.7haと水田70aで、労働力は氏と両親の３名に加え、短期雇用の60人日である。

主な業務分担としては、氏が収穫・紅茶

写真１　三根氏一家

製造･小売販売等、孝一氏（父）が緑茶製造（茶工場の運営）、由紀子氏（母）が経理･一部小売販売と、区分されている。販売先は西九州茶農業協同組合連合会（以下「茶市場」とする。）への荒茶販売が主であり、その他、独自ブランドの「SAKON 茶今」などの直接販売にも力を入れている。

⑴　経営規模の拡大、設備の投資

氏の就農当初（平成19年）、茶園面積は3.3ha程度であったが、地域の茶生産者の高齢化や後継者不足により遊休化している茶園を引き受け、現在は4.7haまで規模が拡大した。また、あわせて、茶園の基盤整備や改植を計画的に進め、半分程度であった乗用型機械の導入率が、現在では98％に向上し、作業が省力化された。平成28年には製茶工場の改修を行い、加工処理能力が拡大したことから、地域の茶生産者からの加工受託を開始し、現在、地域の小・中規模茶生産者５人から加工を請け負っており、安定的な収入に繋がっている。令和４年には、コンテナ式乗用摘採機に更新し、摘採作業に必要な人員と作業時間の削減がなされた。

⑵　ブランド化、直接販売の促進

茶市場が主な販売先であるが、茶業情勢の変動に左右されない経営基盤を目指し、令和２年度に独自ブランド「SAKON 茶今」を立ち上げ、直接販売に力を入れている。当ブランドは、『過去を念(おも)い、現代を輝く。』をコンセプトとし、初代の創業から先人たちが紡いできた長い茶の歴史を念い、今の日の暮らしを輝かせる新たな茶の文化を創出する思いが込められている。また、茶園や品種の特性、氏の経験や繋がりを活かし、蒸し製玉緑茶や釜炒り茶、和紅茶、フレーバーティーなど多彩なラインアップで販売している。HPや直売所を通じて販売量は年々増加しており、令和４年度は販売粗収益の23％を占め、安定した収入源となっている。

写真２　独自ブランド「SAKON 茶今」のパンフレット

２．茶生産の概要

⑴　品種構成

氏の就農当初（平成19年）、経営の３／４程度を占めていた「やぶきた」について、規模拡大に伴う基盤整備・改植にあわせて品種構成を見直し、需要が高い早生・晩生品種を導入した。その結果、経営全体に占める「やぶきた」の比率は51％まで改善した（第５表）。労力が分散されたことで摘採遅れの発生が抑えられ、安定的で高品質な茶生産に寄与している。

第５表　改善後の品種構成

品種名	面積（a）	早晩性
さえみどり	63	早生（25％）
あさつゆ	15	
さえあかり	9	
つゆひかり	30	
やぶきた	238	中生（51％）
おくゆたか	45	晩生（24％）
おくみどり	70	

⑵　品質を重視した茶生産

中山間地が多い嬉野市の茶業経営では、平坦地の大規模茶生産地と比べ単位面積あたりの生産コストが高くなってしまうため、品質を重視したお茶づくりを徹底しており、一番茶・二番茶とも、ほぼすべての茶園で被覆栽培を行っている。茶園の基盤整備による乗用摘採機の導入率向上や改植による品種構成の改善、各茶園の標高差の活用や高い被覆栽培技術などにより、非常に高い被覆栽培率を可能にしている。また、品質を重視した茶生産は、茶市場での評価にも表れており、令和５年産の一番茶販売価格（荒茶）では、地域の平均単価の２倍を上回る価格で取り引きされている（第６表）。

第６表　氏の令和５年産の一番茶販売価格（荒茶）

	氏	佐賀県	嬉野地区
平均単価［円/kg］	5,229	2,053	2,096

※令和５年度　西九州茶農業協同連合会販売実績より

受賞財の特色

１．他農業者の連携

⑴　「嬉野銘茶塾」や品評会への参加による産地の生産技術の継承

「嬉野銘茶塾」は、高品質な茶生産を追求する地域の生産者で構成された組織である。研修会や互評会などを通じて塾生同士の技術を研鑽し、各品評会での上位入賞により、『うれしの茶』ブランドの向上を目指し、活動している。

氏は、就農当初から当塾へ積極的に参加し、両親やJA職員だけでなく地域の茶生産者の先輩方からも生産技術を学んできた。現在では、氏が後輩らへ教える立場となり、産地で高品質な茶を生産する技術の継承を担う中心人物となっている。

⑵　地域と連携した販売促進の取組

氏は、産地の茶生産者の減少に危機感を持ち、子供世代のために未来の茶業を守りたいとの思いから精力的に地域活動に取り組んでいる。また、主な販売先は茶市場で

写真３　嬉野銘茶塾の塾生

写真４　研修会の様子

あるが、『うれしの茶』の販売促進は生産者でもできるのではないかと考えるようになり、同世代の茶生産者とも思いを共有し、茶商と競合しない形で、『うれしの茶』の販売促進に取り組んでいる。

ア　「嬉野茶業青年会」による地域のお茶振興に向けた取組

「嬉野茶業青年会」は、産地の若手茶生産者が集まり、茶育体験として県内の小学校に出向き、『うれしの茶』のおいしい淹れ方教室を実施している。特に若い世代ほど、ペットボトルで茶を飲む消費動向がある中、若い世代にお茶のある生活を大切にしてもらい、リーフ茶を多く消費してもらえるよう取り組んでいる。

写真５　茶育体験の様子

この茶育体験は、年々受講する学校が増えており、令和６年８月時点で延べ264回開催され、約11,300人の子供が参加した実績がある。体験した子供らからも『また飲みたい』、『おうちの人にもお茶を飲んでもらいたい』などの声がある。

イ　「グリーンレタープロジェクト」による新たな茶の活用方法の提案

令和元年度に、氏が産地の若手茶農業者の有志を募り、計16人で「グリーンレタープロジェクト」という取組を始動した。そのきっかけは、「嬉野茶業青年会」で実施している、『うれしの茶』のおいしい淹れ方教室での出来事である。『子供が両親のために授業でプレゼントされたお茶を一生懸命に淹れる』取組が、親と子の双方から非常に喜ばれ、このような体験から『子供』と『プレゼント』を切り口に、当プロジェクトを考案した。

写真６　「グリーンレタープロジェクト」に参加した子供らとの集合写真

佐賀県出身のアーティストであるミヤザキ ケンスケ氏の協力の下、地域の子供らに茶を題した絵を描いてもらい、その40枚近い絵の中から16人それぞれが

選んだ１枚を茶のパッケージに使用した。そして、そのパッケージを用いた製品に切手を貼って郵送することができるというギフト商品を開発した。冠婚葬祭や季節の挨拶など、『お世話になった方や大切な方へお茶を贈る』という文化を大切にしたい思いが込められており、日々の生活の中での新たな茶の活用方法が提案されたものである。その成果として、現在では、嬉野市の温泉資源を活用した旅館６店舗や、お土産として佐賀空港で当商品が扱われており、県外の観光客に対する『うれしの茶』のPRに貢献している。また、当プロジェクトの活動を通じて若手茶生産者の結束が強まり、地域の将来を話し合う場としても機能している。

ウ　「うれしの紅茶振興協議会」による紅茶生産と販売促進の取組

「うれしの紅茶振興協議会」は、紅茶生産に取り組む産地の茶生産者の有志15人で平成21年に発足され、氏もそのうちの１人である。紅茶の生産技術向上のため、紅茶を生産している篤農家への訪問や台湾への視察研修、国内外から持ち寄った紅茶による互評会の開催などに努めてきた。また、「うれしの紅茶フェア」や「あったかまつり」など地域行事での紅茶の販売促進に継続的に取り組み、現在では、地域に『うれしの紅茶』が認知されてきた実感があると氏は評価している。

氏は平成20年から、一番茶に比べて価格は安いがカテキンが豊富な二番茶の高付加価値化のため、また、他にはないお茶を作りたいとの思いから、紅茶やフレーバーティーなどの新商品開発に取り組んできた。現在では、当協議会での紅茶生産の技術習得の成果もあり、直接販売している独自ブランド「SAKON　茶今」のラインアップの一部を占めている。

写真７　「うれしの紅茶振興協議会」の取組

写真８　「うれしの紅茶フェア」2023チラシ

２．技術

高品質な茶生産のためには適期摘採が必須であり、如何に栽培計画に基づく摘採ができるかが非常に重要となる。また、更なる高付加価値化のため被覆栽培の導入は有効である一方、繁忙期である摘採時期での労力負担が大きくなり、適期摘採の難易度が上がる。そのような実情がある中で、氏は一番茶・二番茶とも、ほぼすべての茶園で被覆栽培を行っており、茶園の基盤整備による乗用摘採機の導入率向上や改植による品種構成の改善など、ハード面への投資によるものだけでなく、以下のような、地

形や栽培技術を駆使した労力分散により非常に高い被覆栽培率を可能とし、安定的で高品質な茶を生産している。

⑴　中山間地の茶園の利点を活かした茶栽培

嬉野市の茶園で多くを占める中山間地では、平坦地と比較し単位面積あたりの作業効率が落ちる欠点があるが、氏は茶園ごとに異なる標高差を利用し、同品種でも標高差による作期分散が可能となるよう計画的に改植を行った。

また、場所や環境が異なる多様な茶園で栽培することにより、天候などの外部環境による栽培上の悪影響に対するリスク分散ができる点を活かし、経営の安定に繋げている。

写真９　中山間地の茶園と手摘み仲間の様子

⑵　被覆栽培技術を活かした作期分散

遮光率が異なる被覆資材の活用や被覆期間の調整により、摘採時期を制御している。氏は茶栽培において、こまめに茶園を巡回し茶園ごとの生育時期や病害虫の発生などを詳細に観察することを重視しており、高い被覆栽培技術の習得にも繋がっている。また、孝一氏（父）からの経営継承の前後を問わず、経営や生産計画などについて家族３人で欠かさず意見交換をしている。茶工場の加工処理能力なども加味しつつ、高品質な茶生産のため最善の結果になるよう模索しながら経営している。

写真10、11　遮光率が異なる被覆資材（遮光率：左82%、右70%）

普及性と今後の方向

農商工連携では、嬉野町の洋菓子店「Spica」と連携し、『うれしの茶』を使ったテリーヌショコラやケーキ、かき氷など、加工食品の共同開発を行っている。氏には、この取組を通じて普段『うれしの茶』に関わりが少ない層へのアプローチに繋がればとの思いがある。

このように、氏が抱く地域の活性化に対する思いの下、独自の発想により多方面に亘った『うれしの茶』の販売促進を行っている。生産面においても、産地を代表する高品質な茶生産ができる経営をしており、後輩の生産者への指導や生産者相互の技術研鑽に精力的な、地域での信頼が厚い人物である。

写真12　共同開発した加工食品
（画像提供：Spica）

また、地域での活躍が評価され、佐賀県から「山の会議（仮）」への参加の推薦を受け、氏が住む嬉野・武雄ブロックの代表として参加している。当会議では、嬉野市内の飲食業や旅館などの観光業といった異業種の方々とともに、中山間地の振興に関し意見交換などをする機会があった。その中で、氏が日頃より考案していた放棄茶園対策が反映された『人が集まる場所づくりとしてクヌギの植樹』の活動への方向性が定まり、令和４年度に実践された。同年度には、佐賀県から、県内で精力的に地域づくりに挑む人『SAGA LOCALIST』の選定を受けた。このような活動を通じて、氏は、異業種の方も含め地域全体を盛り上げていきたいと考えており、農業分野を超えた地域での活躍も期待される人物である。

写真13　山の会議（仮）の放棄茶園対策

天皇杯受賞

受賞財　**経営（宿根かすみそう）**
受賞者　**ＪＡ会津よつば昭和かすみ草部会**
住　所　**福島県大沼郡昭和村**

受賞者のことば

代表　立川 幸一 氏

この度、第６３回農林水産祭において、最高位の栄誉ある天皇杯を賜りましたことは、たいへん身に余る光栄であり、部会員一同感激に堪えません。

現在に至るまで、自然災害による栽培用ハウスの倒壊、東日本大震災及び原発事故による言われなき風評被害、新型コロナウイルス感染症による部会活動の自粛など、幾多の困難にも遭遇してきましたが、行政をはじめ歴代の普及指導員、取引生花市場など、関係者の皆様のご尽力とご指導により乗り越えることができました。改めまして、衷心より敬意と感謝を申し上げます。

「昭和かすみ草」は、高冷地で特別豪雪地帯という厳しい条件の中、約４０年前に宿根かすみそうへ活路を見出し生産が始まりました。雪を利用した集出荷貯蔵施設（雪室）の整備や地理的表示（ＧＩ）保護制度の取得などによるブランド力の向上への取り組みや、関係機関が一体となって担い手確保に取り組み、新規就農者の高い定着率につながったことで、「昭和かすみ草」は地域の生命産業として、地域活性化にも大きな役割を担うに至っているところです。

この価値ある意義深い受賞を契機に、先人の皆様から引き継がれた「昭和かすみ草」への情熱と想いに対する妥協なき姿勢を礎とし、今後更なる生産振興、産地振興は勿論のこと、夏秋期日本一の責任産地として、新規就農者の継続的な受け入れと育成、消費者ニーズや消費動向に即した実需者への安定供給と品質に責任を持ち、百年先もかすみ草をつくり続ける産地であるために、飽きさせない魅力ある「昭和かすみ草」を探求し、部会員一丸となって真面目に一生懸命、かすみ草栽培を続けて参る所存です。

結びに、関係者の皆様のご健勝、ご活躍をご祈念申上げますとともに、ＪＡ会津よつば昭和かすみ草部会への今後とも変わらぬご指導、ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げ、受賞の言葉とさせていただきます。

誠にありがとうございました。

地域の概要と受賞者の略歴

１．地域の概要

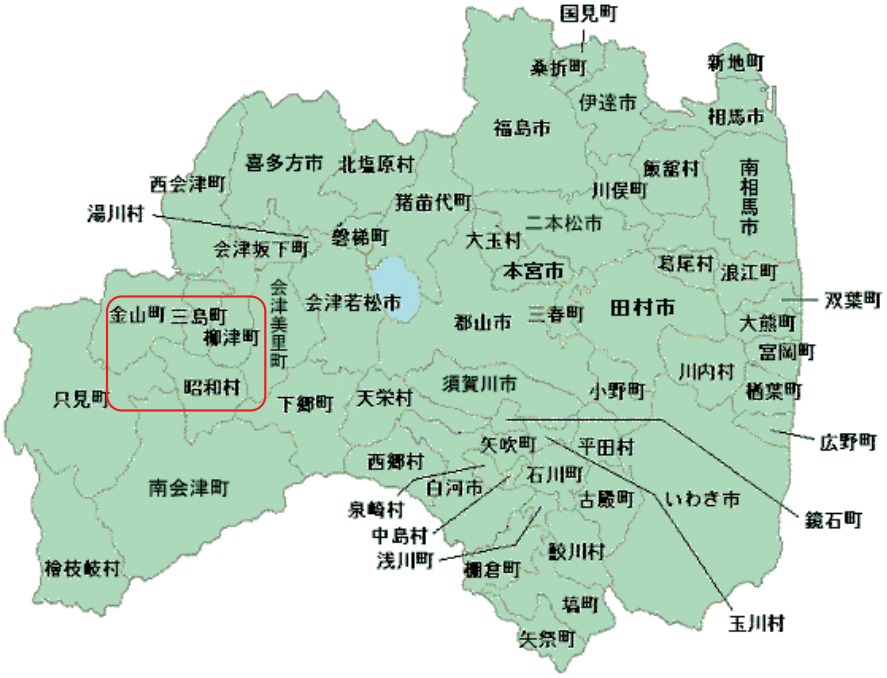
⑴　地域の立地条件

ＪＡ会津よつばは福島県会津地方17市町村を管内とするＪＡである。主に宿根かすみそう生産に取り組む昭和村、柳津町、三島町、金山町は福島県の南西部（総面積770km^2）の標高300～750ｍに位置する「奥会津」と呼ばれる地域にある。

気候的には内陸型で、夏は涼しく、冬は寒さが厳しい四季の変化に富んだ地域で、冬季は積雪が２ｍを超える特別豪雪地帯である。３町１村の総人口は7,641人、高齢化率が高い農山村地域である。

※高齢化率:金山町61％（県内１位)、昭和村56％（県内３位)、三島町54％（県内４位）

第１図　宿根かすみそう生産に取り組む４町村



⑵　農林水産業の概要

宿根かすみそう生産に取り組む３町１村は、総面積※１の80％以上が林野面積※１で、耕地面積※２は1,430haと少ない。

また、福島県全体では総農家数※１の約３分の２が販売農家※１だが、３町１村は総農家数997戸のうち販売農家数が431戸と半数以下で、自給的農家※１が多いのが特徴である。

宿根かすみそう以外の主な販売品目としては、水稲やそば等の土地利用型作物を始め、地域特産品の「奥会津金山赤カボチャⓇ」等の野菜類が生産されている。

（出典：※１　2020年農林業センサス、※２　令和５年面積調査）

２．受賞者の略歴

年次	内　容
昭和57年	昭和村で宿根かすみそう栽培開始（26a）
昭和59年	「ＪＡ昭和村花き生産部会」結成（17名）
平成３年	販売額１億円達成
平成５年	販売額２億円達成
平成７年	昭和村花き振興協議会　設立
平成10年	「ＪＡ会津みどり　かすみ草専門部会」へ変更
平成17年	昭和村農林水産物集出荷貯蔵施設（雪室）利用開始
平成27年	販売額３億円達成
平成28年	「ＪＡ会津よつば　かすみ草部会」へ変更
平成29年	販売額４億円達成 昭和村にて「かすみの学校」開校
令和元年	昭和かすみ草振興協議会　設立
令和３年	販売額５億円達成 昭和村農林水産物集出荷貯蔵施設（雪室）改修
令和４年	全量におい抑制処理による出荷、販売額６億円達成
令和５年	「昭和かすみ草」のＧＩ取得、第53回日本農業賞大賞受賞
令和６年	「ＪＡ会津よつば　昭和かすみ草部会」へ変更

受賞者の経営概要

１．経営の概要

⑴　令和５年度実績（「昭和かすみ草」の生産）

ア　生産者数（軒）　87軒（昭和村59軒、柳津町20軒、三島町６軒、金山町２軒）

イ　平均年齢　56.9歳

ウ　作付面積　27.5ha

エ　生産量　　5,318千本

オ　販売額　　６億4,795万円

カ　販売単価　121円／本

第１表　町村別の生産量及び販売額

町村名	生産量	販売額
昭和村	3,550千本	4億5,167万円
柳津町	1,533千本	1億6,386万円
三島町	188千本	2,735万円
金山町	47千本	507万円
合計	**5,318千本**	**6億4,795万円**

⑵　組織の概要

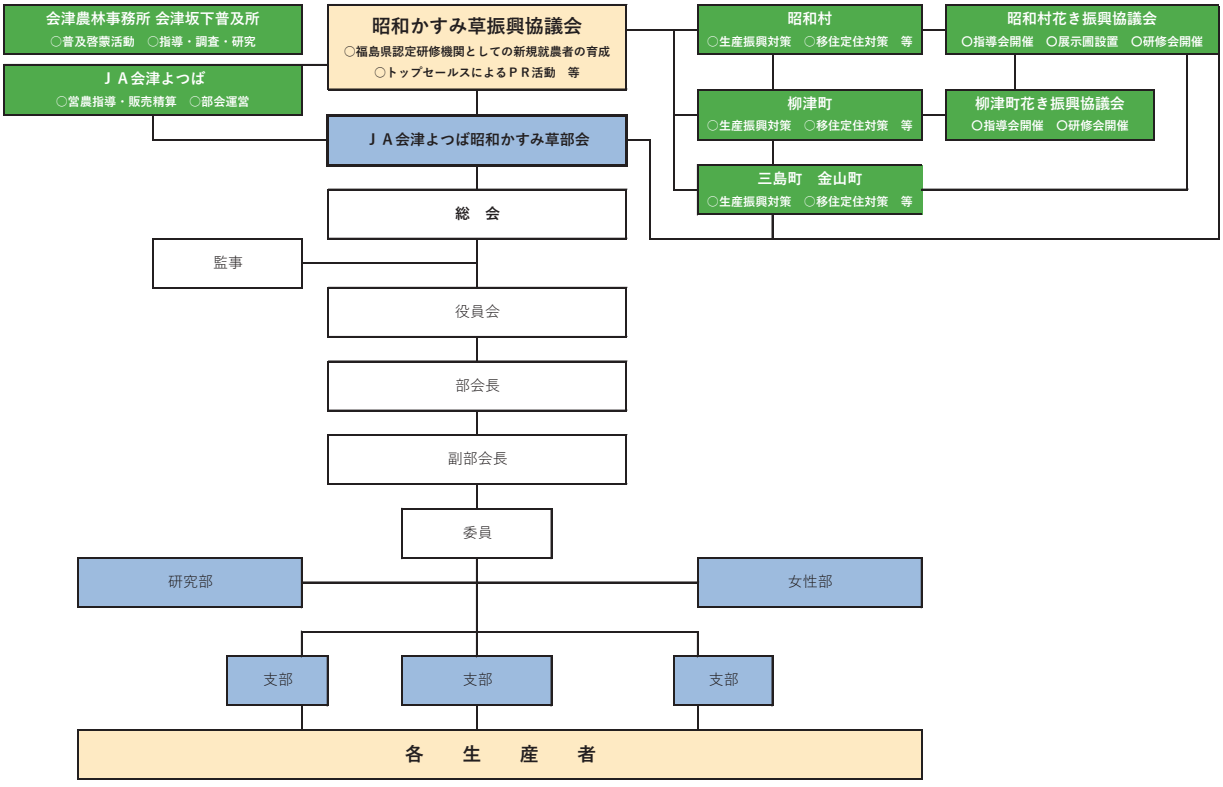
宿根かすみそうの栽培が始まった当時は２つの生産者組織が存在していたが、平成27年にＪＡ会津よつばかすみ草部会に統合され現在に至っている。なお、令和６年には、前年に「昭和かすみ草」のＧＩ（地理的表示保護制度）を取得したことから、名称をＪＡ会津よつば昭和かすみ草部会に変更した。

当部会における各事業の実施については、役員会にて総会への提案内容を事前に協議し、毎年総会で議決している。

令和元年に外部組織として設立した「昭和かすみ草振興協議会」は、昭和村長、柳津町長、三島町長、金山町長、ＪＡ会津よつば代表理事組合長、ＪＡ会津よつば昭和かすみ草部会長が構成員となっており、就農準備資金が受給できる県の研修機関認定も受けている組織である。

一方、当部会の内部組織である研究部には部会員全員が所属し、役員が中心となり先進技術等の情報収集、生産・栽培技術の向上に努めている。

第２図　組織図及び関係機関



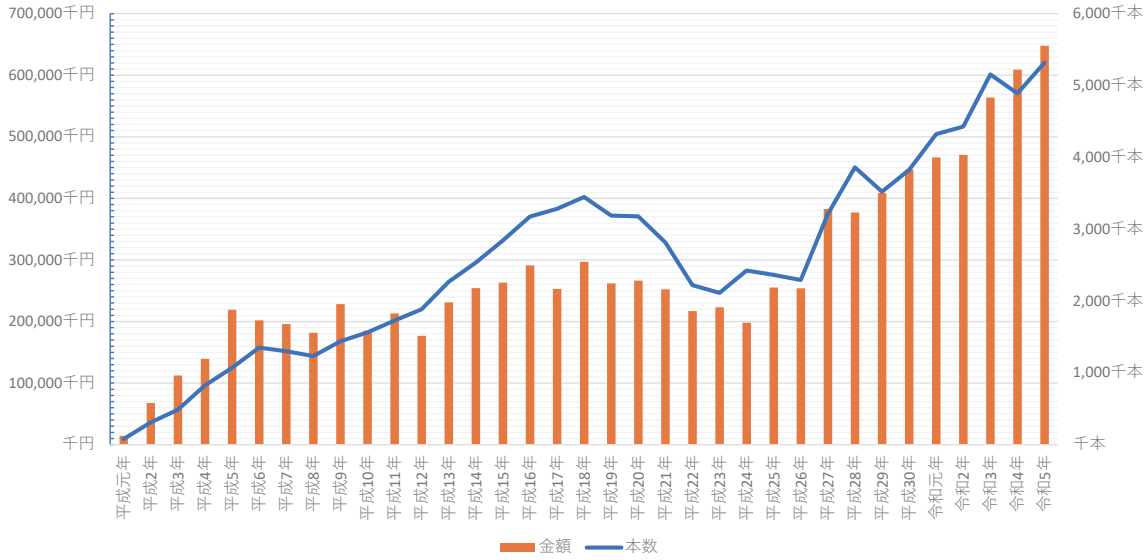
２．経営の成果

昭和村における宿根かすみそうの生産は、昭和50年代後半から葉たばこ生産の減少に伴い始まった。昭和60年代に入ると、バブル経済に後押しされ全国的に花の需要が拡大したことから、昭和村の宿根かすみそうも平成２年から生産が急増し、平成５年にはＪＡ部会としての販売額が２億円を突破した。その後、バブル経済の崩壊とともに需要が低迷し、売れ行きが伸び悩んだが、宿根かすみそうの染色と鮮度保持を一体的に進め、押し花やドライフラワーなどの新たな需要を喚起することにより、消費者まで「昭和かすみ草」の名を広めた。平成17年には、豪雪地域という不利な条

件を逆手に取った雪を利用した集出荷貯蔵施設（雪室）の利用が開始されたことにより、出荷流通段階における品質や鮮度の保持がさらに向上し、「昭和かすみ草」のブランド力が強化された。

現在、我が国における宿根かすみそうの生産量は、熊本県、和歌山県、福島県、北海道の４道県で８割を占めているなか、夏秋期の生産量は当部会が日本一であり、関東、関西方面を中心に、全国28市場へ出荷している。市場からの高い評価を受け、販売額も年々順調に増加している。

第３図　生産本数、販売金額の推移



受賞財の特色

１．技術

⑴　地域条件を活かした技術

ア　特別豪雪地帯を活かした技術

特別豪雪地帯という条件を活かし、雪を使用した「昭和村農林水産物集出荷貯蔵施設（雪室）」（以下、集出荷場）を平成17年に整備している。令和３年には生産量の増加に対応すべく、同施設の機能強化等の工事が完了し、冬期間に大型ダンプ300台分の雪を搬入し、夏季の保冷に活用することで、一般的に花持ちが悪い７月から９月にかけても高品質の維持・確保を実現している。同施設の冷蔵庫は６庫あり、合計で約3,600箱の宿根かすみそうが貯蔵可能である。他に、開花調整機能（電照）を有する設備、日持ち試験が可能な自主検査室も完備している。

集出荷場で予冷した宿根かすみそうを冷蔵車で荷受け市場まで搬入できる体制（パーフェクトコールドチェーン体制）により、高温期の出荷でも市場まで品質や鮮度が保持できるようになり、夏秋産地としてのブランド力及び信頼力の向上、有利販売に繋がっている。

また、入荷が集中した際は、需要に応じた適正販売量を出荷し、残りは低温貯蔵し次回出荷とするなど、出荷量調整による有利販売が可能となっている。このように集

出荷場の改修による機能向上により、生産者の規模拡大や新規就農者の増加に対応できる体制が整備されたことを受けて、更なる産地拡大に向けた取り組みが行われている。

写真１　昭和村農林水産物集出荷貯蔵施設（雪室）

イ　産地の地形を活かした技術

地中海沿岸を原産とし、「そよ風が育てる」とも言われる宿根かすみそうは、夏の暑さに弱く、国内の他産地では栽培時期が限定されるが、当部会では、冷涼な気候を好んで生育する栽培特性を生かし、標高差のある耕地を切り替えることで市場の需要に合わせた栽培・出荷を行っている。

具体的には、初夏の６月は標高200m程の耕地でのハウス栽培、盛夏になるにつれ、昼夜の寒暖差が大きい冷涼な耕地（標高400 ～ 750m）に栽培地を移すことで、市場の相場が高い夏季にも十分な収量を確保している。

⑵　栽培・品質管理

栽培基準や出荷基準については、ＪＡ会津よつばが以下のとおり定めており、基準に即した生産・出荷により品質の高位平準化を図っている。

＜栽培基準、出荷基準等＞

○雨よけハウスにて栽培し、蕾が白くなる頃までには屋根フィルムを被覆し、花を雨に当てないようにすること。
○生産者について、目揃え会に参加し、生産者全員が同一の切り前になるように学んだ者であること。
○鮮度保持剤による前処理すること。
○出荷規格を遵守すること。
○第三者（ＪＡ等）による所定の品質確認を受けていること。
○「昭和村農林水産物集出荷貯蔵施設（雪室）」の予冷庫において全量予冷すること。

ア　栽培技術

栽培面では、省力化につながる、プラグ苗の直接定植技術や半自動定植機の導入、開花調整のためのＬＥＤ電照処理、害虫防除のための赤色防虫ネットの導入、カジュアルフラワー等の需要に対応した二段摘心栽培技術を積極的に取り入れており、規模拡大や作期の拡大につなげている。

生産者は、減農薬（現地慣行比２割削減）・減化学肥料（同２割削減）により、環境に優しい栽培を行っている。

また、安全･安心な農産物を取引先･消費者に提供していくため、総会において「生産履歴記帳運動」を決議し、生産履歴（栽培日誌）の記録・点検を通じて効果的な防除と適正な管理に努めている。

現在の栽培品種は、主力品種の「アルタイル」、花が大きい大輪品種の「ベールスター」、純白で見栄えのする「スターマイン」をメインとし、小輪系や自然発色のピンク色品種等の新品種も積極的に取り入れることで産地の魅力を発信している。

イ　品質管理技術

平成元年に、降雨による花弁の傷みを回避するための「雨よけハウス栽培」や鮮度保持剤による前処理技術を確立したほか、平成４年には収穫適期を見極める目揃え会を開始するなど、組織的に品質向上に取り組んできた。

当部会における宿根かすみそうの生産者は、花きの日持ち性を向上させるために制定された品質管理マニュアルに基づく管理が出来ている生産者、流通業者、小売店舗に対して認証を行う制度である花き日持ち品質管理認証（Relay Freshness）を取得している。

また、高品質化のため、朝夕の気温の低い時間帯に採花のうえ、日持ちを向上させるための処理（前処理剤の使用）を行っている。出荷容器には清潔なバケツを用いるほか、基準をクリアした清潔な水を使用し、採花・調整ハサミも専用の除菌剤により、バクテリア対策を行っている。

⑶　技術向上対策

宿根かすみそうは、福島県の「園芸振興プロジェクト」の主要品目に位置付けられていることから、県機関、関係町村、ＪＡ、種苗会社等と連携し、自動潅水システムや機械定植機の導入等の生産性向上に向けた取り組みを実施している。

また、県、町村、ＪＡでは、園芸作物作付け拡大に対する支援として、令和６年度はパイプハウス67棟分の導入への補助事業を13名の農家に対して実施した。令和７年度も補助事業を活用して、新規就農者分を含めた新たなパイプハウスが導入される予定である。

※参考：令和６年度におけるパイプハウス延べ数は1,725棟

２．経営

⑴　新規就農者の確保

当部会は、生産者とＪＡ会津よつば、４町村が一体となって「かすみ草百年産地」を目指す取り組みを進めるため、令和元年に「昭和かすみ草振興協議会」を立ち上げ、県が認定する研修機関の資格を取得し、安心して就農研修できる体制を構築している。

当部会の中心産地である昭和村では、県内外からの新規就農希望者を対象に、平成15年から「新規就農者受入事業」として１年間の技術研修や経営開始後の支援（苗代助成）を行っているほか、住宅･作業場･農地の斡旋及び賃借料の助成、農業資材･

機械の斡旋を実施している。国、県、町村、ＪＡ等の各種事業の活用支援など、各機関団体が役割分担しながら一体となって「昭和かすみ草」生産の担い手確保に取り組んでいる。特に、当部会では、技術の習得支援と部会員や地域住民とのネットワーク構築など、県内外からの新規就農者が地域に定着できるよう支援している。

過去10年（平成26年～令和５年）で30組42名の新規就農者を受け入れ、そのうち25組36名が昭和村で就農を続けており、高い定着率を誇っている（直近５年の定着率は100％）。また、移住してきた既就農者が新規就農予定者の支援・指導にあたることで、担い手確保・育成の好循環が生まれている。

平成29年からは、県内外からの新規就農希望者の受入と宿根かすみそう栽培の研修を目的に、昭和村花き振興協議会とＪＡとの連携により「かすみの学校」を開校している。村内の宿根かすみそう農家が参加者を受け入れ、１泊２日から４泊５日までの日程で栽培体験をしつつ、村での生活を体感できる制度で、就農へのハードルを下げながら生産技術の向上に繋げている。

その結果、全国的に農業就業者の高齢化と減少が大きな問題となる中、当部会は、若い担い手確保による産地拡大が図られている。

また、「昭和かすみ草振興協議会」では、県農業普及所と連携して新規就農者を対象とした「かすみの教習所」を令和３年から開講しており、栽培技術を中心とした座学と指導農家の下での研修を１年間実施している。

写真２　「かすみの学校」栽培体験

写真３　「かすみの教習所」座学

⑵　共販体制の確立

現在、宿根かすみそうを栽培している４町村では、全量を「昭和かすみ草」のブランド名を冠し、ＪＡ会津よつばを通じた共販体制を確立している。

「昭和かすみ草」のブランド力を一層強化し、生産者の利益拡大と消費者の信頼確保を図るため、ＧＩ（地理的表示保護制度）に登録申請し、令和５年７月20日に登録された。

⑶　市場及び量販店と連携した販売対策の実施

販売対策としては、「①実需者の用途に合わせた幅広い等級数（２Ｌ～３Ｓ）での出荷体制の構築」、「②需要が増えている染めかすみそうのカラーバリエーション対応」、「③全ての宿根かすみそうに独特のにおいを抑制するためのトリートメント処理

実施」などニーズに合わせた柔軟な対応を行っており、安定取引に繋がっている。また、幅広い等級数での出荷体制による１株当たりの出荷本数の増加や、染めかすみそうとしての付加価値を付けた高単価での販売により、生産者の所得確保にも繋がっている。におい抑制処理については、出荷前に生産者段階で行っており、集出荷場で十分に予冷した上で、冷蔵車で市場まで出荷されるため、においが少なく鮮度が保持された「昭和かすみ草」の販売を可能にしている。

当部会では、産地情報の発信として、テレビ、新聞、ポスターやホームページ等を活用しているほか、産地のＰＲ動画をYouTubeで発信している。その他、関係機関・団体とも連携し、様々な機会を活用して産地情報の発信に協力を得ている。また、部会員個人がＳＮＳ等を活用した産地情報の発信も行っている。

さらに、実需者である買参人や消費者等に産地への関心を持ってもらうために、市場や量販店で「昭和かすみ草」を展示・販売する産地フェアを行っている。特に地元の量販店で毎年７月に開催する産地フェアでは、部会員が店頭に立ち、消費者と直接交流しながら、「昭和かすみ草」と産地をＰＲしている。

地元の量販店とは、定期相対取引により、市場価格の変動に左右されず長期間一定量を安定価格で販売することで、当部会全体の平均単価の水準を維持している。

写真４　市場における展示・ＰＲ

⑷　女性の活躍と雇用の確保

当部会では、女性農業者が部会員として登録されている軒数は87軒中11軒となっており、そのうち、経営主として取り組んでいる女性農業者は６名となっている。

立川部会長夫妻については、栽培管理は部会長である幸一氏が行っているが、出荷調整作業や雇用管理は妻が行っている。特に、雇用管理面では、シフト管理や作業場管理、定期的な休憩時間確保など、女性の視点から労働環境整備を意識した取り組みを実施している。

当部会研究部の副部長には女性を抜擢しており、女性ならではの視点から、技術や流通販売の改善に取り組んでいる。

さらに近年は夫妻で就農する場合には家族経営協定を締結し、役割分担を定める経営体が増えている。そのため、部会の勉強会や研修会、出荷目揃え会等には夫妻で参加し、技術研鑽するなど、女性の積極的な経営への参画が増えている。

普及性と今後の方向

１．普及性

当部会の中心産地である昭和村では、新たな担い手として村外からの移住者が増えている。平成15年度から宿根かすみそう栽培に関心のある移住者の受入を積極的に行い始め、令和４年が９人の転入超過、直近５年間でも計20人の転入超過となっており（住民基本台帳人口移動報告（総務省））、地域に対し大きく貢献している。この実績が高く評価され、総務省の令和５年度過疎地域持続的発展優良事例表彰で昭和村が全国過疎地域連盟会長賞を受賞した。

また、移住者の成功事例を見聞きした新たな移住希望者からの問い合わせが増えている。移住者が移住者を呼び込み、移住者が移住者の指導農家として農業だけでなく、地域での生活の手助け等をすることで、定着率が高く維持され、好循環が生まれている。

このほか、平成24年度から、昭和村内の中学生を対象に、宿根かすみそうの定植・採花・調整・染色・競り・販売などの栽培から流通に関して体験する「花育」の取り組みを実施している。小学校では高学年の授業において生産農家訪問や集出荷場見学を実施し、ふるさとに対する誇りと愛着を醸成する重要な機会となっている。

また、４町村とも過疎中山間地域のため働き口が少ない中、各地域の生産者が繁忙期で出荷調整時に人手が足りない場合は、近隣住民を短期雇用することで、地域内雇用の創出にも寄与している。

さらに、「昭和かすみ草」の担い手には、農業だけに留まらず地域を支える自治体活動にも欠かすことのできない人材が多数おり、地域の維持に無くてはならない存在となっている。

現在、ＧＩ（地理的表示保護制度）登録日を昭和かすみ草の日として記念日登録をし、昭和村を中心とした集客事業を関係機関と計画することで、農商工が連携した地域活性化による相乗効果が期待されている。

２．今後の方向

高冷地で特別豪雪地帯といった厳しい条件の中で、約40年前から宿根かすみそうに活路を見いだし、現在では、地域の基幹品目に成長させるとともに、国内有数の産地に発展させた。昭和村における宿根かすみそう栽培は、単なる農作物生産に止まらず、村外からの若者の移住や地域における雇用創出により地域活性化においても大きな役割を担う産業に至っている。

令和５年４月には、昭和村が「かすみ草の村」を宣言しており、４町村が連携し永続的な「百年産地」を目指して取り組むこととしている。

今後も、宿根かすみそうの生産振興はもちろんのこと、百年先も宿根かすみそうを作り続けられる産地として、地域振興、地域活性化に貢献するためにも「百年産地が実現できるよう」地域の関係機関と一体となった活動を展開していきたいとしている。

夏秋期における宿根かすみそうの供給に責任を持つ産地として、実需者への安定した供給に責任を持つとともに、ニーズに的確に対応することにより飽きさせない魅力ある産地として永続的な発展を目指していくとしている。

内閣総理大臣賞受賞

受賞財　**経営（スプレーギク）**
受賞者　**山田 裕也**
住　所　**愛知県豊川市**

受賞者のことば

山田 裕也 氏

この度、令和６年度農林水産祭において栄誉ある内閣総理大臣賞を賜り、喜びと感謝の念に堪えません。これもひとえに、花き関係者と関係機関の皆様の多大なご支援の賜物と、深く感謝申し上げます。

私は平成23年４月に親元就農し、平成25年１月に父から経営移譲を受けました。現在、ＪＡひまわりスプレーマム部会に所属し、約80aの施設で年間約150万本のスプレーギクを生産・出荷しています。

就農以来、「単収増加」と「労働生産性の向上」を目標に経営改善に取り組んできました。「トヨタの生産方式」を手本に一つ一つの作業工程を見直し、特に１作の栽培期間の短縮に力を入れました。作業時間を削減するため、花ロボ等の省力機械を導入した他、農福連携で年間延べ1,500人に挿し芽作業を委託し、従業員の労働時間を削減しました。

また、効率的なオランダの栽培技術を参考に、新たな品種・栽培方法を積極的に試し、取り入れてきました。さらに、従業員の作業能力や意欲を向上させるため、評価基準を明確化して給与及び賞与に反映するなど働きやすい職場環境の整備にも力を入れてきました。

これらの取組の結果、就農時と比較して栽培面積は２倍、単収は２倍、労働生産性は2.3倍になりました。

このような経営の成果による今回の受賞は、家族や従業員、関係機関の皆様あってのことと改めて感じております。今後は、地域で増加している非耕作農地を集約して規模拡大するとともに、新たな担い手を確保することで産地の維持・発展に貢献したいと考えております。これからも、この賞を励みにより一層精進して参ります。

ありがとうございました。

地域の概要と受賞者の略歴

１．地域の概要

⑴　地域の立地条件

愛知県豊川市は愛知県の東部、名古屋市の東南約60kmに位置する。北西部は三河高原から連なる山岳丘陵地を形成し、奥三河を源とする豊川沿岸の沖積低地は肥沃な耕地となっている。太平洋側気候に属し、比較的温暖な気候で、年平均気温は17.3℃、年間降水量は1,846mmである。冬季は晴天日が多く、日照時間も比較的長いことから、施設園芸が盛んとなっている。

第１図　豊川市の位置及び道路・用水

交通面では、日本の大動脈である東名高速道路、新東名高速道路、国道１号線、国道23号線、長野県へ通じる国道151号線の接点にあたり、鉄道も国道と併走するようにＪＲ東海道線、ＪＲ飯田線、名古屋鉄道が走っており、東三河の交通の要衝となっている。このため、出荷されたスプレーギクは中京圏だけでなく、首都圏や関西圏といった大消費地に当日中に届けることができる。

水利面では、昭和43年に豊川用水が全面通水して以降、東三河地域の農業・工業は飛躍的に発展してきた。ほぼすべての農地に畑作かんがいパイプラインが整備され、随所に設置されたファームポンドによって水圧は一定し、適時に灌水を行うことができる。

⑵　農林水産業の概要

豊川市の農業産出額は約160億円（令和４年）で、市町村別順位では愛知県内で第３位、全国第127位である。

豊川市特産の大葉、スプレーギクを始め、バラ、トマト、イチゴなどを主体とする施設園芸が地域農業の中心的な役割を果たしているほか、稲作、露地野菜、畜産など多種多様な農業がバランスよく発展している。

２．受賞者の略歴

昭和58年４月　愛知県豊川市生まれ
平成18年４月　ＪＡひまわり入組
（営農指導員として花き担当）
平成22年４月　名古屋大学大学院経済研究科入学
平成23年３月　ＪＡひまわり退職
平成23年４月　親元就農
平成24年３月　名古屋大学大学院経済研究科卒業

平成25年１月　父親の武氏から事業継承
平成29年７月　豊川市農業委員就任
令和５年７月　豊川市農業委員会会長就任
令和６年２月　花き技術・経営コンクールで農林水産大臣賞を受賞

受賞者の経営概要

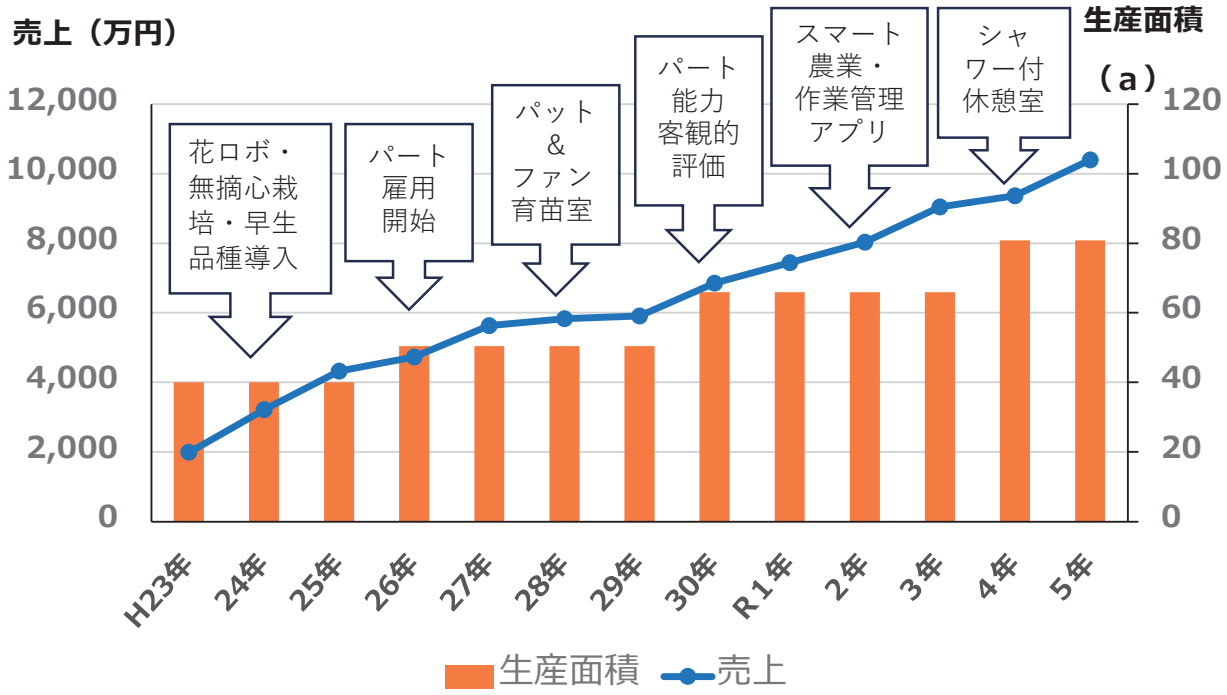
１．経営の概要

氏名	山田裕也
経営面積	生産施設81a（10棟） 親株・育苗施設13a（３棟）
労働力	家族４名（本人、妻、父、母） 常時雇用10名、臨時雇用10名
出荷本数	167万本（令和５年度）
所属組織	JAひまわりスプレーマム部会

２．経営の成果

就農当初40aであった生産面積を、12年間で２倍となる81aまで拡大した。また、規模拡大と同時に、施設利用率の向上やスマート農業の導入による単収向上、作業の機械化による労働時間削減、パートタイマーの効率的管理に取り組んできた。その結果、売上は就農以後、右肩上がりに増え続け、令和５年には就農時の約５倍となる１億円を達成した。

第２図　生産面積及び売上の推移



受賞財の特色

１．技術

⑴　施設利用率の向上

スプレーギク生産の先進国であるオランダでは一つの施設で年間５回の作付を行うのに対し、就農時の山田氏の経営では年３回であった。そこで、オランダの生産技術などを参考にし、定植後活着までの期間を短縮できるソイルブロック苗の利用、摘心栽培より栄養生長期間を短縮できる無摘心栽培の導入、栽培期間が短い品種への転換などを行った。その結果、１作あたりの栽培期間は就農時より約20日短縮され80日となった。また、収穫終了後片付け作業や定植準備作業をすぐに行うことで次作の定植までの期間を約４日短縮した。さらにベッド幅を120cmから131cmに拡幅することで、定植株数を約10％増やした。

第１表　施設利用率向上に向けた方策と成果

改善内容	方策	成果（就農時→現在）
①１作の栽培期間短縮	無摘心栽培 ソイルブロック苗 栽培期間が短い品種など	95～100日→80日
②収穫終了から次作までの期間短縮	収穫が終わったらすぐに片付け、定植準備	５～７日→１～３日
③定植株数の増加	ベッド幅の拡幅化 （120→131cm）	4.8万本→5.3万本/10a・作

⑵　スマート農業技術による単収向上

令和２年に所属部会の若手生産者３名と国の「スマート農業技術実証プロジェクト」に参画し、統合環境制御装置と微粒ミスト装置を導入した。

本事業の構成メンバーである豊橋技術科学大学や県普及指導センター、農業資材業者などと連携して施設内の環境データを収集・分析するとともに、スプレーギクの光合成に最適な環境条件を調査し、その結果をもとに管理の目標とする温度や日射量などを盛り込んだ環境設定プログラムを策定した。令和３年にこれに基づいて栽培したところ、出荷期間が１作あたり４～５日短縮し、出荷本数もロス率が低減したことで約８％増加した。

⑶　パッド＆ファン育苗施設での定植苗の安定生産

年間作付数を増やす上で定植苗を安定且つ均一に生産することは重要である。しかし、就農以来、立枯れ性病害などの影響でソイルブロック苗の生産が不安定で、特に高温となる夏季ではロスが50％以上発生することもあり課題となっていた。そこで、高温対策として、当時、県下の数名の農家が導入していた気化冷却装置「パッド＆ファン」に注目し、平成28年にパッド＆ファン装置を完備した育苗施設396m^{2}を新設した。パッド＆ファンを育苗室に導入するのは県内でもはじめての事例であったが、立枯れ性病害によるロスがほとんどなくなり苗を安定生産できるようになっただけで

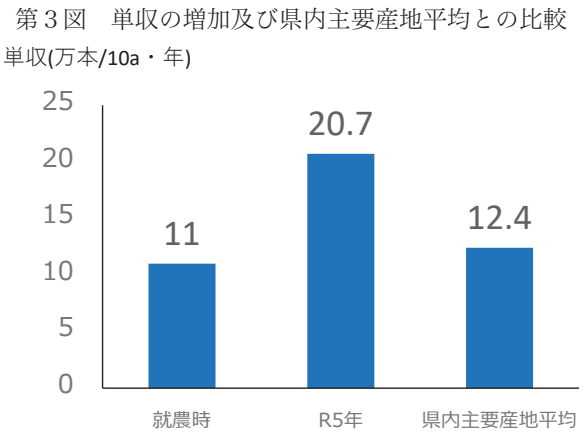
なく、ロス分を見込んでの余分な挿し芽作業がなくなった。また、苗の品質や大きさも揃うことで、定植後の生育・開花揃いが良くなり、単収の増加や栽培期間の短縮にも大きく寄与した。

写真１　パッド＆ファン完備育苗室

⑷　単収増加に向けた取組の成果

⑴～⑶の取組により作付回転数は就農時3.0作/年から4.5作/年に飛躍的に向上し、1年あたりの単収は就農時の約1.9倍、そして県内の主要産地平均の約1.7倍となる20.7万本となり、大規模面積でありながら高回転生産による高単収を実現した。山田氏の生産方式は全国でも類を見ない先進的な取組となっている。

第３図　単収の増加及び県内主要産地平均との比較



２．経営

⑴　機械化による労働時間削減

収穫本数に比例して労働時間が増加する出荷調整作業の労働時間削減のため、本作業を半自動化できる選花機「花ロボ」を導入した。さらに、農薬散布作業を省力化できる自走式防除機、潅水パイプの敷設や後片付け作業を省力化できる頭上潅水装置、歩行型肥料散布機など労働時間の削減に向けて精力的に機械を導入してきた。その結果、10a １作あたりの労働時間は、就農時より40％少ない387時間となった。

第２表　10a １作当たりの労働時間

作業名	就農時	R ５年	省力化内容
親株管理・採穂	30	73	
挿し芽	30	0	R5年より全面委託
定植準備	14	12	肥料散布機、畝を立てない
定植	27	47	
摘心	9	0	無摘心栽培
整枝	56	0	無摘心栽培
頂花取り	4	3	
収穫	165	87	生育・開花揃いが良い
出荷調整	154	88	花ロボ、品質の揃いが良い
出荷作業	24	23	
片付け	24	3	
薬剤散布	13	8	自走式防除機
かん水	14	4	頭上かん水装置
日常栽培管理	94	39	統合環境制御装置による遠隔操作
合計	641	387	

写真２　花ロボ

写真３　自走式防除機

⑵　パートタイマーの能力を客観的に評価

山田氏は独自に考案・作成した能力評価シートをもとに労務管理を実施している。山田氏はこの能力評価シートを「星取表」と名付け、令和２年からこの判断基準によって、パートタイマーの能力を客観的に評価し、時給に反映させている。「星取表」にはスプレーギクの採穂から出荷までの作業工程が約50に分類されており、それぞれの作業ができるか否かと作業スピードを評価している。これにより、パートタイマーの意欲が向上し、山田氏の指示がなくても自発的に動くようになった。

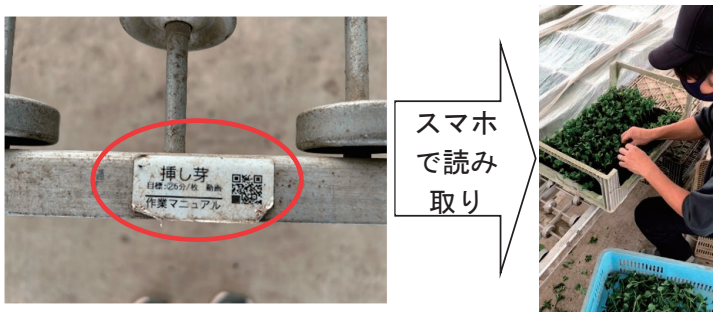
第４図　能力評価シート「星取表」

	作業項目	一子	花子	幸子	孝子	・・・
採穂	【必須】長さを揃えてとることができる	✓	✓	✓	✓	✓
	準備・片付けができる	✓	✓	✓	✓	✓
	均質できれいな荷姿（長さ、太さ、下葉）にできる	✓	✓	✓	✓	✓
	採穂の速さ (A)2000本/hr以上 (B)1500本/hr (C)1200本/hr (D)1000本/hr	D	B	B	A	B
	指導ができる	✓	✓	✓	✓	✓

⑶　動画活用による作業性向上

山田氏の育苗施設と「花ロボ」が置いてある作業場には二次元コードが貼ってあり、これをスマートフォンで読み取ると挿し芽作業や「花ロボ」の使い方を動画で見ることができる。この動画は山田氏自身が撮影したもので、動画を活用することでパートタイマーへ指示する手間を省くことを目的に令和２年から実施している。また、動画の中では挿し芽の作業スピードも紹介している。パートタイマーに、前述した「星取表」でより高い評価を得るにはどのくらいのスピードで作業をこなす必要があるのかをイメージさせることが狙いである。

第５図　二次元コード・動画の活用



育苗施設内の二次元コード　　挿し芽作業の動画

⑷　スマートフォンアプリを用いた従業員のタスク管理

山田氏とパートタイマーのスマートフォンには、その日の仕事内容や作業の進捗状況を共有できるアプリが入っている。パートタイマーは作業前にこのアプリを見てその日の作業内容や作業する施設を知ることができる。また、作業が終了した際はこのアプリで報告することとしている。このアプリによって、パートタイマーへの指示時間や施設に出向いて作業の進捗状況を確認する時間を大幅に削減することができた。

また、山田氏はこのアプリで挿し穂の在庫管理をしている。パートタイマーがその日に採穂した挿し穂数を品種毎にこのアプリに登録することとしている。スマートフォン上で挿し穂の在庫数をリアルタイムに把握できるようになったことで、必要な品種を過不足なく採穂するという効率的な採穂作業ができるようになった。

⑸　農福連携で挿し芽作業をアウトソーシング

山田氏は令和２年から農福連携事業に取り組んでいる。令和５年には挿し芽作業を障害者支援施設に業務委託し、延べ1,500人が本業務に従事した。これにより、パートタイマーによる挿し芽作業が年間200時間/10a削減されただけでなく、能力の高いパートタイマーを他の作業に従事させることができるようになり、パートタイマーの効率的利用につながっている。

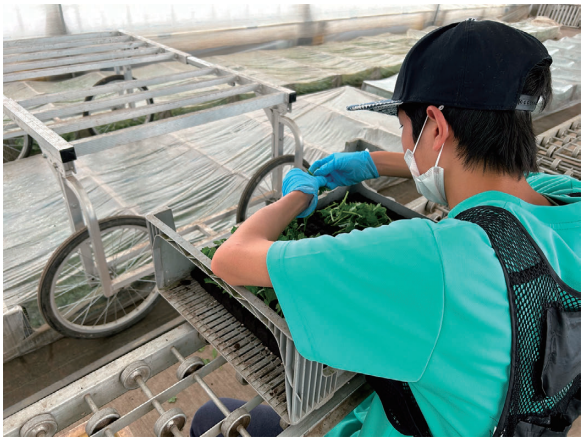


写真４　農福連携の挿し芽作業

⑹　パートタイマーが働きやすい職場環境づくり

山田氏は、パートタイマーを対象とした決算報告会と個別面談会を実施している。決算報告会はパート全員を集めて年１回開催し、年間の売上や出荷量を発表し、前年度を上回った年はボーナスを支給している。また、個別面談会は定期的に開催し、現在の労働条件に対する不満や要望を聞き取り、改善できることはすぐに対応している。その一例として、令和５年にはパートタイマーの労働環境改善を目的に、自宅横の空き屋をシャワー・エアコン付きの部屋に改造し、パートタイマーの休憩室とした。

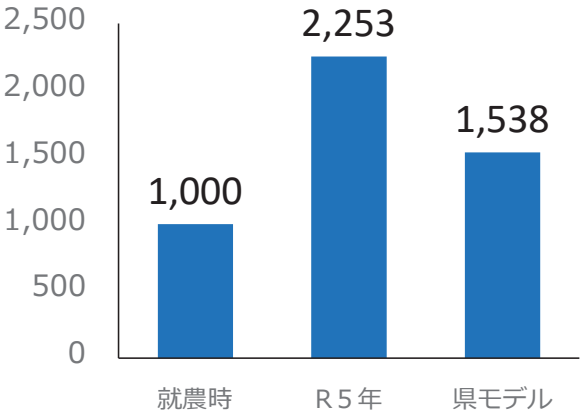
こうした取組は、パートタイマーの意欲向上と安定した雇用確保につながっている。

⑺　労働生産性向上に向けた取組の成果

⑴～⑹の取組により、労働時間が削減され、またパートタイマーが自主的かつ効率的に仕事に従事できる環境を構築した。

その結果、労働１時間あたりの所得でみた労働生産性は就農時の2.3倍、県が策定しているスプレーギクの経営体育成モデルの1.5倍となる2,253円/hとなった。

第６図　労働生産性の向上及び県モデルとの比較



普及性と今後の方向

１．普及性

⑴　地域内の非耕作農地の受け手

地域内では、スプレーギクに限らず高齢のために一線を退いた生産者が所有する非耕作農地が増加している実態があることから、山田氏はこれらの農地を集約して規模拡大し、産地の維持・発展に貢献したいと考えており、実際に令和４年に規模拡大をしている。

⑵　地域農業の担い手確保

全国的に農業人口が減少する中、山田氏の所属部会でも直近の10年間で15名（全部会員の23％）の生産者が高齢化や後継者不在が原因で廃業し退会している。山田氏はこの状況が続くと部会の販売力が低下するだけでなく、地域農業も衰退するとの危機感を感じていた。そこで、山田氏は、担い手確保だけでなく現場の現状を理解した人材を育成することを目的に研修生を積極的に受け入れている。山田氏が引き受けた研修生の中には、修了後に地域の遊休化ハウスを借り受けて就農した事例もある。

２．今後の方向

山田氏は、経営判断の指標として労働生産性を重要視している。令和５年の労働生産性は2,253円/hで就農時の約2.3倍に増加したが、一般の民間企業と比べるとまだ低いと考えており、今後は更なる単収増加や労働時間の短縮によりこの金額を上げていくつもりである。

新しい担い手を確保するためにも、労働生産性を他産業並みまで引き上げる必要があると考えており、現在、より一層労働生産性を高める具体的な取組として、他産業の企業の協力を得て作業工程の見直しによるムダの排除、機械導入等による省力化を進めている。

また、山田氏は、スプレーマム部会の中でハウスの貸し手、借り手のリスト化・斡旋の仕組みづくりも進めており、経営・産地・地域農業の三方何れにとっても良くなる構想を描いている。

日本農林漁業振興会会長賞受賞

受賞財　**経営(ぶどう)**
受賞者　**ＪＡ岡山加茂川ぶどう部会**
住　所　**岡山県加賀郡吉備中央町**

受賞者のことば

代表　瀬尾 和弘 氏

この度の農林水産祭において、栄誉ある日本農林漁業振興会会長賞を賜り、身に余る光栄と心よりお礼申し上げます。

岡山県吉備中央町に所在するＪＡ岡山加茂川ぶどう部会は、平成十七年に結成された新興ぶどう産地ですが、部会と関係機関が協力して新規就農者受入に向けたハード・ソフト一体の体制整備と市場開拓による活動が実を結び、岡山県内有数のぶどう産地に急成長しました。

当部会は、簡易被覆栽培が主体ではありますが、長期間、消費者の皆さまに「加茂川ぶどう」を楽しんでいただけるよう、加温栽培や冷蔵貯蔵を組み合わせることで七月から十二月までの長期連続出荷体制を確立しています。また、栽培面積や新規就農者の増加に伴い、出荷量や販売金額が年々増加傾向にあるなかで、他産地に負けない品質の高いぶどうの生産・出荷を心がけ、取引先の皆さまからも高い評価をいただいております。

異常気象の頻発や生産・出荷資材価格、物流費の高騰など、農業経営を取り巻く環境は、厳しさを増しています。そうした中、将来にわたって、「加茂川ぶどう」が、消費者の皆さまを幸せにできるよう、そして何より部会員自身が幸せでいられるよう、部会員一丸となって、引き続き高品質なぶどうの生産や産地規模の拡大に努める所存であります。

最後に、日本農林漁業振興会会長賞の受賞を契機に、今後も関係機関と連携し、ＪＡ岡山加茂川ぶどう部会の更なる発展に努めることで、地域全体の活性化につなげてまいりたいと決意を新たにしております。引き続きご支援ご協力を賜れますようよろしくお願い申し上げ、お礼の言葉とさせていただきます。

１．地域の概要

⑴　地域の立地条件

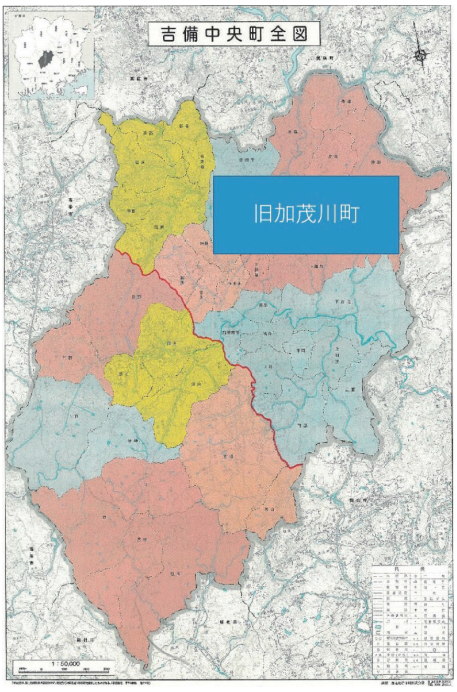
加茂川地域は、岡山県の中心部に位置する吉備中央町の東部に属する。吉備高原と呼ばれる標高200 ～ 500ｍの高原地帯で、年間平均気温14.5℃、最高気温20.7℃、最低気温9.8℃で、温暖な気候の県南部と比較するとやや冷涼な地域である。昼夜の温度差が大きいためぶどうの栽培に適しており、特に着色系品種の栽培には有利な地域となっている。

また、県南の主要都市である岡山市や倉敷市、県北主要都市の津山市まで約１時間、隣接する岡山市にある岡山桃太郎空港まで約20分、ＪＲ福渡駅まで約20分でアクセスすることができ、総じて交通の便は良い。

さらに、町内には活断層がないため、地震が少ない岡山県の中でも、直下型地震の発生する可能性が低く、安心安全で暮らしやすい環境から移住先として注目されている。

第１図　吉備中央町の位置

第２図　加茂川地域



⑵　加茂川地域の農業の概要

自然災害が少なく、気候が温和である吉備中央町の基幹産業は農業であり、水稲を中心に高原野菜、果物、花きが生産されている。加茂川地域では、十数年前は、白菜、キャベツ及び葉たばこの生産が中心だったが、平成24年に吉備中央町営牧場の休止に伴う跡地利用として、ぶどうの生産団地を整備する計画が立ち上がった。以降、吉備中央町を中心にＪＡ岡山等が同計画を進め、「ピオーネ」や「シャインマスカット」など付加価値の高い品種の栽培面積が拡大している。

農業水利としては、吉備高原総合開発事業の一環として昭和40年代～ 50年代にか

けて基盤整備がなされ、上田西・円城地区を中心にダムや畑灌が整備されている。

２．受賞者の略歴

平成14年　旧加茂川町が所有していた遊休牧草地の整備計画を契機に現部会の前身となる「加茂川ピオーネ生産部会」が設立
平成17年　「ＪＡ岡山加茂川ぶどう部会」の設立
平成28年　岡山県が策定した事業「岡山ハイブリットメガ生産団地」に選定
令和５年　第53回日本農業賞（集団組織の部）　大賞受賞

写真１　ＪＡ岡山加茂川ぶどう部会の生産者

受賞者の経営概要

１．経営の概要

⑴　生産の概要

加茂川地域は、もも、葉たばこ、花き類、白菜、ほうれん草等の園芸品目の栽培が盛んな地域であり、ぶどうは昭和40年代頃から「マスカット・ベーリーＡ」が導入されていたが、生産量はごく少量であった。その後、岡山県内の果樹農家や農業試験場の取組みにより、昭和57年に「岡山ニューピオーネ」の生産安定技術が確立され、加茂川地域では平成７年に４名の生産者が「ピオーネ」の栽培を始めたことをきっかけに、主に葉たばこから「ピオーネ」への転換が始まった。

平成14年に「ピオーネ王国おかやま創造事業」を活用して旧加茂川町が所有していた遊休牧草地1.4haが「ピオーネ」の生産団地として整備されることになったことをきっかけに、現部会の前身となる「加茂川ピオーネ生産部会」が設立され、平成17年２月には現在の「ＪＡ岡山加茂川ぶどう部会」の設立に至った。

その後、平成23年３月に下加茂地区にある吉備中央町営牧場の休止決定により跡地の利用が課題となり、新たに新規就農者を受け入れて規模拡大を図りたい部会と、特産品であるぶどうの生産振興を図りたい町の意向が一致し、跡地全体をピオーネ団地として整備することが決定した。

平成24年からは団地化に向けての整備が開始され、平成28年から、新たに岡山県

第３図　加茂川ぶどう部会の栽培面積及び出荷量の推移

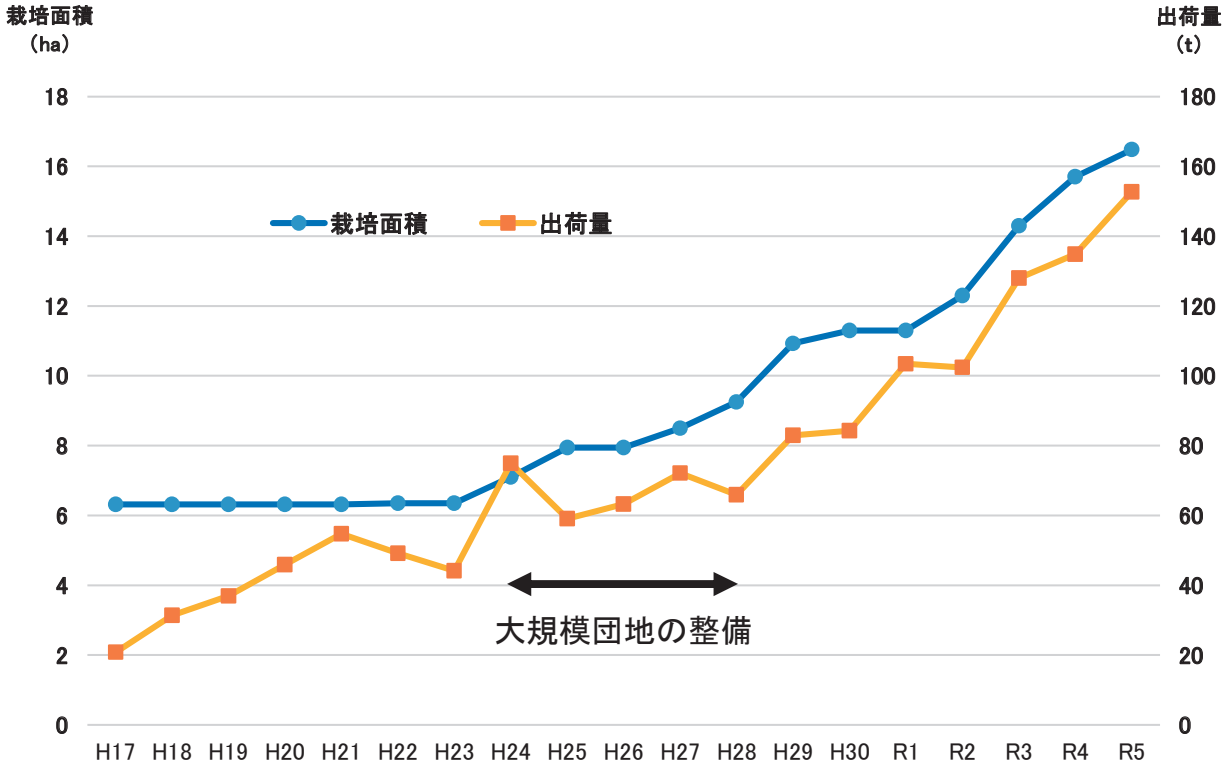


写真２　ハイブリッドメガ生産団地（整備前）

写真３　ハイブリッドメガ生産団地（整備後）

が策定した攻めの農林水産業育成プログラムの目玉事業である「岡山ハイブリッドメガ生産団地」の整備構想モデル地区に県内で最初に選定された。「岡山ハイブリッドメガ生産団地」とは、県のブランド農産物であるぶどうの安定的な供給体制の整備と、新たな担い手の確保・育成や新技術の研究開発等、複数の目的を持つ事業である。

生産団地では、主力品種である「ピオーネ」の他に、農研機構が育成した黄緑色ぶどう「シャインマスカット」を栽植した。これは、夏季に高温となることが増え「ピオーネ」の着色が不十分で販売が不安定になっていた一方で、「シャインマスカット」は皮ごと食べることができるため消費者ニーズにあっていたこと、また、日持ち性に優れ大都市圏への出荷や輸出に対応できることから、今後の販売戦略を考えて決めたものである。

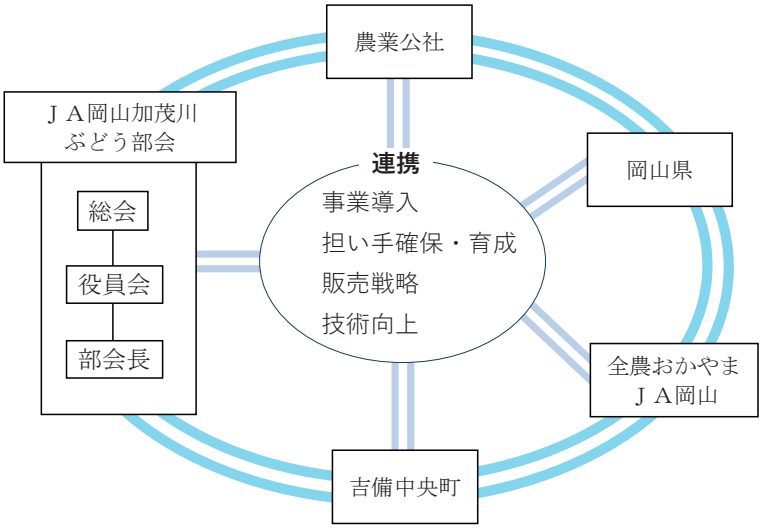
以上の結果、平成24年から現在にかけて、ぶどうの栽培面積、出荷量が急激に増

加した。平成30年には部会発足当初からの目標であった､「販売金額１億円」を突破し、３年後には倍の２億円を超えるに至った。現在では販売金額２億８千万円と、新たな目標である販売金額３億円の突破に向けて、年々栽培面積を拡大している。

⑵　組織の概要

県、町、ＪＡ及び吉備中央農業公社と連携して、地域内外から担い手を確保する取組みや生産者の栽培技術の習得に向けた支援を行っている。

第４図　部会の組織と関係機関



受賞財の特色

１．技術の特色

⑴　新品種の試験導入

加茂川地域は「ピオーネ」の産地として成長してきたが、岡山県の育成品種である「オーロラブラック」や農研機構で育成された「シャインマスカット」の栽培にも、品種登録直後から一部の生産者で試験的に栽培を開始した結果、現在「シャインマスカット」は「ピオーネ」に並ぶ部会の主要品種となっている。このように積極的に新品種（写真５～７）の試験導入を行っており、品種特性や地域適応性、栽培管理上の課題等を調査して、導入を検討している。

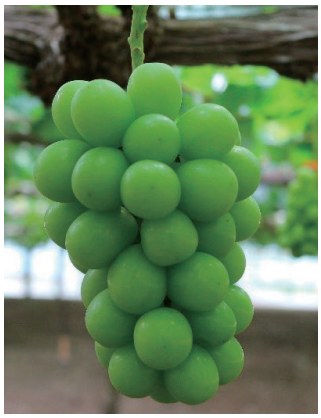


写真４　シャインマスカット

写真５　マスカ・サーティーン

写真６　ＢＫシードレス

写真７　クイーンニーナ

⑵　加温栽培と冷蔵技術による出荷期間の拡大

加茂川地域でのぶどう栽培は簡易被覆栽培が一般的であったが、花き生産者の中から、所有しているパイプハウスや加温機を活用し、ぶどうの加温栽培に挑戦する者が多く現れたことで、部会の加温栽培戸数及び栽培面積が一気に拡大した。それにより、７月の出荷量を増加でき、夏ギフト需要期の有力産地に成長した。

また、岡山大学と連携し、これまで県内ではほとんど取り組まれていなかった「シャインマスカット」の冷蔵技術の実証に取り組んだ。その後は普及指導センターの支援を受けながら、冷蔵の時期や方法等について試行錯誤を重ね、部会でぶどう専用の冷蔵庫を導入することにより、10月上中旬から12月までの約２ヶ月間、品質を損ねることなく貯蔵することが可能となった。令和４年には、12月まで冷蔵した「シャインマスカット」が10月に通常販売している「シャインマスカット」の２倍を超える販売単価となり、冷蔵技術が生産者の所得向上に大きく貢献している。なお、令和５年度は10名が当冷蔵庫を利用し、計722ケースの「シャインマスカット」を収容した。

写真８　ぶどう専用冷蔵庫

第１表　冷蔵ぶどう販売（12月）と冷蔵しなかった通常販売（10月）の単価比較

	冷蔵シャインマスカットの 12月の販売単価（円/kg）	シャインマスカット 通常販売（10月）の販売単価（円/kg）
令和２年	2,844	2,024
令和３年	3,362	1,813
令和４年	3,581	1,633
令和５年	3,068	1,940

⑶　等級や規格に応じた選果の徹底

加茂川地域では部会結成までも共同出荷は行っていたものの、選果は個々の生産者が行っていたため、出荷物の品質に大きな差がみられていた。そこで、部会結成後は選果検査員を部会外の第三者に依頼し、公正公平な目で検査を行える体制とした。現在は、作型や品種ごとに目合わせ会を開催するとともに、出荷前には糖度や酸度の測定、食味の確認を行い、等級や規格に応じた選果及び出荷の徹底を図っている。

２．経営の特色

⑴　担い手の確保と新規就農者の早期経営確立に向けた取組

さらなる産地の発展と規模拡大に向けて、部会では地域内外から担い手を確保するために、部会設立当初から県事業のトータルサポート事業等の新規就農者研修事業に積極的に取り組んでいる。特に、農業公社での研修は県内唯一であり、技術のスムーズな習得だけでなく、研修生同士の情報交換や仲間づくりにもつながっている。また、農業公社での研修期間中は公社内での研修だけでなく、栽培技術や地域の農地情報などの習得支援などにあたる親方農家や先輩生産者のところへも出向くようにすることで、就農後スムーズに地域に溶け込めるようにしている。

このような部会と関係機関が連携した研修制度を活用し、これまでに10戸が新規就農しており、産地を支える重要な担い手となっている。

第２表　研修制度を活用した新規就農者確保の状況（人）

	H17	H18	H19	H20	H21	H22	H23	H24	H25	H26	H27	H28	H29	H30	R1	R2	R3	R4	R5
部会員数	25	25	25	25	25	26	26	31	32	34	39	41	44	44	45	46	42	42	44
研修制度を活用した新規就農者		1	1								1	2				2	2		1

研修制度を活用した新規就農者の他にも、地域在住者が定年後等に新たにぶどう栽培を開始するケースや、花き等の他品目から転換する農家も存在する。また、企業参入も積極的に受け入れており、部会員数は、部会発足時の25戸から令和５年には44戸にまで増え、産地の発展に大きく貢献している。

その他の取組みとしては、新規就農者が共同利用できる作業小屋とＳＳ（スピードスプレーヤー）２台を整備・導入した。これにより、新規就農者は初期投資が低く抑えられる上、防除作業の省力化も図ることができるため、大規模な面積で栽培を開始する者も多く、部会栽培面積の拡大にも繋がっている。

⑵　産地規模の急拡大

加茂川地域はぶどう栽培に適した園地が不足しており、産地の規模拡大が困難な状況であったが、各種補助事業を活用した大規模な生産団地造成によって産地規模が一気に拡大した。その結果、令和５年には部会栽培面積は取組み前の約2.6倍となり、出荷量は3.5倍の約153t、販売金額は7.4倍の２億８千万円を超える産地へと成長し

た。また、栽培管理がしやすいように区画整備を行ったことで省力農機の導入が進み、１戸あたりの栽培面積も取組み前の24.4aから37.5aと大きく増加した。

⑶　長期連続出荷体系と出荷量増加を見据えた大都市圏への販路拡大

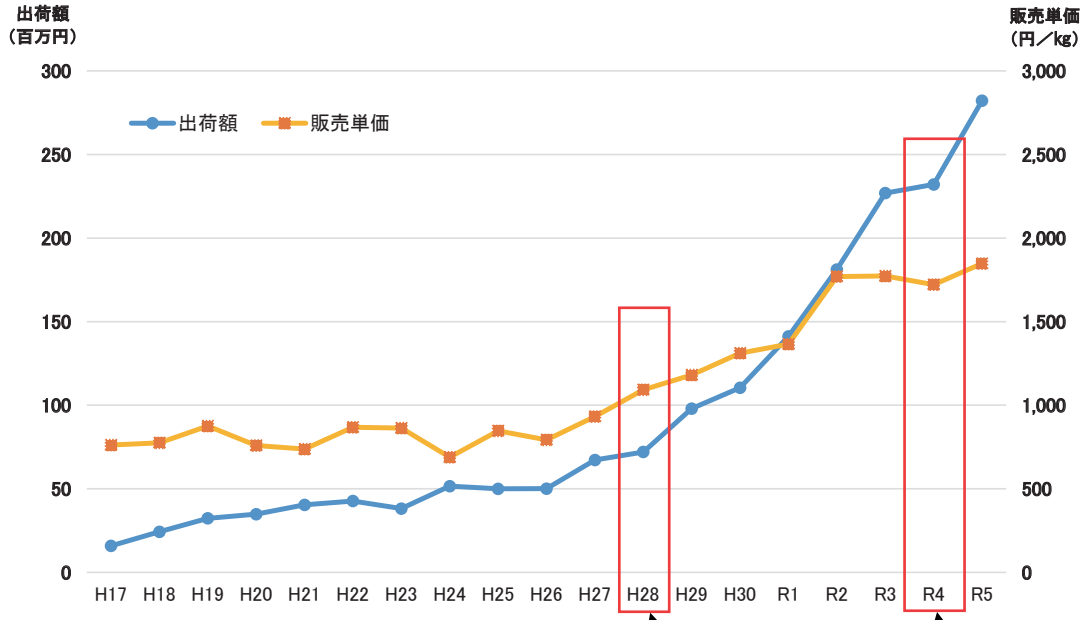
加温栽培や冷蔵出荷に取り組む生産者が増加してきており、時期により品種や作型を変えることにより７月～12月までの長期連続出荷が可能となっている。岡山県内で12月までぶどうを出荷している産地は加茂川地域を含めた３産地しかなく、加茂川地域産のぶどうを途切れることなく出荷する体系を構築することで、当産地の市場での信用を高めるとともに店頭での売り場を確保することができている。

第３表　ピオーネ及びシャインマスカットの作型別の出荷時期

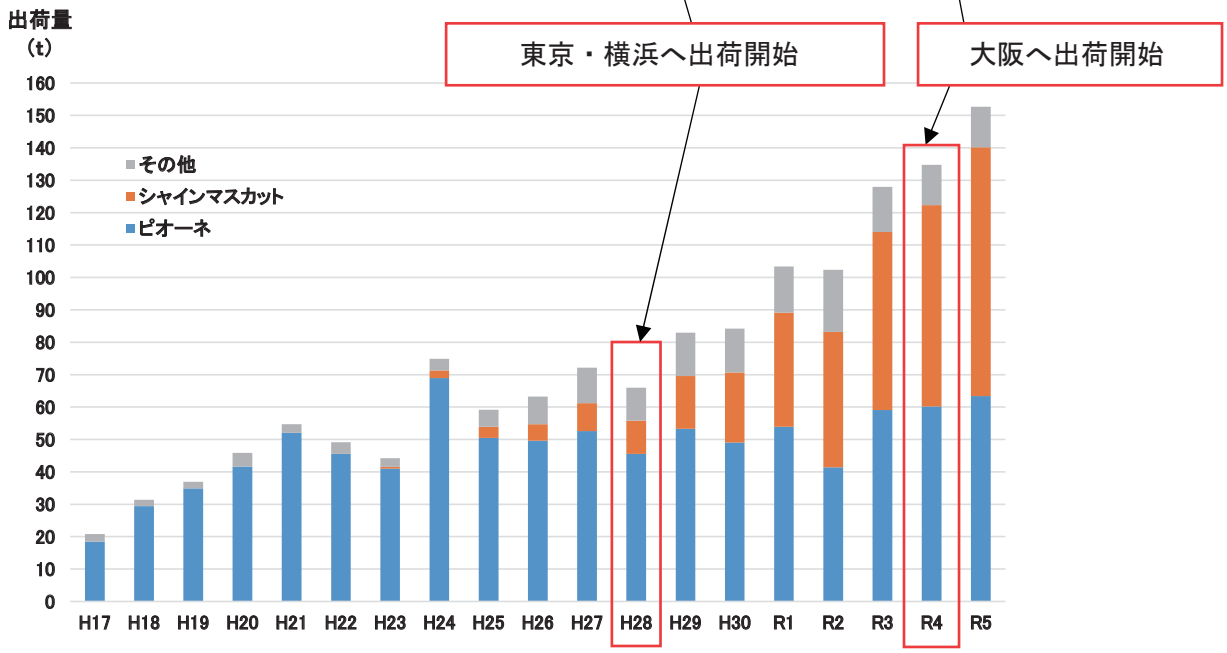
作型	品種	７月	８月	９月	10月	11月	12月
加温	ピオーネ	■					
加温	シャインマスカット	■	■				
無加温	ピオーネ		■				
無加温	シャインマスカット		■	■			
簡易被覆	ピオーネ			■	■		
簡易被覆	シャインマスカット			■	■	■	
冷蔵	シャインマスカット					■	■

また、以前は岡山市場を中心に出荷を行っていたが、輸出にも対応でき、大都市圏での高単価販売を期待できる「シャインマスカット」の出荷量が増加することを見据え、東京市場や横浜市場への出荷を平成28年度に開始した。近年、生産団地整備後に新植した樹が順次成木化し出荷量が一層増加してきたため、令和４年度からは新たに大阪市場への出荷も開始するなど、さらなる販路の拡大を図っている。

第５図　加茂川ぶどう部会の出荷額及び販売単価の推移



第６図　加茂川ぶどう部会の品種別出荷量の推移



普及性と今後の方向

１．普及性

⑴　消費者交流と食育活動の取組

地域の村づくり活動と連携して、農業体験ツアー等により消費者を地域内へ呼び込み、他の地域農産物を含めたＰＲ活動に部会として積極的に取り組んでいる。

また、地域内の幼稚園及び小学校の給食への「ピオーネ」の提供や収穫体験を通して、地域住民への食育活動に貢献している。これらの地域内外の消費者との交流の取組みは、加茂川地域の認知度向上と特産品への親しみにつながっている。

⑵　ぶどう栽培技術の開発・普及

岡山県農林水産総合センター農業研究所と連携して、「クビアカスカシバの虫害対策」、「多様な販売形態に対応した小房づくり試験」、「スマート農業技術の開発」等、多くの現地調査試験に協力しており、得られた成果は他産地へも広く普及している。さらに、ぶどう冷蔵貯蔵技術等について岡山県果樹研究会ぶどう部会への情報提供や視察の受入を行い、岡山県のぶどう栽培の発展に大きく貢献している。

２．今後の方向

農地中間管理機構や農業委員会等と園地に関する情報交換の場を持ち、出し手と受け手のマッチング、新規就農の情報や補助事業導入に関する検討会等を開催し、効率的な園地の集積・集約や園地整備を進める。また、生産効率の向上を図るため、ハイブリッドメガ生産団地の成功体験を活かし、補助事業等を活用して園地の集積・整備、大区画化、農道・園道の整備と省力機械の導入・活用、畑かん施設の再整備等に取り組む。

担い手の確保・育成にあたっては、全国就農相談会への参画や就農促進トータルサポート事業等による研修を行うことで、新規就農者の確保に努めるとともに、Uターンや企業参入など多様な担い手の確保を進める。

また、販売戦略を強化するため、引き続き市場や実需者との情報交換を活発に行い、加茂川地域のぶどうに求められる品質や規格等を踏まえた生産に努め、長期連続出荷体制を強化して有利販売を図る。

これらの取組みにより課題を解決し、産地の一層の発展を図って行くこととしている。

天皇杯受賞

受賞財　**経営（肉用牛一貫）**
受賞者　**株式会社蔵王ファーム**
住　所　**山形県南陽市**

受賞者のことば

「安全･安心･美味しい牛肉でサスティナブルな牧場を目指して」
この受賞を励みにさらに努力して参ります

代表　髙橋 勝幸 氏

この度、令和六年度農林水産祭におきまして、はからずも栄えある天皇杯拝受の栄に浴し、身の引き締まる思いです。この受賞は身に余る光栄であり、社員共々感激し、喜びを分かち合っているところです。

創業者の父が「元気と笑顔が出るには肉を食べるのが一番」という思いで創業した肉用牛経営を引継ぎ３８年。その間、牛肉の輸入自由化、ＢＳＥ、口蹄疫、東日本大震災と放射能汚染、そして新型コロナとまさに山あり谷ありの道のりでありました。現在はウクライナ・中東紛争や歴史的円安から飼料等が高騰する一方、物価上昇により牛肉の消費減退が進み、牛肉相場が低迷、肉用牛経営を圧迫しております。そのような中で今回の受賞は、この厳しい状況を乗り越える力を与えていただいたと、従業員一同大きな励みとなっております。

弊社は、安全・安心で美味しい牛肉を生産するためには、生産から販売までを自社で一貫して取り組む必要があると考え、またＢＳＥや放射能汚染問題を経験し、食べ物は「安全・安心」に不安があると全く買ってもらえない、絶対条件であるということを学びました。

安全を確保するため、全牧場で農場ＨＡＣＣＰを取得し、自社開発の畜産ＤＸによる生産履歴の蓄積、国産原料約４割のＴＭＲ飼料の製造、子牛の生産から牛肉販売までの一貫体制を構築し、より安全・安心で新鮮な牛肉及び加工品を消費者に届けられるよう取組んでおります。

また、ＪＧＡＰ認証基準に基づくアニマルウェルフェアに配慮した飼育環境の改善やゲノム・食味分析、販売前の食味調査等に基づく改良を重ね４つのブランド牛肉（自社ブランドの蔵王牛・蔵王和牛、産地ブランドの総称山形牛・米沢牛）を生産しています。この受賞を励みに、弊社は、これからも社会に貢献するという志を胸に、持続可能な畜産業を目指し、牛への愛情と感謝を忘れず、皆様の食卓に笑顔の花を咲かせられるよう努力して参ります。

１．地域の概要

⑴　地域の立地条件

株式会社蔵王ファームがある南陽市（第１図）は、東に奥羽山脈、南から西にかけて吾妻山系と飯豊山系に囲まれた県南部の置賜盆地に位置し、東西におよそ15km、南北におよそ24km、総面積約16,000ha、人口約3万人の市である。夏場の最高気温平均値は34℃、冬場の最低気温平均値は－２℃程度で夏は暑く冬は寒い気候である。

第１図　山形県南陽市の位置

⑵　農林水産業の概要

南陽市の農業産出額（令和２年）は、87億９千万円であり、うち畜産は27億７千万円で31.5％を占めている。畜種別では、豚が15億９千万円、乳用牛が８億７千万円、肉用牛が３億１千万円となっている。令和２年２月の畜産経営体は、豚５戸18,169頭、乳用牛17戸1,077頭、肉用牛17戸962頭で、法人化による経営基盤の強化、自給飼料の確保、一貫体制への移行等を実践する地域の担い手が存在している。

写真１　社員の皆さん
（中央が髙橋勝幸氏）

２．受賞者の略歴

（株）蔵王ファーム代表取締役社長の髙橋勝幸氏（写真１）は大学卒業後、民間会社勤務を経て昭和60年に父親が経営する肉用牛生産・加工・流通・販売一貫経営体の牧場部門に入社。暫時経営を引き継ぎつつ規模拡大により黒毛和種繁殖牛512頭、黒毛和種子牛・育成・肥育牛1,228頭、交雑種肥育牛1,410頭まで増頭（所在地以外の飼養頭数を含む）するとともに畜産DXの導入、飼料用米やエコフィードをフル活用したTMR（完全混合飼料）の導入等により安全・安心なブランド牛肉の一貫生産の経営体制を築いた。

１．経営概要

生産農場は、山形蔵王牧場（山形市：黒毛和種肥育牛439頭・牛舎10棟)、山形第２農場（山形市：黒毛和種肥育牛146頭・牛舎２棟)、米澤農場（南陽市：黒毛和種肥育牛46頭・牛舎１棟)、米澤第２農場（川西町：黒毛和種肥育牛66頭・牛舎２棟)、宮城蔵王牧場（白石市：交雑種育成牛及び肥育牛1,410頭・黒毛和種肥育牛148頭・黒毛和種経産肥育牛35頭･牛舎26棟)、川崎育成牧場（川崎町:黒毛和種繁殖牛512頭･黒毛和種育成牛12頭・黒毛和種子牛336頭・牛舎19棟）の６農場で、役員３名と従業員36名（正社員20名・パート16名）で飼養管理している。

黒毛和種繁殖牛は川崎育成牧場で一括管理される。自家産子牛は同牧場で、市場購入の初生牛と子牛は宮城蔵王牧場で育成後、肥育５農場で肥育・出荷される。

肥育牛は総称山形牛、米沢牛、蔵王和牛及び蔵王牛として、それぞれの規格に則りブランド牛として出荷される（第１表)。

採草地（51.7ha）及び放牧地（20ha）は、東日本大震災に起因する原子力発電所の放射能汚染により利用を中止したが、除染後、令和５年から利用を再開し、採草地はコントラクターにより103.6tの乾草を収穫、放牧地は、更新しながら経産牛肥育の放牧に一部活用されている（写真２)。

第１表　ブランド別出荷牛数

（単位：頭、％）

ブランド名	品種名	性別	令和２年	割合	令和３年	割合	令和４年	割合
総称山形牛	黒毛和種	雌	109	32.2	86	25.4	100	30.0
		去勢	229	67.8	253	74.6	233	70.0
		計	338	100.0	339	100.0	333	100.0
米沢牛	黒毛和種	雌	28	100.0	58	100.0	51	100.0
蔵王和牛（宮城県産）	黒毛和種	雌	1	6.7	7	5.9	21	29.2
		去勢	7	46.7	45	38.1	0	0.0
		経産	7	46.7	66	55.9	51	70.8
		計	15	100.0	118	100.0	72	100.0
小計	黒毛和種	雌	145	38.1	217	42.1	223	48.9
		去勢	236	61.9	298	57.9	233	51.1
		計	381	100.0	515	100.0	456	100.0
蔵王牛（他）	交雑種	雌	26	3.9	28	4.0	7	1.1
		去勢	642	96.1	664	96.0	623	98.9
		計	668	100.0	692	100.0	630	100.0
合計		雌	171	16.3	245	20.3	230	21.2
		去勢	878	83.7	962	79.7	856	78.8
		計	1,049	100.0	1,207	100.0	1,086	100.0

写真２　採草地（左）・牧草収穫（中央）・放牧（右）

２．経営の成果

⑴　畜産DXの活用による繁殖及び肥育成績の向上

個体牛ごとの血統、飼料の給与内容、性格、治療履歴、枝肉成績などの情報をクラウド上で一元管理し生産性の向上を図った結果、平均分娩間隔12.4ヶ月（県平均13.9ヶ月）、子牛生産率94.9%（同78.9%）、和牛上物率99.2%（東京市場平均91.1%）、交雑種３等級以上割合86.1%（同72.1%）と繁殖、肥育部門とも優秀な成績を達成している（第２表）。

第２表　繁殖及び肥育成績

	項目・区分				令和２年	令和３年	令和４年
繁殖成績	子牛生産率（%）				101.7	88.8	94.9
	分娩時事故率（%）				1.8	3.4	2.9
	子牛育成時事故率（%）				5.4	2.0	3.7
	平均分娩間隔（ヶ月）				11.8	12.1	12.4
肥育成績	黒毛和種上物（4,5等級）率（%）	蔵王ファーム	雌	山形牛	84.6	93.1	98.0
				米沢牛	96.4	100.0	100.0
				全体	86.4	96.0	98.6
			去勢	山形牛	89.6	97.6	99.6
				蔵王和牛	85.7	97.7	95.0
				全体	89.5	97.6	99.2
		全国	雌		67.2	69.1	70.4
			去勢		87.6	89.5	91.1
	交雑種３等級以上割合（%）	蔵王ファーム	雌		70.0	78.6	85.7
			去勢		75.5	81.3	86.1
		全国	雌		65.7	67.1	69.0
			去勢		70.5	70.5	72.1

⑵　エコフィードや飼料用米など国産飼料の活用と飼料費の低減化

地元で産出するビール粕やウイスキー粕など12種類のエコフィードや規格外の大麦・大豆等を活用するとともに、102戸の耕種農家と連携した飼料用米の利用により安価なTMRを調製・給与し、国産飼料の安定供給（TDNベースで28.5%）と飼料費の低減化（44.6円/kg）を実現している（第３表）。

第３表　国産飼料自給率と飼料費の推移

項　　目		令和元年			令和２年			令和３年			令和４年		
		種類	重量割合	単価(円/kg)	種類	重量割合	単価(円/kg)	種類	重量割合	単価(円/kg)	種類	重量割合	単価(円/kg)
県コンサル*	国産	3	18.8	56.2	3	17.3	50.9	3	15.2	69.1	3	16.1	64.9
	エコ	1	0.4		1	0.3		1	0.4		1	0.6	
	海外	15	80.8		13	82.4		15	84.4		14	83.3	
蔵王ファーム	国産	3	13.4	33.9	3	10.2	33.9	3	11.7	36.6	5	14.2	44.6
	エコ	13	23.2		14	24.8		14	24.2		12	24.1	
	海外	12	63.5		12	65		11	64.1		14	61.7	
	TDN自給率	26.3			26.2			28.8			28.5		

※：県内繁殖・肥育一貫経営４戸の平均値

⑶　安全・安心な牛肉の提供

全６農場は全てHACCP認証を受けており、内１農場はJGAPの認証を受け（写真３）、東京オリンピックでは自社ブランドの「蔵王和牛」を選手村の食材として提供するなど安全・安心な牛肉の生産を実現している。

写真３　６農場のHACCP認証書とJGAP認証書

受賞財の特色

１．技術

⑴　畜産DXの活用

個体牛ごとの血統、飼料給与内容、性格、治療履歴、枝肉成績などの情報をクラウド上で一元管理することで、繁殖牛の改良、肥育牛の飼養管理など生産性向上に役立てている（写真４）。

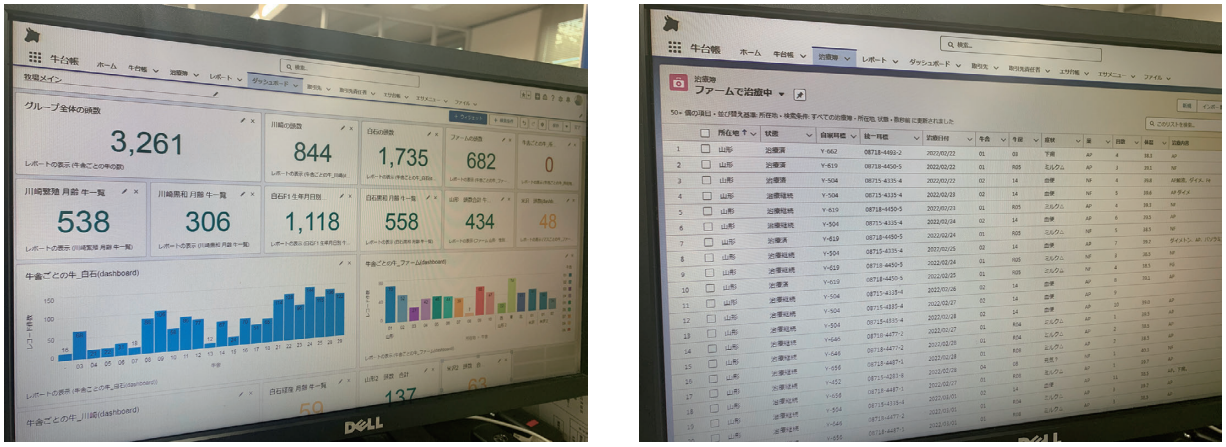


写真４　畜産DXの活用（左：牛群管理・右：個体牛管理）

⑵　TMR導入によるエコフィードなど地域資源の活用と飼料費の低減

地域で産出するビール粕やウイスキー粕など多種類のエコフィードや規格外の大麦・大豆等及び飼料用米はそれぞれ栄養成分や利用できる時期が異なり安定的に給与するのは困難な面があるが、TMR導入で各飼料の適切な組合せによる栄養バランスの取れた飼料給与を可能とし、肥育成績の向上、国産飼料の安定供給及び飼料費の低減を達成している（写真５）。

写真５　TMRの活用
（左：配合飼料積込・中央：エコフィード混合撹拌・右：給与）

⑶　衛生管理基準とアニマルウェルフェア重視の飼養管理

安心・安全な牛肉を生産するため、平成30年３月に全６農場で農場HACCPを取得、山形県で２例目、宮城県では畜産（肉牛）初の認定農場となった。

哺育舎のオールイン・オールアウト方式と消毒・消石灰塗布による清潔な飼養管理、危害要因である薬剤と注射針管理の徹底、飼料への抗菌抗生剤・ホルモン剤無添加など衛生管理基準を順守し、安全・安心な牛肉を生産している。山形蔵王牧場ではHACCPに加えJGAPの認証を受けている。

自家産牛の鼻輪は無装着とし、除角はストレスが少ない生後1週程で実施、飼育密度は１頭当たり８㎡以上と広くするなどアニマルウェルフェア重視の飼養管理を行って事故率の低減に繋げている（写真６）。

写真６　衛生管理基準とアニマルウェルフェア重視の飼養管理

⑷　先端技術による育種改良と良質な牛肉生産

畜産DXに加えゲノム分析検査や食味分析によりにより繁殖牛及び肥育牛の改良を図っており（第４表）、消費者に好まれる牛肉生産に努めている。

第４表　畜産DX・ゲノム分析・食味分析を生かした繁殖牛などの改良

項　　目			基　　準	備　　考
飼養期間の目安			最大で８産以上	繁殖牛の廃用基準： 畜産DXで繁殖雌牛の「各種項目」のデータを蓄積し、総合的に保留・廃用等を判断
畜産DX	枝肉成績		産子の枝肉成績で平均以下	
	飼いやすさ		性格が神経質	
	分娩のしやすさ		難産が多い	
	子育て		子育てが下手	
	病気が少ない		病気が多い	
	受胎しやすさ		受胎率が低い、分娩間隔が長い	
食味分析	脂肪の口溶け		自社の平均値以上	繁殖牛・種雄牛（精液）の選抜基準： 自社の過去の成績と同年出荷牛との分析結果比較で評価
	うま味成分	強める成分		
		弱める成分		
	甘い成分			
ゲノム分析	枝肉重量		枝肉重量及びＢＭＳＮｏ.でＣ以下（平均以下）	繁殖牛･育成牛の保留･廃用基準： 家畜改良事業団の全国平均値と比較評価
	ロース芯面積			
	バラの厚さ			
	皮下脂肪厚			
	歩留基準値			
	ＢＭＳＮｏ.			

⑸　地域社会との共生及び地域への貢献

社会貢献活動として、山形市内の小・中学校へ総称山形牛の提供や出前事業を行うとともに、地元高校からのインターシップを受け入れている。また、山形市内の子供食堂の社会活動に協力し子供たちへの社会教育や食育、地域における世代間交流の場作りを支援している（写真７）。

写真７　社会貢献（左：出前事業・右：子ども食堂感謝の手紙）

２．経営

⑴　経営上の特徴：繁殖生産―肥育―加工・流通・販売までの一貫経営体制

―牛肉自社ブランドチェーンの構築戦略―

（株）蔵王ファームは、食肉店の経営による食肉販売を開始し、自ら養豚業に取り組んでいたが、高度経済成長期に入り、食生活の洋風化に伴う牛肉消費の拡大に着目し、和牛生産を開始、牧場の増設と規模拡大を着実に進めるなど長期的な経営戦略をもっている。豚肉に関しては山形雪豚ブランドとして委託生産を行い、高価格での販売が可能な牛肉生産に注力し、繁殖生産―肥育―加工・流通・販売までの一貫経営体制を構築している。

このように牧場の増設と規模拡大を達成してきた背景として、牧場の規模拡大と併せて1988（昭和63）年にはグループ会社である食肉加工施設を竣工し自ら牛肉生産から加工流通に携わったことが挙げられる。次に、直営スーパー「moh'z」の開業や道の駅での販売、オンライン販売等も行うなど多角的な流通チャネルも開拓してきたことも挙げられる。このような事業展開により地域の牛肉需要を満たし、かつ全国展開できる生産から流通、販売までの一貫した牛肉フードチェーンを戦略的に構築してきたところが大きい。さらにはインバウンド需要を見越した高級和食店の開業等、常に新たな事業展開を考えている。

⑵　銘柄和牛の生産から自社ブランド牛肉の創出

自社牛肉ブランド創出の視点から見ると創業時の山形県の代表的な和牛ブランドである「総称山形牛」「米沢牛」の生産から始まり、日本有数の観光リゾート地でもある蔵王の名称を生かした自社和牛ブランド「蔵王和牛」の生産にも力を入れている。「蔵王和牛」は和牛を超えた究極の和牛との位置づけである。従来の霜降り和牛を目指す

のではなく、アニマルウェルフェアに配慮し元気に育てた牛から生産される赤身の旨さや甘い香りの「和牛香」の豊かさを謳っている。「持続可能性」、「健康」、「多様性」、「アニマルウェルフェア」の４つを考えた生産であることも強調している。さらに「蔵王和牛」を商品の特徴に合わせて「蔵王和牛・珠玉」、「蔵王和牛・クイーン」、「蔵王和牛・放牧」の３つに分類している。

さらには、乳用雄との交雑種を新たに「蔵王牛」と命名し、赤身肉の旨さとヘルシーさを強調したドメーヌブランドとして力を入れている。ドメーヌとは、フランス語で所有地、農地等の意味を持ち、フランスブルゴーニュ地方のワイン醸造家が、自らの土地で葡萄栽培からワイン製造、瓶詰めまでの一貫生産を行い、そのワイン家を指すことが多いが、その言葉をあえて使用しているところに自社ブランド一貫生産のこだわりを見ることができる。

直営スーパー「moh'z」では、自社牧場直営ブランド「蔵王そだち牛」として販売している。

⑶　経営状況

ア　売上高と所得

上記のようなブランド戦略が功を奏して、（株）蔵王ファーム及び（株）蔵王高原牧場の黒毛和種（総称山形牛・米沢牛・蔵王和牛)、交雑種（蔵王牛）の雌・去勢とも販売単価は上昇傾向にある。全国平均単価と比較しても、雌に関しては全て全国平均を上回り、去勢に関しては令和２年の黒毛和種と令和３年交雑種において全国平均を若干下回ったが、それ以外は概ね全国平均を上回っていることから市場での評価が高く、さらに年々高くなっていることも示唆される（第５表)。その結果、直近５年間の売上高は、2019年度の1,253,000千円から2023年度の1,496,000千円で推移している。

所得については、2019年度は34,765千円から最も高い2021年度の97,496千円と年度によってかなり変動がある（第６表)。

第５表　肥育牛の販売単価

（単位：円/kg)

区　　分			令和元年	令和２年	令和３年	令和４年	令和５年
黒毛和種	蔵王ファーム（総称山形牛、米沢牛、蔵王和牛)	雌	2,488	2,217	2,528	2,653	2,671
		去勢	2,467	2,182	2,463	2,512	2,468
	全国	雌	2,208	2,075	2,254	2,219	2,154
		去勢	2,384	2,262	2,447	24	2,355
交雑種	蔵王ファーム(蔵王牛)	雌	1,561	1,459	1,495	1,620	－※
		去勢	1,584	1,490	1,454	1,591	1,598
	全国	雌	1,454	1,309	1,413	1,384	1,369
		去勢	1,504	1,363	1,461	1,417	1,400

※：令和５年の蔵王牛の雌牛の販売実績はなし

第６表　売上高と所得

（単位：千円）

	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度
売上高(合計)	1,253,000	1,276,000	1,457,000	1,386,000	1,496,000
所得（合計）	34,765	83,072	97,496	93,837	49,191

イ　生産費について

生産原価は、2019年の1,102,809千円から2023年の1,462,485千円と約1.3倍に上昇している（第７表)。この上昇は昨今の国際情勢や為替変動を反映して、購入飼料費の382,887千円から626,059千円と約1.6倍、敷料費は2020年の22,178千円から４年で28,704千円と約1.3倍に上昇したことによるほか、その他、光熱水費、燃料費の上昇によるところが大きい。家畜評価額にはそれほど大きな変動は見られない。労働費に関しては、正社員数の減少に合わせて減少傾向が見られる。

販売経費に関しても1.5倍近くまで上昇している。役員報酬は役員交代等により変化が大きい。営業外費用についてはこちらも当該年度によって変動があるものの2023年度は前年度比71％となっている。

ウ　牛肉市場と蔵王ファームの平均価格と肉質の比較

令和４年の黒毛和種の上物率では蔵王ファームは雌全体では98.6％、去勢では99.2％で、山形県の雌88.5％、去勢95.6％、全国平均の雌70.4％、去勢91.1％を上回っており、価格面でも山形県と遜色なく、全国平均は上回っている。交雑種は蔵王ファーム（宮城蔵王牧場）の上物率が雌28.6％。去勢33.5％であり、宮城県の雌21.9％、去勢27.5％を上回り、全国平均も上回っており、高品質の牛肉生産を行っていることがわかる。その結果、高い市場価格で販売できることから会社としての高い売上高を達成していると考えられる。

⑷　経営生産上の方針

高い生産性と収益を達成するためには、会社の生産方針が重要である。

生産上の方針として「持続可能性」、「健康」、「多様性」、「アニマルウェルフェア」の４つを掲げている。このような理念を掲げている会社はまだ少数であり、先駆的である。

３．女性の活躍

代表の妹である髙橋美幸氏が常務取締役に就任し、蔵王和牛ブランド推進プロジェクトチームリーダーとして手腕を振るっている。経産牛の肥育に関して放牧エリアを設けているのは、美幸氏の意向に沿うところが大きい。オンラインストアでは経産牛の肉を放牧牛として販売している。アニマルウェルフェアに配慮した飼育のさらなる進展には期待できるところがあり放牧基準については今後、整備公開が望まれる。山形蔵王牧場では若い女性正社員も主体的に飼育を担当している。女性も責任のある業務を担っている。女性専用の休憩室とトイレを整備し、更衣しやすく、ゆっくり休憩できる環境整備を行っている。力がなくても作業ができるように自動給餌器の設置範囲を拡大したり、小型ローダーの活用、ミルク製造器の導入など機械化も進められている。

第７表　生産費の推移

単位：千円

					令和元年	令和２年	令和３年	令和４年	令和５年
生産部門　総額（円）	当期生産費用	種　付　料		1	4,953	6,189	3,520	6,150	4,219
		も　と　畜　費		2	456,189	457,635	454,691	454,669	492,464
		購 入 飼　料費		3	382,887	431,244	538,636	650,277	626,059
		自 給 飼 料 費		4					
		敷　　料　　費		5		22,178	23,114	20,533	28,704
		労働費	雇 用・従業員	6	113,089	105,921	109,579	100,385	107,708
			家 族・構成員	7					
			計	8	113,089	105,921	109,579	100,385	107,708
		診療・医薬品費		9	25,972	25,834	26,547	21,382	26,917
		光　熱　水　費		10	15,853	14,465	16,717	20,191	18,585
		燃　　料　　費		11	10,362	8,807	11,639	13,134	13,151
		減価償却費	建物・構築物	12	13,392	12,122	11,324	11,084	9,875
			機器具・車輌	13	18,914	20,842	21,264	19,961	18,593
			家　畜	14	28,002	27,896	24,594	21,919	21,701
			計	15	60,308	60,860	57,182	52,964	50,170
		修 繕 費		16	40,545	26,119	33,439	39,930	34,235
		小農具費		17		7,693	6,446	6,217	3,385
		消耗諸材料費		18	0	0	0	0	0
		賃料料金その他		19	23,016	21,667	17,480	15,600	17,570
		当期生産費用合計		20	1,133,173	1,188,612	1,298,990	1,401,432	1,423,166
	期首飼養牛評価額			21	1,457,858	1,488,222	1,398,553	1,368,342	1,485,189
	期中成牛振替額			22					
	期末飼養牛評価額			23	1,488,222	1,398,553	1,368,342	1,485,189	1,445,871
	副産物価額			24					
	差引生産原価			25	1,102,809	1,278,281	1,329,201	1,284,584	1,462,485
販売・一般管理費	販売経費			26	24,277	29,655	38,227	29,149	35,606
	共済掛金			27	19,467	14,458	15,279	18,663	24,651
	租税公課諸負担			28	16,630	36,397	36,407	38,200	23,044
	役員報酬			29	13,800	14,797	24,177	22,131	19,200
	荷造運賃手数料			30	347	570	790	2,096	2,978
	土地改良・水利費			31					
	事務費・その他			32	8,752	8,960	14,743	15,045	17,741
	計			33	83,274	104,837	129,623	125,283	123,220
営業外費用	支払利子			34	425	4	195	95	95
	支払地代			35					
	価格安定積立金			36	20,900	1,056	8,696	25,102	18,146
	成牛処分損			37	4,849	1,645	2,290	2,406	3,107
	そ　の　他			38	992	1,714	223	2,662	102
	計			39	27,166	4,419	11,405	30,265	21,450

川崎育成牧場でも、女性パート社員のアイデアを活かした手作りの哺乳器固定枠、カーフハッチ、飼料箱の改良、通気性の良い防鳥ネットなど工夫が随所に見られる。またこのような改良は、農場内で随時行われるため、男女問わず全社員にとっても意見を出しやすい職場になっていると言える。

普及性と今後の方向

１．普及性

（株）蔵王ファームでは、畜産DXを活用して、個体牛ごとの血統、飼料の給与内容、性格、治療履歴、枝肉成績、消費者ニーズ（赤身肉のおいしさ・健康志向）などの情報をクラウド上で一元管理することにより問題点や改善方法を明確にし、繁殖牛の改良、肥育牛の選択や飼養管理の改善など生産技術全般に役立てるとともに、自社ブランドの創出と価値を高めることに成功している。

また、（株）蔵王ファームでは地域で産出するビール粕やウイスキー粕など多種類のエコフィードや規格外の大麦・大豆等及び飼料用米をTMRとして利用することで、肉用牛経営を行う上で非常に重要である飼料費の低減化と安定的な国産飼料の活用を図っており、こうした取り組みは模範的な取り組みとして高く評価できる。

さらに、安全・安心な牛肉生産に必要なHACCPやJGAP認証を積極的に取得するとともに、ゲノム分析検査や食味分析により繁殖牛及び肥育牛の改良を図るなど先進的な肉用牛経営を行っている。

このように、（株）蔵王ファームは、わが国の肉用牛経営のベンチマークとなる多数の先進的技術の成功事例を提示しており、その普及性は非常に高いと評価される。

２．今後の方向

建築後40年間経過した老朽牛舎が多いため、今後、計画的な建て替えを予定している。具体的には、現在のアニマルウェルフェアへの取り組みをさらに充実させ、飼養牛のストレスが少なく快適に過ごせる牛舎、繁殖から肥育まで一貫して管理できる牛舎の建設を予定している。

また、農林水産省が進める農産物輸出拡大戦略を踏まえて、現在進めている牛肉輸出をさらに促進するとともに、牧場で発生するふん尿を利用したバイオマス発電施設を設置して発電を行う計画を進めており、経費の削減と環境負荷の少ない持続可能な経営を目指している。

若い後継者（子息）はすでに中核として経営を担っており、女性の益々の活躍も期待できる。

以上、（株）蔵王ファームは、畜産DXを初めとする先進技術の導入による生産性の向上、地域の飼料用米やエコフィードをTMRとしてフル活用し飼料費の低減化を図る取組、全農場HACCP取得やアニマルウェルフェアを重視した飼養管理による消費者に安全で信頼されるブランド牛肉の生産、女性の活躍、グループ企業が加工販売を担い美味しい牛肉を農場から食卓まで直送するビジネスモデルの構築など、将来さらなる発展が期待できる経営体である。

内閣総理大臣賞受賞

受賞財　**経営（酪農）**
受賞者　**須藤 晃・須藤 淳子**
住　所　**群馬県前橋市**

受賞者のことば

須藤 晃 氏・須藤 淳子 氏

この度、第63回農林水産祭において、内閣総理大臣賞という大変に栄えある賞を賜りましたことは身に余る光栄であり、行政をはじめ関係者や地域の皆々様の多大なご支援とご指導のおかげと、感謝申し上げます。また非農家から嫁いでくれた妻と連名で受賞できたことを心より嬉しく思います。

私たちは常に持続可能で革新的な酪農経営を目指し、様々な取り組みを進めてまいりました。

12haの自作地での飼料用トウモロコシ栽培に加え、耕畜連携で地域の耕種農家より飼料用稲・麦WCS、もみ米・子実コーンサイレージを確保し、粗飼料自給率80%を達成しました。また、乳酸菌添加飼料の活用により低臭気の完熟堆肥を生産し、自作地および連携農家の圃場に還元する循環型農業を実践しています。

「牛のホテル」をコンセプトに、アニマルウェルフェアを重視した経営を展開し、センサー装着による発情・疾病兆候の検知、牛舎での軽音楽の使用、定期的な煙霧消毒、夏場のシャワー設置など、先進技術と細やかな配慮により、牛にストレスの少ない快適な環境を提供しています。

さらに、近年の厳しい経営環境に対応するため、農場HACCP認証を取得し、高品質で安全・安心な生乳生産を実現し、チーズ製造にも取り組んでいます。コンクールでの受賞もあり、地域のレストランでも食材として提供しています。

また農福連携や酪農教育ファームの認証を取得して酪農の理解醸成や次世代の担い手育成も行い、地域酪農の持続的発展にも注力しています。

これらの取り組みが今回の受賞に至ったことを大変嬉しく思います。今後も先進的な技術導入と耕畜連携の強化、アニマルウェルフェアの更なる充実、そして地域酪農の持続的発展に貢献できるよう、より一層努力してまいります。

最後に、これまでご支援いただいた関係者の皆様、そして私たちの製品をご愛顧くださる消費者の皆様に心より感謝申し上げます。今後とも須藤牧場をどうぞ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．地域の概要

⑴　地域の立地条件

前橋市は群馬県中央部に位置し（第１図）、人口は32万９千人、総面積は311.59km^{2}であり、東京から100kmの地点に位置する。市域の北部は赤城山に至り、北から南に向かって緩やかな傾斜となっており、最も高いところは1,823m、最も低いところは64mと標高差が大きい地域である。

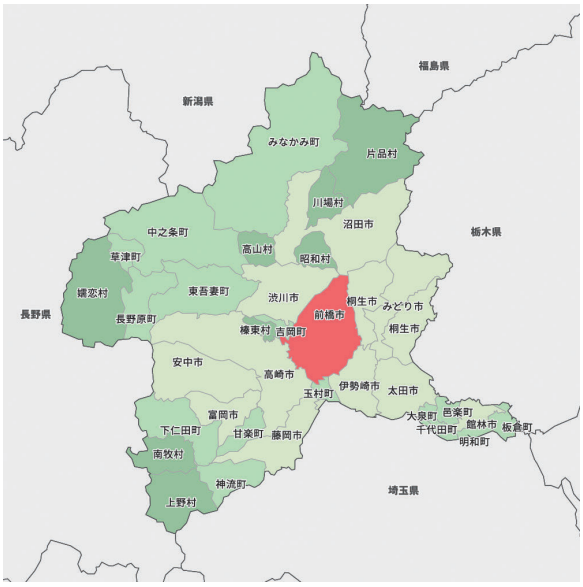
前橋市の令和５年の耕地面積は7,980ha（田：3,610ha、畑：4,360ha、作物統計調査）で、利根川の恵まれた水を活かした農業が営まれている。

年平均気温は約15.0℃、年間降水量は1,300mm程度で、内陸性の気候を帯びている。夏季は南東の風が吹き、気温が高く、激しい雷雨が発生する。また、冬季は北西の乾燥した季節風が吹き、俗に「上州のからっ風」と呼ばれている。

⑵　農林水産業の概要

前橋市は、群馬県の中央に位置し北に赤城山を望み、水稲、野菜、果樹、花き、畜産などの多様な農業が展開されている。農業産出額389億円、うち畜産７割、生乳62億円であり、乳用牛飼養戸数121戸、飼養頭数10,003頭で県の酪農の中心地である。

第１図　前橋市の位置



第２図　須藤牧場の所在地
（赤丸部分）

２．受賞者の略歴

須藤晃氏は、平成15年に二代目として牧場の経営移譲を受け、現在は経産牛114頭、育成牛70頭を飼養し、早くから耕畜連携に取り組み粗飼料自給率80％を確保している。また、農場HACCP認証による安全・安心な生乳生産と質の高いチーズ製造に取り組みつつ、アニマルウェルフェアを重視した牛に優しい酪農を実践している。

写真１　須藤晃氏、淳子氏

受賞者の経営概要

１．経営の概要

須藤牧場は、飼料用トウモロコシを栽培し、近隣耕種農家からは飼料用稲・麦WCS、もみ米サイレージの提供を受け、粗飼料自給率80％を確保している。また、乳酸菌を利用して臭いを感じない完熟堆肥を生産し、自作地と耕畜連携農家の圃場に還元して有機物循環を構築している。

経産牛114頭、育成牛70頭を、ステージに合わせ７群管理しているが、フリーバーンで全頭放し飼いとし、音楽を流したり月２回の畜舎消毒や夏場のシャワー設置などにより、ストレス軽減に取り組むなど、アニマルウェルフェアを重視している。また、牛に加速度センサーを装着しスマートフォンで発情や疾病の兆候を通知するソフトを導入するなどIoT技術の導入（本州初）で繁殖成績向上と労働時間を短縮している。酪農教育ファームの認定を受けるとともに、酪農家の勉強会を組織し地域における酪農の担い手育成に尽力している。また、自らの経営では法人化と第三者継承を予定し、担い手を確保している。さらに、特別支援学校の生徒を農場実習に受け入れ、その後牧場の従業員として雇用するなどの農福連携に取り組んでいる。また、家族協定により農休日を設け、従業員全員が十分な休日を取れる体制を確立し、さらに従業員に対して個別評価制度を取り入れてスキルに見合う報酬を支払っている。

写真２　搾乳牛舎内部

写真３　シャワールーム

加えて、最近は購入飼料価格高騰を乗り切るために、６次産業化の取り組みとしてモッツァレラチーズ製造を始めた。コンクールで表彰されるなど高い評価を受け、製造を拡大している。

このように、先進的な技術導入を図り、耕畜連携などによる自給飼料の確保を進め、アニマルウェルフェアを重視して牛に優しい経営と、地域酪農の持続と発展を想定した経営展開を目指すとともに、各企業と連携を進め、酪農の新たなビジネスモデルに挑戦する良い事例である。

（左）写真４　牧場産のモッツァレラチーズ
（右）写真５　Japan Cheese Award 2022銅賞

２．経営の成果

須藤牧場の経営の最も特徴的な点は、耕種農家と連携して地域産の自給飼料を確保しながら、地域循環型農業を構築している点である。また、牛のストレスを低減し快適な環境を提供することで、アニマルウェルフェアを重視した酪農を実践している。加えて、IoT技術を導入し効率的な牛群管理を行い、チーズ製造販売の６次産業化にも取り組んでいる。このように、地域循環型農業やアニマルウェルフェアを重視した牛群管理と６次産業化に加え、近年では農福連携や後継者育成にも取り組んでおり、地域農業の維持発展に繋がる経営は高く評価できる。

受賞財の特色

１．技術

⑴　耕畜連携による地域循環型農業への取組

経営の特徴は、生乳生産のみの酪農から、飼料の生産拠点を作り地域の農地と原風景を守る酪農にチャレンジしていることである。近隣の農家が33haの水田で飼料の二毛作を行い、籾米サイレージ、飼料用稲WCS、飼料用麦WCSを供給し、自身も借地を含む耕地12haで飼料用トウモロコシを栽培することで、粗飼料自給率80％を確保している。また、令和５年から地域で生産された子実用とうもろこしの利用を開始している。さらに、堆肥は、混合飼料に乳酸菌を添加することで臭気を感じない良質堆肥となり、飼料生産組織や野菜・果樹生産農家へ販売することで地域循環型農業を構築している。

⑵　アニマルウェルフェアを重視した牛群管理

「HOTEL須藤牧場」を掲げ、清潔な飼槽と水槽により十分な採食と飲水を提供し、牛用回転ブラシの設置や音楽を流すことで快適な飼養環境を整えている。また、夏場は扇風機稼働や屋根散水、牛体散水、シャワー室での水浴を行い、冬場は水を温め飲水量を減少させないなど、季節に応じた対応を実施している。さらに、牛舎は全頭放し飼いのフリーバーン牛舎で、牛のステージに合わせきめ細やかな管理を行っている。特に搾乳牛の首には、加速度センサーを装着し発情や疾病兆候を検知しスマートフォンに通知する技術を導入し、適期の人工授精や疾病の早期発見・早期治療、従業員の労働負担の軽減と情報共有を行っている。このようなステージ毎の飼養管理により、

平均個体乳量は10,784kg、乳脂肪4.28％、無脂固形分8.92％、出荷生乳体細胞は20万個/ml未満と安定的な生乳生産ができ、平均種付回数2.4回、平均分娩間隔13.4ヵ月と繁殖成績も良好である。

⑶　６次産業化と農福連携への取組

平成30年に農場内にチーズ工房を立ち上げ、地元産の飼料80％給与で生産された生乳を使い、モッツァレラチーズの製造を始めた。また、令和元年に「農場HACCP認証」を取得し、令和５年にナチュラルチーズでは全国初の「農場HACCP畜産製品の認証マーク貼付」を許諾されている。令和３年からは淳子氏がチーズ製造を担当し、牛の堆肥から生産された地元産飼料給与による生乳から作ったチーズとして販売している。また、このモッツァレラチーズは、地元イタリアンレストランが市内のピザコンテストで使用して優勝したり、Japan Cheese Award 2022において銅賞を受賞したりするなどその品質は高く評価されている。

さらに、令和元年に特別支援学校や県と連携し、生徒を農場実習で受け入れ、その後、従業員として雇用を行うなど、農福連携に取り組んでいる。畜産県である群馬で農福連携を広げたいと考え、県主催の農福連携のセミナーで講師を行うなど、農福連携の普及啓発活動も行っている。

２．経営

⑴　経営概要

現在のスタッフは、須藤夫妻のほか、農場長１名、従業員２名、パート従業員２名、特定技能実習生１名である。粗収益は酪農生産部門（補助金などを含む）が、令和２年度175百万円、令和３年度195百万円、令和４年度195百万円であり、このほかチーズ販売部門が令和２年度55万円、令和３年度58万円、令和４年度214万円である。経営耕地面積は田１ha、畑11haであり、うち自己所有は田の30aである。

雇用労働力のうち、農場長と従業員１名には約10年後に農場を第三者委譲する予定である。そのため現在、委譲を円滑に行うために牧場法人化を検討するとともに、農場長と従業員１名には経営の経理・財務の仕組み理解と対外的ネットワークづくりのトレーニング中である。

⑵　経営理念：開かれた牧場として

須藤牧場は、牧場理念を「酪農のトランスフォームにチャレンジ」としている。これは牧場のビジョン「100年先もあり続ける牧場、たくさんの職種や人とつながる牧場、地域を最大限に利用しカタチを変え地域へ届けること」を踏まえると理解しやすいであろう。つまり様々な関係者とのつながりが、牧場の枠を超えて展開されている。それを大切にして発展させていこうという考えを表現したものと考えられる。

⑶　収益の安定性

須藤牧場の農業経営収支および青色申告書のデータを用いて、簡単な経営分析を行い第１表に示した。収益性の面で農林水産省の指標を下回り、特に令和４年では悪化

第１表　須藤牧場における経営分析指標

		須藤牧場の実績			中位（R3）
		R2	R3	R4	
収益性	売上高総利益率（%）	-3.4	-5.9	-15.1	13.8 ～ 19.8
	売上高営業利益率（%）	-13.5	-13.0	-23.6	-4.4 ～ 0.3
	売上高経常利益率（%）	2.0	5.0	-2.3	-0.5 ～ 3.3
安全性	自己資本比率（%）	28.9	15.5	9.8	16.9 ～ 30.4
	売上高キャッシュフロー比率（%）	13.7	16.6	10.2	17.7 ～ 21.1
	損益分岐点（千円）	162,689	178,118	254,537	
	安全余裕率（%）	7.0	8.5	-30.6	

注1）「売上高総利益率」の計算には租税公課、利子割引料、土地改良費、事務研修費、組合損失分、固定資産処分をのぞいた。
2）経常利益には補助金を含む。
3）「経費から差し引く育成費」は育成牛の増加額分を粗収益に加算しない代わりに経費から差し引く処理と思われ、そのまま計算した。
4）表中の「中位」は、「農業法人の財務資料の標準的な水準とランク区分（令和３年データ）」（農林水産省経営局経営政策課、令和６年６月）における【酪農】のランク区分。

している。これは国際情勢や円安を反映したものと考えられるが、須藤牧場は良好な地域連携を重視していることから自給飼料の調達価格が低くなく、そのため収益性がそれほど高くなかった上に、生産資材などの値上がりの影響を大きく受けているといえる。表中段の値は経営の安全性の目安となる指標である。これらについては比較的良好な数値である。

３．女性の活躍

須藤牧場における女性の活躍としては、特に淳子氏によるチーズ製造・販売部門の統括があげられる。現在、淳子氏は従業員の給与計算や農場の税務処理のほか哺育の農場内作業を行いながら、チーズ製造・販売部門の業務にシフトしてチーズ製造・販売を増やし、今後、牧場の第三者継承のため、チーズ製造・販売部門を事業として自立させる予定である。このため、淳子氏の果たす役割は、牧場の将来も含めて非常に重要であり、その活躍への期待は大きなものがある。

普及性と今後の方向

１．普及性

地域の耕種農家と連携し良質堆肥を循環させて、水田から稲と麦の二毛作で粗飼料を地元で確保することは、作付け面積に制約がある関東近県で地域循環型農業の優良モデルとなる。さらに、飼料生産法人の子実用とうもろこしの生産は、輸入穀物の代替を推進する良い先進事例と言える。

アニマルウェルフェアを重視した飼養管理は国際的な流れであり、他の酪農家の理

解醸成と啓蒙活動になる。

さらに、IoT技術を導入した繁殖管理と疾病の早期発見・早期治療が、繁殖成績の向上と従業員の労働負担軽減となり、さらに牛群データの一括管理と活用にもつながり、スマート農業を先行して実施している。

農福連携、酪農教育ファーム、耕畜連携などをつうじた地域の関係者との連帯、これらを基礎として地域経済を活性化させる「酪農のトランスフォームにチャレンジ」の理念は、酪農にかぎらず耕種も含めた農業経営体にも求められており、須藤牧場の取り組みは先駆的なものと言える。同時に農場HACCPの取り組みは、近隣の農場のモデルとなると期待される。

２．今後の方向

写真６　須藤牧場全景

須藤農場は、約10年後に農場長と従業員１名へ第三者継承を予定し、生産関連スキルに加え税務・雇用管理や経営管理のトレーニングを行い、地域の多くのステークホルダーと結びつくための人脈作りをすることで、将来の円滑な経営移譲と法人化を目指している。また、地域の後継者育成のために空き牛舎を活用した就農支援体制の構築に取り組み、廃業予定の酪農家と新規就農希望者とのマッチングで地域の酪農振興を図っている。

企業との連携では、新開発の暑熱対策用シャワーノズルの情報を業者へフィードバックしたり、乳業メーカーや小売業者と情報交換を行い、さらにチーズ製造では食品会社とコラボ食品を開発するなど、企業と連携した酪農ビジネスモデル構築に挑戦している。

以上、須藤農場は第三者継承者の育成、地域の酪農後継者の育成、企業との連携による新たな酪農ビジネスモデルの構築を着実に進めており、自らの酪農牧場と地域酪農の発展、さらには耕畜連携を通した地域農業の維持発展に今後とも大きく貢献するものと期待できる。

日本農林漁業振興会会長賞受賞

受賞財　**技術・ほ場（飼料生産部門）**
受賞者　**広島県酪農業協同組合**
住　所　**広島県三次市**

受賞者のことば

代表　温泉川 寛明 氏

第63回農林水産祭におきまして、図らずも栄えある「日本農林漁業振興会会長賞」を賜り、誠に光栄に存じております。当組合は今年、設立30周年を迎え、この記念すべき年での受賞に感慨深い思いが込み上げて参ります。

こうした当組合の事業活動を通じた取り組みが一定の評価を受けましたことに、これまで事業執行に携わって頂いた皆様に感謝し、喜びを共有致したい気持ちでいっぱいであります。

思い返せば、平成26年の「みわＴＭＲセンター」の稼働には、効率的かつ合理的な飼料製造体制を構築するため、遠方への視察をはじめ、広島県立総合技術研究所畜産技術センターと連携した飼料用稲を使った発酵タイプＴＭＲの開発など、６年間に亘る検討を重ね、「１円でも安く良い餌」を目指して飼料製造体制を整えました。

この安価で良質な飼料製造に欠かせない飼料原料の調達には、飼料用稲「たちすずか」を主軸に当初は県内２つの農業法人の協力を得て、県内の農業振興や農地活用も意識し、広島県農業再生協議会の協力も得ながら、当組合が収穫作業を担う前提で飼料用稲収穫機械を取得し、組合が「刈ります！買います！」をキャッチフレーズに呼びかけ、現在では農事組合法人等65者と契約し、215haまで面積を拡大する耕畜連携体制を整えることができました。

そして、飼料用稲の収穫・運搬作業は、飼料用稲や重機の運搬に長けた運送業者と連携してコントラクター体制を確立できました。

こうした３つの体制を県域で整備できたことは、何より当組合を取り巻く多くの関係各位の絶大なる協力があってのものであり、これらの結びつきからなる絆によって成しえたものと感謝しております。

今回の受賞を糧にして、まずは組合員の酪農経営基盤を支え、喜ばれる事業活動を通じて、国内農業の発展、農村、地域産業の活性化を図り、社会の一員として、これからも農業の発展と振興に鋭意努力を重ねて参りたいと存じます。この度の受賞まことに有難うございました。

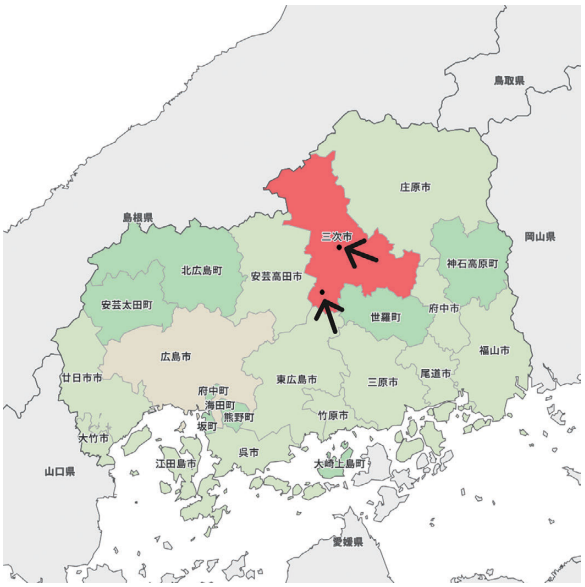
地域の概要と受賞者の略歴

１．地域の概要

⑴　地域の立地条件

広島県酪農業協同組合（以下、「広酪」と略す）が所在する三次市は中国地方のほぼ中央に位置し、北部に中国山地を見上げ、南には平坦な農業地帯を有する（第１図）。中央部の市街地は広大な盆地を形成しており、総面積は778km^{2}と、広島県の総面積の9.2％を占める。中国地方最大河川である江の川の支流が三次盆地で合流し、古くから山陽ー山陰を結ぶ文化･経済･交通の要衝の地として機能してきた。

第１図　広島県三次市の位置
※市内左下の黒丸はみわＴＭＲセンター、市内真ん中の黒丸は広酪の本所の位置を指す



気候については中国山地の内陸性気候に属し、年平均気温は13.5℃（1991-2020)、年間降水量は1,467mm（1991-2020）である。盆地のため夏の日中は気温が上がりやすく８月の平均気温は25.9℃（1991-2020)になるものの熱帯夜は非常に少ない。冬の平均気温は１月に1.9℃(1991-2020)となり仙台市や福島市などの東北地方の県庁所在地と同じ程度のため比較的寒い。北部は日本海側の影響を受けるため冷涼多雨で、時に冬季の積雪が１mに達することもある。中心部から南部にかけては概して温暖な気候といえるが、市街地でも年に数回は積雪30cm程度のまとまった雪が降る。また、広島県内に降る雨の約３分の１が河川を通じ集まっており、豊かな水に恵まれている。

⑵　農林水産業の概要

三次市における全2,262 農業経営体のうち５％が畜産業に従事している。農業産出額は130億円であり、そのうち畜産は54％を占め、畜種別では鶏、豚、乳用牛の順であり、生乳は7.2億円である。

２．受賞者の略歴

広酪（写真１）は平成６（1994）年４月１日に県内18の酪農専門農協が合併して設立され、平成26（2014）年に既存の２カ所のＴＭＲセンターのうち１カ所を機能拡充した「みわＴＭＲセンター」を整備し、同年にもう片方のセンター機能を吸収した。当初20.3haであったホールクロップサイレージ（ＷＣＳ）用イネの栽培面積は令和４（2022）年度に144haにまで拡大している。

写真１　広酪役職員のみなさま

受賞者の経営概要

１．経営の概要

みわＴＭＲセンターは、当初20.3haであったＷＣＳ用イネの栽培面積を令和４(2022）年度に144ha（704筆）にまで拡大し、酪農家44戸に主にイネＷＣＳ混合ＴＭＲを供給している。ＷＣＳ用イネによる粗飼料自給率は36％であり、飼料基盤が脆弱な中山間地域において耕畜連携による持続性の高い酪農業の先進的なモデルの優良事例である。

本格的な操業を開始した平成26（2014）年当初から、籾が少なく消化性の高い極短穂型ＷＣＳ用イネ品種に注目し、

１）継続した栽培・給与技術の研修会、刈取業者を対象にした収穫技術研修会の実施
２）極短穂型品種ＷＣＳ用イネ「たちあやか」、「たちすずか」、「つきすずか」への栽培品種の集約
３）栽培暦（栽培時期、施肥管理）による統一的な指導
４）栄養的に均一なＷＣＳ用イネの安定した栽培生産
５）ＷＣＳ用イネを用いた栄養的に斉一なＴＭＲの調製と供給
６）乳牛への給与メニューによる飼養管理の平準化
７）生産された良質堆肥の耕種農家への還元

を進め、有機的な耕畜連携に基づく中山間地域の条件に適した生乳生産体制を構築している。

ＴＭＲに用いる極短穂型ＷＣＳ用イネの生産は、主に同時期に広島県が設立を推進した集落法人が担っている。みわＴＭＲセンターは契約栽培の形で県内各地において生産されたＷＣＳ用イネ（ロールベール）を調達し、センターで一元的にＴＭＲ 製造を行っている。収穫に必要な細断型ホールクロップ収穫機とラップベーラーは、広酪が導入・保有し（各６台、写真２)、収穫作業はコントラクターに業務委託する体制をとっている。

写真２　細断型ホールクロップ収穫機(左)
ラップベーラー (右)

みわＴＭＲセンターは、混合調製施設と原料倉庫（各650m^2）に２台のＴＭＲミキサー（17m^{3}容量）とキューブ型圧縮梱包機（ラップベールマスタ）１式を備え、作業員８名（原料投入４名、製品取出し管理３名、事務１名）でＴＭＲを製造している（第２図、写真３）。ＴＭＲ製造量は約60t原物/日であり、現在ほぼ最大まで稼働している。

第２図　ＴＭＲ製造施設概要

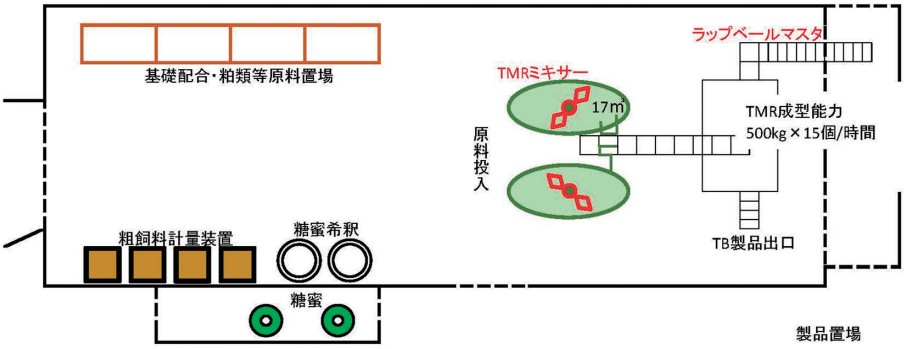


写真３　ＴＭＲミキサー（左）とキューブ型圧縮梱包機（右）

２．経営の成果

当初20haから始まったＷＣＳ用イネの契約栽培面積は、令和４（2022）年には広島県内で栽培される面積のおよそ４分の１の144ha（50戸の耕種農家）、生産量は4,490tに達しており、令和５（2023）年に面積は201ha（62戸の耕種農家）まで増加し、３年後の目標面積であった200haを前倒しで達成している。

ＴＭＲ製造は３種類の発酵飼料を中心に、各乳期に対応した製品を用意して酪農家が活用しやすい価格・供給体制を整え（主力ＴＭＲは県内均一料金、乾物率55％、ＴＤＮ74％、ＣＰ16％）、これを組合員のおよそ半数の44戸に供給している。

受賞財の特色

１．技術

⑴　高品質な極短穂型ＷＣＳ用イネの安定生産

①籾が少なく消化性の高い極短穂型ＷＣＳ用イネ品種である「たちあやか（中手）」、「たちすずか（晩生）」、「つきすずか（極晩生）」に栽培を集約したことで、栽培暦の統一、高品質ＷＣＳ用イネの安定生産、年間を通して栄養的に均質なＴＭＲ調製が可能となった。

②ＷＣＳ用イネを栽培する集落法人に共通の栽培マニュアルで統一的な指導を行い、集落法人間で差の無い高品質ＷＣＳ用イネの安定生産体制を確立した。その際、集落法人ごとに収穫物の飼料分析を行い、水田の肥培管理に活用した。

⑵　耕畜連携による自給粗飼料の確保と高品質ＴＭＲによる良質生乳生産

①県内の耕種農家と連携してＷＣＳ用イネを栽培し、粗飼料の40％を自給し、圧縮梱包機を用いた高品質発酵ＴＭＲを酪農家に供給している。耕種農家には、雑草の多い圃場については収穫しないことを事前に伝えており、良質なＷＣＳ用イネロールが調製できているのは、耕種農家と酪農家の良質飼料生産に対する認識が共有されていることも大きい。

②栄養的に均質な発酵ＴＭＲを給与メニューと共に酪農家に提供することで飼養管理の平準化が図られ、県平均よりも良質の生乳生産を夏場も含めて達成している。

⑶　堆肥還元による地域資源循環と環境保全の達成

みわＴＭＲセンターは直接ふん尿管理を行う団体ではないが、県下に設立された堆肥センターにおいてＴＭＲ利用者（酪農家）の牛ふん尿から堆肥を製造し、ＷＣＳ用イネを生産する水田に還元することで、資源循環型の耕畜連携に取り組んでいる。基本的に堆肥散布は耕種農家が行うが、依頼された場合は広酪が散布作業を請け負っている。極短穂型ＷＣＳ用イネは穂重が軽いため倒伏しにくく、堆肥の多施用に耐えることから、収量が少ない集落には収量を上げるために３ｔ/10aを施用する指導を行っている。

堆肥センターの利用は個々の酪農家の判断によるが、ＷＣＳ用イネの水田に適正に堆肥が散布され、余剰の堆肥は野菜農家に提供されていることを鑑みると、耕畜連携のツールとして地域の環境保全に大きな役目を果たしている。

２．経営

⑴　ＴＭＲ飼料センターの飼料製造原価の推移

2019年からの５年間で製造量の増加に伴い製造事業直接費が306,662千円から527,689千円と約1.7倍に大きく増加しているものの、製造費に関しては、39,884千円から50,415千円と1.26倍に留まり、昨今のインフレを考慮すると妥当な上昇率と見ることができ、優良な製造実績と考えられる。

実は、みわＴＭＲセンターの主力製品ＴＭＲ20（ＷＣＳ用イネ20％）の各酪農家への供給価格は、他社ＴＭＲ製品の広島県供給単価と比較すると10円以上安い。広酪がＴＭＲを供給することは、購入する酪農家にとっては価格差の優位性とともに安心感でも優っていると考えられる。ＴＭＲ24（ＷＣＳ用イネ24％）については、製品価格を抑制するためにＴＭＲ20と飼料成分が大きく変化しない範囲でＷＣＳ用イネの割合を４％高くし、価格上では約2.0円/kgの価格メリットが出るよう設計されている。「いねモロコシＳ６５」については、広島県内で出回っている海外製品のとうもろこしサイレージにもＤＭ単価で勝っている。

⑵　ＷＣＳ用イネ製造原価と取り扱い数量の推移

令和４（2022）年度までは製造原価は１個あたり4,308円とほぼ横ばいで推移していたが令和５（2023）年度は前年度に比較して刈り取り価格の上昇などがあり5,783円と1.3倍強に上昇した。しかしながら取扱数量は製造原価の上昇を上回る1.4倍に増加していることから、ＷＣＳ用イネが地域に重要な役割を果たしていることが読み取れる。

⑶　ＴＭＲセンターの経営状況と研修・広報活動

ア　売上金額と借入金

ＴＭＲセンターの売上金額は2021（令和３）年の562,421千円から2023（令和５）年641,345千円と順調に増加している。

長期借入金は、広島県信用農業協同組合・農業近代化資金を2013（平成25）年に74,000千円（利子率1.200％）と専門農協（系統融資）18,500千円（利子率0.502％）の計92,500千円・償還期間15年である。現在の期末借入残高は両方で23,738千円であり遅滞なく償還しており、ＴＭＲセンターは健全な経営体制を維持していると言えるだろう。

イ　研修

地域での飼料用イネの栽培を拡大していくためには耕種農家の協力が必要である。そのため価格面でのインセンティブは重要である。加えて、継続的な協力には価格だけではなく、地域における耕畜連携の意義を伝えることも不可欠である。そのため広酪として酪農家だけでなく耕種農家とも定期的な研修会を開催して情報共有を行なっている。

ウ　広報活動

ホルスタイン柄の白と黒の斑の特徴のあるTシャツや牛乳ソングを作成、機会あるごとに酪農乳業の魅力や必要性を消費者に向けて発信するなど広報活動に注力している。

３．女性の活躍

ＴＭＲセンターには女性職員の配置はないが、当組合理事１名が女性であり女性登用を進めつつある。過去には女性所長や課長が在職していたこともある。特徴的なホルスタイン柄Tシャツや牛乳ソングなど随所で女性のアイデアが生かされ、広報活動が進められているところに女性の活躍を見ることができる。

広酪職員の行動規範には､「職員一人ひとりの人格や個性､男女の平等を尊重します」や「相手方の意に反する性的な言動で、職務を遂行する上で不利益を与えたり、職場環境を悪化させたりすることのないよう、セクシャル・ハラスメントの防止に努めます。」などの基準が設けられ、男女共同参画を推進している。

関連組織としては「ひろらく女性グループ連絡協議会」が2007（平成18）年９月に設立された。広酪メンバーズクラブも酪農家の女性・青年を中心とした組織活動を行っている。このような活動には組合の女性職員も積極的に出席し、企画なども実施している。

普及性と今後の方向

１．普及性

輸入飼料への依存度が大きい都府県の酪農経営において、その持続性を高めるためには、地域の飼料資源を効果的に活用することが不可欠である。広酪は、集落法人が生産するＷＣＳ用イネを原料にＴＭＲ飼料を製造して酪農家へ供給し、酪農家の堆肥はＷＣＳ用イネ栽培農家の水田へ還元するという資源循環型の耕畜連携を確立し、中山間地域が大部分を占める広島県において地域農業の持続性につながっている。

また、ＷＣＳ用イネの栽培・利用が安定した現在においても、耕種農家や酪農家を対象とした栽培、給与に関する研修会が継続して開催されている。耕種農家、酪農家がお互いの実情を知ることで、問題点の抽出、改善などが共有され協議できる土台を作っており、耕畜連携を実効あるものとする鍵となっている。さらには、刈取業者のオペレータや新規参入の個人、団体に対しても、安全作業対策や高品質粗飼料を収穫・調製する技術研修会を継続的に実施しており、人材育成の場としても機能している。このように県の酪農協同組合が積極的に耕畜連携・資源循環型生産システムの構築に取り組むことは、課題が共通している都府県において、酪農経営だけでなく、地域農業の持続性をも同時に高めることを意図しており、地域自給飼料資源循環モデルとして高く評価され、広く普及すべき事例である。

２．今後の方向

現在のＴＭＲ利用者は、組合員の50％程度（44戸）であるが、全組合員（90戸）への供給を目指し、さらに供給ＴＭＲの価格を抑えて、ＴＭＲセンターの規模や設備を拡充していく予定としている（写真４）。

写真４　飼料イネ収穫風景

地元で酪農を継続していこうと考える生産者にとって、農業協同組合の地域社会、特に農畜産業に果たす役割は重要であると考えられる。広酪では酪農ソングなど、素晴らしいアイデアを出しながら、地元消費者への広報活動にも力を入れている。消費者の酪農へのさらなる理解を深めるために、世界的にも注目されているアニマルウェルフェアの動向などにも注目しながら持続可能な酪農生産に引き続き貢献することを期待したい。

天 皇 杯 受 賞

受賞財　**経営（林業経営）**
受賞者　**株式会社 T-FORESTRY**
住　所　**神奈川県小田原市**

受賞者のことば

代表　辻村 百樹 氏

この度、第63回農林水産祭に於きまして権威ある天皇杯を賜りましたことは、誠に身に余る光栄でございます。これも一重に私共の事業を支えて下さるすべての皆様、そして関係機関のご理解とご支援の賜物と、深く感謝申し上げます。

江戸時代の小田原藩有林を受け継いだ所有林には、樹齢300年を超える大杉をはじめそれぞれの時代に先人達が、将来世代の繁栄の為に植えた樹々や果樹が世紀を超えて繁茂しています。そして人々の糧として、その時代に相応しい形で植付と収穫を繰り返しながら森を形成して参りました。しかしながら私が引き継いだ現代は、山元立木価格の低迷により山林経営の前途が全く見えない状況が続いており、全国的にも森林荒廃が進行しています。

この様な環境下で山林経営の継続を成す為に、森林の持つ大きなポテンシャルを整理し、「素材生産」「エネルギー創出」「生態系保全」「余暇提供」を弊社のミッションと位置付けました。その中で新しい概念となるのが森林に負荷をかけずに余暇利用の場とし、そこから森林管理の資本を得る取り組みです。具体的事業として、樹上の冒険施設「フォレストアドベンチャー」やマウンテンバイク施設「フォレストバイク」等を運営して、多くのお客様に森の楽しさや自然の爽快さを体験して戴いておりますが、同時に30名程の雇用実現や彼らが森の維持管理を担う、森林サービスの産業化という実利を上げることが出来ました。

森は長い時間軸の中で、先人の想いを将来に繋げる悠久の産物です。自然環境と人間の英知を上手に融合して行く事により、森から多くの恵みが得られると考えております。

弊社はこの度の受賞の栄誉に恥じぬ様に、自然環境を守り、生態系と最適共生しながら、農林業と森林サービス産業の一層の発展の為に精進努力して参る所存でございます。

最後になりましたが、関係各位のご健勝とご活躍をお祈り申し上げて、御礼の言葉とさせて戴きます。

１．地域の概要

⑴　地域の立地条件

株式会社T-FORESTRY（代表 辻村百樹）が所在する神奈川県小田原市は、神奈川県の南西部に位置している。市の西部は箱根連山につながる山地で、東部は曽我丘陵と呼ばれる丘陵地帯である。市の中央には酒匂川が南北に流れて足柄平野を形成し、南部は相模湾に面している。

小田原は、北条氏の城下町として発展し、江戸時代には東海道屈指の宿場町として栄え、明治期には政財界人や文化人たちの別荘や居住地として愛されてきた、神奈川県西地域の中心都市である。市の人口は約19 万人、面積は113.6 ㎢であり、市中心部にある小田原城は市のシンボルとして市民や観光客に愛され、特に桜の季節は賑わいを見せている。小田原駅は新幹線や小田急線の特急ロマンスカーの発着駅でもあり、都心へのアクセスが容易である。

第１図　小田原市と株式会社T-FORESTRY（辻村農園・山林）の位置

⑵　農林水産業の概要

小田原市の森林面積は、市域の約38％に当たる4,255ha（令和５（2023）年度時点）を占め、神奈川県の森林率とほぼ同程度の割合である。スギ、ヒノキなどの針葉樹の人工林が約68％、広葉樹などの天然林が約28％と、針葉樹人工林の割合が高い。人工林は主に西部の山腹部に分布しており、他方、西部の山麓部や東部一帯には、以前は薪炭林として利用されていたクヌギやコナラなどの落葉広葉樹の天然生二次林が多く分布している。また、落葉広葉樹を主体とする天然林は、西部の市境となる箱根外輪山の尾根沿いに多く見られる。

森林の所有形態は、個人が所有する私有林が全体の55％と半分以上を占め、県有林や市有林などの公有林が残りの45％を占める。私有林のうち、保有山林5.0ha未満の森林所有者数が全体の88％を占め、全国又は県内他市町村と比較して、小規模な森林所有者が多いことが特徴となっている。寄木細工や小田原漆器などの伝統工芸が

盛んであり、現在も木工産地として知られるほか、林業・木材産業の歴史も長く、川上、川中、川下という木材資源をめぐる地域間サイクルが成立している。

市では、令和３（2021）年度に「おだわら森林ビジョン」を策定し、短中期的な取組の方向性について検討するとともに、50年、100年後を見据えた小田原ならではの森林の将来像とその基本的な指針を示し、次世代に継承するべき豊かな森づくりを進めるための施策を推進している。

２．受賞者の略歴

平成22（2010）年２月　株式会社T-FORESTRY（代表 辻村百樹）設立
平成22（2010）年４月　フォレストアドベンチャーオープン
平成29（2017）年11月　フォレストバイクプレオープン
平成30（2018）年３月　フォレストバイクフルオープン
令和６（2024）年３月　フォレストアドベンチャーリニューアルオープン

受賞者の経営概要

１．経営の概要

⑴　生産の概況

株式会社T-FORESTRYは、代表を務める辻村百樹氏が所有する「辻村農園・山林」及び森林空間サービス施設「フォレストアドベンチャー」を運営・管理する会社として、平成22（2010）年２月に設立された。

「辻村農園・山林」は、小田原市街から箱根に向かう外輪山の裾野に位置しており、梅園を中心に竹林と柑橘園からなる農園とスギ・ヒノキの人工林から構成される。小田原市内に所在する森林約62haの内訳は、スギ・ヒノキ９割、広葉樹が１割である。スギ・ヒノキは、林齢が13齢級（61年生）以上で、江戸時代の宝永４（1707）年に起きた富士山の大噴火直後に植栽された林齢300年を超えるスギもあり、大切に管理されている。また、ケヤキやモミ、カヤの大径木を交えた天然生林も保全されている。

スギ・ヒノキの人工林については、現在の木材価格の低迷を見据え、皆伐再造林活動は行わず、長伐期施業林に向けた育林作業としての間伐を実施しており、作業道を作設して搬出を行い、間伐材を販売している。また、数量的には限定されているものの、注文に応じて良木を伐採・販売する形で、着実に収益を上げる生産活動が行われている。林業生産としての伐採や搬出の作業は、費用対効果も考え、地元の小田原市森林組合に委託している。

現在の「辻村農園・山林」の、山林経営の中心になっているのは、フォレストアドベンチャーとフォレストバイクという、森林空間を利用した先進的なレクリエーション事業である。森林空間サービス施設「フォレストアドベンチャー」は、森の空間を活用し、安全を確保しながらワイヤーを伝って樹上移動するという実技体験ができる施設である。また、平成29（2017）年からは、森林内にマウンテンバイク用のトレイルトラックも整備し、そこでマウンテンバイクの初心者講習と、フリー走行を楽しむフィールドプログラムを「フォレストバイク」として提供している。

株式会社T-FORESTRY が運営する「フォレストアドベンチャー」及び「フォレストバイク」は、代表を務める辻村百樹氏の所有林の一部であるが、辻村氏の所有林の周辺には「小田原市いこいの森」や「こどもの森公園わんぱくらんど」、「辻村植物公園」があり、一帯を「ODAWARA FOREST BASE」と総称し、各施設間の特色を活かした協力・連携を進め、市民や都市部住民のアクティビティ施設として展開している。

第２図　ODAWARA FOREST BASE

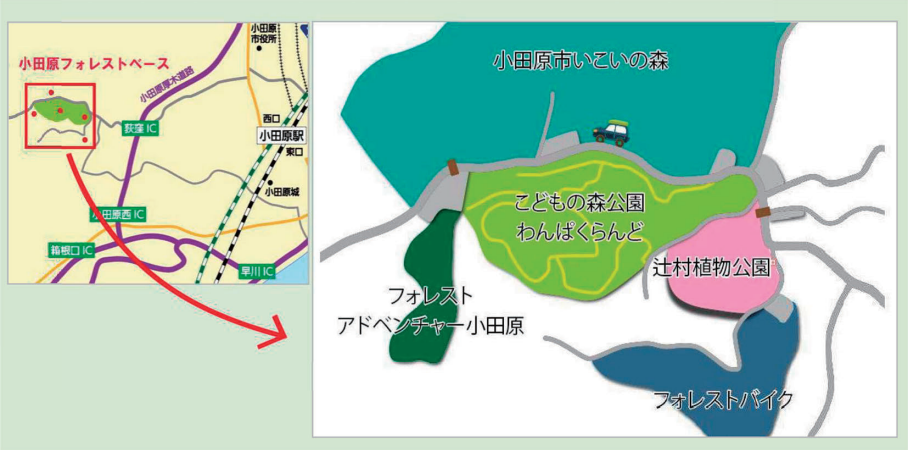


写真１　フォレストアドベンチャー入口

写真２　ワイヤーを使って、樹間を滑空

写真３　空中ウォーキング

写真４　コースのマップ

写真５　フォレストバイク　フリー走行

写真６　フォレストバイク　初心者講習

⑵　組織の概況

現代表の辻村氏が株式会社T-FORESTRY を設立し、「フォレストアドベンチャー(La foret de l’aventure)」のフランチャイズ契約を締結して、森林空間サービス事業の営業を開始する以前、辻村農園・山林では、「番頭」が山林経営のほか、梅や柑橘類などの果樹生産を担当していた。開始当初は、施設運営のためインストラクターが派遣されていたが、派遣されたインストラクターたちが農園や山林仕事に興味を持ち、「番頭」の下で少しずつ作業を手伝い始めた結果、「番頭」から農園・山林管理の実務を継承し、間伐や除伐等の作業も彼らが行うようになったため、派遣ではなく直接雇用することとなった。彼らが、その後加わった社員とともに、山林経営と森林空間サービス事業の担い手となっている。現在T-FORESTRYは、社員８名、アルバイト21名により運営され、自然志向の若者にとっての魅力的な職場となっている。

２．経営の成果

フォレストアドベンチャーは、平成22（2010）年の開業後、フォレストバイクと併せ、ファミリー層と若者グループ層を中心とした集客に成功し年間約２万人が訪れる人気スポットに成長している。フォレストアドベンチャーは、令和６（2024）年３月には、安全対策の向上や日本最大級の規模を誇るジップラインコース設置を含むリニューアルを行い、さらに充実した施設にもとづく経営が行われている。T-FORESTRYの活動は、林業経営体の収益性向上の取組として令和２（2020）年度の森林・林業白書でも取り上げられ、フォレストバイク事業は、令和６（2024）年５月に国土交通大臣より「令和６年度自転車活用推進功労者表彰」を授与された。また、自然環境の保全と森林利用の調和を目指した森林管理が評価され、令和５（2023）年度後期の環境省の自然共生サイトに認定されている。過去の森林経営の遺産を活かしながら、多角経営により収益を上げつつ、持続的に森林を維持管理し、地域の経済や環境保全にも貢献していく、都市近郊における森林経営の新しいモデルを体現している。

第１表　T-FORESTRYの経営内容

(1) 従事者

従事者	男性	女性	延べ労働日数
29人	16人	13人	3,580人日

(2) 経営規模　全て自己所有地　(ha)

森林	梅園：竹林：柑橘畑	レクリエーション施設	その他	合計
62	10	3	2	77

(3) 経営森林の伐採状況（過去3年間）

年度	面積	主要樹種	作業種
令和３年度	-	-	-
令和４年度	10.54	スギ	間伐
令和５年度	4.54	ヒノキ	間伐

(4) 素材生産　(m^3)

年度	柱材等（A材）	合板材等（B材）	チップ材等(C材)
令和3年度	-	-	-
令和4年度	536	152	40
令和5年度	69	0	95

(5) 生産物の販売

種別		木材（m^3）	薪（束）	タケノコ(t)	梅（t）
令和３年度	販売量	-	1700	1.8	4
	販売金額（万円）	-	170	110	120
令和４年度	販売量	728	1000	1.8	3
	販売金額（万円）	480	100	110	90
令和５年度	販売量	164	700	2	4
	販売金額（万円）	130	70	130	140

(6) 林業経営収支　（万円）

年度	収入				支出				収支差額
	木材	特用林産	製材品・加工品（薪）	その他（森林空間サービス事業）	木材	特用林産	製材品・加工品（薪）	その他（森林空間サービス事業）	
令和３年度		110	170	9,000		50	35	8,400	795
令和４年度	480	110	110	8,500	160	50	15	7,500	1,475
令和５年度	130	130	70	9,500	40	50	14	8,200	1,526

３．女性の活躍

社員８名、アルバイト21名のうち女性は、社員１名、アルバイト13名である。従業員採用に際しては性別を問うことはなく、就業規則内に各種休暇、休業制度を設け、女性も働きやすい職場となるように配慮している。

受賞財の特色

１．技術

⑴　森林空間のレクリエーション利用

従来の自己所有林における山林経営は、関係者以外が森林内に立入ることを歓迎しないが、辻村氏は素材生産のみの山林経営の厳しさを目の当たりにし、逆に他者を森林内に招き入れるレクリエーションへの活用の可能性に着目した。これを具体化させたものが、自然共生型アウトドアパーク「フォレストアドベンチャー」であり、「フォレストバイク」である。

ア　森林資源を損なわないフォレストアドベンチャー施設

フォレストアドベンチャーは、安全性が高く、施設を維持する電気等のエネルギーが不要で、器具を外せば元の森林に戻るという環境への負荷が少ない施設である。立木をそのまま活用し、樹木間にワイヤーを掛けて施設が設置され、将来施設を閉鎖することとなってもその設備を撤去するだけなので、環境への負荷が少ない。

整備された人工林の中に施設は展開するが、部分的には老齢の大径木もあり、森林内の景観も美しい。辻村氏の前職（いすゞ自動車）での経験も生かされ、運営面でも安全第一が徹底されている。フォレストアドベンチャーエリアでは、林内の草刈りや経路への木材チップの敷設などを行い、またナラ枯れなどによる枯木は伐倒処理を行うことで、景観や来場者の快適性と安全を確保している。

写真７　美しく管理された森林空間の活用

写真８　木材チップの敷設と幹の保護

イ　森づくりにつながるフォレストバイクのコース作り

フォレストバイクのコース作りは、海外で学んできたT-FORESTRYのスタッフが行っている。コーストレイルは、２－３m幅、緩やかな傾斜、無理のないカーブに設定してあり、壊れないしっかりした作りとなっている。森林管理のための作業道とし

ての機能も兼ねており、次回の間伐では施業への利用を想定している。逆に一般施業林における間伐のための作業道づくり（コースの選定、作設）においては、将来のフォレストバイクのコースへの転用も視野に入れた提案を、スタッフが委託先の森林組合に対して積極的に行なっている。

⑵　将来につなげる人工林の管理

辻村氏は、木材生産による林業経営が難しく将来を見通せない状況の中、所有する人工林を、適切に管理された森林として次の世代に引き継ぐことを第一に考え、長伐期施業を行なっている。13齢級（61年生）以上の一斉人工林については、保育目的の列状の利用間伐（１伐３残）を行い、さらに高齢級の複層林については、神社や小田原城などの修理用材としての要請があった場合に、上木（高齢木）を伐採し、良材を得ている。人工林の管理体制は、過去の森林管理の専門人材（「番頭」）から、森林レクリエーションとの複合経営のなかで森林管理も担う人材に受け継がれており、作業委託先の森林組合との緊密な連携が図られている。

写真９　高密度作業道の作設

写真10　間伐材の搬出

写真11　長伐期施業林分での列状間伐

写真12　長伐期施業林分の作業道

２．経営

⑴　都市近郊林での多角経営

T-FORESTRYが管理する森林は、国際観光地箱根に隣接し、大都市圏から車で

約１時間30分という人が訪れやすい立地であり、辻村氏は、その地域特性を活かし、現在の社会事情の中で自然との共生共存を目指す多角的な山林経営を実践している。

山林経営の中心になっているのは、すでに詳述したフォレストアドベンチャーとフォレストバイクという、森林空間を利用した先進的なレクリエーション事業である。これまでの林業活動を通じて創出された森林空間がフォレストアドベンチャー等のフィールドとなり、フォレストアドベンチャー等の収益が将来に向けた林業を支えるという相乗効果・好循環が生みだされている。人工林については、将来に向けて木材資源の質を高めつつ、一定の収益を確保する林業活動である間伐を、森林経営計画に則って着実に実行している。

辻村氏の山林経営は、こうした森林のサービス利用、木材生産のほか、農産物生産など多角的な取組から構成される。農産物生産においては、竹林、梅林、柑橘林を適切に管理しつつ、竹林でのタケノコ生産、梅林でのウメの生産などで、練り梅の和菓子など新しい産品の開発にも取り組みながら収益を上げている。さらに、枯損木から生産する薪は、隣接する「小田原いこいの森」内にあるテントサウナの熱源として活用している。

こうした多角的な事業活動は、小田原という都市近郊の観光地域という地域特性を活かしつつ、同時に事業そのものが地域への貢献となっており、また、地域貢献を念頭に事業活動を組み立てている点で、他の山林経営の模範となる特徴といえる。

⑵　森林生態系の保全

辻村氏は、自然と共生・共存を目指す林業経営を実現するため、素材生産や森林空間サービス事業による山林経営と併せて生態系の保全にも取り組んでいる。

所有林が立地する区域は、森林区域と人間の生活区域の境目である里山にあたる。小田原市内の里山区域は近年、イノシシやシカによる農林業被害が深刻化している。そこで、辻村氏は、その課題解決を図るため、民間会社が運営する「ハンターバンク」というサービスのフィールドに所有林を提供している。

ハンターバンクとは、都市部在住で狩猟に興味を持つ人と、獣害に悩む農林業者をつなぐ事業で、登録した会員が地元の狩猟者や農家等の協力を得て、狩猟スキルを学ぶことができる。わなの設置や見回りは農家等が行い、わなにかかった獣を会員が捕獲する仕組である。これは、小田原市と事業者が協定を締結することにより実現した取組であり、行政のバックアップもある。狩猟者の登録者数も伸び、順調な展開を見せており、辻村氏の取組は、地域の農林業被害低減に対しても大きく貢献している。辻村農園・山林内では、株式会社T-FORESTRYの従業員がわなの見守りや会員の受け入れを行っている。この活動によるシカ、イノシシなどの野生鳥獣の密度管理は、ヒル、ダニなど、森林レクリエーション活動の大敵となる害虫の制御にも役立っている。

さらに、生態系の保全に対する取組は、令和５（2023）年度後期の認定において、環境省の自然共生サイトに登録された。これは、平成29（2017）年度から令和元年度に所有地内で実施した自然環境調査の結果に基づき、民間の取組等によって生物多様性の保全が図られている区域と認められたものである。認定による経営上の直接のメリットはないが、人間活動を排除しない生態系保全のショールームとしての役割を

果たせればよいと考えられている。

⑶　歴史的遺産の保全と体験ツアー

山林内には、水力発電を行っていた時代の水路や、当時の石工により積み上げられた外構の沈砂調整池跡など興味深い遺構が残されている。また藩有林時代に植栽されたスギ、ヒノキの巨木、モミやカヤの大径木を交えた天然生林、水力発電の遺構、フォレストアドベンチャーなど、農林業からエネルギー、そしてスポーツ・レクリエーション施設までの、森林の多面的活用を有機的につなげて、見学し体験するウォーキングツアーを依頼に応じて実施しており、さらに今後は有料事業化できるように付加価値の創造を模索しているところである。

写真13　藩有林時代のスギの巨木

写真14　巨木を交えたスギ林内のフォレストアドベンチャーサイト

写真15　水力発電の遺構（水路）

写真16　水力発電の遺構（沈砂調整池）

３．女性の活躍

就業時間・規則なども整備し、女性のみならず、誰もが働きやすい環境を整えており、雇用者の定着率もよい。フォレストバイクのインストラクターやフォレストアド

ベンチャーの接客などの業務では、若い女性の活躍が目立ち、自然志向の女性に魅力的な職場を提供している。辻村氏の夫人も、社員、アルバイトに自然に交わり、運営に携わっている。

普及性と今後の方向

１．普及性

辻村氏がフォレストアドベンチャーの営業を始めた平成22（2010）年においては、森林空間のサービス事業はまだほとんど認知されていない分野であったが、全国に先駆けた先進的な取組は、全国の森林・林業関係者の関心を広く集め、令和２（2020）年度の森林・林業白書において、林業経営体の収益性向上の取組として事例紹介された。これをきっかけに森林・林業関係団体から多数の視察希望があり、可能な限り視察を受け入れている。令和６（2024）年４月には、(公社）国土緑化推進機構、(一財）林業経済研究所による、森林所有者による「森林サービス産業」推進事業の先進地視察地にも選ばれている。

「おだわら森林ビジョン」による地元小田原市の森林施策の様々な取組には、森林組合、木材業協同組合とともに、山林経営者としてのT-FORESTRYも参画している。T-FORESTRYが管理する森林は、木材供給とともに森林レクリエーションを提供する場であるが、市の取組の人材育成の研修や普及啓発の森林見学会の場にも提供され、市全体の森林・林業の振興を後押しする場ともなっている。また、辻村氏は現在、小田原市が事務局である、おだわら環境志民ネットワーク会長も務めており、小田原市内の森林環境保全と林業の発展に大きく寄与している。さらに、日本林業経営者協会副会長、神奈川県林業経営者協会会長も務め、自らの森林・林業に関する新たな技術や知見を広く発信するとともに、地域での持続的な森林管理に貢献しており、関係者からの信頼も厚い。

２．今後の方向

T-FORESTRY代表の辻村氏は、「森林は、多様な動植物の生息の場でもあり、水や空気などの源となる社会的財産でもある。木材価格が低迷し、経営の見通しが立たないからといって、代々育んできた山林を放棄・放置するのではなく、次の世代へと繋いでいくために新たな道を探るのが、地域に根差した森林所有者・経営者としての責務である。」という信念のもと、森林レクリエーションという時代のニーズに対応した新しい活動で収益を上げ、森林を守りながら持続的に管理し、過去から引き継いだ美しい森を後世に引き継ぐ経営を目指している。さらに、辻村氏は、森の多面的活用が経済や人の流れを生み、地域の活性化につながること確信し、株式会社T-FORESTRYを担う若い世代と共に今後も森や自然と向き合っていく考えである。

内閣総理大臣賞受賞

受賞財　**技術・ほ場（苗ほ）**
受賞者　**惣田 政宏**
住　所　**北海道広尾郡広尾町**

受賞者のことば

惣田 政宏 氏

この度は、農林水産祭における内閣総理大臣賞を賜り、心よりお礼申し上げます。

内閣総理大臣賞を頂けるとのご連絡を頂戴したときは本当に嬉しく、従業員へすぐにでも報告をしたかったのですが、全員がトドマツ裸苗の出荷に向けた作業中で、途中で作業を中断することもできないため、作業終了後すぐに従業員へ報告をしました。従業員もとても喜んでくれ、改めて受賞したことを実感しました。

当社の苗木生産に関しては、平成6年から8年の3カ年で広尾町野塚苗畑（旧広尾営林署野塚苗畑）を取得し、苗畑を創業の地であるえりも町から移転させ、圃場の環境整備を進めながら、圃場の大規模化による作業の効率化と従業員の作業負担軽減を図り、裸苗を中心として生産を継続してきました。

優良苗木の安定供給を目指し、苗木品質を向上させ、植栽後確実に活着が見込める苗木を生産、販売することを常に考えて生産したトドマツ苗木が評価されたことはとても嬉しく思っております。

当社では従業員の高齢化や減少が進んでいます。一方で苗木の需要は変わらず高いため、植栽事業者からの要望に応じて裸苗のほか、令和4年からコンテナ苗生産施設の整備を進め、トドマツ及びカラマツを中心としてコンテナ苗の生産を進めています。現在の裸苗生産量を維持し、コンテナ苗の生産と両立させるためには、労働力の確保や作業工程の見直し、生産施設の整備などの課題もありますが、社内で課題克服に向けた検討を進め、生産体制の強化を図り、これまで以上に高品質な苗木生産を目指し、裸苗及びコンテナ苗の需要に応えられるよう努力する考えです。

最後に植栽事業者などの苗木需要者の皆様や関係各位、苗畑で毎日働いてくれている従業員に深く感謝申し上げます。本当にありがとうございます。

地域の概要と受賞者の略歴

１．地域の概要

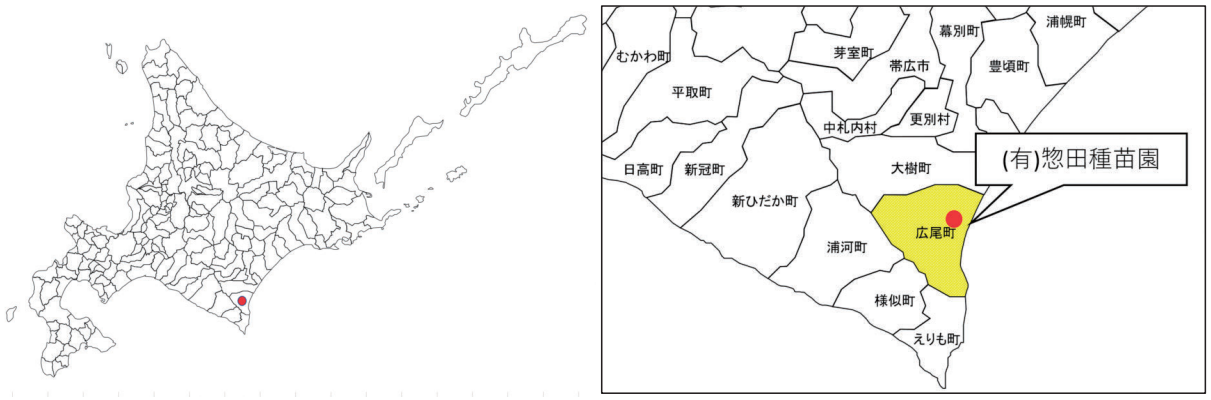
⑴　地域の立地条件

十勝地方は北海道有数の林業地帯であるほか、十勝平野での大規模農業、太平洋沖の好漁場での漁業が営まれており、森林資源の循環利用や水源涵養等の公益的機能の十分な発揮のために、安定的な苗木供給が求められている。

受賞者の苗畑の所在する広尾町は北海道東部の十勝地方最南端に位置し、東側には北海道有数の漁業資源を有する太平洋、西側には令和６年６月に区域面積が国内最大、35番目となる「日高山脈襟裳十勝国立公園」の指定を受けた日高山脈が連なっている。気候は、年間降水量約1,340mm、年平均気温が9.3℃と、太平洋に面した臨海性の気候であることから、北海道内でも、比較的夏は涼しく、冬は暖かい、穏やかな地域である。

苗畑の近隣には、十勝地方と日高地方とを野塚トンネルを経て繋ぐ天馬街道（国道236号）と、えりも町を経て日高山脈を迂回する黄金街道（国道336号）が走り、とかち帯広空港までは車で１時間と近く、近年は帯広広尾自動車道が整備されるなど、苗木輸送に有利な条件が揃っている。

第１図　有限会社惣田種苗園　位置図



⑵　地域林業の概要

広尾町の森林面積は47,134haで、町の総面積59,654haの79％を占める。民有林面積は14,479haであり、カラマツ及びトドマツを主体とした人工林が5,795ha、人工林率は40％である。人工林の樹齢構成は35年生以下の若い林分が2,156haと多くを占めている。

広尾町は昭和59（1984）年にノルウェーのオスロ市から国外初の「サンタランド認定」を受けており、広尾町の森林を【サンタの森】とし、広尾町内で伐採した木材に対して、品質・性能の確かな【広尾サンタランド・ウッド】という町公認のブランド認証化を行い、広尾町産木材をアピールしている。

第２図　広尾サンタランドウッド　ロゴ

２．受賞者の略歴

昭和42（1967）年12月17日　北海道帯広市生まれ
昭和61（1986）年３月　北海道立帯広農業高校卒業
平成８（1996）年４月　有限会社惣田種苗園入社
令和３（2021）年４月　有限会社惣田種苗園代表取締役就任

受賞者の経営概要

１．経営の概要

かつては幌泉郡えりも町に苗畑と本社を構えていたが、平成６（1994）年からの３カ年で現在の広尾町野塚苗畑（旧広尾営林署野塚苗畑）を取得し、令和４（2022）年に本社を移転した。「優良な苗木の安定供給」を理念として掲げ、継承してきた技術のみならず新しい知見も含めて日々研鑽を重ねている。

70haの大面積の圃場を１カ所に管理する事業者は道内でも少なく、作業を効率化して管理コストを抑えつつ育苗地を広げている。生産本数はトドマツ裸苗、カラマツ裸苗がそれぞれ約70万本、アカエゾマツ裸苗が約15万本にのぼる。特に、トドマツ裸苗の生産量は北海道で３番目に多く、全道の約20％を占める。令和４（2022）年からコンテナ苗の生産にも取り組み、全道に出荷している。

また、漁業が盛んな広尾町の特性を活かし、漁業従事者やその配偶者を多く雇用している。これは、漁業従事者に苗木づくりを通じて、森林の豊かさが漁場の豊かさにつながることを理解してほしいという、惣田氏の思いによる。

２．経営の成果

トドマツ裸苗の得苗率は道内一を誇る。加えて、令和４（2022）年に開始したコンテナ苗についても得苗率80％を継続しており、安定供給を実現している。道内各地の需要者からの信頼が厚く、計画的な森林施業を進めるうえで必要不可欠な存在となっている。

北海道山林種苗協同組合の理事を務めている惣田氏が、苗木の流通を苗木生産業界だけでなく、林業界全体の問題として捉え、労働力不足に対応するために、苗木規格

見直しによる生産工程の省力化を提案してきた結果、令和７（2025）年１月から新たな規格となることが決定した。

写真１　出荷前のトドマツ裸苗

写真２　裸苗の掘取りの様子

写真３　トドマツコンテナ苗

第１表　最近３カ年（令和３年～令和５年）の苗木生産状況　　（単位：千本）

樹種	苗齢	令和３年				令和４年				令和５年			
		面積	床替本数	得苗本数	山行本数	面積	床替本数	得苗本数	山行本数	面積	床替本数	得苗本数	山行本数
トドマツ	１回床替４年生	225	904	718	707	249	1,000	914	710	205	842	756	630
	計	225	904	718	707	249	1,000	914	710	205	842	756	630
トドマツコンテナ	１回床替３年生	0	0	0	0	0	0	0	0	0	20	18	0
	計	0	0	0	0	0	0	0	0	0	20	18	0
カラマツ	１回床替２年生	255	909	817	765	291	994	895	725	255	1,015	914	635
	計	255	909	817	765	291	994	895	725	255	1,015	914	635
カラマツコンテナ	１回床替２年生	0	0	0	0	0	30	27	24	0	107	97	95
	計	0	0	0	0	0	30	27	24	0	107	97	95
アカエゾマツ	１回床替５年生	62	248	185	160	57	231	209	160	49	195	175	110
	計	62	248	185	160	57	231	209	160	49	195	175	110
グイマツ雑種Ｆ１	１回床替２年生	11	43	39	30	7	30	27	10	8	33	30	21
	計	11	43	39	30	7	30	27	10	8	33	30	21
クリーンラーチ	１回床替２年生	0	0	0	0	0	0	0	0	6	27	21	23
	計	0	0	0	0	0	0	0	0	6	27	21	23
クリーンラーチ挿し木コンテナ	１回床替２年生	0	0	0	0	0	0	0	0	0	9	8	5
	計	0	0	0	0	0	0	0	0	0	9	8	5
合計		553	2,104	1,759	1,662	604	2,285	2,072	1,629	523	2,248	2,019	1,519

第２表　最近２カ年（令和４年、令和５年）の収支概要　　（単位：千円）

区　分	費　　目		令和４年	令和５年	備　　考
収入（A）	苗木売上金額		262,219	319,279	労務費には自家労働力を含む。 資材費には、原苗代（種子代）、薬剤費、肥料費、燃料費などを、また、その他に梱包材料、固定資産償却費、組合負担金、事務費などを含む。
支出（B）	直接生産費	労務費	160,961	186,685	
		資材費	78,445	70,017	
		その他	555	591	
		計	239,961	257,293	
	地代、公租、公課及び資本利子		5,105	4,709	
	合　　計		245,066	262,002	
差引収益（A－B）			17,153	57,277	

第３表　経営規模　　（単位：a）

耕地							山林	合計	備考
水田	普通畑	果樹園	山林用苗　畑	緑化用苗　畑	その他	計			
			7,000			7,000		7,000	

第４表　自家・雇用別就労状況（令和５年）　　（単位：実人）

年間就労日数	30日未満	30 ～ 90日	90 ～ 180日	180日以上	備　　考
自家労働力				2	男性：１人　女性：１人
雇用労働力		12		17	男性：14人　女性：15人
計		12		19	

第５表　山林用苗畑作業の月別労働配分（令和４年）　　（単位：延人）

月別	自　家労働力	雇　用労働力	計	主　な　作　業	備　考
1	50	330	380	選苗、除雪	
2	50	50	100	保冷庫雪入れ、機械整備、除雪	
3	50	330	380	コンテナ苗移植、除雪	
4	50	695	745	山行き苗堀取り＋選苗＋出荷 播種、根切り 除草剤散布、消毒、冬用寒冷紗撤去	
5	50	695	745	山行き苗堀取り＋選苗＋出荷 堀取り＋コンテナ苗移植、床替 霜対策寒冷紗張り、除草剤散布、消毒	
6	50	695	745	山行き苗堀取り＋選苗＋出荷 床替、霜対策寒冷紗撤去 除草剤散布、消毒、殺虫、散水	
7	50	383	433	床替、追肥 除草剤散布、消毒、殺虫、散水	
8	50	383	433	根切り 除草剤散布、消毒、殺虫、散水	
9	50	383	433	除草剤散布、消毒、殺虫	
10	50	383	433	山行き苗堀取り＋選苗＋出荷 除草剤散布、消毒、殺虫、冬用寒冷紗設置	
11	50	383	433	山行き苗堀取り＋選苗＋出荷 カラマツ類（雑種Ｆ１、クリーンラーチ含む）の春出荷分の堀取り＋選苗＋仮植 除草剤散布、消毒、冬用寒冷紗設置	
12	50	382	432	後片付け	
計	600	5,092	5,692		

第６表　生産施設

種　　類		規　　模	施設数	備　　考
建　物　類	倉庫 保冷庫 ビニールハウス 休憩所	60 ～ 150m^2 40 ～ 150m^2 270 ～ 540m^2 10 ～ 20m^2	８棟 ３棟 ２棟 ４棟	 うち女性用２カ所
潅 水 施 設	井戸 スプリンクラー 貯水タンク	 15,000L	２基 ５基 １基	
排 水 施 設				
防風林（垣）				
そ　の　他				

第７表　苗畑機械

機械の種類	能　　力	数量	導入年	備　　考
トラクター	40 ～ 150馬力	８台	Ｓ45 ～Ｒ５	
トラック	1.5 ～４t	２台	H10 ～Ｒ２	
軽自動車		２台	Ｒ元～Ｒ５	
送迎車		２台	H25 ～Ｒ５	
堀取り機		３台	Ｈ６～H25	
防除機		３台	H20 ～Ｒ元	
根切り機		３台	H10	
側根切り機		１台	H10	
床替機		３台	Ｓ50 ～H25	
タイヤーショベル		１台	H20	
プラソイラー		１台	H20	
プラウ		２台	H20	
サブソイラー		１台	H20	
ロータリー		３台	H20	
ストーンピッカー		１台	Ｈ６	
堆肥散布機		２台	H20	
梱包機		３台	H20	

受賞財の特色

１．技術

「優良な苗木の安定供給」に向けて、以下のような様々な技術的取組を行っている。

品質に関しては、根切りを適切に行うことで、ごぼう根が少なく、細根が発達した活着のよい苗木を安定的に生産している。通常、地表に対し水平方向（根の下側の主根の伸長を抑えるため）に刃をいれるが、惣田氏は、側根切り機を使用し側根の伸長も抑制する。これにより細根を発達させるとともに隣の苗木との接触を回避させ、根の絡まりを低減している。

また、霜害防止には灰色寒冷紗を、夏の日焼け防止には黒色寒冷紗を使用するという工夫の他、毎日苗木を見回り、小さな変化もつぶさに観察して苗木の声を聞くかのように丁寧な育苗を行っている。

安定供給に関しては、除草・消毒・殺虫作業を春から秋にかけて継続的に行い、枯

損を防止するほか、散水施設を導入して干ばつ被害を軽減することで高い得苗率を維持している。

圃場環境の整備にも工夫をしている。苗畑の中には、約540mに及ぶ長い畝を造成出来る空間的な余裕もあるが、効率だけを重視した長い畝は作っていない。あえて畝の長さを60mに設定し、畝と畝の間に縦に５m幅の空間をあけ、作業員と機械の移動経路を確保することで、作業の効率化と作業員の負担軽減の両立を実現している。

圃場は平床のため、水はけを良くするために、深さ50cm以上の水切りを施している。また、地形を見極め、わずかな勾配をつけることで排水性を良くしている。急な天候の変化にも耐えうる圃場環境の維持を心がけ、これまで大雨による被害を受けたことはない。

加えて、パソコンでの日報管理を10年以上続け、近年のデータを照合して、天気予報なども分析しながら翌月の作業計画（施肥、防除、資材等の管理）を立てている。

写真４　灰色寒冷紗

写真５　トドマツ裸苗

２．経営

漁業が盛んな広尾町の特性を活かし、漁業従事者及びその配偶者を積極的に雇用している。過去に、創業の地であるえりも町において、流出した土砂によって海が荒れ果て、昆布の生産量や魚介類の捕獲量が激減し、襟裳砂漠と呼ばれたことがあった。先人たちの地道な緑化活動の結果、漁場は復活したのだが、惣田氏の父は、そのプロジェクトに携わっていた。このように良い漁場には良い山が必要であることを踏まえ、その原点とも言える苗木づくりに漁業者が関わることは、より良い河川環境や森林の重要性への理解につながるという強い思いが、この雇用姿勢を支えている。

生産した苗木は、十勝地方に限らず、全道各地へ供給しているため、全道の需要者と関わりがあり、北海道の林業全般についての情報収集に努めることで、道内林業の発展に役立てている。

また、機械化にも早くから取り組んでいる。管内農機具メーカー及び高知県の苗畑機械専門メーカーの協力のもと、独自のアイデアをメーカーの開発に役立て、最先端の機械を導入することで、作業の効率化を図り、作業の負担を縮減している。さらに、列間除草機・播種機など、独自の機械開発も進めている。

３．女性の活躍

苗畑作業従事者の過半数が女性（計16名。自家労働力含む）であり、丁寧な仕上げが求められる選苗や除草作業など、女性が活躍する場面は多い。女性が働きやすい環境整備の取り組みとして、専用の休憩所（２棟）を設置し、送迎車の運用をしているほか、会長夫人や社長夫人が積極的に従業員とコミュニケーションをとることで、長く安心して働くことの出来る職場環境を実現している。

また、女性従業員は漁業従事者の配偶者であることも多いため、始業・終業時間を早めるなど、女性従業員の生活リズムに合わせた就業体制を整備している。

普及性と今後の方向

１．普及性

元肥として年間600t使用している牛糞は、近隣の農家から買い取ることで、地域内での資源循環を実現している。また、農機具を移動する際に道路に出てしまった泥などは即日除去し、地域の環境美化に十分配慮している。

出荷後の苗木の活着などを考え、需要者に苗木の取り扱い方法（運搬方法や山での仮植地の苗木の養生の仕方など）を指導するなど、森づくりを見据えた視点を持って苗木生産を行なっている。

国有林、道有林、民間と３つの異なる技術を学んだ者としての矜持を持ち、培ってきた知識や技術等を次世代に継承することを心がけている。

２．今後の方向

長年、優良な裸苗の生産を専門に行ってきたが、近年の労働力不足や林業界を取り巻く様々な課題を踏まえ、令和４（2022）年からコンテナ苗の生産に着手した。国庫補助事業を活用しつつ、自力でもハウスを建設し、令和５（2023）年から出荷している。

裸苗の得苗率は道内でも群を抜いているが、コンテナ苗でも高い得苗率を維持すべく、灌水施設や貯水タンクを増設するなど、コンテナ苗生産設備を拡張した。引き続き高品質な苗木の安定供給に尽力しつつ、地域に根ざした苗木づくりに取り組んでいく。

日本農林漁業振興会会長賞受賞

受賞財　**経営（林業経営）**
受賞者　**山田 芳朗**
住　所　**静岡県静岡市**

受賞者のことば

山田 芳朗 氏

この度、令和６年度農林水産祭におきまして、栄誉ある日本農林漁業振興会会長賞を賜りましたことは、身に余る光栄で感激しております。これもひとえに、今日まで多岐にわたりご指導頂いた地域林業者の皆様をはじめ、行政、森林組合、木材協同組合等、皆様のご尽力の賜物と心より深く感謝申し上げます。

私は自家林業に職したと同時に、静岡市内林業経営者グループ「一七会（となかい）」に入会し、先輩方の林業経営に対する思いに触れ、また、先進地視察に参加させて頂くなど貴重な経験を通して、自分の経営の将来像を描くことが出来ました。同時期に静岡市の林業研究会のメンバーと林業技術を習得するなど様々な経験を積んできたことも大きな財産と思っています。

その中で、低コスト化を目指し協業体（ユニオン.アート.フォレストリー）を結成し、共同購入した林業機械により林内路網を整備し、効率的な出材を行いました。現在も森林環境の保全に配慮し、災害に強い路網整備が出来るよう管理・開設に努めています。

また平成17年には、木材価格下落、自給率低下という林業を取り巻く状況の中、外国産材消費に取って代わる地域材の供給を目指すため、林業経営を将来的にも自信を持って継続していこうと考える静岡市の林業研究会の仲間で「林家グループのSGEC森林認証」を取得しました。

取得後は、適正に管理された森林から出材された木材の選択消費を促す活動や認証林に消費者を招くなど積極的に地域材をアピールする活動などを行い、地元テレビ局など各種メディアで取りあげられたこともありました。

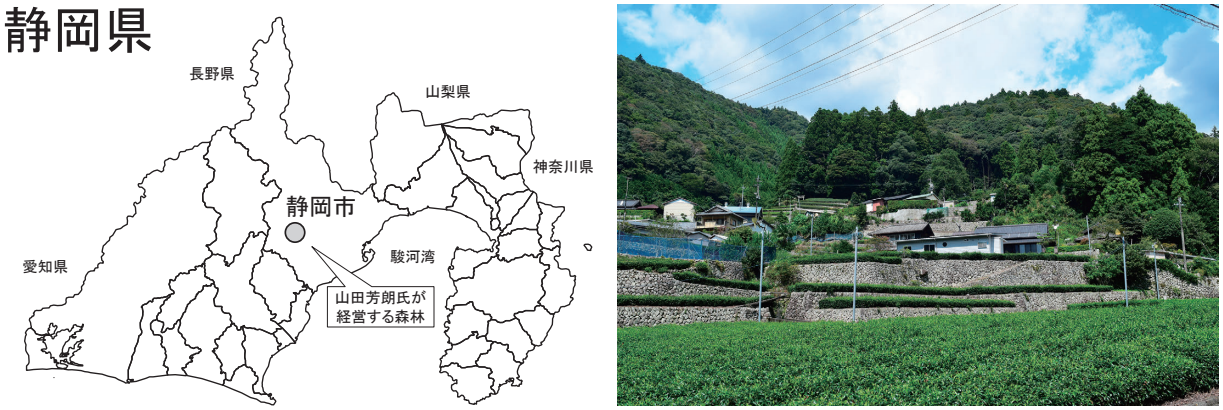
このように、今回の受賞には、自家の林業経営の他に、地域の林業家の仲間と共に評価されたところが大きいと感じております。今後も、切磋琢磨しながら地域林業の核となれるよう、また、先祖より受け継いだ森林の管理レベル及び収益の向上を目指し努力を継続していきたいと思います。

１．地域の概要

⑴　地域の立地条件

受賞者の山田芳朗氏（以下、受賞者と記す。）が林業経営を行っている静岡市は、静岡県のほぼ中央部に位置し、北部の南アルプスから南部の駿河湾までの広がりを有する。糸魚川静岡構造線上に位置し、急峻な山が目立つ地形である。受賞者の所有森林は、静岡市の市街地から北西方向に20 kmほど離れた中山間地域にある。受賞者の住居がある安倍川水系の坂本川沿いの集落（静岡市葵区坂本地区）は標高約250 mで、茶畑が広がる温暖湿潤な気候条件である。湧水も豊富で、森林内に石垣を積んで造成されたわさび田でのわさび栽培も行われている。

第１図　受賞者の所有森林の位置（左）と住居周辺の石垣と茶畑の景観（右）



⑵　農林水産業の概要

静岡市の総面積141,193haの76％を森林が占め、その96％が民有林である。民有林の44％が人工林であり、その89％が標準伐期齢45年生を超えて、利用可能な人工林資源となっている。持続可能な森林経営の実現を図るために、適正な森林管理と生産される木材の需要拡大が課題となっている。静岡市は、奥静岡エリアの地域材（オクシズ材）の利用促進に向けて、公共建築物等の木造化・木質化を進めるとともに、森林管理（FM）認証とともに生産物（COC）認証取得による認証材の普及と利用促進に取り組んでいる。平成27（2015）年度に静岡県森林認証推進協議会が設立され、静岡県も持続可能な森林経営と認証材の利用促進に取り組んでいる。

２．受賞者の略歴

昭和37（1962）年　静岡県静岡市生まれ
昭和61（1986）年　静岡県立農林短期大学校（林業課程）卒業
平成10（1998）年　静岡地区林業研究協議会会長（～平成11（1999）年）
平成16（2004）年　静岡県林業研究グループ連絡協議会会長（～平成17（2005）年）
平成17（2005）年　静岡市林業研究会森林認証部会部会長（平成27（2015）年）
令和元（2019）年　静岡市森林組合代表理事副組合長（～令和３（2021）年）
令和４（2022）年　静岡市森林組合監事（～現在）

受賞者の経営概要

１．経営の概要

受賞者が居住する集落の森林面積は約550haで、山田家を含む３家がそのほとんどを所有している。受賞者は山田家の14代目で、８代目と13代目の時に周辺森林を購入するなどして林業経営規模の拡大が図られ、現在の所有森林面積は157haとなっている。以前は、所有森林内でわさび栽培も行っていたが、大雨による土砂の流入等の理由により、現在は栽培を終了している。

受賞者の家業は、林業を中心とした茶業との複合経営であり、受賞者夫人と長男を含めた家族３人でその経営を行っている。以前は、作業者を雇用して皆伐再造林や立木販売を行っていたが、受賞者の代から、高密度路網と車両系林業機械による伐採から搬出、造材、市場出荷までを、主に受賞者が１人で行う自伐型林業の形態になった。皆伐施業も、植栽や下刈りなどの作業を１人でできる範囲の規模と頻度で行っている。林業作業の大半を受賞者が担い、家族は補助的な役割を担っている。必要に応じて、近隣の森林所有者と作業を共同で行う場合もある。

写真１　車両系林業機械のグラップル（左）とフォワーダ（右）による丸太の搬出作業

２．経営の成果

受賞者は、近隣の森林所有者と共同で作成した森林経営計画の認定を受けており（認定面積：297ha、受賞者の所有森林分は152ha）、森林経営における連携を重視している。平成５（1993）年には、近隣の森林所有者と協業体「ユニオン・アート・フォレストリー」を立ち上げ、高性能林業機械（グラップルとフォワーダ）の共同所有・利用の体制をつくった。

さらに、静岡市地区の林業研究グループにおいて、森林認証部会を立ち上げ、林業研究グループとしては全国初となるＳＧＥＣ森林管理認証を、平成17（2005）年に取得した。その後もオクシズ材の利用に取り組む団体と連携して生産物認証（認証材）を取得し、認証森林の拡大と認証材の販路拡大に向けて積極的に取り組んでいる。

森林施業においては、油圧ショベルを操作して作業道の作設を自力で行い、高密度な路網（自己所有森林内の総延長：約18km（林道：２km、作業道：16km）、路網密度：115m/ha）を造成している。木材生産は、スギとヒノキの人工林の搬出間伐を中心

に行っており、令和３（2021）～５（2023）年度には、間伐のみで平均年690m^{3}の丸太を市場に出荷している。生産丸太の約72％が柱材等に用いられる優良なＡ材（通直な材）であることが、高い販売収入に寄与している。これは、高品質な人工林資源を活かすための、収益性を考慮した選木の実践に拠るものである。間伐が収穫の中心ではあるが、同時に、毎年ではないが0.5 ha以下の小面積皆伐も実施することで、造林技術の継承とともに、将来の人工林資源の造成にも取り組んでいる。

第１表　最近３年間における木材生産状況

	区分	令和３（2021）年度	令和４（2022）年度	令和５（2023）年度
	樹種・伐採齢（年）	スギ・40～63	スギ・36～67	ヒノキ・35～82
	面積（ha）	5.25	11.63	3.35
	作業種	間伐	間伐	間伐
	素材生産量（m^3）	699	725	646
内訳	柱材等（A材）	481	543	465
内訳	合板材等（B材）	85	96	82
内訳	チップ材等（C材）	133	86	99

第２表　丸太搬出や作業道作設に用いる機械類の所有状況

機種	性能等	所有形態
グラップル	バケット容量0.25m^{3}の油圧ショベルに装着	自己所有
グラップル	バケット容量0.25m^{3}の油圧ショベルに装着	**共同所有**
フォワーダ	最大積載量：３t	**共同所有**
フォークリフト	定格荷重：２t	自己所有
トラック	最大積載量：４t	自己所有
トラック	最大積載量：２t（クレーン付）	自己所有

受賞財の特色

１．技術

⑴　森林管理認証基準に基づいた人工林管理

森林管理認証では、生物多様性や河川水質、土壌の保全など、生態系や環境に配慮した森林施業が求められる。水辺林の保全や伐採時の林床植生の保全、使用するオイルや薬剤の取り扱いなど、認証取得前には留意していなかった点にも配慮しながら、森林管理認証基準に基づいた森林管理方針を策定し、森林作業が行われている。枯死木もあえて伐出せずに、小動物や鳥類の棲み処としてや作業道の補強用材としての利用を想定して残置し、準絶滅危惧種の蝶のオオムラサキの幼虫が食草とする広葉樹のエノキは伐らずに残すなど、生物多様性の保全に配慮している。

写真２　ＳＧＥＣ森林管理（FM）認証を取得した人工林

⑵　高密度路網の造成

受賞者は、haあたり115mの高密度路網を作り上げており、現在でも間伐に合わせて新設されている。受賞者は、林業研究グループで大橋慶三郎氏を講師に招き作業道の作設技術を学ぶとともに、立木の伐開幅を抑え自然に調和し壊れにくい作業道を計画し、林地保全に配慮している。作業道の作設を実践するなかで、切土高を低く抑え、作業道にこまめに排水処理を施し、崩壊のリスクの高い箇所では間伐材を用いた丸太組の基礎を造成するなど、豪雨時に崩壊して周辺に大量の土砂が流入することがない作業道の作設に努めている。

写真３　人工林内に作設された作業道(左)と豪雨時に崩落リスクの高い箇所での間伐材を用いた丸太組の基礎(右)

⑶　ヒノキ人工林での天然更新の試み

平成21年（2009）に間伐を行ったヒノキ人工林で、部分的にヒノキ実生が約1,000本/haの密度で発生していることを平成25（2013）年に確認したことをきっかけに、上木間伐による天然更新の試みを継続し、令和５（2023）年には樹高数mの若木密度を約10,000本/haに高めている。上木間伐時には若木の損傷も多数発生するが、若木密度が高いことから、天然更新が成功する可能性が高い。受賞者は、天然更

新が可能な林分の立地条件や上木間伐の方法など、ヒノキ人工林の天然更新技術についての検討を継続して進めている。

写真４　ヒノキ人工林の間伐後に天然更新したヒノキ若木集団

２．経営

⑴　近隣の森林所有者との連携による林業経営

先代までは、茶葉やわさび、椎茸などを生産する農業主体の経営であったが、受賞者の代に林業主体の経営形態に移行した。林業経営は、間伐主体の自伐型林業の形態をとっている。１人での自伐型林業は、高密度路網と車両系林業機械によって可能であり、前提となる作業道の作設や高性能林業機械の購入を効率的に行っていくには、近隣の森林所有者との連携が不可欠である。受賞者は、所有森林が隣接している森林所有者と共同で森林経営計画を作成し、双方にとって有利な場合には、所有森林の境界上にあえて作業道を作設するなど、良好な関係を築いている。高性能林業機械に関しては、協業体を組織し、林業構造改善事業を利用して購入し、共同所有・共同利用の体制で運用している。

⑵　収益性の高い木材生産

受賞者が所有する人工林はヒノキ人工林が多く、完満・通直で枝下高の高い高品質な造林木が多い。そのことが、出荷丸太のＡ材率が高く、高収益性の理由となっている。ヒノキの場合、枯れ枝が長く残る傾向にあるが、高い位置まで枝打ちを行っていない林分でも枝下の幹に枯れ枝はあまり見られない。従来からhaあたり5,000 ～ 8,000本と高密度で植栽・管理されたことにより、枝が太くなる前に枯れ上がりが生じた結果と考えられる。

現在の木材需要では、スギの大径材の市場価値が低いことから、次回の間伐までの肥大成長も考慮して、胸高直径50cm以下で伐採するように選木を行っている。また市場関係者等から木材需要の動向に関する情報収集を行い、市場ニーズに合った木材

を出荷していることも、高い収益性の一因となっている。これは、伐採から市場出荷までを自力で行っていることに加え、所有森林の資源状況を熟知していることによって可能となっている。

写真５　高密度で仕立てられ、完満・通直で枝下高の高い人工林（左）と、産出される高品質な丸太（右）

⑶　森林認証制度を活かした地域林業振興

認証材の販路拡大に向け、静岡の木を使った家づくりの推進を目的として静岡市の林業家と製材所、建築士が組織する「しずおか森と学ぶ家づくりの会」や、静岡市産木材を有効利用する製材・加工業者のネットワークである「オクシズネット」などと連携するほか、「産業フェアしずおか」や「森林の市」などのイベントでの森林認証制度の普及活動に積極的に取り組んでいる。

また、受賞者は、紙を使うことで間伐などの森林整備を支援する、新たな企業CSR活動の仕組み「ふじのくに森の町内会　間伐に寄与する紙」にも積極的に取り組んでいる。「ふじのくに森の町内会　間伐に寄与する紙」は、サポーター企業が「ふじのくに森の町内会」の紙を使用すると、紙代金の一部が森林整備費として森林所有者等に支払われる仕組みである。認証森林での林地残材を減らすため、未利用であった間

写真６　「ふじのくに森の町内会　間伐に寄与する紙」の活動で搬出した間伐材（右端が受賞者）

伐材を「紙資源」として有効活用することに貢献する活動であるとともに、森林認証制度の周知にも寄与している。

３．女性の活躍

林業業務の大半を受賞者が担っているが、所有森林内を東海自然歩道が通っており、受賞者の夫人が伐採作業時のハイカー等への注意喚起や安全確保を担うなど、林業経営を支えている。

普及性と今後の方向

１．普及性

⑴　地域林業の振興と後進の育成

受賞者は、30代から静岡市地区や静岡県の林業研究グループの会長等を歴任し、先頭に立って地域の林業関係者の技術向上に努めてきた。受賞者は、静岡県知事認定の指導林家として、現在も若手の技術力向上に取り組んでいる。また近年では、静岡市森林組合の代表理事副会長や監事を歴任し、地域林業や地域材利用の振興を先導している。静岡県環境学習指導員として、地元小学校を対象とした森林教室の講師や、企業の森づくりＣＳＲ現地見学会の講師を務めるなど、森林の多面的機能の発揮が我々の生活を支えていることや、森林の持続可能な管理が重要なことに対する理解の、社会や将来世代への普及に努めている。

⑵　森林認証制度の普及

静岡市地区の林業研究グループに森林認証部会を立ち上げ、部会長として会員６名の所有森林899 haをとりまとめ、林業研究グループとしては全国初となるＳＧＥＣ森林管理認証を平成17（2015）年に取得した。その後も認証森林の拡大に積極的に取り組み、現在では会員９名、認証森林面積2,347 haに拡大させている。地域の製材所や建築士と連携し、認証材の普及・利用促進にも取り組んでいる。

写真７　樹木の伐採作業（左）や湧水と石積みによるわさび栽培の跡地（右）を教材に地元小学校を対象とした森林教室を実施

第２図　子どもと地域をつなぐ教育ＮＰＯ「まちなびや」の「まちのお仕事図鑑」で林業を紹介

２．今後の方向

⑴　高収益な自伐型林業の継承

林業経営を継承する予定の長男と、日頃から境界確認など自己所有林の見回りを行うなど、所有森林を知ることから継承を始めている。受賞者の森林経営計画は、山田家単独ではなく近隣の森林所有者と共同で作成されており、関係者との連携体制を継承するため、近隣森林所有者との交流なども含めて、後継者の育成を図っている。

今後の森林経営の持続性・収益性をさらに高めていくことを目指し、面的なまとまりを重視した施業が可能となるように、自己所有森林に隣接する森林所有者に対して施業委託を働きかける、また条件が合えば山林を購入して自らの林業経営に組み入れていく、という方針で取り組んでいる。

写真８　受賞者（右）と林業経営を継承予定の長男（左）

天 皇 杯 受 賞

受賞財　**経営（漁業経営改善）**
受賞者　**中辻 清貴**
住　所　**北海道利尻郡利尻町**

受賞者のことば

代表　中辻 清貴 氏

この度は、第63回農林水産祭における天皇杯を賜り、心より深くお礼申し上げます。

これもひとえに日頃からご支援・ご尽力いただいた、北海道や利尻町など関係機関の方々のおかげであり、関係者の皆様には深く感謝申し上げます。

私は兵庫県出身で、平成22年に利尻漁業協同組合に加入したＩターン者であり、現在漁師となって15年が経過しました。15年前の私が「天皇杯を受賞する」と聞いたら大変ビックリするでしょう。

この度の受賞に至るまでには、さまざまな出会いがあってのこととしみじみ感じます。衣食住にまでお世話になった親方はもちろん、地域に馴染むまでに面倒を見ていただいた島の方々、未熟だった私に目を掛けてくれた先輩漁師の方々、偶然にも活動のヒントを与えていただいた酪農家の方々など、皆様との出会いがなければこの取組は達成することもできず、今後も一期一会を大切にしていきたいと改めて思いました。

この取組は身近に前例がなく、大型施設を建て、大々的にコンブの機械乾燥を導入するには、思い切った決断が必要でした。はじめは、コンブが思うように乾かなかったことや、想像以上に経費が嵩む等の悩みが多く、軌道に乗るまでトライアンドエラーの連続でした。その度に亡き親方からの「漁師は頭を使え」という教えを思い出し、懸命に励んで参りました。私の中では、まだまだ改良・改善の余地があり、今後も挑戦し続けていきたいと思います。

この取組に理解を示してくれた妻には感謝の気持ちしかありません。

利尻島の養殖コンブ漁業を取り巻く状況は、海洋環境の変化や燃油コストの上昇、人手不足等厳しくなっていくことと察しておりますが、今後も「頭を使ってより良うしたろ」と思います。この度は受賞、誠にありがとうございました。

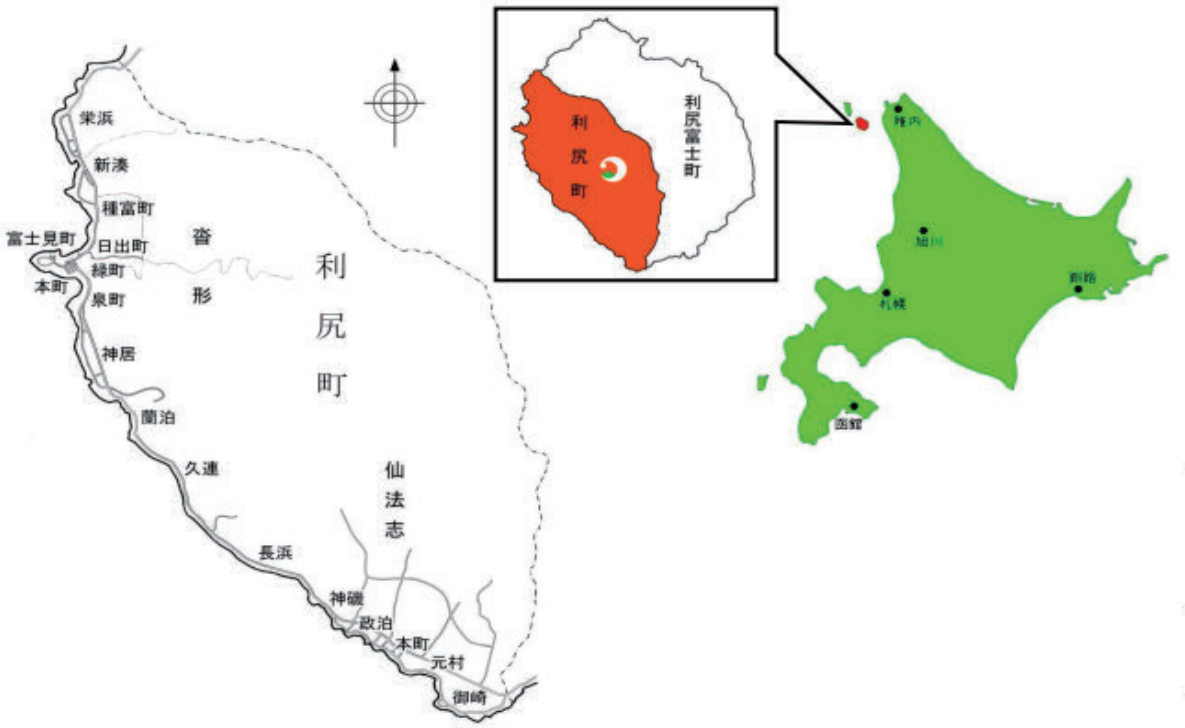
１．地域の概要

⑴　地域の立地条件

利尻町は、北海道の西北端の稚内から海上52㎞を隔てた利尻島の南西部に位置している。利尻島は利尻町と利尻富士町からなり、利尻町は沓形（くつがた）地区と仙法志（せんほうし）地区に分かれ、出品者の事業所は北部の沓形地区に位置している（第1図）。

町勢要覧によると、2020年現在の利尻町の人口は2,004人で、そのうち369人が漁業及び水産業に従事している（幼年少人口を除く人口の約2割）。また、2023年の観光入込客数は11万人とされ、漁業・水産業及び観光業が利尻町の基幹産業と言える。

第１図　利尻町および沓形地区の位置



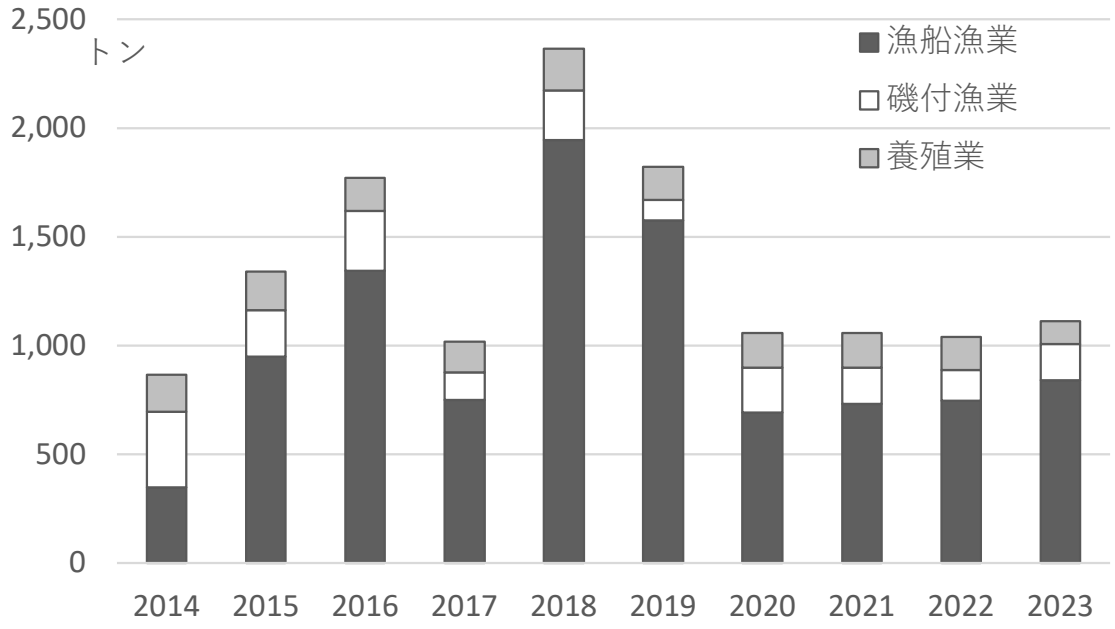
資料：利尻町勢要覧（令和６年）

⑵　地域漁業の概要

沓形地区の管轄漁協は利尻漁業協同組合（以下「利尻漁協」という。）で、当漁協は2007年に鴛泊、鬼脇、仙法志、沓形の4つの漁業協同組合が合併してできたものである。利尻町の漁業は、漁獲量でみるとホッケの旋網や刺底網、ミズダコ、マナマコを中心とした漁船漁業が8割近くを占め、次いでキタムラサキウニやエゾバフンウニ、エゾアワビ、天然リシリコンブといった磯付漁業、そして養殖業（対象は、ほぼリシリコンブ）の順となっている（第2図）。一方、漁獲金額でみると、単価の高い魚種が多い磯付漁業が6割近くを占め、次いで漁船漁業、養殖業となっている。この10年間は漁獲量の年変動が大きいが、2020年からは1,000トン強で推移しており、2023

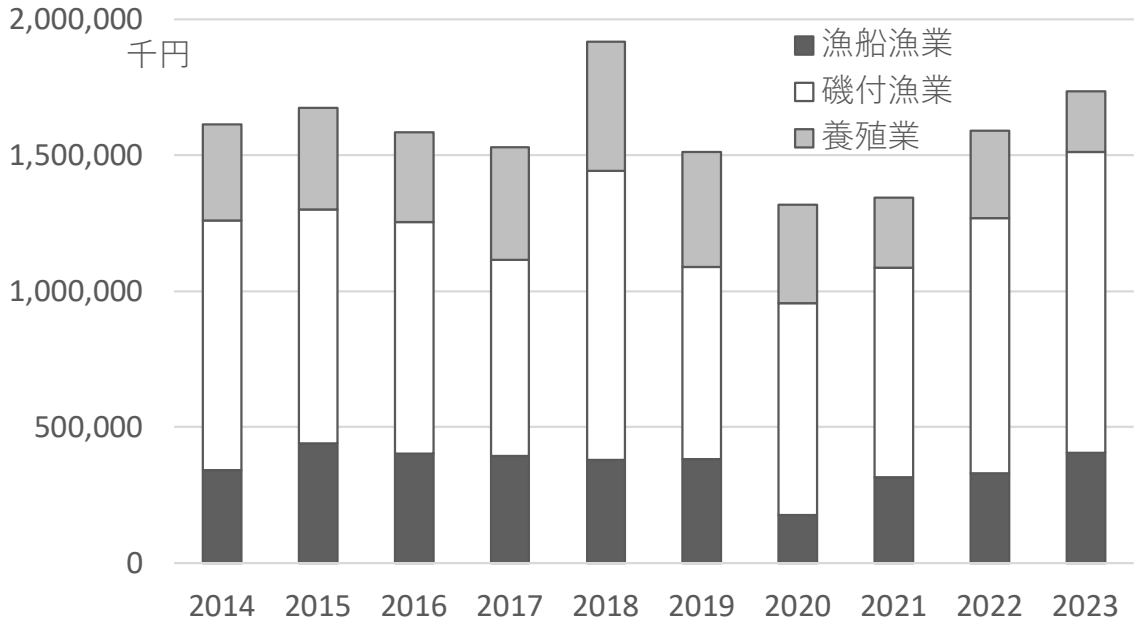
年の漁獲量は1,111トン、漁獲金額は17.4億円となっている。漁船漁業の1隻当たりの生産額（2023年）は、10,995千円で、磯付漁業の1人当たりの生産額は5,554千円、養殖業の1人当たりの生産額は11,236千円となっている。磯付漁業と養殖業のどちらも操業している場合は、16,790千円となる。

第２図　利尻町の漁業区分別漁獲量（トン）の推移



資料：利尻町産業課「令和５年度漁業生産状況資料」より作成。

第３図　利尻町の漁業区分別漁獲金額（千円）の推移



資料：利尻町産業課「令和５年度漁業生産状況資料」より作成。

２．受賞者の略歴

中辻漁業部の代表である中辻清貴氏は、前職で昆布の仕入れに従事していたことから、利尻島の漁業の担い手不足の現状を知り、当地域でコンブ養殖業に参入することを決めた。国と町の支援制度などを活用して2010年に関西から移住し、コンブ養殖を営む親方のもとで研修を受けた。利尻漁協の正組合員になって間もなく、親方の体調不良によってその漁業・養殖業を継承することになった。

現在、中辻漁業部はコンブ養殖業の他に磯付漁業も営み、生産高の割合としては、コンブ養殖が81.8%、ウニ漁業が12.7%、ナマコ漁業が5.5%（2022年）となっている。

受賞者の経営概要

１．取り組みの背景

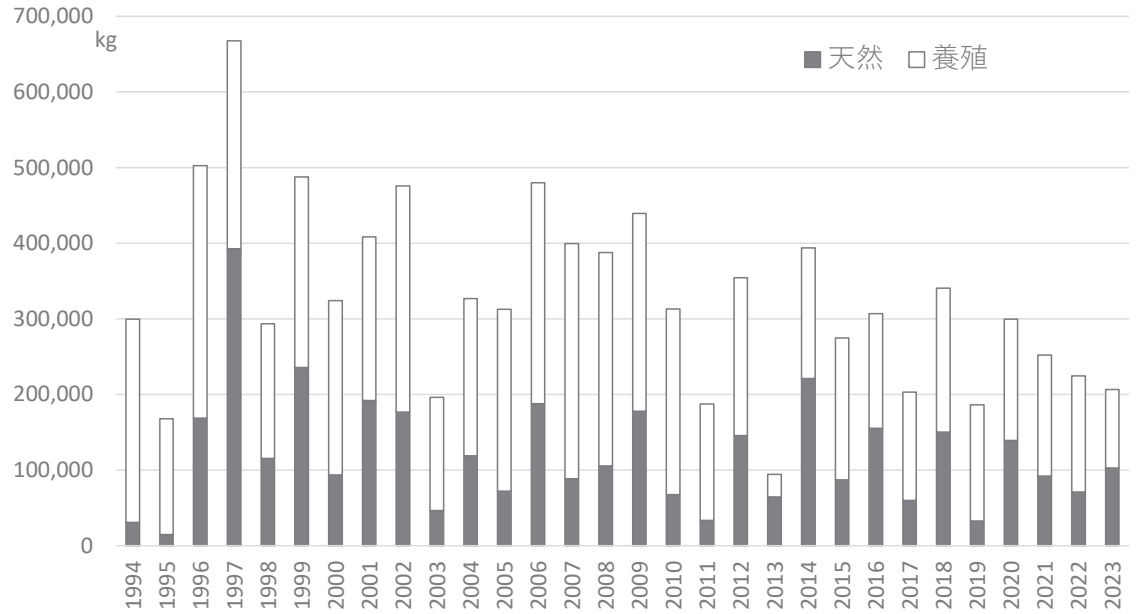
⑴　当地区のコンブ養殖の特徴

今回の受賞の対象となったリシリコンブ（*Laminaria ochotensis Miyabe*）は、白神岬から知床岬まで広く分布し、主に岩礁地帯の水深1 ～ 7mに生育する。2年生の海藻で2年目の5 ～ 6月に長さ、重量とも最大となり、長さは1.5 ～ 2.5m（3mを超えることも）、幅は13 ～ 20㎝に成長する。

⑵　養殖コンブの生産概要

利尻町のコンブ漁業は天然および養殖の水揚げがあり、その生産動向は、第4図によると好不漁を繰り返しているが、近年は減少傾向で推移している。天然と養殖の割合は、養殖の方が高い年が多いが、2023年は天然、養殖ともに約100トンの水揚げとなっている。

第４図　利尻町における天然・養殖コンブの水揚量（kg）の推移



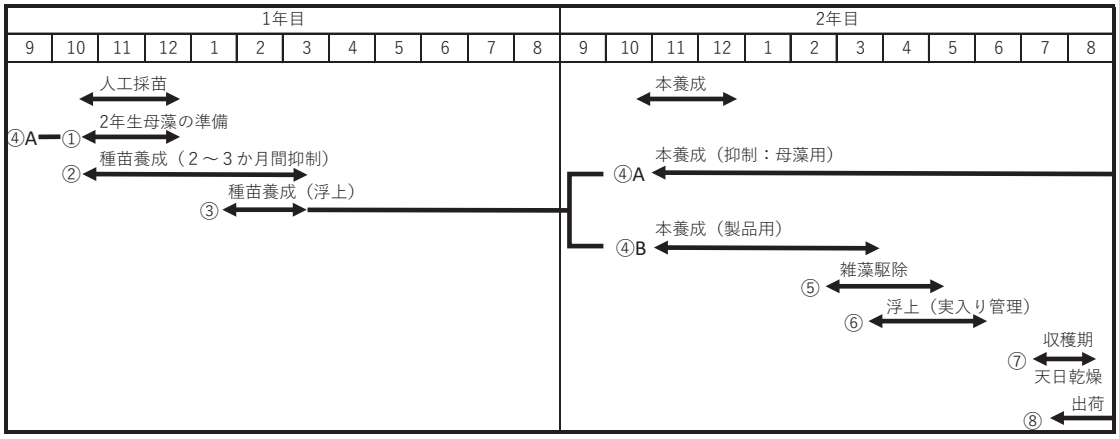
資料：利尻町産業課「令和５年度漁業生産状況資料」より作成。

２．養殖漁場とスケジュール

沓形地区と仙法志地区の前浜には、ほぼ全域にわたって区画漁業権が設定されており、2023年現在、20経営体（沓形14経営体、仙法志6経営体）がコンブ養殖を営んでいる。場所によって漁場条件が大きく異なるようなことはなく、第一種区画漁業権行使規則によって各経営体の漁場は固定されている。

養殖スケジュールは第1表が示すように、10月半ばごろから人工採苗が始まる。翌年11月頃に再生したコンブを選び巻き付け、春に雑海藻を駆除して6月末から取り上げて乾燥させ、秋に出荷するというのが主な作業工程となる（北海道立総合研究機構HPより）。

第１表　コンブ養殖業の作業スケジュール



資料：宗谷地区水産技術普及指導所利尻支所提供資料より作成。

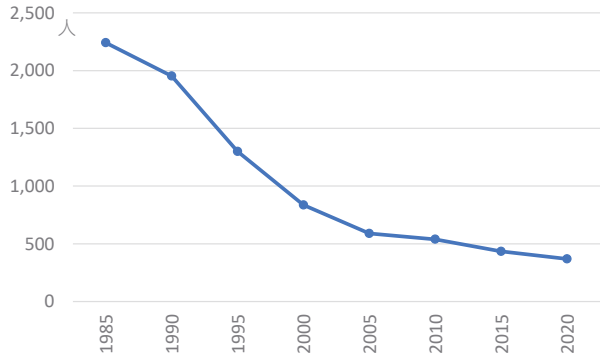
３．リシリコンブの特徴と近年の問題

リシリコンブは、出汁昆布として高級料理や吸いものの出汁として使われるほか、京都名物の千枚漬け、湯豆腐等に利用され、高級おぼろ昆布やとろろコンブにも加工される。澄んだ出汁は薄い塩味の上品な味わいで、京料理には欠かせない高級昆布として位置づけられている（北海道庁HPより）。このようにリシリコンブは和食を支える重要な役割を果たしているが、利尻島のコンブ漁業を取り巻く環境は厳しく、多くの問題を抱えている。

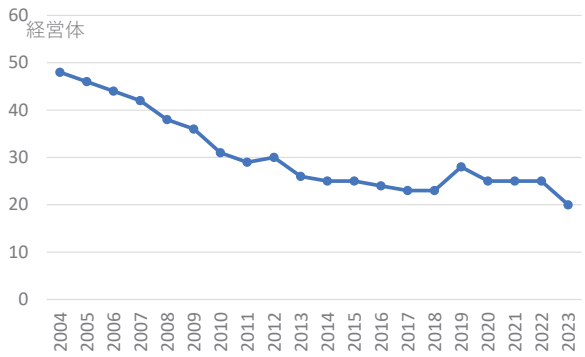
当該地域におけるコンブ漁業の問題は大きく分けて3つあり、最も深刻な問題としては、人手不足が挙げられる。コンブの収穫後のはじめの重要な作業が乾燥処理であるが、コンブの乾燥は天日干しが基本で、品質劣化を防ぐため収穫後直ちに行うことが必須であり、多くの人手を必要とする。しかしながら、利尻町の人口は減少の一途をたどっており、それに伴って漁業・水産業の従事者数も大幅に減少しているため（第5図）、乾燥作業に必要な人員を島内だけで確保することが非常に難しい状況となっている。そこでコンブ干しのアルバイトを島外からも雇っているが、いずれにしても各経営体で十分な人員を確保することは困難なうえ、天候によって作業が左右されるため、雇用期間を明示できない形でアルバイトを雇用することになる。

また、第6図によると、コンブ養殖経営体数も減少傾向で推移している。後継者は概ね確保できているという話であったが、リシリコンブのシェアやブランドの維持を考えると経営体数の減少の食い止めも重要な課題である。

第５図　利尻町の漁業・水産業従事者数



第６図　利尻町のコンブ養殖経営体数



資料：利尻町勢要覧（2024年）、利尻町産業課「令和５年度漁業生産状況資料」より作成。

さらに、ここ数年は、ヒドロゾアというヒドロ虫類の付着が大きな問題となっている（写真1）。7月になって水温が15℃を超えるようになると、コンブに付着したヒドロゾアは著しく成長しはじめる。付着してしまったヒドロゾアは通常の洗浄では落ちないため、たわしで擦り取ることになるが、一枚一枚たわしで擦ることは現実的ではなく、付着した部分は切り落として出荷することになる。しかし、コンブ全体に付着している場合は廃棄となる。また、乾燥後にヒドロゾアを削るという方法も考えられるが、削った粉を作業員が吸い込むと気管支炎を発症する恐れがあるという。今のところヒドロゾアを効率的に除去する手段がなく、ヒドロゾアがひどく付着する前に水揚げをするということが、唯一の有効な対策である。

とはいえ、乾燥に適した天気の日は限られているため、ヒドロゾアの付着前にすべてのコンブの水揚げを終わらすことは難しい。また、付着前の時期に水揚げするとコンブが十分に生育していないこともあるため、生育を待って水揚げをする。そのため、ヒドロゾアが付着したコンブの水揚げ量が増えており、結果として等級の高いコンブの生産量が減り、第2表の通り2023年は1等級の単価が急騰している。

このように、リシリコンブを取り巻く環境は大きく変化し、コンブ養殖業の持続可能な発展をめぐっては、現在、非常に重要な局面を迎えていると言える。

写真１　ヒドロゾアの付着したコンブ（左:乾燥後、右:乾燥前）

第２表　天然・養殖コンブの等級別単価の推移（単位：円）

	１等15kg		2等15kg		3等15kg		4等15kg		頭10kg		雑1等15kg		雑2等15kg	
	天然	養殖	天然	養殖	天然	養殖	天然	養殖	天然	養殖	天然	養殖	天然	養殖
2018	115,875	50,595	71,850	45,960	54,067	43,305	44,752	36,585	28,590	24,270	33,052	32,685	36,942	32,985
2019	162,000	53,022	102,060	50,867	68,649	48,762	61,752	48,778	44,388	31,665	38,965	32,902	32,996	31,978
2020	85,488	46,915	56,364	44,744	49,685	42,395	42,354	38,977	25,952	24,859	25,392	26,244	21,779	24,608
2021	75,907	43,486	52,283	38,176	40,378	32,417	30,952	27,274	17,196	15,357	19,848	17,090	16,286	14,434
2022	115,164	61,014	69,120	50,884	50,845	36,767	42,656	33,254	42,608	32,112	28,246	25,865	25,855	25,499
2023	117,450	90,096	71,080	69,125	63,041	56,791	54,332	45,847	18,410	19,828	32,936	34,585	32,449	38,244

資料：利尻町産業課「令和５年度漁業生産状況資料」より作成。

利尻島のコンブの乾燥は天日干しを基本とするが、乾燥に適した日は限られており、実質一漁期10～15日程度しかないという。コンブを干場に並べてから雨が降り出すと、廃棄を余儀なくされることもある。さらに、2年間かけて育てたコンブがヒドロゾアの付着によって台無しになることも多い。中辻氏は、こうした状況を目の当たりにして、安定した生産を目指すために機械乾燥の導入を検討することにした。

受賞財の特色

１．天日乾燥と室内乾燥の併用

⑴　乾燥施設・設備の導入

機械乾燥の導入を決意した当時は周囲に機械乾燥を用いた経営体がいなかったため、中辻氏は大量の養殖コンブをどのように乾燥させるかということから模索しはじめ、ある時、酪農家が使用する鉄骨造の牛舎が目に留まった。牛舎は安価で建設することができるうえ、風が通り抜けやすいように設計されており、工業用の送風機を設置して室内でコンブを乾燥させるのに適していると考えた。そこで、JFマリンバンクの資金を利用し、55坪の乾燥施設と、160坪の大型作業倉庫を建設した（写真2）。乾燥施設内には、乾燥機5台と扇風機18台、天井に工業用送風機10台および薪ストーブが設置されている。

写真２　乾燥施設と設備

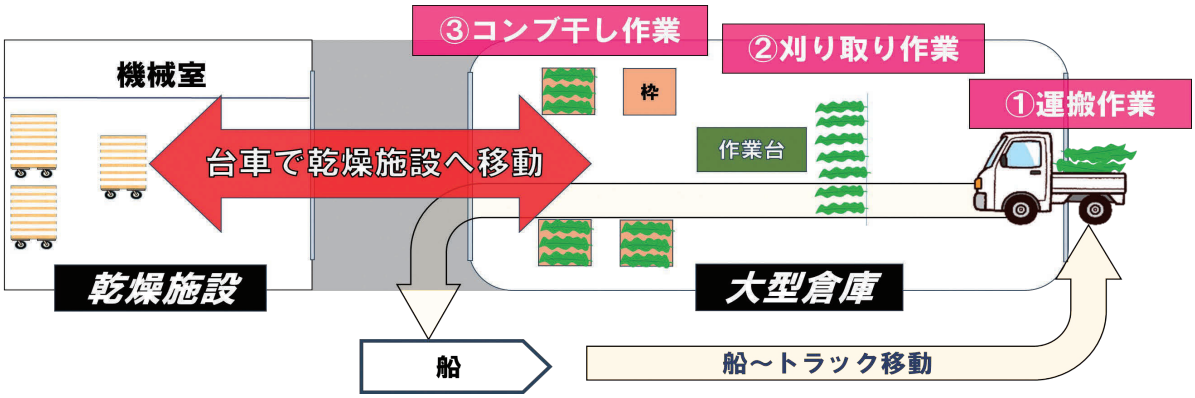
⑵　倉庫内での作業工程

倉庫での作業を大きく分けると、①作業倉庫へのコンブ運搬作業、②刈取り作業、③コンブ干し作業、という流れになる（第7図）。

まず、①コンブの運搬は、ロープごとに水揚げしたコンブを、トラックで倉庫内に直接運び込む。天日干しの場合は、晴れの予想でなければ水揚げできないが、機械乾燥の場合は、曇天時でも水揚げが可能となる。②刈取りは、屋内の限られたスペースでの作業となるため、フックを天井の柱に設置し、ロープを吊上げながら刈取る方法を導入した。屋外では干場上のロープを人力で持上げながら刈取っていたため重労働であったが、ロープで吊るすことで刈取り作業も楽になったという。また、コンブを乾燥前に製品規格の長さに切りそろえることで、製品づくりにおける切断作業が軽減された。③コンブ干しは、天日干しであれば広い干場の砂利の上に重ならないように並べていくことになるが、室内ではコンブを並べた枠を積み重ねて乾燥するため、狭い空間でも一度に多くのコンブを乾燥できる（写真3）。

この一連の作業は、従来の水揚げ後のコンブの移送や施設内の処理の導線を見直し、作業ラインの効率化を図ったものである。多くの試行錯誤の結果、現在は「枠と台車を所定の位置に置く」、「枠に決められたコンブの枚数を並べる」、「台車を大型乾燥施設まで運ぶ」という作業に分解され、数名で分担して流れ作業で実施できるようになっており、アルバイトも作業しやすい体制がつくられてきた。

第7図　乾燥施設・作業倉庫の動線



資料：中辻漁業部提供資料。

写真３　コンブ干し作業

⑶　機械乾燥の設計

次に、乾燥の仕組みをみると、2020年は乾燥機5台と等間隔に設置した扇風機18台で乾燥させていた。しかし、乾燥機の送風口に近い前列のみが乾燥し、後列では乾きムラが発生していたことから、台車の配置や空気の流れ、収容するコンブの量の調整等を行ったが、問題は解消されなかった。翌年の2021年は、乾きムラを解消するために、天井に工業用送風機10台を新たに設置した。これにより乾きムラの問題は解消されたが、乾燥機の燃料代（灯油）に加えて、電気代がかかるようになった。また、施設内を乾燥に適した室温にするまでに2時間ほどかかっていたが、2022年は燃焼力の高い薪ストーブを導入したことで室温を1時間で40℃まで上げることが可能になった。また、薪ストーブにはコンブから蒸発した湿気を吸い取り、外へ放出する除湿効果があることもわかった。

中辻漁業部では、水揚から倉庫内での作業の流れ、機械乾燥までの工程を一体的にとらえて最適化を図っており、システム工学の視点を取り入れた設計がなされていると言える。

第８図　2020年（左）、2021年（真ん中）、2022年（左）の乾燥設備の変遷

資料：中辻漁業部提供資料。

⑷　燃料の確保

2022年に導入した薪ストーブの薪は、主に利尻礼文サロベツ国立公園の利尻地域から発生する間伐材を用いている。当該地域では、環境保全を目的として間伐が定期的に実施されるため、毎年、無料で安定的に間伐材が入手でき、ストーブの燃料は十分に確保できている。薪ストーブは間伐材をカットせずに燃やせる大きさに設計されたものであり、薪割りの必要はない。また、薪ストーブによる木材燃焼は新たな炭素放出にならないため、カーボンニュートラルにも貢献している。

３．洗浄機械の導入

今年5月、中辻漁業部では、ヒドロゾア対策として洗浄機を購入している。まだ本格的な運転は始まっていないが、1回転4～5秒で2～3枚のコンブを同時に入れることができ、ヒドロゾアを相当程度除去することができるため、今まで廃棄していたコンブの一部を商品化できると考えられる。しかし、コンブの総量を考えると全量を洗浄機にかけるのは難しいという。

４．機械乾燥によるコンブの評価

天日乾燥と機械乾燥のコンブの品質の違いに具体的なデータはなく、等級の検査はコンブの形態が基準となるため、乾燥方法は問われない。一等級の比率は天日干しの方が高いかもしれないという話であったが、曇天による生乾きや風によるねじれ、鳥のフン害などを考えると、機械乾燥の方が品質は安定している。ただし機械乾燥は乾きすぎて輸送の際の割れや欠けなど、扱いが難しくなるというデメリットもある。

５．コスト削減

中辻漁業部では、天日干しも併用しているが、大部分を機械乾燥にしたことで、コストの削減につながっている。初期投資として、建物や基礎、電気、内装、ヒーター、送風機、薪ストーブ、台車等に約2,000万円かかっているが、ランニングコストは人件費が大幅に減ったことで年間約60万円のコスト削減となった。なお、アルバイトの人数は天日乾燥では18人必要であったが、機械乾燥を導入してからは12人に削減された。また、薪ストーブの導入によって、乾燥機に使用する灯油400リットル（1回分）が200リットルで済むようになり、燃料代が軽減している。

６．マル海規格の低減

機械乾燥の導入は曇天時での作業も可能とするため、例年、8月上旬までかかっていた作業が7月下旬に終わるようになった。先述のように、ヒドロゾアは水温が高くなる7月半ばごろから付着し始めるため、その前に多くのコンブを水揚して乾燥することで、ヒドロゾアが部分的に付着したいわゆる“マル海”規格（海洋性付着物がある低品質ランク）のコンブが減った。出荷物に占めるマル海の割合は乾燥機導入前には15.6%であったが、導入後は8.6%となり、7%の減少がみられた。

７．作業員の確保

作業員の確保という点でも機械乾燥は効果を発揮している。地域の人口減少や高齢化によって島内で作業員を集めることが難しい状況にあるため、現在は島外からのアルバイトを募っている。天日干しで募集していたころは、雇用期間を「6月下旬～水揚げが終わるまで」としてきたが、機械乾燥に移行してからはある程度計画的な作業が可能となったため「6月下旬～ 7月下旬まで」と期間を明確に示すことができるようになり、アルバイトの申し込みが増えた。また、令和6年度に従業員を1人、漁業就業支援フェアの研修生を1人受け入れているが、水揚げが早く終わることで、彼らや中辻氏にも仕事や生活に時間的余裕が生まれ、島外のコンブ養殖業の視察などが可能となった。

普及性と今後の方向

他漁家や他地域への普及という点に関しては、まだ大きな成果は見られないが、今年は好天が少なかったことやヒドロゾアの被害が大きくなってきたことを鑑みると、機械乾燥の導入を検討しているコンブ養殖経営体も少なくないのではないかと推察さ

れる。スケールメリットがなければ機械乾燥はコストが高くなってしまうため、導入は大規模な漁家に限られる可能性はあるが、中辻漁業部では見学や視察に門戸を開いており、ノウハウの提供もできるという。したがって、今後、機械乾燥を導入していくコンブ養殖経営体に有用なアドバイスなどが提供され、当該地域を中心に技術普及が進展すると期待される。今後、懸念されるのがヒドロゾアの早期付着である。ヒドロゾアは水温の上昇に伴って発生するとされ、地球温暖化の流れのなかで、被害が拡大・早期化していく可能性は高い。しかし、水温上昇前の十分に成長していないコンブを水揚げすることもできないため、今後は、ヒドロゾアの除去がカギとなる。中辻漁業部では洗浄機を購入してこれに対応しようとしている。

中辻漁業部は、これまで当たり前だった方法に改善の余地を見出し、変化を恐れず工学的なアプローチを取り入れて対処してきた。今後も「より良うしたろ」というモットーで、困難に立ち向かってくれるものと考えられる。

内閣総理大臣賞受賞

受賞財　**経営（地域活性化）**
受賞者　**株式会社天洋丸**
住　所　**長崎県雲仙市**

受賞者のことば

代表　竹下 千代太 氏

この度、弊社の「一年漁師－寄り道から始まるつながり－」が地域活性化の取り組みとして第63回 農林水産祭において栄誉ある内閣総理大臣賞を賜り深く感謝申し上げます。

これもひとえに 日頃からご愛顧いただいております皆様や長崎県、雲仙市、お取引先及び関係者の方々のご支援やご指導の賜物であり重ねてお礼申し上げます。

橘湾内におけるまき網は、煮干し原料のカタクチイワシを主体に漁獲しますが、通年にわたっては漁がなく、常時雇用ができないため人員確保が課題です。平成13年に私が家業に従事すべくUターンしてからは、漁獲量アップに向けた漁撈機器や漁具の整備とともに、漁業の担い手を育てることが急務でありました。平成27年に法人化してからは単なる労働力の確保ではなく、自身のスキルアップ、仕事にやりがいや楽しさを見出してほしいと、まき網のみならず多角的に漁業経営を行うようにしてきました。

コロナ禍がきっかけで企画した「一年漁師」は、仕事や生き方に対する価値観が多様化するなかで、漁師に興味がある人が気軽に漁師として働き、天洋丸や地域の関係人口を増やすための取り組みです。

一年漁師は本人が漁師という経験を得ることだけが成果ではなく、それぞれが持つ価値観や能力が、他の漁師（社員）や地域の人たちにプラスの影響を与えることも大切な成果となっています。この9月より4人目の一年漁師を受け入れ、どんな化学反応をもたらすか、大変楽しみにしております。

弊社の理念は「水産資源の価値を高め、みんなと笑顔になる」です。「みんなと、真の価値を探求し、進化し続ける」という使命を持ち、これからも地域・水産業を盛り上げるべく、様々な取り組みにチャレンジしながら、次なるビジョンに向けて邁進してまいります。

最後になりましたが、様々な新規取り組みに対して、理解してくれる全従業員に改めて感謝いたします。この度は本当にありがとうございました。

地域の概要と受賞者の略歴

１．地域の概要

⑴　地域の立地条件

株式会社天洋丸が所在するのは、長崎県雲仙市南串山町である（第１図）。雲仙市は、島原半島の北西部に位置し、北岸は有明海、西岸は橘湾に面している。また橘湾や有明海を望む美しい海岸線や、普賢岳、雲仙地獄といった雄大な自然環境を有しており、日本最初の国立公園である雲仙天草国立公園及び島原半島県立公園に指定されている[1]。雲仙市の南端に位置するのが南串山町である。南串山町は、傾斜地に広がる田畑と橘湾の恵みを受け、農漁業が盛んな地域である[2]。

第１図　南串山地区の位置

出典:雲仙市HP

⑵　農林水産業の概要

雲仙市の漁業は、湾内においてカタクチイワシ、マアジ、サバ類、タチウオ、エビ類、イカ類、ウニ、サザエ等が漁獲されている。中小型まき網、小型底びき網、刺網、はえ縄、一本釣、採貝藻等の漁業が営まれ、カタクチイワシを原料とした煮干生産など水産加工業も盛んである[3]。

株式会社天洋丸が所在する南串山地区は、中小零細規模漁業を中心とする典型的な沿岸漁業地区である。当該地区にて数少ない中型まき網に従事するのが、「株式会社天洋丸」である。主に煮干原料のカタクチイワシを漁獲し、地元加工業者などへ原料として供給している。

２．受賞者の略歴

株式会社天洋丸（以下、当社）は、主として中型まき網漁業を営んでいる。現代表取締役（以下、現代表）である竹下千代太氏（60才）の祖父が1947年に創業した、3代続く経営体である（第２図）。当社は、廃業予定だった他社船団を買収し、天洋丸と藤丸の2船団体制となっている。さらに、外国人労働力の導入などによって従業員数を増やしており、橘湾を代表するまき網経営体となった。また漁業だけでなく、

カタクチイワシを中心とする加工事業や観光漁業、養殖事業（マサバ、岩牡蠣、サーモン）へ参入しており、経営の多角化を進めてきた。

第２図　天洋丸の沿革

1947年	創業
2001年	現代表のUターン
2015年	法人化「株式会社天洋丸」
2017年	外国人労働力の導入
2019年	加工事業の開始
	一般観光客向けの体験型観光漁業の開始
2021年	一年漁師の取組開始
2022年	海面養殖へ参入（マサバ、岩牡蠣）
2023年	「株式会社おおいた天洋丸」を設立

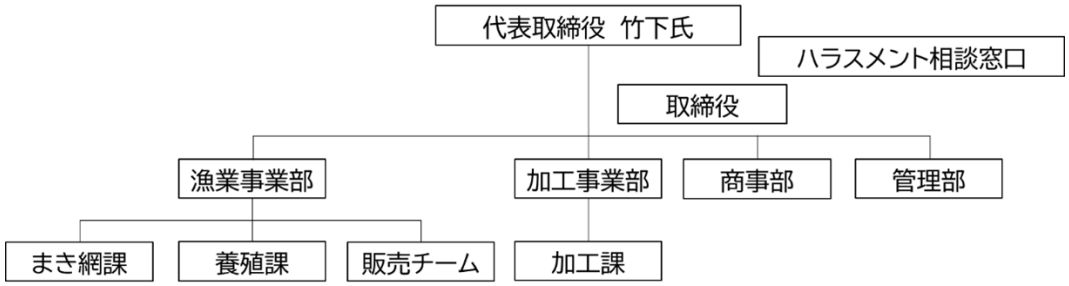
受賞者の経営概要

１．経営の概要

⑴　業態と業容

当社は、中型まき網漁業経営を主たる業としている。組織図を第３図に示す。漁業事業部門のまき網が主であり、まき網2船団による漁獲金額が売上金額の約70%を占めている。従業員は、正社員が20名（うち外国人労働者8名）、パート乗組員26名とパート加工3名の計49名である。天洋丸船団は8隻構成、藤丸船団は6隻構成で、1船団あたり23名程度という計算になる。従業員数は他の経営体に比べて多いとのことであった。

第３図　株式会社天洋丸の組織図



⑵　従業員確保の背景

橘湾内だけでのまき網の出漁は不安定で、従業員にとっては計画性のない仕事とならざるを得ない。このような労働条件の中で、当社は多くのパート乗組員に頼ってきたが、高齢化が進み、漁業操業に必要な労働力を確保することに苦労していた。こうした経験を経て、当社では操業を担保できるだけの安定的な労働力確保が、大きな課題となっており、それに向けた様々な取組を行うようになった。

２．経営の成果:労働力確保に向けた環境整備

⑴　労働環境の整備

当社は漁業就業者フェアに必ず参加し、日本人の労働力確保に取り組んできた。そのために取り組んだことは、勤務体系の見直しである。年間の休日を100日（つまり勤務日が265日）に設定した。基本的には残業なし、休日が操業日に重なった場合は振替休日を取得することができる。他にも就業規則の制定、組織規則に基づいた業務管理やスマホアプリを使った労務管理、ハラスメント相談窓口の設置、住環境の整備など、組織的で近代的な対応が円滑に行われている。

⑵　経営多角化による就労の創出

年間約100日間のまき網操業日を除いた正社員の陸上労働日数は160日程度である。当社はその分の就業機会を創出し、それが従業員の安定した労働力燃焼の場となっている。２～３月のコウイカ・ヌタウナギのかご漁、３～４月は小型定置、通年でたこつぼ漁業も行う。サバと岩牡蠣の養殖も行い、餌やりや出荷作業などを正社員が兼務している。他にも、加工品の販売業務や漁網を再利用した「網エコたわし」の作成、漁具・船舶の修繕、観光漁業のガイドなども労働の場となる。

⑶　体験型観光漁業の取組

水産業、漁師、魚に興味を持ってもらいたいという思いから、体験型の観光漁業を行っている。メニューは、グループ単位で3時間程度の体験となるが、大学生の長期休暇を利用した1週間～１ヶ月程度の体験や、学校や企業研修などの受け入れも行っている。さらに若者が漁村や海でいきいきと活動する様子を、SNSで積極的に発信している。また、観光漁業では、都市住民や若者、水産業とは関連のない一般顧客も受け入れることになるため、体験漁業で使用する船や宿泊環境について、顧客が漁村で抵抗なく快適に活動、生活できるようさらに整備を進めてきた。

受賞財の特色

１．技術

⑴　開始の動機

一般向けの観光漁業の延長線上で企画したのが、「一年漁師」である。上記に示したように、若い正社員確保のため、様々な取組を行い就業者確保に努めていたところ、新型コロナウィルスの感染拡大により、仕事を失った社会人や休学する学生も増えていった。このような将来に不安を感じる人が多くいた状況の中で、年齢や性別を気にせず、漁師に興味がある人が気軽に漁師として働けるよう、「一年限定の漁師」として2021年2月に募集を開始することとした。目的は必ずしも漁師を育てる、自社の従業員を確保する、という単純なものではない。第1に、漁業に興味はあるが、一生働けるか不安であるという理由で着業に躊躇している人に向けて、気軽に着業できる仕組みを作り、入り口のハードルを下げることが目的である。たとえ将来、漁業者にならなかったとしても1年の体験を通じて漁業への理解が深まることも期待されていた。

第2には、コロナ禍で生き方を見直している人が多くいることを想定し、様々な生き方があるので、それを漁師として働く中で見つけること、いわば自分探しのお手伝いのような取組でもあった。第3には、これら若者などが地域に滞在することが、地域の活性化に繋がるであろうことも期待されていた。

⑵　募集内容とサポート体制

仕事内容は、新卒正社員と同様である。まき網本船での作業や、鮮魚処理、網修理などの陸上作業、簡単な加工業などである。労働条件も、正社員と同等である。休暇は年間100日で就業後すぐに有休取得が可能、給与も新卒者と同額を支給した。年2回の賞与、社会保険、家具家電付きの住宅も用意されている。車は必要なら社用車を1年間借りることもできる。

写真１　家具家電付きの住宅

募集は、就職を目前に控えた学生をターゲットに大学でのポスター掲示をしていたが、コロナ禍で学生は不在であったことから、インスタグラムやフェイスブックなどのSNSに切り替えた。これらの広報活動は、現代表の娘であるE氏が担当した。E氏は、大学の水産学部を卒業後、食品メーカーの開発部門に2年間所属し、2021年にUターンして、当社の運営管理に関わっている。

一年漁師に採用が決定した後は、現代表に加え、その妻A氏、娘のE氏3名が、様々なサポートを行っている。一年漁師は、基本的には当社の業務を行い、現場ごとに従業員から仕事を教わることになるが、その際に先の3名が、一年漁師に応募した目的、スキルや経験、さらには性格までも勘案して、採用者を適材適所に配置するよう心がけている。それによって、一年漁師は自分の意向や資質に合った業務を経験することができる。特に、20代のE氏は多くの一年漁師と同年代であり、社会人の経験もあるため視野も広く、彼らの良い相談役になっている。こうしたサポートをしながら一年漁師を丁寧に育てていきたいという当社の意向を反映し、現在の募集人数は限定1名としている。

写真２　一年漁師のH氏

２．経営

⑴　実績

これまで、3名が「一年漁師」を修了した。一人目は、ラーメン店の社員研修の形で、出向社員として3ヶ月の漁師体験をしたH氏（男性）である。ラーメンに使用する煮干の生産について学ぶことを目

的に参加した。H氏には、天洋丸の業務のみならずラーメン作りのため、地域内に所在する加工場の見学も行った。地域のイベントや福祉施設で煮干ラーメンを振る舞うなど、地元との交流にも寄与した。また天洋丸での生活をSNSで発信し、当社のPRにも貢献した。H氏の所属する会社は、一年漁師修了後、自身のラーメン店のスープ原料として当社の煮干を仕入れており、継続的な良好な関係が続いている。

2人目は、埼玉県出身のN氏（女性）である。女性は漁師になれないだろうと思い込み漁師への着業を諦めていたところ、天洋丸の漁業体験の取組をSNSで発見、そこに若い女子学生が活躍する写真をみつけ、「一年漁師」を知ることになった。インスタグラムのDMでやり取りをし、その2週間後には埼玉から南串山へ移住した。N氏は、前職で外食企業のSNS発信業務を担当していたため、当社でも一年漁師のアカウントを作り、日々の活動を発信し、漁業や漁師の魅力をPRした。N氏は、一年漁師終了後も正社員として残っており、現在は運搬船の船長や販売も任されている。

写真３　N氏（左横）と一年漁師のY氏（奥）

3人目は、大学を休学していたY氏（女性）である。休学中のノリ養殖のアルバイトで水産業へ興味を持ったことをきっかけに、先のN氏のSNSで一年漁師を知る。大学卒業後、新卒で一年漁師となった。漁業作業以外に、漁業体験のアテンドや天洋丸の新しい取組である「漁船ピング」に携わった。昼間停泊中のまき網船の有効活用のために、漁船内部を改装し、ワーケーションスペースとして提供するサービスである。

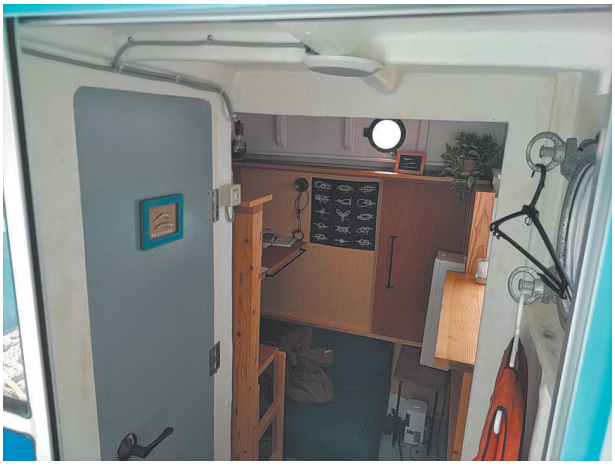


写真４　漁船ピング用ワークスペース

また、国際系学部卒業の英語能力を生かし、販促ツールや動画、SNSの英語版作成など、彼女の能力を生かした業務を行っている。修了後は、一年漁師を通じてともに働いた外国人技能実習生の存在を契機に、団体職員として水産業含めた外国人労働のサポートに関わっていくとのことである。

⑵　一年漁師による当社への効果

第1に、N氏が当社の正社員となり、漁業の担い手となったことである。運搬船の操業を任されており、重要な担い手へと成長している。さらに、N氏は当社の広報的な役割も担っており、様々な場で漁業の魅力を発信し、水産業への女性参入を後押ししている。第2に、漁船のトイレの設置である。これまで、トイレがない、あってもドアがない、など男女が共同で働く環境として相応しくない状況であったが、女性が操業にも参加することになるため、運搬船と網船に個室トイレを整備した。これによ

って従業員の快適性が増すと同時に、観光漁業においても若者や女性が参加しやすくなった。第3に、産休や育休、生理休暇などの就業規則を見直すきっかけとなった。実際に制度の利用も進んでおり、男性正社員の育休取得も果たされている。女性2名の起用が、当社の労働環境の改善や水産業のPRに大きくつながっている。

写真５　運搬船

普及性と今後の方向

⑴　一年漁師の成果

この取組において、評価すべき点は、結果的に当社が担い手の確保に成功している点であろう。一年漁師3名のうち1名を当社の正社員として確保することに成功している。また1名は、漁業者ではないが水産業界との関わりがある人材になる可能性が高く、さらにもう1名は、当社の漁獲物のユーザーとして需要サイドで関係していくこととなる。一年漁師は、担い手確保の入り口として、そしてそれを支援するサポーター的人材の育成機会として、実際に機能している。

既存の担い手確保の漁業就業フェアでは、通常、数日の漁業体験に留まり、それをもってこれから先、そこでの漁業に着業するかどうかを決定する、という道筋しか存在しなかった。特に若い学生や水産業に関連のなかった人にとっては、当該漁業着業への敷居が高くなるのは当然である。しかし、一年漁師は学生向けの長期インターンシップさながら、「試しにやってみたい」という気軽さに応えた点が画期的である。

この仕組みを可能にしている条件は①1年という期限付きである点、②新卒正社員と同額の給与、③中型まき網という会社経営の雇用型で、なおかつ日帰り操業業種であること、④ホワイトな労働環境、⑤利便性と快適性の高い住環境、⑥多様な人材を受容できる多角経営、などである。これらの条件が、様々なリスクを払拭し、着業（応募）の間口を大きく広げている。

一年漁師の取組をSNSやイベントで発信したことが、若者や一般の顧客獲得に結びついている。一年漁師のSNSのフォロワーの多くは20 ～ 30代の若者である。若者の関心を集めている背景には、近年の若者の就業意識の変化があるだろう。就職したからといって必ずしも終身雇用である必要はない、転職や起業も珍しくない、という働き方に対する価値観が多様にな

写真６　集合写真

る中で、一年漁師は、こうした若者の価値観に合致し、漁業に興味があっても躊躇してきた人材を、まずは入り口に立たせることに成功している。今後は、こうした人材が増えることが予想され、当事例以外も含め、より多くの受け皿を確保することが必要である。そうなることができれば、日本全体の新規就業者数が拡大するだろう。

[1] 雲仙市HP地勢
(https://www.city.unzen.nagasaki.jp/kiji0031929/index.html)
[2] 雲仙市HP南串山地区の紹介
(https://www.city.unzen.nagasaki.jp/kiji0035034/index.html)
[3] 水産庁　浜の活力再生広域プラン
(www.jfa.maff.go.jp/j/bousai/hamaplan/kyusyu_area/attach/pdf/kyusyu_area-112.pdf)

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　**有限会社三好蒲鉾**
住　所　**山口県萩市**

受賞者のことば

代表　三好 忠之 氏

この度は、大変名誉な拝受の栄に浴し、従業員一同とても感激しております。

焼き抜き蒲鉾発祥の地、萩において無添加かまぼこ「萩」が受賞できたのは、父を早くに亡くした私に対して、同業者の先輩方からの多くの御指導と、萩の地に水揚げされる良質な原魚エソのおかげであります。深く感謝し、厚く御礼を申し上げます。

良質なエソを持続的に活用する為にも、母なる豊かな海の環境保全に尽力しています。

一つの行動として、田畑や住宅等での農薬の使用減少で、対策としてオーガニック給食の導入です。科学学術雑誌サイエンスにも寄稿された論文があるように、農薬、特にネオニコチノイド系の使用により河川を汚染し小虫を減少させ、小虫を餌とする小魚の減少からそれを捕食する魚の減少と、海にまで深刻なダメージを及ぼしています。この食物連鎖の崩壊と日本人による乱獲を主原因として、日本国として魚の水揚量は最盛期の三分の一にまで減少しています。持続可能な水産業のため、外国や一部国内での成功事例があるように、一船ごとの魚種ごとの漁獲制限の導入を強く希望します。

弊社が蒲鉾に使用するエソは2種類あり、入社した1992年当時は、より滑らかで粘りのある蒲鉾作りに適したエソが、現在より豊富に水揚げされていました。近年ではその差違を埋めるのに、先人たちの教えをもとに、より高度な技術と知識で蒲鉾づくりをしています。

国産鮮魚100％でエソが主原料、化学調味料・保存料・卵・澱粉・リン酸塩不使用で、天日塩・有機砂糖と、萩産の干し椎茸・鰹節・昆布から抽出した出汁で味付けをした無添加かまぼこ「萩」を愛し育てて下さったお客様に、良いご報告ができましたことに安堵しています。有難う御座いました。これからも前浜の魚と有機素材を使用した、身体に優しい練り製品づくりに邁進してまいります。

地域の概要と受賞者の略歴

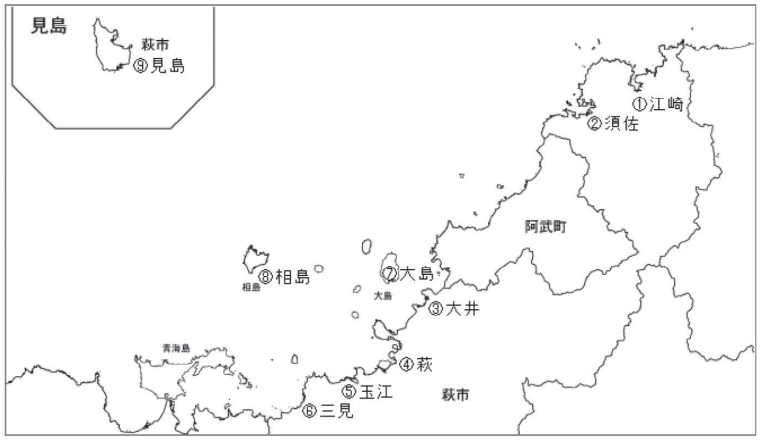
１．地域の概要

⑴　地域の立地条件

山口県は、本州の最西端に位置し、三方が日本海、響灘及び瀬戸内海に開けている。海岸線の総延長は、全国第6位の1,503kmに達し、屈曲に富んでいることから、漁港整備、水産資源の増養殖のための自然条件に恵まれ、古くから漁業が盛んである。

受賞者の工場がある萩市は、日本海に面しており県内でも有数の漁獲量を誇る地域である（第1図）。その沖合には対馬海流と大小の河川が流入し、多くの島々や天然礁が点在し、朝鮮半島に向かって広大な大陸棚が広がっており、全国有数の好漁場を形成しており、萩のブランド魚を含む250種類ほどの魚介類（第2図）が漁獲されている。

第１図　萩市周辺地図



第２図　萩の魚

⑵　水産業の概要

萩市の全体の水揚量と金額は、近年約5,000t、約30億円前後で推移している。令和4年度の水揚量は、さば類の増加により5,672tと微増しており、水揚金額も29億円と若干増加していた。過去5年間の魚種別水揚量は、魚類ではあじ類が最も多く、あじ類、さば類、ぶり類の3種で水揚量全体の約6割を占めている（第1表）。漁業種類別水揚量は、中型まき網が最も多く、令和4年度は全体の約50%を占める。次いで、定置網、小型底びき網と続いている。

第１表　魚種別水揚量

○魚類　　（単位：トン）

	H30	R1	R2	R3	R4
あじ類	1,526	973	932	1,259	1,252
さば類	1,261	493	621	942	1,564
ぶり類	560	556	531	357	556
たい類	308	294	302	256	251
かたくちいわし	220	301	170	280	117
まぐろ類	52	66	95	92	74
ふぐ類	139	190	157	131	172
うち、まふぐ	106	152	126	96	140
とらふぐ	20	17	17	23	19
その他ふぐ	13	20	14	13	13
さわら類	233	244	159	125	122
あまだい類	164	226	198	188	143
いさき	107	140	137	110	86
えそ類	92	107	85	62	49
しらす	50	70	112	53	53
うるめいわし	12	31	57	94	29
かわはぎ	50	73	55	41	28
ひめじ	37	16	13	12	8
ひらまさ	164	228	198	81	55
かさご	24	19	15	15	18
いとより	68	78	88	78	82
かつお類	35	14	34	75	46
その他の魚類	406	342	291	349	338
合計	5,508	4,461	4,250	4,602	5,044

２．受賞者の略歴

明治初期に、魚屋からスタートし、その後、練り物製造販売を始め、かまぼこ製造業を営むようになる。三好蒲鉾では約一世紀の間、品質の高い原料の仕入れ、すり身及びかまぼこの製造技術が代々後世に伝えられてきた。受賞者はその5代目である。受賞者は大学卒業後、22歳の頃から実家を継ぎ、地域の同業者からも製造技術を学び、試行錯誤し現在の技術や知識を身につけた。その後、添加物を使用しないで製造された品質の高い商品とその技術が評価され数々の賞を受賞している。受賞者は、萩蒲鉾組合、山口蒲鉾組合の理事を経験しており、水産加工業の振興にも貢献している。

平成15年11月8日　第56回全国蒲鉾品評会　農林水産大臣賞　さしみ竹輪「漁火」
平成27年6月23日　第67回全国蒲鉾品評会　農林水産大臣賞　さしみ竹輪「萩漁火」
令和4年6月23日　第73回全国蒲鉾品評会　水産庁長官賞　萩

受賞者の経営概要

１．経営の概要

受賞者の主な事業はかまぼこ製造業である。受賞者はからだに優しい練製品づくりを理念としている。練製品は伝統食品であるが、食品添加物が多いと敬遠されることもあるため保存料、調味料（アミノ酸等）、リン酸塩、卵、小麦、澱粉不使用としている。また、地域活性化に貢献するため山口県産の原料を使用しており、萩産の鮮魚（エソ、レンコダイ等）を主原料として、地元で水揚げされた生魚を使うことを信条としている。更に、萩産の干ししいたけから出汁を抽出して味付けをしており、萩市の一次産業の活性化にも寄与している。

２．経営の成果

受賞者は高品質な練製品を製造すると同時に、添加物を使わないこと、地域食材を原料として活用すること、有機砂糖を使うなど、消費者の健康、地域活性化、環境保全という点にも配慮しており、当該受賞財（写真1）は、年々売り上げを伸ばしている。特にオーガニック商品の愛用者、無添加にこだわる消費者からの需要が高くリピーターも多い。本製品は高級列車トワイライトエクスプレス瑞風の食事に採用された実績をもち、また萩市のふるさと納税返礼品としても人気の商品であるとともに、山口県の水産加工品ブランドとなっている。受賞者の商品は受賞財も含め、山口県の認定である「山口海物語」に5商品も認定されており、山口県の水産加工業を牽引している。

写真１　受賞財「萩」

受賞財の特色

１．技術

受賞者が考えているかまぼこにとって重要な品質とは、歯ごたえとしなやかさである。鮮度が低下していて品質が悪い原料を使用しても添加物（リン酸塩）を使用すれば良い仕上がりの製品を製造することができるが、添加物を使わない方が魚本来の特徴が出せる。その代わり、歯ごたえやしなやかさをもった良い製品を作るためには技術が必要となってくる。材料の魚の産地・鮮度・大小でも歯ごたえが変わり、また冷蔵した際の物性も異なる。これらは魚種ごとの筋繊維の性質によるものであるが、受賞者はその科学的な知識を踏まえつつ、脱水時の水分調整、石臼による練り過程での加水で調整している。

また、かまぼこ製法に関する違いとして、蒸しかまぼこは蒸すことで水分が保持され柔らかいのに対し、受賞財は、焼きかまぼこの中でも「焼き抜き」というかまぼこの種類で、萩地方発祥の製法により低温で加熱して焦げ色を付けないように焼き上げる点に特徴があり、焼の行程で水分が抜けるため歯ごたえがあるという特性を生み出している。甘味はそれほど強くなく、魚のうま味を塩味で整えている。

かまぼこ等の練製品は一般的には、冷凍すり身が使用されるが、受賞者は昔から原料にこだわっており、エソを主な原料としている。受賞者が受賞財の原料に使用しているエソは骨が多く生食用途には向かないが、味が良く加工向きの魚である。また、前浜の魚を活用するため、現状ではアジ、トビウオ、イサキ、カマス、レンコダイを中心に練り製品を製造している。このようにかまぼこ製造業者は昔から半端もの、シーズンもの、地域の低・未利用魚を活用し前浜の魚に付加価値をつけて販売する戦略をとってきた。受賞財については、萩市産の生原料を使用し、また保存料、調味料（ア

ミノ酸等)、リン酸塩不使用にこだわりつつも高品質な製品を製造している。生原料を使用する際は、原料が漁獲される季節、漁法、魚種、大きさにより品質にばらつきがあるが、先代からの伝承、自ら築き上げてきた経験や技術により安定した味、弾力、光沢、色などを高品質かつ一定にすることに成功している。また、副材についても萩産のしいたけを使用した出汁に加え、エソの骨からも出汁をとるなど、副材料も地元産の原料や天然素材を使用した製品作りにこだわっている。

原料はエソを主体と前述したが、エソが市場になければレンコダイ（萩産や下関産)、シログチ（主に下関産）を混ぜることもあるとのこと。かまぼこの需要は12月に最高になるが、どうしてもエソが足りなくなるため、ほかの魚を利用せざるをえないが、山口県産の魚を使用することとしている。エソをかまぼこの主原料とする理由は、うま味と歯ごたえのバランスが良いためである。萩沖のエソは潮の流れが速いため、身がしまっており、他の海域のものよりも品質が良いと言われている。

２．製造工程概要

⑴　原料選別

原料は萩地方卸売市場(写真2)で購入している。萩では様々な魚が水揚げされる(写真3)。アジ、トビウオ、イサキ、カマス、レンコダイ、フカ、トウヘイ（クロアナゴ)、これらは揚げかまぼこや竹輪の材料となる。

受賞者が原料に使用しているのは、主に小型底曳き網、打瀬網、まき網等で漁獲される20～30㎝程度のエソで、それを市場のセリで購入する（写真4)。水揚げされるエソは3種あるが、そのうち品質が良いすり身ができる2種を購入後に選別する。その2種のエソにも食感に差があり、受賞者はレンコダイなどを混ぜて食感を調節しているとのこと。

写真２　萩地方卸売市場

写真３　市場でのエソのセリの様子

写真４　セリ落とされたエソ

⑵　原料下処理～擂潰（らいかい）～焼き入れ

購入した原料魚の頭、内臓、鱗を除去し、血をきれいに洗い流し、皮をひいて3枚におろし、水洗いをする。それを粗めにミンチして皮を除去する。水さらしを行うが、魚肉の性状により水洗い回数を変えており、それが高品質な商品を作る一つのポイントとなる。次に脱水を行う。ここでは、魚肉の性状に合わせ絞り方を変えている。鮮度が良い時は柔らかく絞り、鮮度が悪い時は硬く絞る工夫をしている。次に、細かい目で再度ミンチにする。この時に細かい骨や筋が取れる。魚肉を計量し、石臼（写真5）を使用して擂潰する。擂潰に使用する石臼は3種類あり、魚肉の性状により使う石臼を変えている。石臼にはいずれも天然石が使用されており石臼表面の滑らかさが異なる。杵は3本あるが長さが違い、すり身の粘性を適切な状態にするために加水量や温度を調整している。この時に、エソの骨でとっただし汁を凍らせたもの、萩産のしいたけの出汁等を入れ、味を整える。前述したとおり、調味料には有機砂糖を使用している。擂潰したすり身を板詰機にいれ板付けし、切断、耐熱性のセロハンカバーで覆う。ガスを使って焼き処理（写真6）を35分から50分間行うが、下から加熱した後で、最後に上から加熱する。その後風をあてて冷却する。その際に焼きかまぼこの特徴であるちりめんじわができる。その後包装し、金属探知機で検査を行い、製品を出荷する。

写真５　石臼

写真６　焼き処理を行う機械

普及性と今後の方向

１．普及性

かまぼこ製造業は地域漁業との結びつきが強いと考えられている。そもそもは、市場に揚がった半端ものの魚を商品として付加価値をつけるというのが、かまぼこ製造業者の役割だった。現在も、裾ものを買い支える役割を担っている。漁業と加工業とがあることで、資源の有効活用、魚価の下支え、伝統的食文化の維持といったことが行われてきた。かまぼこ製造業は地域の水産業に欠くことのできない存在であると考えられる。受賞者は地域とのつながりを重要視している。受賞者が若いときは、周囲のかまぼこ業者との繋がりを持ち製造技術等、様々なことを教えてもらいながら事業を続けてきた。その中で、地域で支え合いながら社会活動を続けることが重要だと感じたとのこと。受賞者は、この地域で開かれる「浜崎しっちょる会」の理事として活動を行っている。山口県萩市の浜崎地区は重要伝統的建造物群保存地区に指定されて

おり、江戸時代、明治期、大正・昭和初期の建物が立ち並ぶことが有名である。「浜崎しっちょる会」では、その街並みを保存・活用する活動を行っている。散策しながらその地域でとれた特産品を購入できる朝市等を催しており、受賞者は山口県特産品である焼き抜きかまぼこ等の自社商品を販売して山口県の美味しい特産品をPRする傍らで、コンサートや寄席なども企画し、文化活動にも力を入れ地域活性化を目指している。受賞者が家業を継いだ22歳の時には、地元に18軒のかまぼこ製造業者があったが、現在は4軒になっている。このような状況に歯止めがかかるよう、山口県の特産品を販売するという活動を中心にして地域活性化の取組を行っている。また、受賞者は、自社で地元の小学生にかまぼこ作りの指導や自社商品を子供食堂に無償提供を行い、教育活動にも協力している。

今日、魚本来のおいしさを伝えること、地域の食材を大切に使用することは重要であると考えられるようになり、地域の魚を手軽に食べられる練製品の良さが見直されている。受賞財には添加物が一切使用されていないことに加え、山口県産品をできる限り活用していることにより、小規模経営の製品ならではの希少価値を生み出している。国内にはこのような規模の中小加工業者が多く、その底支えがあり日本の水産加工業は維持されている。

受賞者は地域の水産資源を有効活用し良質な原料の特性を活かしながら伝統製法を守り受賞財である「萩」のブランド力を高めている。また、山口県の特産品である練製品製造を軸にして、地域活性化のイベントの企画や教育活動への貢献も行っている。こうした取組は日本の各地域に多々ある地域漁業と深く結びつく中小水産加工業の今後の発展の道筋を示すものとして普及性が高いと評価された。

２．今後の方向性

受賞財の生産量は令和になって増加している。販売先は、インターネットによる個人向け販売、BtoB、ふるさと納税などである。その中で、受賞財の添加物が入っていない特徴が受け入れられ、販売量が増加しているとのこと。受賞者は、今までは、添加物の有無については消費者の関心が低いと感じていたが、最近では、添加物に非常に気を使っている消費者も目立つようになり、そのような健康志向の消費者が、添加物が入っていない受賞者の商品を評価して購入してくれているとのことであり、今後の更なる売り上げ増加が期待される。生産効率は原料魚18kgから90本生産（85g/1本）できるとのこと。製造後、冷蔵庫保管する賞味期限は10日だが、作ればすぐ売れてしまう。販売は、月1回のカタログ販売や個人向けネット販売を行っている。受賞者は受賞財を需要に応じて生産を増やしたいと考えているが、6月から7月の原料が少ない時期の原材料の確保等が課題となっている。

受賞者は、6次産業を展開するGHIBLI（代表取締役 坪内知佳）とコラボしており、船団丸蒲鉾として商品を出すなどの新しい展開も行っている。また、山口県の商品認証「山口海物語」として県内67製品ある中で、5製品出し、山口県ブランド形成にも貢献している。

以上、伝統的な手法を用いた近年の健康志向の消費者ニーズにあった製品開発、山口県ブランドへの貢献から更なる発展が期待される。

天 皇 杯 受 賞

受賞財　**経営（リンゴ６次産業化）**
受賞者　**株式会社なかひら農場**
住　所　**長野県下伊那郡松川町**

受賞者のことば

代表　中平 義則 氏

この度、第63回農林水産祭におきまして、権威と伝統ある天皇杯の受賞の栄誉を賜りましたことは、身に余る光栄に存じます。

これもひとえに家族、従業員、地元農業者仲間をはじめ、関連企業様、関係機関の皆様の御支援、御指導のお陰であり、心より感謝申し上げます。

また、今日まで幾多の困難を乗り越えてきた先人達へ、感謝の念に堪えません。私の住む長野県松川町の増野地区は、戦後開拓で山林を切り開いて農業を始め、中山間地域で、さらに水が無い土地柄の為、果樹栽培を続けてきた農業地域です。

弊社は昭和50年の観光農業の開始とともにりんごのジュース加工に取り組んできました。

1991年の法人化を機に、加工場の年間稼働を目指し1年を通じて、地域、長野県、全国の果実、野菜をジュース加工してきました。

生産量は年間160万ℓ、40種類以上の果実、野菜ジュースを生産して全国、海外の消費者様から高い評価を得ています。

また、100年後もこの地域の果樹産業を守りたいとの思いから、「人を育てる」「品種を育てる」「技術を育てる」の3本の柱を目標として、農地の集約化や「松川果樹研修制度」、りんごの新品種開発、温暖化に対応した農業資材、技術の開発を進めてきました。これらを通じてこれからも地域と共に発展する6次化経営を目指していきたいと思います。

最後に、今後も今回の受賞を励みに地域で支え合い、地域農業者とともに、持続可能な農業の振興へいかに私自身が関与できるかということを常に考え、創意工夫を重ねることで地域農業の発展に寄与し続けたいと思います。

この度は誠にありがとうございました。

1．地域の概要

⑴　地域の立地条件

長野県松川町は、長野県南部の南信州地域の最北、伊那谷のほぼ中央に位置し、東西約21km、南北約6kmで、総面積72.79㎢となっている。

町の中央を天竜川が北から南へ流れ、川の東西に段丘が形成され、東側には工業団地と水田地帯が、傾斜地では、水稲、畜産、小梅の栽培などが行われている。西側は、水田地帯から住宅地、商店街、工業団地が開け、なし、りんごなどの果樹栽培が盛んである。

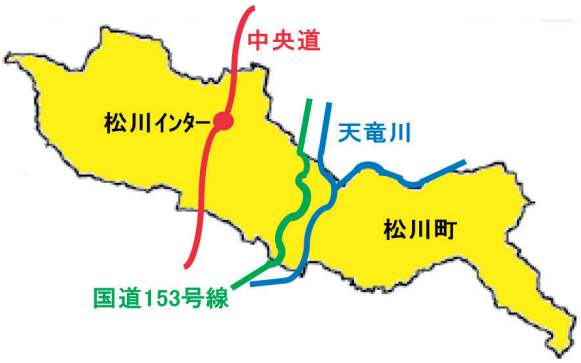
第１図　南信州地域の位置

⑵　農林水産業の概要

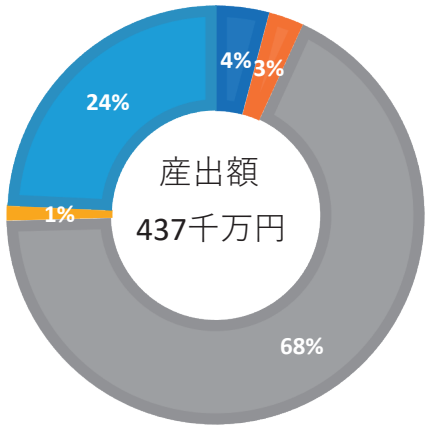
松川町の耕地面積率は13.9%で、全国の11.5%、長野県の7.8%に対し高い。水田面積率は低く、果樹園を中心とした畑地が多い地域であり、販売農家率は68.3%と、全国58.8%、長野県45.1%を大きく上回っている。

松川町の農業産出額の内、令和3年の推計値では68%が果樹経営によるもので、県内でも有数の果樹産地である。その栽培の歴史は古く、なしの「二十世紀」とりんごの産地として発展し、平成27年にはりんご等の果樹導入から100周年の節目を迎えた。町内の果樹栽培の農家数はりんごとなしの生産者で半数以上を占めているほか、市田柿（干し柿）の生産者が多い。また、観光果樹園が60件 以上と多く、6月のさくらんぼ狩りから始まり、ブルーベリー、もも、すもも、なし、ぶどう、西洋なし、りんごと12月まで多様な種類の果物の収穫ができることから、多くの観光客が訪れている。後継者不足が問題となる中、観光農園の後継者の定着率は高い。

第２図　松川町の概要



第３図　松川町の農業の概要



＊統計情報わがマチ・わがムラより作成

＜松川町果樹栽培の歴史（100 年の歴史）＞

江戸～明治時代

桃、りんご、柿（干し柿）が庭先に植えられ、一部は貴重な収入源とされていた。

大正時代

３人の生産者が開墾から果樹栽培を本格スタート。

昭和時代

昭和６年、東京・神田市場へのなし「二十世紀」の出荷を契機に、全国に知られる「二十世紀」とりんごの産地として発展（旧大島村）。戦後入植者による大規模な開墾により果樹面積の拡大。昭和 31 年、同じく果樹栽培に力を注いでいた旧上片桐村と合併、松川町となる。

昭和 50 年には、中央自動車道松川インターが開通し観光農園が一気に花開く。現在も 60 軒以上の観光農園が存在する。

２．受賞者の略歴

写真１　なかひら農場施設全景

昭和25年に戦後開拓で開拓した農地でりんご栽培を始めた。栽培当初は全量JAへ出荷をしていたが、昭和50年に中央自動車道が開通したことが契機となり、直売所を設置して対面販売や、観光農園を開設しりんご狩りやバーベキュー、観光客がりんごを絞ってジュースにしていたのをヒントにしたジュース販売など、農業と観光・レクリエーションを組み合わせた果樹経営に踏み切った。開園当初は名古屋方面からのマイカーによる来園者が主体であったが、近年では大型バスで来園する観光ツアー客を中心に誘致し、令和元年の実績では、年間700台の大型バスを受け入れていた。しかし、コロナ禍の影響で受け入れがほとんどなくなってしまったことから、新たな販売先として中京圏の都市近郊に独自に販売拠点を設けるなど、臨機応変な対応により販売先の確保を図っている。

通常、観光農園では果実の直売や収穫体験などで集客を図るところだが、収穫期の農場スタッフは限られた日程で収穫・選果・出荷をしなければならず、観光客が収穫期に集中すると、従業員の負担が増え接客対応がおろそかになるため、完全予約制の観光バスを主体とし、さらに、ジュース工場の見学等により、収穫期だけでなく年間を通じた受入れができる体制を整え年間の労働力の平準化を図ることで、観光客が来る予定に合わせて適切な人員シフトを組むことが可能になり、到着予定時間直前まで計画的に農作業を行うことができるようになった。

りんご栽培面積は、当初2haから、平成25年までに6haに拡大、令和5年には12ha

となっており、生産量は310ｔ、うち35%はジュース用、残りは蜜が入るギリギリに収獲し、贈答用など生食用に販売している。ジュース工場は平成3年建設の第1工場、平成15年建設の第2工場があり、大小2本の製造ラインで瓶入りジュース5万本/日が製造可能となっている。

先代社長の中平孝雄氏が、観光農園、ジュース加工を行う法人を設立。リンゴ栽培、観光農園部門を担当する長男の中平義則氏が社長を引き継ぎ、エンジニアリング企業を退職して帰農した次男の中平孝幸氏がジュース工場と専務を担当。三男の中平直樹氏は加工品の販売子会社（株）なっぷるを担当。本物主義の精神のもと、時代の変化を先取りし、消費者とともに、従業員一丸となって絶えず発展し成長する企業をめざしている。

受賞者の経営概要

１．経営の概要

第１表　経営耕地面積（令和5年）

	田	畑	計
所有地	0ha	9ha	9ha
借入地	0ha	2ha	2ha
合計	0ha	12ha	12ha

第２表　作物・部門別経営規模（令和5年）

	作付面積	生産量
りんご	12ha	310t
加工（ｼﾞｭｰｽ）	-	170万ℓ
合計	12ha	-

第３表　経営耕地面積、作物・部門別経営規模等の推移

	令和3年	令和4年	令和5年
りんご	9ha	11ha	12ha
加工（ｼﾞｭｰｽ）	140万ℓ	150万ℓ	170万ℓ

第４表　労働力（令和5年）

	労働数	うち45歳未満
家族または役員	4人	0人
常時雇用	33人	20人
臨時雇用（年間延べ雇用）	14人	0人
研修生	2人	1人

２．経営の特色・成果

農産加工は近隣の農家8人の仲間で始めた「りんご加工組合」が始まりである。その後、現在代表の中平義則氏の父で会長の中平孝雄氏が、ジュース製造に発展性を見出し、平成3年に株式会社なかひら農場を設立した。大きく経営を拡大したのは、現在の主力商品である果肉入りジュースの商品化によるもので、ストレート果汁にこだわり、果実の皮と芯以外

写真２　ジュース充填機

を無駄なく瓶に充填して果実を食べているかの様な濃厚なジュースを製造している。国内にはこのような果肉も一緒に充填する機械は存在していないため、イタリアの機械メーカーと充填機の開発から協働して行っており、他ではマネのできない商品となっている。りんご以外にも日本中の果実、野菜を使ってジュースを製造しており、自社販売や百貨店・スーパー・飲食店のOEM生産、加工受託を行っている。特に近年はスムージー・炭酸ジュースも好評で生産量は増加している。

販売のターゲット層を明確にし、ブランド価値を高めることで売り上げは順当に伸びていたが、コロナ禍では売上が8億円代と落ち込んだ。そこで海外輸出用の大型冷蔵庫棟を建設し高品質で「本物志向」なジュースを東南アジア、アメリカ、香港に輸出も開始し、輸出の売上が令和4年には5,000万円となり、国内販売の伸びとともに令和4年度は総販売額が10億円まで伸びてきている。

受賞財の特色

1．技術

⑴ 「本物主義」の加工品と顧客ニーズに応じた商品づくり

現在、経営の主力となっている農産加工は、前述のとおり近隣の農家8名の仲間で立ち上げた「りんご加工組合」が発端である。その後中平孝雄氏が法人を設立した。事業を拡大するため東京のFOODEXやスーパーマーケットトレードショーに15年ほどリンゴジュースだけを持って出店し、新たな顧客の確保に努めた。

現在の主力商品であるストレート果汁にこだわった果肉入りジュースのおかげで、経営を拡大する転機となった。さらに、絶えず目先を変えて販売先の確保や商品開発を行い加工部門の安定化と拡大を図っている。

また、リンゴジュース以外にも地元産の果実や野菜を積極的に用いたジュースを製造することで、地域の産地維持にも貢献している。その他、国内外100種類ほどの果実や野菜を原料に用いて40種類以上のジュース（炭酸ジュース含む）やスムージーを製造し、実需者ニーズに応えた多品種小ロット販売にも対応している。生産は自社販売用の他、百貨店・スーパー・飲食店のOEM生産や加工受託を行っている。年間生産量は170万ℓで、このうちOEM生産と受託生産は合わせて生産量全体の90%以上を占めている。工場には1,200ℓのタンクが6本あり、大手ジュースメーカーと異なり、果実1.8tからオリジナルジュースの受託生産が可能なため、全国各地の特産品開発にも貢献している。また、OEM生産や受託生産をするためには、安全・安心が第一であり、4年前に安全規格JFS-B規格を取得、工場部門はJAS有機認証も得ている。このOEM生産や加工受託を行うことで、工場の稼働率アップにつながり、経営の安定にもつながっている。近年は、需要の確保を目指し輸出専用の

写真３　売れ筋商品スムージー

大型冷蔵庫棟を建設し、商社と連携して「本物志向」のジュースを東南アジアやアメリカ、香港への輸出に取り組んでおり、順調に販売実績を上げている。

⑵　オリジナル品種の育成や資材開発による果樹振興

りんごの産地としては国内でも南に位置するため、近年、温暖化の影響を受けており、その対策も喫緊の課題となっている。なかひら農場の栽培品種の7割は「ふじ」であるが、自社圃場の一部を活用してりんごの品種改良にも取り組んでおり、地域に適しており高温の影響を受けにくく、つくりやすい食味の良い品種を育成し、これまでに有望な「なっぷる」、「甘い夢」、「プチゴールド」の3品種を品種登録している。これらのオリジナル品種は自社で青果やジュース加工により販売を行っている。一方、その苗木については生産販売を地元の苗木業者と役割分担を行うことで、地域の観光農園等での導入を後押ししている。

農作業の省力化のため、自社の平地圃場では新わい化栽培に取り組み、管理にはキャビン付きのスピードスプレーヤや乗用草刈り機、高所作業車も導入している。傾斜のきつい圃場では、慣行の喬木栽培が主体であるが、安全性を確保するためロボット草刈り機を導入し作業の効率化、省力化に取り組んでいる。

さらに収穫後の選果効率と品質管理能力を高めるために糖度・蜜入り・内部腐敗を見分ける光センサー選果機も導入し選果データを各園地の管理に反映させ高品質な果実生産に努めるなど、長野県内のリンゴ栽培の新技術導入を牽引している。

写真４　防霜資材「芽守」危険日の前日散布で被害低減

近年の温暖化の影響で、気温変動が大きくなり、春先に新芽が凍霜害を受けやすくなっている現状に危機感を持ったことから、地域の企業と寒天を利用した防霜資材「芽守（めもり）」を共同開発するなど、凍霜害被害低減に取り組んでいる。また、化学肥料の使用を減らし、樹体の健全化を図ることで防除農薬の削減につなげるため海藻由来のアミノ酸類やミネラル類を豊富に含む葉面散布の植物活力剤「実守液（みもりえき）」を地元企業と共同開発した。自社の農場の一部を実験圃場としながら、果樹経営における課題解決のため、独自のアイデアで開発と商品化を図るなど、環境変化に対応した新たな技術や資材の開発にも積極的である。

さらに、自社の加工工場で出た果実の皮や芯といったジュースの搾りかすを主原料に所有する堆肥舎でヒノキの樹皮を混ぜ堆肥化して圃場に還元することを果樹の肥培管理の基本としている。化学肥料の使用を抑え農薬低減による安心・安全に配慮した循環型農業を目指している。

２．経営

⑴　販売の多角化による経営安定

加工品の販売は契約取引を主体としながら、自社敷地内にある直売所での販売やインターネット通販なども行っている。また、平成30年から愛知県幸田町の産直施設の一角でりんごの店頭販売を開始しており、キッチンカーでのりんご飴の販売も開始した（リンゴ果汁を煮詰めたシロップでコーティングをしており、人気商品となっている）。令和元年には愛知県幸田町に「(株) なっぷる」を別会社として独立開業し、果汁飲料や青果の販売、ギフト商品の小売販売・卸・通信販売、キッチンカー出店、菓子製造などを開始した。その後、コロナ禍の影響で地域の観光ツアーの受け入れがなくなったが、この県外拠点で青果や加工品などを販売することで、収益を補うことができ、影響を最小限に留めることができた。さらに、販売先の確保に苦慮していた近隣の観光農園のさくらんぼ等果実も一緒に販売するなど、松川町産果実の販売支援も行い地域の助けとなった。令和4年には、「(株) なっぷる」の敷地内に常設型の店舗「信州りんご専門店 ポムde なっぷる」を開店し、りんご飴をはじめとした、りんごを使ったスイーツを中心に販売しており、若年層への訴求効果を狙うなど新たな需要の確保に務めている。このように販売の多角化を行うことでリスク分散を行い、安定した経営を営むことが可能となっている。

写真５　県外イベントでのキッチンカーによるりんご飴の販売

写真６　りんごがおいしいりんご飴（品種名を明示して販売）

⑵　スケジュールの見直しや作業のマニュアル化による労働環境改善

農場部門の所定労働時間は7時間20分、加工部門は7時間45分、所定休日106日（週休2日制に相当）、残業割増ありと労働基準法に準拠する就業規定を整備している。その上で、繁忙期に深夜まで出荷作業を行うような状況を改善するため、残業が発生するスケジュールの見直しや作業のマニュアル化を進め、無理なく作業ができる環境を整えた。その結果、直近10年間の残業は、ほぼ0時間となり、有給休暇もほぼ完全消化されており、従業員が自分の時間を大切にできる職場環境を実現している。近年では、従業員を募集すれば必要な人数が集まるようになるなど効果が現れている。また、定年退職した従業員を本人の希望に添って農場部門または加工部門で再雇用するなど雇用対策にも努めている。

３．女性の活躍

従業員の半分以上を女性が占めるため、工場や事務所以外に栽培管理する果樹園にも、男女別の水洗トイレやロッカー等を設置している。作業にあたっては女性専用の軽ワゴン“レディースカー”や女性が扱いやすいオートマチックの軽トラックを導入し女性が働きやすい職場づくりに努めている。

課長職以上の役職者も採用・食品衛生担当の業務管理部長や出荷フロアの担当課長、事務所の課長など、役職者の半分を女性が占めており、会社の中でも中心的な役割を担っている。今後も女性の活躍が会社の経営を支えていく原動力になると思っている。

写真７　女性専用トイレや更衣室を設置

写真８　女性使用を配慮した車両等の整備

普及性と今後の発展方向

１　地域への関わり

果樹生産と加工・販売を結び付けた6次産業化にいち早く取り組み、経営の拡大・安定化を図ることで、町内でもモデル的な農業経営体となった。なかひら農場も加工工場を中心に地元住民の働く場として40人を超える雇用を創出している。また、多くの視察を受け入れることで、6次産業化の取組は松川町の生産者だけでなく、南信州地域の果樹栽培農家に影響を与えている。ジュースやワイン加工等のほか、特にりんご生産者によるシードル製造など果樹農家の起業に繋がる事例も出てきている。

新規就農者の育成にも力をいれており、これまで「農の雇用事業」を活用して就農希望者や、地元農業高校生の農業体験研修など多く研修生を受け入れてきた。平成29年に地域内の果樹の担い手確保を目的として「南信州りんご大学院」という研修制度を独自にスタートさせた。毎年数名の研修生を受け入れ、栽培技術と経営知識を習得させ、新たな果樹の担い手として就農できるよう支援を行ってきた。現在は、この取組を参考として町

写真９　研修生へのせん定指導の様子

が立ち上げた3年間の「果樹農業研修制度」における1年間の基礎研修の講師を担当するとともに、就農に向けた支援を行っている。この研修では、なかひら農場の従業員が研修生の指導・助言する立場として担い手育成を行うことで、研修生の育成だけでなく従業員の能力向上につながっている。研修後に新規就農した者には、自社工場の加工残渣を堆肥化した堆肥を、無償で提供することで、新規就農者に対して資材面のサポートもしている。

その他、高齢化で生産物の収穫や贈答販売用等の出荷が難しくなった農業者の生産物をなかひら農場で受け入れ、農場での直売や県外の販売拠点での販売を行うことで、高齢者の生産意欲の向上につなげている。コロナ禍においては、松川町内の観光農園は観光客の受け入れができず、果樹の販売先の確保に苦慮していた農家が多くいたが、さくらんぼ等の果樹を自社の県外の販売拠点で販売するなど、自社の販売網を活用し松川町産果樹の販売支援を行った。

なかひら農場は、後継者が無く栽培の継続が難しい樹園地を毎年約1ha程度買い受け、樹園地の荒廃防止や団地性の維持に努め、産地の生産性の維持に貢献している。さらに、住宅密集地の近隣にも継続が難しい農地があり、そのような場所を買い受けた場合、りんご栽培をそのままその農地で継続すると付近へ農薬の飛散等の問題が発生するので、花粉採取のための農地にしたいと考えている。花粉の採取は、昨年からの火傷病による中国産花粉の輸入停止等のりんご栽培におけるリスクの軽減や回避をするためであり、花粉用にりんごを栽培し、花粉の採取のみを行うことで、通常栽培で果実用に必要な農薬散布を控えることができ周辺環境にも配慮することができる。住宅周辺の農地でもりんご栽培が継続できる農業を実践していくこととで、農地の荒廃を防ぎ安定したりんご生産をしたいと考えている。

2　今後の方向

加工部門には、女性の従業員が多いため、新しい機械設備を導入することで工場内での力仕事の削減を図るなど、より働きやすい環境の整備を進め従業員のモチベーションを高めるとともに生産効率も高めていく方針である。

農場部門では、令和6年度にJGAPを取得するための改善を行っており、安全・安心、環境に配慮した生産と作業面での安全性を確保するとともに、従業員の意識改革に取り組んでいる。

また、自社の発展を見据えながらも、他方では松川町をはじめとする果樹産地が衰退してくことを危惧しており、「産地を育てる」という観点から、他の事業者等との連携のもとでの新品種や新たな資材の開発、花粉生産、新規参入者の育成などを計画している。こうした一層の生産体制の強化を通じて、地域の農家の高齢化に伴う樹園地の遊休化に対応するため、経営面積100haという夢の実現に向けさらなる改善を図ろうとしている。

内閣総理大臣賞受賞

受賞財　**経営（水稲、スプレー菊）**
受賞者　**有限会社川口グリーンセンター**
住　所　**宮城県栗原市**

受賞者のことば

代表　白鳥 正文 氏

この度は令和6年度（第63回）農林水産祭において、内閣総理大臣賞を賜り、社員ともども喜びと感激でいっぱいです。これまでご指導をいただきました宮城県や栗原市、ＪＡなどの関係機関の皆様方のご指導の賜物と深く感謝申し上げます。また、常日頃の地域の皆様方の温かいご支援とご協力があっての受賞であると考えております。今後も地域への貢献を第一に、農業法人として活動に邁進してまいります。

さて、弊社は昭和44年に創業し、第一次農業構造改善事業による圃場の基盤整備のもと、5集落106ha規模の機械利用組合として設立されました。組合の設立により機械の共同利用が図られ、個々に高額な農業機械を所有することがなくなり、稲作の低コスト化に貢献してきました。

しかし、時代の流れにより、任意組合であるがゆえに存続の危機が生じ、平成13年に、当時の組合員の後継者である若い2人が新たに役員となり、農業法人を設立して事業を継承しました。

法人では、新たな取り組みとして、米粉事業部による米粉パン製造などの６次産業化、直売所経営、スプレー菊の栽培など、地元の若者の雇用にこだわり、多角経営による周年雇用の確立を目指してきました。稲作においては高齢化が進む中、農家145名から88haの農地を借り受け、良質米の生産・販売に努め、地域の農業を実践しているところです。

設立当時は役員2名、社員2名でしたが、現在は社員は14名となり、全社員が栗原市の地元雇用として貢献しております。

「ふるさとを　明るく元気に　賑やかに！！」のキャッチフレーズのもと、今後も地域農業を通して地元雇用を守り、農地を守り、地域の活性化に貢献してまいります。

今回の栄誉ある受賞を受け、更なる発展に努力をしてまいります。

誠にありがとうございました。

１．地域の概要

⑴　地域の立地条件

栗原市は宮城県の最北西部に位置し、県土の約11%を占めている。西北部には栗駒山を主峰とする奥羽山脈が縦走し、その支脈は南東に張り出して丘陵地帯を形成している。この丘陵地帯の間を一迫川、二迫川、三迫川が流れ、これらの河川流域や沼の周辺に広がる耕土は県内有数の穀倉地帯となっている。

気候は内陸型気候で、平野部の年間の平均気温は11.0℃、降水量1,212.4㎜となっており、仙台市とほぼ同程度（年間平均気温12.8度、降水量約1,277mm）となるが、西の山間部は、平均気温は仙台市より4度程度低く、降水量も、夏季は仙台市の1.5倍、積雪が影響する冬季は3倍程度の差がある。

第１図　(有)川口グリーンセンターの位置

⑵　農林水産業の概要

総農家数は、令和2年は5,498戸で、平成22年の8,267戸から10年間で約33%減少しているが、県内における栗原地域の状況を見ると、農家数などの市町村別順位では、総農家数、販売農家数及び農業就業人口で県内第2位となっている。

農業産出額は県内市町村中第3位で12%を占めており、部門別でも水稲が15%、畜産が13%を占め、令和3年の水稲の作付面積は9,650haで県全体の約15%、大豆は817haで県全体の約7%となっている。近年、生産が定着してきたズッキーニは、令和3年で8.4ha作付けされ、県内第1位の産地となっている。また、パプリカ栽培は、令和3年で7.6haとなっており、全国有数の生産規模である。

第１表　栗原市の主要作物作付面積

（単位：ha）

	水稲	kg/10a	大豆	kg/10a	そば	パプリカ	ズッキーニ
平成29年	9,740	538	935	106	43	8.3	9.8
平成30年	9,820	545	915	127	36	7.6	7.9
令和元年	9,900	553	902	121	34	7.4	8.0
令和２年	9,870	544	854	134	32	8.4	8.0
令和３年	9,650	541	817	182	32	7.6	8.4
令和３年宮城県	64,600	547	11,000	202	621	10.0	8.0
対県比	14.9%	－	7.4%	－	5.2%	－	－

資料：宮城の農作物統計・宮城農林水産統計年報

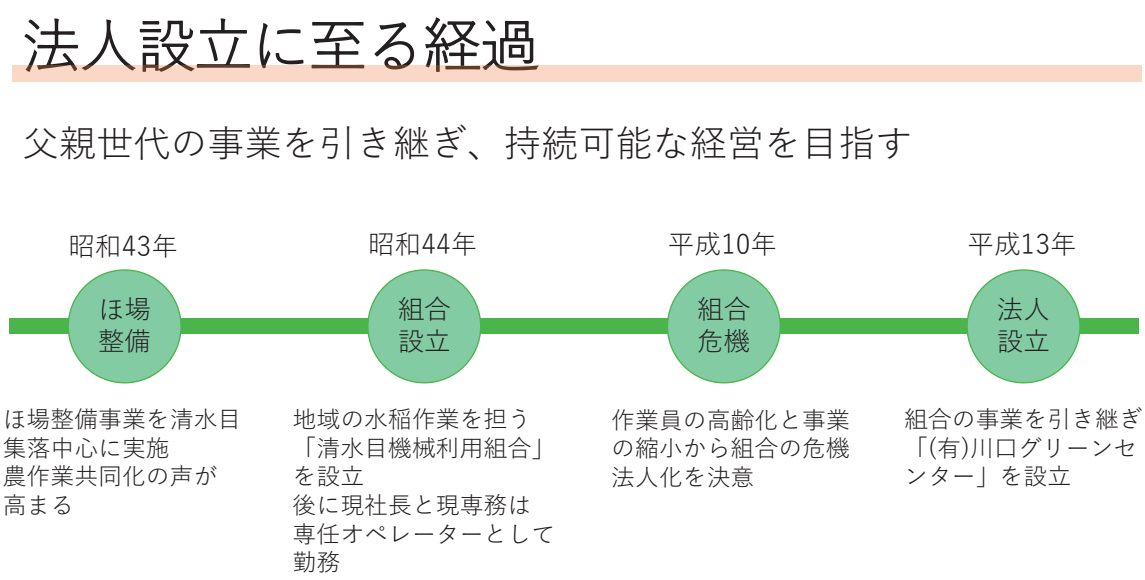
注：パプリカ，ズッキーニは，北部地方振興事務所栗原地域事務所「栗原地域推進実績」による。
注：パプリカ，ズッキーニの県計は，農林水産省「令和２年産地域特産野菜生産状況調査（隔年調査）」の数値。

２．受賞者の略歴

代表の白鳥正文氏は、米農家の長男として生まれ、迷わず農業の道に進んだ。21歳の時に父が組合長を務める作業受託組織「清水目機械利用組合」専従オペレーターとして働き始め、やがて事務局の会計担当として運営にも関わるようになった。同組合は、昭和44年に機械化と生産性の向上を目的に設立され、給料制で専従オペレーターを雇用する、当時としては先進的な組織だった。

やがて、組合の経営が厳しさを増す中、これからは若者を年間雇用できる経営であること、法人化により賃貸借契約を結べる体制が必要であると考え、平成10年頃から経営コンサルタントを交えて話し合いを重ね、平成13年に同じく従業員として働いていた現専務である尾崎和宏氏とともに組合の事業を引き継ぐ形で有限会社川口グリーンセンターを設立した。

第２図　法人設立沿革



受賞者の経営概要

１．経営の概要

⑴　会社の概要（令和6年度）

ア　設立　：　平成13年

イ　社員数:　役員2名、従業員14名、パート3名

ウ　部門　：　水稲部門、花生産部門、販売部門、米粉事業部門

写真１　集合写真

⑵　組織の概況

ア　水稲部門

栗原市一迫金田地区8集落約300haのうち川口グリーンセンターは88haの水稲経営を行っている。平坦地から山間地の水利条件の不利な地域に20a区画以下の圃場が分散した状態で500筆近くある。そのため、生産調整に関しては、土地の特性にあわせた品種選定・複雑な作業計画が求められる中、農業生産管理システムを利用して適切な作業計画、栽培管理を行っている。また、平成29年にJGAPを取得し、環境に配慮した米づくりに率先して取り組んでいる。

イ　花生産部門

周年就労と年間を通じての収益確保を図るために、水稲育苗ハウスを有効に活用して花き栽培を経営に取り入れている。鉄骨ハウスで8月のお盆、9月のお彼岸向けのスプレー菊、冬場にストックを栽培し、それぞれ仙台市中央卸売市場に出荷するほか、自社の直売所で販売している。

ウ　米粉事業部門

平成24年に米粉事業部門を立ち上げ米粉パンを製造し、市内9カ所の農産物直売所などで販売している。全国的なサプライチェーンを構築するため、ノウハウと冷凍米粉パン生地を提供するフレンドリーチェーン事業（以下「FC事業」という。）を展開し、全国15社と取引を行っており、年間30~40tの米を米粉パン用粉に加工委託して利用している。

エ　販売部門

平成15年の冷害を契機に、コメの通信販売を開始し、地元のホテルや弁当店などへの業務用米販売、コメ卸との取引などを拡大した。良食味米の産地である特徴を生かし、米の付加価値を高めるため、直接販売と楽天市場「北国産直shop」の開設によるコメの通信販売を行っている。ひとめぼれ、ササニシキ、ミルキークイーンを組み合わせた「みちのく三姉米」や「くりはら四姉米」（みちのく三姉米+つや姫）のコメの食べ比べセットはリピーターが多い人気商品となっている。また、平成17年から地域の食と暮らしを支えるために地元農家が生産した新鮮野菜を中心に、果物や食料品、生活必需品などを揃えた直売所の経営を行っている。

写真２　通信販売商品

写真３　直売所

2. 経営の成果

平成13年に有限会社川口グリーンセンターを設立後、地元雇用にこだわり、条件の悪い圃場も引き受けることで信頼を得ていった。現在は、2法人、8個別経営体で金田地区農業担い手連携協定を締結し、金田地区の水田面積約300haのうち、作業受託を含め88haを担う中核的担い手として活動している。

受賞財の特色

1．技術

⑴　ICTと省力技術の導入による作業効率の向上

法人設立以来、地域の農業労働力減少、担い手の高齢化から農地の集積は確実に進んだ。一方、中山間地域で条件の格差が大きく、圃場区画が20a以下で500筆に及ぶなど、複雑な栽培・作業計画への対応が求められた。そこで、平成27年からICT技術である「農業生産管理システム」を導入、分散した圃場での作業を「見える化」した。圃場管理データと各種記録の整備が進み、加工用米・米粉用米など用途・品種の多様化への対応が進むとともに米を対象とした、JGAP認証取得へもつながった。さらに、規模拡大に対応して作業の省力化を図るため、令和元年にGPS搭載の自動運転田植機と農業用ドローンを導入した。ドローンについてはさらに直播栽培での活用を検討している。省力技術として移植する箱数を減らす密苗を導入し箱数を約3割削減することができたことにより、育苗ハウスの効率利用、移植時における補助作業の労力軽減と機械効率が向上し、現有の機械、労力で更なる規模拡大が可能になった。

写真４　ドローン

写真５　JGAP認証書

⑵　環境にやさしい農産物生産及び安全な食材の販売

平成29年にJGAP（穀物）認証を取得し、環境に配慮した米づくりに率先して取り組んでいる。JGAPへの取組によって、持続可能な農業の実現や経営効率の向上、職場環境の改善、コストカットや収量増にもつながるため、米や米粉パンの直接販売、米粉のFC事業の展開により戦略作物である「米」がさらに「強み」を発揮することが期待される。

2. 経営

⑴　付加価値を高める販売展開で水稲部門の規模拡大

この地域は、朝晩の気温の較差、迫川の源流という清らかな水の好条件によって、かつては仙台藩献上米の産地となるなど、県内でも有数の良食味米の産地であるため、地域の強みである「米」を最大限に生かした経営を展開してきた。

その「米」の価値を最大化するために、良食味米産地である強みを活かし、ネットなどの通信販売を拡大した。現在では約9割を直販が占め、お歳暮などの贈答用、外食産業用として年々販売実績を伸ばしており、高値で取引されている。

さらに令和2年から海外でおむすび販売事業を展開する事業者と連携し、輸出米生産にも取り組んでおり、令和4年は約10tの「ひとめぼれ」をアメリカへ輸出した。コロナ禍でのロックダウンや外出自粛の状況の中、テイクアウト商品のおにぎりはアメリカのニューヨークでも受け入れられており、令和5年にはフランスへも輸出するなど事業拡大を目指している。

写真６　海外でのおむすび販売

国内の米消費が減少する中で販売先を確保するためには、輸出事業の拡大は重要と考えており、ジェトロや商社が開催する商談会に参加するなど新たな取引先を模索している。

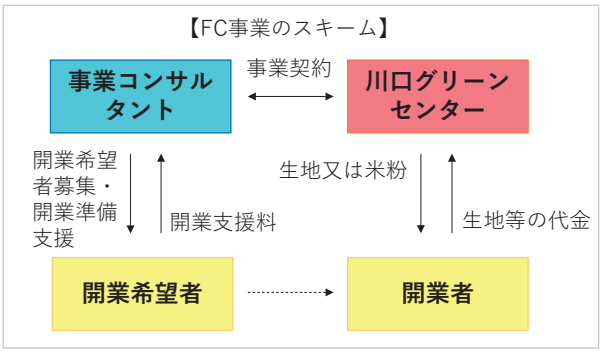
一方、付加価値の高い良食味米の用途を拡大し、独自販売を増やしていくためには、将来の販売戦略を見据えた集出荷の拠点となる施設が必要になる。そのため、平成25年にライスセンター（乾燥調製施設）を新設した。この施設は現在の水稲規模の1.5倍程度の面積まで対応できるとともに、低温倉庫を併設しており、周年販売が可能である。

写真７　ライスセンター

⑵　低アミロース品種「ミルキークイーン」を使った米粉パンの製造販売とFC事業創設を核とした米粉事業の展開

「米穀の新用途への利用の促進に関する法律」の背景に加えて、米粉活用には①国産なので安全性が高く、安心感がある②お米特有の「もちもち」感があり、小麦の代用品にとどまらない③ライバルが少ないという理由から成長分野であると考えた。

第３図　FC事業スキーム



米の消費拡大と市場開拓、6次産業化による地域の雇用促進を図るため、平成24年に米粉事業部を立ち上げた。事業開始直後は販売に苦労したが、栗原市内で米粉を使用したパン店が開業することを知り、オーナーに事業内容について説明した。「良食味米を生かした米粉事業」に共感したオーナーからFC事業のビジネスモデルの提案を受け、共同で新規事業を立ち上げることとした。

米粉の製造・販売に加えて、米粉パンを製造し、自社店舗や地域の農産物直売所などで販売している。米粉の「落花生パン」が人気商品であり、午前中に売り切れる好評ぶりである。米粉は低アミロース品種の「ミルキークイーン」を使用し、これまでのパンにはなかった「もっちり」した食感があり、米の香りやほのかな甘みを感じられると老若男女を問わず大好評である。「ミルキークイーン」は飯米用の極良食味品種だが、米粉パンにすることで新たな可能性を見出すことに成功した。

また、市場拡大を図るため、独自のFC事業を展開し、全国的なサプライチェーンを構築している。このFC事業は一般的なフランチャイズ契約とは異なり、「売上に対するロイヤリティをとらず」に専門スタッフが開業に必要な米粉パン製造のノウハウ及び機械の選定、店舗レイアウトまで指導する事業形態である。契約には冷凍生地まで提供するA契約と米粉のみを提供するB契約がある。当初からFC事業店への生地供給を第一に優先して希望に沿った納品目に対応している。生地製造は手作業が多く、作業効率を上げていくことが重要であるため、製造現場では効率的な製造を創意工夫しながら改善を図り、黒字化していった。さらに、平成29年には米を対象にJGAP認証を受け、自社の強みである「良食味」に「安全・安心」を加えて米粉事業の拡大を図っている。

⑶　経営の多角化及び若者雇用の促進

水稲経営を効率化し、農地の集積を進める一方で、多角的な事業を展開し、幅広い層の雇用拡大を図ってきた。特に、若者の雇用を促進している。

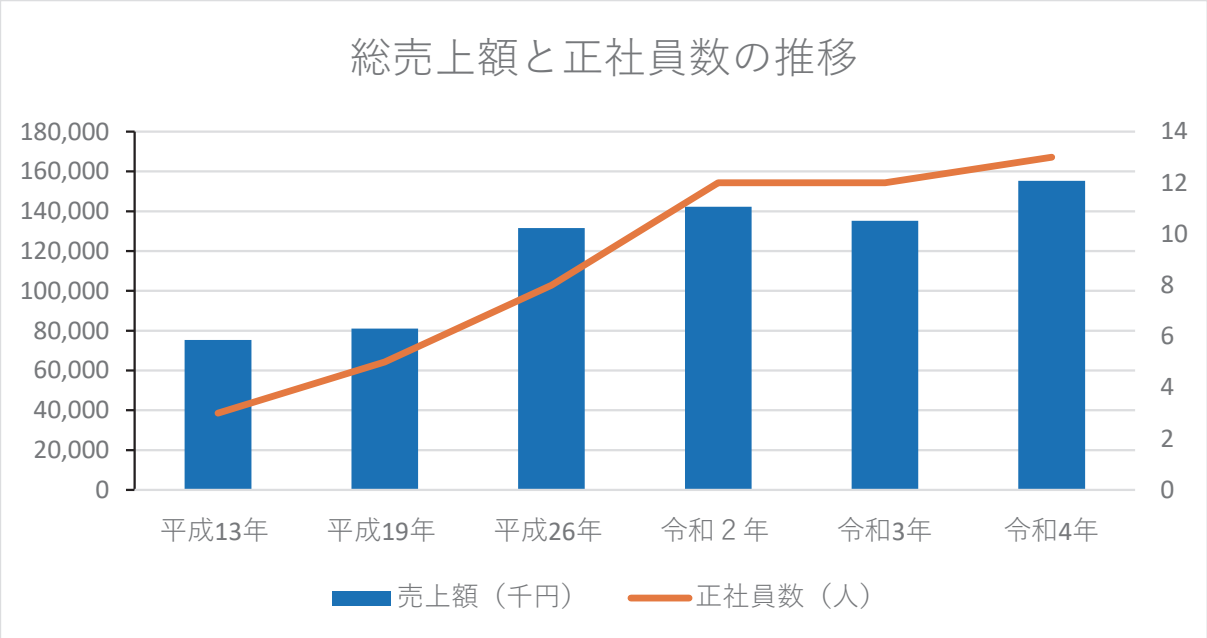
法人設立直後、水稲経営は作業受託が主であったため、安定した収入確保が難しかったが、500坪×2棟・450坪×1棟の鉄骨ハウスでスプレー菊の栽培を導入し、周年栽培に取り組むことで、水稲作業受委託とほぼ同等の売り上げを確保できた。お盆、お彼岸の出荷を行うほか、冬場のストック栽培を導入した。不採算の11月、12月の出荷を中止するなど規模を縮小しつつも、水稲育苗ハウスの有効利用、水稲部社員や定

年退職後の従業員の作業確保など持続的な法人経営の一端を担っている

また、平成17年には地域の食と暮らしを支えるため、直売所を立ち上げるとともに自家産米の通信販売を行うなど販売部門の充実を図った。平成24年には米粉事業部を立ち上げ、米粉パンを製造するとともに、全国的なサプライチェーンを構築するFC事業を展開している。いずれも順調に売り上げを伸ばし、現在は、水稲部門と並んで経営の柱となっている。

これらの取り組みが功を奏し、売上額及び正社員数ともに増加しており、経営拡大とともに過疎化が進む地域の貴重な雇用の場を創出している。

第４図　売上額と正社員数の推移



３．女性の活躍

平成17年に開設した直売所は、地域のコンビニ的役割を担っており、地域の住民が必要とする商品選定や買い物をしやすい店内の商品陳列、ポップ作成など女性スタッフが中心となって運営を行っている。また、法人会計業務においても、女性社員が会計担当となり、各担当業務について適切な会計処理管理を行うことで法人の信用に結び付いている。さらに、時間に応じた働きができるパート社員や正社員への復帰ができる制度など、女性のライフスタイルに応じた働き方を提供している。

普及性と今後の方向

１．普及性

⑴　農業担い手の連携による地域農業の活性化推進

平成28年に2法人、8個別経営体が金田地区農業担い手連携協定を締結し、圃場の分散状態を改善するための農地利用調整、大区画圃場整備事業の推進、協定者間の農作業支援などを進めている。

大区画圃場整備事業の話が進まない中、畦畔の除去などによる圃場の区画拡大のた

め当該社が単独で「農地耕作条件改善事業」を実施した。この事業で20a前後の圃場を40a~50a区画に拡大することにより、作業効率が向上する成果を地域の担い手に示した。この取組により金田地区の大区画圃場整備事業の動きが活発になるなど、協定実現の推進役として地域農業の活性化に重要な役割を果たしている。

⑵　地域への貢献

米を中心とした多角経営を行い消費者や業者との信頼関係のもと、米の豊凶に関わらず、一定以上の金額で販売することで、小作料の維持に努めている。

また、金田地区は、コンビニやスーパーがなく、交通が不便で住民の高齢化も進んでいることから、生活必需品の販売を兼ねた農産物直売所を開設し、宅配や送迎のサービスを行うなど高齢化が進む地域の食と暮らしを支えている。

さらに、若者の雇用を促進することにより、地域への定住化に貢献している。

写真８　直売所・無料送迎サービス

２．今後の方向

川口グリーンセンターは、以下の将来ビジョンを掲げ、次世代も「明るく元気に賑やかな地域社会の創造に貢献して行く」ための農業経営を日々実践していくことによって、地域になくてはならない会社として持続的に成長していくことを目指している。

◯ビジョン1　地域の大切な農地を預かり水稲の規模を拡大する

地域の農地を生かすため、他の担い手と連携しながら農地の整備と集約化を図り、水稲の面積規模を拡大する。

◯ビジョン2　良食味米の用途を拡大し、付加価値を高める

米粉事業3割、輸出米倍増を目指し、増産した良食味米は適正な価格で取引を行うとともに、米粉パンの製造・販売、輸出など新たな需要を拡大し、付加価値を高める。

◯ビジョン3　若者の雇用を創出し、利益を地域に還元する

水稲や米粉事業の規模拡大により新たな地域雇用を創出する。若者を年間雇用することにより、地域に定住し活躍する事で地域の賑わいを作っていく。

日本農林漁業振興会会長賞受賞

受賞財　**経営（そば、加工用トマトほか）**
受賞者　**株式会社かまくらや**
住　所　**長野県松本市**

受賞者のことば

代表　藤本 孝介 氏

この度は、日本農林漁業振興会会長賞という栄誉ある賞をいただき、誠にありがとうございます。この受賞は、私たちの日頃の活動が認められた結果であり、大変光栄に思います。

かまくらやは、遊休荒廃農地を活用したそばの二期作やジュース用トマト等の大規模・大ロット生産に取り組んで参りました。また、6次産業化としてそば製粉・菓子製造などの加工、自社の農産物や加工品を販売する店舗や蕎麦屋を運営し、農産物の付加価値を高める活動にも取り組んできました。さらに「サラリーマン農業」として、農業を会社員のように安定した給与や労働条件で行える環境を整えることで離農する農業者の受け皿として次世代を担う人材を生み出しています。加えて、農福連携事業として安曇野みらい農園を運営し農業を通じて障がいのある方々が自立して日常生活を送ることができる取り組みも始めました。このような活動の中で農業を通じて地域に必要とされる会社の実現に向けて日々努力を重ねてまいりました。これからも若い世代や障がい者の雇用創出に取り組むことで多様な人材がイキイキと働くことができる持続可能な農業の実現を目指していきます。

このような今までの活動を評価いただき、栄誉ある賞をいただけたことは非常に励みになります。これまで支えてくださった皆様、特に地域の皆様のご協力とご支援に心から感謝申し上げます。皆様のご理解とご協力がなければ、今日の私たちはありませんでした。

しかし、弊社はまだまだ課題も多く未完成な会社です。この受賞を機に、これまでの活動を振り返り、さらに一層の努力を重ねてまいります。これからも、地域社会の一員としての責任を果たし、持続可能な農業の実現に向けて邁進してまいります。

最後に、改めて感謝の意を表します。関係者の皆様、そして日々の活動を支えてくださる全ての方々に、心からの感謝を申し上げます。ありがとうございました。

１．地域の概要

⑴　地域の立地条件

第１図　松本地域の位置

松本地域は、長野県の中央部に位置し、日本の屋根と呼ばれる北アルプスと美ヶ原公園に囲まれた盆地を中心に、３市５村からなる自然豊かな地域である。松本市の人口は23.9万人、安曇野市は9.5万人。松本城や上高地、田園風景や伏流水の景勝地など、有名な観光地が点在し、観光客も数多く訪れる観光地で、令和４年度の観光客は両市で約370万人と、コロナ禍以前の500万人に戻りつつある。

総面積は、1868.73平方キロメートルで、本県の13.8％、うち森林面積は、全体の７５.6％、耕地面積は、約10％をそれぞれ占めている。寒暖の差が大きい内陸性の気候となっている。

⑵　農林水産業の概要

松本地域では、多様で豊かな自然や風土と、大消費地である関東や東海地方に比較的近い立地を活かして農業が展開されている。水田地帯では、豊かな用水を活用し、水稲とともに、麦・大豆等が生産され、大規模な農業法人・集落営農組織も育っている。畑作地帯では、灌漑用水を活用した葉洋菜等の特産野菜、りんご等の果樹など、県内屈指の産地が築かれている。近年は、夏秋いちごやワイン用ぶどうなどの生産も増加している。総農家数は15,121戸で、年々減少している。基幹的農業従事者数は10,033人で、うち65歳以上が72.8％を占めており、高齢化が進行している。

２．受賞者の略歴

株式会社かまくらやは、自動車販売業から農業への新規参入で、就農時は、農地ゼロ、農業経験ゼロ、従業員ゼロからのスタートであった。参入のきっかけは「リーマンショック」で車が全く売れなくなり、車以外の新たなビジネスを模索したことにある。不況の最中に、近隣地域でそばの製麺会社を経営している友人から、「信州産そば粉」が入手できず困っているという悩みを聞き、「それならば自分たちで作ろう」と共同で農業法人を設立し、平成21年に農業へ新規参入した。

写真１　かまくらやの圃場の場所

参入当時は農家の高齢化が地域の課題となり始めた頃で、農家が高齢で後継者がいない農地や様々な事情で放置された耕作放棄地を借受け、農地に再生することにより農業経営の拡大を目指した。耕作面積が増えてきたことから、積極的に機械化・ＩＯＴ化による農業経営を進めている。

また、農産物の付加価値を上げるため、創業当初から農業の６次産業化に積極的に取り組み、経営の多角化を行ってきた。令和２年に大雨による水害で、そば一極集中の経営では大きな損失を生むことを経験し、複数作物を作付けして多品目化にも着手した。このことでリスク分散を図り、災害や景気の変動に影響されない「強靭な経営」を目指している。

さらに、創業時から地域の農業課題を解決することをビジネスモデルとしており、農福連携による障害者の雇用、地元新卒者の積極的な採用、地域住民との協働による農地の再生・維持活動に積極的に取り組んできた。

創業者の田中会長は、自動車販売店の経営に加え、農業法人（かまくらや)、福祉事業所（安曇野みらい農園)、山間部の農村活性化のためのNPO法人を次々設立した社会起業家である。2代目社長の藤本氏は、食品スーパーの販売企画から、転職し、事業計画づくりへの参画を経て社長に就任。地域のニーズに応える農産物で、農地活性化と雇用創出を図ることを経営理念とした取り組みを継承している。

受賞者の経営概要

１．経営の概要

⑴　そば

かまくらやの経営の中心は、そばの生産であり、いかにそばの収量を高めるかが経営課題である。このため、いち早く二期作に取り組んできた。長野県内の基幹品種は秋型の「信濃１号」であるが、二期作が可能な北海道の「キタワセソバ」を導入して作付面積を拡大し、毎回種子更新を行って発芽率を高め、収量の向上につなげてきた。

また、かまくらやの提案のもと、長野県野菜花き試験場では作期拡大が可能な品種の開発に新たに着手し、令和５年夏には新品種「桔梗13号（しなの清流)」の品種登録出願が公表され、今後の長野県全体のそばの生産性向上を目指している。

そばの収獲時期決定には、環境センサーやメッシュ気象データを活用し、開花から積算気温600 ～ 700度で収穫することで、収穫時の黒化率8 ～ 9割となっている。圃場管理はKSAS、作業日報はANDPATを利用し、毎日データを集めて、翌日の計画に反映させている。連作障害への対応としては、そば3年-ジュース用トマト1年の輪作体系をとっているほか、小麦や大豆との輪作体系も検討している。

第１表　そばの作付けスケジュール

品種	播種	刈り取り	生産面積
夏そば（キタワセ）	４月下旬～５月上旬	７月上旬～７月下旬	96ha
秋そば（キタワセ）	７月下旬～８月上旬	９月下旬～10月中旬	100ha
韃靼そば	５月下旬	８月中旬	13ha

⑵　ジュース用トマト

かまくらやでは、直営農場を持っている納品先のジュース会社から栽培技術の提供を受け、機械収穫を前提としたジュース用トマトの生産を行っている。1回収穫とするため、苗先にピンチ（摘芯処理）を施して同熟性を高めている。当初は外部から苗を仕入れていたが、3年目から「農福連携事業」により就労継続支援A型事業所「安曇野みらい農園」を立ち上げ、自社で半分程度の育苗を行い、収穫時に機械では取り切れない果実の収穫作業をみらい農園へ委託することで、就労者の業務確保と、自社の生産コストの低下を図っている。

第２表　トマトの作付けスケジュール

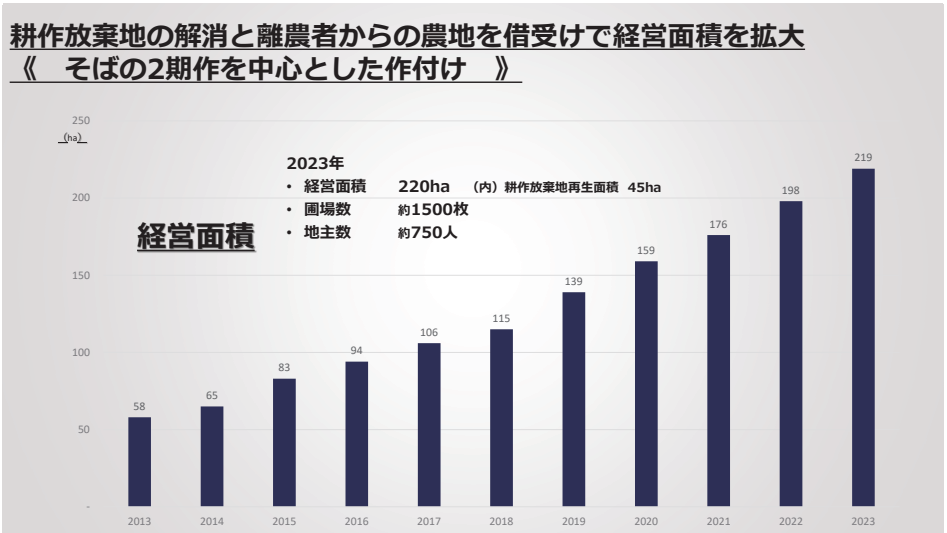
品目	育苗・耕起	定植	防除	防除	収穫	生産面積
ジュース用トマト	３月末～５月下旬	５月初旬～６月中旬	５月初旬～６月中旬	５月中旬～９月初旬	８月初旬～９月中旬	6.5ha

２．経営の成果

創業以来14年間、毎年自社で耕作放棄地の再生を行ってきた。現在の経営面積は200haを超え、リタイヤした農家845戸から約1,500枚の農地を借り受けている。

しかしながら、創業当初は思うように農地を借りることができず、何年も放置された状態の耕作放棄地しか集まらなかった。このため、自社で、その耕作放棄地を開墾・再生するしかなかったが、この実績が少しずつ地域に認められたことで、条件の良い農地も含めて地元の農業委員会、ＪＡから紹介されるようになった。創業時から紹介を受けた農地に対しては「断らない姿勢」を貫き、遊休農地や耕作放棄地を積極的に引き受けて、農閑期に開墾作業を続けてきた。請負面積が増えるにつれ、地域住民に対して「法人」が参入することについて説明する必要が生じたことから、ＪＡの協力を得て説明会を幾度となく開催し、相互理解に努めてきたことが現在の経営面積の規模拡大につながっている。

第２図　経営面積の推移（2013年～2023年）



受賞財の特色

１．技術

⑴　そば二期作への挑戦

長野県におけるそば生産は米の裏作として位置付けられ、秋そば一作の作付けが主流である。これに対して、かまくらやはそば生産を主軸とした経営を確立するため、夏・秋二期作にチャレンジし、収量アップと規模拡大を図ってきた。現在では100haを超える圃場でそばの二期作を実現し、長野県最大生産量のそば生産者となっている（県内生産の7～8%を占める）。

写真２　そば用コンバイン

夏そばは「海の日」頃から出荷を行い、７月から８月の信州の観光のトップシーズンに旬の新そばを供給できることから、地元の土産物業界からの高いニーズがある。

長野県では、米の田植えの時期と夏そばの播種時期が重なることから、夏そばを生産する農家は少なく、長野県産夏そばの大半を生産して大きな付加価値となっている。

⑵　機械収穫でジュース用トマト生産

かつて長野県は全国最大のジュース用トマトの生産地であったが、近年は農家の高齢化などで生産量は20年前より半減してしまった。従来の手収穫では、炎天下での作業が労働者の負担となり、地元の農家からも敬遠されるようになったことが要因となっている。この問題に対して、かまくらやでは生産の初年度よりトマト収穫機を導入して、生産量の向上と作業者の負担軽減を図っている。これにより生産量を飛躍的に伸ばすことができ、長野県最大の加工トマト生産者となっている。生産物は、隣接するジュース会社の工場に納品しており、使用されるトマト1,500㌧のうち500㌧を供しており、将来的には1,000㌧供給を目標としている。

写真３　トマト収穫機

２．経営

農産物の付加価値アップのため、積極的に農業の６次産業化に取り組んでおり、６次産業化の補助事業を活用して、そばの製粉施設やかりんとう工房を設置して、オリジナル商品を開発した。

平成28年には松本城前に直営１号店「信州soba農房かまくらや」をオープンし、約100アイテムのオリジナル商品の販売を行っている。また令和２年には２号店「そば処かまくらや」も開設して、新鮮な旬のそば粉を使った本物の信州手打ちそばを松

本城に訪れる観光客に提供している。

参入以前から継続している自動車販売業との連携もかまくらやの農業経営の強みである。自社の社員を出向させることで、自動車や農機具の整備の習得を図り、修理作業を内製化しているほか、双方の繁忙期と閑散期に労働力を調整できることも、双方の経営にとってプラスに機能している。

写真４　そば処かまくらや

写真５　加工品（かりんとう、そば）

普及性と今後の方向

１．普及性

⑴　地元から新卒者を定期採用

かまくらやでは雇用環境の改善に努力し、地元の農業高校、農業大学校からの積極的に新卒者の採用してきた。これまで10年間で、29人を採用して23人（内女性５人）が定着している（定着率79％）。松本・安曇野地域をはじめ長野県内では雇用環境を整備できていない農業経営体が多く、農業高校や農業大学校を卒業し、技術を習得していても、就職先として農業を選択できない若者が多いのが現状である。こうした県内農業が抱える課題を踏まえ、採用した社員が定着するために、農業であっても他産業と同じ雇用環境づくりを目指している。年間休日105日十年間20日間の有給休暇の100％取得、割増し残業手当、評価制度に基づく賃金体系などに取り組んでいる。

今後もさらに改善を図って、安心して定年まで勤められる「サラリーマン農業」を実現する会社として、農業で地域の雇用創出に努めていくことを掲げている。

また、若手社員の育成にも力を入れ「チーム農業」を推進し、スタッフ全員の参画を促すため、ＩＴを活用して作業の工程・進捗管理・作業日報・業務課題等の「見える化」を行い、社内情報の共有と業務のレベルアップを図っている。併せてIT使用による「作業手順マニュアル」を整備し、若手社員の育成に役立てるとともに生産性の向上を図っている。

⑵　農福連携の推進

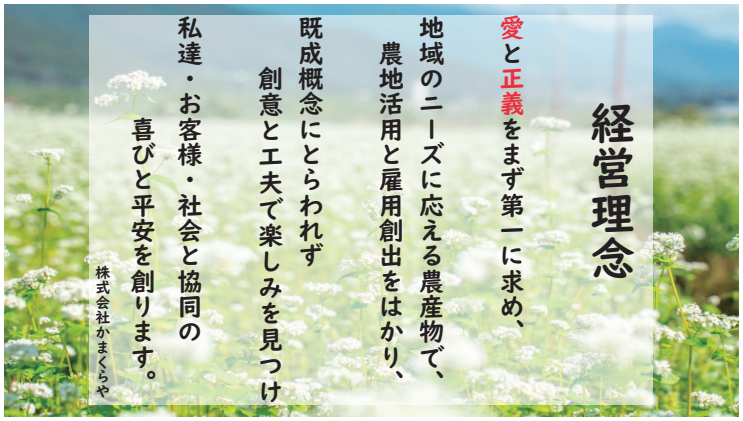
農福連携で障害者の安定した雇用の確保と定着を目指して、令和２年に子会社として就労継続支援Ａ型事業所「安曇野みらい農園」を設立した。かまくらやの作業受託を中心に、畦畔除草、収穫作業、カット野菜加工などの業務で賃金を支払うことで、

障害者の自立につながる支援を行っている。現在は13人を雇用しており、サービス管理責任者が作成した「個別支援計画」に沿って職業訓練を行っている。

２．今後の方向

令和５年３月に創業者が退任して、血縁関係にない社員が２代目の社長として就任した。一族で事業を承継していくのではなく、「経営理念を継承した社員から社員につないでいく会社」を目指し、広大な地域農地の担い手として成長をめざしている。

第３図　かまくらやの経営理念

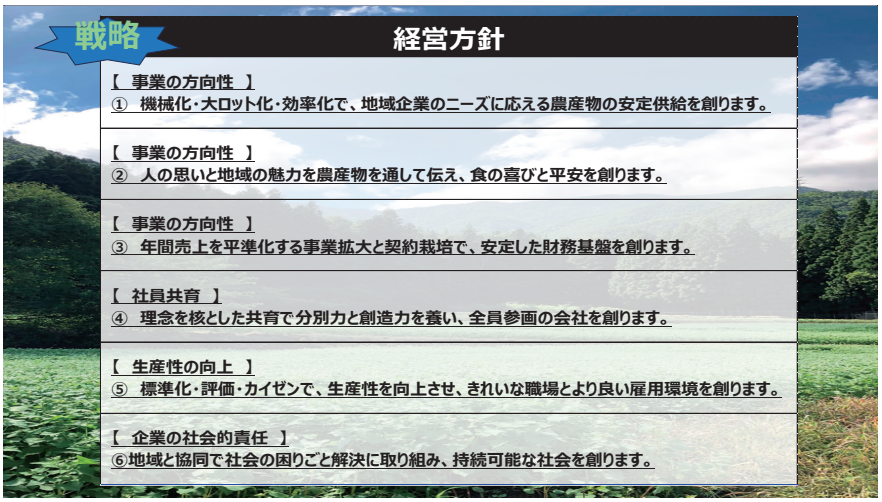


会社設立以降、そば一極集中の経営であったが、令和２年に大雨による水害に遭い、大きな損失も経験したことにより、ジュース用トマトの生産をはじめ、経営の柱となる作物を確立していくことを視野に入れ、複数の作目の生産に挑戦している。また、投資育成会社や製粉会社、ジュース会社から大口の出資を得て、財務の健全化も進めている。

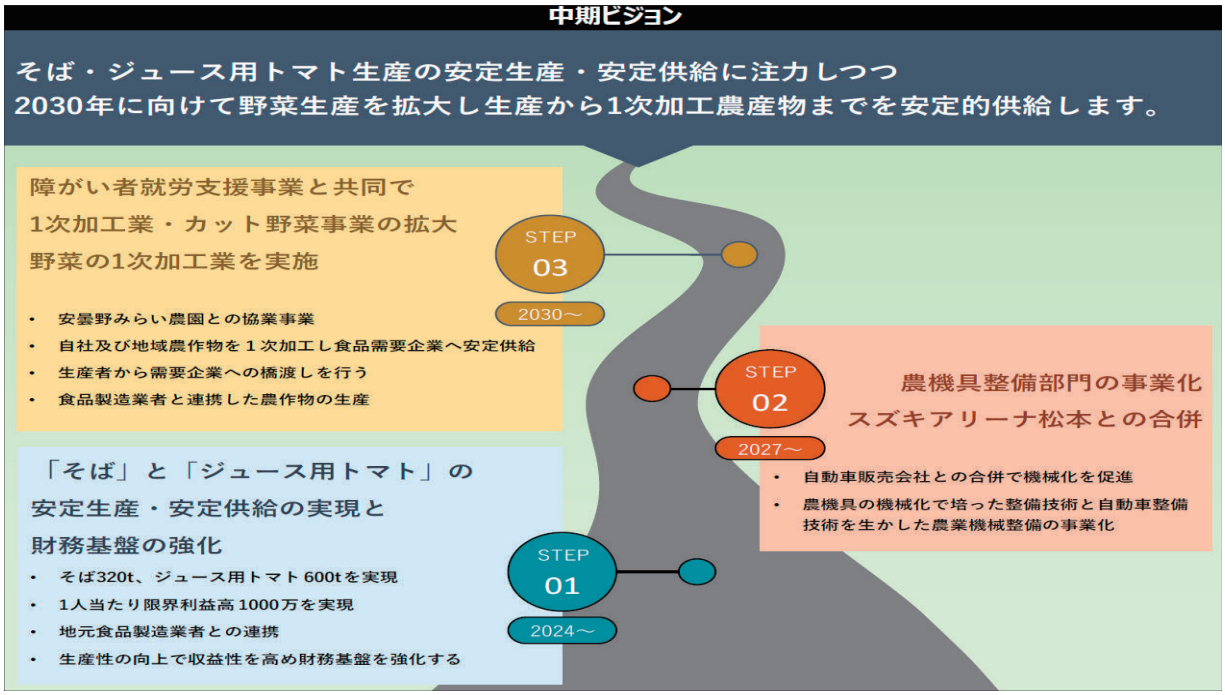
さらに、６次産業化も推し進める計画として、近い将来には野菜の１次加工の工場を立ち上げ、その加工工場を障害者の更なる活躍の場所とすることを構想している。経営の多角化と農産物の多品目化によりリスク分散を図り、災害や景気の変動に影響されない「強靭な経営」への転換を進める計画である。

以上の取組を進めていくために、各部門や作物を任せられる「リーダー」の育成が必要と考え、「人づくり」を会社の根幹として位置づけている。これからも地元住民の定期的な採用を継続すると同時に、「社員共育」の仕組みを整えて、社員の自発性を引き出し、一人一人の成長をサポートし、創業時の理念を忘れず、マーケットインを基本とした経営拡大を目指している。

第４図　かまくらやの経営方針



第５図　かまくらやの中期ビジョン



天 皇 杯 受 賞

受賞財　**むらづくり活動**
受賞者　**えーひだカンパニー株式会社**
住　所　**島根県安来市**

受賞者のことば

代表　川上 義則 氏

令和６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、誠に光栄に存じます。これもひとえに地域の皆様のご理解とご協力、関係機関の皆様のご支援の賜物と深く感謝申し上げます。

弊社の設立のきっかけは、人口減少による地域存続への危機感でした。「今､動かなければ地域が立ち行かなくなってしまう」という思いから、平成 27 年に有志 25 名と地域おこし協力隊2名でプロジェクトチームを結成しました。地域住民の多くが参加したワークショップを通じて、約１年かけて88項目からなる地域活性化のアイデアが詰まった「比田地域ビジョン」を策定しました。そして、地域ビジョンを実現し、人が代わっても事業を継続できる体制の構築を目指し、地域住民の有志で平成28年8月にえーひだカンパニーを設立しました。

一般的な株式会社は株主利益を優先しますが、弊社は、利益を地域に還元し、地域住民の幸せや暮らしやすさの追求のために事業を実施しています。経営理念には「自治機能と生産機能の発揮による“地域ビジョンの実現と「え～ひだ」の創造“」を掲げ、収益事業と地域貢献事業を両輪で取り組み、行政任せやボランティアに依存しない持続可能な地域づくりを目指してまいりました。

急激な人口減少で持続可能な中山間地域をどう創っていくべきなのか大きな問題です。産業も地域も機能低下が加速する中、いつも危機意識を持ちながら、誰もが安心して住み続けられる持続可能な中山間地域実現に向けて、今後もこの受賞を励みに10 年後、20 年後も社名にある「えーひだ（良い日だ・良い比田）」と感じられるような地域づくりを地域の皆様、メンバーと共に前向きに行動、挑戦していきます。

地域の沿革と概要

安来市は島根県の東部、鳥取県との県境に位置し、平成16年10月、安来市と広瀬町と伯太町が合併して誕生した。面積は約421km^2（東西距離約22km、南北距離約28km）、人口は35,291人（令和６年９月末現在）である。当市の特徴としては、南部は中国山地に連なる豊かな緑に覆われ、そこを源流として中海に注ぐ飯梨川・伯太川全流域が市域に含まれる。下流域に形成された三角州には能義平野が広がり、上流域には豊かな森林と県東部の水瓶としての機能も果たす布部ダム・山佐ダムがある。

第１図　位置図

戦国時代には富田城（広瀬町富田）を居城とする尼子氏が、陰陽11州（現在の山口県を除く中国地方４県と兵庫県南西部）に勢力を及ぼすまでに台頭し、当地域は山陰の文化・経済の中心地として栄えた。

むらづくりの概要

１．地区の特色

比田地区は安来市の最南部、市中心部から35km離れた標高300～450mほどの盆地に集落が位置している。

この地は、古くから良質の砂鉄が採れ、製鉄が盛んに行われ、野だたらなどの古代製鉄の跡が数多くあり、製鉄の神を祀る全国1,200社の総本山金屋子（かなやご）神社、安来市指定の無形文化財比田踊りなど多彩な歴史・文化が継承される地域でもある。

地域は西比田、梶福留、東比田の３地区に大別され、良質米が生産される稲作を中心とし、鉄の運搬や農耕用の役牛を起源として改良を重ねた和牛生産、施設花き、施設メロン等の生産が行われてきたが、高齢化による担い手の減少等により農業生産は縮小している。

地域全体でも平成17年（2005年）には人口1,402人であったが、令和６年４月30日現在、人口906人と人口減少、高齢化が進んでおり、小中学校の統廃合や商業施設の減少など様々な影響が出てきている。

第１表　地区の概要

事　項	内　容	
地区の規模	旧村単位	
組織の性格	農村型地域運営組織	
人口等	総人口	906人
	総世帯数	392戸
農業経営体数	農業経営体数	218経営体
（内訳）	個人経営体数	207経営体
	団体経営体数	11経営体
	（内、法人経営体数）	1経営体
農用地の状況	総土地面積	5,524ha
（内訳）	耕地面積	209ha
	田	193ha
	畑	16ha
	耕地率	3.8%
	一経営体当たり耕地面積	1.0ha

写真１　比田地区

２．むらづくりの基本的特徴

⑴　むらづくりの動機、背景

ア　「えーひだカンパニー」以前の取組

比田地区では、東比田地区においては「東比田振興協議会」、西比田地区においては自治会組織が地域活動の主体となり、地域課題に関する話し合いや課題解決に向けた具体的な取組が行われていた。

平成14年（2002年）に両地区にあった小学校（東比田小学校と西比田小学校）の統廃合の話が浮上し、地域住民の間で地域の将来についての不安、危機感が出てきた。

比田地域の今後のための新たな取組を考える中で、地元在住の市議会議員や市職員が中心となって検討が繰り返され、地域の特産品づくりや人材活用のため、地域の産品、加工品を販売する直売所（交流施設）を設置する構想がまとまり、平成15年に運営主体となる「いきいき比田の里管理組合」を設立、あわせて地域の女性達をメンバーとする「比田いきいき加工部会」が発足した。

平成16年には拠点施設「比田いきいき交流館」が市の地方債事業により完成。「比田いきいき管理組合」が指定管理者となり直売所等を運営するとともに、「比田いきいき加工部会」は端午の節句の伝統食である「笹巻き」の加工を行って好評を博し、全国へ発送するようになった。

イ　新たな地域ビジョン策定の取組

「比田いきいき交流館」の完成から約10年が経過し、この間、地域産品や加工品の生産・販売等で一定の成果があったものの、人口減少や高齢化は年々進んでいた。

こうした状況を見て、最初の取組を主導した世代の次の世代、若手の市職員や住民が「このままでは比田がなくなる」という危機感を持ち、「地域外に出た同世代の仲間が比田へ帰って来られるようにしたい」との思いから、取組のベースとなる地域ビジョンづくりの機運が高まった。

平成26年12月に関係者が集まって顔合わせの会を開催、時を同じくして安来市が地域おこし協力隊制度を活用して比田地区へのＵ・Ｉターン者の受け入れを行うこととし、最初の協力隊員として農業研修１名、地域ビジョン策定の担当者１名を配置した。

地域ビジョン策定の主体として有志25名と協力隊員２名が中心となって、平成27年６月に「いきいき比田の里活性化プロジェクト」を発足した。当時、県や市において人・農地プラン策定を契機とした地域ビジョンの策定を進めており、関係機関の助言や「水田農業モデル実践支援事業（県）、がんばる地域づくり応援事業（市）」を活用して、先進地視察やアンケート、ワークショップ等を実施した。

写真２　全体ワークショップ

アンケート調査は、世帯主を対象としたものと、全世帯の中学生以上に個人用を配布したが、地域存続に向けた危機意識を背景に回答率は約90％に達した。ワークショップは小学生、中高生、20～30代、40～50代、60代以上の５つの世代毎に「地域の課題、（比田の）いいところ、比田

がこうなったらいいな」を共通テーマとして実施。全体ワークショップには全世代120名が集まり、保育園児・小学生は絵に描いてアイデアを発表した。

こうした多くの住民・世代が参加した取り組みにより総数1,469のアイデアが寄せられ、それを基に平成28年３月に88項目からなる「比田地域ビジョン」が完成した。

ウ　地域ビジョン具体化の実行組織「えーひだカンパニー株式会社」の設立

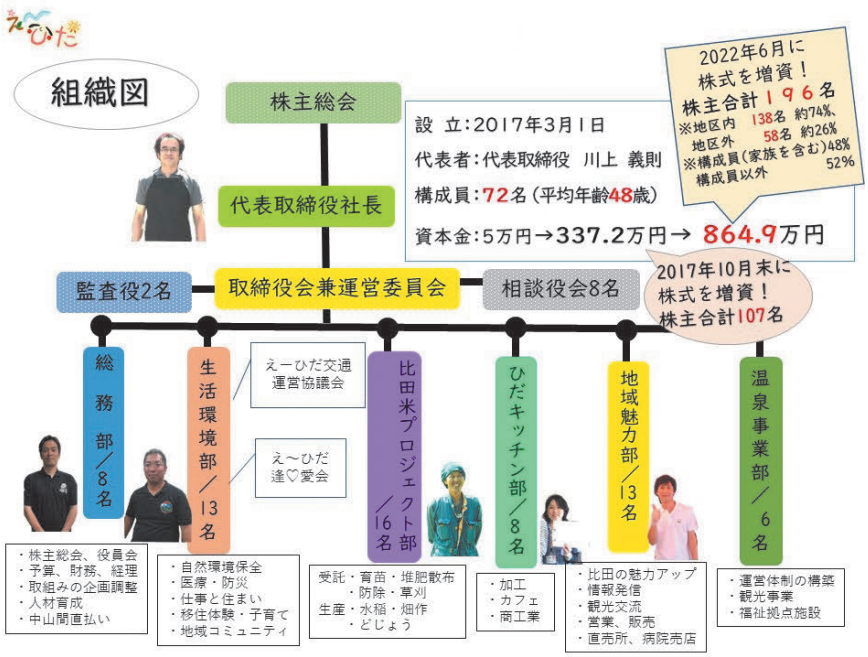
88のビジョンの実現に向けた取組を進めるための組織として、平成28年８月に任意組織「えーひだカンパニー」を設立して活動をスタートした。

更に今後の事業展開を見据えて法人化を検討し、平成29年３月に「えーひだカンパニー株式会社（以下、「えーひだカンパニー」と記載）」を設立した。

⑵　むらづくりの推進体制

「えーひだカンパニー」は現在、総務部、生活環境部、比田米プロジェクト部、ひだキッチン部、地域魅力部、温泉事業部の６部がそれぞれ担当するビジョンの具体化、実現に向けて活動している。

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

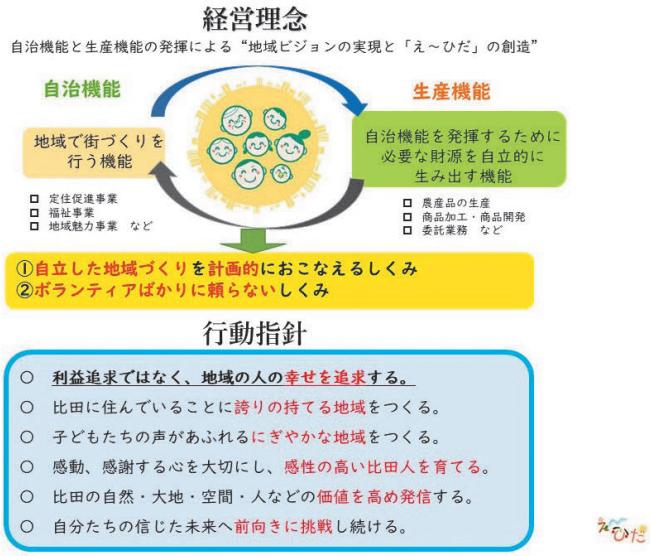
１．むらづくりの性格

えーひだカンパニーは、自治機能と生産機能の発揮による“地域ビジョン”の実現と「え～ひだ」の創造を理念とし、①自立した地域づくりを計画的に行える仕組み、②ボランティアばかりに頼らない仕組み構築し、農業の他、生活環境、福祉、環境など多岐にわたる分野でビジョン実現に向けた事業を展開している。

そして、従来型の地域運営組織では、公的資金や公的支援を期待した組織を目指し

ているが、えーひだカンパニーでは、責任を明確にして持続できる組織形態として株式会社を選択し、地域おこし協力隊制度を活用して比田地区へのＵ・Ｉターン者の受け入れ、若者や女性が活躍する環境にあることで、持続可能な組織となっている。

第３図　経営理念と行動指針



２．農業生産面における特徴

⑴　「比田米プロジェクト部」の生産活動による農用地の維持・活用

比田米プロジェクト部は、高齢化等により作付け困難となった農地を中心に、水稲3.6ha、小麦1.5ha、そば1.7ha、牧草0.7ha、タマネギ0.25haを栽培。また、安来市の特産であるどじょうの養殖（5.4a）も開始した。後述する作業受託事業とあわせて地域の農用地の維持・活用に貢献している。

なお、令和６年１月には米で国際水準GAP「美味しまねゴールド[注)]」の認証を取得している。

写真３　どじょう養殖

注）　島根県独自のGAP認証制度である「安全で美味しい島根の県産品認証制度」。令和4年6月に、全国で初めて農林水産省により国際水準GAPガイドラインに準拠していることを確認された。

⑵　地域農業を支える作業受託事業

ＪＡしまねやすぎ地区本部が行っていた比田育苗センターでの水稲育苗事業を受託して比田地区の農家へ水稲苗を供給しているほか、ドローンによる農薬散布、堆肥散布、リモコン除草機等による除草作業を作業受託事業として延べ194haの農地で行っており、高齢化が進む地域にあって、個別農家の営農を支える役割を担っている。

写真４　ドローンによる防除

⑶　地域の農産物を活用した多彩な商品開発

最も生産が多い米については、比田地区で生産される良質米を「比田米」としてブランド化、直売所「え～ひだ市場」や県内米穀店などで販売している。

また、島根県育成酒米品種「縁の舞（えにしのまい）」を比田米プロジェクト部が生産して市内の酒蔵で日本酒･焼酎を醸造し、純米吟醸「たたらの風」、「たたらの舞」､粕取り焼酎「たたらの雫」､他には「え～ひだ市場」のリニューアルに合わせて比田米「米ビール」も発売した。

写真５　開発商品

比田産小麦では、市内外の事業者とのコラボにより「クッキー」､「たたらラーメン」､「比田し中華（冷やし中華）」を開発。他に比田産そばで「たたらそば」、比田産大麦で「丸粒麦茶」、比田産柚子で「柚子紅茶」などを商品化している。

また、直売所併設の「え～ひだカフェ」でも、比田産ブルーベリー、れんこんなどを使ったソフトクリームや比田産玄米粉・小麦粉を使ったクレープ、市内にある島根県立情報科学高等学校提案の玄米甘酒チーズケーキなどをメニュー化している。

⑷　え～ひだ市場の設置・運営

「比田いきいき交流館」の増改築にあわせて直売所にカフェを併設した「え～ひだ市場」としてリニューアルオープンし、比田地域で生産される産品の販売場所として運営。農家の身近な販売場所となるとともに地域住民の交流の場ともなっている。また、15kmほど離れた旧広瀬町中心部にある安来市立病院内にアンテナショップ「え～ひだｓｈｏｐスマイル」を開設し、病院利用者からも喜ばれている。

写真6　え～ひだ市場・え～ひだカフェ、スタッフの皆さん

⑸　新たな担い手の確保

安来市が地域おこし協力隊を活用したＵ・Ｉターン人材の確保に取り組み、これまでに比田地区で７名を受け入れている。また、地域人口の急減に対処するための特定地域づくり事業の推進に関する法律（令和２年６月４日施行）に基づき、令和３年１月19日に県内３番目に設立された「安来市特定地域づくり事業協同組合」に設立当初から参加し、これまで２名の地域づくりパートナーを受け入れている。これらの制度を活用して受け入れた新たな担い手が「比田地域ビジョン」の策定からその後の具体化に向けた取り組みの過程においても活躍しており、生産面のみならず地域の担い手の確保に結びついている。

⑹　中山間地域等直接支払制度の取り組み強化

比田地区では中山間地域等直接支払制度に18集落協定が参加していたが、担い手の高齢化等により農地の維持管理や協定事務の担い手確保が問題となり、集落協定の継続が危ぶまれる集落も出てきた。

平成28年12月に、各集落協定に対して協定の広域化・統合と、協定に参加して直払事務を担い、加算措置を活用するといった提案を行った結果、平成29年から13集落の賛同を得て４集落協定に統合・広域化し、えーひだカンパニーが協定参加者として参画して事務と加算要件の取り組みを担うことで、農産物の販路拡大や加工など旧協定では取り組めなかった新たな取組を実施。また、えーひだカンパニーとしても交付金により安定した財源を確保することができている。

３．生活・環境整備面における特徴

⑴　デマンド交通事業

アンケート回答の中でも、通勤・通学や通院、買い物の不便さを指摘する声が多く、地域ビジョンの一つに「通院や買い物サポートのデマンドバス」事業を掲げ、その実現に向けて平成30年に設立された「えーひだ交通運営協議会」が比田地区全域でデマンド交通を運行し、「生活環境部」が支援している。令和５年度には1,045人が利用している。

写真７　デマンド交通

⑵　買い物弱者対策としての移動販売の実施

地域で生活する上で不可欠な買い物環境が悪化しており、地域ビジョンにも「比田ぐるり移動販売車」が盛り込まれたことから、令和５年２月から高齢者の買い物等生活支援、見守りをかねて移動販売車「ひだまり号」を運行。週３日、３つのルートで地区内を回り、生鮮品、総菜、パン、お菓子、日用品等約300品目を販売。令和６年３月時点で81世帯が利用している。

写真８　ひだまり号での移動販売

⑶　将来の比田を担う人材育成　「え～ひだKids支援」

「比田地域ビジョン」には子どもたち（小中高生）のアイデアが入っているが、その後も小学校５・６年生の授業の中で比田地区の活性化と人口増に向けた検討・提案を行った。

子どもたちの提案を実現させていくための方策について小学校教諭と協議を重ね、平成30年４月に小学校との協働事業「サマーフェスタ出店プロジェクト」がスタートし、「え～ひだKids」を立ち上げた。

授業の中でサマーフェスタ出店の準備を重ね、同年７月のサマーフェスタに出店した。

これを契機に「比田米消費拡大プロジェクト（比田米を使っておやきや米粉ピザ等の商品を開発）」、「サマーフェスタＰＲプロジェクト」、「え～ひだ市場ＰＲプロジェクト」といった取り組みを継続して行っている。

写真９　サマーフェスタ出店の様子

これらの取り組みは「えーひだカンパニー」との協働事業として子どもたちが出店や商品開発、動画制作などに直接携わることで、地域の活性化に自分たちが関わることができるという自信や意欲、ひいては生まれ育った比田への郷土愛の醸成にもつながっており、将来の比田を担う人材育成にも貢献するものと期待されている。

⑷　子育てサポート「地域から出産おめでとう祝い」事業

生活環境部が取り組む「地域から出産おめでとう祝い」事業は、比田地区内の子どもが生まれた家庭に、町内のお店や事業所から提供を受けた紙おむつや商品券などをプレゼントするというもの。行政主導ではなく、地域全体で子育てをサポートする取組で子育てを応援する雰囲気づくりにも役立っている。

写真10 出産おめでとう！

⑸　温泉施設「湯田山荘」の運営と冬期一時居住の取組

比田地区にある温泉施設「湯田山荘」は、地域住民のふれあいの場であるとともに、地区外からの誘客施設としての役割も果たしていたが、経営体制の見直しの検討等、将来が危ぶまれる中で、比田観光協会、比田商工会等の比田地区の関係団体が存続に向けた方策の検討、市との話し合いを重ねた結果、新たに「温泉事業部（＝100％出資の子会社「えーひだドリーム株式会社」を令和４年７月に立ち上げ、安来市からの指定管理を受け、施設の改修後の令和６年１月に「湯田山荘」をリニューアルオープンした。

また、令和６年１月から２月まで冬期の除雪作業が困難な高齢者の冬期一時居住の試行を実施し、６名が滞在した。

「癒し」と「健康増進」を基本に「気取らずくつろぐ第２のおうち」を目指し、地域の特性を活かした「体験型サービス」の提供や地域における福祉事業の拠点となるべく取組を進め、今後の収益事業の一つとすることを目指している。

写真11 リニューアルした湯田山荘

内閣総理大臣賞受賞

受賞財　**むらづくり活動**
受賞者　**中泊町農産物加工販売施設出荷者協議会**
住　所　**青森県北津軽郡中泊町**

受賞者のことば

代表　田中 恵津子 氏

令和６年度（第63回）農林水産祭において、栄えある内閣総理大臣賞を賜り、誠に光栄に存じます。

これもひとえに、地域の皆様の御理解と御協力、関係する皆様の御支援の賜物と深く感謝申し上げます。

これまで、地域の皆様と共に日々積み重ねてきたことが、高く評価され、大変有り難く、この栄光と喜びを、会員を始め関係する皆で分かち合いたいと思います。

さて、当協議会は、平成２５年から、中泊町特産物直売所「ピュア」を指定管理者と共に運営しています。

直売所では出荷する会員の高齢化により、店頭の商品が徐々に減少してきた結果、午後には商品が少なくなり、お客様に満足していただけていない状況となっていました。その打開策として、平成２８年度に高齢会員宅への農産物の集荷を開始したのを皮切りに、令和２年度には地域のコミュニティバスを活用した海産物の集荷を開始し、貨客混載という珍しい形で現在も運行しています。

また、買物支援として、平成３０年度には「ピュア宅配便」に着手し、中里地区の皆様が安心して買物できる仕組みを構築したことに加えて、中泊町中心部から片道40分ほどかかる小泊地区では、買物に困っている方がいるとのお話をいただき、令和元年度から地域の皆様の御協力を得ながら移動販売に取り組んでいます。

今回の受賞は、これまでのむらづくりの取組を評価していただいたものであり、地域の皆様や関係する皆様があってのことと改めて感じています。

今後もこの賞を励みに、出荷する会員も御来店されるお客様も地域の皆様も「誰も取り残さない直売所」を目指し、地域社会の維持発展に寄与していきたいと思います。

今後とも皆様の御支援御鞭撻の程をよろしくお願いいたします。この度は誠にありがとうございました。

地域の沿革と概要

青森県北津軽郡中泊町は、津軽半島の中央部を走る津軽山地の西側に位置する旧中里町と、津軽半島北部の旧小泊村が、平成17年に飛び地合併し現在の中泊町が誕生した。

総面積は216㎢、人口は9,657人（令和２年国勢調査)、高齢化率44.4％であり、人口減少、高齢化の進行が課題となっている。

第１図　位置図

旧中里町は、南西部を南北に岩木川が縦断し汽水湖の十三湖に注いでおり、稲作が盛んな地域である。旧小泊村は、ほとんどが山地丘陵地帯で、西側が日本海に面し、集落が２つの漁港地区などで形成されており、漁業を中心に営まれている。

むらづくりの概要

１．地区の特色

中泊町では、水稲を中心とした営農が行われていたが、近年は水稲のほか野菜や花きなどを取り入れた複合経営がみられるようになり、トマトを使用した加工品の開発に取り組む農家も増えている。

また、「ウスメバル」というオレンジ色の魚体が特徴の魚が水揚げされ、「津軽海峡メバル」として全国に出荷されるほか、このメバルで地域を盛り上げようと、平成27年に「中泊メバルの刺身と煮付け膳（愛称：中泊メバル膳)」が考案され、町内の５店舗で提供している。

第１表　地区の概要

事　項	内　容	
地区の規模	新市町村単位の集団等	
組織の性格	機能的な集団等	
人口等		
	総人口	9,657人
	総世帯数	3,855戸
農業経営体数（内訳）	農業経営体数	462経営体
	個人経営体数	451経営体
	団体経営体数	11経営体
	（内、法人経営体数）	11経営体
農用地の状況（内訳）	総土地面積	21,634ha
	耕地面積	2,561ha
	田	2,498ha
	畑	63ha
	耕地率	11.8%
	一経営体当たり耕地面積	5.5ha

出典：令和2年国勢調査、2020年農林業センサス

２．むらづくりの基本的特徴

⑴　むらづくりの動機・背景

旧中里町が平成７年に整備した中泊町特産物直売所「ピュア」（以下「ピュア」という。）は、開設以来地域の生産者とＪＡが組織した「中里地区農協野菜施設等管理運営協議会」が運営を行ってきた。

当初は地元消費者でにぎわっていたが、米主体で品揃えが少ないことや、直売所施設が都市部から離れていること、冬期間の地吹雪などから客足が遠のき、平成24年の売上は約７千万円まで減少し、この年をもってＪＡが直売所の管理から撤退することになった。

一方、中泊町の生産者は稲作一辺倒からの脱却に向けて、野菜の導入や加工に対する機運の高まりにより、直売所施設の拡充と加工施設の整備を求める声が出始め、町による直売所施設の整備が行われた。こうした中、町民の暮らしを充実させたいとの思いを持っていた田中恵津子氏が中心となり、高齢者が活躍できる場の創出や高齢化が進む地域の暮らしの拠点として何かできないか模索が始まり、地域の生産者の販売先の維持・確保及び所得の向上を目指し、これまで直売所に出荷していた生産者に呼びかけ、「中泊町農産物加工販売施設出荷者協議会」（以下「出荷者協議会」という。）を設置した。

さらに、町が直売所の指定管理者の公募を行った結果、地元で冠婚葬祭業を営む「(株) アクトプラン」（以下「アクトプラン」という。）が直売所事業にチャレンジすることとなり、出荷者協議会とアクトプランの連携・協働による運営が始まった。

写真１　中泊町特産物直売所ピュア

⑵　むらづくりの推進体制

ア　当該集団等の組織体制、構成員の状況

出荷者協議会は、ピュアに出荷している生産者を中心に構成され、会長１名、副会長２名、監事２名の役員を中心に、個人会員213名、団体会員40団体で構成されている。

出荷者協議会には、農産物生産者部会、加工品生産者部会、レストラン食堂部会、水産加工品販売部会の４つの部会を設置している。

①　農産物生産者部会

ピュアに出荷する農産物の生産。

②　加工品生産者部会

地域の農産物を活用した加工品の開発。

③　レストラン食堂部会

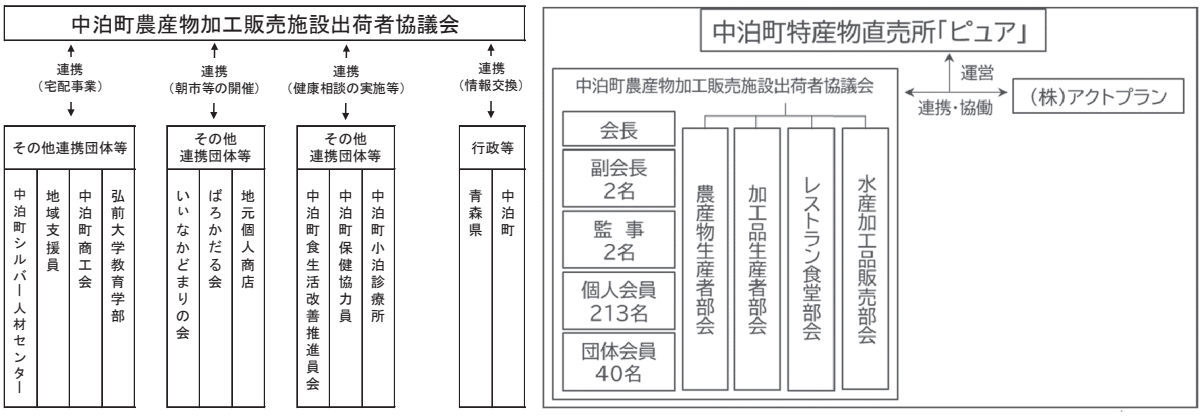
ピュア内に併設されている「ピュアレストラン」において、中泊町特産のメバルやトマト料理の提供。

④　水産加工品販売部会

地元漁協で水揚げされる水産物の加工品等の販売。

イ　連携してむらづくりを行う他の組織・団体

第２図　むらづくり推進体制図



①　株式会社アクトプラン

平成25年のリニューアルオープン以降、ピュアの指定管理者であり、出荷者協議会と連携・協働によりピュアの運営を担っている。

出荷者協議会には、地域の活性化につながる取組をしたいとの強い思いがある一方で、アクトプランには直売所運営のノウハウがなかったことから、両者でこれまでの状況や活動、今後の目指す方向性について、日頃から意見交換を重ねながら、現在では、以下の内容に重点的に取り組んでいる。

・野菜等の品揃えの充実や、出荷の集中を防ぐための栽培方法に関する研修会の開催。
・各種イベントも手がけるアクトプランのノウハウを生かした、丁寧な接客や消費者目線による陳列、店舗内の明るい雰囲気づくり。
・地域の若手グループや他業種組織等を巻き込んだ、朝市や収穫感謝祭などの季節毎のイベントの開催による積極的なＰＲ活動。
・施設内の加工室を活用したブルーベリーやトマトなど、地域特産品を活用した新たな加工品の開発と販売。

むらづくりの特色と優秀性

１．むらづくりの性格

青森県では、人口減少や高齢化の進行により、65歳以上の高齢者が集落の半分を占める「限界集落」の増加が見込まれ、地域の支え合いがますます重要となっており、特に農山漁村地域では、住み慣れた地域で生活していくために、引き続きコミュニティ機能の強化や地域を支える人材育成に取り組んでいく必要があった。

このため、県では、地域の強みを生かした地域づくりの実現に向けて、買物弱者を始め多くの県民が買物を楽しめる環境づくりの支援や、持続可能な農山漁村地域の実現を目指している。

ピュアでは、集荷体制の強化や配送サービス、移動販売、高齢者の見守り支援などの地域課題の解決に向けた積極的な取組に加え、郷土料理づくり体験による県内外の利用者へ津軽地域の食文化の継承・普及など、出荷者協議会と直売所を中心に持続可能な農山漁村地域の実現に取り組んでいる。

２．農業生産面における特徴

⑴　高齢の生産者を支援する集荷体制の構築

ピュアに出荷する生産者の中には運転免許を返納した高齢者もおり、自転車やコミュニティバスを活用し、少量の農産物をリュック等に詰めて運搬・出荷していた。このため、午後には品揃えが乏しくなり、客足の減少が課題となっていた。

写真２　集荷拠点での集荷作業

この状況に危機感を抱いた出荷者協議会では、会員の出荷状況等の現状を把握するため全会員を対象としたアンケートを実施し、結果を基に、平成28年からアクトプランと連携して地区のリーダー宅に集荷拠点を設定し、農産物の出荷が困難な高齢者会員８名（令和６年２月時点での最高齢は90歳）の集荷を試行した。さらに、令和２年度からはコミュニティバスを活用した集出荷体制を構築している。

集荷に当たっては、集荷手数料を商品金額の５％とすることで、会員の負担を抑えた持続可能な取組になるよう努めているほか、移動式バーコードラベル作成機を導入し、集荷作業の効率化を図っている。

この結果、出荷困難による離農を考えていた高齢者の営農継続が図られるとともに、ピュアの営業時間内はいつでも品揃えが豊富になり、平成28年から令和２年には集荷会員１人当たりの年間販売額は32％増となった。これに加え、農産物の下位等級品の取扱いも積極的に行っている。

生産者からは、「出荷が再開できて、生活に張りが戻った」「集荷スタッフとの交流が楽しい」「今まで出荷にかけていた時間を農作業に充てられるので、効率的に作業ができる」などの声があり、高齢者の生きがいの創出と所得向上にもつながっている。

また、ピュアの利用者からは、新鮮な朝どり野菜が購入できると好評となっている。

平成29年からは、旧小泊村の下前漁協からの集荷を開始し、鮮魚や海藻類等の水産加工品等を店頭で販売することで、更に品揃えの充実を図っている。

⑵　加工販売施設による６次産業化の推進

出荷者協議会では、農水産物の集荷・販売だけではなく、ピュア内に併設している加工施設を活用し、パンや菓子、惣菜、製粉、瓶詰及びジュースの加工販売を行っている。

出荷者協議会の会員が、加工施設を利用する場合には、中泊町独自の補助事業により、加工施設の利用料が実質免除となるほか、専門家による助言が受けられるなど、６次産業化の取組促進につながっている。

写真３　商品開発した「メバ焼き！」

これまで、町特産のブルーベリーを活用したブルーベリージュレや、トマトを活用した完熟トマトジュース、とうもろこしやえだまめ等５品目を

活用した野菜パウダーなど、多種多様な新商品が開発されている。

また、平成29年には、県立中里高等学校（令和４年３月31日廃校）ソーシャルビジネスプロジェクト同好会と協力し､町特産のメバルを型取ったお焼き「メバ焼き！」を開発し、平成29年８月から店頭で販売を開始した。味は粒あんをはじめ、ブルーベリー及びトマトの３種類で、いずれも購入者から好評を得ている。

⑶　若手生産者の育成

中泊町の基幹産業は農業であり、本県でも有数の稲作地帯である。しかし、人口減少・高齢化等に伴う農業の担い手不足により、令和２年の農業経営体数は、平成22年と比較した減少率が49.3％であり、全国の35.9％及び青森県の35.0％と比較しても減少幅が大きく、中泊町の農業を維持していくためには、生産者の確保・育成が喫緊の課題となっていた。

このため、出荷者協議会では若手生産者に出荷者協議会への参画を呼び掛けるとともに、消費者の生の声を伝えながら、栽培技術や商品のブラッシュアップの指導を行うなど、地域の将来を担う人材の育成に取り組んでいる。

また、新たに出荷者協議会に入会した会員に対しては、内容に合わせてベテラン会員がマンツーマンで技術指導、相談対応を行っている。この結果、出荷者協議会の会員数は、設置した平成25年以降増加傾向にあり、中泊町の農業の維持に貢献している。

⑷　女性の積極的な経営参画

出荷者協議会の会員の８～９割は、女性で構成されており、出荷者協議会の会長とピュアの店長及び副店長は女性が担っている。

写真４　田中会長とピュアの女性スタッフ

出荷者協議会会長の田中恵津子氏と、アクトプランの社員でピュアの店長の前田晴香氏が中心となり、両者の連携の下、柔軟な発想により集荷体制の強化や移動販売、朝市の開催など毎年新規事業を打ち出しており、平成25年のリニューアルオープン時約１億円だった販売額は、令和３年には２億円を超え、約２倍に増加している。

また、出荷者協議会及びピュアの女性スタッフたちの丁寧な接客と、ピュア内に長時間滞在したくなる店内の雰囲気づくりにより、利用者数も増加傾向にあり、令和３年には16万５千人を超え、リニューアルオープン時の約1.4倍に増加している。

さらに、「中泊町農産物加工販売施設～出荷ガイドブック～」を作成し、農産物の荷づくりの基本や売れやすいポイント等を解説することで、商品の均一化及び高品質化が図られ、利用者１人当たりの年間購入額が増加するとともに、出荷者協議会会員１人当たりの年間販売額も約５割増加するなど、生産者の所得向上に貢献している。

３．生活・環境整備面における特徴

⑴　地域コミュニティ活動の強化

令和２年からは、地域活性化に取り組む若手住民組織(いぃなかどまりの会)、若手農業者の会(ばろかだる会）及び地元個人商店等と連携して朝市を開催している。

また、朝市に併せて、中泊町在住のインストラクターを講師とする「朝ヨガ」を開催するとともに、中泊町食生活改善推進委員会、中泊町保健協力員及び中泊町小泊診療所と連携して、血圧測定や血管年齢測定を行える健康相談コーナー設置や、店内での健康づくり相談（月1回）を行っている。

写真５　朝市での「朝ヨガ」

写真６　朝市での健康相談コーナー

この結果、普段は産直施設を利用しない子育て世代が利用するようになったほか、若手住民組織や若手農業者の会が仲間に対し朝市への出店を呼び掛け、新規就農者が農産物の販売に参加するようになっている。さらに、季節ごとの集客イベントや地元新聞社主催の「うまい森青いもりフェア」に出店するなど積極的に関わるようになり、世代間交流や異業種交流が図られている。

朝市に地元商店街の個人商店が出店することで地元での認知度も高まり、地元商店街の利用が促進されているほか、朝ヨガや健康相談コーナー設置により、地域住民の健康づくりに取り組んでいる。

ピュアは、農産物を販売する直売所施設にとどまらず、世代間交流や異業種交流等、様々な地域情報が集まる新たなコミュニティ施設となっており、中泊町の交流人口増加につながっている。

⑵　地域の高齢者の見守りと買物支援

中泊町の生鮮食品及び日用品等を購入できる施設は、旧中里町では役場の周辺に集中してスーパーが数店あり、旧小泊村では、コンビニエンスストア（１店）かホームセンター（１店）に限られている状況である。いずれの地域も町内の中心部から離れた住民にとっては不便で、運転免許の返納者や足腰の悪い高齢者等に対する買い物支援が課題となっていた。

このため、平成30年から、中泊町商工会、中泊町シルバー人材センター及び弘前大学教育学部住居学研究室と連携し、買物支援と高齢者の見守りを兼ねた生鮮食品・日用品等の商品配送サービス「ピュア宅配事業」を開始した。

当初は、ピュア周辺のごく限られたエリアを対象としていたが、令和元年からは、商品配送サービスと併せて旧中里町内の遠方地域への移動販売を開始し、令和２年からは更に遠方の旧小泊村までエリアを拡大している。

移動販売の開始当初は棚式の販売車で販売していたため、搭載する商品が限られ品

切れが多発したことから集会所に商品を搬入し、展示して販売する方法に切り替え、高齢者が自由に買物できるように改善した。

展示販売を開始した当初は、会場設営等を地域支援員が補助していたが、現在では利用客が商品搬入などを手伝い、地域のコミュニケーションの場となっている。利用者から好評を得ている移動販売は、燃料費や物価高騰の影響を受け一時赤字となり移動販売終了の話も出たが、利用者の笑顔と地域の健康を守りたいとの強い思いから、販売手数料の上乗せなど実施状況の見直しを行った結果、今では収支均衡を保つことができており、今後は、加工施設を活用した弁当の販売も行いたいと意気込んでいる。

写真７　移動販売の様子

写真８　利用客による商品の搬入

⑶　津軽地域の食文化の継承・普及

令和４年から、津軽地域で古くから親しまれてきた郷土料理の食文化を継承するため、「津軽の食文化伝承手作り体験」を年３～４回開催している。

体験会では、併設されている加工施設で加工した米粉や大豆を使用し、津軽地方では神様へのお供え物として作られていた「しとぎもち」に加え、みそ、豆腐の計３種類の料理体験を行っている。

開催時期をピュア周年祭や秋の味覚市など、来客が多く見込まれるイベントに併せて開催しており、地元住民に限らず県内外の観光客が体験に参加し、食文化の継承につながっている。

令和５年からは新たに津軽地方の郷土料理で、江戸時代から冬期間の保存食として親しまれてきた「すしこ」の体験メニューを追加し、更なる郷土料理の継承に努めており、今後も体験メニューを増やしていきたいと意気込んでいる。

写真９　郷土料理製作キット

写真10　津軽地方の伝統メニュー「しとぎもち」

また、参加できない方々にも、体験してもらいたいという思いから、しとぎもち、みそ及び豆腐の製作キットをピュア内で販売しており、郷土料理の継承にも貢献している。

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　**特定非営利活動法人アグリやさと**
住　所　**茨城県石岡市**

受賞者のことば

代表　柴山　進 氏

この度、令和６年度（第63 回）農林水産祭において、名誉ある日本農林漁業振興会会長賞を賜りまして、心より感謝申し上げます。この栄誉は体験に来られている多くの方々をはじめ、農業を志して移住された農業研修生、そして石岡市をはじめとする関係機関の皆様のご支援の賜物であり、支えてくださる皆様に重ねてお礼申し上げます。

特定非営利活動法人アグリやさとは石岡市から指定管理者として指定を受け、廃校となった旧朝日小学校を体験型観光施設「朝日里山学校」として活用し、幼児から大人まで年間を通して1 万人を超える来校者に対して食事体験・農業体験・工芸体験などを提供しております。特に都会の中学生の受け入れは飯盒炊飯や田植え・稲刈り、林業体験などを通して食や農業、環境のことを考える学びの場になっています。また生協組合員親子の農業体験は今年で36 年目を迎え、種まきから苗の植付け、収穫までの一連の作業を行う野菜づくり体験には、ＪＡやさと有機栽培部会員も参加し生産者と消費者の交流を深めております。また、無農薬の大豆作り体験を通じて有機農業への理解を深める機会を提供しています。「農は最高の教育資源」をモットーに、食と農を通して農業の応援団づくりと交流人口の増加に努めています。

石岡市新規就農研修施設「朝日里山ファーム」は全国から農業を志す非農家の方々を受け入れ、農機具や畑を無償で貸出し、有機野菜、いちご、ぶどうの栽培に関する研修を行っております。有機野菜コースではＪＡやさと有機栽培部会と連携し、２年間の研修終了後、農家として市内で独立するしくみを構築し、有機農家の育成と農業を通じた移住に貢献をしています。いちごコースでは減少している観光いちご園を増やすために、農家と協力し、農業以外からの新規参入者を受け入れ、実際に自分でいちごを栽培する研修機会を提供し、観光いちご園を増やす活動に取り組んでおります。

これまで多くのご支援、ご指導を賜りました皆様に厚くお礼申し上げまして、受賞者のことばと致します。この度は誠にありがとうございました。

地域の沿革と概要

茨城県石岡市八郷（やさと）地区は、茨城県のほぼ中央部に位置し、首都圏からおよそ70㎞圏内にあり、八溝（やみぞ）山系に属する紫峰“筑波山”を頂点に足尾、加波（かば）、吾国（わがくに）、難台（なんだい）等の山並みに三方を囲まれた盆地型の地形を形成している。

第１図　位置図

三方を山に囲まれた盆地のため半分近くが山林で、山の麓の方は傾斜が多く小さな農地から平らで比較的広い農地など、多様な状況で多品目栽培が行われている。また、八郷地区はみかん栽培の北限、リンゴ栽培の南限といわれ、年間を通じて多種の果樹栽培も行われているほか、豚・鶏・牛の畜産も盛んで有畜複合農業が営まれている。

むらづくりの概要

１．地区の特色

特定非営利活動法人アグリやさと（以下「アグリやさと」という。）は、石岡市八郷地区において、石岡市が体験型観光施設として廃校を整備した「朝日里山学校」を核とし、自然豊かな里山の環境保全と、都市との交流、有機農業の新規就農者の育成等を通した豊かで潤いのあるむらづくりに向けた幅広い活動を行っている。

第１表　地区の概要

事　項	内　容	
地区の規模	旧市町村単位の集団等	
組織の性格	機能的な集団等	
人口等		
	総人口	73,061人
	総世帯数	28,344戸
農業経営体数（内訳）	農業経営体数	4,019経営体
	個人経営体数	2,022経営体
	団体経営体数	1,997経営体
	（内、法人経営体数）	22経営体
農用地の状況（内訳）	総土地面積	21,553ha
	耕地面積	6,270ha
	田	3,010ha
	畑	3,260ha
	耕地率	29.1%
	一経営体当たり耕地面積	1.6ha

注：石岡市のデータ
四捨五入のため、計と内訳が一致しない場合がある

平成元年からJAやさとが多数の農業体験を受入れる中で、JA職員の負担が課題となっていたため、JAやさとや東都生協等と協議し、都市農村交流を進めていく受け皿として、アグリやさとを平成20年９月に設立した。

主な活動の特徴は、①生産者と消費者の体験交流活動、②新規就農者の育成と有機農業の推進、③活動拠点（旧小学校）を通じた景観の創出、④新規就農者育成による人口の増加、⑤有機農業の理解者、応援団づくりである。

２．むらづくりの基本的特徴

⑴　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

八郷地区はたばこ生産と養蚕が盛んだったが、昭和60年代、国のたばこ減反政策

や中国からの絹製品の輸入の増加により養蚕農家が減少していく状況になった。JAやさとでは昭和51年から生協へのタマゴの産直をはじめ、生協産直による野菜づくりへ転換する取組を進めており、生協産直を通して消費者を意識した農業に地域ぐるみで取り組む契機となった。

JAやさとは消費者に安心安全を届けるために平成９年に有機栽培部会を設立し、有機農業の取組を開始、平成11年には新規就農研修農場「ゆめファーム」を設置し、就農を希望する人を対象に、家族単位で２年間の研修を行い農家として自立していく仕組みをつくり、新規就農生産者の育成も行ってきた。

しかしながら、JAとして年間数多くの農業体験の受入れが行われる中で、受入れを担当する職員の負担が増加するといった状況が生じたことから、農業体験受入れや新規就農者への支援などの事業を、将来的に継続していく観点から、別組織で担っていく必要性が生じた。

イ　むらづくりについての合意形成の過程とその内容

農業体験受入れや新規就農者育成支援などを行う新たな組織作りとして、平成20年４月から、特定非営利活動法人を設立する方向で、石岡市、JAやさと、東都生協などの関係機関で検討を開始した。

上記関係者で、新たな組織の事業内容や体制作りなどについて検討を重ね、平成20年９月に、アグリやさとが設立された。

ウ　現在に至るまでの経過等

JAやさととして、平成元年度より東都生協組合員親子の稲づくり体験受入れの依頼を受け、年間８回の稲づくり体験の受入れを始めた。

写真１　朝日里山学校外観

平成12年からは農協観光の依頼を受け、浦安市立入船中学校の農業体験の受入れ、その後は都会の小中学校・高校生、都会の親子を対象に稲づくりや野菜づくりの農業体験を受入れ、併せて、平成12年に、JA全農主催の首都圏の親子による野菜づくり体験の受入れを開始し、その後も全農協力のもと、稲づくり体験も実施してきた。

平成16年に八郷町立朝日小学校が廃校になったことから、平成18年に、石岡市と廃校になった小学校の利用について協議した結果、市が食農体験・グリーンツーリズムの拠点としての整備を決定し、平成19年～20年に農山漁村活性化プロジェクト支援交付金による設備整備を開始した。

平成20年９月に、アグリやさとを設立し、ほぼ同時期の平成20年11月に、旧朝日小学校が体験型観光施設『朝日里山学校』としてオープンした。

平成22年４月には、指定管理制度によりアグリやさとが『朝日里山学校』の管理運営を開始し、各種体験活動の受入れ拠点となった。

平成29年には、石岡市が朝日里山学校周辺に、新規就農研修農場『朝日里山ファ

ーム』を開設したことから、この研修農場の管理運営の委託を受け、農外からの生産者育成事業を開始した。

また、有機野菜による就農だけでなく、朝日里山学校周辺のイチゴの観光農園の減少に対処するため、令和元年にイチゴの研修コースも開設し、２名が研修を卒業・独立、現在１名が研修中である。こうした研修により、朝日里山学校周辺に15名程度いた観光イチゴ園が６名程度まで減少したが、新規就農者３名の増加につながっている。

更に、ぶどうによる新規就農希望者１名を、ぶどう農家と連携・協力した育成も実施中で、地区内の生産者が減少する中で、農外からの新規参入者を育成する取組を進めている。

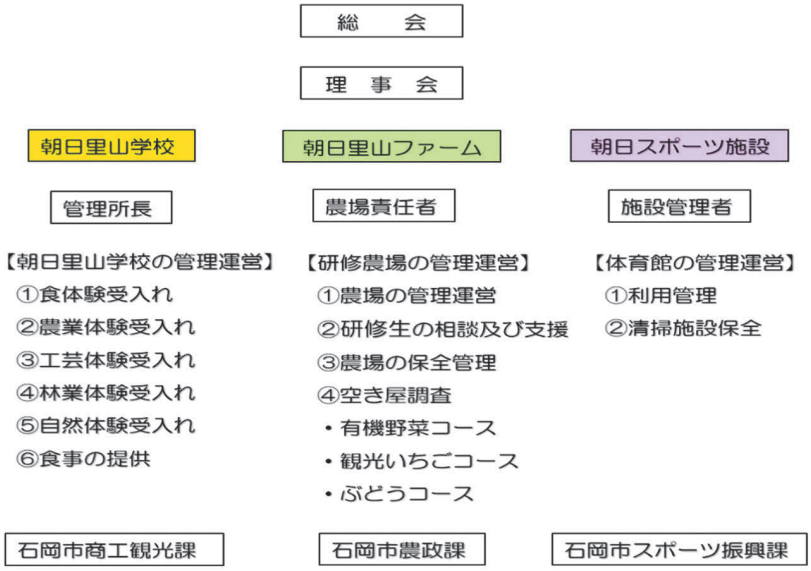
⑵　むらづくりの推進体制

ア　当該集団等の組織体制、構成員の状況

法人の正会員は17名で、生協産直に携わってきたJA職員のOBと産直や交流事業を担当している現職のJA職員、研修農場の卒業者、団体会員としてJAやさとと東都生協で構成されており、役員は代表１名、副代表２名、理事９名、監事２名となっている。

賛助会員は稲づくり体験に参加している東都生協組合員９名。稲づくり体験の参加者への指導や堆肥散布などの農作業を担っている。

第２図　むらづくり推進体制図



イ　当該集団等と連携してむらづくりを行う他の組織、団体及び行政との関係

朝日里山学校の事業に関しては市商工観光課と、朝日里山ファームは市農政課と指定管理や業務委託により連携している。観光事業は市の観光協会と、体験受入れは農協観光・JTBなどの旅行会社と連携し都会の学校の受入れを、また県内の旅行会社と中高校生の受入れを行っている。

生協組合員親子の稲づくりや野菜づくりの体験は、JAやさとの有機栽培部会生産者や担当職員と協力して体験受入れや生産者と消費者の交流を実施している。

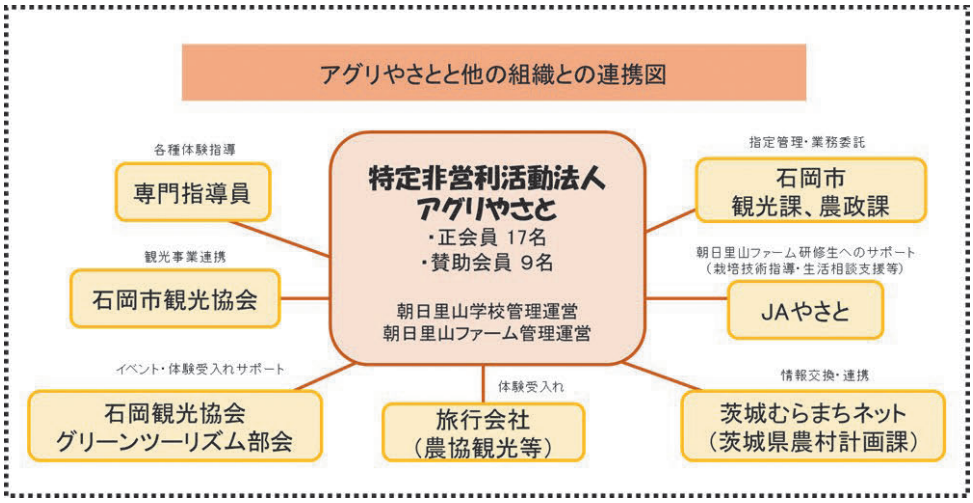
朝日里山ファームは、JAやさと有機栽培部会の生産者の栽培技術の習得や販売の

指導研修を連携して行っている。

地域内では石岡観光協会グリーンツーリズム部会や地元住民の支援により活動している。

中学生の林業体験の指導には、来校人数に合わせて地元の方20名程度の応援を頂くとともに、朝日里山学校の体験受入れ、そば打ちや陶芸・竹細工の指導やイベントにも、行事に合わせて必要人数の応援を頂いている。

第３図　むらづくり推進体制図（他の組織との連携）



むらづくりの特色と優秀性

１．むらづくりの性格

アグリやさとは、法人設立前からJAやさとが中心となり、稲づくり体験や野菜づくり体験といった生産者と消費者の交流活動を実施しており、令和５年度で35年目を迎えている。

都会の中学生の農業体験の受入れなど、年間を通したグリーンツーリズムに関する活動等を実施しており、農業体験の受入れは、33回・約1,800人（平成30年度）から、41回・約3,000人（令和５年度）に増加し、８割が県外からの体験者であり、都市農村交流人口の増加へ大きく貢献している。

また、同法人は、有機農業への新規参入者を受入れ、研修後の地域内で独立する仕組みづくりや空き家調査等を実施するなど、移住を含む新規就農者の受入れ及び定着に向けた支援も行っており、農村地域の活性化に寄与している。

これらの取組により、高齢化による担い手不足や地域の活力低下が懸念される農村地域において、有機農業の推進、持続可能な地域づくりに貢献するなど、総合的なむらづくりが行われている。

２．農業生産面における特徴

⑴　朝日里山学校での都市農村交流（有機農業の応援団づくり）

朝日里山学校は食体験、農業体験、工芸体験、林業体験などの体験型観光施設となっている。

農業体験では令和５年度は都会からの小学校が２校、中学校が15校、高校が３校、専門学校が１校２回、生協組合員親子が年間14回、その他が５回と１年間で合計41回（約3,000名）の受入れを行っている。特に生協組合員の参加者は親子が多く、子供の教育を目的にしている家族も多くいる。

ア　生協組合員親子の無農薬による稲づくり、大豆づくり、野菜づくり

JAやさとと産直を展開している都会の生協組合員親子に農業体験を実施しており、無農薬による稲づくり体験は、田植え、草取り４回、稲刈り、脱穀、収穫祭（お米の配布）と年間８回実施し、取組開始から35年継続している。

野菜づくり体験に来ている親子は、有機農法の種蒔きや苗の植え付け、管理作業、収穫を年３回体験し、有機農業の理解者になっている。

こうした体験活動には、有機栽培部会の生産者も一緒に作業に参加し、交流を図っている。

写真２　無農薬による稲づくり田植え体験

イ　都会（東京・千葉等）の中学生等の農林業体験

都会の中学生の田植えや稲刈り・山に入っての間伐の農林業体験、畑でジャガイモや人参、玉ねぎを収穫し薪でカレーや飯盒炊飯をする食事の体験提供など、年間多くの体験活動を受入れており、参加者は800名（平成30年）から2,200名（令和５年）と約３倍に増加し、特に東京都杉並区や千葉県浦安市など県外からの参加校が多数になっている。

また、林業体験には、地元のベテラン指導者が積極的に参加し交流も図られている。

写真３　中学生の林業体験

ウ　ピザづくり、うどんづくり等の食体験

一般来訪者へのサツマイモやジャガイモ、大根、人参などの野菜の収穫体験受入れ、そば打ちやピザつくり・ジャムつくり・味噌造りなどの食体験、竹細工や木工・陶芸などの工芸体験、中学生受入れ時の弁当、田舎のバイキングやバーベキューなどの食の提供など、令和６年度は11,000名程度の来訪者を受入れている。

さらに、当該施設は、テレビや映画のロケ地としても使用されている。

写真４　人気のピザづくり体験

⑵　有機農業の新規就農者育成

市が整備した朝日里山ファームの管理運営を担い、有機農業への参入を希望する生産者を年に１家族受入れ、２年間の研修を経て地域内で独立する支援を行い、これまで５家族を育成し、JAやさと有機栽培部会の生産者となっている。

JAが運営するゆめファーム卒業生も含め、有機栽培部会員32名（令和５年度）中26名が新規参入農家で、地元農家は６名で構成されるなど、朝日里山ファームは有機農家の育成に貢献している。

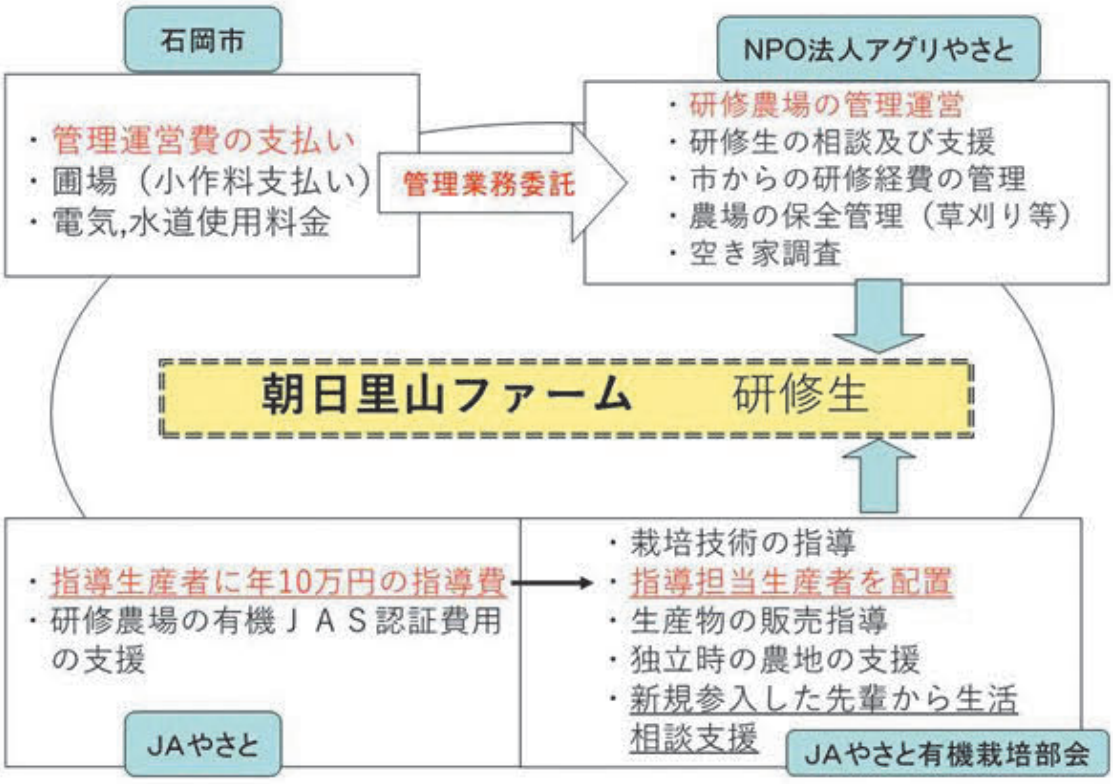
写真５　朝日里山ファームの有機農業研修卒業生

また、有機栽培部会は30歳代が多く移住してくることもあり、部員の平均年齢が若く販売額も毎年増加し、地域内で一番元気のある組織になっている。独立するとJA出荷ばかりでなく、地元のスーパーや直売所にも販売する方もいる。

ゆめファームと朝日里山ファームを合わせると、移住者は家族も含め百数十名にもなり、農家が減少し遊休農地の増加と、人口減少が進んでいる石岡市の中にあって、農業による移住という良い関係を生み出している。このようなJAの有機農業の取り組みにより、石岡市八郷地区は日本で有数の有機農業者が多い地域になっている。

市の有機農業の支援に当たっては、研修農場により有機農家を増やしていく役割を担うほか、学校給食で有機野菜を利用するなど、有機農業を推進しており、今後、市では「オーガニックビレッジ宣言」も検討している。

第４図　朝日里山ファームの関係機関の役割、運営図



３．生活・環境整備面における特徴

⑴　活動拠点（旧小学校）を通じた景観の創出

廃校になった朝日小学校が朝日里山学校として利用されていることは、地元住民にとっても特別な役割を果たしている。地元の農家から借りた田や畑での農業体験や、借りた山での間伐体験が提供できるなど、地元住民との密接な連携によって体験活動を円滑に実施できている。

朝日里山ファームの開設に当たっては、遊休農地を整備して研修生の研修農場や体験交流活動で使用する農場としたことにより、美しい農村風景へと生まれ変わり、現在は、水田、畑、山々がおりなす、すばらしい景観を形成しており、来訪者に感動を与えている。

⑵　新規就農者育成による人口の増加

朝日里山ファーム及びゆめファームによる新規就農者の育成により、移住者は家族も含め百数十名にもなるなど、遊休農地の増加と、人口減少が進んでいる石岡市の中にあって、農業による移住という良い関係を生み出している。

また、有機農業の推進により、石岡市八郷地区は日本で有数の有機農業者が多い地域になっている。

⑶　有機農業の理解者、応援団づくり

令和６年で36年目を迎える生協の稲づくり体験には、東京から親子３代で参加する方もおり、「八郷は第２のふるさと」と言っている。

また、20年以上前から稲づくり体験に参加している夫婦の方は、八郷地区に家を建て、平日は東京で働きながら、週末には八郷で過ごして野菜づくりを行うなど、二地域居住を行っている。

写真６　東都生協の稲づくり体験

生協組合員の親子で参加している方は、有機の作り方で種蒔きや苗の植え付け、管理作業、収穫まで年３回の体験活動を通して、有機農業の良き理解者、応援団になっている。

内閣総理大臣賞受賞

受賞財　**経営（ベビーリーフ）**
受賞者　**株式会社みっちゃん工房**
住　所　**熊本県上益城郡益城町**

受賞者のことば

代表　光永 カオリ 氏

この度、令和6年度農林水産祭において内閣総理大臣賞という栄誉をいただき、心より感謝申し上げます。従業員一同、驚きと喜びで胸がいっぱいです。熊本県、益城町、熊本県農業法人協会、JAかみましき、そして関係機関の皆さまの温かい支援があってこその受賞です。心より御礼申し上げます。

私が大切にしているのは「家族」という思いです。今の時代、アットホームな企業文化は敬遠されがちですが、従業員を「家族」として接してきました。企業経営という中にあって、その思いが強すぎて苦しくなる時もありましたが、外国籍やパートタイムの従業員を含め、全員が働きやすい環境をつくりたいという思いで邁進してきました。

小さな会社での働き方改革は大きな挑戦でした。不安に駆られる日々もありましたが、「できることから始めよう」と三姉妹で力を合わせて取り組みました。福利厚生の充実や機械導入を図るべく販路拡大に奔走し、父に指導を受けながら、栽培技術向上にも全力を尽くしました。すべては従業員が働きやすい環境を整えるためです。

職場環境が改善されるにつれ、従業員たちはやりがいを感じ、仕事に対する責任を果たそうとする姿勢が見られるようになりました。その前向きな変化に私も感動し、従業員との対話をより一層大切にし、わずかな変化でも姉妹やリーダーたちと共有しながら、制度やルールを見直してきました。その結果、従業員の皆が積極的に意見を発信し、将来の夢や目標を笑顔で語り合えるようになりました。その姿を見ながら、私はずっとこの笑顔を見たいと思って頑張ってきたのだと、改めて感じています。

これからも時代の変化に対応しながら、働き方も常に進化していく必要があります。私たちは、これからもより良い職場環境を目指して、努力を続けていく所存です。

最後に、共に受賞を喜んでくれた従業員の皆さんに、心から感謝いたします。本当にありがとうございました。

地域の概要と受賞者の略歴

１．地域の概要

⑴　地域の立地条件

熊本県益城町は、熊本県のほぼ中央に位置し、熊本市の東側に接し、熊本県庁までは8.5km、熊本空港までは８kmの距離にある都市近郊の町である。また、高速道路とも益城・熊本空港インターチェンジで結ばれ、交通の便に恵まれた場所である。益城町の総面積は65.68km^{2}で、東西11km、南北12kmのほぼ正方形に近い形をしている。南部山麓一帯には中山間農地、中央平坦部には水田地帯、北部台地には畑地帯が広がっている。

第１図　益城町の位置

⑵　農林水産業の概要

益城町は、米作を中心とした普通作地帯であったが、近年はスイカなど瓜類を主とした施設園芸が盛んで、県下でも有数の産地を形成している。その他にも、甘藷や人参などの露地野菜の栽培も盛んであり、益城町の令和４年の農業産出額は57.9億円であり、そのうち野菜が５割超を占めている。

２．受賞者の略歴

（株）みっちゃん工房の代表を務める光永カオリ氏（以下、光永氏）は、平成16年に会社員を辞め、親元就農した。栄養のある野菜を気軽に食べられるようにしたいという想いからベビーリーフの栽培を開始した。当初は父と姉妹との家族経営であったが、販売量の増加に伴い、地元の女性従業員の雇用も開始した。平成21年に父親から経営移譲を受けて規模拡大し、大手スーパーなどの取引先も拡大した。平成27年には従業員の生活を安定させたいという想いから法人化し、（株）みっちゃん工房を設立した。従業員のライフスタイルが変わっても働き続けられる職場を目指して働き方改革を実践し、性別、国籍、家庭環境に関係なく従業員全てが幸せになれる職場づくりを実践している。

受賞者の経営概要

１．経営の概要

⑴　生産の概況（令和５年）

ベビーリーフの生産と販売　ハウス66棟、2.98ha

従業員19名（女性15名、男性４名）

⑵　組織の概況

（株）みっちゃん工房では、人を大切にし、食を大切にし、社会を大切に思う会社を作っていきたいと考え、以下の経営理念を掲げ、毎日従業員で唱和することで一日

の仕事の基にしている。

（１）人を豊かに（従業員が働きやすい環境づくり、従業員への利益還元）

（２）食卓を豊かに（どのような環境の人にも健康で元気になるような食の提案）

（３）社会を豊かに（地域農業の活性化）

また、行動指針に「私に、家族に、お客様に恥じぬ仕事」を掲げている。光永氏は、大切な人に対して恥ずかしくない仕事をすることは「正しく良い商品を作ること」であると考えており、一番大切な誰か、子どもや親など、自分にとって大切な誰かを思いながら仕事をすることがより良い商品づくりになるとの思いからこの指針を定めた。

光永氏は「従業員の生活を守れない経営者は、経営者として失格である」と考えている。光永氏は、バブル崩壊後の就職氷河期を経験しており、賃金格差や向上心を奪われるような労働環境・労働条件を目の当たりにしてきた。そういった状況が「働く」という意識や未来への希望を失わせることを肌で感じてきた。そのような経験から、就農当初より従業員が働きやすい職場づくりを意識して環境を整えてきた。光永氏は働きやすい環境を整えることにより、従業員の心と体が元気になり日々の生活に活力が生まれ、その活力が仕事への意欲につながると考えた。さらに、それを実現させることは経営者としての重要な責務の一つだと考えている。

２．経営の成果

後述のような作業負担軽減の取組と働きやすい環境整備で、一人当たりの労働時間を平成30年の195時間/月から令和５年には160時間/月に減らし、完全週休２日制を実現した。地域の若者や県外の人から選ばれる職場になっており、県外を含め、求人数を上回る正社員への応募があり、安定した雇用に繋がっている。

ベビーリーフ生産量は、作付面積の拡大とともに、平成18年の30tから令和５年には年間97tになった。地元熊本の直売所のほか、福岡のスーパーや大阪の生協などに販売先を広げ、売り上げは着実に拡大している。

受賞財の特色

１．技術

⑴　ベビーリーフの生産

「ベビーリーフ」とは、発芽後30日ほどで収穫した葉物野菜の幼葉である。繊細で傷みやすく、収穫やパック詰めの時にはかなりの注意が必要になる。加えて、ベビーリーフは、クリスマスを除いて夏期に需要が高まるが、通常、気温が30℃を超えると栽培が困難で、安定した周年供給には夏期の生産技術の確立が必要となる。特に、（株）みっちゃん工房のほ場のある益城町では、夏期の葉菜類の栽培は土壌病害による立ち枯れのため非常に難しく、取り組まれてこなかった。しかし、光永氏は書籍やインターネット等で情報を得て、平成22年から「太陽熱マルチ」での土壌消毒によっ

写真１　ベビーリーフのハウス

て夏でもベビーリーフを栽培できるようになり、周年栽培を実現した。また、耕起・鎮圧の工夫によりほ場を年６回転から８回転へと増加させることが可能になった。さらに、太陽熱マルチと相性の良いぼかし肥料を元肥に導入したことで、ベビーリーフの収量を増大させた。これらの技術により、年間を通じて継続的にベビーリーフを出荷できるようになり、取引先が拡大するとともに取引先との関係を維持・継続することができている。

⑵　ベビーリーフの加工

自社加工場において手詰めで包装・出荷を行っている。作業の効率化や人手不足の解消のために平成29年にベビーリーフの自動計量器、令和２年に自動包装機を導入した。機械の導入によって、より多くの商品を製造できるようになったことに加えて、課題であった従業員一人一人の能力の差を埋めることにつながった。

写真２　ベビーリーフの加工場

また、これまで加工作業をするにあたっては怪我や道具の破損の発生があったが、怪我などの対策のために上記設備の導入も含め従業員で話し合い、改善することで、誰もが安全に働きやすい職場づくりを実現している。

⑶　ベビーリーフの販売

（株）みっちゃん工房では、製品の品質と夏場の安定的な出荷を軸とした経営戦略で差別化を図り、取引先の拡大を図っている。ベビーリーフはどんなに忙しくても簡単にお皿に盛ることで１品となり、忙しい子育て世代や単身赴任の方、お年寄りの方にもそのまま食べられると喜ばれ、需要は高い。また、従業員の意見を取り入れた商品開発も行っている。その一例として、「ミックスサラダ」の開発にあたり、従業員から、ルッコラを使用したミックスサラダは、子どもが香りの強いルッコラが苦手のため食べてくれないという意見があった。そこで、ルッコラを除き、比較的食べやすいベビーリーフを配合した商品を開発したことで売上が増加した。さらに、パッケージのデザインは従業員に考えてもらっており、自分たちでデザインした商品がお客様から喜ばれることで、従業員は仕事に誇りを持つようになるだけでなく、モチベーションの向上にもつながっている。

２．経営

⑴　働き方改革

（株）みっちゃん工房では、法人化する前の平成18年頃から女性従業員を雇用していた。そのうちの一人が出産を控える中、周りに迷惑をかけると言って退職を申し出た。光永氏はそれをきっかけに、技術を持ったパート従業員がそのまま退職するのは

もったいない、一度職場を離れても、退職することなく働き続けられる環境が必要であると考えた。また、当時は代わりの従業員を雇用することが難しく、また、新たな従業員を雇用しても技術が身に着くまでには時間がかかると考え、離職率の低減を図るため、徐々に福利厚生の充実を行った。具体的には、パート従業員を含めた雇用保険への加入、産休・育休制度の導入、退職者共済への加入、健康診断の実施、完全週休２日制（日曜日完全休み、その他シフト制）、子どもの看護休暇・介護休暇、男女別シャワー室の設置といった働き方改革を実施した。これらの働き方改革を進めてきた結果、ここ２～３年の離職者はゼロになっており、平成22年から令和４年までに従業員５名全員が出産を経て、職場復帰を果たしている。

光永氏は、従業員への情報開示と高いコスト意識の醸成を目的に、従業員に対し、毎年の決算報告会を実施している。その際に、前年と比較して売り上げに対して経費が削減できていた場合は全体的な賃上げを実行している。光永氏は、令和２年から３年間で賃金を平均12％引き上げたが、本賃上げにより従業員のコスト意識が高まったと認識している。また、決算報告会を通し、売り上げと経費について考える機会を設けたことで、従業員一人一人が生産性の向上にも意識が向くようになった。この結果、総労働時間は22％減少したにもかかわらず、1時間当たりの生産量は127％増加し、労働時間当たりの売上が21％増加した（平成30年と令和４年の比較）。

写真３　従業員がいきいきと働いている様子

⑵　外国人材の雇用

（株）みっちゃん工房では、外国人従業員も雇用している。一番人手が必要だった規模拡大時の平成24年頃に外国人技能実習生に助けてもらった経験があり、熊本地震の直後にも外国人従業員の雇用により生産を継続できたなど、現在も会社に欠かせない人材である。そのため、外国人従業員に対して仕事面の支援だけではなく、日本での暮らしを快適にしてほしいと考え、週１回、日本人従業員による日本語学習の時間を設け、７年間継続している。外国人従業員からは「日本語能力が向上し、日々の生活や仕事がしやすくなった。」と好評である。さらに、外国人従業員に会社負担で自動車免許を取得させ、仕事の幅を広げるだけでなく、外国人従業員の買い物時や休日の外出時などの利便性の向上といった生

写真４　外国人の方が働いている様子

活面での支援もしている。生活面での支援も徹底することで、技能実習生として働き一度国に戻った後、再び特定技能として戻ってきた外国人従業員もいる。

３．女性の活躍

前述した通り、（株）みっちゃん工房では従業員の生活やライフステージが変化しても復帰できる体制が必要であると判断し、パート従業員を含めた育休産休などの制度を導入してきた。

さらに、男女別シャワー室の設置や、重量物コンテナへの台車の設置、低床トラクター、背負い式の刈払い機の導入、トラクターを含めた全車両のオートマチック化などの女性従業員の作業負担の軽減に向けた取組を進めることにより女性が活躍しやすい環境を整備してきた。

（株）みっちゃん工房の代表取締役である光永氏が女性であるだけではなく、光永氏の姉妹も経営を支えている。また、工場長にはもともと技能実習生として同社で従事していた女性従業員を再び採用・抜擢し、日本人を含めた新人育成や人事評価などを任せている。さらに、ほ場主任には日本人の女性従業員を配置するなど女性を積極的に登用している。

普及性と今後の方向

１．普及性

⑴　働き方改革

農業分野に限らず多くの企業で人手不足の中、（株）みっちゃん工房では、県外からも求人数を上回る正社員への応募がある。応募者に応募動機を聞いたところ、男女別シャワー室の整備や育休・産休等の充実もさることながら、完全週休２日制の導入や有給休暇の取得のしやすさ、住居手当などの整備、時間外手当の支給も一般企業と同様に行うこと等の労働環境の充実が評価されている。これらの取組により、地域の雇用創出はもちろんのこと、地域を超えた雇用創出も実現している。

正社員の勤務時間は８時～ 17時、パート職員は８時半か９時出勤で15時か16時に退社であるが、夏期は熱中症対策で、圃場作業部門は出勤時間を早めて、昼休みを２時間取り、午後は工場を手伝って、夕方から収穫をするシフトを行っている。また、空調服の利用やLINEによる安全報告、工場の床のフラット化による転倒防止など、労災防止にも取り組んでいる。

⑵　地域貢献

地域の子どもに対する取組を積極的に実施している。農業をより身近に感じてもらうため、小学校の校外学習を受け入れ、野菜作りを子どもたちに見学してもらっている。このような子どもたちへの教育活動を通して、従業員の安心安全な商品づくりへの意識が高まっていると光永氏は言う。また、地域の子ども食堂へ定期的にベビーリーフを提供している。この活動により、従業員の社会貢献への意識が高まっていると光永氏は言う。

益城町はスイカ生産者が多いが、高齢や病気、家庭環境の変化でスイカ生産が困難になった生産者に対して栽培方法や栽培管理について全て教授し、ベビーリーフの出荷者になってもらっている。ベビーリーフ出荷者は令和４年現在２軒（2.5ha）であり、ベビーリーフの出荷は高齢農家にとって安定した収入源になっていることから非常に喜ばれている。

２．今後の方向

従業員のライフスタイルが変わっても働き続けられる環境を整備することで、誰にとっても働きやすい職場を実現しており、近年男性従業員が入社するようになった。光永氏は「体力の差だけではなく、現実的な物事を考える女性の視点に加えて５年後、10年後の夢を語ってくれるなど夢見がちな男性の視点も加わり、女性も先の未来を考えるようになりモチベーションがアップするなど、従業員は互いに刺激し合って仕事に励んでいる。また、外国人も含め多様性のある職場になっており、より仕事に厚みが増した。」と話し、会社の可能性が広がったと感じている。

今後も経営理念に基づいた商品づくりと人づくりをするとともに、性別・国籍などに関係なく従業員全員が幸せになれる職場づくりを継続して実践していく。

日本農林漁業振興会会長賞受賞

受賞財　**経営（水稲）**
受賞者　**株式会社穂々笑ファーム**
住　所　**岡山県赤磐市**

受賞者のことば

代表　堀内 由希子 氏

この度の農林水産祭において、栄誉ある日本農林漁業振興会会長賞を賜り、身に余る光栄と心よりお礼申し上げます。

私が経営している（株）穂々笑ファームは岡山県南東部の赤磐市にあり、果樹や稲作の盛んな地域です。高齢化で地域の耕作放棄地が増える中、平成21年に耕作放棄地を７ha借り受けて営農を開始しました。私は非農家出身で全く農業経験がない中、地域の方等に稲作りを教えていただきながら栽培・経営技術を身に付けていきました。

がんばって農作業をしていると近隣の方は見ていてくださるもので、少しずつですが農地を貸してくださる方が増え、栽培面積も年々拡大し、平成30年には法人化しました。経営は、地域特産の酒米「雄町米」を主力で生産しています。中山間地域の気象条件が良質の酒米生産に適し、酒造メーカーからの期待も非常に高いです。毎年開催される「雄町サミット」に参加して全国の蔵元とも交流を行い、実需者から情報や意見の交換を進める中、取引先からの要望を受けグローバルＧＡＰを取得しました。農業で忙しい中でしたが実需者と直接の意見交換は、自分にとって大変励みにもなり、今後も期待に応えたいと思いました。

私の地域はこれからも高齢化により営農が継続できない農地が増えると思います。この農地を守っていくため地域に合うスマート農業技術の導入、女性職員の働きやすい環境整備で、一層の規模拡大を進めていきたいです。併せて、次代を担う後継者の育成にも力を入れ、女性ならではの視点で地域農業に貢献していきたいと思います。

最後になりましたが、受賞に際しまして、赤磐市やＪＡ晴れの国岡山、岡山県、関係機関の皆さまには多大なる御支援をいただきました事をお礼申し上げます。

改めて、この度の受賞、誠にありがとうございます。

地域の概要と受賞者の略歴

１．地域の概要

第１図　赤磐市の位置

⑴　地域の立地条件

赤磐市は岡山県の南東部に位置し、年間を通じて温暖で比較的晴天が多く、積雪も少ない地域である。

市の東端を流れる県内三大河川の一つである「吉井川」と中央から南部を流れる「砂川」の川沿いの平坦地に市街地や水田地帯が広がり、北部から東部にかけては丘陵地となっている。南部には県営住宅地、民間による大規模住宅団地があり、これらに伴う都市化が進み、大規模小売店舗の出店も集中している。

⑵　農林水産業の概要

赤磐市は、温暖な気候と肥沃な農地を活用して、水稲をはじめ桃、ぶどうなどの果樹、野菜の栽培が行われている。これらの特産品は、品質、味とも良く、高級品としてよく知られている。また、県農業研究所、農業大学校も立地し、農業の盛んな地域であるものの、狭小な農地が多く、農家の高齢化や担い手不足により耕作放棄地の増加が懸念される中山間地域である。一方、県工業団地が立地するなど、地域の雇用と活性化が図られている。このように本市は、特色ある農業、付加価値を増す工業などの産業基盤の多様性を有している。

２．受賞者の略歴

（株）穂々笑ファームの代表取締役である堀内由希子氏（以下、堀内氏）は岡山市内の出身であるが、嫁ぎ先の赤磐市山口地区で高齢化や担い手不足による耕作放棄地の増加が懸念されていたことから義父に勧められ、就農を志した。実家は非農家で農業の経験がなかったため、就農に当たっては地元の農業大学校で研修を積むとともに、１年間地域の先輩農家から農業に関する技術や知識を学んだ。

就農初期は、女性一人で非農家からの参入による大規模稲作経営を目標としていたことから、周囲からの期待があった半面、不安視されていた面もあった。しかし、徐々に地域の信頼を得て堀内氏のもとに農地の集積が進んでいった。また、持ち前のコミュニケーション能力で地域に溶け込み営農を確立していった。

その後、平成26年に岡山市内に住む同級生の女性を従業員として新たに雇用するとともに地元の男性２名をパート従業員として雇用し始めた。平成30年に（株）穂々笑ファームを設立し、令和元年にスーパーＬ資金で乾燥調製施設を新設した。また、農地中間管理機構を利用して赤磐市の他、岡山市（東区、北区）や和気町で農地を集約している。現在、堀内氏は代表取締役として農作業全般とほ場管理、作業管理、経理事務等を担当している。

受賞者の経営概要

１．経営の概要

⑴　生産の概況（令和５年）

水稲	主食用米「きぬむすめ」	1.5ha
	主食用・加工用米「朝日」	3.0ha
	酒米「雄町」	17.0ha
キャベツ		1.0ha
ミニ白菜		0.8ha

写真１　酒米「雄町」の水田

⑵　組織の概況

（株）穂々笑ファームは、平成23年に酒米「雄町」の研究会に参加し、酒造会社からの要請を受けて「雄町」の生産を年々拡大し､経営の柱としている。主食用米は「きぬむすめ」や「朝日」の作付けを行っており、安心安全に重点を置いた米づくりを進めている。

経営耕地は、獣害防止のためのワイヤーメッシュ柵に囲われた狭小・不整形な圃場が多く、水源は全てため池であることから、作業効率を図るには不向きである。しかし、耕作放棄地になるのを防ぐため、貸付希望のある水田は可能な限り借り受けることとしている。水稲栽培には適さない水田はキャベツや白菜の栽培で水田を有効活用している。また、地区の水稲防除なども請け負っている。

雇用スタッフは正社員１名、パートタイム従業員２名であり、女性の雇用を契機に事務所のトイレの改修やオートマチック仕様のトラックを導入するなど女性も働きやすい環境を整えている。従業員が子供を学校に送ってから出勤できるよう、勤務時間を８時半～ 17時半とした。休日は土日であるが、農繁期のみ休日出勤も行っている。

２．経営の成果

（株）穂々笑ファームは積極的に農地を借り入れているが、就農当時はなかなか優良な農地が集まらず、雑草が生い茂る農地や、中には雑木が生える農地もあった。しかし、丁寧に草刈りをし、慣れない大型農機を操って農地を整備した。その結果、周りから「耕作放棄地が減った」と評価され、徐々に多くの農家から水田管理を任されるようになり、地域農業を支える中心経営体となった。さらに、水田の有効活用を目的に、水稲栽培が困難な時期には高収益作物である加工・業務用キャベツやミニ白菜の複合経営を行うことで、秋冬期の雇用創出や機械の利用率の向上を実現し、従業員が年間を通して働ける作業体系が確立した。

受賞財の特色

１．技術

⑴　グローバルGAPの取得

平成27年に酒造会社からの要請で､グローバルGAPの認証を取得した。酒米「雄町」

とともに、牛ふんたい肥を利用したキャベツ栽培に取り組んでおり、食品安全・労働安全・環境保全に配慮した持続的生産活動を実践するとともに、堀内氏自ら内部検査員資格を取得して地域におけるGAPの取組支援やJA全農おかやまなどと協力した食育活動にも取り組んでいる。堀内氏は「グローバルGAPを取得したことで、法令等順守状況を再確認し、作業者の健康や安全への取組を確実にすることができた。また、作業段階ごとにチェックすることで労働環境全体の改善につながった。」という。

⑵　ドローンの活用

従来の防除機械（動力噴霧機）では、100mのホースを引っ張り２人がかりの作業だったが、地域でもいち早く病害虫防除用ドローンを導入し、近隣農家から要望が多い病害虫の防除作業を受託して、労働力の少ない農家の営農継続を支援している。ドローンオペレータは堀内氏とパート従業員２名である。

写真２　ドローン（病害虫防除）

２．経営

⑴　効率的な農業経営

管理する農地が拡大する中、農地中間管理機構を活用して農地の分散錯圃の解消や労働時間の削減に努めている。また、近隣農家と大型機械の共同利用を進め、機械・設備費の削減を実現するとともに、農機具のメンテナンスを可能な限り自社で実施し、コスト低減を図っている。さらに、水稲で使う機械が汎用利用できるキャベツ栽培に取り組み、機械の有効活用を図っている。

写真３　機械器具庫

⑵　酒米「雄町」について

平成25年から栽培を開始した酒米「雄町」は栽培が難しく、基本栽培技術の励行に加え、気象状況を踏まえた栽培管理、草型や葉色に応じた施肥や水管理が必要である。酒米「雄町」は成長すると穂の先までの高さが150cm近くになるため、病害虫にも弱い上に倒れやすい。倒伏した場合、コンバイン収穫は追い刈り（株元から穂先方向に刈り取ること）になるため作業効率が悪い。さらに、乾燥調製にも手間を要する。しかし、堀内氏は経験豊富な農家から指導や助言を積極的に受けながら栽培を拡大するとともに、徐々に高品質化、安定栽培を実現させた。さらに、堀内氏は、地域で酒米「雄町」を栽培している農家で組織する「JA晴れの国岡山赤坂特産雄町米研究会（会員19戸、栽培面積160ha）」の副会長を務めている。全国雄町サミット（全国の蔵元と交流）や台湾での販促イベントに対応するなど、本会の中心的な役割を担っている。

茨城県の酒造会社が、（株）穂々笑ファームで栽培した酒米「雄町」を原料とした

特別純米酒「結（ゆい）」を醸造するなど、新たな顧客層の開拓にもつながっている。

写真４　乾燥調製機械

写真５　酒米「雄町」の稲穂

３．女性の活躍

平成27年から８年間、女性従業員を雇用していたが、その際、女性が働きやすい環境を整備するために事務所のトイレを中で着替えもできるように広く改修した。また、その従業員は、当時子育てをしながらの勤務だったため、子育てに対応できる勤務時間を設定した。さらに、水稲を中心に営農していることから、オートマチック仕様のトラックを導入することで、女性でも容易に操作しやすいよう整備を行った。これらは現在も従業員全員が働きやすいものになっている。

堀内氏のように女性が経営主である大規模稲作法人経営は岡山県内で唯一であり、今後の活躍が期待されている。

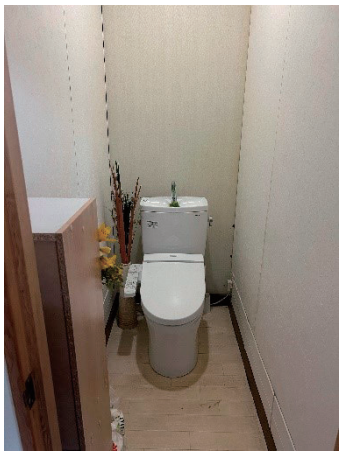


写真６　事務所のトイレ

普及性と今後の方向

１．普及性

⑴　地域の農地の受け皿

（株）穂々笑ファームは、高齢化が進み集落営農の組織化が難しい赤坂地区において、地域の農地管理の受け皿としての役割も担っている。さらに、利益の追求だけではなく経営の継続を目標として営農に取り組んでおり、地域農業を支える経営体として住民から期待されている。

⑵　地域の農家への指導

赤磐市には、毎年５～10名程度の新規就農者がおり、普及指導センターの要請に応じて新規就農者に対して栽培面、経営面など多岐にわたる助言を行っており、地域の農業の振興にも寄与している。

２．今後の方向

今後も、現従業員を後継者として大切に育てていきたいと考えている。堀内氏の２

人のご子息は、農作業を積極的に手伝っていく中で、（株）穂々笑ファームが地域に欠かせない法人になっていることを認識しつつある。もし将来、彼らが農業をしていくことになった場合は、人材育成、運営体制や円滑な経営移譲について検討を進める予定である。

さらに、現在防除用ドローンを導入するなど省力化や軽労化を進めているところであるが、今後も中山間地に適するスマート農業のあり方を追及し、地域のトップリーダーとして関係各機関と連携しながら、未来ビジョンを持ち持続的に地域農業を支えていく方針である。

執筆者一覧

（敬称略）

部門及び受賞区分	執筆者	所属・職名
【農産・蚕糸部門】		
天皇杯	大森　哲	農林水産省農産局穀物課麦生産班 麦生産係員
内閣総理大臣賞	小熊　恭代	農林水産省農産局穀物課豆類班 大豆係長
日本農林漁業振興会会長賞	河合　大介	農林水産省農産局果樹・茶グループ茶業班 行政事務研修員
【園芸部門】		
天皇杯	澤邉穂乃佳	農林水産省農産局園芸作物課園芸博覧会 企画係
内閣総理大臣賞	澤邉穂乃佳	農林水産省農産局園芸作物課園芸博覧会 企画係
日本農林漁業振興会会長賞	平川里佳子	農林水産省農産局果樹・茶グループ果樹対策班 園芸振興係員
【畜産部門】		
天皇杯	井口　明浩	元千葉県畜産総合研究センター 主任上席研究員
	植木　美希	日本獣医生命科学大学 名誉教授
内閣総理大臣賞	砂長　伸司	前群馬県農政部畜産課長
	仙北谷　康	帯広畜産大学地域環境農学研究部門 教授
日本農林漁業振興会会長賞	野中　最子	国立研究開発法人 農業・食品産業技術総合研究機構 畜産研究部門研究推進部研究推進室 畜産連携調整役
	植木　美希	日本獣医生命科学大学 名誉教授
【林産部門】		
天皇杯	田中　浩	公益財団法人国際緑化推進センター 技術顧問
内閣総理大臣賞	葛城　奈海	ジャーナリスト
日本農林漁業振興会会長賞	丹下　健	東京大学特命 教授
【水産部門】		
天皇杯	原田　幸子	東京海洋大学学術研究院海洋政策文化学部門 准教授
内閣総理大臣賞	久賀みず保	鹿児島大学水産学部 准教授
日本農林漁業振興会会長賞	橋本加奈子	国立研究開発法人水産研究・教育機構　水産技術研究所 環境・応用部門水産物応用開発部　付加価値向上グループ主任研究員
【多角化経営部門】		
天皇杯	原田　隆志	農林水産省経営局経営政策課 経営専門官
	信太麻莉子	農林水産省経営局経営政策課 経営専門職
内閣総理大臣賞	原田　隆志	農林水産省経営局経営政策課 経営専門官
	信太麻莉子	農林水産省経営局経営政策課 経営専門職
日本農林漁業振興会会長賞	原田　隆志	農林水産省経営局経営政策課 経営専門官
	信太麻莉子	農林水産省経営局経営政策課 経営専門職
【むらづくり部門】		
天皇杯	尾越　英俊	農林水産省中国四国農政局農村振興部農村計画課 課長補佐（農村計画推進）
内閣総理大臣賞	田村　成巳	農林水産省東北農政局農村振興部農村計画課 課長補佐（農村計画推進）
日本農林漁業振興会会長賞	植村　絹子	農林水産省関東農政局農村振興部農村計画課 農村計画推進担当
【女性の活躍】		
内閣総理大臣賞	濱野　真衣	農林水産省経営局就農・女性課 女性活躍推進室 環境整備班係員
日本農林漁業振興会会長賞	濱野　真衣	農林水産省経営局就農・女性課 女性活躍推進室 環境整備班係員

令和６年度（第63回）
農林水産祭受賞者の業績（技術と経営）

印刷・発行／令和７年３月３日
発行／公益財団法人　**日本農林漁業振興会**
東京都中央区築地３－１２－５　築地小山ビル　４階
電話　０３（６４４１）０７９１