令和７年度日本農林漁業振興会会長賞受賞者受賞理由概要
園芸部門

冷夏による産地危機を契機に生産者が主体となり産地改革を実現

〇氏名又は名称　JA 金沢市砂丘地集出荷場西瓜部会（代表　太平　武士）

〇所　　在　　地　石川県金沢市

〇出　　品　　財　経営（スイカ）

〇受　賞　理　由

・地域の概要

金沢市は石川県のほぼ中央に位置し、年平均気温15.0℃、年間日照時間1,714時間、年間降水量2,402ｍｍ、降雪期間は12～３月であり、夏季は気温が高く降雨が少なく、冬季は低温で降水量が多く日照時間が少ない日本海側気候である。
当部会のほ場は日本海に面して帯状に広がる平坦な砂丘地帯にあり、水分保持力が悪いものの、昭和20～30年代に揚水機により地下水をくみ上げて灌漑できる施設が整備されたことにより砂丘地畑農業が発展してきた。

・受賞者の取組の経過と経営の現況

当部会は、20～40 代の若手生産者が役員として運営を担い、１戸当たりの作付面積の拡大を図ってきたが、平成 15 年の冷夏による消費の落込みで売上が激減し産地存続の危機に陥ったことを契機に、プロダクトアウトからマーケットインへと考え方を転換した。具体的には、主な顧客を量販店とし、ニーズに即した商品の供給に尽力した。その結果、部会全体の売上と１戸当たりの農業所得は大幅に向上した。

・受賞者の特色

（１）販路の転換・拡大

主な顧客を「卸売市場」から「販売力のある量販店」に転換し、産地交流会等を通じて量販店のバイヤーとの信頼関係を構築した。また、役員自らが量販店との商談を行い、出荷情報を直接提供していることも産地の強みとなっている。このような取組により、関東や中京の市場にも販路が拡大し、販売単価が安定してきた。

（２）ニーズに合った果実の供給

１戸当たりの作付面積が全国平均を大きく上回る中で、石川県が開発した果実を大玉化できる栽培技術を導入することで、生産規模を維持しつつ、量販店が求める大玉の生産比率を向上させた。また、量販店からのクレーム「ゼロ」を目指し、出荷前の糖度検査などを徹底するとともに、果実毎に生産者名を表示することで品質に対する生産者の責任意識を向上させている。

・普及性と今後の発展方向

EC サイト等の活用で消費者からの認知度を高めるとともに、IoT 技術を活用し品質・収量の向上を図る。雇用型経営への転換による経営規模の拡大や新規就農者の受入れ体制の強化を進め、強い組織力で産地力を強化することとしている。