

平成 28 年度
ふるさと秋田農林水産大賞

受賞者の業績



平成 29 年 3 月
秋田県農林水産部

目 次

1	ふるさと秋田農林水産大賞の概要	1
2	平成28年度ふるさと秋田農林水産大賞受賞者	3
3	受賞者の業績	8
	【産地部門】	
	農林水産大臣賞・大賞 あきた白神農業協同組合 ねぎ部会（能代市）	9
	【担い手部門】	
	～ 経営体の部 ～	
	大賞 平野 隆（鹿角市）	13
	大賞 農事組合法人 つかまファーム（井川町）	17
	大賞 農事組合法人 TEAM. Freedom（美郷町）	21
	農林水産大臣賞・大賞 農事組合法人 アグリピース（横手市）	25
	大賞 佐藤 義雄（湯沢市）	29
	～ 未来を切り拓く新規就農の部 ～	
	大賞 鎌田 人志（横手市）	33
	【農山漁村活性化部門】	
	大賞 宝川みさこ餅会（秋田市）	37
	平成28年度ふるさと秋田農林水産大賞審査委員会 委員名簿	41

1 ふるさと秋田農林水産大賞の概要

先人が作り上げた美田や農産物、豊富な森林資源などを次の世代に受け継いでいくため、「ふるさと秋田農林水産ビジョン」の目指す姿の実現に向けて、模範となる活動を展開し、顕著な実績を上げている農林漁業者等を表彰するとともに、その取組を広く普及し、魅力ある農林水産業と農山漁村づくりを推進する。

■各部門の表彰対象及び表彰点数■

表 彰 部 門	表 彰 対 象	表 彰 点 数
1 産地部門	産地の特徴を活かし、積極的な産地拡大に取り組む農業者等で組織する集団	大賞1点
2 担い手部門		大賞6点
<div style="border: 1px dashed black; padding: 5px;"> 1) 経営体の部 </div>	農業・漁業経営で優良な実績を上げ、地域のモデルとなる個人や法人等	
<div style="border: 1px dashed black; padding: 5px;"> 2) 未来を切り拓く 新規就農の部 </div>	地域の担い手として、活躍が見込まれる新規就農者や農外からの参入者等	
3 農山漁村活性化部門	6次産業化に取り組み、食育、直売活動、耕作放棄地活用、グリーンツーリズム等、地域を活性化する活動を行っている法人、集落、集団等	大賞1点

2 平成28年度ふるさと秋田農林水産大賞受賞者

【産地部門】

受賞区分	名 称	所在地	品 目	取 組 概 要
農林水産 大臣賞 ・ 大 賞	あきた白神農業 協同組合 ねぎ 部会	能代市	ね ぎ	<ul style="list-style-type: none"> ○ 販売額が伸び悩む中、平成25年に生産部会、JA、行政が連携して“「白神ねぎ」10億円販売達成プロジェクトチーム”を立ち上げ、課題解決に取り組んだ。 ○ 産地は、県内でも機械化一貫体系が進み作付規模が大きいことが特徴である。越冬大苗（7月どり作型）の普及による夏ねぎ出荷期間の拡大、加工業務用の取組等により収益性が向上し、平成27年産は園芸メガ団地で販売額1億円、全体では販売額10億円を達成した。 ○ 平成20年から実施している部会員出役による品質検査が定着し、市場評価は年々高まっている。また、部会・JA等が一体となった知名度向上対策として、「白神ねぎ」の商標登録、首都圏向け販促活動のほか、「白神ねぎ千本焼き」、「ネギまつり」等の地域活動にも取り組んでいる。

【担い手部門】

～ 経営体の部 ～

受賞区分	名 称	所在地	品 目	取 組 概 要
大 賞	平野 隆	鹿角市	花 き ソ バ	<ul style="list-style-type: none"> ○ 平成19年に建設会社を辞めて就農し、シンテッポウユリ栽培を開始した。現在はトルコギキョウや、越冬作目であるキンギョソウ、カンパニユラ、ストックを導入して花きの周年経営を行っている。平成28年度には、JAかづの花き生産部会長に就任した。 ○ シンテッポウユリが中心だった花き生産部会員に、新たな品目としてトルコギキョウ栽培を呼びかけて栽培者を増やし、シンテッポウユリに次ぐ生産の柱にした。 ○ 新規の栽培希望者の研修を受け入れており、指導を受けた研修生の自立が図られている。作業場では、若い花き農家が集まり活発に意見を交わしている光景が見られるなど、地域の花き振興に大きな影響を与えている。

～ 経営体の部 ～

受賞区分	名 称	所在地	品 目	取 組 概 要
大 賞	農事組合法人 つかまファーム	井川町	水 稻 枝 豆 カボチャ 他	<ul style="list-style-type: none"> ○ 井川町東部地区ほ場整備事業を契機に、平成19年に3戸の有志で法人を設立し、設立当初から枝豆などの複合経営に積極的に取り組み、年々面積を拡大してきた。 ○ 早生枝豆の後作に業務用キャベツを作付けする二毛作技術を確立したほか、設立当初から水稻の直播栽培にも取り組み、省力化を実践している。また、平成22年には地下かんがいシステムを導入し、園芸作目の品質・収量の向上を図っている。 ○ 平成25年には5法人で「湖東地区農事組合法人協議会」を設立し、その代表として、法人間の栽培管理の情報共有などにより地域農業のレベルアップに努めているほか、近隣の若手を中心とする農業法人との共同作業を通じて、技術習得の機会を提供するなど、法人連携のモデルにもなっている。
大 賞	農事組合法人 TEAM.Freedom	美郷町	水 稻 大 豆 野 菜 WCS 果 樹 ソ バ	<ul style="list-style-type: none"> ○ ほ場整備事業を契機とし、大規模経営が少ない当地区において、いち早く法人化するとともに大型機械による作業体系を確立した。また、水稻作業と競合しないソラマメ、ネギを導入し、効率的に複合化を進め、集落内の女性や高齢者に雇用の場を提供している。 ○ 地下かんがいシステムや湛水直播栽培などの新技術を積極的に取り入れ、省力化、低コスト化を進めるとともに、野菜・畑作物の高品質・安定生産を実現している。 ○ 集落全体が参加できる「さなぶり」や「保育園児の収穫体験」などを積極的に開催し、法人と地域のつながりを大切にしている。今後は、平成27年に導入した「シャインマスカット」を核に直売やイベントを行い、集落の活性化につなげていくことを目標としている。

～ 経営体の部 ～

受賞区分	名 称	所在地	品 目	取 組 概 要
農林水産 大臣賞 ・ 大 賞	農事組合法人 アグリピース	横手市	菌床しい たけ	<p>○ 平成19年に農事組合法人アグリピースを設立、菌床しいたけの大規模空調栽培施設による周年生産出荷に取り組んだ。その後も計画的に栽培施設の拡大を進め、JA秋田ふるさとの菌床しいたけ販売額の約3割を占める中心的な農業法人となっている。</p> <p>○ 組合員は5名であり、若手組合員、組合員の後継者が中心となって栽培管理を行っている。また、地下水ヒートポンプ空調設備導入やハウス内張資材の多重化等を計画的に進め、生産コストの低減を図っている。</p> <p>○ 常時約50名を雇用し、隣接する平鹿町ハウス団地組合等と連携しながら、年間を通じて地域の安定的な雇用を創出している。</p>
大 賞	佐藤 義雄	湯沢市	ね ぎ 水 稻	<p>○ ねぎを規模拡大するうえで収穫調製作業が課題となっていたが、平成16年にコンバインを改造した自走可能なほ場内調製機「ねぎ魔神」を開発し、作業能率が大幅に向上したことで規模拡大が可能となった。</p> <p>○ 地下かんがいシステムによるきめ細かな土壌水分管理や収穫後のプラウ反転耕による有効土層の確保、「ねぎ魔神」の活用で省力化された労力を秋冬ねぎの病害虫・除草防除に活用する等の工夫により、地域の平均収量を大幅に超える高収量を実現している。</p> <p>○ JAこまちねぎ部会長に就任後、自らの栽培技術の公開や部会内での技術情報共有を図るなど、産地拡大に向け中心的な役割を果たしており、地域の栽培者と栽培面積が大きく拡大している。</p>

～ 未来を切り拓く新規就農の部 ～

受賞区分	名 称	所在地	品 目	取 組 概 要
大 賞	鎌田 人志	横手市	菌床しいたけ	<ul style="list-style-type: none"> ○ 宮城県でのホームセンター勤務を経てUターンし、農事組合法人アグリピースで働きながら菌床しいたけ栽培のノウハウを学び、平成25年9月に自立就農した。 ○ 完全空調ハウス2棟を用い、交互に菌床を導入することで周年栽培を確立し、上面栽培で「量より質」を重視した取り組みを行っている。ハウスを4分割にする独自の作業管理で収穫作業をコントロールしている。 ○ 農業体験や地元小学校の見学受入、就農希望者の相談受入など、地域への貢献に心がけている。

【農山漁村活性化部門】

受賞区分	名 称	所在地	取 組 概 要
大 賞	宝川みさこ餅会	秋田市	<ul style="list-style-type: none"> ○ 「地元の農産物の魅力を多くの人に伝えたい」、「お互いに顔の見える、安心して食べることのできる本当の味を消費者に届けたい」という気持ちから、平成元年に加工所を設置、契約栽培のもち米を使用し、大福などの餅菓子作りに取り組み始めた。 ○ 「人脈を広げれば道は開ける」をモットーに、積極的に営業活動を展開し取引先を確保してきたが、平成18年度に秋田市地域特産品の認定を受け、さらに取引先が増加したため、平成24年度には加工所を拡大して生産販売量を増やすとともに、地域の雇用創出にも貢献した。 ○ スーパー等での営業活動を続けながら、女性目線を生かして消費者ニーズを把握し、定番商品に加え季節限定の商品など20種類以上のこだわり商品を製造・販売し、好評を得ており、現在は加工技術と販売力の両面から後継者の育成に努めている。

3 受賞者の業績



「白神ねぎ」10億円販売達成プロジェクトによるトップブランド化の取組

あきた白神農業協同組合 ねぎ部会

〒016-0003

能代市荷八田字石森台49-75 (営農部 営農企画課内)

1 産地発展の経過

●昭和20年代から30年代

昭和25年頃からねぎの栽培が始まり、昭和30年代には、河戸川、須田、四日市の集落で冬期収入の確保として作付けが拡大する。昭和39年には出荷組合が設立され、県外出荷も始まり、作付面積が拡大する。

●昭和40年代

県営、国営の農用地開発事業等により河戸川地区、東雲地区等に野菜団地が形成され、大幅に作付面積が拡大した。昭和47年度には、国の指定野菜産地(秋冬ねぎ)となる。

●昭和50年代後半

皮むき機、移植機等のねぎ専用機械が導入され、作付面積が拡大する。

●平成12～16年度

チェーンポット移植体系が確立し、植え付け作業が大幅に省力化され、また、自走式収穫機が導入され、急速に1経営体当たりの作付規模が拡大する。

平成15年度には作付面積100haを越え、平成16年度にはJA販売額5億円を達成する。

●平成24年度

「白神ねぎ」10億円販売達成プロジェクトチームを立ち上げ、活動を開始する。

また、夏ねぎ作型の前進化のため、越冬大苗用の育苗施設が整備される。

●平成26～27年度

能代市轟地区で園芸メガ団地整備事業を活用し、作業舎などの施設、収穫機等の機械を整備し、平成27年産から作付けを開始する。

平成27年度には、JA販売額10億円を達成、また、園芸メガ団地では初年度目で販売額1億円の目標を達成する。

2 活動内容

(1) プロジェクトチームによる活動

これまでも能代市農業技術センターの農業後継者等の研修制度の活用により、毎年、新規作付け者の確保、既存作付け者の規模拡大を進めてきたが、平成19年度に販売額8億円を達成して以降は、高齢化等による減少分を補う程度に過ぎず、販売額は伸び悩んでいた。

そこで、平成25年2月に「白神ねぎ」10億円販売達成プロジェクトチームを立ち上げ、ねぎ部会、JA、行政が連携した産地化の推進体制を整備し、産地化に向けた活動を強化した。

プロジェクトチームで課題の抽出、検討を行い、「作付規模の拡大対策」、「単収の向上対策」、「単価の向上対策」を中心にさらなる産地化に向けた活動を展開し、平成27年度にはJA販売額10億円を達成した。

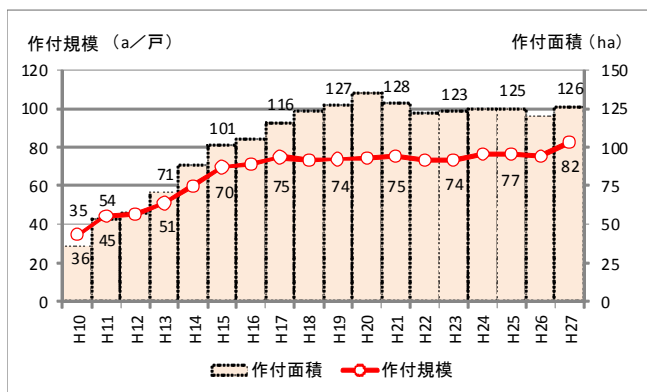


【プロジェクトチーム会議で活動計画を検討】

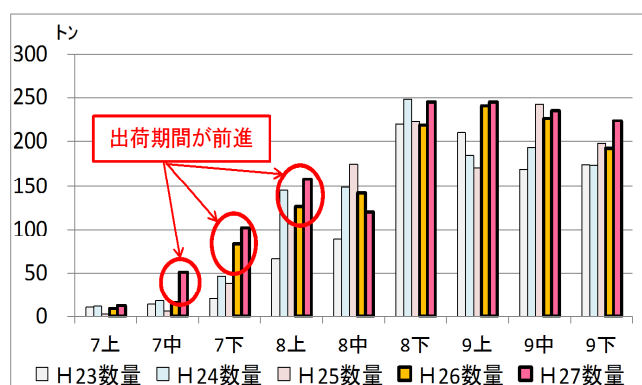
(2) 夏ねぎ作型の前進化による作付規模拡大

JA白神ねぎ部会は、機械化一貫体系による生産者が多く、1経営体当たりの作付規模が極めて大きい。部会員の3割は1ha以上の作付規模であり、「ねぎ

を中心とした野菜専業農家”または“水稲との複合経営農家”であり、「ねぎ」を農業経営の基幹としている。



【1 経営体当たりの作付規模が極めて大きい】



【夏ねぎ作型の前進化による月別販売数量の推移】

※7～8月期出荷量：[H23～H25平均]530t→[H27]690t

越冬大苗（7月どり）作型の確立により、夏ねぎの収穫期を前進化し、7～8月期の出荷量が増加した。

この作型の導入により、これまでは本格的な夏ねぎの出荷始期は8月上旬からであったが、7月中旬から出荷できるようになった。出荷期間の前進化により、労力分散や雇用調整が可能となり、1経営体当たりの作付規模の拡大、7～8月期の販売額の拡大につながっている。

(4) 販売額の経緯

項目	単位	H27	H26	H25	H24	備考
作付農家戸数	戸	153	160	163	163	
認定農業者数	人	110	108	108	108	
1戸当たり面積	ha	0.82	0.75	0.77	0.77	
作付面積	ha	126	120	125	125	
10a当たり収量	kg/10a	2,785	2,493	2,513	2,364	
秀品率	%	77.2	78.0	80.5	81.0	
生産量	t	3,508	2,991	3,271	3,046	
出荷量	t	3,508	2,991	3,140	2,955	
平均単価	円/kg	316	272	293	271	
販売額	千円	1,107,082	814,061	920,391	800,495	

(3) 園芸メガ団地の取組

園芸メガ団地整備事業を活用し、平成26年度に能代市轟地区にねぎの園芸メガ団地を整備し、平成27年産から11.5ha、4経営体で作付けを開始した。初年度目の平成27年度に販売額1億円を達成し、JA販売額10億円達成の要因の一つとなった。

2年度目となる平成28年産からは、初年度目の作業従事実績をもとに作付計画の最適化を行い、生産性・収益性の向上に取り組んでいる。

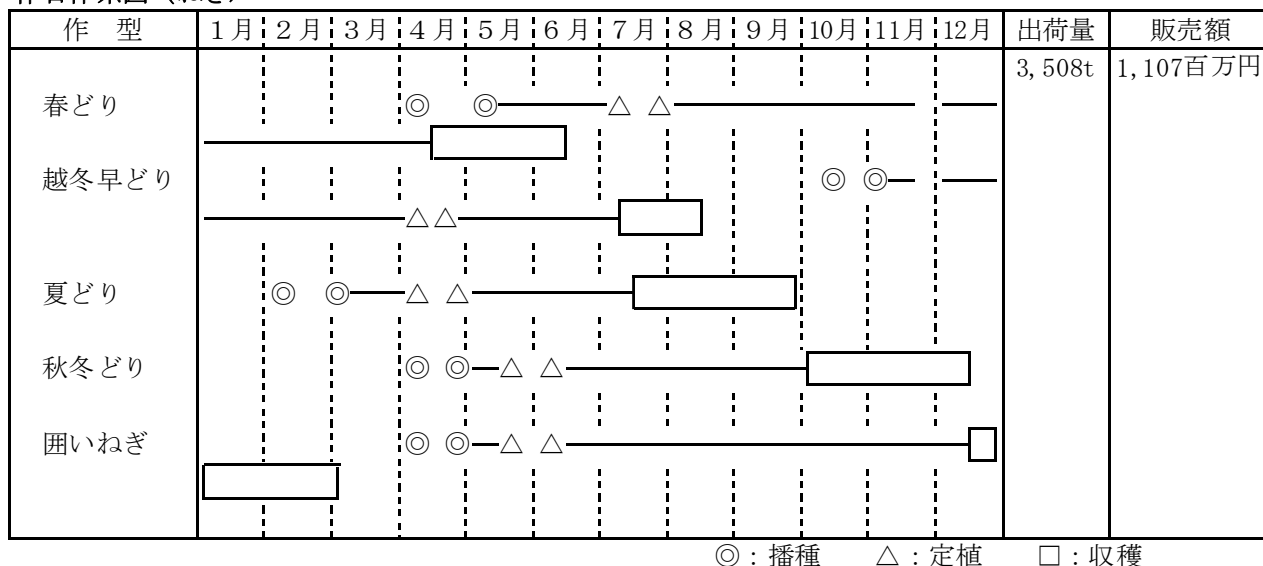


【園芸メガ団地でのねぎ収穫作業】

園芸メガ団地の取組により、4～12月期の雇用の場が生まれ、常時雇用者数12名、臨時雇用（収穫調製作業）23名の新たな雇用が確保された。

平成28年度は県内外から17回の視察を受入れており、ほ場整備事業実施地区における複合作物として、「ねぎ」の取組が注目され、市内他地区においても団地化による取組が検討されるなど、さらなる産地化に向け、ねぎ作付面積の拡大が期待される。

(5) 作目体系図 (ねぎ)



3 消費者や実需者等ニーズに対応した取組

(1) 部会員出役による品質検査

本県の平成27年度のねぎ出荷量6,186 t (JA全農あきた調べ)のうち、JAあきた白神の出荷量は約6割を占め、ピーク時には集出荷量が30 t (6千箱)を超える量となる。

以前は、「作付規模が大きい=品質が悪いのは仕方ない」という意識が潜在的に残り、卸売市場から酷評を受けこともあった。そこで、県外先進産地の取組事例を調査、部会で改善方策を検討し、平成20年から部会員出役による品質検査を開始した。

検査は、不定期で毎週、1班6名の3班体制で実施し、定着している。生産者自らの出役により生産者の意識が大きく変化し、収穫調製段階での規格・品質も徹底され、近年では卸売市場から高く評価されている。



【部会員出役による品質検査】

(2) 加工業務用契約出荷への取り組み

園芸メガ団地など作付規模が大きい経営体では、1日当たり収穫調製量が大きく、実需者が求める製品形態に柔軟に対応できるため、年々取引先が増えている。

また、加工業務用契約出荷への取組は、産地側でも調製作業の労力、資材等経費低減などのメリットを勘案し、出荷形態や価格の提案により、調製作業の省力化や収益性の向上につながっている。

4 技術紹介

(1) 栽培技術の平準化

新規作付者(概ね3年間)、単収の低い生産者(20経営体)を対象とした技術講習、実演等のJAによる重点的な営農支援のほか、部会活動を通じた技術交流により栽培技術の底上げが図られている。



【夏ねぎ現地巡回検討会】

(2) 新品種、新技術の検証、普及

ねぎ部会は、各作型別に新品種の比較試験ほを設置し、試験結果を検証し、地域に適した品種を選定している。優良品種は、各地区代表のねぎ部会役員が実証展示することで、他の生産者に対する周知、普及を図っている。

また、JAではファクシミリによる情報提供に加え、新たに携帯電話等のメール機能を活用して“「白神ねぎ」メールマガジン”を実施し、病害虫の発生、気象条件に併せた対策情報や市況情報等を週1回以上提供しており、迅速な情報共有が図られている。



【ねぎ栽培初級者講習会での作業実習】

(3) 新規作付者の確保

農家後継者を対象とした能代市農業技術センターの研修やねぎ部会員の研修受入等により、毎年、新規作付者が確保されている。

5 その他特記事項

(1) 地域内雇用の拡大

夏ねぎ作型の前進化により地域内雇用期間が約1ヶ月間拡大した。また、園芸メガ団地の取組により、4～12月の期間に新たな雇用が確保され、市内他地区において取組が検討されているなど、波及効果大きい。

(2) “ねぎ”を選択し営農開始

能代市の青年就農給付金受給者16名のうち、“ねぎ”を営農作物として取り組む者が11名となっており、地域においては新規就農にあたって取り組みやすい作物として定着している。

(3) 全国トップブランド産地を目指して

“深谷ねぎ”、“下仁田ねぎ”等のような全国トップブランド産地を目指し、平成24年12月にJAで“白神ねぎ”を商標登録し、プロジェクトチームでは知名度向上対策を実施している。

地域内のイベントでは「白神ねぎ千本焼き」を行い

地域内住民を巻き込んで産地化を進めている。

市内イベントでのPRにより、地域内にも「白神ねぎ」ブランドの認識が広まり、白神ねぎを原料とした加工品や菓子等の商品開発が行われるようになった。

また、地元小学校と連携した農作業体験でも「ねぎ栽培管理」が取り上げられ、ねぎ部会員等が中心となって支援しており、食育活動にも貢献している。

平成29年秋には能代市で「全国ねぎサミット」の開催が予定されるなど、「白神ねぎ」の産地化が地域の活性化にもつながっている。



【能代市産業祭で“白神ねぎ千本焼き”の試食提供】



【園芸メガ団地でねぎ作業体験（市、ネギまつり）】



【一般募集により決定したシンボルマーク】



花き専業経営における 周年営農の確立

平野 隆（57歳）

〒018-5334

秋田県鹿角市十和田毛馬内字南陣場56-4

1 経営発展の経過

●平成19年

これまで勤めていた建設会社を退職し、鹿角地域で主要作目となっている露地栽培のシンテッポウユリ20aと、ハウスイチゴ栽培120坪からスタートした。

冬期間は県外へ出稼ぎをしていた。

●平成21年

認定農業者となる。周辺の農地を賃借してシンテッポウユリの規模拡大をした。（20a→40a）

同年、収入の拡大と天候に左右されない経営のため、施設でのトルコギキョウ栽培を開始した。当時はJA花き生産部会内でも数名しか栽培していなかったが、部会員に呼びかけ、徐々に栽培者を増加させた。

●平成22年

イチゴをやめ花き栽培に特化し規模拡大を図った。施設ではトルコギキョウ栽培を拡大し、露地ではレースフラワー等の草花類を作付けした。市場から鹿角はシンテッポウユリだけではないという評価が出るきっかけとなった。

マルチヤーを導入して畝立てと同時にマルチングを行いほ場準備の省力化を図った。下葉取器と自動結束機を導入し、収穫・調整作業の効率を格段に向上させた。

●平成24年

連作障害回避のためにソバを栽培し輪作を行った。できあがったソバは地元のそば屋に販売されており、地域活性化の一翼を担っている。

●平成26年

周年体系の確立を目指し越冬作目としてストック、カンパニュラ、キンギョソウの試験栽培を実施した。

●平成27年

越冬作目を導入し本格的に周年体系で栽培を開始し

た。他の会員にも呼びかけ、周年栽培を実施する者が増加した。

JAかづの花き生産部会の個人出荷額が第1位となった。

●平成28年

JAかづの花き生産部会長に就任した。

2 経営内容

（1）花きに特化した栽培の確立

シンテッポウユリ51a、トルコギキョウ924㎡、越冬品目1,254㎡を経営し、周年体系を確立し他の花き生産者のモデルとなっている。花きに特化した栽培を行うことにより、技術や施設、装備、資材等の統一化を図り経費を抑えている。

（2）シンテッポウユリ新品種展示ほ設置

現在は雷山2号と優雅の2品種が主な品種だが収穫期が集中することから、収穫時期がずれる新しい品種をメーカーと共同で探している。平野氏のほ場にはシンテッポウユリの試作品種が毎年新規で数種類作付けされており、品種展示ほとしてJA生産部会員、種苗メーカー等が視察に訪れている。



【試作依頼をした種苗メーカーとの意見交換】

(3) 経営の現状

主 な 作目と 規 模	戦 略 作 目				稲 作		
	シテッポウユリ	トルコギキョウ	越冬作目	ソバ			
規 模	51a	924㎡	1,254㎡	4 ha	—		
労働力の状況	労 働 力 の 状 況						
	労働員数 4人	続柄 (歳)	本人 (57)	常時雇用 3人			
	就農日数		300日	1,728時間			
営 の 現 状	主な農 機具及 び施設	種 類	台数	導入年度	性 能	利用した補助事業と融資制度	備 考
		農作業舎	1	H19	66㎡		中古
		パイプハウス	1	H21	99㎡		中古
		パイプハウス	1	H21	231㎡		中古
		パイプハウス	1	H21	264㎡		中古
		パイプハウス	1	H27	330㎡		中古
		パイプハウス	1	H28	330㎡		中古
		トラクター	1	H20	15馬力		中古
		下葉取器	1	H22		夢プラン応援事業	
		自動結束機	1	H22		夢プラン応援事業	
		マルチスプレーヤー	1	H22		夢プラン応援事業	
		スライドロール播種機	1	H24			ソバ用
		トラクター用マルチャー	1	H25			
		川本ポンプ	1	H26	THP-250		
		温室内暖房機一式	1	H26		夢プラン応援事業	
		軽トラック	1	H26			
		軽トラック	1	H27			
		トラクター	1	H28	22馬力		
		経営規模 拡大の 概 要	年 次	H 1 9	H 2 1	H 2 4	H 2 7
シテッポウユリ	20 a		→ 40 a	→ 40 a	→ 55 a	→ 51 a	
イチゴ	396㎡		→ 中止				
トルコギキョウ			198㎡	→ 842㎡	→ 842㎡	→ 924㎡	
越冬作目					924㎡	→ 1,254㎡	
ソバ			2 ha	→ 4 ha	→ 4 ha		

(4) 作目体系図

作目名	面積規模	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	H27 出荷量 (本)	備考
シテッポウユリ	51 a		○	—	—	◎	—	■ ■ ■ ■	■ ■ ■ ■	■ ■ ■ ■	—	—	—	89,675	
トルコギキョウ	924㎡						◎	—	■ ■ ■ ■	■ ■ ■ ■	■ ■ ■ ■	—	—	12,710	
越冬作目 (ストロガバニシキギ ユリ)	1,254㎡			■ ■ ■ ■						◎	—	■ ■ ■ ■	—	20,890	
ソバ	4 ha							○	—	■ ■	—	—	—		

○ : 播種 ◎ : 定植 ■ : 収穫

3 消費者や実需者等ニーズ に対応した取組

(1) 市場や小売りとの積極的な交流

毎年、取引先である市場へ足を運び、花き業界の情勢、収穫物に対する評価など、バイヤー等から新たな動きについて情報収集を行っている。また地元の小売店へ試作品を持ち込み評価を得るなど実需者との交流に力を入れている。

シンテッポウユリは全国有数の産地として高く評価されており、まだ取引のない市場からも直接交渉があるなど需要が高い。

トルコギキョウも秋田県内で、徐々に品質が向上していると評価を得ており、関東市場では上位の価格で取引をされるなど期待されている。



【市場の担当者を呼んでの目揃え会】

4 技術紹介

(1) シンテッポウユリ

①作期拡大に向けた取組

収穫期を拡大するため、新たな品種を組み合わせている。有望な品種を2年間試作し、生育や品質を確認してから部会員に勧めている。

また、既存品種は播種時期や定植時期を1週間から10日ほどずらして栽培し作期拡大を図っている。

②コスト削減と省力化

有望な個体を選抜し、鱗片繁殖や自家採種を行い育苗費を削減している。

堆肥を多めに施用し、ロングタイプの肥料を施肥して肥料の効果を持続させることにより、追肥作業の回数を減らして省力化を図っている。

③品質向上技術

栽植密度を通常より高めることで、輪数や草丈の抑制を図っている。密植になるため病害虫防除には特に注意を払っている。

新植のシンテッポウユリは初期生育が切り花品質を左右する。特に地温上昇による苗の乾燥は大きな問題となっている。そこで定植後1ヶ月間、黒マルチにICボルドー66Dを散布し、白く着色させることにより地温上昇を軽減させている。この作業は、葉枯病の予防になり、さらには黒マルチよりも高単価である白黒ダブルマルチの資材費も軽減できる。

シンテッポウユリで最も重大な病害である葉枯病は薬剤散布のタイミングが重要であることから、常に天気予報には注意を払っている。長期予報で薬剤散布回数予測を立て、1週間先の天候を見て薬剤散布のスケジュールを組み立てている。



【鱗片繁殖作業】

(2) トルコギキョウ

シンテッポウユリとの作業調整のため、すべて抑制作型としている。シェード栽培は導入せず、品種と摘花作業による開花調節により10月上旬から11月中旬のブライダル需要に合わせて出荷を行っている。

品種は市場でも需要が高い大輪八重フリンジに統一することにより、雇用やパートが一つの技術で管理出来るように配慮している。



【摘花講習会】

(3) 越冬作目

①キンギョソウ

8月下旬に定植をし、12月と3月の春彼岸の2回収穫をする2度切り作型を行っている。

今後は、定植時期を早め、10月、2月、4月の3度切り作型を導入し、株当たりの出荷本数増加を狙っている。



【冬期作目で導入したキンギョソウ】

②ストック

トルコギキョウの裏作として、トルコギキョウ収穫後の11月に直播きをし、翌年2月から3月にかけて出荷を行う。

導入する品種は一重咲きでも単価のつくスプレータイプを導入しリスク軽減を図っている。



【直播きしたストック】

③カンパニュラ

トルコギキョウの裏作として平成26年に試作し、平成27年から本格的に栽培を開始した。品種は全県で主流となっている品種は避け、別品種を導入し、他産地との競合を避けている。

これまでは無加温で管理して4月から5月にかけて出荷していたが、今後は冬期間加温栽培をして3月から出荷を行い、周年栽培の幅を広げていく。

5 その他特記事項

(1) 新規就農者の育成にも大きな貢献

栽培希望者の研修受け入れや、就農後の相談役として若い担い手の育成に力を入れており、新規就農者等が平野氏のほ場に集まり、意見交換をしている様子がよく見られる。

平野氏の息子が父親の影響を受け、平成25年から花き栽培に取り組んでおり、経営は分離しているものの、栽培や施設等整備に関する技術継承が行われている。

(2) 花きハウス団地整備に向けた取組

10年後のかづのの花き生産を見据え、平成27年度から若手農業者の育成及び希望者の受け皿となる花きハウス団地の整備に着手している。現在は100坪ハウス2棟、電気設備、灌水施設を設置しており、将来的には100坪ハウス10棟と露地50aを目指している。



【ハウス団地建設中 現在2棟が稼働中】

(3) 周囲を巻き込む人間力

新たな作目に取り組む際に、まずは自らが試作を行い、効果があれば周囲に勧めていく。そのため、種苗メーカーからも試作の依頼が多く、常に新しい情報が入る。

平野氏の人柄もあり、新規作目の導入について、周囲の意欲が高まり定着していく。これまで平野氏が進めたトルコギキョウは現在28名まで増え、シンテッポウユリに次ぐ生産の柱となっている。越冬作型で平成26年に試作を行ったカンパニュラは翌年27年には4人、平成28年は6人と増加している。



「知恵・情熱・柔軟さ」で いまを生き抜く

農事組合法人 つかまファーム

〒018-1514

南秋田郡井川町宇治木字前田面181

1 経営発展の経過

●平成19年

井川東部地区のほ場整備を契機に、機械の共同利用を行っていた3戸の農業者で法人を立ち上げる。

法人の名称は、理事3名の名前から1文字ずつとってつかまファームとした。

設立当初から水稲直播栽培に取り組み省力化を図るとともに、園芸作目に力を入れることとし、枝豆栽培に取り組む。

●平成21年

早生枝豆の後作に業務用キャベツを作付けする2毛作栽培を開始。

●平成22年

県モデル事業として、地下かんがいシステムを導入、干ばつ時の水分補給だけでなく、地上かん水による病害発生リスクを軽減する目的で実施。

●平成25年

近隣5法人で、法人間の連携を図るため「湖東地区農事組合法人協議会」を設立、つかまファームが現在、代表を務める。

●平成27年

法人連携による低コスト化を目的とした県委託事業の大規模・低コスト稲作体系モデル実証に取り組む。

●平成28年

農業法人経営継承支援事業を活用し、若手農業者を主体とする法人の技術向上支援に取り組む。

2 経営内容

(1) 水稲部門

それぞれの作目別に役員で分担して取り組んでいる。

水稲直播栽培については、設立当初から取り組み、28年度は水稲12haのうち、3.5haで直播栽培を行った。直播栽培技術は安定しており、直播を取り入れることで、育苗用ハウスの利用数を減らし、省力化にも成功している。

(2) 枝豆部門

J Aあきた湖東の推進品目である枝豆に設立当初から取り組み、力を入れてきた。設立初年目は0.9haであったが、平成28年には6.7haにまで拡大している。

J Aあきた湖東の野菜販売額の7割を枝豆が占めているが、栽培面積で見ると、その12%をつかまファームが作付している。

(3) キャベツ部門

早生枝豆の後作に業務用キャベツを作付して二毛作とし、土地の有効活用と収益アップを図っている。

(4) カボチャ部門

平成22年から、条件不利地でのカボチャ栽培に取り組み、平成28年度までJ Aあきた湖東の作付面積の25%を占めるようになった。品質においても、A品率が約9割と高く、販売額は10a当たり300千円を越え、県経営指標の240千円/10aを大きく上回っている。

(5) その他の作目

冬期農業として、ロマネスコやブロッコリー、雪下キャベツ、ハウレンソウにも取り組んでいる。



【枝豆の脱莢作業】



【枝豆収穫機の試験運転】

(6) 経営の現状

経	営	主 要 作 目 と 規 模	戦 略 作 目				稲 作																																																										
			枝 豆	カボチャ	キャベツ																																																												
営	の	現	6.7ha	2.5ha	0.8ha		12.0ha																																																										
			労働力の状況	構成員数	構成員常時 従事者数	常時雇用者 (延べ)	臨時雇用者 (延べ)																																																										
状	の	現	3人	3人	0人	1,800人																																																											
			<table border="1"> <thead> <tr> <th>種 類</th> <th>台数</th> <th>導入年度</th> <th>性 能</th> <th>利用した補助事業と融資制度</th> <th>備 考</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>農作業舎</td> <td>1</td> <td>H21</td> <td>264m²</td> <td>農業近代化資金</td> <td></td> </tr> <tr> <td>ビニールハウス</td> <td>4</td> <td>H19</td> <td>198m²×4棟</td> <td></td> <td>自己資金</td> </tr> <tr> <td>枝豆ハーベスタ</td> <td>1</td> <td>H22</td> <td></td> <td>県夢プラン事業</td> <td></td> </tr> <tr> <td>枝豆脱莢機</td> <td>1</td> <td>H19</td> <td></td> <td>県夢プラン事業</td> <td></td> </tr> <tr> <td>枝豆予冷庫</td> <td>1</td> <td>H23</td> <td></td> <td>県夢プラン事業</td> <td></td> </tr> <tr> <td>防除機</td> <td>1</td> <td>H25</td> <td></td> <td>県夢プラン事業</td> <td></td> </tr> <tr> <td>中耕ロータリ</td> <td>1</td> <td>H19</td> <td></td> <td>県夢プラン事業</td> <td></td> </tr> <tr> <td>枝豆コンベア</td> <td>1</td> <td>H23</td> <td></td> <td>県夢プラン事業</td> <td></td> </tr> <tr> <td>湛水直播機</td> <td>1</td> <td>H22</td> <td></td> <td></td> <td>自己資金</td> </tr> </tbody> </table>						種 類	台数	導入年度	性 能	利用した補助事業と融資制度	備 考	農作業舎	1	H21	264m ²	農業近代化資金		ビニールハウス	4	H19	198m ² ×4棟		自己資金	枝豆ハーベスタ	1	H22		県夢プラン事業		枝豆脱莢機	1	H19		県夢プラン事業		枝豆予冷庫	1	H23		県夢プラン事業		防除機	1	H25		県夢プラン事業		中耕ロータリ	1	H19		県夢プラン事業		枝豆コンベア	1	H23		県夢プラン事業		湛水直播機	1	H22
種 類	台数	導入年度	性 能	利用した補助事業と融資制度	備 考																																																												
農作業舎	1	H21	264m ²	農業近代化資金																																																													
ビニールハウス	4	H19	198m ² ×4棟		自己資金																																																												
枝豆ハーベスタ	1	H22		県夢プラン事業																																																													
枝豆脱莢機	1	H19		県夢プラン事業																																																													
枝豆予冷庫	1	H23		県夢プラン事業																																																													
防除機	1	H25		県夢プラン事業																																																													
中耕ロータリ	1	H19		県夢プラン事業																																																													
枝豆コンベア	1	H23		県夢プラン事業																																																													
湛水直播機	1	H22			自己資金																																																												
経	営	規	年 次		H 1 9	H 2 2	H 2 6	H 2 7	H 2 8	生産量 又は 出荷量	備考																																																						
			枝 豆	0.9ha → 4.0ha → 4.8ha → 5.8ha → 6.7ha																																																													
概	要	目	キャベツ	0.5ha → 0.5ha → 0.6ha → 0.7ha → 0.8ha																																																													
			カボチャ	1.0ha → 1.8ha → 2.0ha → 2.5ha																																																													
目	目	目	水 稲	8.0ha → 10.0ha → 11.0ha → 12.0ha → 12.0ha																																																													

(7) 作目体系図

作目名	面積 規模	○播種 ●定植 □収穫												生産量 又は 出荷量	備考
		1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月		
枝 豆					○	○	○	○	○	○	○	○	○	27,000kg	
キャベツ														16,000kg	
カボチャ					○	●	○	○	○	○	○	○	○	23,000kg	
水 稲					○	●	○	○	○	○	○	○	○	64,000kg	

3 消費者や実需者等ニーズ に対応した取組

(1) 園芸部門の重視

法人設立の当時は、経営面積が小さかったこと、時代が米から園芸に移行しつつある現状を捉え、当初から集約的な農業を実施すべく園芸部門に力を入れてきた。

(2) 枝豆への取り組み

J Aあきた湖東が推進している枝豆については、3戸での法人化を視野に入れた平成18年から、0.5haで試作を開始した。法人化後の19年には、0.9haに拡大した。その後、面積を拡大し、28年は6.7haの作付けとし、J Aあきた湖東管内の枝豆作付け面積の12%を占めるまでとなった。

平成27年のA品率は90.5%、単収は458.6kg/10aで、単収はJ A平均の134%となっている。



【収穫を待つ枝豆のは場】

(3) 直売コーナーの設置

基本的には全量J Aに出荷しているが、B級品については、国道285号線から宇治木集落方面に向かう道路沿いにある事務所の前に直売コーナーを設け、販売



【無人直売コーナー】

を行っている。このコーナーでは、品種の特徴等の情報提供をきめ細やかに行っており、固定客も多い。また、お客様から意見をいただき、栽培や販売に反映させている。

4 技術紹介

土地利用型の転作作物として大豆や加工用米が主流の地域であるが、つかまファームでは園芸部門に力を入れている。

(1) 堆肥利用による地力維持

枝豆ほ場については、豚のペレット堆肥を施用し、地力の維持を図っている。この結果、連作をしているほ場についても、収量を維持している。

(2) 水稲直播による省力化

水稲の春作業を省力化し、園芸部門の労力を確保するため、法人設立当初から地域の中ではいち早く水稲直播を開始した。直播の技術習得に励み、カルパーコーティング等の基本的技術を確実にを行い、現在ではコンスタントに良好な生育を確保している。

その技術が非常に安定しているため、直播の定点調査ほ場となる等、地域の模範となっている。



【水稲直播研究会のつかまファームのほ場での現地研修会】

(3) 二毛作の取り組み

ほ場の利用計画を作成して、早生枝豆を4月下旬に播種、7月下旬に確実に収穫し、収穫後のほ場に業務用キャベツを作付け、10月下旬から収穫する二毛作体系を確立しており、このことにより土地の効率的活用と収益アップを図っている。

(4) 条件不利地の活用

山際の沢地など、通常であれば耕作放棄地になって

しまいがちな条件不利地には、5年前からカボチャの作付けを行っている。適期防除や肥培管理、明渠等の排水対策を行うことにより、条件不利地での作付けにもかかわらず、平成27年のA品率は88.8%と、JA管内の実績に84.7%を上回っており、単収についても、1,131kg/10aと、JA管内平均の129%となっている。

(5) 冬期間対策

冬期間は、ロマネスコやブロッコリー、雪下キャベツ、ハウレンソウ等の栽培を行っている。このうち、ブロッコリーについては通常1株から1本収穫するところを3本収穫するという技術をもっている。

(6) 地下かんがい設備の利用

排水対策や土壌中の水分コントロールの重要性を認識し、平成22年度に県モデル事業（地下かんがいモデル支援事業）を活用して地下かんがいシステムを導入した。このシステムの活用により、干ばつ時に水分を補給できるだけでなく、降雨の多い年には地下水を調整することで、湿害や多湿が原因の病害を低減することができ、園芸品目の品質・収量の向上が実現した。

5 その他特記事項

(1) 地域の農業法人との連携

地域の農業法人の連携を促進し地域農業のレベルアップを図るため、平成25年に、5法人で湖東地区農事組合法人協議会を設立、現在その代表を務め、地域の農業法人のまとめ役として活躍している。

27年度からは、法人連携を進める事業である県委託事業（大規模・低コスト稲作体系モデル実証）に取り組み、他の法人との資材の共同購入やほ場巡回など、法人連携による低コスト化に努めている。



【若手農業法人による枝豆の洗浄作業】

28年度からは、県内で唯一、農業法人経営継承支援事業を活用し、近隣の若手農業者を主体とする農事組合法人イカワ改拓社への技術の継承を行っている。具体的には、イカワ改拓社の枝豆播種を、つかまファームが手伝い、収穫後の調製作業にイカワ改拓社から出役している。このように技術・機械・労働力の連携をとり、農作業を共同で行うことにより、低コスト高品質な水稻・枝豆栽培技術を伝授し、技術向上の支援をしている。ベテラン農業法人が若手農業法人の育成のために連携を組むことは、先進的な取り組みである。2法人は更なるステップアップを模索しており、この取り組みは本県のモデルとなるものと思われる。

(2) 地域雇用への貢献

農繁期には、地域雇用を20名程度受け入れしており、地域雇用創出に対しての貢献も大きい。



【雇用労力を利用して行う枝豆の選別作業】

(3) 地域の小学生との交流

5年ほど前から、井川小学校の3年生の訪問を毎年受けている。訪れた小学生たちに、農業特に地域特産品である枝豆栽培について詳しく教えており、農業に関する理解を深めるよい機会となっている。この交流が、つかまファームの枝豆の小さなファン獲得と、将来の担い手候補の育成にも繋がっている。



【事務所の壁に貼られた、小学生からのお礼の手紙】



地域貢献型の法人を目指して

～ ようこそ Green Wonderlandへ ～

農事組合法人 TEAM.Freedom

〒019-1512

秋田県仙北郡美郷町本堂城回字仲ノ町3

1 経営発展の経過

●平成18年

品目横断的経営安定対策を契機として、集落18戸のうち15戸が参加した集落営農組合「TEAM.Freedom」を設立した。組合設立当初から、水稲と作業競合しないソラマメ、ネギ等を導入し、集落ぐるみで複合経営に取り組んだ。また、同年、本堂城回地区のほ場整備事業が採択となった。

●平成20年

ほ場整備事業の面工事が開始された。ほ場の大区画化により、効率的な経営と水田の畑地化の可能性が広がったこと、また、近隣にモデルとなる農業法人が存在したことが、法人化への弾みとなり、同年10月には、集落営農組織を集落ぐるみ型法人に再編し、農業経営を開始した。

●平成21年

春作業の労力軽減と低コスト化を目指して水稲の湛水直播栽培技術を導入した。また、大豆の面積を拡大し、集落営農組合から導入していたソラマメ、エダマメ、ブロッコリーの複合品目を継続。

(ブロッコリーは平成22年に、エダマメは平成23年にそれぞれ栽培中止)

●平成22年

そばを新規品目として導入。

●平成24年

かぼちゃを導入。ほ場整備事業の実施によりほ場の大区画化や排水対策、面的集積が可能となったことから、大豆、ネギ、ソラマメによる3年間のブロックローテーション体系を確立。

●平成27年

耕畜連携に向けてWCSを導入。さらには、法人の繁栄と次世代への継承を強く願う代表の決意として、永年作物であるぶどうを新規導入している。

2 経営内容

(1) スムーズな法人経営への移行

任意組織である集落営農組織時代から、個別完結ではなく、組織として効率的な農地利用計画に基づいた作付けを行っており、法人化に必要な合意形成や作付け体系の基礎ができていたことから集落営農組織から法人への移行はスムーズに進めることができた。

(2) 近隣法人のモデル的な経営を実践

大規模経営が少ない本地区において、いち早く法人化し大型機械による作業体系を確立している。地下かんがいシステムや直播栽培などの新技術を取り入れた経営を実践するとともに、計数管理では、法人の会計事務経験者を置くことで、自ら作物別の生産費を把握・整理している。これらの活動は、同じほ場整備地区内で近年設立した法人のモデルとなっている。



【ネギの収穫作業】

(3) 経営の現状

経営	主な作目と規模	戦略作目				稲作		
		大豆	ネギ	ソラマメ	カボチャ			
		13.6ha	0.99ha	0.76ha	0.65ha	12.2ha		
営	労働力の状況	構成員数	構成員常時従事者数	常時雇用者(延べ)	臨時雇用者(延べ)			
		15人	2人	0人	56人			
の現状	主な農機具及び施設	種類	台数	導入年度	性能	利用した補助事業と融資制度	備考	
		田植機	1	H21	8条	夢プラン事業		
		トラクター	2	H21、H26	76ps、95ps	夢プラン事業、JA [®] ロハ [®] -資金、近代化資金		
		大豆播種機	1	H21	4条	夢プラン事業、JA [®] ロハ [®] -資金		
		大豆コンバイン	1	H21	2条	夢プラン事業、近代化資金		
		パイプハウス	3	H22、H23	70坪	夢プラン事業、近代化資金		
		ネギ収穫機	1	H22		夢プラン事業、JA [®] ロハ [®] -資金		
		マルチブーム	1	H22		夢プラン事業、JA [®] ロハ [®] -資金		
		ベストロボ	1	H25		夢プラン事業		
		ストロベッカー	1	H26	110cm	夢プラン事業、近代化資金		
経営規模	拡大の概要	年次	H22	H23	H24	H25	H26	H27
		作目	19.1ha	21.3ha	20.1ha	19.8ha	19.9ha	12.2ha
		大豆	2.0ha	8.5ha	8.8ha	9.0ha	10.1ha	13.6ha
		ネギ	0.8ha	1.2ha	1.3ha	1.3ha	1.3ha	1.0ha
		ソラマメ	0.3ha	0.4ha	0.5ha	0.5ha	0.5ha	0.8ha
		カボチャ			0.5ha	0.4ha	0.8ha	0.7ha
		ぶどう						0.5ha

(4) 作目体系図

作目名	面積規模	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	出荷量	備考
水稻	12.2ha				○	◎								68,695kg	
大豆	13.6ha					○								29,070kg	
ネギ	0.99ha	○		◎										24,901kg	
ソラマメ	0.76ha	○	◎											4,930kg	
カボチャ	0.65ha				○	◎								7,320kg	

○：播種 ◎：定植 □：収穫

3 消費者や実需者等ニーズ に対応した取組

(1) 業務用出荷への取り組み

県単事業への取り組みを契機に保存性の高い加工用カボチャの作付けを行い、秋田市内の学校給食用として平成26年まで契約栽培を行っていた。また、ネギについてはB級品の販路として、近隣のラーメン店へ卸し、有利販売に繋げるなどの取組を行ってきたが、現在は、規格内品の一部を東京の料亭へ向け出荷している。系統出荷がメインであるが、今後も販売チャネルの拡大に向けて検討している。

(2) ぶどうを核とした地域の賑わいづくり

平成27年に導入したぶどうを核に、今後は、直売やイベントの開催、オーナー制度の導入や食育活動などに取り組む意向である。そのため、ぶどうはあえて目立つ場所に定植しており、周囲から目にかけてもらえるような法人や地域となることで、地域に賑わいを呼び込み、集落への恩返しをがしたいと考えている。



【ぶどうの定植作業】

4 技術紹介

(1) 水稲

水稲部門の省力化、低コスト化を推進するため、湛水直播栽培を約8ha（WCS含む）で行っている。

法人設立後は、個人所有の機械の整理合理化を進め、法人で高性能作業機械を導入し、機械・施設の効率的な稼働により、固定費の低減を図っている。

コンバインと乾燥機については、組合員からの借り上げとし組合員へ借上料を還元している。

基幹作業は2名で実施し、草刈りや水管理などの中間管理作業は組合員全員で行っている。

モミガラは、発酵性微生物有機質肥料や米糠と混合し、堆肥化してほ場に還元している。そのほか、カボチャのマルチ材、モミガラ補助暗渠の資材として使用している。



【モミガラ補助暗渠の施工】

(2) 大豆

3年のブロックローテーションによる作付け体系を確立しているほか、地下かんがいシステムにより、生育初期の湿害を回避するとともに、生育中期、開花期には必要な土壌水分を維持し、高品質・高収量生産を実現している。

高性能作業機械の導入により、適期播種や適期刈り取りを徹底し、生産の高位安定化を図っている。



【ストーンピッカーによる礫除去作業】

(3) 野菜

水稲作業との競合が回避できる作目（ソラマメ、ネギ）を選定し、自社で育苗から行い、種苗費の低減を図っている。ソラマメではあまり密植にしないことで、作業性を向上させ、ハイクリブームスプレーヤーでの防除効果を高める工夫をしている。

地下かんがいシステムを活用し、土壌水分をコントロールすることにより苗の活着率とほ場の排水性を向

上させ、ネギ、ソラマメの単収増加及び品質向上を図っている

野菜の収穫・調整作業は構成員の家族も含めて参加してもらっており、地域内の女性や高齢者の就業の場の提供と労賃還元が地域から喜ばれている。



【ソラマメの出荷・調整】

5 その他特記事項

(1) 風通しが良く活気あふれる集落

法人の主要メンバーは40代～50代と比較的若く、また、様々な業種の人材が集まっていることから、情報のチャンネルが多く、農作業や集落行事への参加を通じて円滑なコミュニケーションが図られている。

また、集落では法人の構成員のみならず集落自治会の役員も若い世代が多い。この世代が集落の中心となっており、構成員と自治会の結びつきが強く、法人への貢献意欲につながっている。

若い現役世代が頑張っていることから、親世代もその活動を気にかけており、集落全体で法人へ意識を向けていると共に、集落内での世代交代が自然な形で進んでいる。



【作業の合間の一休み】

(2) 食育への取組

商品にならないソラマメの1粒莢を、食育に活用できないか町の教育委員会と相談し、平成25年より収穫後の1粒莢と、収穫せずに体験用に残した畝を使って、地区の幼稚園児たちへの農業体験を無償で行っている。また、地元の小学校が東京都心の小学校と交流があり、交換留学（ホームステイ）を行っている。当地へホームステイする児童には、農作業体験を行わせており、これは東京の小学生の楽しみとなっている。



【保育園児によるソラマメ収穫体験】

(3) 活動の柱は「結いのころ」

当法人では、水稻栽培を全て直播栽培にせず、移植栽培を取って残している。集落全戸が集まって作業を行う機会を無くさないよう、週末の2日間で田植え作業の行えるほ場(8ha)を残し、田植え当日は集落全戸（法人構成員以外の住民にも）に声をかけ、みんなで田植え作業を行った後に、盛大な「さなぶり」を行っている。また、ソラマメの収穫後には、作業に参加した女性、高齢者だけの慰労会を法人の主催で行っている。

こうした活動は、集落内のコミュニケーションを維持する仕組みとして機能しており、兼業化により疎遠になってきた「結いの心」を取り戻すきっかけとなっている。

(4) 地域に根ざした法人として

ネギを始めとした複合品目の生産では、土寄せ作業を伴うものも多く、以前よりほ場内の礫が問題となっていた。そこで、地域にさきがけて「ストーンピッカー」を導入。近隣の生産者からも作業を請け負い、複合品目の振興にも一役買っている。

また、障がい者の就労体験を受け入れし、作業機械の操作方法について指導を行うなど、就労に向けた技術習得を支援しており、このような幅広い活動により農業生産のみならず地域の牽引役として期待されている。



県内菌床しいたけ栽培のトップを走る大規模法人経営

農事組合法人 アグリピース

〒019-0508

秋田県横手市十字十五野新田字明神東58-2

1 経営発展の経過

●平成10年

十五野地区は、スイカなどの複合作物の導入が進んでいた地区で、平成10年に「ほうれんそう」の十五野大型ハウス団地（当法人の菌床しいたけ大規模空調栽培施設の隣接地）の整備が始まり、野菜等の更なる作付け拡大が進んだ。こうした取組は、現在の十五野地区ハウス団地の基礎となり、その後の菌床しいたけハウス団地や菌床しいたけ大規模空調栽培施設の整備など、野菜・しいたけの大規模ハウス団地の形成及び拡大へとつながった。

●平成15年

冬期間の安定的な収入確保を図るため、菌床しいたけ栽培の導入が進められ、十五野地区に菌床しいたけハウス団地が整備された。アグリピース現組合員の5名も、個別経営で菌床しいたけの生産に取り組んだ。

●平成19年

平鹿町地区の菌床しいたけを栽培していた5名の農業者により、菌床しいたけ栽培を行う農事組合法人アグリピースを立ち上げ、従来、生産栽培技術が課題となっていた夏季のしいたけ生産について、大規模空調栽培施設を導入し、周年生産出荷体制の確立を目指した。

●平成20～25年

農山漁村活性化プロジェクト支援交付金（国庫補助事業）を活用し菌床しいたけ大規模空調栽培施設を設置した。

H20～21：発生棟9棟（ $594\text{m}^2 \times 9\text{棟} = 5,346\text{m}^2$ ）

H25：培養棟4棟（ $396\text{m}^2 \times 4\text{棟} = 1,584\text{m}^2$ ）

2 経営内容

（1）計画的な生産規模の拡大

大規模空調栽培施設導入後も、個人が所有していた既存パイプハウスの遮熱及び空調設備を改修導入するなど、計画的な規模拡大を図っており、経営開始当時の48.6万菌床から、59.8万菌床に生産規模を拡大している。当該法人菌床しいたけ販売は、JAふるさと販売額の29%、秋田県全体販売額の約17%を占めており、本県菌床しいたけ栽培の中心的な生産法人となっている。



【十五野地区のほうれんそう・しいたけハウス団地、大規模空調栽培施設団地】

（2）組合員5戸による個別管理方式の導入

生産販売経理は法人で行っているが、栽培管理については、施設を組合員5戸で分割し、組合員毎に管理を行う体制をとっている。経営収支についても、組合員毎に明確にし、お互いの競争意識をもたせながら法人全体の収益向上につなげている。

また、組合員個々の栽培ノウハウについて、適宜情報交換を行い、法人全体の底上げを図っている。

(3) 経営の現状

主 な 作目と 規 模	戦 略 作 目				稲 作																																																													
	菌床しいたけ																																																																	
	1.5ha				—																																																													
経 営 の 現 状	労働力 の状況	構成員数	構成員常時 従事者数	常時雇用者	臨時雇用者 (延べ)																																																													
		5人	5人	50人																																																														
主 な農 機 具 及 び 施 設	<table border="1"> <thead> <tr> <th>種 類</th> <th>台数</th> <th>導入年度</th> <th>性 能</th> <th>利用した補助事業と融資制度</th> <th>備 考</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>空調栽培施設</td> <td>9</td> <td>H20、H21</td> <td>5,467.5㎡</td> <td>農山漁村活性化プロジェクト支援交付金</td> <td></td> </tr> <tr> <td>空調栽培施設</td> <td>4</td> <td>H25</td> <td>1,620㎡</td> <td>農山漁村活性化プロジェクト支援交付金</td> <td></td> </tr> <tr> <td>パイプハウス</td> <td>31</td> <td></td> <td>8,184㎡</td> <td>一部補助事業</td> <td>自己資金等</td> </tr> <tr> <td>事務所</td> <td>1</td> <td>H22</td> <td>プレハブ</td> <td></td> <td>自己資金</td> </tr> <tr> <td>格納庫パイプ ハウス</td> <td>5</td> <td>H20</td> <td></td> <td></td> <td>自己資金</td> </tr> <tr> <td>その他内部設 備</td> <td>1式</td> <td></td> <td></td> <td>一部補助事業</td> <td>自己資金等</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>						種 類	台数	導入年度	性 能	利用した補助事業と融資制度	備 考	空調栽培施設	9	H20、H21	5,467.5㎡	農山漁村活性化プロジェクト支援交付金		空調栽培施設	4	H25	1,620㎡	農山漁村活性化プロジェクト支援交付金		パイプハウス	31		8,184㎡	一部補助事業	自己資金等	事務所	1	H22	プレハブ		自己資金	格納庫パイプ ハウス	5	H20			自己資金	その他内部設 備	1式			一部補助事業	自己資金等																		
	種 類	台数	導入年度	性 能	利用した補助事業と融資制度	備 考																																																												
	空調栽培施設	9	H20、H21	5,467.5㎡	農山漁村活性化プロジェクト支援交付金																																																													
	空調栽培施設	4	H25	1,620㎡	農山漁村活性化プロジェクト支援交付金																																																													
	パイプハウス	31		8,184㎡	一部補助事業	自己資金等																																																												
	事務所	1	H22	プレハブ		自己資金																																																												
	格納庫パイプ ハウス	5	H20			自己資金																																																												
	その他内部設 備	1式			一部補助事業	自己資金等																																																												
経 営 規 模 の 概 要	年 次	H 2 1		H 2 5		H 2 7																																																												
	作 目	菌床しいたけ	48.6万菌床	→	59.4万菌床	→	59.8万菌床																																																											

(4) 作目体系図

作目名	面 積 規 模	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	生産量 又は 出荷量	備考
菌床しい たけ	1.5ha									培養 ←				456t	
				発生	収穫										

3 消費者や実需者等ニーズ に対応した取組

(1) J Aと一体となった実需者（市場等）ニーズへの対応

販売については、全量 J A を通じ市場出荷しているが、J A 全体の販売額の約 3 割を当法人が占めていることから、J A と合同で、市場や量販店等での販促キャンペーンや情報収集活動を行っている。

特に夏季の安定出荷に係る実需者ニーズには、当法人が主体となって対応している。

(2) 県南園芸センターを利用した選別調製出荷体制の一元化

栽培管理や適期収穫作業の徹底を図るため、選別調製作業は全量県南園芸センターを活用している。選別出荷体制の一元化により、均一で安定した品質の確保が可能となり、産地（J A 秋田ふるさと）全体の品質評価が高まり、県内他産地より有利な販売単価を確保している。



【三平マークが入った出荷パック】

4 技術紹介

(1) 周年生産出荷体制の構築

大規模空調栽培施設導入により、遮熱機能がアップし、年間を通じた安定的な温度・湿度管理が可能となった。特に、夏季の培養・発生の栽培管理が容易となり年間を通じた安定生産が可能となった。

徹底した温度管理と適期作業の励行により、品質の向上も図られ、1 菌床当たり販売額は 973 円/菌床で、県経営指標（778 円/菌床）を上回っているほか、販売単価も 1,273 円/kg で、J A ふるさと平均販売単価（1,253 円/kg）を上回っている。



【(農)アグリピースの大規模空調栽培施設】

(2) 法人独自の工夫による栽培方法の導入

法人独自の栽培方法として、トレー方式による半上面栽培を導入し、収量アップと高品質生産を実現している。また、この栽培方式は虫害発生の抑制にもつながっている。

(※トレー方式=法人特注の専用トレーに菌床ブロックのビニールを除去して栽培する方法)



【トレーによる半上面栽培】

(3) 低コスト生産技術導入等

地下水ヒートポンプ空調設備の導入や、ハウス内の内張資材多重化等の導入を計画的に進め、動力光熱費（電気料金等）を削減している。



【空調栽培施設（収穫作業）】

(4) 菌床しいたけブロック生産

菌床しいたけ栽培の生産コストの多くを占める菌床しいたけブロックについては、平鹿きのこ培養センター(組合員18名)から購入しているが、同培養センターの組合長及び副組合長が当法人の構成員から選出されており、センターの運営(例:菌床ブロックの栄養体(おがこに添加するフスマ、粉ぬか等)の配合割合、種菌選定、資材購入価格交渉)を主体的に担い、菌床ブロックの低価格化を図っている。

購入価格=240円/菌床

5 その他特記事項

(1) 若手主体の法人運営

組合員5名のうち60歳代が3名、20歳代、30歳代の若手組合員が各1名(計2名)の構成となっているが、60歳代組合員にも後継者が確保されており、佐々木代表理事を中心に若い組合員、後継者の若い世代が主体となって法人運営を行っている。



【法人事務室の様子】

若い世代を中心に、栽培技術や経営管理に係る情報を収集しながら、情報の共有化を図るとともに、互いに切磋琢磨しながら技術研鑽を進めている。



【若い世代が主体となった栽培管理】

(2) 地域に安定的な雇用の場を提供

現在、常時雇用者50人のうち、社会保険加入雇用者が33人、未加入雇用者が17名となっており、地域の安定した雇用の場を提供している。

ほうれんそう団地、菌床しいたけ団地、きのこ培養センター等の施設と連携を図りながら、地域全体の周年安定雇用体制を構築している。

(3) 次世代を担う若手経営者の育成

若手従業員の雇用を進めており、当法人の雇用就農者が、新規就農者(独立就農)として、現在、菌床しいたけ栽培に取り組んでいる実績もみられ、栽培技術の確実な伝承と普及を図っている。

(4) 新たな菌床しいたけ団地への挑戦

今後も地域の安定的雇用の受け皿として、農林業に興味を持つ若手を雇用し、育成するとともに、地域の菌床しいたけ生産を更に拡大するため、ドーム型ハウス導入整備を計画しており、若手主体に事業参加を呼びかけ、米に依存しない大規模周年型農業の定着を目指している。



省力化への挑戦が「ねぎ魔神^{まじん}」を創り、新たな産地を築く

佐藤 義雄（66歳）

〒012-0862
秋田県湯沢市関口8

1 経営発展の経過

●昭和43年

高校卒業後に就農し、水稻120a、畑70aで営農を始める。野菜部門は多品目栽培で、ジャスコ系列などのスーパーへ直接販売していた。

●平成13年

現在のJA出荷体制に移行する。販売労力が減少したことと、息子が就農したことでねぎ栽培を規模拡大し、雇用も取り入れる。調製作業はほ場にビニールハウスを設置し行っていたが、雨が降ると足場がぬかるみ作業効率が悪化するなど計画通りには進まず、規模拡大も100a程度が限界となる。

●平成16年

「ほ場内を移動する作業場があれば調製場所までのねぎの運搬、残さの処理の手間も効率化できるのでは」との考えから、ほ場内を自走可能な調整機「ねぎ魔神」を試作する。

●平成17年～現在

さらに「ねぎ魔神」の改良を重ね、平成27年は「ねぎ魔神」を3台導入したことで、240aまで面積を拡大した。平成28年度は4台目を製作中であり、ねぎ栽培面積は260aとなっている。

2 経営内容

(1) 「ねぎ魔神」で規模拡大

地下かんがいシステムを導入したきめ細かな土壌水分管理や収穫後のプラウ反転耕による有効土層の確保することと、「ねぎ魔神」の活用によって省力化された労力を秋冬ねぎの病害虫防除や雑草防除に振り向けるなどの工夫により、地域のねぎの平均収量を大幅に超える高収量と規模拡大を実現している。



【ねぎ魔神を活用した収穫調製作業】

(2) ねぎ栽培を通じた地域への貢献

JAこまちねぎ部会長に就任後、自らの技術を公開し、部会内で技術情報の共有が活発となるよう組織運営に尽力した結果、栽培者数、栽培面積が大きく拡大した。

また、自らの経営では規模拡大に伴い雇用を多数取り入れており、雇用創出による地域社会への貢献も大きい。

(3) 経営の現状

主 な 作 目 と 規 模	戦 略 作 目					稲 作	
	ね ぎ						
	2.6ha				5.0ha		
経 営 の 状 況	労働力の 状況 15人	労 働 力 の 状 況					
		続柄 (歳)	本人 (66)	妻 (61)	子 (37)	子の妻 (35)	雇用等 (パート等)
		就農日数	250日	100日	200日	50日	11人
営 の 現 状	主な農 機具及 び施設	種 類	台数	導入年度	性 能	利用した補助事業と融資制度	備 考
		作業小屋	1	S48	160㎡		自己資金
		作業場	1	H8	228㎡		自己資金
		トラック	1	H10			自己資金
		軽トラック	1	H15			自己資金
		トラクター	2	H16、H19	65ps 43ps		自己資金
		ウイングハロー	1	H18			自己資金
		畦塗り機	1	H20			自己資金
		ベストロボ	2	H20、H24		県単事業 県単事業	1 / 2 補助 1 / 2 補助
		田植え機	1	H21	8条		自己資金
		発電機	1	H21			自己資金
		ねぎ収穫機	1	H22		県単事業	1 / 2 補助
		乾燥機	1	H23	46石		自己資金
		ねぎ調整機械 一式		H24		湯沢市単独事業	2 / 3 補助
		経 営 規 模 拡 大 の 概 要	年 次	S 4 3	H 1 3	H 2 6	H 2 7
ね ぎ	0.3ha		→ 1.0ha	→ 2.0ha	→ 2.4ha	→ 2.6ha	
レ タ ス	0.2ha						
キ ャ ベ ツ	0.2ha						
稲 作	1.2ha	→ 5.0ha	→ 5.0ha	→ 5.0ha	→ 5.0ha		

(4) 作目体系図

作目名	面 積 規 模	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	生産量 又は 出荷量	備考
夏ねぎ	2.4ha				◎				□					100,000kg	
秋冬 ねぎ			○		◎					□					
			○		◎						□				

○ : 播種 ◎ : 定植 □ : 収穫

3 消費者や実需者等ニーズ に対応した取組

(1) 販売キャンペーンの実施等、部会長として首都圏市場で販路拡大を積極的に進めた結果、良質なねぎ産地として市場で好評を博している。

(2) 実需者からのニーズが高い夏ねぎ（7月出荷作型）の出荷拡大を図るため、部会員の取り組みが困難な冬期の苗生産を一手に引き受け、生産拡大に努めている。



【ねぎ大苗生産の状況】

(3) 部会長として実需者からニーズの高いコンテナ出荷に積極的に取り組んだ結果、取り扱い量は年々拡大傾向にある。



【コンテナに箱詰めされたねぎ】

4 技術紹介

(1) 「ねぎ魔神」を使用した作業の効率化

① 「ねぎ魔神」とは、廃車コンバインの駆動部に、調製機、コンプレッサー、発電機を取り付けた、佐藤氏考案の自走式ねぎ調製機の呼称である。



【製作はコンバインの分解から始まる】



【ほ場内のねぎ魔神】

② 従来、ねぎの調製作業は、収穫後、畑から離れた作業舎にねぎを運び、調製を行っていたが、「ねぎ魔神」の登場で、作業舎への運搬工程が無くなり、加えて、調製時に大量に発生する残さの処理も、畑にすき込むことで作業時間を大幅に短縮させている。



【調製後の残さはそのままほ場へ】

③「ねぎ魔神」ができるまでは、作業員はそれぞれ別の場所で作業していたが、同一ほ場で作業が行えるようになり、作業の能率が格段に向上した。具体的には、調製作業が遅れてきたら、収穫組に配置された作業員が調製作業をサポートし、収穫作業が遅れてきたら調製組の作業員が収穫作業をサポートするなど、労力が平準化され、作業時間の大幅短縮に役立っている。



【ねぎ魔神内の調製作業】

(2) 高い収量性を上げるための工夫

① 2 haのほ場に地下かんがいシステムを導入し、きめ細かな土壌水分管理により、生育の均質化に努めている。

② 収穫後にプラウ反転耕を行い、確実に収穫残さを地中にすき込み、根が深く伸びれるよう有効土層の確保に努めている。

③ 雑草対策は、除草剤の散布タイミングが特に重要であり、雑草が数ミリ伸びたところで常に実施できるよう心がけている。また、除草剤の散布には、一度に畝両面に除草剤が散布できるよう動力噴霧器の噴口部

分を改良した自作散布機を使用しており、低飛散、高効率の薬剤散布を実現している。

④ 一発型の肥料を使用することで、省力的な肥培管理を実現している。また、「ねぎ魔神」の活用で、省力化された労力は、秋冬ねぎの病虫害防除や雑草防除に振り向け、適期管理の徹底を図っている。

⑤ 以上のことから、収量は夏ねぎで3,500kg/10a、秋冬ねぎで5,000kg/10aと、それぞれ県指標の1.2～1.6倍の高収量を実現している。

表 10a当たり労働時間

作業名	佐藤氏	地域の標準
播種準備・播種	16	16
育苗管理	9	9
土改剤・堆肥散布	4	4
施肥・耕起	4	4
作溝・定植	6	6
土寄せ・除草	10	8
病虫害防除	8	14
収穫	10	16
調製・箱詰め	100	160
計	167	237

調製・箱詰めで省力化された労力を除草等のほ場管理に振り向け管理の徹底を図っている。

5 その他特記事項

「ねぎ魔神」を使用した作業により、省力化が図られたことから、日曜日を週休日とし、家族や雇用者にも無理のない労働環境を整えた。これにより息子夫婦も就農・定着し、儲かる農業として地域の成功事例となったことの波及効果は大きく、ねぎの大規模経営を目指す担い手も着実に増加している。



【ねぎ魔神は休憩所としても利用できる】



独自技術で高品質しいたけ生産を実現

鎌田 人志（41歳）

〒013-0309

秋田県横手市大雄字佐加里南62番地

1 経営発展の経過

●平成13年

大学卒業後、宮城県でホームセンターに勤務。園芸担当として花、野菜苗、肥料、農薬、機械、部材等の取り扱いを手がけ、現在の農業経営の基礎となる知識、経験を積む。農薬管理指導士、DIYアドバイザー、フォークリフト免許を取得する。

●平成17年

実家を継ぐため、宮城県から妻と子供を連れ、Uターンする。その後、再就職し、サラリーマンとして生計を立てるが、リーマンショックの影響もあり、今後の進退について父のやっている「農業で生計」という考えを持つようになる。

●平成21年

父親と就農について相談の結果、冬期間の農業収入を考慮し、菌床しいたけ栽培を計画したが、初期投資が大き過ぎるということや技術不足から、一度、断念する。この時、ハローワークで求人募集していた「(農)アグリピース」に応募、採用される。

●平成21年8月～25年8月

(農)アグリピースに就職し研修を受ける(農の雇用事業活用)。13棟のハウス(年間10万菌床以上)の菌床搬入から培養、発生、そして廃棄まで、すべての工程の管理を担当する。また、ハウス建設に伴う設計、見積り、業者選び(入札等)や経営管理方法、帳簿の記帳方法、収益の見積り方、青色申告方法など独立するに当たってノウハウを習得する。

●平成25年

9月から菌床しいたけによる独立経営を開始する。また、同時に秋田県認定就農者に認定される。

●平成27年

J A秋田ふるさとしいたけ部会において、平成26年度「一菌床当たりの販売額」で1位を受賞する。

2 経営内容

(1) 周年栽培体系の確立

完全空調ハウス2棟を用い、交互に菌床を導入することで菌床しいたけの周年栽培体系を確立している。菌床はJ A秋田ふるさと平鹿町きのこ培養センターから購入したものをを用いている。収穫後は荒選別を行い、J A全農あきた県南園芸センター(横手市十文字町)に持ち込み、選別調製以降の作業は委託している。父親が水稻栽培を行っているが、経営を分離しており、菌床しいたけを専門に取り組んでいる。



【冷暖房を備えた完全空調ハウス】

(2) 家族労働を基本とした営農計画の実践

基本的には母と2人で作業を行えるように営農計画を組んでいる。休日には妻も収穫・調製の作業を手伝い、家族で経営を支えており、雇用労働は年間80日程度に抑えている。

(3) 経営の現状

主 要	主な作目と規模	戦 略 作 目				経営分離 (稲 作)			
		菌床しいたけ				(7.5ha)			
営 業	労働力の状況	労働員数 3人	労 働 力 の 状 況				雇用等 (パート等)		
			続柄 (歳)	本人 (41)	妻 (39)	母 (68)		パート雇用80日 (収穫調製作業)	
			就農日数	300日	100日	200日			
現 状	主な農機具及び施設	種 類	台数	導入年度	性 能	利用した補助事業と融資制度	備 考		
		菌床栽培ハウス一式	2	H25	パイプハウス 2棟 計376m ²	新規就農者経営開始支援事業、農業近代化資金、JA ⁷ グ リマティール資金			
		フォークリフト	1	H18	3 t	親から借用			
		軽ワゴン	1	H20	660cc	親から借用			
		軽トラック	1	H25	660cc	親から借用			
経営規模 拡大の 概要	年 次	H 2 5		H 2 6		H 2 7		H 2 8	
	作 目	菌床しいたけ		18,000菌床 → 18,000菌床		→ 18,000菌床		→ 18,000菌床	

(4) 作目体系図

作目名	面積規模	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	生産量 又は 出荷量	備考	
菌床しいたけ空調栽培	9,000 菌床	発生				○	培養				発生				14,235kg	
	9,000 菌床	発生				入替				○	培養					

3 消費者や実需者等ニーズ に対応した取組

消費者・実需者に好まれる肉厚なきのこづくり

J A秋田ふるさときのこ部会に所属し、全量をJ A秋田ふるさとへ出荷している。そのため、部会の販売活動に積極的に参加することで、消費者や実需者のニーズの把握や販売市場でのPR活動を行っている。

菌床しいたけは肉厚なものが消費者や実需者に好まれるため、他の品種に比べ芽数が少ないものの、肉厚なきのこが生産可能な品種「北研705号」を選択し栽培している。

地元で、青果物を主体とした直売所を設置する動きがあり、菌床しいたけの直売についても検討中である。



【北研705号を用いた肉厚なしいたけ】

4 技術紹介

(1) 周年栽培体系の確立

完全空調ハウス2棟を用い、交互に菌床を導入することで周年栽培できる体系を確立している。

培養から発生に移る過程で、菌床の施設移動は行わず、同一ハウスで連続的な管理としている。



【菌床栽培ハウス全景】

(2) 量より質を重視した独自の管理技術

「量より質」を重視し上面栽培を実践し、規格外品がでないように、きめ細かな芽数管理を行っている。

ハウス内を4分割して作業管理し、収穫作業をローテーションで行うようにしている。研修期間の体験に基づき考え出された独自の管理方法で、これにより集中発生しても労働力が対応可能な体制を確保している。

(3) 温度管理・雪対策

温度管理などにより発生サイクルを2週間程度（通常は3週間程度）とし回転を早くすることで、収量の変動が出ないように心がけている。また、発生サイクルを早めることで菌床を洗える（発生操作）時期が早まり、害虫の卵や菌床を腐敗させるカビを落とすことが可能となり、食害や菌床の老朽化の予防となっている。



【断熱ボードを設置した天井と移動可能な菌床棚】

空調設備はエアコンと石油暖房機を設置し、併用可能な設備としている。熱効率を上げるため、天井にも断熱ボードを設置し、冬期のマイナス10℃の気象条件にも耐えられる構造としている。

雪対策としてハウス肩口に塩化ビニールパイプを配置し、そこから地下水を散水して融雪を行っている。



【消雪のための散水設備】

(4) 作業性の向上

ハウス中央に、パレットを通せる広めの通路を確保して、菌床や収穫物等の運搬にハウス内のレールと滑車付き台車およびフォークリフトを利用することで作業効率を上げている。

菌床棚に滑車を溶接し、ハウス内での移動を可能とすることで、収穫作業時の空間確保や導入菌床数の増加を可能としている（およそ2,000菌床の増加）。



【広い空間を確保した通路と滑車付き台車】

であったが、現在は、友人も増え、充実した日々を送っている。

(3) 就農者希望者への助言と施設見学の受け入れ

独立した農業経営を希望する若手就農希望者に対し、作業体験や研修の受入・助言指導活動を行っており、1名が平成28年から営農を開始した。

地元の大雄小学校、3年生の社会の授業として、菌床栽培施設見学の受入を行っている。



【地元小学生の社会学習として見学を受入】

5 その他特記事項

(1) 1菌床当たり販売額トップを獲得

J A秋田ふるさとのこ部会において、平成26年度の1菌床当たり販売額で1位（1,250円/菌床）を獲得し、技術レベルの高さが評価された。



【子供と共に1菌床当たり販売額トップを祝う】

(2) 家族労働を基本とした営農計画の実践

就農時の営農計画では、労働力をできるだけ抑えた計画とし、基本的には母と2人で作業を行えるように計画した。休日には妻も収穫・調製の作業を手伝い、家族で経営を支えている。なお、妻は福島県出身で、友人がいない土地への不安を抱えた状態でのUターン

(4) 地域の担い手として活躍

横手市大雄消防団員として地域活動に従事している。消防訓練大会では指揮者を担うなど、農業以外の地域活動の担い手としても期待されている。



宝の餅が教えてくれた 人脈と女性目線とチャレンジ力

宝川みさこ餅会

〒010-0054

秋田県秋田市下北手宝川字潤ヶ崎147

1 経営発展の経過

- 平成元年
自宅敷地内に加工所を設置し、地元の食材と無添加にこだわった自然志向の商品づくりを開始。
- 平成15年
秋田市内にJA直売施設「彩菜館」が開店、ここに出荷することにより、販売額が伸びる。
- 平成18年
商品が秋田市地域特産品アイデアコンテストに入賞、これを契機に(株)タカヤナギとの契約が成立し、手形店を手始めとして販売を開始、大幅に販売額を伸ばす。
- 平成24年
県補助事業を活用して加工所を拡大し、商品の増産や地域の女性雇用創出に取り組む。
- 平成27～28年
これまでの活動が評価され、代表の木山美佐子氏が、秋田県男女共同参画社会づくり表彰ハーモニー賞を受賞、更に平成28年、男女共同参画社会づくり功労者内閣総理大臣表彰を受賞。

2 活動内容

(1) 地域農産物の活用

餅の原料となる糯米については、地域農家と契約栽培して調達し、その他の餅菓子原料となるカボチャ、サツマイモなどは、自ら栽培したものを原料として餅菓子を製造している。



【男女共同参画社会づくり内閣総理大臣賞受賞】

(2) 安心な無添加商品へのこだわり

販売開始当時は、大手メーカーが添加物を使用し、品質保持期間を長くするケースが多かったが、宝川みさこ餅会では、当初から高齢者や子供が安心して食べられるよう、無添加、ノンフライ、減塩にも配慮した自然志向の商品の開発にこだわっている。

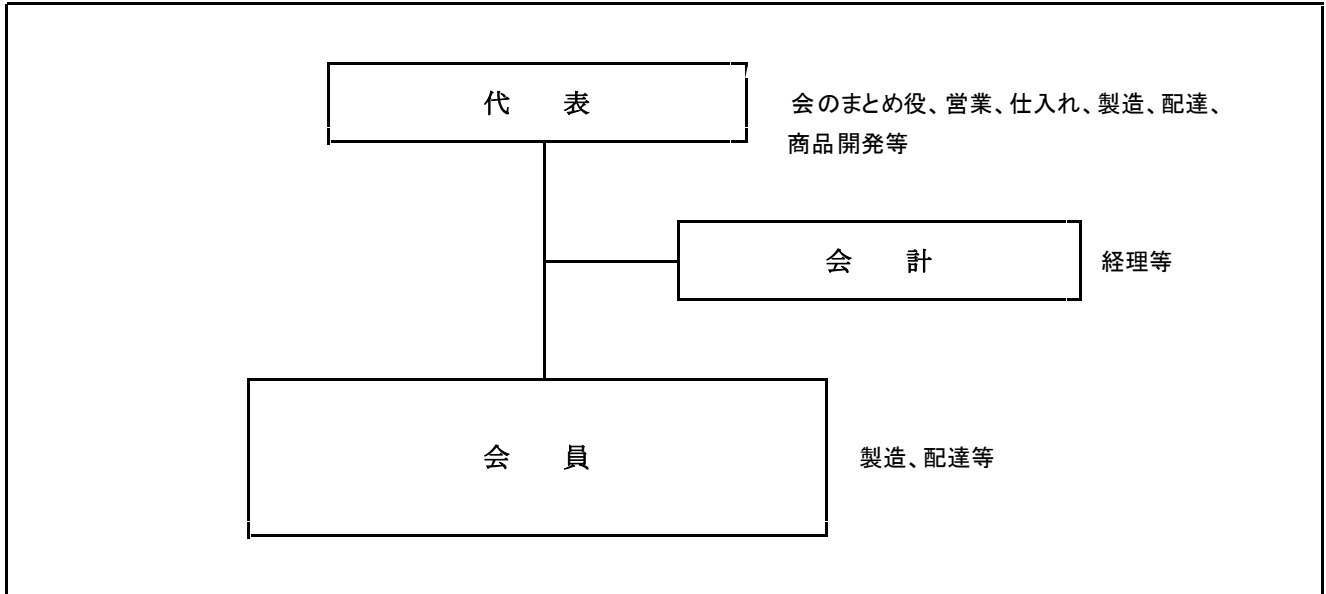
(3) 営業活動への取り組み

市内のスーパーへの営業活動を20年前から積極的に行い、地元食材をアピールしながら、顧客の好み・需要に合わせた商品を開発する、ニーズに対応した戦略販売を立てて活動を続けてきた。この結果、現在はスーパー4社10店舗での販売を行っている。

(4) 地域の女性雇用の創出

餅菓子加工は市内の7名の女性で行っており、雇用創出に一役買っているだけでなく、開拓した販路を他の女性組織にも紹介し、地域女性の活躍の場を創出している。

(5) 組織図



3 地域の特産を活かした 6次産業化の取組

(1) 餅菓子加工販売に取り組んだ動機

① 農業を開始

代表の木山美佐子氏は、非農家の出身で他産業に従事していたが、結婚を機に農業を始め、女性の役割は補助的なものという意識が強かった頃から、農業機械を運転するなど主体的に農業に従事した。

② 安心して食べることのできる加工品製造

良質な水と土壌に触れる中で、「地元の農産物の魅力を多くの人に伝えたい」、「お互いの顔の見える、安心して食べることのできる本当の味を消費者へ届けたい」という気持ちから、地元の食材利用と化学調味料や保存料の無添加にこだわった商品作りを、試行錯誤しながら行い、餅菓子を開発した。



【加工所の外観】

(2) 活動の経緯

① 加工所の設置と販売開始

平成元年に、代表の木山美佐子氏の自宅敷地内に加工所を設置、自然志向のこだわり商品の製造販売を開始した。

市内のスーパー等に営業活動を積極的に行い、地元食材の魅力をアピールするとともに、顧客の好みや売れ筋の季節による変動等も独自に調査し、需要に答える商品を提供するようにした。

② 販売額の拡大

これまでの営業活動に加え、平成15年度に秋田市内にオープンした、新あきた農業協同組合の直売所「彩菜館」で販売することにより、販売額を伸ばした。

平成18年には、秋田市地域特産品の認定を受け、これを契機に(株)タカヤナギとの契約が成立した。手形店から販売をスタートしたが、その後取扱店舗を増やし、更に他のスーパーでも取り扱うようになり、販売額が大きく拡大した。



【加工所内部】

③ 加工所の拡張

販路の拡大により、従来の加工所が手狭になったため、平成24年度に県補助事業（女性起業家高度化支援事業）を活用し、加工所を拡張、加工機材を新たに導入し、新たな商品の開発や増産、地域の女性雇用創出に取り組んだ。現在は、定番商品や季節商品など20数種類を製造販売している。

(3) 取り組み内容

① 地元の食材を活用した秋田らしい商品づくり

地域の農家との契約栽培により、糯米を確保しているが、加工品の試作の結果、品種はヒメノモチ、こがねもちを選定し、ヒメノモチは餅用に、こがねもちはあられ用に使っている。また、自家産の南瓜やサツマイモ等の野菜類を組み合わせ、色彩的にも美しく人目を引く餅菓子を製造している。

秋田らしさ、素朴さにこだわり、商品を地域に根付いた名称である「あんびん」として販売している。

② 顧客のニーズを捉えた堅実な商品製造

商品を卸す店舗ごとに、いつ、どの商品がいくつ売れたかのデータを積み上げ、顧客が欲しい量を勘案しながら製造する数量を決めている。定番の商品の他、20数種類のこだわり商品を使い分け、毎日製造したものを、毎日配達しており、常に作りたての商品が店頭に並ぶようにしている。また、原価計算をきちんと行い、価格設定をするなど、堅実な経営を行っている。



【こだわり商品の数々】

③ 地域女性の雇用創出

加工は女性会員7名のうち6名がローテーションで行っており、週に1度は休むことができるようにしている。

朝4時30分から仕事が始まるが、各自の家庭の事情等にも配慮しながら、弾力的な勤務体系として

いる。このため会員の長期間に渡る勤務が可能となり、加工技術の熟練により生産効率の向上や品質の向上につながっている。



【息の合った手早い作業】

(4) 特に工夫している点

① 人脈づくり

木山代表は、「人脈を広げれば道は拓ける」をモットーに、苦勞しながら積極的に会の活動の場を広げてきた。農業関係の女性起業家が加工品を販売する場合は、直売所に商品を卸すところまでという流通体系がほとんどであるが、積極的に営業活動を行いスーパー等にまで販路を拡大しているほか、その販路を他の組織にも紹介するなど、人脈づくりに励んできた。

② チャレンジ

営業活動も当初は、門前払いされることも多かったが、粘り強く営業し、顧客に喜ばれる商品作りを続けていくことにより、取扱店舗を拡大し、季節のイベントにも欠かせない商品となった。今では「こだわりの地元の味」として固定客を含む多くの愛好者が買い求めるまでになっている。

「餅菓子を毎日作って、製造者自らがスーパー等へ届ける」という、大量生産でない顔の見える販売取引を強みとして、男性が行うことが多かった「営業」を自らを奮い立たせて行ったというチャレンジ精神が現在に至る原動力になっている。

③ 女性目線

木山代表を始め、会員は全員女性であり、女性目線で消費者のニーズを捉えた販売戦略をとっている。例をあげれば、大福を小さめにして女性でも1個まるごと食べられるサイズにしたり、色彩的にも美しく人目を引く商品づくりをしたり、高齢者や子供に安心して食べてもらえるよう無化学調味料、ノンフライで、減塩を意識し、健康に気配りした商品作りをしたこと等がある。特に塩分については、人間の

舌が塩味を感じる最低限度といわれる1%に押さえ、塩味を感じやすく砂糖の分量も減らすなど、健康に配慮しつつおいしい商品作りをしている。

(5) 効果

営業活動等により人脈を広げたこと、消費者ニーズを捉えた商品作りをしたこと、販路拡大に対応できるよう製造施設を拡充し、会員が働きやすい環境を整備したこと等が功を奏し、現在は秋田市内のスーパー4社10店舗での販売を行っており、「こだわりの地元の味」としてファンを増やしている。

(6) 今後の活動展望等

今後も消費者ニーズを捉えた商品づくりを続けることはもちろんであるが、この会を継続的に運営するために、後継者育成にも力を注いでいる。現在の会計（若手）に加工技術だけでなく経営のノウハウについても勉強させ、宝川みさこ餅会の次代を担う後継者として育成中である。

4 地域農業、地域社会に及ぼした影響

(1) 女性の活躍の場の拡大

昨今、女性が個性と能力を充分に発揮できる社会づくりが話題となっているが、もっと前から宝川みさこ餅会では、女性の社会参画へのチャレンジや能力発揮のためのしくみづくりに取り組んできた。

① 女性目線での活動

農業においては、女性は補助的な役割という意識が強かった頃から、木内代表は主体的に農業に取り組んできた。そして地域の農産物の魅力を多くの人に伝えたいとの思いから、宝川みさこ餅会を立ち上げ、地元食材と無添加にこだわった健康志向の商品づくりを開始した。

女性目線を生かし、顧客ニーズにマッチした商品づくりと積極的な営業活動で販路を拡大していった。

② 女性の雇用創出

ニーズに即した商品開発や積極的な営業活動により、販路を拡大し会の活動の場を広げ、加工所での地域の女性の雇用を増やした。

加工所では、家庭の事情等に配慮し女性が働きやすい労働環境を整備することで、長期間にわたる就労を可能にし、熟練した技術を持った女性による商品を、安定して供給できる体制としている。

③ 活動から得たものの地域社会への還元

積極的な営業活動で販路を拡大してきたが、その販路を他の組織にも紹介し、地域女性の活躍を更に増やしている。

木山代表は、現在、新あきた農業協同組合の理事を務め、宝川みさこ餅会の活動を通じて獲得してきたすぐれた経営手腕や人脈、また女性農業者ならではの視点を組合事業に反映させている。

(2) 地域の農業活性化

① 地域の農産物を活用した特産品の生産

糯米を地域農家との契約栽培で確保するなど、商品の原料としてできるだけ地域の農産物を活用し、地域農業の活性化に一役買っている。

平成18年に、地元の食材を使った秋田市の新たな特産品をつくることを目的とした「秋田市地域特産品」アイデアコンテストに「杵つき あんびん」の他3種の餅菓子が入賞、これを契機に販売量が拡大し、取扱店舗を更に増し、市内の農業女性起業者等の手本となっている。

② 宝川地区の将来の姿を考える

宝川地区では、担い手確保、水田の基盤整備、耕作放棄地解消など、地区の課題解決に取り組んでいる。木山代表は宝川みさこ餅会の活動から得た経験や人脈を、地域の課題解決に生かすべく、宝川地区役員とともに取り組んでいる。今回の受賞を励みとし、地域活性化に益々活躍されることが期待される。



【ふるさと秋田農林水産大賞受賞】

**平成28年度ふるさと秋田農林水産大賞審査委員会
委員名簿**

委員区分	所属職名	氏名	備考
審査委員長	秋田県農林水産部長	佐藤 博	
審査委員	秋田県立大学生物資源科学部 教授	津田 渉	
〃	日本政策金融公庫秋田支店 農林水産事業統轄	澤武 宏宗	
〃	あきた食品振興プラザ 副会長	矢吹 達夫	
〃	秋田県農業協同組合中央会 参事	鈴木 重忠	
〃	秋田県土地改良事業団体連合会 専務理事	藤原 元吉	
〃	秋田県地域婦人団体連絡協議会 会長	小玉 喜久子	
〃	秋田県町村会 事務局長	水谷 津	
〃	秋田県農林水産部 参事（兼）農林政策課長	齋藤 了	

