

平成30年度
ふるさと秋田農林水産大賞

受賞者の業績



平成31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30年度ふるさと秋田農林水産大賞受賞者	2
---	-----------------------	---

3 受賞者の業績

【産地部門】

農林水産大臣賞・大賞	J A秋田ふるさときのか総合部会（横手市）	6
------------	-----------------------	---

【担い手部門】

～ 経営体の部 ～

大賞	農事組合法人 永田ホープフルファーム（鹿角市）	12
----	-------------------------	----

農林水産大臣賞・大賞	株式会社 みそらファーム（北秋田市）	16
------------	--------------------	----

大賞	農事組合法人 轟ネオファーム（能代市）	20
----	---------------------	----

～ 未来を切り拓く新規就農の部 ～

大賞	片岡 陽（鹿角市）	24
----	-----------	----

大賞	清水川 幹宏（大仙市）	28
----	-------------	----

【農山漁村活性化部門】

大賞	農事組合法人 美郷サンファーム（美郷町）	32
----	----------------------	----

大賞	湯沢市酒米研究会（湯沢市）	36
----	---------------	----

平成30年度ふるさと秋田農林水産大賞審査委員会 委員名簿	40
------------------------------	----

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5点
1) 経営体の部	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	(3点)
2) 未来を切り拓く 新規就農の部	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	(2点)
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2点

2 平成30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	J A秋田ふるさと きのこ総合部会	横手市	きのこ類	○ 平成4年に冬期農業の一環として旧平鹿町で始まった菌床しいたけ栽培は、その後のJ A広域合併で「J A秋田ふるさときのこ部会」が設立されたことを契機に、生産が拡大した。24年には、しめじ、なめこ、エリンギを合わせて、きのこ総合部会へと発展した。 ○ 特に菌床しいたけは、近年の大規模栽培施設等の導入により、安定周年生産に向けた拡大努力を続け、県内におけるしいたけ生産の約6割を占めるまでになったほか、販売額も20億円に達するなど、一大産地となっている。 ○ 地区別の巡視会や目揃え会等での徹底指導による産地一丸となった高品質生産や、「釣りキチ三平ブランド」による販売促進キャンペーン等に積極的に取り組むとともに、多品目のきのこを出荷できる強みを活かして、全国トップブランド産地を目指している。

【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	農事組合法人 永田ホープフル ファーム	鹿角市	水 稻 枝 豆 野菜類	○ 地区農家数の減少と高齢化の進行に危機感を持ち、組織的営農と複合作目の導入を目標に掲げ、平成19年3月に集落営農組織を設立した。その後も組織力強化に努め、21年3月に農事組合法人となった。 ○ 平成23年からは枝豆を野菜部門の核として面積拡大を進め、28年には直売所併設の出荷調製施設を設置し、直接販売を開始した。また、冬期野菜の栽培を行っているほか、地域の法人と連携して、福祉施設・学校給食への食材提供にも取り組んでいる。 ○ 企業と連携して、C A S冷凍による冷凍枝豆の商品化に向けた検討を進め、平成28年から「『日本一おいしい』と言ってもらいたい秋田県十和田八幡平の枝豆」として販売を開始した。県産オリジナル品種（あきた香り五葉、あきたほのか）を使用しており、好評を博している。

受賞区分	名 称	所在地	品 目	取 組 概 要
農林水産 大臣賞 ・ 大 賞	株式会社 みそらファーム	北秋田市	水 稲 葉たばこ 大 豆 そ ば 餅加工	○ 平成24年に雇用創出による経営面積の拡大を目標に、(株)みそらファームを設立した。現在は30代、40代の正規従業員3名を雇用し、リタイア等で年々増加している耕作放棄地を借入したことで、51haまで経営面積を拡大している。 ○ 米は全量をあきたecoらいす体系で栽培し、首都圏のスーパーマーケットやチェーン店と契約販売しているほか、飲食店や介護施設、家庭向けの需要もあり、全量を直接販売している。 ○ クボタスマートアグリシステム(KSAS)を活用したほ場の一元管理により、情報や作業指示を「見える化」することで、労働生産性の向上を図っている。また、KSAS対応の施肥量電動調量ユニット付き田植機やP Fコンバインの導入により、高品質で均一な米の安定生産に努めている。
大 賞	農事組合法人 轟ネオファーム	能代市	水 稲 ネ ギ 大 豆 ほか	○ 平成22年にほ場整備を契機として法人を設立し、水稲・大豆に加え、27年4月からは「JAあきた白神園芸メガ団地」の構成法人として、地域ブランドである「白神ねぎ」の生産に取り組んでいる。 ○ 同JA管内のネギ生産者の中で、平成27年、28年の2年連続で販売額1位となるなど、メガ団地の目標販売額1億円の達成に大きく貢献した。大規模機械化体系の実践や加工・業務用ネギの契約出荷に取り組んでいるほか、消費者ニーズに応じた新たな規格にも柔軟に対応している。 ○ 若手農業者の雇用・育成にも力を入れており、大学生や高校生の農業実習を積極的に受け入れ、就農人口の増加に努めている。

～ 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	片岡 陽	鹿角市	シンテッポウユリ トルコギキョウ ホワイトレースフラワー	○ 勤務していた果樹園を平成24年に退職し、鹿角市内の花き生産者のもとで研修を受け、25年に花き専業農家として就農した。 ○ 露地栽培のシンテッポウユリを軸に、施設栽培のトルコギキョウやホワイトレースフラワーによる花き専門の経営に取り組んでいる。病害虫防除技術の向上により、品質も安定し、取引市場からも信頼を得ている。 ○ 育児・農業・趣味のワークライフバランスをモットーとしており、自身も率先して子育てを行っている。また、小さい子供をもつ母親を積極的に雇用し、子供の行事等がある場合は休暇を取得しやすくするなど、働きやすい環境づくりに努めている。
大 賞	清水川 幹宏	大仙市	リンドウ 輪 ギ ク スプレーギク	○ 大仙市農業振興情報センターでの2年間の研修を経て平成26年に就農し、リンドウ及び輪ギク栽培を開始した。26年にパイプハウス2棟、27、29年にはそれぞれ1棟ずつ増棟し、計画的に規模拡大を進めている。また、収穫調製、栽培管理の機械等の導入により、作業の効率化を図っている。 ○ 平成28年からは輪ギク・スプレーギクの冬期作型に取り組み、長期出荷体制を構築しているほか、リンドウのハウス促成栽培に取り組むことで、早出しを可能にし、安定価格での取引を実現している。 ○ J A秋田おばこ花き部会りんどう専門部会の役員を務めるなど、若手花き生産者との交流や全県の生産者との情報交換を積極的に行い、技術向上に努めている。

【農山漁村活性化部門】

受賞区分	名 称	所在地	取 組 概 要
大 賞	農事組合法人 美郷サンファーム	美郷町	○ 平成16年に3戸4名で法人を設立し、農業生産部門に加え、餅加工施設、米粉パン工房を導入するなど、米の加工を中心に経営の多角化に取り組んできた。 ○ 平成23年に、国の六次産業化法に基づく総合化事業計画の認定（県内初）を受けるとともに、直売所・農家レストラン・農家民宿の機能を兼ね備えた総合施設「米（まい）・サラダハウス」を核として通年での安定収入の確保と地域の活性化、雇用の拡大に貢献している。 ○ 「米・サラダハウス」は地域の公益活動や生産部会の話し合いの場として活用されているほか、都市農村交流の受け皿になるなど、グリーン・ツーリングの重要な拠点として重宝されている。
大 賞	湯沢市 酒米研究会	湯沢市	○ 古くから酒造業が盛んな湯沢市において、昭和30年代に当時の研究会の活動により酒米生産が本格化し、41年に湯沢市酒米研究会が設立された。県内の酒米生産の主力を担う地域として、生産振興が積極的に行われてきた。 ○ 同研究会では、「酒米の里・ゆざわ」を提唱し、実需者や消費者を巻き込んだイベントの開催や酒米の販路拡大のため、県内外の酒造会社への訪問を行うなど、広く酒米の生産地であることをPRしている。 ○ 酒米を安定供給していくため、関係機関・団体との緊密な連携のもと、需要動向を見据えた生産体制の確立を図っている。また、試験研究機関と連携した研修会等の開催や支部単位での稲見会の開催など、高品質な酒米生産に向けた取組を行っている。

3 受賞者の業績



全国トップブランドを目指す 「JA秋田ふるさときのこ栽培」

JA秋田ふるさときのこ総合部会

〒013-0205

秋田県横手市雄物川町今宿字前田面20

1 産地発展の経過

●平成4年

旧平鹿町の農家(16名)が集まり、冬期農業の一環として菌床を隣県から購入して栽培を開始。

●平成5年

雄物川地区の原木栽培者が、自ら菌床製造に取り組むため、菌床製造施設を整備。

●平成7年

4年に隣県から菌床を購入して生産を始めた平鹿地区の生産者に菌床を提供するため、旧JA平鹿町が菌床製造施設を整備。

●平成8年

大森地区における原木栽培者の菌床栽培への転換要望に応えるため、旧大森町が菌床製造施設を整備。

●平成10年

JAの広域合併により、管内きのこ生産者からなる「JA秋田ふるさときのこ部会」を設立。「釣りキチ三平ブランドきのこ販売促進キャンペーン」への取組を開始。

●平成12年

「JA全農あきた県南園芸センター」に選果作業を委託。園芸センターと既存の大森共同選果場での選別出荷体制が確立。

●平成15年

平鹿地区に「きのこ団地」が整備され、生産者1人当たりの栽培規模が拡大。

●平成16年

消費者への信頼を高めるため、水質分析を開始。

●平成17年

雄物川地区にパックセンターを整備。生産に専念できる体制がさらに強化。

●平成18年

菌床しいたけ販売額10億円を達成。

●平成19年

平鹿地区に農事組合法人が完全空調の大型周年栽培施設を建設。周年栽培、大規模栽培者が出現。

●平成20年

横手地区に農事組合法人が菌床製造施設を整備。

●平成24年

JAおものがわとの合併により、しめじ類・なめこ・エリンギを合わせた「JA秋田ふるさときのこ総合部会」を設立。生産者全員のきのこ生産技術を統一するため、春、夏きのこ統一キャンペーンを開始。

●平成28年

菌床しいたけ販売額20億円を達成。

高品質維持、低コスト生産を目標に、年4回の春、夏共選規格巡視会を開始。

●平成29年

「秋田のしいたけ販売三冠王獲得事業」を活用して園芸メガ団地の生産施設を整備・増設し、規模拡大及び新規生産者の確保を実現。

●平成30年

菌床しいたけの生産拡大に伴い、今後、安定的に菌床を供給できる体制を構築するため、平鹿地区に菌床製造施設を整備中。

2 活動内容

(1) 部会員一人ひとりのたゆまぬ努力に支えられた高いブランド力を目指した活動

これまで、旧市町村の範囲を越えた地域全体での切磋琢磨により、生産者一人ひとりが高い品質にこだわ

り、生産技術を磨いてきた。その努力は、一大産地になった現在も緩むことなく、総合部会全体事業として年4回にも及ぶ規格巡回をはじめ、技術向上に関するセミナー、目揃え会、取引市場を交えた実績報告会等、各部会、各支部による講習会などを毎年開催し、産地が一丸となって高品質生産を実現するための活動を展開している。

また、しいたけ、しめじ類、なめこ、エリンギ生産者による各部会を構成し、多品目の菌茸類を出荷できる生産部会として市場でも高い評価を受けている点は、県内では例がなく、産地の強みとなっている。

さらに、高品質・適正数量による「予約相対取引」を行うなど、県内外での産地間競争や安価な外国産との競合に打ち勝てるよう、独自の戦略で有利販売に結びつけている。



【菌床しいたけ講習会】

(2) 販売額の経緯

菌床しいたけ

項 目	単位	H29	H28	H27	H26	備 考
作付農家戸数	戸	103	109	116	123	
1戸当たり栽培規模(菌床個数)	個	23,034	22,201	20,312	19,870	
1菌床当たり収量	g/個	619	713	775	820	
A品率	%	30	30	28	28	
生 産 量	t	1,426	1,583	1,574	1,630	
出 荷 量	t	1,426	1,583	1,574	1,630	
平 均 単 価	円/g	1,298	1,286	1,258	1,217	
販 売 額	千円	1,850,044	2,035,181	1,980,013	1,083,260	

原木しいたけ

項 目	単位	H29	H28	H27	H26	備 考
作付農家戸数	戸	10	10	10	11	
1戸当たり栽培規模(原木本数)	本	4,800	6,000	6,300	6,727	
1本当たり収量	g/本	500	383	444	401	
A品率	%	4	4	7	8	
生 産 量	t	24	23	28	27	
出 荷 量	t	24	23	28	27	
平 均 単 価	円/g	1,052	1,014	962	941	
販 売 額	千円	25,184	23,270	26,583	25,720	

しめじ類(ぶなしめじ、ひらたけ、なめこ、エリンギ)

項 目	単位	H29	H28	H27	H26	備 考
作付農家戸数	戸	6	7	7	8	
1戸当たり栽培規模(菌床個数)	個	32,640	26,126	25,015	21,888	
1菌床当たり収量	g/個	481	681	740	868	
A品率	%	100	100	100	100	
生 産 量	t	157	178	185	190	
出 荷 量	t	157	178	185	190	
平 均 単 価	円/g	599	581	577	575	
販 売 額	千円	93,800	103,241	106,505	109,293	

(3) 作目体系図

作目名	栽 培 形 態	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月
菌床 しいたけ	春 夏 発 生																
				菌 床 製 造													
				培				養									
								発 生 (収 穫)									
	秋 冬 発 生			菌 床 製 造													
						培				養							
								発 生 (収 穫)									
														発 生 (収 穫)			

	栽 培 形 態	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	
原木 しいたけ	ハウス	植	菌															
		伏		込														
		天 地 返 し																
		※植菌した翌年10月末頃から 本格収穫																
発 生																		

3 消費者や実需者等ニーズに対応した取組

(1) 釣りキチ三平ブランド

きのこ販売促進キャンペーン

J A秋田ふるさと産きのこについては、当地域出身の漫画家 矢口隆雄氏の「釣りキチ三平」マークをパッケージに採用し、一目で産地を認識してもらえるよう、販売方法を工夫している。また、消費者・量販店・市場・産地が相互に共感できる取組として、首都圏を中心に「釣りキチ三平ブランドきのこ販売促進キャンペーン」を積極的に展開している。



【釣りキチ三平ブランド
きのこ販売促進キャンペーン】

(2) きのこ料理コンテスト

健康な体づくりの一助となるようなきのこ料理のレシピを消費者に提供するため、地域の栄養士等の協力を得て、「きのこ料理コンテスト」を開催し、入賞料理レシピをPRするなど、健康食品としての消費拡大に取り組んでいる。



【きのこ料理コンテスト】

(3) 安心安全な商品出荷へ

消費者の安全安心への関心が高まる中、その信頼を確保するため、栽培に必要な水の水質等を検査分析機関で定期的に検査し、安全安心な商品の出荷にこだわっている。

4 技術紹介

(1) 開発

A級品率・収容能力・作業効率の向上を目指し、「上面発生栽培」を取り入れている。

また、冬期間の収量の安定化を目指し、菌床温度の均一化を図るため、「上面棚暖房」を生産者自らが考案するなど、雪国ならではの工夫を重ね、先進的な生産体系を実現している。



【上面発生栽培】



【上面棚暖房】

(2) 低コスト生産

地下水を利用したヒートポンプエアコンを生産施設内に導入し、冷暖房費の軽減に努めている。



【地下水熱ヒートポンプエアコン】



【空気層発生装置・ふくら～夢】

（３）雪対策

潤沢な地下水を消雪に利用し、冬期の労力の軽減を図っている。



【地下水利用による消雪で冬期の除雪労力を軽減】

（４）しめじ類等

しめじ類、なめこ、エリンギについては、すべての生産者が菌床の仕込みから発生までの一貫作業を実施しており、栄養体の種類・量等についての研究や生産者同士の情報交換を積み重ね、その結果、高い栽培技術を活かした生産体系を確立している。



【しめじ類の栽培】

５ その他特記事項

●量と品質で他産地を圧倒する全国トップブランド産地へ

生しいたけについては、個々の生産者の規模拡大が進むと同時に、所得も向上している。また、周年栽培が進み、雇用も拡大するなど、地域の活性化に大きく貢献している。

平成29年度から開始した「秋田のしいたけ販売三冠王獲得事業」については、県内のしいたけ生産量の約6割を占める当地域が牽引役となっており、取組1年目の、京浜地区中央卸市場における「販売額」と「販売単価」の2冠達成の原動力にもなっている。

さらに、栽培開始以来、旧市町村の枠を越え、地域全体の仲間と技術を磨きながらブランド化に取り組んでいる親世代を見て育った子供世代が、その意思を引き継いで生産に取り組んでおり、後継者が着実に育ってきている。加えて、若い世代の新規参入者も多いことから、将来にわたり安定取引が可能な「持続可能な産地」として市場からの信頼も厚い。このように、人材や生産物の品質においても、「全国トップブランド産地」として、高く評価に値するものである。



加工企業と連携した、ニーズを捉えたエダマメの展開

農事組合法人 永田ホープフルファーム

〒018-5141
秋田県鹿角市八幡平字永田上田表53

1 経営発展の経過

●平成19年

地区農家数の減少や高齢化の進行、品目横断的経営安定対策等の政策に対応するため、組織的営農と複合作目の導入を考え、平成19年3月に集落営農組織を設立。

●平成21年

平成21年3月に農事組合法人を設立。複合作目の柱としてスイートコーンを導入。補完的な品目としてカボチャ、ソバ、エダマメなども作付開始。

●平成23年

エダマメを複合作目の主力として機械化体系による収穫調製に取り組むこととし、選別ラインを増設して、二連体制での選別を開始。

●平成25年

冬期間の収入確保のため、ハウレンソウ等冬期施設野菜の栽培を開始。

●平成26年

地域内5法人が連携し、「鹿角法人連携推進協議会」を発足。地域内の福祉施設や給食などへの食材提供を開始。

●平成27年

地域内に加工工場を持つ企業（(株)海星、本社東京都）と連携し、法人が生産したエダマメを冷凍エダマメに加工し、商品化することを検討。

●平成28年

『日本一おいしい』と言ってもらいたい秋田県十和田八幡平の枝豆」として、冷凍エダマメの販売を開始。地下かんがい設備、エダマメ出荷調製施設を導入して生産力の向上を図るとともに、出荷調製施設に直売所を併設し、直接販売を開始。

●平成29年

地域の温泉ホテルとエダマメの直接取引を開始。

2 経営内容

(1) 園芸部門

主力品目として、エダマメ栽培に取り組んでいる。栽培面積は現在約6haであるが、将来は9haを目標に規模拡大を目指している。地域養豚業者と連携した堆肥の投入、十和田石の砕石の散布など、土づくりを行っているほか、朝どり収穫を基本とするなど、消費者においしいエダマメを提供することを心掛けている。

また、このエダマメを企業と連携して冷凍エダマメとして商品化し、好評を博している。

このほか、補完品目として、カボチャ、ソバ、冬期葉物を導入している。



【エダマメほ場】

(2) 水稻部門

自主販売を主体とし、将来は業者と提携した海外販売も視野に入れている。また、飼料米の生産にも取り組んでおり、「べこごのみ」を5ha作付けしている。

(3) 経営の現状

経営の現状	主 作目と規模	戦 略 作 目				稲 作						
		エダマメ	カボチャ	冬期野菜	スイートコーン							
	規 模	5．8 ha	0．6 ha	0．05 ha	0．5 ha	26．0 ha						
	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)							
		18人	2人	0人	1,550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			
		乗用田植機	1	H21	8条	担い手経営安定展開支援リース事業						
		動力噴霧機(ブームスプレー)	1	H22		担い手経営安定展開支援リース事業						
		〃	1	H22								
		エダマメハーベスター	一式	H23		夢プラン、資金借入						
		サブソイラー	1	H23		夢プラン、資金借入						
		低温貯蔵庫	1	H23		夢プラン、資金借入						
		フォークリフト	1	H23								
		籾摺り機	1	H24								
		コンバイン	1	H24	6条	資金借入						
		事務所(プレハブ)	1	H24	3×4間							
		乾燥機	3	H25		近代化						
		軽トラック(中古)	1	H25								
		乗用エダマメ管理機	一式	H27		リース						
		格納ハウス	1	H28	5×10間	夢プラン、資金借入						
		トラクター	一式	H28		攻めの農業実践緊急対策事業						
		パイプハウス	2	H29	3.5×20間	夢プラン、資金借入						
		色彩選別機(中古)	1	H29		夢プラン、資金借入						
		エダマメ収穫機	1			夢プラン、資金借入						
畦畔草刈り機	1	H30										
経営規模 拡大の 概 要	年 次		H21	H22	H23	H24	H25	H26	H27	H28	H29	
	作 目	水稻	21.0 → 21.0 → 21.0 → 21.0 → 21.0 → 26.0 → 26.0 → 26.0 → 26.0ha									
		エダマメ	0 → 3.0 → 3.0 → 3.0 → 3.0 → 4.5 → 5.0 → 5.2 → 5.8ha									
		カボチャ	0.3 → 0.3 → 0.3 → 0.3 → 0.3 → 0.3 → 0.3 → 0.6 → 0.6ha									
		冬期野菜	0.05 → 0.05 → 0.05 → 0.05 → 0.05ha									
	スイートコーン	0.5 → 0.5 → 0.5 → 0.5 → 0.5 → 0.5 → 0.5 → 0.5 → 0.5ha										

(4) 作目体系図

※面積規模、出荷量はH29数値

（表7）作目作業期														※面積規模、出荷量は22年度値	
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 稲	26.0ha				○	△	—————					□		112,530kg	熊害につき不定 複数品目
エダマメ	5.8ha					○	○	—————					□	22,192kg	
カボチャ	0.6ha				○	△	—————					□	411kg		
スイートコーン	0.5ha				○	△	—————					□	—		
冬葉物	0.05ha										○	—————	□	—	
○：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) 冷凍エダマメの取組

消費者においしいエダマメを提供することを心掛けており、作付品種には良食味品種である県産オリジナル品種の「あきた香り五葉」、「あきたほのか」も取り入れている。

冷凍加工に使用するエダマメについても、鮮度を重視して朝どりを基本としており、さらに差別化するため、塩ゆでは男鹿産の塩を用いるなど、こだわった商品作りをしている。

また、加工に当たっては、風味にこだわった冷凍加工を取り扱う地域内の企業と連携し、解凍時に食味を損なわないよう、CAS冷凍手法を用いている。

販売については、首都圏業者と連携し、冷凍エダマメの直接契約取引先を確保するとともに、意欲的な商品開発により高い評価を得ており、地域の産品評価の底上げにつながっているほか、地域の農家にとってモデル的な取組となっている。



【冷凍エダマメ商品】

(2) 地域との関わり

地域内の農業法人と「鹿角法人連携推進協議会」を結成し、地域の福祉施設へ定期的に食材を提供している。

地域の福祉施設や保育園等への直接販売においては、取引先の栄養士や施設の担当者と情報交換を行い、ニーズを把握しながら、栽培する野菜の種類等を選択している。冬期間は県内有数の厳しい気象環境であるものの、施設野菜の生産に力を注いでいる。

4 技術紹介

(1) 園芸部門

エダマメは、機械化体系の導入によって、大規模栽培が可能となっており、品種構成、播種時期、播種面積の適切な組み合わせにより、長期にわたる安定した出荷の実現を目指している。

また、大面積でのエダマメ栽培に取り組むに当たり、ブロックローテーションの実施により、連作障害の回避を目指している。

労務管理では、収穫・選別・袋詰めなど人手を必要とする各種作業について、生産計画に基づいて必要な人員を配置することで、少人数での効率的な作業体制を構築している。

冬期野菜として、ハウレンソウの無加温移植栽培に取り組んでいる。一般に行われている直播栽培では、萌芽のズレで株の生育にバラツキが出やすいが、移植栽培を導入することで生育の揃いが良くなり、冬期でも需要に応じた安定供給ができるようになっている。



【エダマメ選別作業】

(2) 水稲部門

経費節減と省力化のため、飼料用米生産に直播栽培を取り入れている。

また、主食用米でも平成30年度から密苗移植の試みを行っており、今後拡大する計画としている。

5 その他特記事項

（１）地域内の法人との連携活動

平成26年４月に地域の５農業法人からなる鹿角法人連携推進協議会を設立し、法人連携による高齢者施設への定期的な食材提供に取り組んできたほか、首都圏飲食店・業者等への販促活動により、米やエダマメの直接販売が進んでおり、地域農業の活性化に寄与している。

（２）地域行政との連携、交流活動

都会からの移住を推進している鹿角市から指名され、移住コンシェルジュによる情報発信に協力している。

市主催の体験研修にも協力し、エダマメの調製作業やスイートコーンの収穫体験等、折々の作業を体験してもらっている。

平成27年からは、地域外との交流活動として、東京都内からの農業体験客を受け入れている。なお、平成31年は香港からも受け入れ希望がある。



【袋詰作業の様子】

（３）地域雇用への貢献

エダマメ選別作業等では、非農家を含む集落住民に作業員の公募を行うことで、雇用の場を提供するとともに、エダマメ栽培に対する理解を深めてもらうよう努めている。



中山間地での大規模水田経営の展開 ～売り先は自分の足で確保!～

株式会社 みそらファーム

〒018-4514
秋田県北秋田市五味堀字五味堀72

1 経営発展の経過

●平成19年

秋田県職員を退職し就農。

父の経営を継承し、水稻と葉たばこにより経営面積を拡大。

●平成24年

雇用を活用した経営面積の更なる拡大を目標に、本人、父、親類の3名が出資し、「株式会社みそらファーム」を設立。

現在は、30代、40代の正規従業員（厚生年金、健康保険、労災保険、雇用保険加入）3名を雇用し、リタイア等により年々増えていく地域の農地の借入れにより、51haまで拡大。

2 経営内容

（1）米は全量直接販売

水稻は全量をあきたe c oらいす体系で栽培し、契約栽培を主体に、全量を直接販売している。

また、主食用米だけでなく、加工用米や米粉用米などのニーズ把握に努めており、実需と結びついた稲作経営を確立している。

（2）複合部門の柱は葉たばこ生産

水稻と農繁期があまり競合しないことに着目し、葉たばこを複合部門の柱に据えている。

全自動移植機を導入するなど、省力化生産に取り組んでいるほか、収量・品質等の向上に努め、県たばこ耕作組合役員として葉たばこ生産振興に貢献している。

（3）冬期間は、干し餅・切り餅生産

自社生産の「たつこもち」で、干し餅や正月用の切り餅を生産しており、個人消費者からの注文にも応じている。

その売上げは、冬期間の貴重な収入源となっている。

（4）耕作放棄地解消にも貢献

優良農地だけでなく、雑草の繁茂など条件の悪い農地も受託しており、水稻の作付が困難なほ場では、そばや大豆を作付けし、地域の耕作放棄地解消にも大きく貢献している。



【米は全量直接販売】



【葉たばこ全自動移植機】

(5) 経営の現状

	主 な 作目と 規 模	戦 略 作 目				稲 作	
		葉たばこ	大豆	そば	餅加工		
		1． 5 ha	2． 8 ha	7． 3 ha	5,000パック		4 1． 1 ha
経	労働力 の状況	役員、従業員数					
		4名					
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
		籾乾燥施設改修	1	H 2 5			
		籾殻保管庫	1	H 2 7			
		米倉庫改修	2	H 2 8			
		田植機	1	H 2 8	8 条	県単事業	
		コンバイン	2	H 2 5、2 9	5 条、6 条		
		トラクター	5	H 2 9 ほか	70、60、55ほか		
		乾燥機	4	H24、25ほか	60、50、40石		
		精米機	1	H 2 9		県単事業	
		色彩選別機	1	H 2 9		県単事業	
		玄米低温貯蔵庫	1	H 2 8			
		葉たばこ全自 動移植機	1	H 2 7			
ゲームスプレーヤー	1	H 2 4					
経営規模 拡 大 の 概 要	年 次		H 2 4	H 2 7	H 3 0		
	作 目	水稻	2 1． 2 →	3 1． 2 →	4 1． 1 ha		
		葉たばこ	1． 1 →	1． 3 →	1． 5 ha		
		大豆	1． 1 →	2． 4 →	2． 4 ha		
		そば	4． 6 →	7． 8 →	7． 8 ha		

(6) 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	41. 1ha	■	■	■	○	◎					□	□	■	202, 260kg	
葉たばこ	1. 5ha				○	◎			□	□		◇	◇	3, 626kg	
大豆	2. 4ha						○					□		2, 400kg	
そば	7. 8ha								○		□			3, 120kg	
餅加工		■	■										■	5, 000パック	

○：播種 ◎移植 □収穫 ◇選別・荷造 ■精米・加工

3 消費者や実需者等ニーズに対応した取組

(1) 実需に対応した米生産

主力品種の「あきたこまち」は首都圏のスーパーマーケットと契約し、年間110トン販売している。業務用米として作付けしている「めんこいな」については、大手外食産業と契約し、36トン販売している。

また、加工用米として「たつこもち」を栽培し、醸造会社と契約しているほか、米粉用米（あきたこまち）は、からあげチェーン店と契約販売している。

その他、飲食店、介護施設、家庭向けの顧客があり、1年間に生産する200トンの米を、全量直接販売している。



【作付前に売り先は確保！】

(2) 品質管理のため貯蔵倉庫を導入

J Aから、使用していない米倉庫を購入し、貯蔵・精米施設として活用している。

フレコン対応の精米設備、玄米低温貯蔵庫や無洗米仕上機、色彩選別機を事業を活用して導入し、顧客ニーズに応じた品質管理の徹底を図っている。



【フレコン対応の精米設備】



【米倉庫を導入】

(3) G A P取得で会社の信用力向上を目指す

消費者や実需者の信頼を確保するため、G A Pの取得を目指している。

「クボタスマートアグリシステム（K S A S）」の導入により、生産工程管理についてもある程度可能となっており、食の安全確保はもとより、認証取得により会社の信用力を高めることで、取引先からの信頼を得ていきたいと考えている。

4 技 術 紹 介

(1) I C T技術を活用した生産・ほ場管理

ほ場が200筆にも及ぶため、従業員がほ場を間違えたり、ほ場毎の作業進捗状況の把握が困難な状況にあったことから、「クボタスマートアグリシステム（K S A S）」を導入し、ほ場の位置や地力、作業の進捗、栽培履歴等を一元的に管理し、ほ場情報や作業指示等を「見える化」することで、労働生産性の向上を図っている。



【K S A Sによるほ場の見える化】

また、K S A S 対応の施肥量電動調量ユニット付き田植機を導入し、地力に応じた施肥を実施することにより、高品質・安定生産に努めている。

さらに、昨秋は収量コンバインを導入し、ほ場毎の収量とタンパク含有率を数値化することで、実需者ニーズに応えた、より高品質かつ均一な米の生産販売を推進することになっている。



【K S A S 対応の施肥田植機】

（２）土づくりによる循環型農業の実践

循環型農業の取組として、自社で発生した籾がらを（有）北秋田市有機センターへ提供し、そこで製造された牛糞堆肥を水田に還元して、良質米生産につなげている。

5 その他特記事項

（１）地域の貴重な担い手

～自然豊かな田園風景を守る～

地域の担い手の高齢化が進んでおり、ここ数年、農地を委託する農業者が急激に増えている。

（株）みそらファームでは、従業員を増やすことにより、今後も面積拡大が可能と考えている。

耕作するほ場のほとんどが10～30 a 区画で、しかも散在しているなど決して恵まれた条件とはいえないが、地域の自然豊かな田園風景を守り、森吉山からの清らかな水を田んぼに引いて、おいしいお米を生産することを企業理念と据え、経営を展開している。



【森吉山の麓に位置する前田地区】

（２）地域の若手法人経営者のリーダー

北秋田市の近隣地域では、比較的若い農業者が法人経営を実践しているが、法人代表の若松氏は、若手法人経営者のリーダー的存在であり、地域のモデル的な農業経営を展開しているとして高く評価されている。

（３）今後の展望

地域の農地を守っていくためにも、引き続き規模拡大を図っていくこととしている。

そのためには、労働力（従業員）の確保や従業員の通年雇用を実現するための新たな作目導入についても、検討が必要と考えている。

また、未整備田の基盤整備や散在する農地の集積など、中山間地における大規模農業経営の確立に意欲的に挑戦していく。



園芸メガ団地を牽引する組織への躍進

農事組合法人 轟ネオファーム

〒018-2805
秋田県能代市轟68-2

1 経営発展の経過

●平成22年

昭和24年に10a区画ほ場として整備された地域であり、用排水状況が不良で農地の汎用化が難しく、担い手の確保・育成にも影響していたことから、基盤整備が望まれており、整備ほ場の受け手として、また地域農業の担い手として、平成22年3月に、(農) 轟ネオファームを設立。

●平成24年

轟地区のほ場整備事業（農地集積加速化基盤整備事業）が開始（～平成30年）。

●平成27年

J Aあきた白神が、県の「園芸メガ団地整備事業」に取り組むこととなり、初年目より参画。

同時に、高橋代表が「J Aあきた白神園芸メガ団地連絡協議会」の会長に就任。

りネギを経営の核として取り入れた。

（3）園芸メガ団地への参画

J Aあきた白神管内では、平成24年頃から「白神ねぎ」のブランド化を進めており、ロットの拡大が急務であった。平成26年、「園芸メガ団地整備事業」立ち上げを契機に、周辺地区でJ Aによるメガ団地設立の話が持ち上がり、参画を決めた。

現在、園芸メガ団地の先進事例として、多くの視察を受け入れている。



【ネギほ場】

2 経営内容

（1）基盤整備後の農地集積

農地中間管理事業を活用し、8割以上の集積を目標に集落の農地集積を進めており、現在、轟地区の約6割の農地を集積している。借り受けたほ場では主に大豆を作付けし、法人が作業を行っている。

（2）複合経営の核であるネギ栽培

法人経営の維持には複合経営に取り組む必要があると考え、地域で盛んに作付けされていて、機械化体系により大規模化が可能なこと、基盤整備後のスケールメリットを活かせること等の点から、法人設立当初よ

（4）周年営農に向けた冬期栽培作目の取組

法人経営として雇用を確保するためには、周年での収益確保が必要であることから、冬期の作目にも取り組んでいる。これまでは山ウドに取り組み、2ha近くまで面積を伸ばしたが、ネギの面積拡大とともに作業が競合するようになってきたため、今後はネギの周年出荷に向けた囲いネギ栽培に取り組み、冬期の収入確保と機械の有効活用を図っていく予定である。

(5) 経営の現状

経営の現状	主 な 作目と 規 模		戦 略 作 目				水 稻	
			ネ ギ	大 豆	山ウド			
			6.0ha	27.3ha	2.0ha		7.3ha	
	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)		
			3名	3名	597名	852名		
経営の現状	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
			作業舎	1	H26	木造80坪	園芸メガ団地育成事業	リース
			格納庫	1	H26	鉄パイプ	園芸メガ団地育成事業	リース
			パイプハウス	3	H24、28			
			パイプハウス	3	H26		園芸メガ団地育成事業	リース
			ネギ収穫機	1	H22	ソフィ		
			ネギ収穫機	1	H27		園芸メガ団地育成事業	リース
			ネギ菜切り機	1	H22	ベストロボ		
			ネギ葉切り機	1	H27		園芸メガ団地育成事業	リース
			ネギ結束機	3	H27		園芸メガ団地育成事業	リース
			コンプレッサー	1	H23	3.7km		
			ライムソー	1	H23			
			スタブルカルチ	1	H27	6本爪、190cm		
			大豆コンバイン	1	H28	40PS		
			大豆播種機	1	H28	4条		
			トラクター	1	H26	65PSホイール	園芸メガ団地育成事業	リース
			簡易移植機	1	H27	ひっぱり君	園芸メガ団地育成事業	リース
			全自動移植機	1	H27	1条	園芸メガ団地育成事業	リース
			ブームスプレイヤー	1	H27	600ℓ	園芸メガ団地育成事業	リース
経営規模		年 次	H25	H26	H29	H30		
拡大の概要	作目	水 稻	5.0 →	5.1 →→→	8.0 →	7.3 ha		
		ネ ギ	2.0 →	2.9 →→→	5.6 →	6.0 ha		
		山 ウ ド	0.1 →	0.5 →→→	2.0 →	2.0 ha		
		大 豆	0.0 →	4.7 →→→	27.9 →	27.3 ha		

(6) 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	7.3ha				播種	移植				収穫				36,510kg	
ネギ	6.0ha	収穫	播種		定植	定植	定植	収穫	収穫	収穫	収穫	収穫	収穫	123,410kg	
大豆	27.3ha						播種				収穫			29,866kg	
山ウド	2.0ha		収穫	収穫		定植						株掘	設置	528kg	

3 消費者や実需者等ニーズに対応した取組

(1) 加工用ネギの取組

近年の野菜消費動向として、カット野菜等の加工用需要の増加があり、J Aの取引業者からも引き合いがあった。

生産面においても、加工用ネギは出荷規格や梱包が簡素なため、ネギの作業の中でも最も時間を要する調製作業の省力化が可能となる。また、価格が安定しており、収入の見通しを立てやすいことから、安定的な出荷が可能であれば、導入メリットが大きい。

これらのことから、メガ団地の整備を契機に、団地として契約出荷に取り組むようになった。



【作業舎での調製作業】

(2) ニーズに合わせた包装規格への対応

通常、ネギの結束は3本結束（3本1束）だが、消費者ニーズとして少量の梱包が求められており、2本結束（2本1束）にも対応している。

2本結束は3本結束よりネギの曲がりなど外観品質が際立つことから、よりきめ細かな栽培管理が求められる。このため、特に畝立てのタイミングや台風などの強風対策、病虫害防除など、ほ場状況や生育等に合わせた臨機応変な管理作業に気を配っている。



【2本結束のネギ】

4 技術紹介

(1) 越冬大苗育苗の取組

通常の収穫期間（8～12月出荷）よりも作期の前進化を図るため、地域でも普及しつつある越冬大苗育苗に取り組み、市場価格が高い7月出荷を実現している。

このことにより、雇用労働力の有効活用や収益のアップにつながり、また長期出荷が可能となったことで白神ねぎの販売力、ブランド力アップに貢献している。



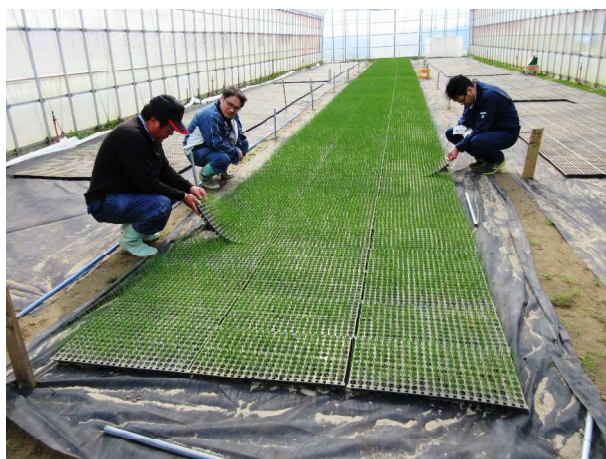
【1月頃の苗の様子】

(2) 機械定植に適した苗作り

全自動移植機の導入に当たり、機械メーカーが提供する標準的な育苗技術は地域の状況に合わなかったため、近隣農家と勉強会を立ち上げ、技術改良に取り組んだ。

特殊な育苗トレイを利用するため、取組当初は培土の過乾燥、過湿などにより、発芽不良、根張り不足などのトラブルに見舞われたが、底面給水技術や適する培土の比較、播種粒数の検討などに取り組んだ結果、発芽率、根張りも改善し、育苗の安定化につながった。

このことにより、良質な苗生産と移植作業の効率化が可能となり、その後の面積拡大が可能となった。



【播種粒数、培土の検討】

5 その他特記事項

(1) 地域農業の牽引

平成27年度から、J Aによる園芸メガ団地に参画し、メガ団地として取組初年目から販売額1億円を達成した。法人としては、27年、28年と2年連続でJ A管内の販売額1位となっており、J A全体のネギ販売額4年連続での10億円達成に大きく貢献している。

また、高橋代表は、J Aあきた白神が立ち上げた「J Aあきた白神園芸メガ団地連絡協議会」の会長に就任し、J A管内のサテライトタイプの団地を含む大規模園芸拠点を牽引している。



【高校生の視察研修】



【視察の受け入れ】



【高校生のインターンシップ】

(2) 若手農業者の育成

①雇用による就農希望者の受け入れ

集落に農業後継者となる人材がいなかったため、ハローワークや農の雇用事業を活用して就農希望者を受け入れ、現在は2名を雇用している。主にネギの作業に従事しており、将来は独立も視野に入れ、新たな園芸拠点を担う一員として、ネギの産地拡大につながることを期待している。

また、雇用就農受け入れや、若者に世代交代を進めていくため、従業員の福利厚生や安定的な周年雇用の実現など、安心して働ける環境を整えつつある。

②学生の実習等の受け入れ

就農啓発活動の一環として、県立大生の農業実習や高校生のインターンシップ等を積極的に受け入れ、作業体験を通し、就農人口の増加につなげたいと考えている。

(3) 地域への利益還元による活性化

農地が有効に活用され、かつ地域全体が潤う仕組みづくりを目指しており、ネギ調製作業では、地域の女性を多数雇用しているほか、稲作機械所有者に機械作業や日常管理作業を委託するなど、地域への利益還元を図っている。



花き専業 ワークライフバランス経営

片岡 陽（36歳）

〒018-5334

秋田県鹿角市十和田毛馬内

1 経営発展の経過

- 平成21～23年
勤務していた会社を退職し、鹿角市内のりんご生産者の下で、栽培技術を研修。
- 平成24年
花き経営に将来性を感じ、作目を花きに転換。
鹿角市新規就農研修と現場で実践！農業技術研修を受講し、修了と同時に認定新規就農者となった。
- 平成25年
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を主軸に、天候に左右されないよう、施設栽培のトルコギキョウを組み合わせる経営を開始。
- 平成28年
春先から初夏にかけての収入を確保し、5～6月の所得を安定させるため、ホワイトレースフラワーを導入。
- 平成30年
認定農業者となった。

2 経営内容

（1）花きに特化した経営の確立

シンテッポウユリ33a、トルコギキョウ531㎡、ホワイトレースフラワー216㎡を栽培し、周年体系を確立している。花きに特化することで、技術や施設、装備等の統一化を図っている。パイプハウスは自己資金で資材を購入し、自前で建設して経費を抑えている。



【シンテッポウユリの収穫】



【自身でパイプハウスを設置する】

（2）トルコギキョウ新品種展示ほの設置

J A花き生産部会長の推薦を受け、種苗メーカーから依頼された新品種や試作品種の展示ほを引き受けている。J A生産部会員が次年度作付計画の参考として訪れるほか、栽培技術交流を行っている。

(3) 経営の現状

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	ホワイトレスタラワー				
		33a	531㎡	216㎡		—		
	労働力の状況	労働員数 1人	労 働 力 の 状 況					
			続柄（歳）	本人（36）				季節雇用 3人
			就農日数	300日				延べ212日
	主な農機具及び施設							
		種 類	棟 台数	導入年度	性 能	利用した補助事業と融資制度		備 考
		作業舎	1	H25	70㎡			自己資金
		パイプハウス	1	H25	216㎡			自己資金
パイプハウス		1	H29	315㎡			自己資金	
トラクター		1	H25	15馬力			自己資金	
軽トラック		1	H25				親から譲渡	
管理機		1	H25		新規就農者経営開始支援事業（＋鹿角市夢プラン事業）			
除雪機		1	H25	除雪幅800mm				
ハウス用温風暖房機		1	H25					
防除機（自走式747プレーヤ）		1	H27	500ℓ				
下葉取り機		1	H28	3,500本/h				
管理機	1	H29						
経営規模拡大の概要	年 次		H25	H28	H29			
	作 目	シテッポウユリ	10a →	34a →	33a			
		トルコギキョウ	216㎡ →	531㎡ →	531㎡			
	ヒマワリ	216㎡						
	ホワイトレスタラワー		216㎡ →	216㎡				

(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
シテッポウユリ	33a		○	—		◎	—			■	■	■	■	62,770本	
トルコギキョウ	531㎡						◎	—			■	■	■	9,150本	
ホワイトレスタラワ	216㎡		○	—	◎	—	■	■	■					14,900本	

○：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

●市場や小売りとの積極的な交流

毎年、取引先の市場担当者と意見交換を行い、自らが生産した農産物の評価や、花き業界の情勢などを積極的に取り入れ、品種選定や荷姿を研究し、更なる実需者ニーズへの対応を目指している。

トルコギキョウの品質や、需要期に出荷ピークを合わせる調整力も徐々に向上しており、市場からの評価も高まっている。



【J A主催の目揃会で市場担当者と意見交換】



【トルコギキョウの調整作業】

4 技術紹介

（1）病虫害防除技術の高さ

シンテッポウユリでは、葉枯病被害が収入に大きく影響するため、防除作業は重要な工程であり、鹿角地域においては、一般的に1シーズン30回以上防除作業が行われる。

より効果的な防除につなげるため、防除技術や知識等の情報に対し、常にアンテナを立てるとともに、普

段から周囲の花き先輩農業者や県などと連絡を取り、問題解決を図っている。

（2）自主的な栽培技術試験の実施

生育不良等の問題が発生すると、その状況を好機ととらえ、原因究明のために自主的に試験区を設けて調査を行い、経験と知識を次の栽培につなげている。

5 その他特記事項

（1）ワークライフバランスを考えた経営

愛娘の子育てと花き栽培経営、趣味の両立を図っている。雇用面では、育児者として同じ立場である小さな子供を持つ母親を積極的に採用し、働く場を提供している。子供の用事などで休みが取りやすいように、柔軟な勤務体系を導入しており、働きやすい環境づくりに努めている。

本人も育児や趣味の場を大切にし、働くときは働き、休むときは休むことをモットーにしている。



【趣味のベース：休日はライブで演奏】

（2）感謝を忘れず農業実践

いつまでも自らを「農業の素人」と思い、自分が農業に取り組めるのは、先輩農業者や仲間、地域、環境に支えられているからだ、常に周囲への感謝の気持ちを忘れないようにしている。

就農を考えている人に対し、「こんな自分が農業をやれているので、少しでもやってみたい気持ちがあれば是非挑戦して欲しい」と呼びかけている。



【愛娘と共に】



花き品目の組み合わせによる 安定経営の実現

清水川 幹 宏（37歳）

〒019-1615

秋田県大仙市太田町川口

1 経営発展の経過

●～平成25年

農家のもとに生まれ育ったことで、農業をすることがごく自然なことであった。そのうえで、知識と経験を積み、新たな作物で農業経営を開始し、生活を営んでいきたいと考え、市の研修制度を活用しながら就農した。

●平成26年

実家にて就農。

研修中の平成25年度にリンドウの露地定植と株養成を行うことで、就農年から収穫を開始。

「リンドウ（露地）＋輪ギク（施設）」と、出荷期の分散を図り、花きを主体とした体系で経営の安定化を図った（花き部門独立経営）。

●平成27年

促成栽培でのリンドウの出荷を開始。事業で導入した暖房機を活用し、早い時期からの出荷を実現。

●平成29年

労力の分散やハウスの回転率を考慮し、スプレーギクの栽培を開始したほか、近年ニーズが増えているディスプレイマム（スプレーギク・輪仕立て）も試作。また、平成30年度は面積を拡大。

●平成26～29年

県の新規就農者経営開始支援事業や周年園芸拡大支援事業等を活用して、園芸ハウス及び設備を増設し、計画的に規模及び作期を拡大。

2 経営内容

（1）施設利用による安定出荷と作期の拡大

労働力の分散や安定した収入確保のため、県内でも数少ないリンドウの施設栽培に取り組んでいる。事業で導入した暖房機を活用し、県内でもいち早く出荷を行っている。

輪ギクとスプレーギクの組み合わせにより、リンドウ以外のハウスを2回転させ、有効活用している。平成30年度は、芽なし輪ギクの栽培に取り組み、労力の軽減を図った。

（2）機械導入による計画的規模拡大と労働力の軽減

ほとんどの作業を一人でこなしているため、労働力不足が問題となるが、選花機や結束機等の機械の導入により省力化を図っている。

また、周年園芸拡大支援事業を活用して冬期作型への取組も始め、6月～翌年1月までの長期出荷体系を実践している。

作業の競合を考慮した品目・作型の選定に加え、機械を導入することで、計画的な規模拡大にもつながり、確実に出荷を伸ばしている。



【省力化を図る選花機 作業舎にはエアコンを導入】

(3) 経営の現状

主 要 経 営 状 況	主 要 作 目 と 規 模	戦 略 作 目					稲 作		
		リンドウ	輪ギク	スプレーギク					
		17.10a	10.56a	5.28a		—			
経 営 状 況	労働力の状況	労働員数 1人	労 働 力 の 状 況					雇用等 (パート等)	
			続柄（歳）	本人（37）					
			就農日数	353日					
主 要 農 機 具 及 び 施 設 の 現 状	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	H10	92.4㎡				
		除雪機	1	H25		新規就農者経営開始支援事業、 就農支援資金、市助成			
		管理機	1	H25		〃			
		防除機	1	H25		〃			
		暖房機	4	H26 H27 H29		新規就農者経営開始支援事業、 市助成、JA制度資金			
		予冷库	1	H26	1坪	〃			
		結束機	1	H26		〃			
		園芸ハウス	2 1 1	H26 H27 H29	264㎡ 264㎡ 264㎡	新規就農者経営開始支援事業、 就農支援資金、市助成			
		選花機	1	H27					
		育苗ハウス	1	H29	99㎡	〃			
		トラクター	1	H29		〃			
		サブソイラー	1	H29		〃			
		経 営 規 模 拡 大 の 概 要	年 次		H26	H27	H28	H29	H30
			作	リンドウ	24.65 →	27.29 →	27.29 →	27.29 →	17.10 a
	輪ギク		2.64 →	5.28 →	7.92 →	7.92 →	10.56 a		
目	スプレーギク					2.64 →	5.28 a		

(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
リンドウ 定植年	3a							◎						H29年度 実績	
収穫年 2年目～ ハウス 早生 晩生	14a						□	□						74千本	
輪ギク	11a		◎				□	□						22千本	
スプレー ギク	5a								◎				□	7千本	

挿し芽・定植:◎

収穫:□

3 消費者や実需者等ニーズ に対応した取組

(1) 物日需要に対応した品種選定及びハウス促成栽培の導入（リンドウ）

リンドウは仏花として、新盆・盆・彼岸期の青系品種の需要が高いため、この時期の出荷を中心とした品種の選定を行っている。また、ハウス促成栽培ではパステル系（青）の品種を導入し、暖房機を活用することで、出荷量の少ない6～7月に出荷しており、夏場の暑さに涼しげな印象を与える人気の色目として、安定した価格で取引されている。



【リンドウの収穫作業】

(2) ディスバッドマム（スプレーギク一輪仕立て）への取組

平成29年度からハウス1棟でスプレーギクの栽培を開始。その中で、近年、消費者からニーズが高まり、新規品目として注目されている「ディスバッドマム」を試作した。ディスバッドとは、dis-（非～）+bud（ツボミ）の意味で、キクの生育過程で次々として出てくる脇芽（ツボミ）を取り除き、一輪仕立てにしたものを指す。一輪の花に栄養分を集中させることで、大きく、豪華な花になるが、輪ギクよりも芽数が多いため、大変手間のかかる仕立て方法でもある。平成30年度はハウス2棟で栽培に取り組んだ。



【ディスバッドマム栽培ほ場】

(3) 実需者ニーズに対応した品種の選定（スプレーギク・ディスバッドマム）

基本的には、ニーズのある白、ピンク、グリーン等から選定し、出荷する時期で色目を変えている。

また、J Aや県の主催する研修会に積極的に参加し、トレンドの色や花形等、品種選定の情報収集に努めている。

4 技術紹介

(1) 自作道具等による経費の削減及び省力化

選花・段ボール組み立て作業台や、花の水あげプールを自作しており、作業舎や作業レイアウトに合わせた設計となっている。作業に必要な道具を自作することで、経費の削減や省力化を図っている。

また、水道・電気の配線工事等、作業可能な分野は自力で行っており、経費の削減につなげている。



【自作の選花・段ボール組み立て作業台】

(2) 開花調節技術を駆使した、長期間にわたる安定的なキクの定量出荷の実現

キクは、日長が短くなると花芽を付ける性質を持っている（短日植物）。この性質を応用し、日長を人為的に変化させることで、開花時期を自在にコントロールすることができ、需要期に安定した定量出荷が可能となる。

しかし、この開花調節技術は高度な植物生理の知識と経験、設備が必要とされ、ベテラン農家でも非常に困難なものとされている。

開花調節技術の一例としては、深夜に数時間照明を点灯し、日長を長くすることで花芽創始を抑制させ、開花を遅らせる「電照抑制栽培技術」がある。

また、朝夕にキクを暗幕で覆い、暗黒状態を延長させることで、花芽創始を誘導させ、開花を早める「シェード栽培技術」などがある。

清水川氏は、この開花調節技術を駆使することで、6月から翌年1月までの長期間にわたり、キクを安定定量出荷しており、さらに理想的な草姿を目指し、様

々な植物ホルモンを処理することで、市場性の高い非常に高品質なキクの生産も可能としている。



【キクの電照抑制栽培（※写真はイメージ）】

(3) 土壌診断と土壌消毒実施による連作障害の回避

①土壌分析結果に基づいた施肥設計

毎年作付前にJ Aの土壌分析センターや民間会社に土壌分析委託し、その結果に基づいた施肥設計を行っている。

②土壌消毒

定植前には土壌消毒（バスアミド微粒剤）を実施し、連作障害や土壌病害を回避している。

5 その他特記事項

(1) 花の品質に配慮した環境整備

花の品質を保持するためには、収穫後の温度管理が重要となる。そのため、事業を活用し、予冷库を導入しているほか、作業舎にはエアコンを導入し、花にも人にも優しい環境整備を行っている。また、作業舎はビニールカーテンによって空間を分けられるようになっており、余分な光熱費がかからないよう工夫している。

(2) 積極的な情報交換

J A秋田おばこ花き部会りんどう専門部会や同J A太田支店花き部会副部会長の役員を務めるなど、部会活動に貢献しているほか、部会の事業に積極的に参加し、情報収集や技術の向上に努めている。



【部会事業等に積極的に参加（先進地研修・沖縄）】



グリーン・ツーリズムの 拠点として地域活性化に貢献

農事組合法人 美郷サンファーム

〒019-1235

秋田県仙北郡美郷町金沢西根字下四ツ谷

1 経営発展の経過

●平成10年

稲作の栽培条件に恵まれ、高い収益性を維持する一方、稲作への依存度も高い地区である金沢西根地区で、平成10年度から担い手育成基盤整備事業による、ほ場の区画整備が開始。

●平成16年

面工事がほぼ完了した平成16年4月、生産から加工・販売までを見据えた農業法人が必要との思いから、3戸で美郷サンファームを設立。稲作の集約化による余剰労働力を利用した雇用の創出や、地域の活性化のため、周年農業を目指す。

また、ミディトマト、アスパラガス等の複合部門を導入したほか、設立と同時に餅加工の工房を建設し、自社生産のもち米を加工した餅製品を販売。

●平成20年

地元酒造メーカーとの契約により、酒米の栽培を開始。契約販売による高単価販売を実現。

●平成23年

餅加工部門に加え、米粉加工工房を整備し、米粉部門を新規導入することで、農産物加工部門を拡充。

●平成24年

農家レストランに農家民宿の機能を併設した「米（マイ）・サラダハウス」を開店。地域の公益活動や生産部会の話し合いの場、特に世代間交流の場や、農村交流の受け皿として活用。

また、期間雇用のほか、常時雇用は7人まで拡大。

●平成27年

直売コーナーの拡充を目指し、米・サラダハウスを拠点とした直売組織を立ち上げ、農産物の発信を地域ぐるみで行えるように環境整備を実施。

商品開発及び販路拡大を目的に、兵庫県の行列のできる店「マイスター工房八千代」で研修を行い、天船巻き寿司を直伝された。これをメニュー化し、口コミで売上げが増加。

2 活動内容

（1）6次化、複合化への取組

設立当時は、いわゆる「6次産業化」という言葉がまだ一般的ではない時代であったが、単なる「農産物」の出荷ではなく、高付加価値の「商品」を開発・販売していかなければ農業の発展はないという強い問題意識があり、設立と同時に餅加工の工房を建設し、設立初年度から自社生産のもち米を加工した餅商品の販売に取り組んだ。

販路としては、消費者への直接販売、道の駅や大手スーパー、JAのカatalogギフトへの掲載、首都圏のホテルとの契約販売など、様々なチャネルを開拓している。また、スティック状、スライス状など様々な形状の商品開発や、食べ方の提案をレシピとして情報発信するなど、他社商品との差別化を積極的に行い、固定ファンを増やす試みを継続している。餅商品の売上げは、経営努力により設立当初から着実に伸びている。

しかし、餅加工商品は季節商品の扱いになることが多いことや品質保持の点から年間契約が難しく、スポット商品となりがちであるため、餅加工部門のみの拡大では、設立当初からの目標である「常時雇用の拡

大」にはつながりにくいと考えた。そこで、平成23年3月に加工施設を整備して米粉商品の製造販売を開始し、加工部門を拡充した。

生産部門では、地域農業の担い手として水稻を中心に規模拡大を進めつつも、米に依存した経営体質からの転換を図るべく、稲作を集約化することで労働力を確保し、ミディトマト、アスパラガス、メロン等の複合作物を積極的に導入し、経営のリスク分散を図った。「高い付加価値」というキーワードは生産部門においても発揮されており、低農薬・有機栽培のあきたこまち、堆肥の投入による良食味を追求したアスパラガス、米ぬかなどを用いた有機栽培、1株から1個だけ収穫するメロン「秋田甘えんぼ」など、消費者に「美味しい理由」が伝わりやすい栽培を心掛けており、どの作物にも「農産物」ではなく「商品」という精神が息づいている。

（2）農家レストラン・農家民宿の開店

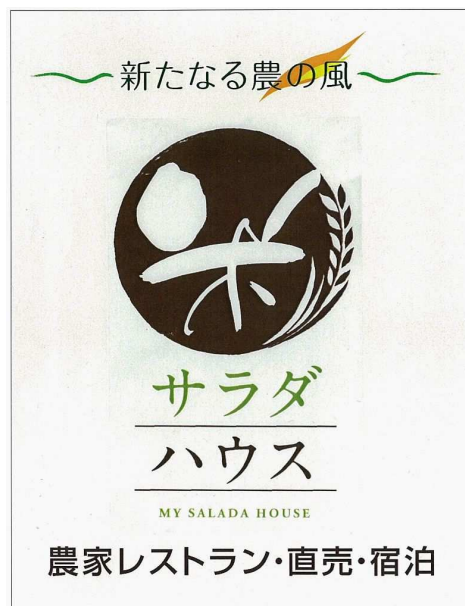
地域の活性化を目論んだ法人設立ではあったが、設立後も地域の高齢化は進み、農村コミュニティも益々希薄になってしまったように思われた。法人設立による農地集積も地域の農業離れの一因なのではないか、もっと地域を巻き込む活動が必要なのではないかという気持ちが強くなっていった。

そこで、平成24年3月には農家レストランと民宿の複合施設「米・サラダハウス」をオープンした。

「米・サラダハウス」は、法人の経営改善のみにとどまらず、地域内外のコミュニケーション形成の場を提供している。近年希薄となりつつある世代を超えた交流や地域内のつながりを再生する機能を有するほか、民宿での都市農村交流活動により、新たなコミュニティの拠点として、都市と農村の相互理解を深める活動を行っている。



【農家レストラン「米（マイ）・サラダハウス」】



【ロゴデザイン】

（3）直売コーナーの設置

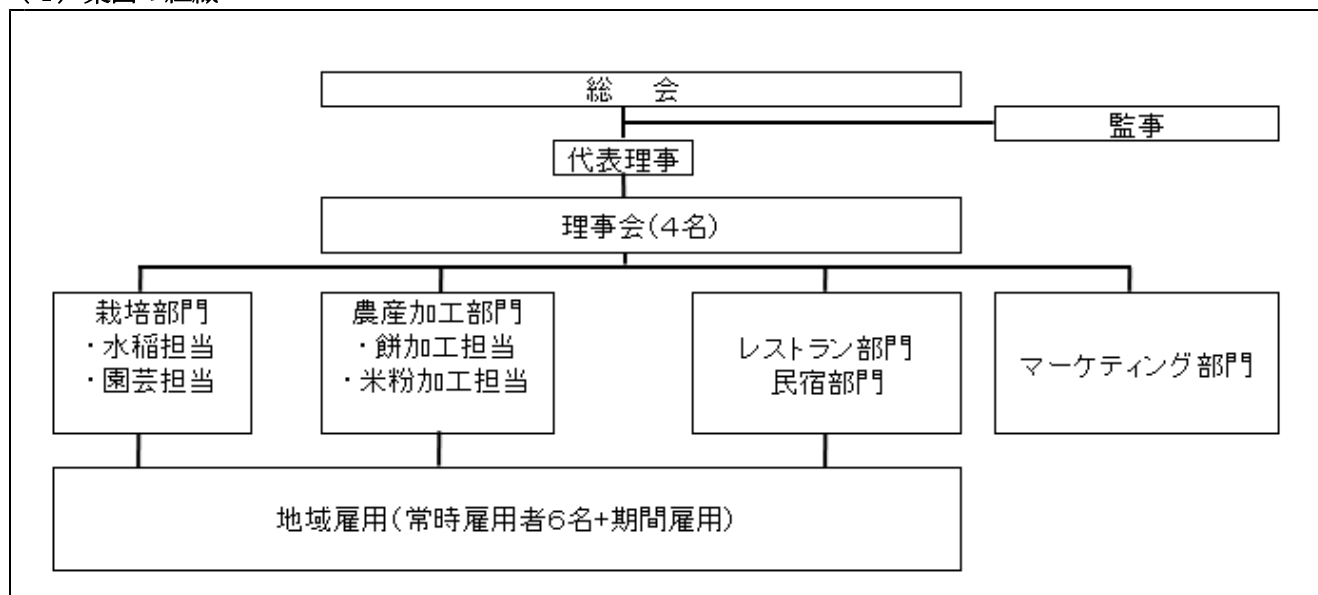
レストランの一角に、直売コーナーを設置しており、美郷サンファームや近隣農家が生産した農産物を販売している。

レストランで提供している米や餅、野菜などを販売しており、レストラン利用者が「米・サラダハウス」の魅力を持ち帰ることができる仕組みとなっている。同時に、美郷サンファームの直接販売部門の顧客確保にもつながっている。



【直売コーナーの設置】

(4) 集団の組織



3 地域の特産を活かした 6次産業化の取組

(1) 農産物の高付加価値化への取組

農産物価格の下落に対応するため、餅加工のほか、地元酒造メーカーへの酒米の契約栽培や、米粉加工施設の整備による米粉商品の開発など、米の付加価値を高める取組により利益を向上させた。

また、複合施設「米・サラダハウス」では、自家生産の農産物を使った料理を提供することで、付加価値を最大限まで高め、売上げを増大させている。日本穀物検定協会による食味評価において特A判定を受けた当地区自慢のあきたこまちや安心安全の野菜を、消費者に「地産地消」で食べて貰いたいという思いを込めている。

(2) 「農家」のレストランを意識したメニュー作り

自家生産の米や野菜を使ったメニュー作りはもとより、特に米粉を使用したメニューに力を入れており、温麺、冷麺のほか、つけ麺、あんかけ焼きそばなど、米粉麺の多様な可能性を追求している。これらは、自家製の手打ち麺であることが可能にしたメニュー展開であり、都市部からの利用者だけでなく、米の生産地である地元住民への米粉の普及にも貢献している。

このほかにも、アスパラガス味・玄米味のアイスクリームや自社製のスライス餅をワッフル風に焼いたモッフル、古代米を使用したガレットなど多彩なメニュー展開としている。

「食料ではなく食を届けたい」と考え、採れたてのアスパラガスやトマト、新米の美味しさなど農家しか知り得なかった味を提供しているため、来客者が美郷サンファームのリピーターとなるような好循環が生まれている。



【もち加工施設（上）・米粉加工施設（下）】

4 地域農業、地域社会 に及ぼした影響

（１）地域雇用の創出と女性活躍

担い手への農地集積は、新たな雇用創出、特に女性の進出と同時進行でなければならないとの考えの下、農家レストラン及び農家民宿の導入により、常時雇用者を１名から７名（うち６人が女性）に増加させたほか、農繁期の期間雇用に関しても男性６人、女性７人のべ340日の体制にまで拡大した。このように雇用の多くは女性であり、餅・米粉加工やレストランにおける新メニューの開発、接客など、様々な面で女性の感性が必要不可欠となっている。レストランにおける文化的なイベントなどは、今後、さらに充実させていく予定である。

また、安定した地域雇用の創出には、周年雇用が不可欠であることから、餅・米粉の自社加工による商品開発など様々なチャネルへの直接販売により経営の多角化を図った。こうした取組により、冬期間の地域雇用創出を実現し、餅加工だけでも延べ65人程度の雇用を創出することができた。

（２）憩いの場の提供による農村コミュニティの復活

この地域での住民の交流は、古くから各家々持ち回りでの集まりであったが、近年はその風習が薄れ、会合等は近隣の都市部での開催が多くなっていた。これでは、前述のように、世代間交流が希薄になり、住民レベルでの地域ビジョンを共有しにくいという懸念があった。

そこで「米・サラダハウス」が核になり、高齢者が気兼ねなく集まれる場所を提供しているほか、プロの演奏家を呼んでの定期コンサートを開催するなど、世代を超えた集まりを可能にし、文化的な拠点としての側面ももたらした。



【定期コンサートの開催】
（農村コミュニティの復活）

（３）民宿設置による都市農村交流の環境整備

美郷町では都市農村交流協議会を設置し、農業体験を希望する者の受け入れを推進しているが、食事の提供や宿泊への対応が難しい農家も多く、どうしても受け入れ数が制限される状況にあった。しかし、美郷サンファームが研修の受け皿になることにより、受け入れ数を伸ばすことに成功した。民宿への宿泊人数は年間で延べ200人余りとなっており、グリーン・ツーリズムの重要な拠点の一つとなっている。



【農業体験の受け入れ】

（４）地域のネットワーク構築

「米・サラダハウス」を拠点とした直売組織の立ち上げは、美郷サンファームの目指すものの一つであった。直売コーナーの設置を基点としたネットワークの構築だけではなく、地元菓子店との米粉加工品開発、地元人気ラーメン店の製麺を使ったメニューの開発なども手がけている。これは、生産者だけではなく、地域も巻き込んでいこうとする姿勢が、周囲に受け入れられた結果である。



伝統ある酒造の里での酒米づくり で地域を活性化

湯沢市酒米研究会

〒012-0824

秋田県湯沢市佐竹町9-39

(J Aこまち中央総合支店営農経済センター内)

1 経営発展の経過

●昭和26年

旧山田村（現在の湯沢市山田地区）に、酒米生産の振興を目的とした研究会組織が発足。

●昭和34年

当時の研究会会員により選抜育成された酒造好適米「改良信交」が県の奨励品種に認定され、湯沢雄勝一円に栽培が広がり、酒米生産が本格化。

●昭和41年

農協合併により湯沢市農協が誕生したことに伴い、組織強化と地元酒造会社への良質な酒米供給を目的として、「湯沢市酒米研究会」（以下、「研究会」という。）を設立。

●昭和51年

多収穫品種の作付拡大や稲作の機械化体系への移行、減反政策等により、酒米の作付農家が減少し、研究会の活動が休止。

●昭和55～57年

「美山錦」が県酒造好適米奨励品種として採用され、同品種の栽培を本格的に開始したことにより、昭和57年に研究会の活動を再開。

●昭和63年

酒米の品質向上を図るため、山田地区に現地栽培実証ほを設置。

●平成12年

J Aこまち湯沢ライスセンターを酒米専用とした出荷受け入れを実施。「酒米の里・ゆざわ」を提唱。

●平成17～18年

「秋田酒米サミット」を開催。その後も、研究会のプライベート酒の醸造委託や県内外の酒造会社への訪問を積極的に実施。

●平成25年

研究会で栽培された「秋田酒こまち」を原料とした清酒が、全国新酒鑑評会で金賞を受賞。

●平成28年～

「秋田酒米フォーラムinゆざわ」を開催。
平成29年には「京急オリジナル日本酒を造ろう！！」プロジェクト農業体験を開催するなど、酒米産地のPR活動を展開。

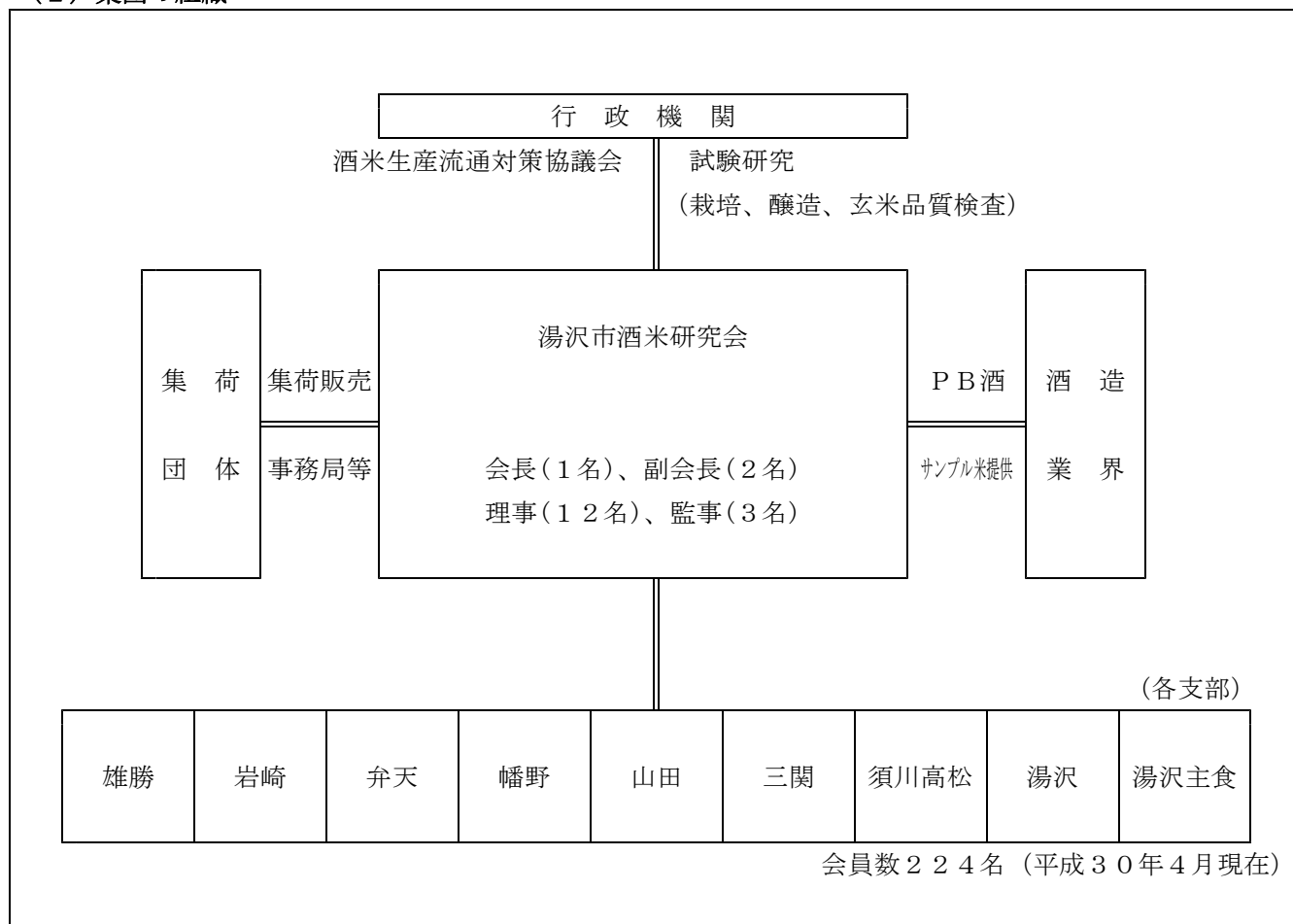
2 活動内容

（1）古くから酒造業の盛んな地域での酒米生産

湯沢市は古くから酒造業が盛んな地域であり、酒米生産も積極的に行われてきた。研究会設立後は生産者大会や研修会、栽培実証ほの設置などを行っている。

酒米の主産地として「酒米の里・ゆざわ」を提唱し、酒米専用の出荷体制の確立やイベントの開催、県内外の酒蔵への積極的な訪問などに取り組み、酒米のPR及び販路拡大を推進している。また、生産者毎に玄米分析を継続的に行うなど、品質向上のための取組強化を図っている。

(2) 集団の組織



(3) 酒造好適米の作付面積の推移

(単位: ha)

	美 山 錦	こ 秋 ま 田 ち 酒	吟 の 精	秋 の 精	他	合 計	会 員 数
昭和58年	37.0				1.4	38.4	124
昭和62年	215.1					215.1	372
平成 3年	304.8		14.5			319.3	394
平成 9年	435.2		100.9	5.2		541.3	478
平成12年	367.8	1.3	83.5	34.5		487.1	459
平成17年	305.6	67.1	10.3	1.6		384.6	334
平成22年	233.7	121.1	8.4	0.2		363.4	282
平成23年	206.9	115.2	8.8	0.2		331.1	272
平成24年	196.2	143.0	5.4	0.2		344.8	258
平成25年	177.1	155.8	0.5			333.4	240
平成26年	236.2	148.0				384.2	247
平成27年	225.0	162.0	3.0			390.0	247
平成28年	230.0	168.0	2.0			400.0	247
平成29年	225.0	173.0	2.0			400.0	240

3 地域の特産を活かした 6次産業化の取組

●プライベートブランド酒の販売

平成18年には研究会会員が栽培した「秋田酒こまち」を原料米とした吟醸酒（プライベートブランド酒）を地元酒蔵へ醸造委託した。現在は吟醸、純米吟醸、吟醸酒の3種類を販売している。

県内外の酒造会社への訪問や各種イベントなどの際に提供することで、酒米の生産振興のみならず、研究会が生産した酒米のPRや販売拡大の推進につながっている。



【P B 酒 湯沢の恵】

4 地域農業、地域社会 に及ぼした影響

(1) 地域の酒蔵と連携した酒米生産

湯沢市には、「東北の灘」と呼ばれるほどいくつもの酒蔵があり、最盛期には20を超える銘柄が造られていた。

また、県内有数の米どころであり、県内の酒米生産の主力を担う地域にもなっている。研究会は地域の酒蔵と連携しながら、酒蔵が求める品質の酒米生産を行ってきた。

①酒米研究会の誕生

昭和26年に、旧山田村（現在の湯沢市山田地区）で酒米生産の振興を目的とした現在の酒米研究会の前身となる組織が発足した。

昭和41年には農協合併により湯沢市農協が誕生したことに伴い、組織強化と地元酒造会社への良質な酒米供給を目的として、市内の各酒米研究会を統合して、現在の「酒米研究会」が設立された。

②「改良信交」の普及により酒米の生産が拡大

昭和34年に、当時の研究会会員により選抜育成された水稻品種「改良信交」が、県の酒造好適米奨励品種として採用され、湯沢雄勝一円に栽培が広がり、酒米生産が本格化した。

③酒米生産の一時衰退と再興

「改良信交」を主体に、湯沢雄勝一円に作付が進んだ酒米であったが、多収穫品種の作付拡大や稲作の機械化体系への移行、減反政策等により、酒米の作付は一時的に激減した。このため研究会の活動が一時休止するまでに至ったが、昭和55年に「美山錦」が県酒造好適米奨励品種に採用され、栽培の取組を本格化したことにより、研究会の活動が再開した。酒米生産への意欲が再燃し、栽培面積が増加するとともに、研究会活動も活発となり、現在に至っている。

また、平成7年には、湯沢市が日本一の酒米産地を目指して、酒米を市の特産物として位置づけるなど、地元酒蔵と酒米生産者が一体となった酒米生産が開始された。

(2) 湯沢市産酒米のPR活動

①「酒米の里・ゆざわ」の提唱

研究会では、平成12年に「酒米の里・ゆざわ」を提唱し、実需や消費者を巻き込んだイベントを開催したほか、販路拡大のため、県内外の酒蔵への訪問等を行うなど、湯沢市が酒米の生産地であることを広

く県内外にPRしている。

②イベント開催による酒米産地のPR

平成17年に、県内外の酒蔵をはじめ各関係機関及び会員が一堂に会して、「秋田酒米サミット」を開催し、酒米栽培や酒造り、原料米及び清酒販売の動向など様々な角度から意見交換が行われた。

また、平成28年には、県内外の酒蔵や酒米生産者、各関係機関及び研究会員を参集して、「秋田酒米フォーラムinゆざわ」を開催し、酒米の研究や文化に関する講演会、パネルディスカッションを実施するなど、地域の酒米の主産地であることをアピールした。



【平成17年「秋田酒米サミット」】



【平成28年「秋田酒米フォーラムinゆざわ」】

③酒米の販路拡大活動

研究会では、酒米の販路拡大のため、商談会への出展、県内外の酒蔵への訪問活動やサンプル米の提供などを積極的に行っている。

(3) 酒米の品質向上に向けた取組

①三大目標と四つの掟の設定

研究会では三大目標として、「酒米の里・ゆざわ」の提唱、酒造好適米安定供給基地の確立、高品質・低コスト酒米生産体制の確立を掲げている。

また、良質な酒米を生産するため、種子更新率100%の厳守、適期刈り取りの厳守、適正水分の確

保、調製の適正化・品質の均一化を四つの掟としている。

②県試験場との連携

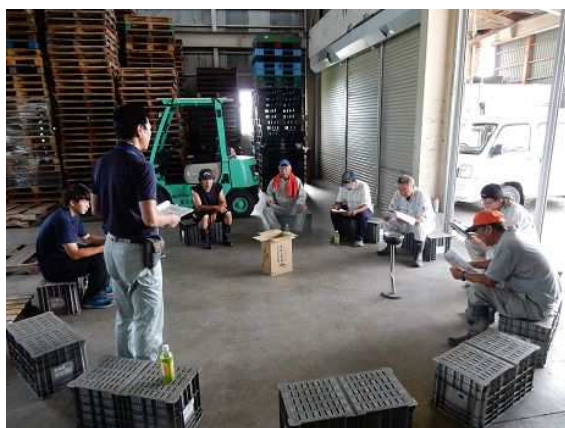
研究会では、需要に見合った酒米の作付拡大や、玄米品質にばらつきの少ない高品質な酒米生産を目指している。このため、県農業試験場や県醸造試験場と連携し、新品種の開発や「美山錦」・「秋田酒こまち」の栽培暦の作成、醸造特性の開示、会員毎の玄米分析を行っている。

③現地検討会「稲見会」の実施

酒蔵が求める品質の酒米を生産するため、酒米の生育や作柄調査を兼ねた「稲見会」を実施し、栽培技術の向上及び平準化を図っている。



【「稲見会」の様子】



【生育状況や今後の管理を確認する会員】

④実証ほ等の設置

県事業等を活用した現地栽培実証試験ほなどの設置を継続しており、酒米の品質向上を図っている。県が品種開発した酒造好適米「秋田酒こまち」は、開発当初から研究会が試験栽培を行い、全国新酒鑑評会で金賞を受賞したことで、全国の酒米関係者から注目を集めた。

⑤新品種導入に向けた取組

平成30年には新酒米品種「秋田酒120号（一穂積）」と「秋田酒121号（百田）」の普及に向けた実証ほを設置し栽培試験を行うなど、酒米の品質向上に向けた取組を行っている。

（４）消費者や酒造業界との交流

①酒米から酒造り体験活動を支援

研究会では、消費者との交流を図るため、農業体験支援などを実施している。

平成29年には、全農あきたの協力により、「京急オリジナル日本酒を造ろう！！」プロジェクト農業体験を開催した。研究会会員のほ場において京急電鉄グループ社員の田植え・稲刈り体験や、「秋田酒こまち」を使用した酒造り体験を行い、オリジナル酒として販売されている。



【稲刈り体験の様子】

②実需者（県外酒蔵）との交流活動

研究会との取引が長い県外酒造会社については、ほ場視察や収穫作業体験等を通じて関係強化を図り、長期契約に結びつけている。



【県外酒蔵との関係強化活動】

平成３０年度ふるさと秋田農林水産大賞審査委員会
委 員 名 簿

区 分	所 属	職 名	氏 名	備 考
審 査 委 員 長	秋田県農林水産部	部 長	齋 藤 了	県
審 査 委 員	秋田県立大学生物資源科学部	教 授	津 田 渉	大学教員
〃	日本政策金融公庫秋田支店	農林水産事業統轄	澤 武 宏 宗	農業関係団体
〃	あきた食品振興プラザ	副 会 長	矢 吹 達 夫	学識経験者
〃	秋田県農業協同組合中央会	営農農政部長	淡 路 保	農業関係団体
〃	秋田県土地改良事業団体連合会	専務理事	藤 原 元 吉	農業関係団体
〃	秋田県地域婦人団体連絡協議会	会 長	小 玉 喜久子	消費者団体
〃	秋田県町村会	事務局長	水 谷 津	学識経験者
〃	秋田県農林水産部農林政策課	課 長	齋 藤 正 和	県

平成 31 年 3 月 発行

**平成 30 年度ふるさと秋田農林水産大賞
受賞者の業績**

編集・発行 秋田県 農林水産部 農林政策課
〒010-8570 秋田市山王四丁目 1 番 1 号
(秋田県庁本庁舎 4 階)
T E L 018-860-1723
F A X 018-860-3842