

令和7年度 ふるさと秋田農林水産大賞

受賞者の業績



令和8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	令和7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	
	【産地部門】	
	農林水産大臣賞・大賞	
	JAこまちネギ部会（湯沢市）	-----9
	【担い手部門】	
	～ 経営体の部 ～	
	農林水産大臣賞・大賞	
	小田嶋 潤平（横手市）	-----13
	大賞	
	農事組合法人なりた農園（鹿角市）	-----17
	～ 未来を切り拓く新規就農の部 ～	
	大賞	
	藤澤 大和（大仙市）	-----21
	【農山漁村活性化部門】	
	大賞	
	道の駅ふたついで直売所出荷友の会（能代市）	-----25
	令和7年度ふるさと秋田農林水産大賞審査委員会 委員名簿	-----30

1 ふるさと秋田農林水産大賞の概要

■ふるさと秋田農林水産大賞の目的

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

表 彰 部 門	表 彰 対 象
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生産者で組織する集団
2 担い手部門	
(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
(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
3 農山漁村活性化部門	6次産業化、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

2 令和7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こまち ネギ部会	湯沢市	ねぎ	<p>○ 平成23年の部会発足以降、規格統一や技術研鑽に一丸となって取り組み、「園芸メガ団地」への参画等で生産規模を拡大した。若手生産者も多く、現在は販売額2億6千万円を超える県内第2位のねぎ産地に成長している。</p> <p>○ 「越冬苗技術」の導入により、夏ねぎの出荷早期化と7～11月までの長期安定出荷を実現した。また、ほ場内で調製から箱詰めまでが完結する自走式調製小屋「ねぎ魔神」を独自開発し、大幅な省力化と大規模経営化を可能にした。</p> <p>○ 役員による定期的な抜き打ち検品で高品質を維持し、市場との密な情報共有により有利販売を展開している。さらに、地元児童・生徒の農業体験受け入れやドローンを活用した環境負荷低減など、持続可能な産地づくりにも取り組んでいる。</p>

【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
農林水産 大臣賞 ・ 大 賞	小田嶋 潤平	横手市	ぶどう	<p>○ 祖父のぶどう園を継承し、収益性向上のため市場価値の高い「シャインマスカット」等の大粒種への改植に着手した。農地転換等により栽培面積を地域平均を大きく上回る1.9haまで拡大し、家族一丸となった強固な生産体制を構築している。</p> <p>○ 全園地への「簡易雨除けハウス」設置やデータに基づくかん水管理により、天候に左右されない高品質な果実の安定生産（秀品率8割）を実現した。また、「一文字仕立て」への樹形統一や独自の摘粒技術の導入により、大幅な省力化にも成功している。</p> <p>○ SNS等を活用した情報発信や「お試し購入」戦略でファンを獲得し、多彩な販路開拓により経営を安定化させた。徹底した効率化で年間実労働日数を約180日に抑えつつ高水準の所得を確保し、指導等を通じた地域の新規就農者育成にも貢献している。</p>

【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 なりた農園	鹿角市	施設いちご 新テッポウユリ 菌床しいたけ 水稲 等	<p>○ 地域の高齢化と担い手不足を見据え、平成30年に一戸法人を設立した。水稲を主力としつつ、施設いちご、花き(新テッポウユリ等)、菌床しいたけを組み合わせた複合経営により、年間を通じた効率的な周年農業を実践している。</p> <p>○ 水稲でのGPS自動操舵田植機や、花き栽培への野菜移植機の転用など、スマート農業や機械化を積極的に導入して大幅な省力化と規模拡大を実現した。また、施設いちごには環境制御装置を取り入れ、高品質な果実の安定生産を可能にしている。</p> <p>○ 大手旅行会社と提携した施設いちごの収穫体験や地元直売所での高付加価値販売により、観光農業と地産地消を推進している。代表は指導農業士等として若手育成に尽力し、地域の農地受託の受け皿としても中核的な役割を担っている。</p>

【担い手部門】
～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	藤澤 大和	大仙市	ねぎ 大豆 水稲	<p>○ 祖父の農作業を手伝った原体験から地元での就農を決意し、令和4年にねぎと大豆で営農を開始した。基本技術の徹底と収穫ロス低減により、就農初年度から部会トップの単収を記録するなど高い技術力を発揮している。</p> <p>○ ロングピッチ連結ペーパーポットを活用した低コストで省スペースな育苗技術を確立し、緻密な管理で高品質な苗を安定生産している。就農からわずか3年で水稲を加え、経営面積を約13haまで一気に拡大させた。</p> <p>○ 自ら新規販路を開拓して他県の市場と直接取引し、輸送コストを抑える効率的な集荷体制を構築した。また、夜間収穫による品質保持や、規格外品の地元飲食店等への販売を通じて、収益拡大とロス削減を実現している。</p>

【農山漁村活性化部門】

受賞区分	名 称	所在地	取 組 概 要
大 賞	道の駅ふたついで 直売所出荷友の会	能代市	<ul style="list-style-type: none"> ○ 道の駅のリニューアルに伴い、「県北のゲートウェイ」として出荷会員を県北地域全体から広く募集した。意欲ある若手生産者などが多数集まり、「お客様から支持される商品提供」を目標に掲げて直売所を運営している。 ○ 1日3回の鮮度チェックや衛生講習会など、徹底した品質管理に努めている。また、生産者が直接店頭に立って接客する「新米まつり」等の季節イベントを積極的に開催し、消費者との交流を通じて売上を拡大させている。 ○ 特産の山うどを活用した加工品の製造や、地元企業と連携したラズベリー商品の開発など、地域を巻き込んだ6次産業化を推進している。年間100万人が訪れる道の駅を起点とし、地域経済の活性化に大きく貢献している。

3 受賞者の業績



雄勝に秋田のねぎを支える産地あり！ ～地域の技を生かし、若い力で発展し続ける産地～

J Aこまちネギ部会

秋田県湯沢市

1 産地発展の経過

●昭和20年代～

雄勝地域のねぎ栽培は昭和20年代から始まり、湯沢市や羽後町の一部で栽培が行われていたが、個人や地区別にそれぞれでの出荷となっていた。

●平成23年

「J Aこまちネギ部会」が発足し、出荷規格が統一された。また、出荷規格の遵守と安定出荷の実現のため、栽培講習会や目揃会の開催など、地域一丸となった技術研鑽と生産拡大が始まった。

●平成24年～平成28年

平成24年度に販売額1億円を突破した。その後、機械化一貫体系の導入が進み、大規模生産者が増加した結果、4年後の平成28年度には販売額2億円を達成した。

●平成29年～令和3年

平成29年以降、湯沢・雄勝・稲川・関口の各地区が「園芸メガ団地等大規模園芸拠点育成事業」に参画し、作付面積と出荷量がさらに拡大した。

●令和6年

近年の大雨被害等に対応するため、部会でスタブルカルチ（排水対策機械）を導入し、安定生産体制を強化しており、令和6年度時点では、県内第2位のねぎ産地となっている。

2 活動内容

（1）部会の概要

機械化一貫体系の導入や園芸メガ団地への参画により規模拡大が進み、令和6年度の部会員数は59名、作付面積は約36ha、A品率は87%と高い水準を維持しており、販売額は2億6千万円を超える規模となっている。

（2）栽培技術の研鑽

種苗メーカー等を講師に招いた栽培講習会や、出荷前の目揃会を定期的で開催し、品種特性に応じた栽培技術の習得や出荷規格の統一に努めている。

（3）厳格な品質管理と情報共有

出荷期間中は役員による出荷物の抜き打ち検品（役員検品）を定期的を実施し、部会全体で品質の向上と平準化を図っている。

また、定期的に「部会報」を発行して品質査定会の結果や市場情勢を迅速に部会員へ共有し、市場ニーズに対応したねぎ作りに取り組んでいる。



【部会員ほ場での栽培講習会】

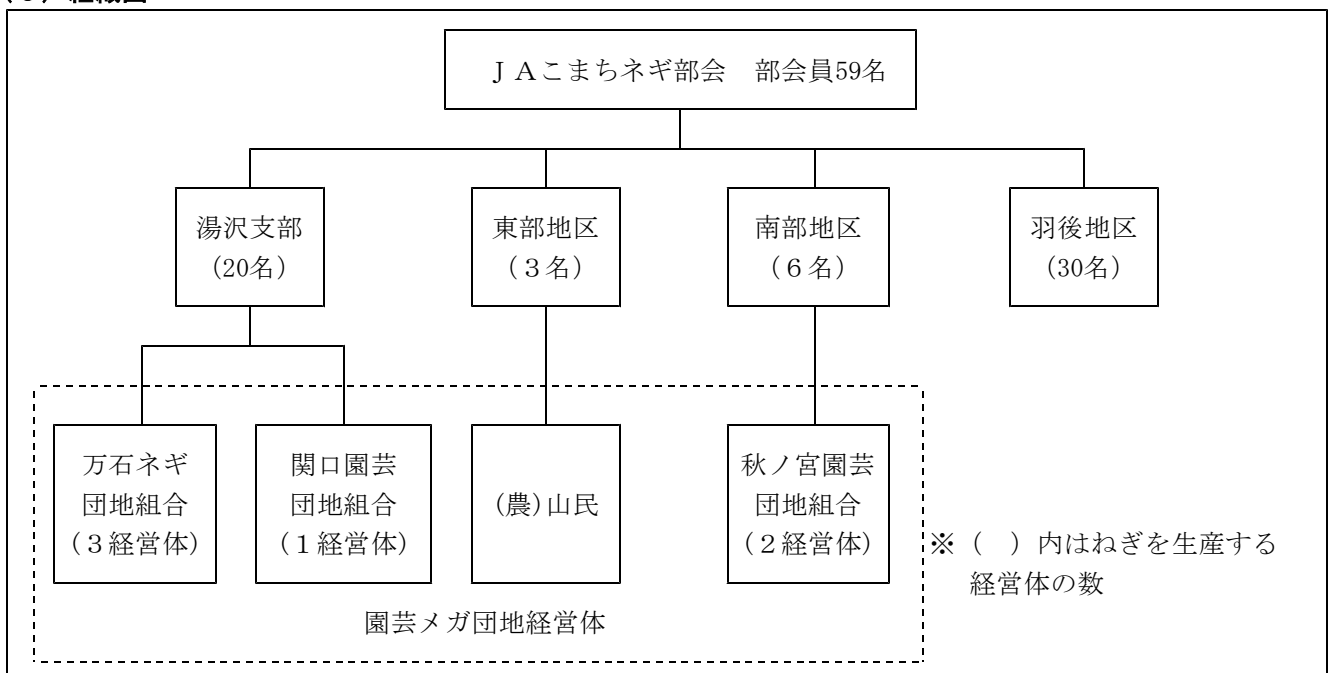
(4) 販売額等の推移

項目	単位	R 3	R 4	R 5	R 6
作付農家戸数	戸	65	64	64	59
認定農業者数	人	65	64	64	59
1戸当たり面積	ha	0.58	0.61	0.65	0.61
作付面積	ha	37.4	39.1	41.7	36.3
10a 当たり収量	kg/10a	2.40	2.10	1.46	1.88
A 品 率	%	86	90	83	87
生産量	t	900	821	609	683
出荷量	t	900	821	609	683
平均単価	円/kg	218	299	433	387
販売額	千円	196,357	245,497	263,376	264,252

(5) 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
ねぎ	夏ねぎ					◎			□				○	682.8t	○：播種 ◎：定植 □：収穫
	秋冬ねぎ		○			◎					□				

(6) 組織図



3 消費者や実需者等ニーズに対応した取組

(1) 出荷市場との密接な情報伝達

市場ニーズへの対応や品質の維持・向上を図るため、目揃会などを通じて卸売市場から市場情勢などの生きた情報を収集し、部会員の意識統一に努めている。

また、出荷開始前には部会役員が卸売市場へ出向き、産地の動向や出荷計画を共有することで、信頼関係を構築している。

こうした取組により、他産地よりも有利な条件で販売できる体制を整えている。



【市場を招いて開催した目揃会】

(2) 実需者ニーズに対応した7～11月までの長期安定出荷体制

市場からは7～11月の長期安定出荷が強く求められており、夏どりに適した品種や在ほ性に優れた品種の選定など、高温対策の検討を進めている。

また、夏ねぎは冬期の苗生産に高度な技術と施設を要するため、個々の部会員が取り組むには負担が大きい。そこで、特定の部会員が育苗を集中して担う体制を整え、産地全体として夏ねぎの生産拡大を図っている。



【部会で整備したねぎ育苗施設】

(3) 定期的な役員検品の実施

出荷されたねぎに対し、役員が定期的な抜き打ち検査を実施して品質を評価している。その結果を生産者へフィードバックするほか、品質の傾向を部会全体で共有することで意識の醸成を図り、産地全体で高品質なねぎの出荷を実現している。



【定期的実施している役員検品】

4 技術紹介

(1) 長期安定出荷技術

県内有数の豪雪地帯である雄勝地域は、他地域に比べて降雪が早く消雪も遅いため、出荷時期が限定される点が課題であった。特に、夏ねぎの出荷開始が遅れることは長年の懸案となっていた。

そこで、出荷時期の早期化を図るため、秋田県農業試験場などが開発した「越冬苗技術」を導入したほか、事業を活用し、部会で育苗施設を整備した。

育苗技術に長けた部会員が苗生産を担う体制を構築した結果、夏ねぎの出荷期間延長と作付面積の拡大を実現した。



【越冬苗技術により育苗したねぎ苗】

(2) 「ねぎ魔神」によるほ場内出荷調製作業の実現

部会員が、ほ場内への乗り入れが可能な自走式調製小屋「ねぎ魔神」を自ら開発した。これにより、収穫から調製、箱詰めまでをほ場内で一貫して行えるようになり、調製施設への運搬作業などが不要となったことで、大幅な省力化を実現した。

調製作業の時間が大幅に短縮されたことは、大規模経営への転換を可能にし、部会員が「園芸メガ団地」へ参画する重要な契機となった。

現在、「ねぎ魔神」は同団地の構成員を中心に広く活用されている。



【ほ場内で調製作業を可能にするねぎ魔神】

(3) 部会全体での排水対策への取組

近年の大雨や高温などの異常気象は、ねぎ栽培に多大な影響を及ぼしている。特に湿害による収量減少が深刻化しており、各ほ場における排水対策の徹底が急務となった。

そのため、令和6年度には県の補助事業を活用してスタブルカルチを導入したほか、講習会等を通じて表面排水を促進するほ場づくりを推奨した。

こうした活動により、現在、部会全体で排水対策の取組が着実に進展している。



【講習会でスタブルカルチを紹介】

5 その他特記事項

(1) 園芸メガ団地の整備を契機とした生産拡大

平成30年度に湯沢、雄勝、稲川の各地区、令和3年度に関口地区が「園芸メガ団地」へ参画した。これを機に規模拡大が進み、産地全体の販売額はさらなる伸長を見せている。

(2) 県内2位の生産実績

J Aこまちのねぎの生産販売実績は、J Aあきた白神に次ぐ県内第2位を誇る。若手生産者が多く在籍していることも特徴であり、産地の持続的な発展に向けた高いポテンシャルを有している。

(3) 就農促進活動への活用

地域を代表する品目として、児童・生徒を対象とした収穫体験・視察研修の受け入れ先を担っている。

地域に深く根ざした産地として認知されており、活動をきっかけに将来の就農を志す生徒が現れるなど、担い手育成の面でも重要な役割を果たしている。

(4) グリーンな栽培体系への転換

環境負荷の低減と持続可能な栽培体系の確立を目指し、J Aこまち、湯沢市、雄勝地域振興局等からなる「雄勝ICT協議会」が発足した。

同協議会では、ドローンによる薬剤散布の省力化と化学合成農薬の低減を両立させる技術を検討。その実証結果をもとに「ねぎ栽培作業体系マニュアル」を策定し、新技術の周知を図った。

この取組は、産地全体の意識改革と省力化技術の普及の後押しとなっている。



【部会員ほ場での地元小学生の収穫体験授業】



ぶどう栽培の常識を覆す 「省力化・高品質・大規模化」の実現

小田嶋 潤平

秋田県横手市

1 経営発展の経過

●平成25年

実家へ帰郷し、祖父の営むぶどう園を手伝う中で、ぶどう栽培の魅力と奥深さに感銘を受け、農業の道へ進むことを決意した。

●平成26年～平成27年

秋田県の「未来農業のフロンティア育成研修（果樹コース）」を2年間受講し、栽培に関する専門知識と技術を習得。祖父の後継者として自園の現状を客観的に分析し、将来的な経営構想を策定した。

●平成28年

2年間の研修後に就農。収益性の向上を目指し、それまで主力であった中粒種や加工用品種から、市場価値の高い「シャインマスカット」をはじめとする大粒種への改植に着手した。

●平成30年

管理の徹底と効率化を図るため、りんご、西洋なし、野菜が栽培されていた農地を新たにぶどうの大粒種へ転換・改植し、ぶどう栽培面積を1.9haまで拡大した。経営が軌道に乗ったことで、会社員であった父が就農し、共同経営体制へと移行した。

●令和4年～現在

経営の拡大に伴い、弟も会社を退職して就農。現在は、本人を中心に祖父、父、弟がそれぞれの役割を分担し、家族一丸となって高品質なぶどうを安定供給できる強固な生産体制を構築している。

2 経営内容

(1) 経営の概要

現在の経営面積は地域の平均（大粒種は約20a）を大きく超える1.9haの規模で、「シャインマスカット」（1.5ha）を中心とした経営を展開している。

現在は、本人、祖父、父、弟の家族4名が常時従事する体制に加え、繁忙期にはパート（女性3名、男性1名）やスポット雇用を積極的に活用して労働力を確保している。

(2) ぶどう栽培について

全園地へ「簡易雨除けハウス」や「一文字仕立て」を導入、かん水設備も完備することで、気候変動に左右されない強固な生産基盤を構築している。

このハード面を土台とし、基本に忠実な管理作業と徹底した「効率化・施設整備」を組み合わせることで、単一品種に特化したリスクを分散し、高品質な果実を安定して生産できる体制を確立している。

表 平鹿管内におけるぶどう栽培の状況（令和5年8月1日現在）

	栽培面積(ha) ²			
	全体	中粒種	大粒種	一文字仕立て
管内	100.5	62.1 (61.8%)	38.4 (38.2%)	8.7 (8.6%)
一戸当たり平均 ³	0.5	0.3	0.2	-
大粒種の内訳 (管内)	巨峰		15.9 (41.5%)	
	シャインマスカット		12.2 (31.7%)	
	ピオーネ		5.1 (13.2%)	
	シナノスマイル		2.0 (5.2%)	
	その他		3.2 (8.4%)	

²果樹生産動態調査から ³JA秋田ふるさとぶどう部会員数で除した値

(4) 経営の現状

経営の現状	主な作目と規模	戦略作物																																																							
		ぶどう																																																							
		1.9ha																																																							
	労働力の状況	構成員数	常時従事者数	常時雇用者(延べ)	臨時雇用者(延べ)																																																				
		4名	—	—	4名																																																				
	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>規模・性能</th> <th>利用した補助事業</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>ぶどう棚</td> <td>1</td> <td>R元</td> <td>一文字</td> <td>夢プラン</td> </tr> <tr> <td>ぶどう雨除けハウス</td> <td>1</td> <td>R4</td> <td>簡易方式</td> <td>雪害を乗り越える果樹産地復興事業</td> </tr> <tr> <td>ぶどうかん水設備</td> <td>1</td> <td>R5</td> <td>散水</td> <td>園芸作物規模拡大強化事業</td> </tr> <tr> <td>スピードスプレーヤー</td> <td>1</td> <td>R2</td> <td>500L</td> <td>果樹産地体質強化推進事業</td> </tr> <tr> <td>軽トラック</td> <td>1</td> <td>R6</td> <td>660cc</td> <td></td> </tr> <tr> <td>リフト付き電動台車</td> <td>1</td> <td>R6</td> <td>電動</td> <td>果樹産地再生等事業</td> </tr> <tr> <td>乗用草刈り機</td> <td>1</td> <td>R7</td> <td>25ps</td> <td>果樹産地再生等事業</td> </tr> <tr> <td>粉碎機(チッパー)</td> <td>1</td> <td>R元</td> <td>8.6ps</td> <td></td> </tr> <tr> <td>高压洗浄機</td> <td>1</td> <td>R元</td> <td>15ps</td> <td>夢プラン</td> </tr> </tbody> </table>					種類	台数	導入年度	規模・性能	利用した補助事業	ぶどう棚	1	R元	一文字	夢プラン	ぶどう雨除けハウス	1	R4	簡易方式	雪害を乗り越える果樹産地復興事業	ぶどうかん水設備	1	R5	散水	園芸作物規模拡大強化事業	スピードスプレーヤー	1	R2	500L	果樹産地体質強化推進事業	軽トラック	1	R6	660cc		リフト付き電動台車	1	R6	電動	果樹産地再生等事業	乗用草刈り機	1	R7	25ps	果樹産地再生等事業	粉碎機(チッパー)	1	R元	8.6ps		高压洗浄機	1	R元	15ps	夢プラン	
	種類	台数	導入年度	規模・性能	利用した補助事業																																																				
	ぶどう棚	1	R元	一文字	夢プラン																																																				
	ぶどう雨除けハウス	1	R4	簡易方式	雪害を乗り越える果樹産地復興事業																																																				
	ぶどうかん水設備	1	R5	散水	園芸作物規模拡大強化事業																																																				
スピードスプレーヤー	1	R2	500L	果樹産地体質強化推進事業																																																					
軽トラック	1	R6	660cc																																																						
リフト付き電動台車	1	R6	電動	果樹産地再生等事業																																																					
乗用草刈り機	1	R7	25ps	果樹産地再生等事業																																																					
粉碎機(チッパー)	1	R元	8.6ps																																																						
高压洗浄機	1	R元	15ps	夢プラン																																																					
経営規模拡大の概要	作目	単位	H28	H30	R5	R6	R7																																																		
	ぶどう	ha	1.50	1.90	1.90	1.90	1.90																																																		
	りんご	ha	0.15																																																						
	西洋なし	ha	0.15																																																						
	野菜	ha	0.1																																																						

(5) 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	備考
ぶどう (シャインマスカット、ほか)	190a			結果母枝誘引			新梢誘引・摘心 副梢整理				整枝・剪定			
				棚補修			芽かき				収穫・調製・出荷			
		雪害対策		ビニール張り			摘房		袋かけ		施肥・土づくり			
							花穂の切り詰め							
							ジベレリン処理		防鳥対策					
							摘粒							
							病虫害防除・雑草防除・土壌管理・かん水							

3 消費者や実需者等ニーズ に対応した取組

(1) SNS活用によるファン獲得とブランディング

ホームページやSNSを戦略的に活用し、ぶどうの生育過程や栽培へのこだわり、日々の農園の様子を丁寧に発信している。

また、消費者と積極的に交流することで、農園を応援するファンを育て、ブランド価値を高めている。



ホーム 小田嶋ぶどう園について 取り扱う商品 お客様の声 お問い合わせ



【小田嶋ぶどう園のホームページから】

(2) 「お試し購入」戦略による新規顧客の獲得

通常は贈答用として扱われる高品質な果実を、家庭でも手に取りやすい少量パックで提供する「お試し購入」戦略を展開している。

これにより、高級品種であるシャインマスカットに対する心理的・価格障壁を低減させることに成功。まずは味を知ってもらうことで、リピーター獲得や将来的な贈答用需要への入り口として機能させている。



【自営直売所での販売風景】

(3) 利用シーンに合わせた商品展開と販路の多角化

特別な日のための贈答用から、日常的に楽しめる家庭用パックまで、消費者のライフスタイルや利用シーンに合わせたきめ細かな商品構成での販売に取り組んでいる。

また、販売チャネルも自営直売所、インターネット販売、量販店、JA出荷と多岐にわたるほか、地域の飲食店や洋菓子店への業務用供給など、BtoB領域における販路も新規に開拓。販路を多角化することで、市場変動リスクを分散し、経営の安定化を図っている。



【自慢の3色詰め合わせセット】

4 技術紹介

(1) 徹底した効率化による省力生産の実現

園内の樹形をすべて「一文字仕立て」に統一することで、作業員の動線を直線化し、無駄のない効率的な管理作業を実現している。

特に、無核大粒種栽培において最も多大な労働時間を要する摘粒作業においては、予備摘粒時に花穂の長さを支梗の段数で整える「段数制限」という技術を導入し、摘粒の作業時間を約3割削減することに成功している。



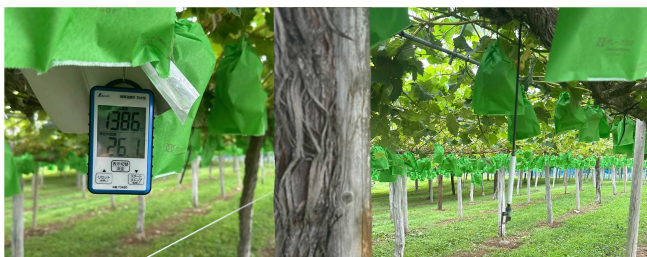
【作業動線が直線化した「一文字仕立て」】

(2) 施設化とデータ管理による高品質・安定生産

全園地（1.9ha）に簡易雨除けハウスを設置したことで、天候に左右されず最適なタイミングでジベレリン処理が可能となり、着粒の安定と果粒の肥大を促進している。

また、かん水装置とpFメーター（土壌水分計）を完備し、経験や勘に頼るだけでなく、科学的根拠に基づいた緻密な土壌水分管理を徹底している。

これにより、シャインマスカット等の大粒種において品質低下の主要因となる「縮果症」などの生理障害を大幅に抑制。秀品率8割という高い品質水準を安定的に達成している。



【棚下に設置された温度記録計とかん水ノズル】

(2) 「魅力ある農業」の実現

徹底した効率化と施設整備により、年間の実労働日数を180日程度に抑え、働く時と休む時を明確に分けることで、メリハリある働き方を実現している。そうした中でも、家族4人の経営でありながら、高水準の農業所得を確保しており、「魅力ある農業」の実践例となっている。



【簡易雨除けハウスが並ぶぶどう園の全景】

5 その他特記事項

(1) ロールモデルとしての地域貢献

自身が受講した県の「未来農業のフロンティア育成研修」の研修生を受け入れて指導したり、技術講習会の講師も積極的に務めるなど、培ったノウハウや経験を地域に還元している。

こうした姿勢は、地域の新規就農者にとってロールモデルとなっており、産地全体の技術レベルの向上と活性化に大きく貢献している。



【新規参入者に対し省力化技術を実演する小田嶋氏】



鹿角で花咲け！周年農業の実践

農事組合法人なりた農園

秋田県鹿角市

1 経営発展の経過

●平成18年

代表の成田和由氏が就農。当初の中玉トマト栽培から、収益性を重視して2年ほどで新テッポウユリへと転換した。両親が水稲・野菜、成田氏夫妻が花きを分担する家族内での責任所在を明確化し、各部門が効率的に機能する作業体制を構築した。

●平成22年

就農後、農業近代化ゼミナール等で研鑽を積み、青年農業士に認定される。自身の経営のみならず、地域の若手農業者との交流や技術情報の交換に率先して取り組み始めた。

●平成30年

自身の営農効率化に加え、両親や周辺農家の高齢化を見据え、将来的に地域の農地受託要請に応えられる受け皿となることを目指し、「農事組合法人なりた農園」を設立。両親が水稲・菌床しいたけ、夫婦で花き・施設野菜を担う周年農業体制を確立した。

●令和4年

大手旅行会社との提携により、施設いちごでの収穫体験を開始。また、同年には指導農業士に認定され、地域の担い手育成における役割を拡大させた。

●令和6年～

代表がJAかつの花き生産者部会の会長に就任。令和7年には、新テッポウユリにおいては、野菜移植機を導入して機械定植を本格化させた。試験導入での良好な結果を受け、栽培面積を約50aまで拡大し、省力化と収益性の向上を推進している。

経営面では、両親の高齢化等に伴い、令和8年以降は労働集約的な菌床しいたけを縮小し、水稲・花き・施設いちごへ経営資源を集中させる方針としている。



【令和7年に新規作付けした新テッポウユリほ場】

2 経営内容

(1) 経営の概要

当法人は、代表夫婦と両親の計4名を常時従事者とし、繁忙期には延べ120名の臨時雇用を活用する一戸法人である。

経営の柱として、水稲（約26ha）、施設いちご（約10a）、花き（新テッポウユリ等約55a）、菌床しいたけ（約9,270菌床）を組み合わせ合わせた複合経営による周年農業を実践している。

設備面では、水稲のGPS自動操舵田植機に加え、施設いちごの環境制御装置、ユリ定植用の野菜移植機などを導入している。

スマート農業と機械化による省力化を推進し、限られた労働力で地域農地の受け皿となれるよう、持続可能な経営基盤の強化を図っている。

(2) 経営の現状

経営の現状	主な作目と規模	戦略作物				水稻
		施設いちご	新テッポウユリ	菌床しいたけ		25ha
		0.10ha	0.55ha	9,270菌床		
労働力の状況	構成員数	常時従事者数	常時雇用者(延べ)	臨時雇用者(延べ)		
	4名	4名	—	120名		
主な農機具及び施設	種類	台数	導入年度	規模・性能	利用した補助事業	
	田植機	2	R 2	GPS 8条、直播 6条		
	乾燥機	6	R 2			
	マルチスプレーヤー	1	R 2			
	野菜移植機	1	R 7			
	天幕・自動カーテン	一式	R 5			
	ヒートポンプ	1	R 5			
経営規模拡大の概要	作目	単位	H30	R 5	R 6	R 7
	施設いちご	ha	0.05	0.05	0.05	0.10
	新テッポウユリ	ha	0.40	0.40	0.46	0.55
	菌床しいたけ	菌床	9,270	9,270	9,270	9,270
	水稻	ha	24	24	24	26

(3) 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	備考
施設いちご	10a				育苗	定植準備			夜冷	定植		管理作業	出荷	
					薬散・追肥・防除等			後整理						
新テッポウユリ	35a (新植)				定植	薬散・追肥・防除等				出荷	後整理			
	20a (据置)				薬散・追肥・防除等					後整理				
菌床しいたけ	9,270菌床							出荷						
						菌床培養					発生・収穫	出荷		
水稻	25ha				育苗作業	田植								
						は場管理・防除作業等								

3 消費者や実需者等ニーズ に対応した取組

(1) 観光農業の展開

令和4年から大手旅行会社と提携し、施設いちごにおける収穫体験の受け入れを開始。単に生産物を市場へ出荷するだけでなく、消費者が直接ほ場を訪れ、完熟したいちごをその場で味わう体験を提供することで、農業の魅力や鹿角産いちごの品質の良さを直接伝えている。

生産・出荷のみならず、都市部や地域外からの誘客を図る観光コンテンツとして機能させており、地域の振興品目であるいちごの認知度向上にも寄与している。



【収穫体験用の施設いちご】

(2) 地産地消と独自の販路形成

主力の水稲はJA出荷を基本としつつも、一部は地域の直売所などで販売し、「顔の見える生産者から買いたい」という地元消費者のニーズに応えている。

特にいちごに関しては、鮮度が重視される品目であることから、地域の直売所での販売に注力し、独自の販路を確立した。これにより、市場流通に乗らない完熟状態での提供を可能にし、地域内での高付加価値販売を実現している。



【パックされたいちご】

4 技術紹介

(1) スマート農業の導入による省力化

地域の担い手不足や両親の高齢化が進む中、将来的な受託面積の増加に対応するため、水稲部門の作業効率化を推進している。

GPS自動操舵システムを搭載した田植機の導入により、オペレーターを務める代表理事の作業負担軽減と、熟練度に依存しない高精度な作業を実現した。

また、春作業の労力分散を図るため、直播栽培と移植栽培を併用する作付体系をとっている。

今後は防除や施肥におけるドローンの導入も計画しており、更なる省力化の実現を目指している。



【GPS自動操舵システム搭載田植機】

(2) 野菜移植機の転用による定植作業の機械化

花きの主力である新テッポウユリにおいては、最も労働負荷の高い定植作業の省力化が課題であった。そこで、令和7年度から野菜移植機を転用した機械定植を試験的に導入した。試験の結果、活着やその後の生育が手作業と遜色なく良好であったことから、本格的な運用を開始した。

この機械化により大幅な労働時間の短縮が可能となり、栽培面積を約50a（以前より約20a拡大）まで増やすことが可能となった。



【たまねぎ移植機による新テッポウユリ苗の定植】

(3) 環境制御技術による高品質・安定生産

法人化を機に代表夫婦が主力となった施設いちごでは、観光農園（収穫体験）や直売所での高付加価値販売を行うため、高設栽培施設の再整備に加え、天幕・サイドカーテンの自動開閉装置やヒートポンプを導入し、品質の安定化と管理作業の省力化を図った。

これにより、ハウス内の温度や湿度などの環境制御が自動化され、天候の変化に左右されない緻密な管理が可能となり、秀品率の向上と労働負担の軽減を両立させている。



【温度・湿度・日射量・CO₂濃度等を計測】

5 その他特記事項

(1) 地域農業の維持・発展への貢献

当法人は、地域で進行する高齢化や離農に伴う農地の受け皿として重要な役割を担っている。特に、「毛馬内北部基盤整備事業」の推進協議会役員を務めるなど、中核的担い手として地域の農地保全活動を牽引している。

また、周辺農家からの作業や農地の受託要請は年々増加傾向にあり、これらに確実に応えるため、法人化による組織体制の強化と、スマート農業の導入による作業能力の向上を計画的に進めている。



【基盤整備計画の検討会】

(2) 次世代リーダーとしての担い手育成

代表理事は、平成22年に青年農業士、令和4年には指導農業士の認定を受けており、地域の若手農業者の育成や技術指導に尽力している。

また、現在はJAかづの花き生産者部会の会長職にあり、自身の経営発展のみならず、産地全体の技術向上や販売戦略の立案においてもリーダーシップを発揮している。



【部会の合同巡視会で自身のほ場を紹介する成田氏】



祖父との思い出を胸に、 目指せ大規模ねぎ栽培！

藤澤 大和

秋田県大仙市

1 経営発展の経過

●～平成23年

実家は兼業農家で、物心ついた頃から祖父の農作業を手伝っており、その経験が農業への愛着と原体験になっていた。

専門学校を卒業後、自動車関連会社に勤務していたが、将来の人生設計を考える中で、転勤がなく地元秋田に定住できる仕事を模索。祖父の姿を思い起こし、就農への決意を固めた。

●令和2年

大仙市東部新規就農者研修施設にて、露地野菜栽培の研修を開始した。「農地さえ確保できれば規模拡大がしやすいこと」、「J A秋田おぼこねぎ部会には若手農業者が多く、情報交換が盛んであること」から、ねぎを就農品目に選択し、知識を深めた。

●令和4年

研修を修了し、国の経営発展支援事業や県の夢ある園芸産地創造事業を活用して、ねぎ90 a、大豆180 a の計270 a で営農を開始した。

就農初年度から必要な機械装備（皮むき機、根葉切り機、移植機等）を整え、J A秋田おぼこねぎ部会においてトップとなる単収（2,491kg/10 a）を記録するなど、順調なスタートを切った。

●令和5年

就農2年目でねぎの作付面積を180 a へと倍増させ、経営総面積を350 a（大豆170 a 含む）に拡大した。規模拡大に伴い、パイプハウスの建設やねぎ残渣処理システムの導入を行い、作業環境の整備を進めた。

●令和6年

ねぎ214 a、大豆136 a を作付けし、さらなる増産体制を構築した。販路拡大のため、自ら交渉を行い、これまでのJ A出荷に加え、山形県の青果市場への出荷を開始した。

●令和7年

新たに水稻760 a の作付けを開始し、ねぎ389 a、大豆147 a と合わせて経営面積を約13haまで一気に拡大した。



【順調に生育するねぎ】

2 経営内容

（1）経営の概要

労働力は本人と母に加え、繁忙期には臨時雇用10名を活用している。

作付体系は、複数のねぎ作型による長期出荷（7月～翌1月）と、水稻・大豆作業を組み合わせ、年間を通じた効率的な労力配分を実現している。

(2) 経営の現状

経営の現状	主な作目と規模	戦略作物				水稻
		ねぎ	大豆			
		3.9ha	1.5ha			7.6ha
労働力の状況	構成員数	常時従事者数	常時雇用者(延べ)	臨時雇用者(延べ)		
	—	—	—	—		
主な農機具及び施設	種類	台数	導入年度	規模・性能	利用した補助事業	
	皮むき機	2	R 4		夢ある園芸産地創造事業	
	根葉切り機	1	R 4		〃	
	剪葉機	1	R 4		〃	
	ねぎ移植機	一式	R 4		〃	
	ねぎ管理機	一式	R 4	7 ps	〃	
	追肥機	一式	R 4		〃	
	収穫機	1	R 4	1 条	経営発展支援事業	
	ねぎ残渣処理システム	一式	R 5		夢ある園芸産地創造事業	
	結束機	1	R 6		〃	
	選別機	1	R 6			
	ベストロボ	1	R 7		夢ある園芸産地創造事業	
経営規模拡大の概要	作目	単位	R 4	R 5	R 6	R 7
	ねぎ	ha	0.9	1.8	2.1	3.9
	大豆	ha	1.8	1.7	1.4	1.5
	水稻	ha				7.6

(3) 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	備考
【ねぎ】 越冬7月	30a				◎			□				○		○：播種 ◎：定植 □：収穫
越冬8月	60a				◎			□				○		
夏	20a		○			◎							□	
秋冬	259a			○○	○○		◎◎◎						□	
囲い	20a	□				○						◎◎	□	

3 消費者や実需者等ニーズに対応した取組

(1) 市場との直接取引による効率的な出荷体制構築

資材業者からの情報提供をきっかけに、自ら他県の青果市場へ出向いて交渉を行い、令和6年より取引を開始した。直接取引に当たっては、市場のトラックが直接自身の出荷調製施設まで集荷に来る体制を構築した。

この集荷体制により輸送にかかる人件費と時間を大幅に削減することに成功。大量の荷捌きが可能となることで、実需者への安定供給と業務の効率化を両立させている。



【出荷直前のねぎ】

(2) 品質保持と荷姿の改善

調製作業において、ねぎの切り口から出る粘液は、出荷用の段ボールを濡らして強度を低下させ、輸送中の荷崩れの原因となるほか、腐敗を招き、商品価値を下げる要因となっていた。

粘液は気温や水分量に応じて増加する点に着目し、気温の低い夜間に収穫を行うことで抑制に努めている。これにより、段ボールの強度維持（荷崩れ防止）とねぎの品質を保持している。



【調製作業】

(3) 規格外品の有効活用による地域需要への対応

市場やJAに出荷する正規規格品とは別に、規格外品については地元のスーパーマーケットや飲食店へ納品している。

見た目は規格外であっても味や品質に遜色がないため、地域の飲食店の食材ニーズや消費者の安価な購入ニーズに応えるとともに、廃棄ロスの削減と収益の拡大を図っている。



【育苗管理】

4 技術紹介

(1) ロングピッチ連結ペーパーポットによる低コスト育苗技術

県内のねぎ栽培においては株間5cm規格の連結ペーパーポットを用いた育苗が一般的であるが、藤澤氏は植え付け後の株間が生育に影響を及ぼす影響を考慮した上で、「ロングピッチ連結ペーパーポット（株間10～15cm）」を導入している。

① 栽植密度の維持と資材コストの削減

ロングピッチ規格は、展開時のセル間隔が広がる特性を持つ。これに伴い定植時の株間も広がるが、1セル当たりの播種数を増やす手法を組み合わせることで、面積当たりの栽植密度を維持し、収穫量を確保している。

ポット1枚当たりの資材単価は通常規格より割高となるものの、使用枚数を大幅に抑えられるため、10a当たりの資材コストを大幅に低減させることに成功している。

② 育苗スペースの最適化と規模拡大への対応

使用するポット枚数の削減は、育苗ハウス内における必要面積の圧縮にも貢献している。

これにより、限られた育苗施設を最大限に有効活用することが可能となり、規模拡大に伴う育苗スペースの不足という課題を、設備投資を最小限に抑えつつ解決している。

③精密な栽培管理による高品質苗の安定生産

ロングピッチ育苗は1セル当たりの苗数が多く、欠株が発生した際の収量への影響が相対的に大きくなる。そのため、育苗期間中は徹底した灌水管理と緻密な温度制御を実施している。

この高度な栽培管理技術により、欠損のない均一かつ強健な苗作りを実践しており、ほ場における安定した収穫量と品質の向上を支える基盤となっている。



【左：通常の育苗、右：ロングピッチ育苗】

(2) 地域の担い手としての積極的な規模拡大

「農地さえ確保できれば規模拡大は可能」という考えのもと、就農からわずか3年で経営面積を当初の約5倍(2.7ha→約13ha)に拡大させる計画をスピード感を持って実行に移している。

将来的にはねぎ単独で5ha規模を目指し、経営の法人化に向けた準備も具体的に進めている。地域農業の維持・発展を支える中核的な担い手として、その将来性が大いに期待されている。



【機械の管理作業】

5 その他特記事項

(1) 就農初年度から高単収達成

就農1年目に、部会において第1位となる単収を記録し、翌年も3位の成績を収めている。基本技術の徹底に加え、収穫ロスを極限まで低減させることで捨てるねぎをゼロに近づけるよう心がけている。

新規就農者でありながら高い製品率の確保を早期に実現しており、その実力は地域から高く評価されている。



【部会の講習会で自身のほ場を紹介する藤澤氏】



人とモノをつなぐ 県北のゲートウェイを目指して

道の駅ふたつ直売所出荷友の会

秋田県能代市

1 経営発展の経過

●平成17年

前身の道の駅で農産物直売所が整備され、生産者組織による直売所運営が開始された。高齢化が進む中でも会員数は増加傾向にあったが、売り場や加工所が手狭になるなど、施設面での課題を抱えていた。

●平成26年

道の駅の移転計画に伴い「能代市道の駅ふたつ整備検討委員会」が設置された。検討委員会には生産者の代表も参画し、地域住民が主体となった新たな運営組織の仕組みづくりが進められた。

●平成29年

農産物等直売所出荷希望者説明会を実施。新しい道の駅が掲げる「県北のゲートウェイ」というコンセプトに合わせ、県北地域の魅力ある商品を集めるため、当初から出荷会員の募集範囲を能代市二ツ井町に限らず県北地域全体へと拡大した。

●平成30年

7月15日に「道の駅ふたつ」がリニューアルオープン。「お客様から支持される商品提供」を掲げ、食品衛生講習会や視察研修等を積極的に開催。会社と会員がアイデアを出し合って、魅力ある商品づくりに努めた。

●令和元年～現在

コロナ禍においても地道な商品づくりを継続。現在はお客様とのふれあいを重視し、生産者が店頭で立って接客するイベント等を積極的に実施することで、常連客の定着と売上の拡大につなげている。

2 活動内容

(1) 活動の概要

直売所への農産物等の安定供給に加え、「お客様から支持される商品提供」を目指し、会員の資質向上のための活動に力を入れている。

また、道の駅内のレストランや軽食コーナーとも連携し、会員が生産した農産物を使用した期間限定メニューを開発・提供するなど、道の駅全体での消費拡大に取り組んでいる。

こうした取組の結果、販売額は年々右肩上がりであり、令和6年度には2.4億円を突破した。

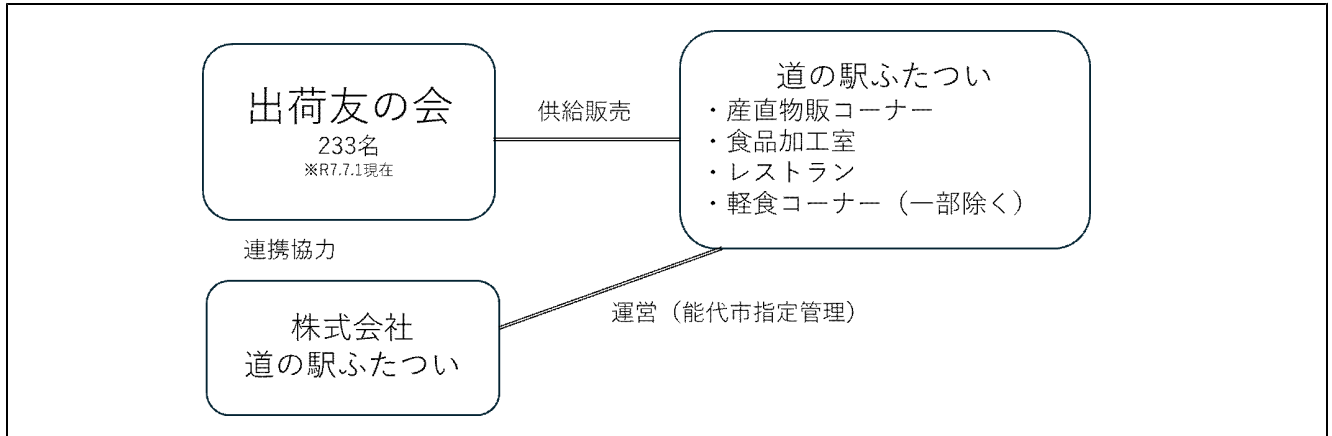


【道の駅ふたつの全景】



【生産者による直売イベント】

(3) 組織体系図

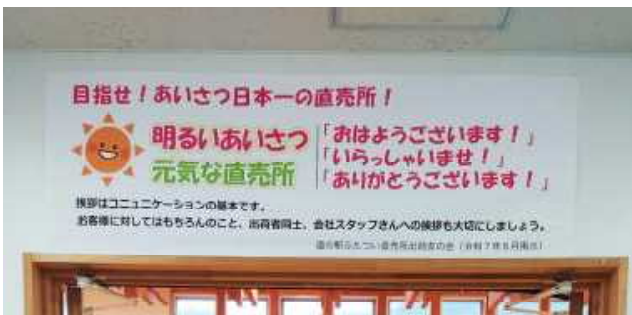


(4) 理事会

会では、理事会を年間10回開催している。理事14名と会社従業員が出席し、運営主体と現場が密接に連携する体制を構築した。

現場で発生している課題や「お客様の声」を迅速に共有し、それに基づいたイベントや研修等の企画提案を行うことで、課題解決および直売所の魅力向上に注力している。

現在は「お客様と会員の交流促進」を重点目標に掲げ、出荷会員が店頭で直接対面販売を行うイベントを積極的に企画。また、バックヤードにはスローガン「目指せ！あいさつ日本一の直売所」を掲出し、出荷作業時における「いらっしゃいませ」「ありがとうございます」といった明るい挨拶の励行を会員へ促している。



【バックヤードに掲げるスローガン】

(5) 研修会の実施による資質向上と意欲喚起

「お客様から支持される商品提供」を実現するため、直売所の実態や会員の要望に即した視察研修を積極的に実施している。学習機会の提供は、商品の品質向上に寄与するのみならず、会員個々が自らの成長を実感することで、出荷意欲の向上に繋がる重要な施策として位置付けている。

(6) 多彩な季節イベントの開催

年間を通じて消費者に地域の旬を届けるため、以下のイベントを定例開催している。

- 7月： 直売フェスタ（花苗プレゼント）
- 8月： えだまめフェア
- 9月： にんにくフェア
- 10月： 新米祭
- 12月： スイーツフェア
- 1月： 新春福袋販売イベント（おしるこ振る舞い）
- 2月： ニツ井町特産山うどまつり
- 3月： 春彼岸&お菓子フェア



【にんにくフェア】



【新米まつり】

3 地域の特産を生かした取組

(1) 徹底した品質管理

「お客様から支持される商品提供」のため、品質管理は「道の駅ふたつ農産物等直売所出荷規定」に基づき、原則会員自身が行うこととしている。

それに加え売り場では会社の従業員による1日3回の鮮度チェックを行うほか、友の会主催の食品衛生講習会を定期的に開催し事故防止に努めている。

これらの徹底した品質管理の取組が「道の駅ふたつには、良い物しか並んでいない」という会員と直売所の自信につながっている。

(2) “ふれあい”を重視したイベント

年8回程度開催するイベントの中でも、秋の「新米まつり」に最も力を入れている。生産者が店頭立ち、購入されたお米をお客様の車まで直接運ぶサービスを実施することで、お客様との会話が生まれ、常連客の増加や、生産者のモチベーションアップにつながっている。

また、主要品目の「えだまめフェア」(8月)では、道の駅内のレストランや軽食コーナーと連携し、会員の枝豆を使用したサンデーやシェイク、かき揚げなどの期間限定メニューを提供。道の駅全体を巻き込んだ展開により、直売所への集客と特産品のPR効果を高めている。



【枝豆フェアチラシ】

(3) 食品加工室を活用した特産品PR

二ツ井地域特産の「山うど」は2月から収穫されるため、冬場の貴重な地場農産物として安定した品揃えを実現している。

この特産品をPRする「山うどまつり」では、イベント限定商品として「うどっ娘焼き」を製造販売している。これは山うど等の野菜が入った餡をもち米と笹の葉で包んだもので、1日200個が即完売する人気商品となっている。食品加工室を活用することで、販売単価の向上だけでなく、旬の農産物のPRと売り場全体の活性化に貢献している。



【加工室でのうどっ娘焼き製造】

(4) 地域を巻き込んだ6次産業化

能代ラズベリー研究会や地元・県内製造業者と協力し、能代市産ラズベリーを使用した「能代ラズベリーロール」や「能代ラズベリーエール(ビール)」、「恋ちゃんベリーアイス」等のオリジナル商品を開発・販売している。

パッケージの塗料に規格外品の果汁を使用したり、商品名をお客様からの公募で決定するなど、商品への想いを込めたストーリー作りも行っている。地域独自の6次化ではなく、地域の商工業者を巻き込むことで、地域経済の活性化と誘客のきっかけ作りを果たしている。



【左：能代ラズベリーエール(ビール)、
右：能代ラズベリーロール】

4 地域農業、地域社会に及ぼした影響

(1) 若手会員の増加と好循環

多様な商品供給を目指し、設立当初から出荷会員の募集範囲を県北地域全体へ拡大したことで、市内外から意欲ある若手生産者が集まっている。直売所の運営体制や販売状況の良さが評判となり、人が人を呼ぶ形で会員数が増加。魅力ある商品が集まることで多くの来場者が集まり、それが更なる商品の充実を生むという好循環を創出しており、地域の農業振興と担い手確保に大きく貢献している。

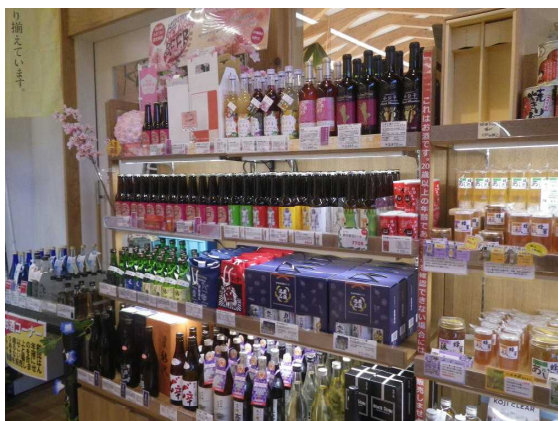


【若手会員の増加による商品ラインナップの増加】

(2) ゲートウェイとしての役割と地域活性化

年間100万人が訪れる「道の駅ふたつ」は、地域の情報発信基地としての役割も担っている。直売所で地域の特産品や情報を得たお客様が、その後、地域の観光スポットや近隣の商店街へ足を運ぶなど、道の駅を起点とした新たな人の流れが生まれており、地域経済全体への波及効果を生み出している。

また、イベント等を通じたお客様との直接的なふれあいは、生産者にとって「自分の商品が役に立っている」という実感やモチベーション向上につながっており、地域農業の担い手の意欲を高める重要な機会となっている。



【地元お土産品の充実】

5 その他特記事項

(1) 情報発信による新たなファン層の獲得

生産者の商品をInstagram等のSNSで積極的に紹介することで、特定の農産物を求めて来店する新規のお客様が増加している。SNSや口コミによる評判がメディア紹介にもつながり、直売所と生産者双方の知名度向上に大きく寄与している。



【生産者指定で購入される人気の枝豆】



【年間売上上位のしいたけ】

令和7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	藤 村 幸司朗	県
審 査 委 員	秋田県立大学生物資源科学部	准教授	濱 村 寿 史	学識経験者
〃	秋田県農業協同組合中央会	営農農政部長	芥 藤 恭 史	農業関係団体
〃	秋田県土地改良事業団体連合会	専務理事	舛 谷 雅 広	農業関係団体
〃	秋田県農林水産部農林政策課	課 長	大 友 秀 樹	県

令和 8 年 3 月 発行

**令和 7 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