

平成26年度 ハンズオン支援の事例

桑名地域

JAくわな なばな（桑名市、木曾岬町）
「結びの神」研究会（桑名市）
東員町ふらわぁ～びれっじ運営協議会（東員町）
有限会社 すずらん（桑名市）
農事組合法人 大地ふぁーむ（いなべ市）

四日市地域

城北サルの会（亀山市）
鈴鹿大麦若葉生産研究会（鈴鹿市）
JAみえきた 高設イチゴ研究会（四日市市、桑名市、いなべ市、菰野町）
ニューファーマーズ倶楽部（四日市市、鈴鹿市、亀山市、菰野町）
智積町農家組合（四日市市）

津地域

美里農産物加工組合（津市）
高野尾・農地・水を守る会（津市）
酢eatlady 白山（津市）
JA津安芸 芸濃ずいき部会（津市）
そらまめ（津市）
美杉の台所kirin（津市）
愛菜果（津市）

松阪地域

JA松阪 水耕研究会（松阪市）
仁田営農組合（多気町）
多気町大豆部会（多気町）
農事組合法人 笠松営農組合（松阪市）

伊勢地域

立岡営農クラブ（度会町）
JA伊勢 いちご部会（伊勢市、玉城町、度会町、大紀町）
度会町ブルーベリー部会（度会町）

伊賀地域

JA伊賀南部 美旗メロン部会（名張市）
JAいがほくぶ なばな部会（伊賀市）
JAいがほくぶ 直売部会（伊賀市）
企業組合 旬菜工房 笑み（伊賀市）

熊野地域

三重南紀みかん産地再構築委員会（熊野市、御浜町、紀宝町）
有限会社 すぎもと農園（御浜町）
紀宝町水田営農推進協議会（紀宝町）
農事組合法人 紀宝マイヤーレモン生産組合（紀宝町）

県内広域

三重アテモヤ出荷組合

JAみえきた(ナバナ)(木曾岬町)

木曾岬町は、三重県の北東端、木曾三川の河口部に位置する町。東は愛知県と接し、西は木曾川を挟んで桑名市長島町と接する。また、南は伊勢湾の最北部に面している。

現状のナバナ産地が維持・発展していくため、栽培品種は中生種中心から、収益性の高い早生種の積極的な導入と栽培管理方法の改善等により、儲かる野菜である認識を広め、より多くの意欲ある栽培農家の育成や新たな栽培者を確保・育成する。さらに、より安全・安心な農産物生産・出荷体制の構築により、GAP手法の推進と定着を図る必要がある。

本年度、「三重なばなブランド化推進協議会」が産地の品質・収量の安定化を目指して本場長島町の栽培方法に準拠した「三重なばな栽培指針」として取りまとめ、この指針に沿った栽培を推進している。しかしながら、木曾岬町の栽培者はその栽培指針に関心を持ちながらも、この地域に特徴的な2条植えや一斉摘葉、過剰施肥等を行うものも少なからず見受けられている。

そこで、従来の栽培方法と指針に基づく栽培による収量性や品質等の違いを生産者間で確認した後、講習会等を通じて栽培者へ周知し、生産面積や集荷量の維持・増加、経費削減につなげる。



実践支援の取り組み

早生種の作付増加に向け、栽培研修会において早生種の優位性、導入による収益比較、作付割合等の紹介等を行った。また、栽培候補者として秋冬野菜栽培者や定年帰農者等のリストアップ、候補者への栽培打診を行ったことにより、2名の栽培者が確保できた。

さらに、協力の得られる栽培者においてパイロットファームを設定し、「三重なばな栽培指針」に準じた1条植えや残葉摘葉、適正肥料の現地実証を行った。従来のこの地域に特徴的な栽培方法と「三重なばな栽培指針」に基づく栽培による収量性や品質等の違いを生産者および関係者間で確認することができた。具体的には、パイロットファームを運営および結果の検証のために以下の支援を行った。



早生種の作付推進研修会



パイロットファームでの実証

これからの取り組み予定

今後とも選ばれる産地になり続けるために、産地規模を維持して需要が安定しているなばなの産地出荷量を維持していかなければならない。

そこで、研修会等において今回の実証結果のフィードバックにより、栽培者へ周知を図りながら、定年帰農者等や雇用労働力あるいは冬季の空き時間を活用できる他作目栽培者への推進により新規栽培者の確保とより一層の早生種の作付推進を図っていく。

さらに、バラ詰め出荷時期や地域の拡大、作業委託を行う栽培者を対象に、規模拡大を推進していく。早生種から晩生種の栽培暦を作成して、優良系統なばなを適期適作するように誘導する。

加えて、より安全・安心な農産物生産・出荷体制の構築により、GAP手法の推進と定着を図る必要がある。

- ① 三重なばな栽培指針に基づく栽培方法、適正肥料などの導入
- ② この地域の従来方法による栽培品との比較検証
- ③ 地域のなばな栽培者を中心に関係者を含めた情報共有



摘芯後のなばな

「結びの神」研究会（桑名市）

桑名市長島町は三重県の最北部に位置し、愛知県や岐阜県と接している。木曾三川に囲まれた輪中地域であり、水利条件が有利であったことから昔から農業が盛んとなっている。特に稲作は早場米が中心で、県内有数の産地となっている。

三重県では、平成24年から高温障害に強く食味の良い水稻新品種「三重23号」の栽培が始まり、当地域でも同年から1生産者において栽培が始まった。「三重23号」がブランド米「結びの神」に認定されるためには、主に次の3基準を満たす必要がある。「①玄米タンパク質含量:6.4%以下」、「②農産物検査規格:1等格付」、「③「人と自然にやさしい三重の安心食材表示制度」の登録」。

しかしながら、当地域では生産者及び生産実績が少ないため、技術的な知見に乏しく、これらの基準を満たすことができる栽培方法はまだ確立されていない。また、当地域は、気象状況や土壌条件が他地域と大幅に異なり、県下の一般的な栽培方法が当地域にも適するとは言い難い。

そこで、当地域における「三重23号」の栽培方法を確立し、産地の安定化を図るために、地域内の全生産者を構成員とする「「結びの神」研究会」が設置された。



実践支援の取り組み

① 当地域に適した栽培方法の検討

「結びの神」認定要件の「玄米タンパク質含量」と「農産物規格検査」を満たすためには、当地域の気象条件や土壌条件などを十分に把握し、適的な栽培管理を行うことが必要である。そこで、平成26年12月に、研究会構成員（生産者3名）、JA及び普及センターによる検討会を開催した。生産者のうち3名は1～3年前から栽培を始めているため、その実績やノウハウを基に、27年産の栽培方法を決定した。

また、構成員には、平成27年から新規に栽培を始める生産者がいるため、栽培技術やノウハウの共有が必要であった。そこで、平成27年1月に全生産者出席のもとで情報交換会を開催し、生産者同士の結束を強めるとともに、技術の向上を図った。

② 施肥試験の計画検討

認定要件「安心食材表示制度」では、肥料中の化学性窒素量に上限があるため、その限られた施肥量で高収量かつ高品質なコメを生産する必要がある。そのため、27年産において、肥料3種類の比較試験を各生産者の圃場で実施することとなった。これにより、当地域に適した肥料を選抜するとともに、施肥量も検討する。



木曾三川に囲まれ、稲作の盛んな長島町



施肥試験の計画検討会



コンバインで収穫される「三重23号」

これからの取り組み予定

① 栽培圃場の巡回や勉強会の開催

栽培期間中に、生産者、JA及び普及センターによる圃場巡回を行い、それぞれの生育状況や管理方法を確認する。また、収穫後にも、同メンバーによる反省会を開催し、当年産の実績（収量や品質など）を共有するとともに、翌年産の栽培方法を検討する。

② 施肥試験の実施

窒素成分や肥効期間の異なる3種類の肥料を試験に供し、収量や品質などから適性を評価する。また、同じ地域内であっても生産者ごとに圃場条件が異なるため、3生産者の圃場において試験を実施する。収穫後には、生産者、JA及び普及センターによる成績検討会を開催し、当地域に適した肥料を選定する。

③ 県内の情報収集

県内で開催される会議等に参加し、他地域における栽培技術情報を収集する。また、上記の勉強会等で情報共有することにより、生産者の技術向上を図る。

東員町ふらわあ〜びれっじ運営協議会 (東員町)

東員町は、東は桑名市、西はいなべ市、南は四日市市に隣接している。町の中央を員弁川が東流し、北部にゆくにつれ標高100m前後のゆるやかな丘陵を形成している都市近郊農村である。東員町ふらわあ〜びれっじ運営協議会は、平成17年11月に発足した「町民活動協同委員会」が母体となっている団体である。町有の育苗研修交流施設（ガラス温室）の有効活用策について協議を重ね、農業を通じた高齢者の健康維持や生きがいづくり、町民の交流の場を目的とした活用策を提案した。

平成20年4月に、東員町ふらわあ〜びれっじ運営協議会と名称変更し、新鮮で安全な地元農産物を対面販売による朝市運営を活動の柱として実施している。構成員は、農業者や加工事業者、福祉団体などの役員12名に加え、朝市出店者を会員とする総勢37名となっている。朝市は、毎月第1・3日曜日午前8時から10時まで開催しており、その他、8月のお盆前には朝市祭、11月には農業祭に参画している。しかしながら、近年は朝市の平均集客数の減少など課題もある。そこで、朝市に参画する農家等の売上向上をはじめ、来客者との交流による地域農業の活性化や地産地消の推進を図り、やりがいを持ち続けることが出来るよう活気ある朝市になることを目指す。



実践支援の取り組み

① 品揃えの充実

出店者の生産品目の販売時期の把握を始めた。取りまとめ結果を消費者に情報提供を行っていく。さらに、消費者の欲しがる商品や直売所向けの特徴ある農産物の情報収集と栽培技術向上のための研修会の開催を予定している。

また、生産者の対面販売が強みであるが、直売所の品揃えや消費者ニーズに応えられるよう出店方法の検討を始めた。



新しくなった朝市の看板

② 集客イベントの開催及び連携

単なる農産物の販売だけでなく、朝市会場でキュウリやダイコン、ハクサイなど旬の食材を使った調理の実演やレシピの作成・配布を行った。さらには、地域農産物を使った豚汁などの集客イベントを開催した。

③ 販促資材の作成

商品の魅力向上や情報発信方法としてPOPづくりの研修会へ参加し、販売場面で役立てている。また、本日のおすすめや調理法などの掲示により販売力の強化を図っている。

④ 来場者との交流

出店者と来場者との交流が出来るように時事の話題や商品情報、接客方法などの研修会を行っていく予定である。



効果的な商品情報発信に向けたPOPの研修会



旬の野菜を使った試食とレシピの配布

これからの取り組み予定

直売所の品揃えの充実に向けて、出展者同士の出荷情報の共有や播種時期、品種の組み合わせによる長期間の出荷を可能にする勉強会に結び付けていきたい。また、他団体との共催による集客イベントや他のイベントへの朝市の参画などを通じて、集客や認知度向上に取り組んでいきたい。

さらには、ホワイトボードを活用し、出店者同士や出店者と来場者との情報共有、来場者への情報発信を強化していきたい。

まだまだ取り組み始めたばかりで集客数が格段に伸びたということはないが、朝市が変わってきているという感覚が、来場者に伝わるよう役員と出展者が一緒になって、地道に取り組んでいく。

すずらん農園 (桑名市多度町)

桑名市多度町は、三重県の北部に位置し、西は東員町及び員弁町、北は岐阜県に接している。北西部に養老山脈、木曾三川があり、緑豊かな水田地帯が広がる地域である。当該地域は、国営農地開発事業において整備された農地（畑）であるが、十分な活用がなされていない。その一方で、県外農業経営体がダイコンやリーフレタスなどを栽培している。

その中で、すずらん農園は、福祉事業所としてビニールハウスと路地でトマトやキュウリ、ナス、キャベツ、ジャガイモ、ニンジン、ホウレンソウ、タマネギ等の栽培を行っている。未成熟な土壌での栽培や栽培技術不足、多品目栽培での作業の煩雑、労力不足などから農作業の遅延が生産量の減少を招き、農産物の販売額の低迷となり経営が安定しない事などが課題となっている。

そこで、農福連携事業が安定的かつ継続的に運営できるように、すずらん農園の農業経営基盤の強化を図るために販売額の増加と障がい者が活躍できる分野の拡大、人材育成を図ることを目指す。



実践支援の取り組み

作付前の土壌診断の実施による生産コストの低減、農産物生産工程（消毒作業）の改良改善による障がい者の作業領域の拡大、農場運営の見える化を目指し、具体的には以下の取り組みを行った。

① 土壌診断機器の導入

野菜生産での過剰施肥による生育障害の回避や環境への負荷軽減に向け、作付前の土壌診断の実施による土壌PHや窒素残存状況の把握を行い、土壌改良と適正施肥による良品生産に取り組んでいる。



作付前の土壌診断



作業領域の拡大に繋がった農薬散布噴霧機

② 作業領域の拡大

農薬散布作業は、適切な農薬の選択、散布時期、希釈濃度、散布量、均一な散布が求められ、経験を要し、散布ノズルを持つ手にかかる圧力が大きく、散布者への農薬の被曝のリスク低減を考慮しスタッフが行う作業となっている。手動均一農薬散布噴霧機の導入により、作業者への負荷およびリスクを軽減させ、障がい者の作業領域の拡大に繋がった。

③ 農作業マニュアルの作成

多くのスタッフが農場運営に関わるなかで、作業者への指導内容の統一や的確な農作業が実施できるよう作業マニュアルの作成や農場ルールの見える化に取り組んでいる。



安全な農産物に向け薬剤散布機を使い分け

これからの取り組み予定

作付前の土壌状況の把握により、従来、画一的に行っていた土壌改良資材の投入や元肥施用量の増減判断が出来、コスト意識の醸成と良品生産に繋がっている。今後は、生育中の植物体の栄養状況把握に取組み、より一層の良品生産に取り組んでいきたい。

手動均一農薬散布噴霧機の導入により、作業負荷やリスクが低減でき、スタッフと作業者の役割分担と作業領域の拡大により、労働意欲の向上に繋がっていると思われる。今後は、その他の農産物生産工程（定植、追肥等）において、より早く・正確に行える作業補助具の開発・導入を進め作業効率の向上を図りながら、やりがいのある労働環境を作っていきたい。

農事組合法人大地ふぁーむ (いなべ市)

いなべ市は三重県最北端に位置し、東部は桑名市及び東員町、西部は滋賀県、南部は四日市市及び菟野町、北部は岐阜県に接している。北に養老山脈、西に鈴鹿山脈を抱き、市内中央を流れる員弁川を挟んで緑豊かな水田地帯が広がる平坦部と中山間地域からなる。水田地帯では稲・麦・大豆などの水田農業が盛んで、園芸品目や施設園芸の農家が少ない地域である。中山間地域では農地の担い手不足や鳥獣害被害の拡大により、耕作放棄地が増加している。

農事組合法人大地ふぁーむの借受農地は、耕作放棄地や鳥獣害被害を受ける地域が多く、未成熟な土壌での栽培や鳥獣害被害、多品目栽培での農作業の煩雑などからによる農作業の遅延が生じている。更に栽培者の技術不足も相まって十分な収量が確保されず、農産物の販売額が伸び悩んでいる状況である。

そこで、農福連携事業が安定的かつ継続的に運営できるように、農事組合法人大地ふぁーむの農業経営基盤の強化を図るために販売額の増加と障がい者が活躍できる分野の拡大、人材育成を図ることを目指す。



実践支援の取り組み

① 簡易定植位置印付け具

一度に、一定間隔及び深さを確保した定植場所を印すことが出来き、定植作業のやり直し等も少なく作業効率を高めることが出来た。

② 手動均一農薬散布噴霧器

消毒作業は、収量や品質の安定確保に必要な作業である。この作業は、適切な農薬の選択、散布時期、希釈濃度、散布量、均一な散布が求められ、経験を要し、散布ノズルを持つ手にかかる圧力が大きく、散布者の被爆のリスクを考慮し、スタッフが行っている。

導入機器により、立体栽培野菜や平面栽培野菜兼用で簡単に切り替えられ、軽量で扱いやすく、散布ノズルを持たないので圧力も小さく、散布時の一定速度での歩行により均一な散布と被爆の軽減が図れた。障がい者が出来る作業領域の拡大に繋がった。

③ 農作業マニュアルの作成

多くのスタッフが農場運営に関わるなかで、作業員への指導内容の統一や的確な農作業が実施できるよう作業マニュアルの作成や農場ルールの見える化に取り組んでいる。



播種器を使ったレタスの苗づくり



簡易定植位置印付け具で迅速・正確な定植が可能



作業領域の拡大に繋がった農薬散布機

これからの取り組み予定

簡易定植位置印付け具や手動均一農薬散布噴霧機の導入により、作業の正確性と効率が向上し、作業負荷やリスクが低減でき、スタッフと作業員の役割分担と作業領域の拡大により、労働意欲の向上に繋がっている。

今後は、限られた圃場で安定生産を継続していくため、土壌診断に基づく適正施肥や連作障害回避に向けた輪作体系の確立に取り組むと共に、品目ごとの栽培特性・作業性・鳥獣害強弱・収益性を十分勘案し、主要品目を3品目程度に、補足品目を数品目に絞り込んでいきたい。

また、その他の農産物生産工程（追肥等）において、より早く・正確に行える作業補助具の開発・導入を進め作業効率の向上を図りながら、やりがいのある労働環境を整備していきたい。

城北サル研究会 (亀山市)

亀山市城北地区は亀山市の人口の1割ほどにあたる3524人で、中心市街地の北隣に位置し、西側に鈴鹿山脈につながる山林が広がり、南北を椋川と亀田川に挟まれた丘陵地にある。主に亀田、羽若、住山の3集落からなるコミュニティ(広域自治会)である。110haの農地のうち水田76haで、それ以外の畑13haや茶園21ha等は収益の低下や高齢化に加え、サルを中心とした獣害により荒廃化が進んでいる。また、住・農が混在化する地域の中で、獣害は農業だけの問題ではなく住民の安全にもかかわる問題となっている。

そこで、近年著しいサルの被害に対応するためコミュニティの中でサルの追い払い隊を募集したところ、農業者だけでなく定年退職者等の住民も加わって、平成25年11月にコミュニティの環境部に属する団体として「城北サル研究会」が設立された。本会の活動として、サル対策の啓発とともに、集落ぐるみの追い払いや適切な防護柵設置の技術の普及に取り組んでいる。さらにその成果として、耕作できるようになった圃場を活用して農業者と地域住民が共同で野菜等の生産を行っていくことを目指している。将来的には、生産物を地域内で販売することによりコミュニティのあらたな絆づくりになっていくことを目標としている。



実践支援の取り組み

昨年、野菜生産におけるサル対策としてモデル的に設置した圃場で、竹マルチによるサツマイモ栽培や、多獣種電気柵「おじろ用心棒」設置の効果検証を行った。その結果、おじろ用心棒の防護効果が高いことから、柵を設置した場所をモデル圃場として積極的に活用していくこととし、農作業器具・資材等を格納する簡易な物置を設置し、共同管理圃場として非農家等の住民も随時気軽に農作業ができる体制の整備を行った。また本年度は別の地区でも1カ所おじろ用心棒の設置を行った。

また、サルの会の活動を広く住民に知ってもらうため、昨年に引き続き城北文化祭において、サルの会の活動をパネル展示することで、住民の理解と参加者を募るとともに、共同管理圃場で生産されたサツマイモをサツマイモフライとして提供した。



多獣種電気柵「おじろ用心棒」



共同管理圃場に設置した倉庫



城北文化祭での活動PR



サツマイモフライの振舞い

これからの取り組み予定

城北サル研究会の取り組みを継続させていくためには、固定したメンバーだけが取り組むのではなく、住民の多くが身近な課題としてとらえ、獣害にたいする知識を高めるとともに積極的に獣害対策にも参画してもらうことが重要である。そのためには、城北サル研究会の活動をPRしながら、新規会員の拡大を図っていくことが必要である。

また、農業を通して住民の新たな絆づくりとなるよう、共同管理する圃場も増やしていきたいと考えている。そのためには、作った作物が少しでも収入につながるよう、毎週サロンが開催されている集会所等を手始めに、朝市のような形で販売する場所を検討していくこととしている。

鈴鹿大麦若葉生産研究会 (鈴鹿市)

鈴鹿市の経営耕地は全県の1割、畑地では4分の1を占めるなど、茶・植木等の一大産地となっているが、販売価格の低下などにより耕作されない畑地も増え、耕作放棄地面積は1995年から2005年にかけて3倍以上に増加している。

鈴鹿市での大麦若葉の生産・一次加工は、平成22年度から鈴鹿地区の特徴である耕種農家、花き農家、茶農家が農閑期の施設・労力や土地の活用による収入増を旨として協力して取り組んできており、平成25年度は約20haの生産面積となっている。しかし、若葉の収穫を目的とした大麦の栽培体系は確立されておらず、生産農家によって栽培管理方法もばらばらで、十分な収量がとれていないことが課題となっている。

そこで、大麦若葉の効率的な栽培技術の確立を目的に研究会を設立し、研究活動を通じて生産者間の連携を一層密にすることにより、効率的な生産や遊休地の有効活用等を図りながら面積拡大し安定した産地となることを目指している。



実践支援の取り組み

これまで栽培方法は生産者ごとに異なり、また共通の栽培品種が定まっておらず、従来の子実収穫用の品種を栽培してきた。生産面積拡大のためにはまず反収の向上が必要なため、適切な播種密度の導入など効果的な栽培体系への統一と、鈴鹿の土壌に適した優良品種の選定を行うため、大規模栽培者を中心に試験栽培を実施し、試験圃設置を中心とした栽培技術の検討を行った。

具体的には、規模が大きい生産者3名程度で、新規有望品種2種イチバンボシ、トヨノカゼを各60aの規模で栽培を行う試験圃を設置した。供試品種については、昨年度導入した品種スカイゴールドは播種性が低く穂を形成しやすく、品質低下が著しいため、播種性が高く穂が形成されにくく、かつ種子証明がなされ、購入可能である品種を選定した。また、対照品種には三重県北勢地域で栽培されているファイバースノーを用いた。ファイバースノーについては栽培中に葉の黄化がみられる場合もあることから、試験供試品種の黄化程度の確認も行った。

9月下旬より順次播種し、11月上旬より収穫を開始した。供試品種は双方ファイバースノーと同様に1月中旬の寒期に葉の黄化症状が一部認められたものの、11月以降播種のものについては黄化症状が現われなかった。また、穂の形成は確認されなかった。

これらの情報について、農協職員、普及員を通じて、研究会員に情報共有を図った。



大麦播種作業



試験圃生育中の大麦若葉



茶刈機による収穫



茶工場での加工

これからの取り組み予定

今回の実施した品種試験により、これまでの栽培方法でも「穂が形成されない」「黄化しない」という条件を満たす品種の可能性が示唆された。一方、大麦種子の入手については種子検査がなされ、三重県米麦協会を通じて素性が明らかなるものを導入することを研究会にて取り決めている。そのことから、今回の供試品種であるイチバンボシ、トヨノカゼについては他県生産種子であることから、年度によっては購入不可であることも予想される。

したがって、イチバンボシ、トヨノカゼの栽培方法を確立すると共に、来年度以降も三重県内において生産されているファイバースノーを肥培管理にて高品質化を図ること予定している。

具体的には「施肥量および追肥時期の検討」「緩効性肥料の施用」等が候補として挙げられている。また、播種時期についても9月～11月上旬と幅が広いものの、気温の高い時期に生長量を稼ぐことが重要であると考えられることから、播種時期についてはできる限り早期化を図ることが必要となる。

JA みえきた高設イチゴ研究会 (四日市市、菰野町、桑名市、いなべ市)

北勢地域は周辺に多くの住宅地区があり、道路アクセスも良く、長島温泉、湯の山温泉等に訪れる観光客等も多く見込めることから、市場出荷ではなく観光イチゴの栽培が盛んである。JA みえきた管内には18戸の高設イチゴ栽培農家があり、直売と観光が販売の柱になっている。しかし、観光の需要は、年末年始、春休み前後、GWに集中するため、一部生産とのアンバランスが起こることが課題となっている。直売については、栽培ハウス他、JA 直売所、量販店インショップ等で販売しているが、配達や利益率等の問題からウイークデイであっても極力、ハウスに会場してくれるお客拡大を図っていききたい意向がある。

一方、観光・直売のイチゴ農家については、個々での生産・販売で完結するため部会組織等がなく、生産者全体で栽培や販売に関する情報交換等もあまり行われていない。そこで、JA みえきた管内で観光・直売の高設イチゴ生産に取り組む農家が集まり、高設イチゴ研究会を組織し、定期的に栽培管理や販売についての情報交換を行うとともに、全体で観光イチゴ産地としての知名度向上を図る取り組みを行っていきることになった。



実践支援の取り組み

① 栽培技術に関する情報交換

本会のメンバーは、比較的若い世代が多く、栽培の経験が少ないこともあり、高い品質で安定した収量を生産するためにはさらなる技術の向上が必要である。一部メンバー間での情報交換は行われていたものの、会全体でのさらなる技術レベル向上を図るため、土壌分析に基づく施肥検討を中心に、新技術情報の提供もあわせた栽培研修会を開催した。その後も、機会ごとに栽培状況の情報共有を図ってきた。



名古屋での観光イチゴのPR活動

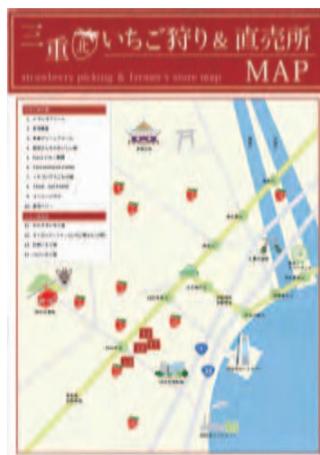
② 三重北いちご狩り&直売所MAPの作成

個々でのPR活動は今までも行ってきたが、産地としてのPR活動を展開することにより、産地全体での新規顧客の獲得につなげていこうと、会のメンバーの情報を掲載したいいちご狩り&直売所MAPを作成した。MAPはメンバーがPRや相互に顧客の融通をする際に活用する他、県内の観光案内所等及び管内市町の主要施設等で配布してきた。あわせて、県外での産地知名度向上のため、東京三重テラス、名古屋桜通りカフェ、三重県大阪事務所を通じても配布を行ってきた。

また、名古屋桜通りカフェでの三重の冬旅キャンペーンに合わせ、三重北いちごデイを設定してもらい、メンバーが店頭でいちごの直売を行った他、メンバーのいちごを使ったデザートや加工品のソースを使ったランチのメニュー展開と合わせて、利用客等へのPR活動を行った。



安濃サービスエリアでのMAP設置



いちご狩り・直売MAP

これからの取り組み予定

高設・少量培地での栽培においては、有機物の蓄積が進んで肥培管理に課題のあるところもみられるため、今後も定期的な土壌分析と施肥設計を行い、適正な肥培管理につなげていきたい。また、育苗から収穫までビニール被覆下での栽培のためハダニの発生が多く、近年は、防除薬剤の効果が得られない薬剤耐性のあるハダニの発生が安定生産上の課題となっているところもみられる。そのため、一部のほ場でハダニ防除に有効だと言われている土壌灌注処理剤を処理し、天敵への影響を確認する実証ほを設置した。この実証結果についても検証し、今後の栽培研修会で情報提供を行っていく。合わせて、定期的な情報交換の場を設け、メンバーのネットワーク強化を図っていく。

また、イチゴ狩り・直売MAPの継続配布と新たな配布場所の検討を行い、県内外での産地知名度の向上を図っていく。それによって、いちご狩り・直売ともに誘客拡大を目指していきたい。

ニューファーマーズ倶楽部

(四日市市、鈴鹿市、菰野町)

本年度、四日市地域の就農1年目から5年目までの新規就農者11名で、共同で土壤分析を行いながら土づくり及び施肥のレベルアップを目指す研究会「ニューファーマーズ倶楽部」を組織した。メンバーの栽培品目は施設トマト、露地のナス、ブロッコリー、白ネギ等、種類は様々であるが、土づくりを重視し、高品質生産を旨ざしている点で共通している。しかし、経験年数が浅く、なかなか安定した品質や収量を達成するにはいたっていないのが現状である。

本組織では、今年度から有機栽培にあった体積法による土壤分析を共同で行いながら、土づくりおよび施肥設計を学ぶ研究会を開催している。メンバー間で栽培品目や栽培に関する考え方は異なるものの、科学的な分析によって計数的に土壤の状態をとらえていくことは自分の栽培を確認していくうえで非常に有効である。特に、堆肥等の資材を多く使用する栽培では、従来の重量法でなく体積法で計測することで実態がよりの確に把握できることがわかった。定期的に共同で土壤分析や圃場見学を実施することにより、自分以外の圃場の土づくりや施肥による作物の変化を知ることも土壤や施肥に対する知識向上に役立つものと期待している。



実践支援の取り組み

① 土壤分析機器の購入

体積法で分析するための土壤分析機器を購入した。重量でなく体積ベースで計測したサンプル土壤に試薬を用いて比色で分析することができ、高価な機器類は必要とせず手軽に自身で計測することができる。本年度はメンバー共同での分析を4回実施し、その結果に基づき共同で個々の圃場の施肥設計について検討した。



体積法による土壤分析機器 (Dr. ソイル)

② 土づくり・施肥設計研修会の実施

専門家派遣により、有機栽培において土壤分析をもとに施肥設計を行う科学的なアプローチで安定した生産を行っている(株)ジャパンバイオフィームの小祝正明氏を講師として迎え、有機栽培における土作りと施肥についての研修会を3回行った。研修会では植物生理から光合成や細胞の合成に微量元素が重要なこと、無機態以外にアミノ酸の形も肥料の吸収があり、植物の成長に非常に有効であること、そのための土づくりとして中熟堆肥と有効微生物を活用する方法が説明された。また、土壤の状態を知るため、体積法による土壤分析のやり方について実習し、その結果に基づきパソコンソフトで施肥設計をおこなう演習を行った。



もみ殻堆肥での土づくり



分析結果に基づく施肥設計検討

これからの取り組み予定

有機栽培は品質とともに多収穫を実現する可能性を持った技術であり、そのためには土壤分析にもとづく適正な土壤状態の把握と堆肥や微生物、ミネラル資材を使った土づくり、施肥設計が重要である。技術取得のためには、実践による経験と検証が必要であるが、メンバー同士が共同で土壤分析や施肥設計、相互の圃場見学を通して、多くのデータをあつかうことにより、堆肥づくりや有機肥料、ミネラル肥料の活用技術を早期にマスターしていくことを目指している。

また、共同での品質評価会を実施し、それぞれの栽培した野菜の品質(糖度、硝酸態窒素等)を確認することで品質面の向上も図ってきたい。将来的には、情報交換を行いながらもう一つの共通の課題である販売面についても出荷先の検討・開拓等に取り組んでいきたい。



土づくりした圃場でのトマト栽培

智積町農家組合（四日市市智積町）

智積町の農地面積は約 60ha で、昭和 40 年代に圃場整備がされており、コシヒカリやキヌヒカリなどの水稲栽培中心の営農が行われている。智積町農家組合は集団化による転作の効率化を目的として、昭和 56 年に結成された。組合員は 133 戸のうち担い手（認定農業者）は 4 名で、水稲を中心に小麦や大豆の受託を行っている。

集落の中心を流れる水路は「智積養水」と呼ばれ、江戸時代に本格的に敷設された全長約 1.8km、幅 1～2m の灌漑用水である。この地域では人を養うこの水に対し「用水」でなく「養水」の字を当て、水路の清掃も怠りなく世代から世代へ脈々と守り受け継いできた。このような活動をベースにして平成 20 年度に「智積農地水環境を守る会」を設立し、「農地・水・環境保全向上対策事業」に取り組んでいる。構成員は、営農活動の中心である智積町農家組合の他、自治会、老人会、子供会など、地域のすべての活動組織が参画している。

今回、智積町農家組合では個々の生産者の経営安定と、地元住民の地域への愛着の醸成を目的として、地元産米を名水が育んだおいしいお米「智積のお米」としてアピールし、様々な活動で関わりのある地元住民を中心に販売していくことを考えた。あわせて、地域内にある温泉施設ユーユーカイカン（リプロ納）と協働して「智積のお米」の知名度向上と販売拡大に取り組んでいく。



実践支援の取り組み

① ユーユーカイカンのイベントにおいて「智積のお米」試食 PR を実施

ユーユーカイカンは経営方針の中で地域貢献を重視しており、地域農産物を積極的に活用していく意向もあることから、「智積のお米」を直接販売するにあたり、様々な活動でかかわりのある地元住民の他、誘客力のあるユーユーカイカンと連携して販売量を増やしていくことにより、米の安定消費と効果的な PR が期待できる。そこで、イベントにおいて試食 PR と地元伝統食「しおはん（味ごはん）」の試験販売を行った。お米を食べた人からは概ねおいしいと好評で、「しおはん」についてはすぐに売り切れる人気であった。

10 月 18 日：

新米「智積のお米」を塩にぎりで 200 食 PR 販売

11 月 8 日：

地元産米をつかった「しおはん」200 パック販売

② 「智積のお米」PR シールの検討

直接お米を販売するに当たり、農家組合員が活用しやすい形として、PR シールを作成した。デザインは智積養水をシンボルとして、地元の人たちが親しみやすい図柄とした。地産地消のブランドとして地元での認知向上を狙い、農家組合が直接取り扱う米に積極的に使用していく。



ユーユーカイカン敷地を使っているイベント



イベントでのお米 PR



イベントでの地元農産物の販売



智積のしおはん



PR シール検討



PR シールの作成

これからの取り組み予定

本年作成した PR シールを活用し、来年度から農家組合の組合員が直接取り扱う米には積極的に貼付し、智積農地水環境を守る会とも連携しながら、地元を中心においしい「智積のお米」という認知を広げていく。

また、ユーユーカイカンとの協働においては、施設内飲食コーナーでの提供や新米予約による販売の実施、智積町農家組合とタイアップした PR イベントの実施、「しおはん」の商品化等に取り組む、地域内外からの来場者に積極的に PR していきたい。

美里農産物加工組合

(津市美里町)

津市美里町は津市の内陸部、青山高原のふもとに位置する町で、平成18年の合併までは美里村であった。美里農産物加工組合は、美里村の時代に産業振興を目的に設立され、地元産のタケノコの水煮と梅ジャム、味噌を中心に生産、販売してきた。水煮タケノコは、柔らかくて見た目もきれいなため競争力をもつ主力商品となっている。しかし、原料のタケノコは、掘るための肉体的負担が大きいことと竹林の手入れが十分にできなくなっていることなどから、今後の安定的確保が課題となっている。また、竹林の拡大により人工林が侵食され、竹林管理が地域全体の重要な課題ともなっている。そこで、同組合では、「裏止め」という手法により、竹を揺さぶって落とした穂先を原料にした新製品づくりに取り組むことになった。裏止めは、竹が高く伸びることを防ぐことにより竹林への採光確保、タケノコの生育向上につながるため、竹林管理と原料確保を同時に実現する手法として期待されている。



実践支援の取り組み

① 課題整理と取り組み方針確定のためのミーティング

美里農産物加工組合の事務所において、組合員および津市美里総合支所、三重県および三重大学担当者により、乾燥タケノコ（穂先）の味付け試作の進め方、試食会の開催などについて協議した。

② 乾燥タケノコ作りのための乾燥機導入

タケノコを乾燥させるために必要な電気乾燥機を導入した。この乾燥機の利用により、タケノコは18時間程度でスルメのようになり、保存性と取扱いのしやすさが格段に向上する。

③ 乾燥タケノコ「ほし筍（タケ）ちゃん」と味付けタケノコ「味付け筍（タケ）ちゃん」の試作

美里保健センター内調理室で、乾燥タケノコを水に戻し、味付けして参加者および関係者で味見した。得られた意見をもとに後日改めて試作をおこない、塩分が濃いとの意見があった最初の試作品を薄味にし、柿酢も加えた。新たに佃煮風のもの試作した。

④ ラベルシールのデザイン

ほしタケノコと味付けタケノコの2種類を製品化することとし、パッケージに貼るラベルシールのデザインは三重大学の学生デザインサークル「カゲムシャ」に作成を依頼した。

⑤ レシピ等のリーフレット作成

乾燥タケノコの戻し方と味付けタケノコのレシピを載せたリーフレットを作成した。



乾燥器



試作の様子



三重大生がデザインしたラベル



試作用のタケノコ

これからの取り組み予定

従来の主力商品である「水煮タケノコ」の販路を利用して、「干し筍（タケ）ちゃん」および「味付け筍（タケ）ちゃん」を販売するほか、新たな販路の拡大に取り組む。その見込み先は、今回の取り組みの中で検討をおこなったが、今後さらなる開拓が求められる。

原料であるタケノコを確保するため、従来からの伐採および「裏止め」による竹藪管理を促進することが求められるため、小中学生を含む地域住民も参加した活動を続けて行くことが望まれる。このことは、地域の景観保全、地域資源の保全・活用にもつながるものと考えられる。

高野尾・農地・水を守る会

(津市高野尾町)

津市高野尾町は、関宿（亀山市）から江戸橋（津市）に至る旧伊勢別街道の中ほどに位置する、花木栽培を中心に水稻、野菜、みかん、酪農等の農業が盛んな地域である。高野尾・農地・水を守る会は、高野尾地区の39人の組織である。高野尾地域には、事業者向けの花木栽培施設およびそれらを一般消費者むけに販売する施設が点在し、伊勢自動車道の芸濃インターチェンジに近いこともあり、自家用車を利用した県外からの来訪者も少なくない。また、平成28年度夏オープン予定の農業と食をテーマとする集客施設設置計画が進んでおり、今後さらなる来訪者増加が見込まれる。同会では、その開業に合わせて地域の材料と食文化を生かした商品づくりに取り組むこととした。これにより、耕作放棄地の抑制および地域資源の活用を実現し、地域活性化につなげる事が期待される。



実践支援の取り組み

① 課題整理と取り組み方針確定のためのミーティング

地域内で進行中の大規模な農業と食をテーマとする集客施設の説明会などを通じて地域資源の活用に対する意欲が盛り上がり、その集客施設に出店して地域の素材を生かした、地域の伝統食のとりめし、味ごはん、おこわなどの販売を検討していくこととなった。

② 運営に関する研修、調理指導

地域の伝統食の他に、商品化を検討している味付けご飯類の調理について指導してくれる専門家を選定し、研修会を開催した。また、先行事例をじかに見て勉強材料とするため、多気町の「せいわの里」を訪問し、運営責任者から詳しい説明を受けた。調理研修は、三重県立久居農林高校生活デザイン学科の宮原伸代教諭の指導を得ておこなった。

③ 蒸し器、大型炊飯器等の導入、調理実習

商品開発は、三重大学生物学部付農場の調理室を借用しておこなった。蒸し器、大型炊飯器その他の機器類を導入した。



蒸し器でおこわの試作



専門家を招き研修会



大型炊飯器で味ごはんづくり

これからの取り組み予定

高野尾地区で進んでいるプロジェクトが、平成28年夏にオープンすることから、その時期に合わせた商品開発、スタッフの育成などに引き続き計画的に取り組んでいく。また、原材料の栽培および加工に関わる若手人材の参加拡大、人材育成も今後取り組むべき重要な課題である。

酢eat lady 白山 (津市白山町)

津市白山町三ヶ野は、青山高原のふもとの丘陵地に民家が点在する地域である。三ヶ野では、約 50 年前から次郎柿を中心とする柿栽培がおこなわれてきた。酢 eat lady 白山は、三ヶ野の柿栽培農家など 4 軒がメンバーである。柿の出荷時期は比較的短いためどうしても熟柿が発生してしまうので、それをなんとか活用できないかが課題であった。市役所白山総合支所の地域振興課でも、地域特産物を活用した 6 次産業化支援を考えており、柿酢加工や販売を検討していた 4 軒の農家とともに商品化に向けて取組むこととなった。



実践支援の取り組み

① マーケティングに関する基礎的知識の勉強会開催

初めて加工品製造、販売に取り組むため、専門家の意見を聞き、商品化、価格設定、PR 方法などを具体化する際の基礎的知識を吸収することとした。この勉強会には、会のメンバーのほか、白山総合支所幹部職員らも議論に加わった。



マーケティング勉強会

② 柿酢の醸造に関する専門家の現地指導

食品化学が専門の三重大学三島隆准教授（大学院地域イノベーション学研究所）に加工工程、製品化の留意点、販路の考え方などについて指導を受けた。

③ 委託醸造先の選定

委託醸造先を選定するため、酢醸造企業の訪問調査をおこない、工程、料金その他の取引条件を比較検討した結果、丸二造酢株式会社（津市阿漕町）に決定した。



醸造しビンづめされた柿酢

④ 熟柿保存用冷凍庫の導入

柿を収穫し醸造を委託するまでの間に発酵が進まないように、材料の柿を冷凍保管する必要があるため、冷凍庫を導入した。



柿保存用冷凍庫

⑤ ラベルシールの作成

当初は醸造委託先のブランドおよびラベルシールを利用する予定であったが、他の製品との差異を強調するため独自のものを作成することとし、メンバーの意見を入れた仕様に基づき三重大学生にデザインを依頼した。



柿酢 (300ml)、ラベルは三重大生デザイン

これからの取り組み予定

今年度は、収穫した柿のうち加工に回すことができる量が少なかったこと、醸造開始時期が遅かったことなどから、販売できる量、試飲会などのPRが十分にはおこなえなかった。今後は、今回の経験を踏まえ、量の確保、PR および販売機会の拡大を図っていく。

JA 津安芸 芸濃ずいき部会 (津市芸濃町)

津市芸濃町は、椋本宿、石山観音などの伊勢別街道の面影を残す町である。芸濃町で生産されてきた伝統野菜のずいきは、八つ頭の赤ずいきで、京都市場を通じて京都、北陸などに販売され、日本料理の素材として重宝されてきた。栽培面積は最盛期には 10ha 以上あったが、現在は 1.5ha となっている。ずいきの栽培は、比較的手間がかからないが、収穫が6月中旬頃から8月末頃までの暑い時期のため、収穫作業はかなり大きな負担となっている。ずいきは、京都の夏の定番料理として料亭や会席料理の店のほか家庭でも使われ、色のいい芸濃ずいきは他産地のものに比べて高い評価を得て、比較的高単価で取引されてきたが、京都の取扱い市場が寡占状態になったため価格が停滞してきていること、および若い世代の消費が減りつつあり将来的に市場規模は縮小傾向にあることなどから、地元での消費拡大を進め新たな市場として確保していくことが求められている。



実践支援の取り組み

- 1 課題整理と取り組み方針確定のためのミーティング**
産地の近隣地域で、伝統的な地場作物の存在と食品としての効能を PR することにより地道な消費者開発をおこなっていくことが、産地の維持にもつながるものと考え、地道に取り組んでいくこととした。
- 2 販売促進用リーフレットの作成**
これまで、直接消費者に販売する経験がなく、食べ方や効能を説明する必要もあまりなかった。しかし、この取組みをおこなうには消費者を意識した販売方法、ツールが必要となるため、消費者にずいきの調理方法や保存方法をわかりやすく解説したリーフレットを作成した。
- 3 POP の作成**
若い主婦などを中心に、ずいきを材料とする料理を作ったり食べたりする機会のない層が拡大していることから、まず、京料理によく使われるずいきが地元産であることやずいきを売場で PR するための道具の一つとしてのぼりを作成した。



販売促進用リーフレット



販売用のぼり

これからの取り組み予定

芸濃ずいきは、県内でも少量ながら毎年地元量販店で販売されていることから、当面は今回の取組みで導入した販売促進用資材等を活用して販売実績のある量販店での販売増に注力し、そこでの販売を足掛かりに他の量販店や直売所等へ販売を拡大させていく。具体的な取組としては、ずいきは甘酢料理が主流であるが、生産者は多様な家庭料理で食していることから、生産者自ら店頭に立ち、その食べ方などの提案をしたり、ずいきが地域の伝統食であることなどを伝えることが、消費者開拓となり、伝統の産地を守ることににつながるものと考えられる。

そらまめ (津市美杉町)

「そらまめ」は、津市美杉町内の子育て世代の女性の集まりである。メンバーの多くは広い美杉町に点在しているため、顔を会わせて子育てや生活に関する情報交換の機会に恵まれなかった。情報通信が発達しても、地域特有の事情や子育ての悩みなどは、直接面談することが重要なことであるため、孤立感を解消するため、子育て世代の組織化と定期的な活動を行うこととなった。主な活動は、メンバーが子連れで集まる機会が多い美杉保健センターを事務局に、美杉総合支所で毎月定期的に来るようになっていく。メンバーの職業は農家ばかりではないが、季節のイベントやサツマイモの栽培、収穫したサツマイモの加工品づくりなどを通じて、情報交換、交流、実用的知識の習得に努めているところである。なお、この取組みには、次世代育成を図る挑戦的な地域活動事例を創出していく「次世代育成を図る農村コミュニティ活動創出事業」を活用した。



実践支援の取り組み

① 農業を生かした交流の場づくり

農業の場を生かして、子育て親子間の交流の機会をつくること、子育て世代が安心して暮らせる地域づくりと地域の担い手を育てることにもなるとの考えから、その拠点の一つとなる場づくりをすることとなった。具体的には、共同農園を設けて、イモを栽培し、収穫したイモで加工品をつくることとなった。そのために、獣害対策用の農園を囲む柵を設置したほか、苗、肥料などのほか、テント、その他の機材を購入した。



きんこイモづくり講習会

② 農作物収穫体験を通じた地域との交流

共同農園に植え付け、栽培管理をおこなってきたサツマイモが順調に生育し、収穫の時期を迎えた。そらまめの活動を地域に知ってもらい、また、地域住民とのつながりを深めるために、地元小学校に呼びかけ、小学校の親子を交えたサツマイモ掘りを実施した。子どもたちの笑顔いっぱいの活動で、情操教育にもつながった。



暑いなかでも畑で活動

③ 干しイモづくり講習会の開催

収穫したイモを用いて「きんこイモ」といわれる干しイモをつくるため、志摩市で長年きんこイモをつくり地域おこしに関わってきた、森本まさるさんを講師に迎え、親子が参加する講習会を開催した。この取組みは、農業経験のない母親にとっても農産物を生かした加工品づくりと安心な食をつくることの重要性を実感する機会ともなった。



きんこイモ作成過程



共同農園でイモの苗植え

これからの取り組み予定

美杉町内には、地域外から転入してくる20代、30代の人たちがみられるようになっており、若い世代の流出という一方的な人口の社会減に幾分変化がみられる。社会増には至らないが、美杉の自然環境や農業などを理解し住む場所を選ぶ層が現れていることは、地域にとって明るい話題であることは間違いない。多様な経歴の子育て世代が交流し、農業と農産物加工品づくりを通じて親しむことは、農業技術、農村文化を習得、継承していくことにもつながると期待されている。そらまめでは、年間の活動計画を決めて計画的な活動を進めており、今後は、今回の取組みで導入した資材や共同農園を活用して、小学生や高齢者等の協力を得ながら、交流の継続、活発化を図っていくことになる。

美杉の台所kirin (津市美杉町)

「美杉の台所 kirin」は、津市美杉町内の子育て世代の女性の集まりである。メンバー5人は、全員が結婚その他を契機に地域外から転入してきた、20代から40代の幼い子供を育てながら農業を営む人たちである。多くの農村地域同様、美杉町でも人口減少と高齢化が進み、農業従事者数も減少しているが、そんななかで、kirinの取組みは地域住民にとって明るいニュースであり、頼もしい存在となっていると思われる。メンバーは美杉のなかで点在し個別に農業を営んでいるが、自らが生産する農産物およびその加工品を、幼い子を持つ母親の視点から、安心して安全なものを責任を持って提供するという理念のもとに活動している。なお、この取組みには、次世代育成を図る挑戦的な地域活動事例を創出していく「次世代育成を図る農村コミュニティ活動創出事業」を活用した。



実践支援の取り組み

① ロゴマークの決定

kirinは、直売所やイベントなどでの販売の際に、提供する商品の統一的なイメージを保つため、販売用資材や商品に表示するロゴマークを作ることとなった。そのために、メンバーで「美杉の台所 kirin」が目指すこと、提供する商品にこめた思い、美杉の産物を象徴するメッセージについて、コーディネーター役の専門家のレクチャーを受けて話し合いを重ね、案を作り上げた。その会合には1歳から4歳までの子ども連れで参加するメンバーもあり、子育てと産業の両面で地域の将来をささえる姿を感じさせるものであった。

② 地元産米を使った加工品の試作

子供からお年寄りまで、喜んで食べてもらえる加工品として、地元で栽培した米を材料とする「ボン菓子」4品を試作した。原材料にこだわり、安全・安心を意識した商品でメンバーの思いを形にしたものとなった。

③ 試験販売の実施

試作した商品の食味や商品コンセプト、パッケージデザインの消費者反応をみるため、町内2か所で試験販売をおこなった。安全・安心を意識する消費者の反応は良かった。今後も消費者の声を反映させながら、商品づくりを進めていく。

美杉町内および地域外で農産物、加工品および手づく製品等を販売する際に利用するため、テント、展示台などを導入した。ラベルデザインやウェブサイトなどで使用するための写真撮影もおこなった。

④ ウェブサイトの開設

農産物、加工品などの商品に関する情報および直売所、イベントなどでの販売に関する情報を発信する媒体として、三重大学と相談しながらメンバーが自らの手でインターネットにホームページを開設した。



町内2か所で試作販売



「ボン菓子」



ロゴマーク案の話し合い



エプロン

これからの取り組み予定

今回設定したロゴマーク入りのシールを利用して、「美杉の台所 kirin」の安全・安心の農産物、加工品などの販売を通じて、存在と理念をアピールし、美杉の特性を生かした加工品の開発などを中心に6次産業化を推進していく。幼い子を持つメンバーが中心となり、安全・安心な農産物および加工品を身近な人に販売することは、次世代の育成と地域の活性化につながり、ひいては地域社会にイノベーションをもたらすことも期待される。

愛菜果 (津市美里町)

「愛菜果」が就農している美里町は、山林と竹林が拡大している地域で、獣害に悩まされるなど農業経営の環境は必ずしも良好とはいえない。また、農地を守ることを主眼とした集落営農組織による水田農業が主体で収益性が低いため、将来の農業ビジョンを描きにくい状況にある。「愛菜果」は、20代の新規就農者の3人のグループで、美里町内に約1haの農地を借りて、共同で露地野菜の生産をおこなっている。2人のうち2人は農業経験があるが、まだ若くて経験、資金が十分ではないといった事情を勘案した対応が求められる。そこで、当面は大きな設備投資が不要な、近隣の市場を狙った作物の生産から取り組み、段階的に生産量の拡大、多様化を図り、自立のために収益性の高い園芸作物中心の農業を目指す方針である。



実戦支援の取り組み

① 課題整理と取り組み方針確定のためのミーティング

収益性の高い施設栽培への参入は、初期投資の負担や技術面で困難であることから、当面は、市場単価が比較的安定している軟弱系野菜（ホウレンソウ、コマツナ、ネギ）の周年栽培を定着させるため、共同ハウスを設置し、販売しながら品目の選定や組み合わせを試作・展示し、産地化をすすめていくこととした。

② 栽培技術の習得

農業経験の浅い新規就農者であるため、農業改良普及センターが栽培技術の指導をはじめ、栽培する品種選定などを中心に、継続的に関わった。



苗栽培用ハウスの設置



圃場での栽培指導

これからの取り組み予定

現在、露地野菜を作付しているものの天候や市場単価の影響を受けやすく、その収益性を考慮すると将来的な基幹経営品目としては不十分である。そこで、まず今回の取り組みで導入したビニールハウスを活用して苗から栽培することにより、生産コストの低減を図り収益性向上をはかる。経営が軌道に乗れば、更なる収益性向上の見込める野菜品目に取り組み、経営の安定を目指す。



苗の育成

JA 松阪水耕研究会 (松阪市)

JA 松阪水耕研究会は、40 年前から松阪市内できゅうりの水耕栽培をおこなう農家の団体である。きゅうりの水耕栽培は県内では今でも珍しいが、当時開発されたばかりの水耕栽培に取り組んだのは 19 戸であった。高齢化や病害虫蔓延による収穫大幅減少などのため、現在では会員数は 5 戸に減少し、その作付面積は 85a である。これらの生産者は、新規就農を目指す三重県農業大学校の実習生を受け入れるなど、栽培技術、農業経営のリーダー的存在となっている。水耕栽培は、露地ものが出る時期を除く時期に収穫できるよう、年間 2 作で栽培されている。販売先は、近くに立地する三重県地方卸売市場への卸売りが中心であったが、10 数年前から松阪市内や周辺地域に農産物直売所が多数できてきたため、直売所の販売比率が拡大している。直売所向け出荷は手間はかかるが、生産者自ら価格設定ができるため収益は向上している。



実践支援の取り組み

① 課題整理と取り組み方針確定のためのミーティング

水耕栽培は、肥料成分の集積や連作障害がないといった利点があるが、近年はミナミキイロアザミウマが媒介する MYSV 黄化えそ病（ウイルス病）が蔓延し、収穫減少の原因となっている。これへの対策として、既存化学農薬への抵抗性を回避できる防除法の導入について、水耕研究会及び農業改良普及センターとで検討した。

② 天敵農薬の導入

検討の結果、ミナミキイロアザミウマを捕食する天敵製剤「スワルスキーカブリダニ」を導入することとなった。

③ 防虫ネットの導入

同時に、害虫のビニールハウス内への侵入を防止する目的で、網目 0.6mm の赤色防虫ネットを出入り口付近と換気用に巻き上げる天窓およびサイド部分に用いることとなった。

④ 導入効果検証

天敵製剤および防虫ネット導入効果については、特に春先の天敵の増加量、ハウス外からのミカンキイロアザミウマの侵入状況を調査し、3 月末を目途に検証を行うこととする。



赤色防虫ネット設置



天敵製剤（スワルスキーカブリダニ）の散布

これからの取り組み予定

水耕栽培きゅうりは、味がみずみずしく、独特の食感・食味があるうえ、土耕栽培に比べて化学農薬の使用が少なく済むなどの優位性があるため、今回の取り組みの成果による収穫量回復と化学農薬を減らした生産方式の拡大により、安全・安心なキュウリの安定供給を実現する。同時に、地元産の水耕栽培きゅうりの PR、水耕栽培の利点の PR により、固定客の拡大を図っていく。

農事組合法人あぐりパワーにた (多気町)

(農)あぐりパワーにたは、多気町仁田地区の農家により構成される任意組織の仁田営農組合から平成25年7月に法人化した。農用地の利用集積面積は地区内水田面積18haのうち10ha、55%を占め、営農組合が地域営農の中心的役割を果たしている。仁田地区では、水田・果樹の農業が営まれているが、高齢化などにより耕作放棄地の拡大が懸念されているため、営農組合への期待は大きなものがある。地域活性化プランでは、法人化のほか、農用地の利用集積、新規作物導入、農産加工品づくりが掲げられている。今年度は、こんにやくいも栽培およびこんにやく製品づくりに取り組むこととなった。加工施設は、既存のJA多気郡の加工施設を借用しておこない、製品の販売はJA多気郡スマイルおよび周辺地域の直売施設でおこなう。営農組合の収益確保のために、これらの取組みに期待される場所は小さくない。



実践支援の取り組み

① 課題整理と取り組み方針確定のためのミーティング

当地では果樹の下などでこんにやくいもが栽培されてきた実績があり、栽培および加工品づくりの知識と技術は蓄積されてきているが、広い農地での本格的栽培の経験はないため、収穫量や品種などの検討が必要である。そこで、営農組合と農業改良普及センターが相談しながら、県内他地域で導入されたこんにやくいもの品種、収量などを参考にして品種選定をおこなった。

② こんにやくいも作付

営農組合では荒廃地対策と農地の有効利用を目指して、新規作物としての認識向上、参加意欲の向上をはかり、定着化を促すため、機械化が困難なこんにやくいもの作付け、手入れ、収穫などの作業は、地域の女性や高齢者の力を活用して行っている。

③ こんにやくいも栽培、収穫

平成25年に約30aの田にこんにやくいもを植えつけ、初年度は順調な生育を示した。2年目も8月までは順調な生育であったが、台風による集中豪雨による冠水のためほぼ栽培圃場すべてで枯死した。早期に収穫できたもののうち、種として利用する分とこんにやくの材料とする分を残し、こんにやくいもとして直売所で販売した。

④ こんにやく製品づくり

仁田の女性グループと共同でこんにやく加工の工程について検討を行うとともに、加工品の試作を行った。今後、消費者アンケート等を踏まえて、本格的な商品化を行う予定である。



こんにやくいも



ミキサー（使用中）



こんにやく試作・食味調査



植え付け圃場

これからの取り組み予定

営農組合の収支向上のためにはコメ以外の作物の導入、販売が必要なため、組合員の多くが参加できる新たな作目は地域の農業の維持発展にも重要なテーマであると考えられる。そのため、今後も、今回のような取り組みを続けていくことが望まれる。こんにやく以外の収益作物の導入、加工品開発も必要となるが、一朝一夕にはいかないとともに、この取り組みの成功体験を糧に新たな取り組みを続けていくことができれば、地域の維持発展に寄与するものと考えられる。

多気町大豆部会

(多気町)

多気町大豆部会は、旧多気町および旧勢和村内の営農組合を含む大豆栽培農家 11 経営体により構成され、主に「ふくゆたか」という品種の大豆を栽培している。多気町は、柿やみかんなどの栽培の条件に恵まれ、果樹栽培と稲作が盛んな地域であるが、大豆の栽培については、比較的気温が高いため害虫が多く、単位面積当たり収穫量がかなり低いという悪条件のもとにある。多気町における大豆栽培は、米の転作作物としておこなわれてきたが、同部会では地域の大豆の面積当たり収穫量拡大と収益向上を目的に、増収技術研修会の開催、販売合理化などに取り組むこととなった。



実践支援の取り組み

① 課題整理と取り組み方針確認のミーティング

県内の他産地に比べて収穫量が少ない当地の大豆生産量を拡大し、生産者の意欲向上と耕作放棄地発生抑制を主な目的として、大豆部会および松阪地区農業改良普及センターを中心に事業を進めることを確認した。

② 販売先を決定による栽培者のモチベーション向上

地元産材料による豆腐づくりを前面に出すことにより、地元大豆および豆腐のブランド化を図ることを目的に、収穫する大豆は部会で一括して多気町内の豆腐店、園田商店に販売することとした。製品の豆腐は、園田商店の店頭および「おばあちゃんの店」の2か所で販売することとした。

③ 収量拡大のための試験的垂リン酸葉面散布

収穫量拡大のために垂リン酸の葉面散布をおこなうこととした。垂リン酸は、既存の防除資材に混ぜて施用するため、追加的労力が不要なため導入しやすいが、散布効果に対する評価が定まっていないため、散布しない園地も設定し、散布園との収穫量を比較した。結果的には、垂リン酸葉面散布をおこなった園地の収量は増加したことがわかった。特に大粒比率の向上が顕著であり10%以上(試験区51%、無散布区40%)の差が出ている園地もあった。

④ 地元産大豆でできた豆腐および大豆生産者をPRするポスター作成

文字通り生産者の顔の見える地元産素材の豆腐であることを強調するため、豆腐と大豆畑にならぶ生産者の写真入りのポスターを作成した。



垂リン酸の葉面散布の様子



地元産大豆、地元豆腐店製の豆腐



垂リン酸の葉面散布を施した大豆



大豆販売場所用ポスター

これからの取り組み予定

園田商店では、国産、とりわけ地元産の大豆を材料とする製品づくりを目指していたことから、今後とも大豆の安定供給および栽培技術研修会などを通じた単位面積当たり収穫量拡大を引き続き目指していく。販売先の確定および収穫量増加により、生産者のさらなるモチベーション向上が期待される。

農事組合法人笠松営農組合 (松阪市)

(農)笠松営農組合は、松阪市東部の臨海部の平坦地の水田を中心に営農をおこなう法人で、平成18年に任意組合として発足した後、平成26年度に法人化した。地区内の専業農家は4戸にとどまり、多くは兼業農家であるが、作物は水稻を中心として小麦、大豆などが栽培されている。近くに三重県地方卸売市場があるため、野菜の施設栽培もおこなわれているほか、養鶏農家もみられる。同営農組合では、25年度に試験的に飼料米生産に取り組み、法人化を契機に農地の利用調整を強化しブロックローテーションによる計画的な飼料米栽培をおこなってきている。



実践支援の取り組み

① 飼料米の輸送保管の課題への対応検討

集積農地のうち湿田で小麦や大豆の栽培に不向きな農地を飼料米生産に転換した。3.6haで生産される飼料米は、契約栽培の形で、地区内の養鶏農家にまとめて販売してきている。飼料用米の養鶏農家への搬送は、栽培農地および乾燥場から近いため、輸送面のコストは低いが、ハンドリングの面で克服すべき課題があり、生産者および養鶏農家間で対応が検討された。

② 搬送、保管用の新しい資材の試験的導入検討

飼料米を収穫して乾燥した後、養鶏農家の倉庫へ搬送する際、養鶏農家で不要となったフレコンバッグを活用してきたが、通気性がよくないため粉が発酵して飼料としての品質が低下することが判明した。また、強度が不十分で安全性に不安があることなどから、適当な資材を検討した結果、頑丈で通気性にも優れたメッシュタイプのスタンドバッグを導入して、試験的に運用することとした。

③ 導入の効果検証

導入の結果、スタンドバッグは強靭性があり、同時にハンドリングの良さが優れていることから、導入効果が高いことがわかった。



栽培農地



スタンドバッグ

これからの取り組み予定

今回試験的に導入したスタンドバッグは、飼料米の保管およびハンドリングの面で機能性、安全性が優れていることが判明した。このため、今後、本格的に導入し、飼料米の生産者およびユーザーである養鶏農家の双方にとってメリットがもたらされるよう図っていく。これ以外にも、組合員間および地域内との協働を促進し作業効率と生産性向上を図ることができれば、地域農業の維持、発展に寄与することが期待できる。

飼料米作付拡大、契約栽培の拡大は、営農組合の収支向上にも寄与することが期待できる。

立岡営農クラブ (度会町)

度会町立岡地区は宮川の中流左岸に位置し、茶栽培が盛んな地域である。人口は212人(57戸)と比較的小さい集落であるが、南北朝時代には立岡城が建立され、歴史の古い中山間の集落である。農家戸数は47戸、農地面積は12haとなっている。町内他地区と同様に茶が重要な品目であり、茶生産農家が27戸存在する。

度会町は中南勢地域有数の茶産地であったが、価格の低迷や担い手不足により生産量を減らしつつある。当地区では、茶の抜根により遊休農地化する圃場が出てきている。水田においても高齢化や、農地の地主への返還が起こることなど新たな問題が勃発し、耕作放棄地が拡大してきている。一方、獣害被害も年々増加し、農地の遊休化に拍車をかけている。このような状況の中、耕作放棄地が目立ち始めた平成23年、集落内の有志で「立岡営農クラブ」(メンバーは全て60歳以上)を結成した。

立岡営農クラブの主な活動は、ナバナの生産、「虫送り」の復活、糯米生産と餅搗きイベントの開催、農産物のPR活動を実施している。また、ジャガイモ栽培もおこなっており、栽培したジャガイモを地元特産の「鹿コロッケ」の原料としても提供している。



実践支援の取り組み

① 生産販売能力の向上を目指した県内他地域の圃場視察

平成25年から栽培に取り組んでいるジャガイモは、地元特産の「鹿コロッケ」の原料として提供できるようになった。また、平成23年から取り組んでいるナバナの栽培は農業改良普及センターからの助言を受け、育苗時期や育苗方法の検討を行い試行錯誤の末、安定的な収量を確保できるようになった。こういった「野菜作り」で集落の仲間意識を高め、「楽しい」活動を継続させるためには生産販売能力の向上が必要である。そのため今年度はナバナに関して県内のより生産量の多い地域を視察することとした。視察当日は育苗や収穫の方法、出荷の状況など熱心に質問が飛び交い、ナバナ以外の作物についても説明を受けた。



ナバナの定植作業

② 農産物のPR活動

現在、農産物は農協への出荷が中心である。しかし、今後、収益性を上げ、生産意欲を向上させるためには直売や産直市場での販売が重要となってくる。特に地域内でも野菜や糯米を販売して欲しいとの要望があることから、町内の直売所での販売や、直売所で毎週日曜日に開催される朝市へ出展する。そこで、「立岡営農クラブ」のイメージ等を再確認したうえでデザインした販促資材を活用して生産物をPRし、直売所や朝市等の新規の販売先の開拓、売上の向上を目指した。特に「サニー市」での販売活動では農産物の販売とともに「立岡営農クラブ」の存在感を出すことができた。



農産物のPR活動(サニー市)



先進地視察の様子



糯米「カグラモチ」の生産

これからの取り組み予定

① 生きがい農業

立岡営農クラブのモットーは楽しく、みんなで作ることである。そのために「野菜作り」で集落の仲間意識を高め、「楽しい」活動を継続させることを目指してきた。今後も収量や販売量を増加させ、この活動を継続させることで、活動に参加することが「義務」ではなく「生きがい農業」となることを目指した活動を行う。

② 住み続けたい集落

集落には親子世代の同居が比較的多く、子供の多いという特徴がある。これはこの地区の「住みやすさ」を表していると考えられる。50年ぶりに復活させた「虫送り」では子供たちと松明づくりを行ったり、法螺貝を鳴らしたりして、世代間の橋渡しのイベントとなった。今後もこういった取り組みを継続させ、3世代同居が多く残る「住み続けたい集落」を目指す。

③ 地域への貢献

地主へ返還された農地を活用し、糯米「カグラモチ」を生産、「内城田神社御用米」として提供している。また、子供を集めての「餅搗きイベント」の開催や直売所での花の販売など、「子供会」や「花の会」との連携を行っている。単なる営農だけではなく地域に貢献することを目指して、今後も活動を活発化させていく。

④ 新たな取り組み

立岡城跡の整備など、他集落も関わる課題に新たに取り組む、集落内外との交流を図ることで活動の活発化やメンバーの増進を図って行く。

JA 伊勢いちご部会

(伊勢市、玉城町、度会町、南伊勢町、大紀町、紀北町)

当地域は三重県の東南部及び南部に位置し、北から東にかけては伊勢湾に面し、中央には県内最大の河川である宮川や五十鈴川・勢田川が流れ、南は太平洋（熊野灘）、西には紀伊山地が連なっている。気候は、年間平均降水量 1800mm ~ 2000mm、平均気温は 15℃前後で全般に太平洋側の温暖な気候だが、一部熊野灘沿岸では温暖多雨な南海気候区に属している。

いちご栽培は、このような条件を生かして昭和 40 年代から 50 年代にかけて所得拡大作物として急速に増加し、平坦地では水稲、また中山間地では茶との複合経営という形で農業経営の専門化が進むなど、多くの農家に定着し、産地化が図られた。

このような中、「JA 伊勢いちご部会」が組織され、現在部会員 115 名、作付面積 13.2ha、生産量約 464 t を生産し、中京及び県内市場へ出荷する促成産地として市場から高い評価を受けている。また平成 19 年に三重県育成品種「かおり野」を導入し、「章姫」とともに主力品種として作付面積を拡大している。



実践支援の取り組み

新品種「かおり野」が定着し、「章姫」とともに生産量が向上しているが、生産コストの高騰や販売単価の伸び悩みなどの問題は、生産者の生産意欲の低下につながっている。そこで今年度は高付加価値のブランド商品を開発するため市場調査を実施し、それに基づいた販路開拓を検討することとした。

① 複数店舗での試食アンケートの実施

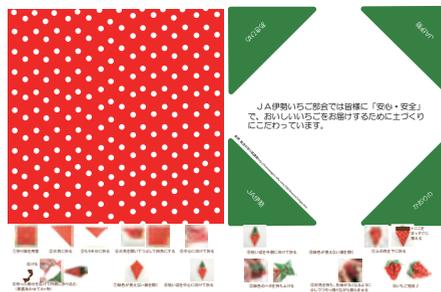
四日市、亀山、伊勢地区の三ヶ所の大型販売施設の店頭で「かおり野」を試食した人に調査表を配布、アンケート項目を記入してもらった。アンケート回収数は 300 枚であった。これを三重大学地域戦略センターにて解析した結果、「章姫」の品種は消費者が認知しているが、「かおり野」の品種がまだまだ認知されていないことがわかった。また購入頻度が高い人ほど品種を意識しており、粒が大きいいちごを好むこともわかってきた。

② ブランディングのためのチラシ、リーフレットづくり

上記の結果、「かおり野」の知名度向上の余地が大きいことが判明し、品種を意識したブランディングのため、販促グッズとしていちごの品種を記載した折り紙の作成や、それぞれの品種の特徴を記載したリーフレットの作成を行った。今年度の販売活動にもこれらの販促資料を使い、品種の知名度向上のためのブランディングに活用した。



試食アンケートの様子



伊勢いちご折り紙（原稿）



伊勢いちご折り紙（完成図）



伊勢いちごリーフレット

これからの取り組み予定

① いちご品種のブランディング

アンケート結果の分析から「かおり野」品種の知名度を向上させる必要があることがわかってきた。この産地では将来的にはほとんどの品種が「かおり野」に切り替わると予想されており、品種のブランディングは重要となる。また、リーフレット等の活用により、品種の特徴や味を消費者に認識させることで更なる知名度向上を狙う。

② 商品コンセプトの確立

今回の市場調査により一定の購買層に関しては粒の大きいいちごを好むことがわかってきた。出荷基準（大粒、高糖度）や品質検査の方法等を検討し、期間限定のプレミアムいちご等、特定の購買層に特化した商品を開発する。次年度以降、商品コンセプトの確立を行っていく予定である。

度会町ブルーベリー部会 (度会町)

宮川、一之瀬川という清流の流域を中心とする度会町は、面積の8割以上が山林であり、豊かな自然と澄んだ空気が自慢である。度会町の農業は、豊富にある清らかな水や空気を使った稲作や茶栽培が盛んに行われている。

しかしながら、高齢化や茶の市場価格の急激な低下によって、近年、農家の生産意欲が急速に減退しており、荒廃した水田や茶畑が目立つようになってきた。そこで、既存の農地を今後も農地として維持活用していくために、高齢者でも比較的栽培がしやすく、地域農業の活性化にもつながると考えられたブルーベリーの導入が検討された。現在では、その栽培面積は1.2haまで広がっている。

ブルーベリーを度会町の新たな特産品として確立するため、「度会ブルーベリー」として規格を統一した上で、これに対応できる生産体制づくりと販路開拓をすすめる。併せて産地規模の拡大に取り組み、それにあたっては、未経験者でも不安なく栽培ができるような栽培体制づくりを進める



実践支援の取り組み

生果実のブルーベリーの販売は直売の他、スーパー等で行っているが、他県産のものと競合するなど、販売量が頭打ちとなっている。冷凍果実やジャム等も製菓店などの加工業者に販売しており好評を得ているが販売単価が低いのでトータルとしては売上の伸び悩みを抱えている。今年度は新たな販路開拓を行うため、商品コンセプトづくりを行い、それを表した消費者向けのリーフレットと加工業者向けの説明資料を作ることとなった。



剪定講習会の様子



現地巡回の様子

① 消費者向けリーフレットづくり

部会にて商品コンセプトを検討、「清流宮川」の水で育ったブルーベリーなどのイメージの確立や、「倭姫」伝説にちなんだマスコットキャラクターの作成などを行った。また、リーフレットに掲載する「果実の色」を「澄み渡った空気の中で、燦々と輝く太陽の光を浴びた濃い青紫の果実」を想起させるようなイメージとするなど、消費者に訴えるポイントを専門家と共に検討した。



消費者向けリーフレット

② 加工業者向け説明資料づくり

加工業者向けの説明資料に関しては内容重視の詳細資料にするため、品種別の特性（生産量・樹数）、収穫時期などと肉料理に使用するソースのレシピを掲載することとなった。完成は品種別の写真が揃う来年度となる。

これからの取り組み予定

① 規格の統一とブランディング

度会町の気候に適した2品種（ブライトウェル、パウダーブルー）を栽培推奨品種として選定した。これらは大きな粒と甘く濃厚な味が特徴で、両品種とも子供たちにも人気がある。今後はこれらを度会ブルーベリーとしてブランド化し、地域の特産物として関連するイベントでPRしていく。また、生果実の販売時期だけでなく、冷凍果実やジャム等を合わせ、通年での情報発信を行い、ブランディングに注力する。

② 栽培指導体制の確立と生産量の増加

中央農業改良普及センターと連携し、商品力を一定とするための栽培指導体制を確立する。販売面と生産面の両輪でバランスをとり、産地規模の拡大に取り組み。



マスコットキャラクター

JA 伊賀南部美旗メロン部会 (名張市)

名張市は、三重県北西部の山地に囲まれた盆地に位置し、消費地である大阪に比較的近いことから、古くから大阪市場向けの園芸品目が手がけられている。特に市の北東部の美旗地区ではトマト、ネギなどの生産が盛んである。

「美旗メロン」は、平成7年に美旗地区の公民館サークルのひとつとして栽培がはじまり、平成17年に「JA 伊賀南部美旗メロン部会」が発足し、販売を一元化した。現在、部会員11名、生産規模約80aで、予約販売を含め地元で約8,000個直売している。家庭用を中心に中元シーズンの贈答にも人気を博しており、周辺の固定客がリピートするなど、地元に着定している。平成25年度には、「地域団体商標」を取得し、地域の特産品としてさらなる発展、定着に向け、消費者の期待に応える高品質のメロン生産はもとより、面積拡大や販売手法の改善などに取り組み「美旗メロン」のブランド力の向上を目指す。

現在、名張市が取組を進めている「名張ブランドの確立と推進」にもあわせ、更なる栽培技術(新たな栽培方法を含む)を高め、高品質かつ安定した生産に繋げていく。



実践支援の取り組み

① 課題整理と方針決定のためのミーティング

現在の部会員11名のうち、40代の2名以外は60代～70代の年齢構成となっており、最終的には産地の維持に繋がる後継者の確保対策が課題であり、まずは儲かる産地として継続していくことが肝要である。そのためには、消費者の期待に応える高品質生産はもとより、購買ニーズと販路拡大などに取り組み、「美旗メロン」のブランド向上をさらに図っていくことを協議した。



直売所の様子

② 「美旗メロン」ブランドとしてのPRツール資料

以前は、直売所での広告方法として「メロン」で販売を行っていたが、商標権取得後は、「美旗メロン」の普及、浸透を図るためのPRツールとして、「のぼり」や「箱(パッケージ)」また、予約販売広告には「美旗メロン」(地域団体商標)を付したPRツールを作成した。

地元以外では知名度の低い「美旗メロン」を近隣市町村へ販路拡大させていくため、消費動向に即した商品ラインナップや価格構成の見直しを行うとともに、情報発信イベント「メロンフェスティバル」の拡充や、商品を贈られた方などからの注文も取れるよう、「美旗メロン」であることが一目で分かり訴求力のあるパッケージと販促資材に一新することで販売力を強化していく。



「美旗メロン」しおり



品評会について「最優秀賞」を受賞



「美旗メロン」チラシ

これからの取り組み予定

今年度は、肥料代や燃料代が高騰したことや、消費税の増税が導入されたことで、昨年より単価は200円から500円程度高かったものの、「美旗メロン」が地域団体商標登録されたこともあり、前年度より出荷数量、販売金額とも3割の増加となった。美旗地域の高級ブランドとして、知名度と商品価値のさらなる向上に繋がるものと期待される。

安心・安全で高品質なメロンを作るため、ネットメロンの生育過程と栽培指針や農業管理などコンプライアンスの徹底を継続していく。

「美旗メロン」がさらに地域特産品として幅広く認知されるとともに、高収益な生産販売体制が構築されることにより、将来的な産地の担い手確保を目指す。

JA いがほくぶ なばな部会 (伊賀市)

伊賀市は、京都・奈良や伊勢を結ぶ大和街道・伊賀街道・初瀬街道を有し、古来より都（飛鳥、奈良、京都など）に隣接する地域として、また、交通の要衝として、江戸時代には藤堂家の城下町や伊勢神宮への参宮者の宿場町として栄えてきた。このような地理的、歴史・文化的な背景を受け、三重県は東海地域に属するが、地理的条件や文化的背景から「伊賀は関西」という考え方が古くから定着している。

名阪国道の物流利便性を受け、その国道沿いへの工場立地等が増加している。一方で、農業を基幹産業として位置づけているが、農業就業者の高齢化・後継者や担い手の不足・採算性の悪化等により、競争力のある産業として維持することが難しい状況となっている。

県の重要品目である「ナバナ」は、県全体では栽培面積は減少してきているものの、伊賀地域においては産地規模（約5 ha）が維持されている。しかし、収量が他地域に比べて少なく、出荷時期や出来栄にもばらつきがあるという問題も抱えており、これは栽培技術に起因するものと思われることから、単位収穫量の増加、秀品率向上、出荷形態の多様化などにより収益性を高め、新規栽培者を確保し、栽培面積の維持を図るとともに、販売促進の強化及び消費拡大に取り組む。



実践支援の取り組み

現状、この地域ではナバナは収量が少なく、全量J Aへ出荷しているものの、3割程度が規格外品となっている。この状況は、新規栽培者の確保や作付け面積の拡大にはつながらない。そこで今回の取り組みでは、新規栽培者の確保と出荷量の増加を狙って、出荷方法を簡素化したバラ出荷に取り組み、バラ出荷も受け入れてもらえる、量販店や飲食事業者など独自の販売先への出荷に繋げ、市場出荷に次ぐ新たな出荷方式として定着させていく。具体的な取り組みとして、以下を実施した。



勉強会の様子



なばな畑での作業風景

これからの取り組み予定

研修会では、なばな生産を始めて間もない生産者を中心に、コンテナ出荷による大幅な労力軽減を実感することができ、今後栽培面積を増やしていきたいとの声が聞かれた。

一方、販売面では、学校給食、高齢者施設、市内量販店等へバラ出荷したものの、当初狙っていた飲食事業者への契約出荷などに繋がるよう、引き続き商談を進めていく必要がある。

今回の取り組みを通じて、なばな生産に関心を持つ生産者が増えてきたとのことである。このため、県普及センターやJA営農指導員の支援を得ながらコンテナ出荷を普及させるとともに、伊賀版の栽培指針に基づく高品質なばな生産を定着させていくことが望まれる。

① 課題整理と方針決定のためのミーティング

バラ出荷のほかに、伊賀地域の気候に合った栽培指針（伊賀版）の作成、栽培講習会の開催、各種資材の試験について、専門指導員等にアドバイスを頂きながら対応していくこととした。

② 新規栽培者確保への取り組み

袋での個装が不要なバラ出荷用のコンテナを導入することで、生産者からの出荷量の増加を図り、新規栽培者でも取り組みやすい環境づくりを行った。



なばな

JAIがほくぶ直売部会 (伊賀市)

現在、部会員370名で近年横ばい状況であり、市場出荷向けの中核となる品目にも乏しく、特に野菜では基幹となる品目がない。生産者の中では、直売所・道の駅・量販店等のインショップへの出荷に関する関心が高まってきている。部会員が出荷しているJA店舗では、順調に販売高を伸ばしているものの、売り場面積が狭く、規模・運営の面で出荷ニーズに対応しきれていない状況であったが、平成26年12月に新たな直売所が完成することから、新規生産者の加入促進や「少量多品目・適量多品目」の生産増に取り組む。

また、対象の地域では郊外に住む高齢者等から新鮮な野菜が欲しいが買物に行くのが難しくなってきたとの声が聞かれるようになった。これを受けて、JAの理解を得て新たに部会独自の取組として軽トラックによる移動販売を行う。具体的には、部会員がローテーションを組んで郊外の住宅地を中心に月1～2回程度から開始する。移動販売は、顧客ニーズに応えるとともに、郊外を中心に新たな顧客を獲得するためのPR活動としても活用していく。



実践支援の取り組み

新たな直売所のオープンを機に、生産者自ら売れる直売所作りへ参画するとともに、少量多品目の野菜を常時潤沢に出荷できる環境づくりおよび販売促進に関する支援を実施した。併せて、部会独自の取組として軽トラックによる移動販売の具体的な支援として以下の事を実施した。

① 課題整理とニーズ策定のためのミーティング

1a栽培などの少量多品目・適量多品目栽培の生産者が、直売所・道の駅等への出荷に関心が高いことから、新規就農者も含めた直売部会員の拡大を図るよう協議した。また、生産者自らが軽トラ市による移動販売を行うことにより、生産者の意欲醸成を図るとともに、顧客ニーズを体感して売れる農産物の生産につなげていくことを協議した。

② 軽トラ市による移動販売におけるPRツール資材

軽トラでの移動販売の際に、顧客の目を引くPRツールとして、色鮮やかな「のぼり旗」と販売時に軽トラの荷台から少し前に出して販売するための棚（ラック）を作成した。このラックがあることで、消費者にとって商品が見やすく手が出しやすいという利点が生まれた。



研修会の様子



量販店での味噌販売



料理教室の様子



軽トラ市用の販売棚

これからの取り組み予定

新たな直売所のオープンに向け、直売所へ常時潤沢に出荷出来るよう、部会員を中心に働きかけ、第一に「生産者がその気になる！」を掲げ、活動に取り組む。

農産物直売所は、農産物などの流通が生産者から消費者へと直接つながる場でもある。部会員・JAともに連携し、お客様と一体感が得られるように各種イベントや試食販売会を実施し、直売所が「生産者・消費者・JAの交流の場」となることを目指す。

これまでの部会では、直売所のPRや、主に市街地であった顧客の郊外への拡大への取り組みを行っていきたいと考えており、軽トラ市による移動販売を行うことにより、市街地以外の郊外へのPR、販売に広がり期待される。

企業組合旬菜工房笑み (伊賀市)

比自岐地区は伊賀市の南東部に位置し、北は友生地域、西は依那古地域、南は阿保地域に接しています。四方を山に囲まれた盆地特有の条件や集落内を流れる木津川の支流の比自岐川などに恵まれ、稲の生育過程に適した自然豊かな地域である。一方で、地域の65歳以上人口が35%を超え、深刻な高齢化も進んでいる。

平成17年から「山の比自岐」と「海のひじき(海藻)」を掛けて鳥羽市答志島との交流(「ひじき交流」)も行われており、当初の人的文化的交流をさらに深め、朝市の相互開催など、地場産物を中心とした経済的交流に発展してきている。こうした中、農家女性を中心となり、女性や高齢者が活躍できる新たな事業の創出に向けて、農産物の販売と農産物加工品の製造・販売する企業組合を設立した。地元の農産物と答志島の海産物など、双方の特産品をコラボした商品づくりを通じて特色ある6次産業化の取組を進めていく。



実践支援の取り組み

販売について、これまで農産物を販売してきた市内での出張販売(「笑みの市」)、「伊賀風土FOODマーケット」等)を中心とする中、特産品として力を入れている「茎わかめとしいたけの佃煮」は、答志島の民宿等でも販売している。また、国の事業を活用して農産物加工所を整備するとともに、独自にロゴマークのデザインや商品の試作等を行い、10月から製造・販売を開始したところである。今回は、加工所の運営と併せて販売力の強化に繋がる取り組みを実施した。具体的な取り組みとして、以下を実施した。



笑みの市の様子



加工所内での作業の様子

① 課題整理と方針策定のためのミーティング

専門家によるヒアリングを行い、加工所の円滑な運営についてのアドバイスを受け、更なる販売力強化に繋げていくための販売戦略についても協議した。

② 生産力の向上に向けた加工品製造器具

今回のスタートアップ支援では、生産力の向上に向けた実践を支援することとし、加工品製造器具(ミキサー、こんにやく型枠)の導入を支援した。



茎わかめとしいたけの佃煮



ロゴマーク

これからの取り組み予定

企業組合旬菜工房笑みでは、(農)ひじきファームと連携し、新たな農産物の加工品の開発、商品化に向けて取り組む。また、現在の農産物販売に加え、加工所敷地内での直売や鳥羽市の観光施設での販売など、販路拡大に向け継続して取り組むことにより、人的・文化的交流をさらに深め、地場産物を中心とした経済的交流に発展させ、地域の活性化を図っていく。

また、これらの取り組みを基盤とし、地域内の女性・高齢者の健康づくりや生きがいがづくり、安心・安全の食卓づくりにもつなげ、健康で笑顔があふれる地域づくりを推進していく。

将来的には、地域内の空家を活用した、農家民泊等のグリーンツーリズムに繋げていきたい。

三重南紀みかん産地再構築委員会 (熊野市・御浜町・紀宝町)

三重県の南部に位置する熊野市、御浜町、紀宝町は、温暖な気候を生かした「南紀みかん」の産地として知られ、それらの市町ではみかんを基幹産業と位置付け、その振興に尽力してきた。市場の変化に合わせ、これまで優良品種への改植およびマルチ栽培の推進、新規就農者支援などが行われるとともに、タイおよび香港への柑橘の輸出など、販路開拓の取り組みもなされてきている。しかし、GATT ウルグアイラウンドの合意に伴うオレンジ等の輸入量増加、価格低下、栽培農家の高齢化などを背景に、その生産量は低下を続けている。当産地は、三重県内有数の産地ではあるが、全国的な市場において競争力を確立するためには、生産量、知名度および価格形成の面で多様な取組みが求められている。



実戦支援の取り組み

① 知名度向上、ブランド化のための意識徹底

生産者が十分利益を得られる価格での販売を確保するには、味のよさだけでなくその均一性が求められる。当協議会では、ばらつきの少ない十分な糖度の果実の提供が重要な価格形成、維持の条件となっていることから、生産および出荷選別段階における品質管理の徹底を図るため「味3号ワーキングチーム」を発足させ、ブランド化に注力しているところである。「捻枝(ねんし)」という栽培技術の試験的導入、収益性の高い生産者の栽培技術等の吸収なども、そこでの取組みの一つである。



土壌水分センサー



設置中の測定機器

② 高品質果実生産のための土壌水分センサーの試作、実証実験

ブランド品比率を70%以上に向上させる技術の確立が、輸出対応の品質確保、生産者の所得向上につながる価格を実現すると考えられるため、三重大学(大学院生物資源学研究所) 亀岡孝治教授およびNISSY Instrument 西岡一洋氏に依頼して、土壌水分センサーの設計、試作をおこない、御浜町内のみかん園で実証実験をおこなうこととした。みかんの樹体にかかる水分ストレスをコントロールするための測定ツールの開発により、生産者レベルでも導入可能な価格の製品の実用化に向けて前進したことから、これらを活用した高品質果実生産技術の定着化が今後の課題の一つとなってきた。



土壌水分センサーの設置

これからの取り組み予定

平成26年1月から発足し活動している「味3号ワーキングチーム」による取組みを継続し、生産者の高品質果実の生産意欲向上を推進する。また、土壌水分センサー実証実験の成果をもとにした安価な高品質果実栽培ツールの実用化により、「三重南紀みかん」のブランド化を推進する。これらの取組みにより、国内において三重南紀みかんとしての産地を確立するとともに、富裕層が拡大し日本の高品質果実の市場となりつつあるアジア諸国への輸出について、現地ニーズに対応した品質と価格の実現にむけて取組みを続けていく。

有限会社すぎもと農園 (御浜町)

有限会社すぎもと農園が立地する御浜町は、三重県を代表するかんきつ類の産地である。すぎもと農園は、平成 6 年に創業し、多様な柑橘類の栽培およびその加工品の生産・販売をおこなう地域資源活用に熱心な企業である。自社が保有する園だけでなく地域内の耕作放棄園の栽培受託のほか、みかんおよびその他の地域資源の加工品開発をおこない、店舗およびネットを通じて多様な製品を販売している。開発した加工品は、ジュースのほか、青みかンドリンク、石鹸など、みかんの機能成分に着目した特色あるものが少なくない。平成 24 年には光センサー選果機と腐敗果実センサーを導入することにより品質の管理をおこない、消費者の納得が得られる品質と価格を実現している。



実践支援の取り組み

① 海外市場の開拓のためのリーフレット作成

所得が増加するとともに、食品の安全性や味に対する要求の高度化が進むと期待されるアジア諸国にみかんを売り込むためのツールとして、中国語によるみかんおよびジュースの販売促進用リーフレットなどを作成することとなった。2 月には、三重県の主催の台湾・台中市の「裕毛屋」における三重県物産展にみかんの生果、ジュースなどを出展したところ、大半が売り切れ、再注文が入るほど好評であった。来年度に開催される同様のフェアにも出展予定である。すぎもと農園では以前から、豊かさを増しつつあるアジア市場を視野に入れた取り組みを進めてきたが、今後はそれが加速化することになる。



社内での研修会

② 従業員のモチベーション向上、生産技術の向上のための連続研修会開催

単位面積当たり収穫量向上および生果実の価格維持・向上および栽培コスト削減、従業員の意識改革を通じたモチベーション向上と営農技術向上を図る研修会を農業改良普及センターのスタッフを講師として月 1 回開催している。



中国語の青みかンドリンクリーフレット



台湾台中市での販売

これからの取り組み予定

当地域は、みかんの産地としての規模は全国的には大きいとはいえないものの、すぎもと農園のように、高付加価値化、加工品開発などの取り組みや海外市場の開拓をも視野に入れた取り組みもおこなう生産者がみられる。今後も、規模の経済性重視ではなく、みかん成分の機能性などに着目した加工品や、販売チャネルの工夫により、収益性向上を図っていくことが期待される。

紀宝町水田営農推進協議会 (紀宝町)

紀宝町の相野谷川沿いに広がる水田地帯は、大風や大雨の際には、相野谷川が熊野川に合流する地点がネックとなり突った水田に冠水し多大な被害が発生してきた。特に平成 23 年の紀伊半島大水害の際には、田畑の被害にとどまらず、住宅や人命が脅かされる甚大な被害が発生した。同協議会は、相野谷川および相野川流域で稲作を行う農家により構成され、農地の集約化、営農組合の法人化などを主なテーマとして検討している。すでに稲WCS（ホール・クロップ・サイレージ）の栽培などに取組んできたが、今回の活性化プランでは、それに加えて営農組合の法人化および農地の集約化、「熊野地鶏」用飼料米栽培などを主なテーマとしている。



実践支援の取り組み

① 課題整理と取組方針確定のためのミーティング

農業者の高齢化、後継者難のもとで農地の活用が課題となり、その対応策として農地の集約化、肥料用米、稲WCSの栽培などの高度利用が検討されている。その実現には農地保有者および耕作者の発想の転換も必要なうえ、克服すべき課題も少なくないため、成功例を見聞することなどの必要性が議論された。

② 先進事例の視察勉強会の開催

紀宝町をはじめ東紀州地域には、農地集積、土地利用調整を実施している集落がないため、地域外で実績をあげている先進事例を見学し、収支の状況や具体的な課題などについて理解することが必要との認識のもと、伊賀市柘植の農事組合法人倉部営農組合を訪問調査した。また、その近隣にあるモクモクふぁーむ内の「野菜塾市場」を見学し、産地直売施設の運営状況等を見学した。

③ 訪問先での議論、知見

平成 14 年に営農組合を発足させ、23 年に法人化した倉部営農組合が取り組んでいる農地の 4 ブロック分け、4 年ごとのローテーション利用、WC 栽培その他に伴う補助金収入を含む収支状況、大型農機の導入、活用などについて説明を受け、機械・設備などを見学した。また、課題は残されているものの、耕作放棄地を出さずにやってきていることなどもわかった。この事例調査の結果、困難なことではあるが、やっていけないことはないとの認識は広がったようである。



先進事例視察先で説明を受ける



先進事例の視察勉強会



訪問調査



機械・設備などを見学

これからの取り組み予定

先進事例の調査を踏まえて、改めて農地の集約化、稲WCSの取組み、耕作放棄地の拡大対策などについて議論を深め、その必要性、その具体的方策に対するメンバーの認識はかなり定着してきている。地域において農業を支える人材の確保は、それらの農家の経営の持続可能性と密接な関係があることから、今後は経営面の収支確保に対する検討を重ねていく。

農事組合法人紀宝マイヤーレモン生産組合 (紀宝町)

三重県の南部に位置する紀宝町は隣接する御浜町および熊野市などとともに温暖な気候を生かしたみかん産地として知られている。紀宝町内では、市場関係者の勧めにより平成15年からマイヤーレモン（メイヤーレモンという呼び名もある）の栽培が始まり、平成21年には8人の生産者により紀宝マイヤーレモン生産組合が発足し、マイヤーレモンの生果実および加工品の共同販売などに取組んでいる。栽培面積は約2ha、生産量は約60tである。

わが国におけるレモンの主産地は瀬戸内海の島々を中心とする広島県であるが、その品種はユレカ、リスボンなどがほとんどで、マイヤーレモンの生産は紀宝町および御浜町を合わせると最大規模である。マイヤーレモンは、レモンとオレンジの自然交雑で誕生したとされる品種で、表皮のなめらかな丸い形状が特徴である。皮の色は、熟すとともに、緑から黄色、オレンジがかった濃い色へと変化していく。一般的なレモンに比べて、味はまろやかな酸っぱさで果汁も豊富いため、菓子の材料や料理にもよく利用されている。



実践支援の取り組み

① マイヤーレモンの知名度向上、ブランド化の課題の共有

同組合では、果汁の共同加工・販売および生果の共同販売もおこなっていたものの、生果実については個人による大量購入はないため、現在では生産者個人単位でおこなっている。しかし、ブランド化による産地および商品のイメージ定着化のためには、「紀宝マイヤーレモン生産組合」の共通パッケージによる有利な価格での販売の必要性が組合員の共通認識となってきた。

② 共通パッケージの作成

そこで、「紀宝マイヤーレモン生産組合」の共通パッケージを作成し、デザイン統一することと、一元販売に取り組むこととした。

③ 購入者に対するアンケート調査の実施

個人を中心とするマイヤーレモンの生果実購入者を対象に、用途、購入動機、属性などについて往復はがきによるアンケート調査をおこなった。調査票の結果の入力、集計、分析は三重大学地域戦略センターがおこなった。



組合統一パッケージのデザイン



当組合が開発に関わった商品



マイヤーレモン



マイヤーレモン（左）とリスボン（レモン）

これからの取り組み予定

生産者組合では、これまでマイヤーレモンおよびその産地としての地名度向上に努めてきたが、生果実の一元販売がほぼ停止していたため効率的な広告宣伝ができずにいた。今回の取組みを契機として、生果実の一元販売に本格的に取り組むこととなったため、組合としての広告宣伝をおこない、販売量の拡大を図っていく。果汁を搾った加工品については、従来どおり共同で加工し、全国的な知名度のあるバウムクーヘンなどのスイーツのメーカーや三重県内の事業者に出荷しているが、今後も共同加工・販売の拡大を図っていく予定である。

マイヤーレモンは、柑橘栽培で高いウエイトを占める摘果作業が不要で、高齢者でも作業がしやすいという獣害も少ないため、農地の活用、収益向上にもつながり、耕作放棄地の抑制、解消に貢献する地域活性化の取組みの一つとしても期待される。

三重アテモヤ出荷組合 (三重県全域)

三重県は南北に長く、南端と北端では気象や土壌条件が大きく異なるため、その環境を活かして様々な果樹産地が形成されている。その品目は温州みかんを中心としたカンキツ類から、カキ、日本ナシ、ブドウ、ウメ等と多岐にわたり、産地の規模は小さいが、それぞれ特色のある果樹づくりに努力している。ただし、多くの果樹産地で生産過剰による商品価値の低下や隔年の豊凶による価格変動が生じており、果樹農家の経営は非常に不安定なものとなっている。そのような状況から果樹農家の経営安定のための補完作物として、平成 10 年から県の研究機関（現：紀南果樹研究室）で亜熱帯性果樹のアテモヤの導入が検討されている。

平成 22 年には三重アテモヤブランド化推進連絡会も設立され、知見が乏しいアテモヤ栽培の情報共有や技術研鑽なども行われている。また、「三重アテモヤ出荷組合」は平成 24 年に設立され、生産者がアテモヤの販売を協力して行える体制を整えた。現在 6 名の生産者が栽培に取り組んでいる。



実践支援の取り組み

① 追熟をうまく伝える

アテモヤは美味しく食べるために数日間の追熟が必要であることや追熟前には冷蔵が厳禁であること、追熟後は果実が非常に柔らかくなる等の注意点があるが、消費者にその情報を正確に届けることができていない。このことはアテモヤ購入のリピーターが少ない大きな要因であるだけでなく、クレームの主因であり、解決しなければならない課題である。今回の実践支援では生産者同士で検討を繰り返し、食べごろ判断方法を紹介するリーフレットを作成した。



メンバーとの打合せ



目揃え会の様子

② 共通資材を使った大手通販サイトでの販売

アテモヤは希少な美味果実として非常に高単価で販売しているため、購買層が限られており、販路の拡大も課題である。今年度は従来の注文販売に加え、大手通販サイト「うまいもんドットコム」にて、富裕層をターゲットとした特大サイズ（3L・4L 2果 1箱1kg以上）を三重アテモヤとして販売した。三重アテモヤのブランドイメージを構築するため、生産者同士で何度も検討し化粧箱を作成、食べごろ判断方法を記載したリーフレットと共に、共通資材として使用し、11月～12月の数週間で 60 箱以上を出荷、完売となった。



食べごろ判断方法のリーフレット

これからの取り組み予定

① 三重県産アテモヤの普及・PR

今年度は三重アテモヤの統一規格による共販体制の確立とこれに対応した生産体制づくりに注力した。これにより「三重アテモヤ出荷組合」として富裕層をターゲットとしたインターネット販売で実績をあげることが出来た。しかしながら、アテモヤの食経験のない消費者は少なくない。今後は食経験のない消費者へのPRと追熟など食べ方の情報も含めたマーケティング及びリピーターの獲得が必要となる。

② 共販による更なる販路拡大

三重県産のアテモヤは他地域で生産されているアテモヤよりも大玉で高品質であることがわかっている。今回のインターネット通販でも数週間で完売となり、その人気の高さがうかがえる。今後は三重県内各地の生産の強化と共販による出荷体制のさらなる強化により更なる販路の拡大を見込む。



うまいもんドットコムでの販売

地域活性化プランに関する問合せ先

問合せ先	電話番号
三重県 農林水産部 担い手支援課	059-224-2016

地域機関の窓口	電話番号
桑名農政事務所 農政室 地域農政課	0594-24-7421
四日市農林事務所 農政室 地域農政課	059-352-0629
津農林水産事務所 農政室 地域農政課	059-223-5102
松阪農林事務所 農政室 地域農政課	0598-50-0515
伊勢農林水産事務所 農政室 地域農政課	0596-27-5164
伊賀農林事務所 農政室 地域農政課	0595-24-8108
尾鷲農林水産事務所 農政・農業基盤室 地域農政課	0597-23-3498
熊野農林事務所 農政室 地域農政課	0597-89-6122

【関係団体】

国立大学法人三重大学地域戦略センター（RASC）

地域活性化プラン実践支援業務委託先（平成26年度）