

（２）農育活動

食べ物の大切さや農業への関心を高めることを目的として、地域の子供たちを招待して農育活動を行っている。



写真 28 農育活動

（３）地域の雇用の場

地域から多くの従業員を採用するとともに、高齢者雇用を実践しており、地域の雇用の場及び高齢者の活躍の場を創出している。

５ 今後の方向

（１）ＩＴ化の推進

短期的な目標として、母豚の管理（健康状態や妊娠状況など）を豚舎で入力できるようなシステムを導入し、メーカーや取引先とも情報共有できるよう目指している。現在は豚舎から事務所へ一度戻り、手書きの台帳に入力しており手間がかかっている。

また、長期的な目標として、養豚においては、豚舎内を自動で洗浄するロボットや豚を豚舎内からトラックへ移動するロボットの導入を目指している。また、野菜農場においても、「ドローンでの農場管理や害虫管理」や「GPS大型トラクターの無人化」を目指しており、更なるＩＴ化を目指している。

（２）ＳＮＳを活用した情報発信

YouTube や Tik Tok といったＳＮＳを活用し、自社の取組を情報発信していくこととしている。

６ 女性の活躍等

（１）女性が働きやすい環境の整備

過去に若手社員が多く退職したことをきっかけに、女性専用の更衣室やシャワー室、和室の休憩室を同じエリア内に新たに設置することで、女性が働きやすい環境を整備した。

（２）女性が働きやすい制度の整備

マタニティプログラムを独自に作成し、妊娠した従業員の業務内容を、畜舎での作業から事務所での事務作業とするなど、勤務を継続することができる環境を整備した。当プログラムに関する意見交換も１年に１回開催している。

また、年に1、2回、女性従業員を集めて昼休みにケーキを食べながら意見交換（短時間正社員制度の使い勝手、女性の働き方について等）を行い、意見を吸い上げ、男性社員にも供覧している。

（3）女性の経営への参画

セブンフーズ株式会社は、代表取締役社長が女性であるだけでなく、役員の4人のうち2人が女性、班長以上の役職の幹部会メンバーについては、18名中2名が女性（令和3年12月現在）となっているなど、女性が経営へ参画することができている。



写真 29 女性社員による意見交換会の開催



写真 30 女性専用更衣室とシャワールーム



写真 31 女性社員の活躍

担い手づくり部門



かぶしきがいしゃ いとうのうえん えふ
株式会社 伊藤農園. F
(茨城県 鉾田市)

1 地域の概要

茨城県鉾田市は、茨城県の東南部に位置し、地形的には太平洋（鹿島灘）と涸沼・北浦に囲まれた鹿島台地を形成している。気候は温和で、平均気温 13.3℃、年間降水量 1,401mm、水田は涸沼・北浦に拓け、畑地は火山灰土壌の鹿島台地に広がる。

鉾田市の令和元年の農業産出額は、613 億円で全国第 4 位を誇り、特に野菜の産出額は 340 億円と全国第 1 位である。多品目野菜産地が形成され、メロン、イチゴ、トマト、葉菜類（ミズナ、ホウレンソウ、コマツナ等）を中心とした施設野菜栽培、カンショ、ゴボウ、ニンジン等を中心とした露地野菜栽培が盛んである。鉾田市の販売農家戸数は 2,529 戸、そのうち専業農家は 1,302 戸で、販売農家の専業農家率が 51%と県平均の 29.5%を大きく上回っている。

また、鉾田市は東京から約 90km 圏内にあり、東関東自動車道・常磐自動車道・北関東自動車道・大洗鹿島線・国道 51 号線・北浦大橋・大洗-北海道フェリー等交通網の整備により首都圏及び北海道へ青果物を供給して産地の位置付けを高めている。

2 経営の概要

トマト専作経営で、6 月と 8 月定植の促成 2 作型を組み合わせ、周年生産・出荷を行っている。「たかがトマト、されどトマト」をキャッチフレーズに、「安心・安全で美味しい農作物を手頃な価格で提供し、たくさんの消費者に食べてもらいたい」を信条に、高品質なトマトを手頃な価格で販売することに取り組んでいる。

環境測定装置によるハウス内環境の見える化やヒートポンプによる夜間冷房、統合環境制御装置の導入など、ICT 技術を積極的に導入し、高収量生産を実現。化学肥料や化学農薬の削減を実現しており、茨城県特別栽培農産物の認証を受け、量販店・百貨店を中心に、株式会社伊藤農園・F の自社ブランド「いとうさんちのトマト」の商品名で契約出荷している。

トマトの生産性向上と通年出荷するために必要な採光性のよい高軒高ハウスを、自社で建設できる高い技術力を有しており、建設経費を削減することにより低コスト化を実現している。

株式会社伊藤農園・F の高い栽培技術や経営理念に憧れる新規就農希望者を研修生として受け入れ、独立就農の支援をしている。



写真1 株式会社伊藤農園・F 代表取締役
伊藤健氏



写真2 作業風景

表 1 経営耕地面積（R3）

	田	畑	計
所有地	—	63a	63a
合計	—	63a	63a

表 2 作物・部門別経営規模（R3）

	作付面積	生産量
トマト（施設）	63a	179t
合計	63a	179t

表 3 経営耕地面積、作物・部門別経営規模等の推移

	令和元年（平成 31 年）	令和 2 年	令和 3 年
経営耕地面積 （トマト施設）	63a	63a	63a
延べ作付け面積計	63a	63a	63a

表 4 労働力

	労働数	うち 45 歳未満
家族または役員	3 人	1 人
常時雇用	2 人	2 人
臨時雇用（年間延べ雇用数）	8 人	0 人
研修生	0 人	0 人

表 5 労働時間（1 人あたり）

平成 26 年	令和 3 年
1,988 時間	1,988 時間

注）役員の労働時間平均

3 経営の特色・成果

（1）株式会社伊藤農園・F の設立

平成 30 年 4 月に法人化し、「株式会社伊藤農園・F」を設立。「F」には、「より安心・安全で、より美味しい商品を、より多くのご家庭に」という強い想いが込められている。Farm（ファーム）、Factory（ファクトリー）、Friends（フレンズ）、そして、その想いにかかわる全ての人々を Family（家族）と捉え、皆で協心戮力して励んで行きたいという決意の想いを「F」に込めている。

（２）販売戦略

トマト専作経営で、６月と８月定植の促成２作型を組み合わせることにより、夏から春までの周年を通して、量販店・百貨店への安定出荷が可能となっている。伊藤氏は、自身の栽培したトマトを、高級トマトとして販売することは望んでおらず、「安心・安全で、飽きのこない、美味しいトマト」を、多くの一般のお客様にたくさん食べてもらいたいとの強い思いを持っている。その思いは、小売側との取引価格にも表れており、市場価格とかけ離れていない程度の高い価格帯での取引されている。小売側からは、リピーターが多数付くことから高く評価されており、30年以上続く契約取引に繋がっている。



写真3 ハウス内様子（促成栽培）

また、生産するトマトは、化学肥料や化学農薬の削減に取り組み、茨城県特別栽培農産物の認証を受けている。常に糖度６度以上を目指し、当農園のオリジナルブランド商品「いとうさんちのトマト」として販売することによりブランド価値の向上を図っている。

（３）匠の技術と先進技術導入によるスマート農業の実践

生産するトマトは、年間を通して常に糖度６度以上を目指しながら、10a 当たり 26 トン以上の高収量を実現し、品質と収量の両面で高度な栽培管理技術を有している。



写真4 収穫果実



写真5 自社商品「いとうさんちのトマト」

病虫害対策にも細心の注意を払っている。土壌病害対策として、通常の「チューブ接ぎ」と比較して早期の収穫開始が見込まれる「呼び接ぎ」と呼ばれる接ぎ木を自身で行っており、病害対策とともに高収量につながる高い接ぎ木技術も有している。また、土壌病虫害の防除を目的とした夏場の土壌消毒では、化学農薬である土壌燻蒸剤は使用せず、ハウス圃場の地下水位が高いことを最大限に利用し、米ぬかと深耕ロータリーを活用した深層還元型太陽熱土壌消毒を実施している。ハウス内を湛水状態にした上でレンコン用の代掻き機を利用する独自の方法で、より消毒効果を高めている。

安心・安全を心がけ、環境保全に努めながら化学農薬の削減にも熱心に取り組んでいる。



写真6 レンコン用代掻き機を利用した深層還元型太陽熱土壤消毒の様子

高度な栽培技術を数値データとして把握し、更なる技術レベルの向上を目指している。後継者や従業員、研修生に技術を伝承するためにも積極的に先進技術を導入している。

環境制御装置によるハウス内環境の見える化やヒートポンプ、株元外気導入による夏期高温対策、統合型環境制御装置、養液土耕システム、炭酸ガス施用システム等の先進的な ICT 機器の導入により、トマトにとって最適な環境条件を整えることに日々努力し、高収量を実現している。また、先進機器の導入により省力化にも努めている。現在、後継者で取締役の伊藤綾馬氏を中心に環境制御システムを担当しており、経営者としての自覚を促し技術伝承を図っている。



写真7 ヒートポンプ



写真8 統合環境制御装置



写真9 養液土耕システム



写真10 炭酸ガス発生装置



写真11 外気取り込み装置（自作）

（4）高軒高ハウスの建設による低コスト化及びハウス強靱化

株式会社伊藤農園. F は、トマトの生産性向上と通年出荷のため、採光性に優れた高軒高ハウスを自ら建設できる高い技術力を有しており、建設経費を圧縮することにより低コスト化を実現している。また、近年の暴風雨にも耐えうるハウス強靱化にも一早く取り組んでおり、強度の高いハウスを建設している。

また、万が一暴風雨等によりハウスが破損した場合でも自身で建設できる知識・技術があることから即座に修繕でき、早期の経営再開を可能としている。



写真 12 自身で建設した採光性に優れ、強度の高い高軒高ハウスの建設過程

（５）就農支援体制の構築

平成 14 年から「自分のトマト栽培と同じコンセプト」を持った仲間を作っていきたいと考え、同社の高い栽培技術や経営理念に憧れる新規就農希望者を研修生として受け入れ、トマト栽培のノウハウや経営者としての心構えを伝授している。

受け入れた研修生には、トマトの育苗管理から高軒高ハウス建設方法まで 2 年間の技術研修（表 6）や経営管理（表 7）について細部にわたって指導している。就農支援体制で特筆すべき点は、独立新規就農者の金銭面



写真 13 研修風景

での初期の負担軽減のため、就農者自身が高軒高ハウス建設と保守・修繕を行えるよう指導しているところにある。就農者自身が高軒高ハウスを建設できるノウハウを習得することにより、自然災害にも対応できる力を身に付けられる。

また、県内の独立就農者には、化学農薬の削減や糖度など基準を満たしたトマトを株式会社伊藤農園・F の商品ブランド「いとうさんちのトマト」の名前で共同販売を行うことにより、市場の需要に応えた商品の安定供給が可能になり販路の確保につながることから、就農直後に不安定になりやすい商品販売を後押ししている。

表6 研修計画

作業時期	作業等	習得できる技術
【1年目】		
7月～9月	・育苗管理 ・土作り、堆肥作り ・定植管理	・トマトの基本的な育苗管理方法 ・肥料成分、堆肥種類の理解 ・トマトの定植方法
9月～ 翌年7月	・灌水管理、病虫害防除 ・収穫、誘引 ・換気 ・出荷調整 ・収穫後のハウス後片付け	・灌水方法、病虫害診断 ・収穫適期の見分け方、誘引方法 ・ハウスの温度管理 ・商品作り ・ハウス内の後片付け
翌年8月	・農業機械操作	・トラクターの運転方法、メンテナンス
【研修2年目】		
7月～9月	・深層還元型太陽熱土壌消毒 ・土作り、堆肥作り ・育苗管理	・深層還元型太陽熱土壌消毒の方法 ・土壌分析にもとづく土壌改善方法 ・定植時期を逆算した育苗方法
9月～翌年 7月	・定植管理 ・灌水管理、病虫害防除 ・収穫、誘引 ・換気 ・出荷調整	・健全苗の見分け方 ・樹勢や転記に応じた灌水、病虫害防除 ・品質の高いトマトの見分け方 ・樹勢や天気に応じたハウス内湿度管理 ・消費者ニーズにあった商品作り
翌年8月	・暖房機操作	・ハウス加温機の使用方法和メンテナンス
通年	・高軒高ハウスの仕組み理解	・高軒高ハウスの部材理解と建設方法習得

表7 経営管理に関する研修計画

研修年度	作業内容	到達目標
1年目	出荷調整	出荷規格に応じた商品製造が可能になる。
	販売計画	販売先を確保することの重要性を理解する。
	資金計画	独立就農に際して必要な施設、機器の費用を把握する。
2年目	独立就農に向けた準備	農業経営に必要な資金、経営が安定するまでに必要な生活資金、自己資金、就農支援資金の利用可能額を把握し、資金計画を策定する。また、経費削減のため、施設の鉄骨部材や被覆資材の調達し、鉄骨ハウスを自ら建設する計画を策定する。
	販路及び農地の確保	販売できる販路を確保するとともに、就農地を選定する。



写真 14 就農者（H29 年に親元就農）

注）ハウスは親から委譲



写真 15 就農者（R2 年に就農）

注）足場パイプを利用した強度の高い高軒高ハウスを
就農者自身で建設

（６）担い手の確保・育成等の茨城県農業経営士としての取り組み

代表の伊藤氏は、平成 15 年に茨城県農業経営士に認定、平成 25 から平成 26 年まで茨城県農業経営士会会長を務める等、茨城県の農業の発展に大きく貢献している。18 年間農業経営士として活動し、優良事例研修会の開催や農業経営士の定年延長に取り組むなど、県農業経営士会でもリーダーシップを発揮し、組織の活性化、経営士の資質向上に寄与している。

株式会社伊藤農園、F の高い栽培技術と経営理念に憧れる新規就農希望者を研修生として受け入れているほか、農業系学校において、就農に対しての各種講演や講話、農業派遣実習の受入れ農家として多数の学生を受入れる等新規就農者の確保・育成に尽力している。



写真 16 茨城県立農業大学校特別講義の様子

4 地域への関わり

(1) 災害に強い産地づくり活動

価格の安い工業用パイプである足場パイプを活用した独自のハウス強靱化対策を施工し、就農者への指導はもとより、県内各地で自らの体験を茨城県ハウス強靱化マニュアル及び講習会等で周知し、ハウス強靱化に貢献した。

(2) 地域活動

鉾田地域就農支援協議会の就農支援アドバイザーを務め、就農促進に貢献している。

後継者で取締役の伊藤綾馬氏は、平成 30 年度に茨城県青年農業士に認定され、青年農業士活動を通して地域の後継者クラブ員や新規就農者等と交流を図り、就農促進や仲間づくりに取り組んでいる。ICT 等の先進技術の導入にも積極的で、環境制御に取り組む施設野菜農家とともに、茨城県次世代施設園芸コンソーシアムに参画している。新たな視点でデータを活用した環境制御技術等の実証に取り組み、現地研修会等で講師として事例発表するなど、地域への技術普及に貢献している。



写真 17

次世代施設園芸コンソーシアムでの講師として講演



写真 18 次世代施設園芸コンソーシアムでの検討会

5 今後の方向

株式会社伊藤農園・F では常に研修生を受け入れ、研修農場としての役割を担っていきたいと考えている。また、自社の経営規模を拡大するだけでなく、研修し独立就農した研修生と連携し、「いとうさんちのトマト」の共通ブランドで販売することで、グループでの目標販売額を設定して取り組んでいる。代表の伊藤氏は、個人の売り上げよりも新規就農者を含めたグループ全体の売上を向上させることを心がけている。

6 女性の活躍等

(1) 女性が働きやすい環境への取組

就業規則の取り決めにあたっては、役員である妻や従業員とともに女性農業者の視点で社員が働きやすいルールや作業環境づくりに苦心した。

令和2年度には、茨城県立農業大学校を卒業した女性1名を雇用する等、女性の雇用導入に積極的に取り組んでいる。



写真 19 雇用した女性従業員

(2) 女性の従業員の経営参画

代表の伊藤氏の妻である澄枝氏は20年以上続けている複式簿記記帳の知識を活かし、会社の財務状況を把握・分析し、経営管理や今後の経営計画に活かしている。また、雇用した若い女性社員の視点から生まれる新たな商品づくりやマーケティング、販促活動など、新しいアイデアをビジネスチャンスにつなげたいと考え取り組んでいる。

(3) 女性グループ活動

澄枝氏は、茨城県鹿行地域の女性グループ「鉾田地域いきいき女性の会」に所属している。会の役員として、地域の女性の経営者意識向上と後継者が育つ環境づくり、地産地消・産地PRを図るための食農教育活動を行っている。



写真 20 女性グループ研修会の様子

担い手づくり部門

I 農林水産大臣賞



かぶしきがいしゃ ばたけ
株式会社 いちご畑
(埼玉県 深谷市)

1 地域の概要

深谷市は埼玉県の北西部に位置し、都心から 70km 圏内に位置している。市の耕地面積は 5,860ha で水田が 1,630ha、畑が 4,220ha となっている。水田面積率は 27.8%と県平均の 55%を下回り、野菜を中心とした畑利用が展開され、県内最大の野菜産地を形成している。

花園地区（旧花園町）は、市の南部に位置し、秩父山地から流れ出た荒川が扇状地を形成する平坦な地形となっている。関越自動車道が地区内を縦断し、花園インターチェンジは県内の観光拠点の入り口となっている。

深谷市／花園地区



図1 深谷市（橙色塗りつぶし部分）地区の地図

2 経営の概要

当該経営体は、平成 14 年に埼玉県内で先駆けて高設栽培によるいちご狩りと完熟いちごの直売を経営の柱として「いちごの観光農業」経営を開始し、平成 28 年に法人化を行った経営体であり、経営面積・品目等については、下記の通りである。

(1) 経営面積

田 0.04ha、畑 1.85ha 合計 1.89ha

(2) 経営品目

施設いちご（高設栽培による観光つみとり・直売）、施設ミニトマト、露地ナス等

(3) 労働力

16 人（役員 2 人、社員 3 人、パート 11 人）

表1 作物・部門別経営規模（R2）

作物	作付面積
施設いちご	0.7ha
施設ミニトマト	0.3ha
露地ナス	0.1ha
合計	1.1ha

3 経営の特色・成果

(1) 観光農業の提案と専業農家への転身

二十数年前、JA直売所の店長であった高荷氏は、農業を魅力ある産業にしようと観光農業での発展を地域に提案した。高速道路のインターチェンジがあり観光客が多く立ち寄るという深谷市花園地区の立地条件を最大限活かそうとするもので、地域の若手農業者と検討を重ね、高設栽培システムを活用したいちごの摘み取り園の導入に方向性を定めた。賛同した1名の農業者と併走するため、自らもハウスを建設し平成14年にいちご園を開業、JAを退職し専業農家となった。高設いちご狩りと完熟いちごの直売を柱とした「高設いちごの観光農業」の経営スタイルの先駆けとなった。



写真1 (株) いちご畑のいちごハウス

(2) 高設いちご狩り農園のモデル確立

開園当初は、いちご園の認知度が低かったため客足がのびず、地域の福祉施設等へ営業を重ねる等の苦労もあったが、腰をかがめず立った姿勢のまま収穫できること、グラウンドシートが敷設されているため土との接触がなく衛生的な環境でいちごを味わえる等、高設いちご狩りならではの楽しみ方が認知され、冬春のレジャーとしての地位を獲得した。



写真2 高設いちご狩りの様子

いちごの直売も定着し、現在では全量を自らが希望する価格で販売している。いちごの販売は自家直売、直売所や地元スーパーでの販売に加え、近年はインターネットでの販売が伸びている。

ハウス内のレイアウトは栽培ベンチの間隔を広げ、車いすやベビーカーでも利用可能なバリアフリー設計とし、また、適宜休憩しながらいちご狩りを楽しめるようベンチやテーブルを備えた休憩スペースを設ける等、幅広い客層が楽しめるよう工夫。高荷氏の農園は魅力ある農業として多くの後進が目標とする経営モデルとなっている。



写真3 直売いちご



写真4 人気の贈答用いちご

（３）経営の発展

開業当初のいちごの栽培面積は 1,500 ㎡であったが、経営の安定性を追求し順次ハウスの増設を行い、平成 18 年までに 4,000 ㎡へ規模拡大している。

平成 26 年 2 月には雪害により全施設が倒壊する大きな被害を受けたが、各種支援事業を活用しながら同規模まで復旧を果たした。

この雪害を機に次男が就農し、翌平成 27 年には長男が就農した。そこで、経営基盤を盤石なものにするために平成 28 年 10 月、「株式会社 いちご畑」を設立した。さらなる事業拡大を目指し、平成 30 年には 3,200 ㎡のハウスを増設、いちごの栽培総面積は 7,000 ㎡と県内でも最大級の規模となった。ハウス資材の高騰を受け高額投資となり、営業利益は赤字となっているが、後継者の将来を見据えた投資と考えている。平成 30 年には三男も就農、現在では高荷氏夫妻が役員、3 人の息子が社員として従事する家族経営法人となっている。

表 2 経営耕地面積、作物・部門別経営規模等の推移

	平成 30 年	令和元年	令和 2 年
経営耕地面積	1.89ha	1.89ha	1.89ha
いちご	0.4ha	0.7ha	0.7ha
ミニトマト	0.3ha	0.3ha	0.3ha
露地ナス	0.1ha	0.1ha	0.1ha
延べ作付け面積計	0.8ha	1.1ha	1.1ha

（４）雇用の活用と戦略的品目の導入

高設栽培では作業する人の体の負担も少ないため、パート従業員の定着状況も良く、安定した労働力を確保できている。平成 27 年から週休 2 日制を導入している。

周年雇用と年間を通じた収益確保のため、いちご以外の品目の生産に取組み、主に直売所等で販売している。これまでに、トマト、アスパラガス、イチジク、なす等様々な品目に取り組んできているが、有利販売が可能な品目を求めチャレンジを続けている。

表 3 労働力

	労働数	うち 45 歳未満
家族または役員	2 人	0 人
常時雇用	3 人	3 人
臨時雇用（年間延べ雇用数）	11 人	1 人
研修生	0 人	0 人

表4 労働時間（1人あたり）

平成30年	R2年
2,400時間	1,920時間

（5）先進技術の導入

埼玉県における高設いちご栽培の先駆者として、栽培システムの管理技術やハウスの環境制御技術について常に新しい技術を導入、積極的な技術改善に取り組んでいる。

燃油削減・低コストを目的としたヒートポンプの導入、いちごの収量・品質向上を目的としたクラウド冷却・加温システムの導入、ハウスの環境制御に関しては、モニタリングシステムの活用、二酸化炭素の株元局所施用、ミスト発生装置による湿度管理等を実践し、統合環境制御に取り組んでいる。平成29年には高濃度炭酸ガス処理システムを導入、定植苗のハダニ防除の徹底により定植後の本圃での薬剤防除を大幅に削減している。

いちごで培った養液管理技術をミニトマト、なす、マンゴーのBOX栽培へ応用している。



写真5 露地なすの養液栽培

（6）6次産業化

平成24年からいちごの加工販売に着手、冷凍したいちご果実の販売に加え、委託加工によりジャムやジェラートを商品化し、販売品目の多様化を図っている。これらの加工品は直売所での販売やインターネット販売を行っている。

平成28年にはショックフリーザーを導入、硬くならない冷凍品質を活かして「冷凍いちごのかき氷」を開発した。他にもいちごシェイクやいちごスムージー等のメニュー開発を行い、いちごの販売がない夏期の販売活動を強化するためにキッチンカーを導入、移動販売を始めた。鮮やかなピンク色のキッチンカーには代表の高荷氏の妻が乗り込み、週末や休日に直売所やイベント会場で冷凍いちごのスイーツの販売を行っている。



写真6 いちごソース、ジャム



写真7 キッチンカー



写真8 冷凍いちごのスイーツ

(7) 新規開業希望者の育成

県内の高設いちご狩り農園のモデルとして注目され、いちご経営に憧れる新規開業希望者が多く視察に訪れるようになった。

「いちごをきっかけとして、一人でも多くの人に農業に携わってほしい」との思いから視察や研修希望者も快く受け入れ、そのノウハウを惜しげなく伝授している。

研修生はおおむね1年間、株式会社いちご畑での実務研修により栽培管理技術、販売・経営手法等を習得するが、代表の高荷氏は他のいちご園への視察や後述の養液いちご研究会への参加を促し、他の農業者とのつながりも構築できるよう配慮している。また、研修生が独立した後もこまめに足を運び実情に即したアドバイスをを行い、経営の早期確立を支援している。

これまでに高荷氏の元での研修を経て観光いちご園を開業した件数は12件、助言指導による開業は3件となり、県内はもとより県外へもいちご園が広がっている。



図2 独立した研修生のいちご園の分布

（８）いちご情報交換の場「養液いちご研究会」の設立

高荷氏の開業当初は、いちごの育苗技術の向上が急務であったことから県内のいちご農家有志４名で自主的に勉強会を立ち上げた。いちご志向農家や新規開業希望者にも参加を働きかけ、県内各地から多くの参加者が集うようになった。平成 20 年に「養液いちご研究会」として組織化をはかり、他の発起人とともに設立した。

同会では講習会や視察研修、賛助会員（企業等）からの情報提供などの学習活動に自主的に取り組んでいる。現在では会員 92 名、賛助会員 33 社が参加する県内でも大きな農業者団体に成長している。

新規参入者は地域の農業者との接点が少なく、孤立してしまうこともあるが、研究会の会員同士では場見学や情報交換するなど交流ができ、仲間づくりという点で同会が果たしている役割は大きい。



写真 9 現地検討会のようす



写真 10 今回の受賞を報告する高荷氏

（９）農業大学校生の研修受入れ

平成 24 年埼玉県指導農業士の認定を受けている。県農業大学校の 2 年次のカリキュラムである先進農家体験学習の受入れ先として多くの学生を受け入れ指導にあたっている。

4 地域への関わり

J A の理事や土地改良区の総代を務めるなど地域農業の中心的人物となっている。本年、農地利用最適化推進委員にも就任し、地域のリーダーとして信頼されている。

5 今後の方向

（１）スイーツの美味しい農園へ

ハウス栽培のマンゴーやブドウの栽培に着手している。フルーツ商品のラインアップを強化するとともに、フルーツやさつまいも等の加工品を新たに開発し、いつでも美味しいスイーツを楽しむ観光農園として発展させるべく計画している。



写真 11 マンゴー（BOX栽培）のようす

(2) 経営の継承

今期をもって法人の代表を後継者へ譲り、新たな経営体制の確立の支援にあたる意向である。いちご部門のさらなる拡大も望めるが、後継者の意向を尊重し、今後の展開を任せる意向である。

6 女性の活躍等

代表の高荷氏の妻で役員である高荷浩子氏が自家直売部門、加工販売部門の総括を担当している。荷造り、接客、販売等の管理運営を担当し、パート従業員の指導も行う。

冷凍いちごを使ったスイーツではオリジナルメニューを考案、キッチンカーでの移動販売やSNSでの情報発信も浩子氏が行っている。

いちご園は女性客が多いことから、店内の内装や包装デザインには浩子氏の意見を取り入れ、気持ちよく利用できる施設や魅力ある商品づくりを心掛けている。

パート職員は女性の割合が多い。勤務体系は週休2日制、一日5時間となっているが、個人の都合により勤務日や時間を設定できるなどフレキシブルな対応がなされ、また、設備面ではトイレも完備されており働きやすい環境を整えている。

担い手づくり部門

I 農林水産大臣賞



ゆうげんがいしゃ はな や きよかわ
有限会社 **お花屋さんぶんど清川**
(大分県 豊後大野市)

1 地域の概要

豊後大野市は、大分県の南西部、大野川の中・上流域に位置し、東部は大峠山、佩楯山、西部は阿蘇外輪山のすそ野、北部は神角寺・鎧ヶ岳、南は祖母・傾山、三国峠に囲まれ、起伏に富みかつ複雑な総面積 603.14 k m²の盆地状の地形の中に、大野川及び支流河川の豊かな水利を利用した水田地帯及び県内屈指の畑作地帯を形成している。

人口は 36,584 人、14,326 世帯ある。耕地面積は 3,767ha、農業経営体数は 2,644 経営体（H27 農林業センサス）となっている。気候は瀬戸内海型気候に属し、四季を通じておおむね温暖で、平坦地の年平均気温は 15～16℃と極めて農耕に適し、古くからその立地条件を生かした水稻・葉たばこ及び肉用牛を主体とする畜産が盛んであり、土地利用型農業を展開してきた。近年、経営の発展を図るため、畜産の多頭化、施設を導入した野菜・花卉等を組み入れた複合経営が盛んとなっている。農業を基幹産業として発展し、園芸品目ではピーマン等野菜を中心とした産地となっている。

2 経営の概要

同法人の代表取締役である小久保氏は、昭和 49 年に愛知県現田原市において露地野菜で就農し、昭和 52 年には施設ギクとメロンの複合経営へと転換した。その後、輪ギクの周年安定出荷栽培を実践するため、愛知県のキク経営を息子に託し、平成 16 年に大分県において県内でも有数の施設規模となる 3 ha の栽培施設を整備し、「有限会社お花屋さんぶんど清川」を設立して輪ギクの周年栽培を開始した。その後も市場ニーズを受け止め、輪ギクを中心にスプレーギクや花木類、カボチャ等多種類の品目に取り組んできた。

また、その間、平成 19 年には休憩所・食堂及び研修生の宿舎を整備、ハウスも 3 棟 55a 増設し、キク類は 3.5ha まで規模拡大を図ってきた。

小久保代表取締役に加えて、平成 20 年に妻千代子氏の取締役就任、平成 24 年に娘夫妻（鈴木教仁氏、鈴木恵氏）が入社し、平成 26 年、29 年にはそれぞれ取締役に就任し、栽培・販売・経営面をはじめ法人の運営体制の強化が図られている。

販売は、小久保代表取締役が代表を務める出荷団体「有限会社お花屋さん」を通じて、主に関東方面の市場を中心に予約相対取引を主軸とした安定した出荷を実現している。

令和 2 から令和 6 年にかけて大分市での新たな拠点整備を進めており、キクの他、新たにいちごやぶどう栽培に加えて、生花のパッキングや食品加工・直売等、6 次産業化の取り組みも計画している。

【経営の概況】

表 1 作付状況（令和 2 年）

品目	作付面積	生産量
キク類（施設）	35.294 m ²	3.623 千本
花木類（露地）	0.69ha	7 千本
カボス（露地）	4.80ha	1 t

表2 経営耕地面積、作物・部門別経営規模等の推移

品目	平成30年	平成31年	令和2年
輪キク	29,696 m ²	29,696 m ²	25,600 m ²
サンティニ	2,718 m ²	0	0
スプレーキク	2,880 m ²	5,598 m ²	9,694 m ²
花木類	0.69ha	0.69ha	0.69ha
カボス	4.8ha	4.8ha	4.8ha

表3 労働力

総労働数	男性	女性	うち外国人
経営者・役員数	2名	2名	0名
常時雇用者数	5名	8名	6名
臨時雇用者数（パートを含む）	1名	8名	0名
研修生数	1名	0名	0名

表4 労働時間（1人あたり/年間）

経営者・役員	常時雇用者・研修生	臨時雇用者
2,400 時間	2,080 時間	832 時間

3 経営の特色・成果

（1）のれん分け方式による研修生の就農と地域との連携

当該経営体は、平成16年に現代表が大分県に輪ギクの周年安定出荷栽培を実践するために参入して以来、来る者は拒まずの方針のもと、休憩所・食堂及び研修生の宿舍を整備し、県内外から研修生を積極的に受け入れている。就農希望者のほか、農業高校や農業大学校等の農業教育機関や、県普及指導員の新規採用職員の研修の受入れも行っている。

研修では、ハウス施設のブロック分けを行い、ブロックごとに4～5日間隔で植え付けることで、出荷を年3回程度繰り返す栽培方法を実施している。これは研修生が1年間で多くのキク類の栽培をすることが出来るようにするための工夫であり、研修生が豊富な経験を積むことが出来るよう研修体制を整えている。

また、栽培指導だけではなく、県の機関や地域の金融機関と協力した経営面の指導も実施しており、経営者・地域農業の担い手となるための心構えなどの、家計管理の見直しなど生活面の指導や、独立後の施設設備へのアドバイスを行うなど様々な研修を実施している。

研修生の独立就農の際には、ほ場の巡回指導や施設整備へのアドバイス、金融機関や関係機関との協議・連携、栽培の実証支援など就農準備のための支援も行っている。特徴的な取り組みとしては、後に有限会社お花屋さんグループに参加する「のれん分け方式」を導入していることである。

グループのブランド・販路を使って販売を行うことで、就農準備から販売まで継続的に支援し、研修生が独立就農後に安心して営農出来る環境を整えている。また、グループでの苗や肥料、農業資材などを調達により、格安で購入しており担い手の定着の一助になっている。

このように様々な手厚い支援を行い、地域や関係者との連携を行うことで、当該経営体で受入を始めてから 18 名の新規就農者を輩出するなど担い手の育成に尽力している。

【担い手の経営発展を支えるための農業技術の指導】

平時の栽培管理や作業工程、人員の配置や修繕方法など、日々の業務を行いながら習得し、植物の状態を判断できる目を養う。安定的な経営を行うには、安定的な品質管理を行うことが必須となるため、毎日の積み重ねを教えている。

【経営相談への対応などの取り組み】

半月ごとの売上計算や、資材購入などの様子を踏まえ、秀品率や 2L 率（太いものが出荷されているか）をチェックし、県や金融機関に報告し、共有している。

毎月行う勉強会でもほ場の状態を確認し、作物の状態だけでなく、ハウス周辺の管理や従業員の様子なども確認し、問題があればアドバイスを行っている。また、病害虫の情報や、防除や施肥、支援を受けられる補助金や事業メニューなどの情報も共有している。

【新規就農希望者や独立・自営就農希望者の研修受入れ】

農業大学校や知人の紹介等で独立希望者が入社したり、農業経営を始めたい希望者が市や県などに相談して紹介を受けたりすることが多く、「お花屋さんぶんど清川へ行けば独立できる」と言われている。国庫補助事業のノウハウや農業を生業とすることへの様々なアドバイスを行うことができるため、学生の研修や新入社員などの研修などにも活用され、農業に関わる企業の根幹を教授し、業界全体で理解を深めるような取り組みを行っている。

栽培技術と経営能力がどちらも備わっていないと、必ず経営に行き詰まり、安定的な出荷も行えなくなる。出荷物を「有限会社お花屋さん」で販売することにより、契約比率が元々高い取引を行っているグループに加入することで、失敗しなければ必ず収益が上がるような仕組みが構築されているため、販売面での苦労が不要となり栽培に注力できる。

（２）有限会社お花屋さんによる販売やネットを利用した直販で安定出荷

自社で生産している輪キク・スプレーキクや花木類の販売は有限会社お花屋さんを通じて行っており、輪キクについては約 60%が予約相対で取引されている。スプレーキクも約 50%が予約相対で取引され、価格が安定している。ロットが揃い高品質のキクを出荷する産地が減っているため、令和 4 年 4 月からも契約数量が増える予定であり、好調な引き合いとなっている。また、有限会社お花屋さんでは販売手数料は 1.5%しか取っておらず、生産者の手元に出来るだけお金が残るような仕組みを作っており、経営の安定化を更に図っている。

また、令和 3 年夏、カボスの収穫が始まる頃、コロナ禍で外食産業からの需要が落ち込み、市場に出荷しても低価格にしかならないと聞き、傷があるものは果汁加工用で出荷し、傷の少ないものはネット販売を行った。価格を自分で設定できるため、流通販売価格を聞いて中間値の 400 円/kg とし、送料はお客様負担としたところ、無農薬・有機肥料栽培が非常に好評で多くの注文があった。カボスを知らない県外の方への使い方を紹介したレシピを封入し、同時に農場内で採れた栗の販売時にもおまけにカボスを入れて紹介したところ、カボスのみの注文が入るなど、消費者の声を聞きながら商品構成を考え、販売する面白さを学んだ。一方で、個別包装や発送などの手間もかかるため、人員の確保や作業コストを考え、今後は関東方面の市場出荷を行えるよう準備を行う。



写真 1 「食べチョクやポケットマルシェでの販売」

(3) 農業における分業化と効率化・省力化

ア 苗の海外生産によるコスト削減と、育苗管理の分業化

育苗施設や手間を省くために、海外（中国・ベトナム・インドネシア）の提携農場にて、発根していない苗を輸入し、そのまま圃場に挿す、「直挿し」栽培を行っている。

きっかけは、昭和 63 年頃、ブラジルから日系人の研修生を受け入れた際に、苗は安価で購入していると聞き、商社と受け入れる日本の会社を結び、苗の輸入を開始した。根がない事で発根までに時間を有するところがあるが、輸入の際に問題となる土が付着しないため検疫をスムーズに行うことができる。

イ 選花機による重量選別と自動結束による出荷作業の効率化・省力化

昭和 62 年頃、海苔の重量選別機を改良して選花機を作成し、その後、自動で結束（重量×本数）する結束ロボットも追加。1 時間当たり約 3,000 本のキクの重量選別、結束を行うことが可能となった。それまでは人力にとって 1 本ずつ秤で計測し、手で縛っていたため大量生産が不可能であったが機械導入によって可能となった。

ウ センター通路による収穫作業性の効率化

センター通路を作る前は、人の手で収穫しハウスの外まで運んでいた。しかし、オランダなどで導入されているセンター通路を作ることにより、大型施設での作業効率を上げる事が可能になった。

これにより、収穫後に肥料散布をする際フォークリフトもハウス内に入ることができるようになり、肥料をパレット積みのまま運ぶことができる。

エ マスプレーによる薬剤散布の自動化による省力化

従来の動力噴霧機を使用しながら人力で噴口を持って散布する防除の方法から、自動化した自走防除機への転換を実施したことにより作業時間を短縮することに成功した。現在も葉の裏まで薬液を付着させるため、人力での散布も併用して実施している。

また、農薬散布は基本的に予防剤の定期防除を行っている。

オ 頭上灌水による改植作業の省力化と効率化

頭上灌水の導入以前は、畝に灌水チューブ等を設置し、収穫後、一度撤去して耕作していた。しかし、導入に人員と時間を要することから省力化と効率化を図るため頭上灌水とした。

平成 8 年には、イスラエルの全自動システムを導入し養液点滴栽培を始めていたが、不具合に悩まされ独自に改良を重ねていた。そこで、養液を頭上灌水することで施肥の省力化も図ることができた。

【自動化されたもの】

- ◎雨センサー・温度センサーによる天窓の自動開閉
- ◎タイマーによる自動灌水・電照・保温カーテン・シェード開閉
- ◎サーモスタットによる加温

【自動化しなかったもの】

- ◎サイド巻き上げ

落雷などによる停電で、操作できなくなった際に、開閉できないとキクが枯れてしまうため、手動も残している。

カ ロボット化と規模拡大

平成 31 年度イノベーション創出強化研究推進事業（240 件の応募）の応用研究ステージ（90 件の応募）にて採択課題となり、大分工業高等専門学校と株式会社リアルカ、大分県農林水産研究指導センター、イノチオアグリ株式会社との共同研究開発が開始された。

「キク生産における芽摘み作業の省力化技術の開発」として、3 年間の研究開発を農研機構生物特定産業技術研究支援センターより委託されている。

人口減少による労働力不足が深刻な状態で、これまでは外国人技能実習生の力を借りることで作業を行ってきたが、ロボットや A I を活用した技術を取り入れることで、大分県内での更なる規模拡大を計画している。



写真 2 「芽摘みロボット開発」

(4) 新たな拠点整備や6次産業化への取り組み

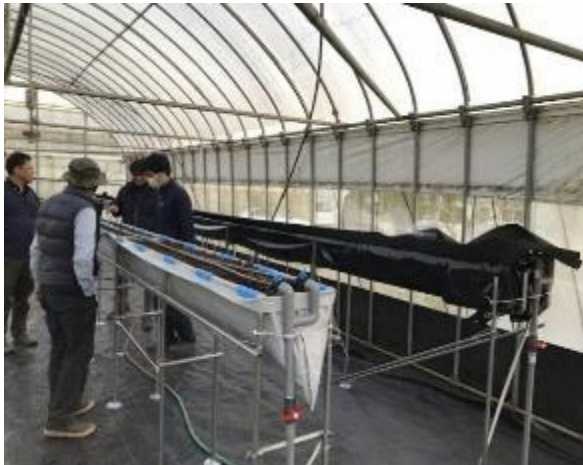


写真3「イチゴ試験栽培用ベンチ」



写真4「サブスクリプション用の花」

今後は、イチゴの栽培を大分市で開始する予定であり、令和3年12月からイチゴの試作に着手しており、他にもブドウの栽培も開始している。

6次産業化に取り組む前から準備の一環として、ドライフルーツなどのネット販売を一部開始しており、商品の作り方や販売方法の検討を試験的に実施している。また、サブスクリプションでの生花販売なども開始し、ストーリー性のある販売を始めている。

4 地域への関わり

当該経営体は、平成16年に本県に参入して以来、積極的に県内外の研修生を受け入れ、「のれん分け方式」によりその独立就農を支援する等尽力してきた。

その支援により、これまでに、豊後大野市内で平成21年に4戸(3ha)、平成25年に3戸(3ha)が県農業農村振興公社のリース事業を活用して就農、令和2年には更に2戸4名(規模拡大1戸も加えて1.8ha)が就農した。

その結果、豊後大野市内におけるお花屋さんグループは、同法人参入前の平成16年度の1法人、施設面積1haから、令和2年度末には11戸(うち6戸法人化)、施設面積12haとなり、大きく産地が拡大した。

研修生の独立後の経営や栽培指導も行っており、飛躍的な面積拡大によりキクの販売額の躍進のため豊後大野市は、県内一のキク産地となった。



写真5「家族で参加する地区の獅子舞」



写真6「市内高校生の見学」

当該経営体は、農業科のみならず全県下の高校・県農業大学校等農業教育機関から数多くの学生・生徒の受入を行い、県普及指導員の農家派遣研修（対象：新採用職員）の受入も行っている。

（研修例）

- ・大分県立農業大学校 先進農家等体験学習…農学部1年生全員が約3週間行う先進農家への泊まり込み研修。
- ・新規採用普及職員農家派遣研修…県の新規採用普及職員が概ね15日間行う先進農家への泊まり込み研修。

5 今後の方向

令和4年から大分市での新たな拠点整備を進めており、キクの他、新たにいちごやぶどう栽培に加えて、生花のパッキングや食品加工・直売等、6次産業化の取り組みも計画。経営体として事業拡大計画も行いつつ、新たな研修生の育成も行っている。

また、外国人技能実習生の受け入れを積極的に行う一方、輪ギク栽培での芽摘み作業の省力化を目的に、当該経営体が主体となり民間企業、大分工業高等専門学校等産学官連携によるイノベーション創出強化研究推進事業（令和元年～令和3年）を活用した芽摘みロボットの研究開発（ロボティクス・AI技術を活用した芽摘み作業の自動化及び薬剤によるわき芽抑制法）を行う等、将来を見据えた先進的な省力化の取り組みにチャレンジしている。

6 女性の活躍等

当該経営体では、小久保代表取締役の妻である小久保千代子氏（平成20年就任）、娘である鈴木恵氏（平成26年就任）が取締役として参画し、それぞれ研修生等従業員の管理・栽培、販売・経営・労務管理等を担っている。2人は、法人運営上栽培・販売・経営面で重要な役割を果たし、欠くことの出来ない人材として法人内外で活躍している。

鈴木恵氏は、出荷団体である「有限会社お花屋さん」の取締役であるとともに、大分県事業評価監視員、大分県教育委員、大分県の長期計画「安心・活力・発展プラン 2015」委員会のプラン推進委員を務めるなど県の教育や行政の場での活躍も多い。

また当該経営体の財務管理に関して、恵氏は現状分析、経営の数値化に取り組んでおり、今後数年にわたって当法人がどうやって利益を上げていくか、金融機関等外部の意見を取り入れながら、経営改善を行っている。

特に経営の中でどの部門が足かせとなっているかを可視化する取り組みや、大規模農業において切り離せない水道光熱費について、品質を維持したまま落とさずにいかに削減するかといった高い向上心と企業の根幹を支える、重要な役割を担っている。

また、休憩所の整備を行う等、従業員の働きやすい環境も整備している。



写真7「食堂での昼食風景（この日は手巻き寿司）」

Ⅱ 農林水産省経営局長賞

- 1 経営改善部門…………… 132
- 2 生産技術革新部門…………… 140
- 3 6次産業化部門…………… 146
- 4 販売革新部門…………… 150
- 5 働き方改革部門…………… 154
- 6 担い手づくり部門…………… 156

茨城県結城市

有限会社 菅井ファーム

- ◆機械化により規模を拡大し、県内有数の大規模露地野菜経営体に成長
- ◆契約栽培と計画出荷により収益性の向上と経営の安定化を確立

●代表

菅井 好

●経営規模

35.5ha（ハクサイ（秋冬）12.0ha、ハクサイ（春）5.0ha、ネギ3.0ha、レタス（秋）3.0ha、
レタス（春）2.5ha、水稲1.0ha）

（注）数字はR1当時のもの

●地域農業の概要

結城市は、鬼怒川沿岸の平坦地に位置し、販売農家数は1,035戸。うち、専業農家395戸、第一種兼業農家191戸、第二種兼業農家449戸となっている。経営耕地面積は3,420haで、うち水田が1,710ha、畑が1,710haである。畑作地帯では、ハクサイ、レタス等露地野菜を中心とした経営が行われており、特にハクサイは、作付面積749haと全国有数の産地を形成している。

また、昭和57年から県が実施している「茨城県青果物銘柄産地制度」において、レタスが銘柄産地に指定されている。

●経営の特徴

代表の菅井氏は、親元就農後、規模拡大を進め、県内有数の大規模露地野菜経営体に成長した。規模拡大に当たっては、持続可能な農業を目指して連作障害に配慮した輪作体系や常時雇用が可能となる品目の組み合わせを研究し、夏期に長時間の作業が集中し省力化も困難であったアスターに代わる夏期の品目について検討を重ね、平成30年に機械化体系が可能で需要のあるネギに転換している。

ネギ生産では、収穫、皮むき、選別作業の省力化と作業時間の短縮が図られ、出荷最盛期でも定時の作業終了を実現。さらに、計画出荷が可能となったことで定休日を設定することができ、労働環境を改善することに成功した。

レタスは結城産と有機栽培をかけた名称の地元のブランドレタス「ゆうきくんレタス」を生産し、ハクサイは漬物用として契約栽培を行っており、収益の安定化と経営のリスク

分散が図られている。

●地域への貢献

菅井好氏は、平成18年度に茨城県農業経営士（指導農業士）に認定され、担い手確保育成委員会に所属し、県立農業大学校での講義や学生の研修受け入れ等、地域農業のリーダー的存在として後継者の育成に積極的に取り組んでいる。また、JA北つくば園芸部会レタス部では役員を歴任、平成28年から部長を務め、栽培講習会の開催や市場でのPR活動に積極的に関わり、部会活動を牽引している。

後継者で息子の渉氏は、結城市農村青少年クラブの会長を務めており、地域の若手農業者のリーダー的存在として経営向上のためのプロジェクトや市の農業祭の開催など積極的に活動している。プロジェクトでは茨城県農業青年プロジェクト発表会で優秀賞を受賞、茨城県代表として関東ブロック農業青年プロジェクト発表会で発表している。また、普及センターの開催する新規就農者向けのネギ栽培講座において講師を務めるなど、地域の担い手育成にも貢献している。

新潟県燕市

農事組合法人 あぐりマイスター長所

- ◆水稲を中心に大豆や露地野菜、施設野菜に取り組む複合経営体
- ◆直播栽培等の省力化や作分散により、少人数による大規模経営を実現

●代表

高波 良夫

●経営規模

75.1ha（水稲（一般米）51.2ha、水稲（新規需要米）5.9ha、大豆16.9ha、加工たまねぎ1.0ha、施設園芸0.1ha）

●地域農業の概要

燕市は、新潟県のほぼ中央部、県都新潟市と長岡市の中間点に位置し、信濃川や大河津分水路をはじめ、中ノ口川・西川など「豊かな水」に恵まれるとともに、西には豊かな自然をたたえる「国上山」があるなど美しい自然景観がある。

その立地条件を活かした水稲生産と、中ノ口川の河川敷等を中心とした果樹、野菜の生産及び施設園芸の取り組みが積極的に行なわれている。

燕市の水田面積は、5,140ha、畑417ha、総農家数は1,376戸となっている。また、米の生産額は583千万円、野菜98千万円、果樹5千万円、花き5千万円と、管内の中では野菜生産の比率が高く、本町そ菜出荷組合の「本町きゅうり」などが産地化している。

●経営の特徴

金属加工等との兼業割合が高い地域において、営農体制を維持していくために立ち上げた生産組合を前身とし、平成19年に法人化。地域の中心的な担い手として農地集積を図り、「水稲・大豆・園芸」の複合経営を展開している。

基幹作物である水稲は、直播率を約4割まで高め、極早生から晩生まで9品種を作付けることで、育苗作業の省力化と作期分散を図っている。

またドローンを導入し、防除作業の軽労化を実現しているほか、肥料散布にも挑戦しており、今後は労働時間の削減に向けてさらに活用を進める予定である。

肥培管理、水管理等の機械化できない作業は、構成員に管理料を支払い分担管理体制とすることで適期作業の実施と構成員の所得確保を図っている。

独自の取り組みとして「圃場査定委員規定」を設けて管理状況を3段階で査定し管理料

に差をつけることで、管理の精度を確保し、収量や品質の維持と収益確保につなげている。

●地域への貢献

大手米卸売会社の若手社員向け研修として、年2回、田植え及び稲刈りの研修を26名受け入れている。また、新潟県の新採用職員3名も研修として受け入れている。

法人設立後も、新たな農家の加入（出資）を受け入れ、その農家の後継者を常時従事者として雇用することで、地域に就業の場を提供している。現代表も40代で加入しており、後継者の確保対策としても貢献している。

当該経営体の経営規模や水稻を中心とした複合経営の内容は、「他産業並みに給与が確保できる」地域農業のモデルとして認知されており、地域農業をけん引する存在となっており、JA新潟中央会の研修会において自社の取り組みを発表している。

地元小学校の実習協力田を設け、毎年小学生約80名に田植え・稲刈り体験を提供し、農業の楽しさを実感して貰うと共に、同小学校5年生のみの見学会も受入れ、将来を担う子供達へお米の栽培についての学習を支援している。

集落の環境美化のため、水田耕起前の農閑期にトラクターアタッチ式草刈機で農道等の除草を引き受けるなど、積極的に地域貢献している。

山口県宇部市

農事組合法人 ふるさと吉見

◆中山間地域の5集落にまたがる集落営農法人経営

◆水田作において水稲、小麦、露地野菜を組み合わせ収益性の確保を実現

●代表

河村 守浩

●経営規模

38.9ha（水稲（主食用）18.4ha、水稲（加工用）4.8ha、小麦11.8ha、野菜3.9ha）

（注）数字はR2当時のもの

●地域農業の概要

山口県西南部に位置し瀬戸内海に面する宇部市は、沿岸部に工業地帯が、内陸部には農業地帯が広がっている。

宇部市吉見地区は、同市北部に位置し、山陽本線厚東駅周辺の5集落から成り、霜降山（標高250m）の麓に水田が広がる中山間地域である。気候は、年間を通して安定しており、雨の少ない瀬戸内海式気候である。

圃場整備は約60%で実施されており、圃場整備と未整備田が混在している。

●経営の特徴

山口県宇部市北部の中山間地域集落の農地とふるさとを次世代へ継承することを目指し、5つの集落にまたがる集落営農法人経営を展開している。5集落の農家の61%が参加し、地区の農地の約38%を集積。

水田作において水稲（主食用・加工用）、小麦、高収益作物の露地野菜を組み合わせることで収益性を確保。水稲は酒造会社との契約栽培し、小麦は播種前契約栽培、野菜は学校給食への供給などに取り組んでいる。

水田は未整備水田を含め各エリアに栽培担当長を中心に作付を団地化し、きめ細かな栽培管理を行っている。小麦は、適地圃場選定、弾丸暗渠等排水対策の徹底、適期追肥等の管理により、高収量（358kg/10a、県平均の1.3倍）・高品質（1等100%）を達成した。

水稲、麦作では、圃場管理システムやドローン、収量・食味センサーを導入し、品質管理の徹底や省力化を進めている。今後は、人工衛星生育監視システムの活用やICT田植え機の導入も検討しており、若い人材の参入を図っていく。

●地域への貢献

設立理念である「元気なふるさとを子ども達につなげよう！」を実現するため、法人若手組合員で将来の「ふるさと吉見」を創造するための検討会を1年間開催しアクションプランを作成し実践している。また、後継者受け入れの就農モデルを検討し県立農業大学校卒業生の研修受け入れを行っている。

小学生の農業体験、中学生の野菜づくりと販売体験を組み合わせ、食育活動と成功体験を組み合わせることで、子供たちに農業に関心を持ってもらう取り組みを展開し、将来の就農希望者づくりにつなげている。

「地域が活性化しないと法人も活性化しない」との考えのから積極的に地域イベントに参加している。

宇部市と連携し、農福連携の活動にも力をいれて取り組んでおり、収穫調整作業等を行っている。

愛媛県西予市

梶原 雅嗣

- ◆麦・大豆・飼料用米等の転作作物導入により経営面積を拡大
- ◆積極的な農地集積と機械化によって年間労働時間を大幅に削減

●代表

梶原 雅嗣

●経営規模

26.3ha（水稻12ha、麦11ha、大豆3.1ha、いちご0.2ha）

●地域農業の概要

西予市は愛媛県の西部に位置し、温暖な宇和海に面した明浜・三瓶町と県最大河川の肱川の上流域で盆地の宇和町、四国山地にまで広がる中山間地の野村・城川町にて形成されている。

海から山まで海拔0mから1,400mと起伏に富んだ立地条件を生かし果樹、米、野菜、畜産を基幹として多種多様な農産物が生産されている。石垣を積み重ねて作られた果樹園は、農村景観の形成に大きく貢献している。

宇和町は、西予市の中心部に位置し、周囲を400～800mの連山に囲まれた平均標高200mの盆地で、稲作を中心とした水田営農地帯である。

●経営の特徴

代表の梶原氏はいちごと水稻を生産する農家の出身であり、高校卒業後、美容師として勤務していたが、平成21年にUターンにより親元就農し、家族経営協定を締結した。現在は、いちご部門と水田部門を家族内で分担し、代表は水田部門を担当している。

積極的に農地集積に取り組み、水稻以外に小麦や大豆を導入して経営面積を拡大。農地集積と機械化による省力化で年間労働時間を大幅に削減している。

効率的な栽培を推進する一方で、減農薬・減化学肥料の特別栽培米を1ha栽培するほか、新品種の導入や売れる米づくりの研究に取り組んでおり、食味コンクールでも数々の賞を受賞している。小麦・大豆では排水対策を強化して収量向上に繋げている。

両親が担当するいちご栽培を支援するため、加工品としていちごスムージーの開発・販売を行い、経営の多角化にも着手。規格外品の有効利用と付加価値化に取り組んでいる。

●地域への貢献

米の生産から販売までを手がける西予市の若手農家４人と株式会社田力本願を設立し、米づくりの勉強会の他、宇和米をブランド化して全国に発信するために、共同販売・商品開発・グリーン・ツーリズムの企画運営を主な事業目的として活動し、地域の水田農業の先導的役割を果たしている。

郷内・西山田無人ヘリ利用組合オペレーターとして参画し、地域の病虫害対策の中心的役割を果たし活動している。

地域資源の有効活用や資源循環活動の一環として、畜産農家に稲わら等を供給し、畜産排泄物堆肥を受け入れる耕畜連携組織の活動に取り組み、地域農業の振興を考え、実践している。

西予市青年農業者協議会や宇和町農業経営者協議会活動に、参加するとともに、JAや県・市と積極的に連携し、地域の農業振興に取り組んでいる。

茨城県桜川市

有限会社 イワセアグリセンター

◆圃場の大区画化や大型農業機械・スマート農業の導入により、省力化・低コスト化に成功

◆水田・畑地での輪作体系を確立し、経営の安定を確立

●代表

菱沼 英昌

●経営規模

292.3ha（水稲56.0ha、麦95.5ha、そば81.2ha、大豆29.9、じゃがいも8.9ha、作業受託20.8ha）

（注）数字等はR2当時のもの

●地域農業の概要

桜川市は首都圏から約70km圏内、茨城県の中西部に位置し、総面積は180.06㎢となっており、人口約3万8千人である。北は富谷山、東の雨引山・加波山・足尾山から南の筑波山に連なる山々に囲まれた平野部のほぼ中央を桜川が南下し、市の南北軸を形成している。その環境のもと、上野沼や大池、つくし湖など、多くの湖沼を有し、水資源の確保および親水空間として活用されている。昭和63年からは霞ヶ浦用水事業により農業用水の安定供給を受けて農業が盛んとなった。

市全体としては、土地利用型作物をはじめ、トマトやきゅうり、こだますいかといった施設野菜からネギ、はくさい、キャベツといった露地野菜、そして畜産に至るまでさまざまな経営体が農業を営んでいる。

●経営の特徴

平成13年に設立された土地利用型作物の複合経営を行う経営体である。地域の担い手不足に伴う規模拡大に対応するため、地権者の同意を得た上で畔抜きによる圃場の大区画化を図り、大型農業機械を導入するほか、ディスク式不耕起播種機や高速汎用不耕起播種機といった高性能農業機械を率先して導入するなど省力化や低コスト化に努め、規模拡大と経営の安定化を図っている。

圃場管理システムを活用し、圃場データや作業記録を全社員と共有することで、作業内容の間違い等を防ぎ、作業効率の向上を図っている。また、自動操舵システムのトラクター

と田植え機を導入することで、従業員の作業精度の向上や疲労軽減につなげている。

平成20年にそばの製粉加工事業を立ち上げ、実需者ニーズに合わせた栽培、製品化、鮮度保持の徹底に取り組み、全国の実需者から評価を得ているほか、平成30年から新たな輪作体系として馬鈴薯を導入したことで、安定した収入の確保と農閑期の労働力の活用が可能となった。

●地域への貢献

代表は、昭和57年から現在まで桜川市土地改良区理事として、霞ヶ浦用水事業の安定運用や区内の施設の維持管理等に取り組み、地域に大きく貢献してきた。平成4年には旧岩瀬町農業協同組合理事として、地元産コシヒカリのブランド化を図るために「太陽ひかり米」の意匠登録を推進した他、地場産大豆の有効利用のために地元豆腐加工処理施設の必要性を提言して建設に寄与し、現在も当該施設では大豆の加工及び販売を行っている。

平成2年から平成12年までは茨城県農業経営士として地域の農業後継者の育成に貢献し、退任後も県内外からの視察研修等を積極的に受け入れ農業者の資質向上に寄与している。

また、後継者の良之氏は、平成27年より北つくば農業協同組合監事、平成30年より同組合理事、平成28年より桜川市農業委員として地域に貢献している他、平成30年より茨城県農業経営士として地域の農業後継者の育成に寄与している。

当該地域は中山間地域であり、地域内には約190haの農地が存在。農業者の高齢化により営農困難になった農地を受け入れ、地域の約7割強の農地を当該経営体が担っている。

平成21年からは地元酪農家と桜川耕畜連携事業を組織し、粃殻を利用した牛ふん堆肥づくりを実践して農地に還元することで、地域環境に配慮した循環型農業にも取り組んでいる。

新潟県新潟市

株式会社 白銀カルチャー

- ◆稲作、大豆、麦、露地野菜、施設園芸の複合経営体
- ◆スマート農業技術の導入により省力化に成功。農業情報管理アプリの活用により適切な作業進捗管理を実現

●代表

荒木 康男

●経営規模

115.2ha（水稻46.0ha、大豆50.0ha、大麦10.2ha、枝豆8.3ha、さといも0.4ha、ねぎ0.3ha）
（注）数字はR2当時のもの

●地域農業の概要

新潟市は、越後平野に位置し、本州日本海側唯一の政令指定都市であり、大規模農業の改革拠点として国家戦略特区にも指定されている。

同市秋葉区は東側には阿賀野川、西側には信濃川が、北側には阿賀野川・信濃川を結ぶ小阿賀野川が流れている。また、区の中心部を南北に能代川と、同川の旧流路である新津川が流れ、水に恵まれた地域である。

稲作を中心とした作付けを行う農業者が多く、野菜では里芋やプチベール（非結球型芽キャベツ）に力を入れて栽培している地域である。

●経営の特徴

平成11年に任意組織として発足し平成14年に法人化。稲作、大豆、麦、露地野菜、施設園芸の複合経営を行い、近年の米需要の低下による米価低迷のリスクの回避を図っている。

各作付品目の部門それぞれに担当者を配置し、責任体制の確立と業務の連携強化を図っている。農業情報管理アプリにより、役員、従業員全員が作業実施状況を共有することで、適切な作業進捗管理が行われている。

トラクター、田植機への自動操舵システムの搭載により、オペレーターの不足や作業負担を解消。水稻、大豆のドローンによる農薬散布や自動給水栓による水田水管理作業の自動化により作業時間を大幅に短縮することに成功している。

各種スマート農業技術の導入により省力化が図られたことから、園芸部門の生産を拡大し、所得の向上に取り組んでいる。

●地域への貢献

「スマート農業実証プロジェクト」の実証法人として、農研機構等が行う様々な現地実証活動に積極的に参加し、スマート農業導入モデル経営体として地域のスマート農業の取組拡大に貢献している。

JA新津さつき管内で生産拡大を図っているエダマメについて、地域内の個人農家と、機械や選別ラインを持つ株式会社白銀カルチャーとが連携して、互いに収益を確保し地域の生産規模を拡大する取り組みの検証に参画するなど、産地規模拡大の取組に貢献している。

また、新潟市秋葉区のもち麦プロジェクトに参画し、福祉や地元の企業・大学と協力しながら、プロジェクトに取り組んでいる。

農業大学校の生徒の研修の受け入れを行いつつ、こども食堂に野菜などの寄付を行うなど農業理解の促進にも貢献している。

大分県宇佐市

酒井 勝洋

- ◆農地集約や大区画化を実践し、低コスト農業を実践
- ◆水田の乾田直播栽培に取り組み、農作業時間の短縮に成功

●代表

酒井 勝洋

●経営規模

54.7ha（麦24.6ha、水稻19.1ha、大豆8.4ha、大麦若葉2.6ha）

（注）数字はR2年当時のもの

●地域農業の概要

宇佐市は、大分県北部に位置し、瀬戸内海に突き出た国東半島の西側に接している。同市は、平成17年の合併を経て、広大な平野部から中山間地域に至る豊かな自然環境を活かした多様な農業やグリーンツーリズムが展開されている。平野部では、県内最大の穀倉地帯を有し、米・麦・大豆を中心とした土地利用型農業が行われるとともに、こねぎ、いちごなどの野菜が栽培されている。一方南部の中山間地域では、地域特性を活かした米づくりやぶどう、ゆずなどの果樹が栽培され、県内最大の産地を形成している。

●経営の特徴

平成13年に大学を卒業後、親元就農し、平成24年に経営を継承した。夏作の米、大豆に裏作の麦を組み合わせた二毛作体系を基本とし、需要の高い大麦若葉も生産している。

地区の基盤整備事業をチャンスと捉え農地集約や大区画化を実践し、経営面積を拡大しつつも、ほ場枚数は経営移譲時の4分の1まで削減するなど低コスト農業の基盤を確立した。

水管理についてはFOEAS（地下水位制御システム）による省力化と合わせ、水田水管理省力化システムの設置により移動時間を削減。また、農業機械の自動操舵システムや圃場管理システム、農薬散布用ドローンなどの導入により作業の無駄を減らし、省力化・軽労化を図っている。

栽培技術においても水田の乾田直播栽培に取り組み、農作業時間の短縮により低コスト化を実現しており、今後も効率化や低コスト化を重視し率先して新技術を実践するとともに、地域の中心的担い手として土地利用型農業を主体とした規模拡大を目指していく方針

である。

●地域への貢献

集落営農法人など他の担い手とともに高齢化などで引退する生産者の農地を引き受けるなど地域農地の受け皿として地域農業の活性化に努めている。

代表の酒井氏の水田農業に対する取り組みは地域のみならず、広く手本となっている。水田農業の低コスト化実証やスマート農業の活用事例は県のモデルケースとなっており、スマート農業研修会や県外からの視察研修、県立農業大学校などで講師としての依頼には積極的に協力し、知見を惜しみなく提供している。

また、平成30年には宇佐市農業委員に任命され、地域においてFOEASの使用方法や農地の世話役としても活躍。自身の成功体験を地域に還元している。

6次産業化部門／経営局長賞

茨城県下妻市

倉持ビッグファウム 株式会社

- ◆養豚の一貫経営に取り組むとともに加工・販売を展開し経営を多角化
- ◆精肉のほか50種類以上の加工品を販売することで収益性の向上に成功

●代表

倉持 勝

●経営規模

母豚200頭、肉豚・種豚4,400頭

(注) 数字はR1年当時のもの

●地域農業の概要

下妻市は西端を鬼怒川、東端の一部を小貝川に挟まれた地域である。経営耕地面積2,717haで、米、果樹、野菜、畜産が基幹作物となっている。北部には、古くから輸出などにも積極的に取り組む「梨」産地があり、南西部は、スイカ、白菜、葉物などの野菜栽培が盛んな地域である。

畜産は養豚中心で、養豚はかつて日本一の飼養頭数であり、現在も約4万頭が飼養されている。環境対策として施設の導入並びに、糞尿、悪臭対策に取り組み、市民生活に配慮した畜産経営の確立を目指している。

地元農産物を活用した地ビール、納豆、ハム・ソーセージ等の農産加工品農産加工品開発に取り組むとともに、「道の駅」や「農産物直売所」への出荷により「地産地消」を推進している。

●経営の特徴

先代は種豚生産経営だったが、種豚生産のみの経営への不安と美味しい豚肉を生産し消費者とつながりを持ちたいとの思いから、現社長の代より養豚一貫経営へ転換を図り、平成21年に法人化。平成28年に加工所兼直売店舗をオープンして加工・販売も開始し経営を多角化した。

肉豚生産では幼豚時から飼料にこだわり、体調管理を徹底。生後80日以降は動物性飼料を与えず、米を中心とした植物性の飼料を与えている。飼料用米は地域の米生産者と連携し地元産のものを使用している。

自社で生産する豚の約2割を加工場兼店舗でブランド豚として販売。1頭分の枝肉をそ

それぞれの部位の特徴を活かして無駄なく販売するため、精肉のほか50種類以上の加工品の販売を行っている。ハム、ベーコン、ソーセージなどだけでなく、平日の集客を増やすためコロケやメンチカツ、トンカツなどの総菜にも力を入れており、売上の向上に貢献している。

●地域への貢献

当該法人は、前述の通り下妻市内の耕種農家が生産した飼料用米を利用し、JAの空き倉庫を保管場所として活用することで経営面の新たな投資を抑えている。通常よりも多めに配合した飼料用米に合うように育成した種豚から肉豚を生産している。

また、豚糞は堆肥化し、袋詰めし無人販売所で販売、このようにすることで接客に係る労力を減らしながら地域貢献を行っている。

生産された豚肉については、下妻市のふるさと納税返礼品として活用されており、下妻市の魅力度向上に貢献。積極的に地元商品とのコラボレーションを行っており、地元パン屋や七味唐辛子、酒造店と下妻金豚とのコラボ商品が生まれている。また地元ジュニアユースサッカークラブのスポンサーにもなっている。

直営店では、11名がパートとして働き、地域内の雇用にも貢献している。他産業に引けをとらない給与水準であり、退職金制度も整備している。

代表は、茨城県農業経営士、下妻市認定農業者協議会会長を務め、新規就農者の確保育成のため、新農業人フェア等での相談者として活躍している。

6次産業化部門／経営局長賞

茨城県大子町

豊田 茂男

- ◆70種類以上の品種を栽培する観光リンゴ園の大規模経営を展開
- ◆リンゴ加工品や地域のお土産品の開発・販売など経営の多角化に取り組む

●代表

豊田 茂男

●経営規模

リンゴ7.1ha

(注) 数字はR2年当時のもの

●地域農業の概要

大子町は茨城県北西部に位置し、自然景観を活かした観光業が盛んな地域である。農業においても、観光果樹園経営や、6次産業化・農商工連携による観光客をターゲットとしたお土産品の開発などの取り組みがされている。町内の観光リンゴ園は栽培面積が約53ha、経営体数は約42戸にのぼり、果実を樹の上で完熟させてから収穫する「奥久慈りんご」は食味が良く消費者からの評価が高い。アップルパイをはじめとしたリンゴ加工品はお土産としての需要が大きく、6次産業化に取り組む経営体も多い。一方、高齢化や後継者不足により廃園となる経営体も多く、後継者の確保が課題となっている。

●経営の特徴

観光リンゴ園の大規模経営に加え、リンゴ加工品の開発、製造販売など経営の多角化に取り組む。園内のリンゴは顧客の多様なニーズに対応するため常に70品種以上を栽培している。

平成5年の冷夏によるリンゴ生果の売上低迷を受けてジュース加工組合を立ち上げ、リンゴジュースの製造・販売を開始したことを契機に6次産業化の取組を開始した。

平成11年には、需要の伸び悩んだ中生品種を有効活用するために加工場を新たに整備しアップルパイの製造・販売を地域内で先駆けて実施。以後、新商品の開発にも積極的に取り組み、セミドライリンゴやバウムクーヘン等、地域にこれまでなかったお土産品の開発・販売を実施している。

商品開発においては、加工品の食味や外観、パッケージに関する消費者アンケートを行うなど消費者ニーズに対応するための取組を積極的に実施。現在は商品を9品目まで増や

し、自家直売所や近隣の直売所において周年販売することで集客・販売額の向上を実現。現在では加工部門の売上は経営全体の43%を占め、リンゴ生果の直売と並ぶ経営の柱となっている。

●地域への貢献

リンゴの作付面積およびリンゴ加工品の商品数・販売額は地域内で突出しており、6次産業化による経営発展のモデルケースとなっている。リンゴジュース・アップルパイ加工については現在大子町内におけるリンゴ園の多くが取り組んでおり、リンゴの6次産業化を地域内で波及させている。また、観光リンゴ園と農産加工を組み合わせることで通年での雇用を実現しており、地域の雇用創出にも貢献している。さらに、自身はJA常陸大子町りんご部会副会長および大子町観光協会副会長を務めており、イベント運営や県内外でのPR活動等、大子町の集客に尽力している。