

平成20年度（第2回）

国産野菜の生産・利用拡大優良事業者表彰式典

（日 時） 平成21年 3 月 18 日

（会 場） 農林水産省講堂

主 催

農 林 水 産 省

独立行政法人農畜産業振興機構

後 援

全国農業協同組合中央会  
社団法人農業法人協会  
社団法人日本施設園芸協会  
青果物カット事業協議会

全国農業協同組合連合会  
社団法人全国青果卸売市場協会  
野菜ビジネス協議会

## プ ロ グ ラ ム

### 開 会

- ( 1 ) あいさつ
- ( 2 ) 農林水産大臣賞表彰

(大臣賞受賞グループ記念撮影)

- ( 3 ) 農林水産省生産局長賞表彰
- ( 4 ) 独立行政法人農畜産業振興機構理事長賞表彰
- ( 5 ) 審査講評 審査委員長 藤島廣二  
(東京農業大学国際食料情報学部教授)

(生産局長賞、理事長賞受賞グループ記念撮影)

### 受賞者取組事例発表

- ( 6 ) 受賞者取組事例発表  
「加工・業務用野菜の生産・利用拡大を目指して」  
倉敷青果荷受組合  
発表者 富本 尚作  
  
「VF 事業による加工業務対応の取組」  
全国農業協同組合連合会茨城県本部  
発表者 野崎 和美

12 : 00

### 閉 会

※各賞の受賞事例は、受付順に掲載してあります。

# 審 査 講 評

審査委員長 藤島 廣二

ここ３年ほど、野菜の輸入量が減少しています。しかし、減少量が目立っているのは生鮮野菜だけです。加工野菜はほとんど減少しておりません。また、国内の加工・業務用野菜に占める輸入野菜（生鮮野菜と加工野菜）の割合も、依然として30%を超えています。しかも、昨年10月ごろからの不景気の中で、輸入野菜への依存度が再び高まるかのような話も少なくありません。したがって、国内での野菜生産を増やし、自給率の向上を推進するため、継続した努力が必要です。特に加工・業務用分野における国産野菜の利用拡大に努めなければなりません。

そこで本審査委員会では、産地と実需者及び流通業者の連携の下、加工・業務用国産野菜の生産・利用の拡大に寄与している優良事例を、国内に広く紹介することによって、国産野菜の生産拡大に資することとしております。

今回応募いただいた方々は24グループにのぼりましたが、いずれもたいへん立派な取組事例です。甲乙つけ難い優良事例ばかりでしたが、長時間にわたり、9名の委員で各賞候補事例の選定に関する審議を重ねました。

その結果、本審査委員会において農林水産大臣賞2グループ、生産局長賞12グループ、（独）農畜産業振興機構理事長賞11グループを決定しました。ここでは農林水産大臣賞を受賞されたグループを中心に、審査委員会で特に高く評価された点をご紹介します。

## 農林水産大臣賞

受賞グループ：JAみい・倉敷青果荷受組合蔬菜部・倉敷青果荷受組合  
洗淨野菜プロジェクト

グループ構成員：JAみい野菜部会協議会（生産関係者）

倉敷青果荷受組合洗淨野菜プロジェクト（実需者）

倉敷青果荷受組合蔬菜部（流通関係者）

このグループは、JA みい野菜部会協議会が倉敷青果荷受組合蔬菜部を通じて倉敷青果荷受組合洗淨野菜プロジェクトにカット用野菜を供給する取組事例です。この３者間連携で取り扱われる野菜は、平成19年度には出荷数量で257トン、販売金額で6,838万円になりました。

この取組で特に高く評価されたのは、次の３点です。

その第1は、JAみいが倉敷青果荷受組合洗淨野菜プロジェクトへの販売などによって加工・業務向け出荷割合を着実に増やしていることです。例えば、平成19年度におけるほうれんそうの加工・業務向け出荷量は359トン、全出荷量の52%で、前年度より22トン増加し、2ポイント上昇しました。また、水菜は同じく484トンと32%で、これは前年度より194トン多く、10ポイントもの上昇でした。

第2点目は、地方卸売市場の活性化モデルの1つとも言える倉敷青果荷受組合洗淨野菜プロジェクトが、カット野菜の生産能力を高めていることです。現在、同プロジェクトの施設(1,400m<sup>2</sup>)は西日本で最大級といわれていますが、その生産能力は平成14年の9トン/日から19年の15トン/日へと、わずか5年の間に1.7倍にも増加しました。

そして第3点目は、倉敷青果荷受組合蔬菜部がJAみい野菜部会協議会と倉敷青果荷受組合洗淨野菜プロジェクトとの間に立って、需給に合わせた数量調節を行い、契約取引のリスクを軽減していることです。同蔬菜部はJAみいからの出荷量がプロジェクトの需要量を大きく超える時には、小売業者への売り込みに力を入れることによって超過分を販売し、逆に不足する時には他の産地に出荷を促すことによって不足分を賄っています。

### 受賞グループ：全農いばらぎ県西レタス契約取引グループ

グループ構成員：全農いばらぎ県西レタス契約取引グループ（生産関係者）

株式会社サラダクラブ（実需者）

MCプロデュース株式会社（流通関係者）

これは、全農いばらぎ県西 VF ステーションの契約取引の主要部分を担うレタス契約取引グループが、長期契約方式（10年間）で MC プロデュース株式会社を通じて株式会社サラダクラブに販売する取組です。現在では県西 VF ステーションで取り扱うレタスの8割が契約取引で実需者に供給され、野菜全体でも契約取引が7割にのぼっています。ちなみに、県西 VF ステーション管内の契約栽培面積は、現在、450ha ほどにもなっています。

この取組で特に高く評価されたのは、次の3点です。

第1の点は、県西 VF ステーションが新たな実需者からの契約注文に応じて生産希望者を募集し、契約対応型の新産地の開拓を積極的に進めていることです。今回のレタス契約取引グループの場合も例外ではありません。この方法は生産者の契約意識を醸成するのはもとより、生産の維持・拡大に資するところが大きいと言えます。なお、新規の品目を栽培する生産者のために、県西 VF ステーションに所属するフィールド・オペレーター（JA の OB 職員）が作付け

前の栽培講習会や生育期間中の巡回指導などを行っています。

第2の点は、数量（ケース）納品から重量（kg）納品に切り替えたことです。レタスの場合、天候次第で1ケースの重量が6 kg から10kg までも変動しますが、これは実需者にとっては大きな問題となります。そこで、MC プロデュースが産地から数量（ケース）で仕入れ、実需者へは重量（kg）で納品する体制を確立しました。これによって実需者との契約取引がスムーズに行われるようになりました。

第3の点は、通いコンテナを活用してコストを低減したことです。現在、県西 VF ステーションではレンタル式のコンテナを利用していますが、その料金は1ヵ月間で1コンテナ当たり100円です。したがって、1コンテナの利用回数が月3回になれば、生産者のコンテナ利用料は40円程度ですみ、段ボール購入費の半分から3分の1、あるいはそれ以下になります。

## **生産局長賞**

今回、生産局長賞を受賞されたのは12グループです。ここでは審査委員会で共通して高く評価された点を、3つだけに絞ってご紹介いたします。

生産関係者と実需者の間で、あるいは流通関係者も加わって、出荷計画や生産量の変化などに関する協議会を適宜開いています。そして、これによって円滑な意思疎通を図るとともに、安定供給の推進に努力されています。

トレーサビリティの実施、栽培履歴の記帳、あるいは農薬の適正使用の徹底などによって、安全・高品質の野菜の出荷に努めています。

通いコンテナの利用などの様々な工夫によって、コストの削減を実現しています。

## **(独)農畜産業振興機構理事長賞**

(独)農畜産業振興機構理事長証を受賞されたのは11グループです。ここでは審査委員会で共通して高く評価された点を、3つだけに絞ってご紹介いたします。

生産関係者・実需者間での情報交換や関係者が一堂に会する会議の開催などを通じて、消費者ニーズや実需者ニーズを把握し、それに合わせて生産・出荷面での改善が図られています。

JGAP などの取得、栽培管理記録・栽培履歴の記帳、残留農薬検査などによって、安全な野菜の出荷を推進しています。

栽培方法に関する契約書を交わすなど、文書に基づいた明確な契約取引を実践されています。

# 農 林 水 産 大 臣 賞

【グループ名】JAみい・倉敷青果荷受組合蔬菜部・倉敷青果荷受組合洗浄野菜プロジェクト

構 成 員	概 要
JA みい野菜部会協議会 (福岡県久留米市、設立：平成3年) 代表者：会長 平田 正夫	「園芸流通センター」を設置し、鮮度保持や集荷の効率化、輸送効率の向上を目的として多品目野菜を安定的に供給している。
倉敷青果荷受組合洗浄野菜プロジェクト (岡山県倉敷市、設立：平成10年) 代表者：専務理事 富本 尚作	安全・安心と旬の食材を要望する消費者のニーズに対応すべく、付加価値を付けたオンリーワン商材の開発を目指している。
倉敷青果荷受組合蔬菜部 (岡山県倉敷市、設立：昭和21年) 代表者：理事長 吉田 修作	生産者と洗浄野菜プロジェクトとの調整役として流通・卸の機能を担い、産地から実需者までの情報を伝達し、加工・業務用野菜の生産・利用拡大に取り組んでいる。

## 【取組概要】

### 1. 契約取引の始まり

倉敷青果荷受組合は、昭和21年から、全国の産地と消費者をつなぐ流通業者として、青果物の流通に携わってきた。近年の生活スタイルの多様化に伴い、外食向けカット野菜の需要が増加してきたことから、平成10年には、市場内にカット野菜工場を設立し、量販店中心であった供給から、加工・業務用野菜にも対応できる体制を構築した。

一方、JA みいでは、「加工・業務用野菜は少々悪くても」という生産者の根強かった意識を「加工・業務用野菜は市場出荷用と同品質」という認識で、生産者の品質に対する意識、意欲を高める指導を行い、加工・業務用野菜の生産拡大に取り組んでいた。

JA みいの契約取引で販路拡大を図り、生産者の意欲向上を増進させたい思いと倉敷青果荷受組合のユーザーに満足される商品の開発・提供、食卓への安全・安心な食材を提供したい思いが合致し、平成18年から契約取引が始まった。契約取引数量は、平成18年132トン、平成19年257トンと2年間で約2倍に増加している。

## 2．JAみい野菜部会協議会の取組

JA みい野菜部会協議会に属する生産者は、保冷库を持つことが義務づけられ、園芸流通センターに集荷された野菜は、生産者と商品を識別するバーコードで管理され、安全性の確保を行っている。

生産者の加工・業務用野菜の生産意欲向上を図るため、販売検討会を開催し、実需者ニーズを把握するとともに、加工・業務用に安定的に取り組めるよう、レタスでは、大玉サイズの栽培とフィルム無し包装、ほうれんそうでは、35cmから40cmの大型規格栽培、コンテナを活用した出荷により、生産者の手取りの確保やコスト低減、労力軽減を図っている。

## 3．倉敷青果荷受組合蔬菜部の取組

倉敷青果荷受組合では、欠品リスクを蔬菜部、末端実需者ニーズへの対応を洗浄野菜プロジェクトが請け負い、加工・業務用野菜の安定供給を図るため、社内の独立部門として運営、売買契約を締結している。

蔬菜部では、産地の生産量、出荷時期及び実需者、消費者のニーズに対応できるようお互いの情報を川上（産地）から川下（実需者）まで一貫して流通させることが中間事業者としての重要な機能の1つとして捉え、今後の取り組むべき課題を生産者、実需者と協議し、理想的な加工・業務用国産野菜の生産に貢献している。

JA みいと取引価格は、取引量が多い品目については、年間契約、取引量が少ない品目については、1週間ごとの契約で生産者の収入の安定化を図っている。

## 4．倉敷青果荷受組合洗浄野菜プロジェクトの取組

洗浄野菜プロジェクトでは、平成10年の設立から生産ラインの増設等により、24時間体制で日量処理能力を9トン（14年）から15トン（19年）に増やし、西日本最大規模のカット野菜の拠点となっている。

農業生産法人、生産者グループ、農協等35産地から仕入れを行い、仕入れ額の約70%が契約取引、これにより、安全・安心と旬の食材を望む消費者からの要望、末端実需者からの定時、定量、定価格、定品質の要望に対してのきめ細やかな対応が可能となった。

平成10年から全国に先駆け、卸売業者が市場内に野菜加工センターを設置し、契約取引を実施している。  
地方市場を拠点とした新しい市場の活用形態として高いモデル性を有している。

倉敷青果荷受組合における加工・業務用需要に対応した契約取引の取組

みい農協の出荷量の推移

H18  
水菜: 290<sup>ト</sup>  
グリーンソーフ: 278<sup>ト</sup>  
ほうれんそう: 337<sup>ト</sup>

H19  
484<sup>ト</sup>  
291<sup>ト</sup>  
359<sup>ト</sup>

みい農協

倉敷青果荷受組合  
卸売市場内に設置

水菜部会  
(27戸)

グリーンソーフ  
部会  
(58戸)

ほうれんそう  
部会  
(13戸)

部会ごとの勉強会、普及センター  
の指導による規格・品質の徹底  
集荷の効率化による鮮度保持  
規格・包装の簡素化

〔ラップなし包装  
ほうれんそうの40cm規格 等〕

契約取引率: 約40%

冷蔵保管

園芸流通センター

バーコードによる生産者別、商品別  
管理  
完全コールドチェーン化に対応でき  
る施設、配送体制の整備

書面による  
契約取引

実需者  
ニーズ  
の伝達

流通・卸部門

流通・卸の専門機能

- ・原料確保リスクの負担
- ・実需者ニーズへの対応
- ・生産者と情報の共有
- ・産地間リレーによる周年  
安定供給

契約産地数: みい農協を含む35産地

産地からカット工場までの一貫したコールドチェーンの  
確立  
産地訪問し、生産者への要望を伝達、産地の指導・助言

カット野菜工場

カット野菜工場

- ・処理量: 15<sup>ト</sup>/日
- ・ISO22000への取組
- ・カット残渣の堆肥化
- ・殺菌洗浄施設の整備

売買  
契約

デパ地下  
スーパー  
コンビニ  
等

約80社  
と契約



# 農 林 水 産 大 臣 賞

## 【グループ名】全農いばらき県西レタス契約取引グループ

構 成 員	概 要
全農いばらき県西 VFS・JA 常総ひかり石下地区契約レタス部会 (茨城県八千代町、設立：平成8年) 代表者：県西 VFS 所長 斎藤 千春	契約取引を希望する生産者を取りまとめ、地域の主要品目であるレタスを加工・業務用として安定的に供給する体制を構築している。
株式会社サラダクラブ (東京都府中市、設立：平成11年) 代表者：代表取締役社長 宮崎 徳美	通いコンテナの利用、規格の簡素化により、生産者の経費・労力の削減を図り、産地育成に取り組んでいる。
MC プロデュース株式会社 (埼玉県さいたま市、設立：平成17年) 代表者：代表取締役社長 原 雄二	生産者と実需者の相互交流（産地視察、加工現場視察等）を図り、相互の信頼関係の構築に努めている。

## 【取組概要】

### 1．契約取引の始まり

全農いばらきでは、従来の市場無条件委託販売に対する課題（県内共販率の低下）を改善するため、大規模経営農家に対して加工・業務用野菜の契約取引を提案し、実需者に対する安定供給のための新たな拠点作りとして、平成8年に県西 VF ステーションを設立した。

県西 VF ステーションでは、専門の指導員（フィールドオペレーター）を配置し、産地を巡回指導して育成、生産者の中で加工・業務用野菜の生産を理解した生産者のみが契約取引を行っている。

### 2．全農いばらき県西VFS・JA常総ひかり石下地区契約レタス部会の取組

県西 VF ステーションでは、実需者からの要望に対し、生産者と播種前に協議し、それぞれの要望に応じて畑作りから始めている。出荷開始後の

数量調整は、週間単位で調整を行い、出荷終了後には当初の計画と比較、検証することで、次年度以降の栽培計画、安定供給にフィードバックしている。

加工・業務用で契約するにあたっては、1産地に対して1顧客で対応しており、新たな需要に対しては、新たな産地を開拓し対応している。

県西 VF ステーションでは取引金額40億円のうち、加工・業務用が約50%を占めており、レタスの出荷数量は5,370トン（19年）、うち82%が加工・業務用として出荷されている。

### 3．MCプロデュースの取組

MC プロデュースは、サラダクラブと全農いばらきのほか、各産地とのリレー出荷により、年間約3,000トンのレタスを安定的に供給している。

納品には、通いコンテナを利用し、流通コストを削減するとともに、ケース納品から重量（kg）納品にすることにより、歩留まりが安定し、品薄期や過剰期の出荷量調整を可能とした。

### 4．サラダクラブの取組

サラダクラブでは、国内産野菜を利用した旬のサラダを提案し、年々売上実績を伸ばしている（19年度：90億円）。

原料の入荷から製品出荷まで、工程管理・品質管理を徹底したコールドチェーンにより、安全な商品を提供するとともに、商品パッケージには、使用している野菜全ての産地名を記載し、消費者の信頼性を確保している。

関東にある工場（茨城県、東京都）では、仕入れ担当者のほか、工場担当者が産地を訪問し、産地状況、流通経路の確認を行っている。

市場無条件委託販売の課題に対応するため、平成8年にVFステーションを設立している。

新たな実需者からの注文に対して、新たな産地(生産者)を開拓、加工・業務用に理解を持つ生産者がニーズに応じて生産している。

供給計画書に基づく出荷量、価格の契約により、安定した農業ビジネス体制を構築し、長期取引(10年間)を実施している。

### 全農いばらき県西VFSにおける加工・業務用需要に対応した契約取引の取組

#### 県西VFSのレタス出荷量の推移

全農いばらき  
(生産者)

H17  
4,481<sup>トン</sup>



H19  
4,598<sup>トン</sup>

MCプロデュース  
(中間事業者)

サラダクラブ  
(食品製造業者)

JA常総ひかり  
石下地区  
契約レタス部会  
(9戸)

通いコンテナによる流通コストの低減

品質基準、コンテナ規格の統一  
集出荷管理体制の構築  
検品マニュアルの作成  
加工・業務用仕向け割合  
70%~80%

実需者  
ニーズに  
対応した  
産地の  
開拓

産地の  
指導

契約取引

県西VFS  
実需者に対する  
安定供給の拠点  
として機能

フィールドオペレーターによる  
産地指導  
冷蔵施設の整備によるコールド  
チェーンの確立

取扱金額:  
36億円  
うち加工・業務用:  
約70%

・安定仕入・安定供給体制の確立

〔 ケース仕入と重量  
納品による歩留まりの安定 〕

・産地リレーによる調達  
・新品種の試験栽培の提案  
・産地に対し、規格・荷姿・出荷形態について  
情報交換

・国産野菜によるサラダの提供  
・原料の入荷から製品出荷までの品質管理  
・旬の商材を活用した新商品の開発  
・商品パッケージには、野菜すべての産地を表示  
・生産者の工場見学会による加工・業務用への理解醸成を促進

年度毎、シーズン毎に価格、数量等の意見交換

# 生産局長賞

## 【グループ名】金印国産山わさび契約栽培グループ

構 成 員	概 要
斜網地区農協わさび耕作組合 （北海道斜里町、設立：昭和44年） 代表者：会長 山本 良一	昭和44年から山わさびの契約栽培 に取組み、金印株式会社と協力して 栽培技術確立してきた。 山わさびの出荷量：2,070ト（19年） 作付面積147ha、生産者69名
金印株式会社 （株式会社金印わさびオホーツク） （愛知県名古屋市、設立：昭和27年） 代表者：代表取締役社長 小林 一光	国産山わさびのみを原料とする加 工わさび業界のパイオニア。 種苗の生産から契約栽培、加工・ 製品化まで一貫した生産システムを 確立。

## 【取組概要】

斜網地区農協わさび耕作組合と金印株式会社は、契約取引開始当初から連携して栽培方法の改善、品種・系統開発に取り組み、39年間の書面による契約取引を行っている。契約取引により斜網地区農協わさび耕作組合では、山わさび生産量の約90%にあたる147haまで規模を拡大している。

斜網地区農協わさび耕作組合は、生産者全体で優良耕作者表彰に取り組み、生産者の栽培技術向上に努めるとともに、毎年7～10ha規模の面積拡大を目指し、低コスト山わさび栽培の普及に取り組んでいる。

金印株式会社は、斜網地区農協わさび耕作組合の協力のもと、専用のわさびハーベスターを開発し、平成11年に実用化、生産者の収穫作業時間の大幅な軽減に取り組んでいる。

安定供給に向けては、昭和49年に肥料会社と連携して「山わさび栽培マニュアル」を作成するとともに、無病苗の供給体制を整備し、収穫量、品質の確保に取り組んでいる。

# 生産局長賞

【グループ名】JA加美よつば加工野菜部会 & ピックルスコーポレーションはくさいチーム

構 成 員	概 要
加美よつば農業協同組合 (宮城県色麻町、設立：平成11年) 代表者：代表組合理事長 伊藤 隆之	加美よつば農業協同組合では、生産者の経営安定のため、契約に基づいた計画的な生産・出荷を目標とした部会を新たに設立、加工・業務用野菜の生産に取り組んでいる。 加工野菜生産部会：23名
株式会社ピックルスコーポレーション (埼玉県三芳町、設立：昭和52年) 代表者：代表取締役社長 荻野 芳郎	外食、量販店、コンビニ等に浅漬、惣菜、漬物等を販売するベンダー企業であり、全国で500軒の農家と契約している。

## 【取組概要】

加美よつば農業協同組合は、平成11年からはくさいの加工・業務用需要への対応に着目し、加工野菜生産部会を設立、契約に基づいた計画的な生産・出荷に取り組み、出荷量を32トン（14年）から323トン（19年）に大幅に伸ばしている。

部会では、安定供給に対する生産者の責任を明確にするため、圃場エリアでの班体制をとり、随時、生育状況を確認、生産者ごとの出荷数量の調整を行うとともに、JA、実需者、種苗会社、生産者、県普及センターで連携し、品種、播種時期、定植時期の分散化を図り、長期出荷に対応している。

加工野菜生産部会の出荷量の増加に伴い、部会への参加を希望する生産者が増加しつつあり、加工・業務用需要に対する取り組みが認知されるようになっていく。

株式会社ピックルスコーポレーションは、自社製造品の原料を6道県の固定産地からリレー出荷で確保し、産地や品種名を商品に表示することで、商品パッケージを通した消費者に対する国産原材料のアピールに取り組んでいる。

# 生産局長賞

## 【グループ名】ピクルス・サンワアグリ原料白菜チーム

構 成 員	概 要
有限会社サンワアグリビジネス (茨城県古河市、設立：平成16年) 代表者：代表取締役 竹村 正義	従業員数15人の農業生産法人。 取扱品目は、はくさい、キャベツ、 レタス、長なす。
株式会社ピクルスコーポレーション (埼玉県三芳町、設立：昭和52年) 代表者：代表取締役社長 荻野 芳郎	外食、量販店、コンビニ等に浅漬、 惣菜、漬物等を販売するベンダー企 業であり、全国で500軒の農家と契約 している。

## 【取組概要】

有限会社サンワアグリビジネスと株式会社ピクルスコーポレーションが、はくさいの秋冬作、春作について、産地の再生産価格、実需者の原料コストを勘案してシーズン価格を設定し、書面契約に基づき取引を行っている。

(有) サンワアグリビジネスは、はくさいの契約栽培を目的とし、昭和63年に設立された。契約栽培を始めた当初は、市場での評価が低く、価格の乱高下により、安定生産、安定収入が困難であったことから、書面による契約に基づく計画栽培に取り組み、加工・業務用はくさいの出荷量は2年間で約2倍にまで増加している(560トン(16年)→1,142(18年))。

また、実需者からの注文に対し安定供給するため、3割増の作付けを行うとともに、品質へのニーズに対しては、常に生産者と連絡がとれる体制で実需者に迅速に対応し信頼関係を構築している。

(株) ピクルスコーポレーションは、自社製造品の原料を6道県の固定産地からリレー出荷で確保し、産地や品種名を商品に表示することで、商品パッケージを通した消費者に対する国産原材料のアピールに取り組んでいる。

# 生産局長賞

## 【グループ名】ぎょうざの原料の国産化供給グループ

構 成 員	概 要
農業生産法人有限会社トップリバー (長野県御代田町、設立：平成12年) 代表者：代表取締役社長 嶋崎 秀樹	平成12年に設立された農業生産法人で従業員数は30人。 レタス、キャベツ、はくさい、ほうれんそうの生産出荷販売、農業者の育成・指導の実施している。
株式会社ぎょうざの満洲 (埼玉県坂戸市、設立：平成7年) 代表者：代表取締役社長 池野谷ひろみ	直営店50店舗、仕入れ、製造、流通、調理、販売を全て自社で実施している。品質目標を設定し、繰り返し改善に努めている。

## 【取組概要】

農業生産法人有限会社トップリバーと株式会社ぎょうざの満洲は、実需者の「鮮度を重視した経営理念」を実現するため、書面による契約取引を行い、ぎょうざの原材料であるはくさいやキャベツの生産・加工・販売に連携して取り組んでいる。

(有)トップリバーは、消費者・実需者が求める数量・品質・価格・時期に対応するため、標高の異なる地域に約50名の生産者を持ち、安定出荷に取り組んでいる。

さらに、営業担当者が、実需者の求める規格や品質について、自社農場及び生産者に指示する一方、産地の状況を実需者に報告して、生産者と実需者の情報伝達の橋渡し役として機能している。

(株)ぎょうざの満洲は、荷受に制限時間を設け、即日納品の体制を産地の理解、協力を得て実施し、野菜が新鮮なうちに製造される体制を整え、高品質の商品提供に努めている。

# 生産局長賞

## 【グループ名】加工用大根契約取引グループ

構 成 員	概 要
大地事業協同組合 (茨城県鉾田市、設立：平成19年) 代表者：代表理事 加藤 了	組合員数16名で取引先の希望する高品質の原料の生産や将来にわたって安定供給が可能な組織を目指し法人化した。
株式会社ピクルスコーポレーション (埼玉県三芳町、設立：昭和52年) 代表者：代表取締役社長 荻野 芳郎	外食、量販店、コンビニ等に浅漬、惣菜、漬物等を販売するベンダー企業であり、全国で500軒の農家と契約している。
三幸食品株式会社 (東京都中央区、設立：昭和23年) 代表者：代表取締役社長 杉山 幸一	多様化する消費者ニーズに対応するため、穀物から生鮮まで事業を展開する流通卸業者である。

## 【取組概要】

大地事業協同組合と株式会社ピクルスコーポレーション、三幸食品株式会社は、コンビニエンスストア、量販店、外食産業のニーズに対応し、高品質な加工用だいこんの安定供給に取組み、平成14年から7年間にわたり書面による契約取引を行っている。

大地事業協同組合は、だいこん・ばれいしょを生産する組合として活動してきたが、平成19年6月に有限責任事業組合を設立、更なる生産・販路の拡大を目指している。

グループでは、定期的な圃場巡回や工場研修等を行い、栽培技術の向上や品質管理の徹底を図るとともに、相互の信頼関係の構築により、取引量が増大し、19年度は17年度の約2倍に拡大している（476トン（17年）→1,047トン（19年））。

（株）ピクルスコーポレーションでは、重量野菜であるだいこんの納品に鉄コンテナを使用し、出荷形態の簡素化、生産者の労力、経費削減を図り、国産野菜を使用した商品開発に積極的に取り組んでいる。



# 生産局長賞

## 【グループ名】 取手リーキ契約取引グループ

構 成 員	概 要
LLP 取手リーキ有限責任事業組合 (茨城県取手市、設立：平成17年) 代表者：会長 松崎 純雄	5名で組織される組合で徹底した品質管理により、「茨城県特別栽培農産物」の認証を受け、減農薬・減化学肥料の生産に取り組んでいる。
株式会社帝国ホテル (東京都千代田区、設立：明治20年) 代表者：取締役社長 小林 哲也	輸入に依存していたリーキについて、国内産地に注目し、国産品の積極的な利用に取り組んでいる。

## 【取組概要】

LLP 取手リーキ有限責任事業組合と株式会社帝国ホテルが、ホテルのレストランでスープなどの材料として使用しているリーキについて、輸入品から国産へ切り替えるため、連携した取引を行っている。

LLP 取手リーキ有限責任事業組合は、リーキの出荷期間の12月から3月まで、帝国ホテルと契約取引を行っている。契約数量以外については、1卸業者が全量を買上げ、レストラン等の業務用に販売され、生産された全ての量が契約取引で販売されるようになり、新たな販路の開拓につながっている。

出荷にあたっては、出荷前に両者での出荷調整会議を開催し、計画出荷に努めるとともに、ホテル配送専用の宅配便を確保し、緊急の発注にも対応できる出荷体制を整備している。

(株) 帝国ホテルでは、輸入品に依存していたリーキの国内産地に注目し、輸入品より品質（鮮度、味）、価格面で優れ、安全性が確保された国産リーキの積極的な利用に取り組んでいる。

# 生産局長賞

## 【グループ名】株式会社サイゼリヤ野菜契約取引グループ

構 成 員	概 要
株式会社サイゼリヤ野菜生産者グループ	
静岡県三島函南農業協同組合 (静岡県三島市、設立：平成5年) 代表者：代表理事組合長 山田 寿次	三島レタス組合員(6名)内で当番制の管理体制を設け、責任感を持った生産体制を構築し、苗の均一化を図った安定生産に努めている。
吉川産直クラブ (埼玉県吉川市) 代表者：代表 山崎 浩幸	サイゼリヤ工場周辺に圃場を持ち、鮮度を生かした野菜の生産に取り組んでいる。
サイゼリヤ野菜生産協力会 (福島県白河市) 代表者：顧問 鈴木 敏暉	都市と農村との交流会や農業者研修の受入れに積極的に取り組んでいる。
有限会社白河高原農場 (福島県西郷村) 代表者：代表取締役 正垣 武志	サイゼリヤと研究開発契約を交わし、専用の品種開発に取り組んでいる。
農業生産法人有限会社トップリバー (長野県御代田町、設立：平成12年) 代表者：代表取締役社長 嶋崎 秀樹	従業員数30人で農産物の生産、販売のほか、農業者の育成、指導に取り組んでいる。 レタス、キャベツ、はくさい、ほうれんそう等を生産している。
株式会社サイゼリヤ (埼玉県吉川市、設立：昭和43年) 代表者：代表取締役社長 正垣 泰彦	イタリアンレストランとして経営を開始し、現在、761店舗(平成19年8月現在)のイタリア料理店「サイゼリヤ」をチェーン展開している。

## 【取組概要】

株式会社サイゼリヤが、複数の生産者団体(静岡県三島函南農業協同組合、吉川産直クラブ、サイゼリヤ野菜生産協力会、有限会社白河高原農場、農業生産法人有限会社トップリバー)とレタス、キャベツ等について産地リレーで安定供給を図り、生産、利用拡大に取り組んでいる。

それぞれの生産者団体は、実需者との意見交換会や工場見学を適宜開催し、他産地の取組状況を確認し、品質の向上や加工・業務用野菜に対する生産者の意識の醸成を図るとともに、実需者と連携した流通コストの見直し、新商品開発に向けた取組を行っている。

# 生産局長賞

## 【グループ名】大かぶ契約取引グループ

構 成 員	概 要
農事組合法人北陸営農組合 (富山県高岡市、設立：昭和59年) 代表者：組合長 安田 幸次	組合員数15名で大かぶの栽培面積は4.5haである。 組合では、大かぶのほか、水稻、大麦、大豆、園芸作物との労力分散を図り、周年での労力確保を図っている。
三和食品株式会社 (富山県南砺市、設立：昭和40年) 代表者：代表取締役 山村 一幸	創業以来「かぶら寿し」等の商品について、独自の製法で時代のニーズに対応した新商品作りに取り組んでいる。

## 【取組概要】

農事組合法人北陸営農組合と三和食品株式会社は、富山県西部を中心とした郷土料理「かぶら寿司」の原料である大かぶを10年間継続して取引している。北陸営農組合では、富山県内で主に水田経営に取り組む大規模農業生産法人であり、大かぶの生産にあたっては、水田転作畑を利用し、水稻作と組み合わせ、周年での労力確保を図りながら生産している。

また、圃場を団地化し、専用機械（畝立整形機、2連播種機、動力運搬機、洗浄機）を活用した機械化体系を整備し、作付面積を拡大したところ、県内産原料を要望する実需者との取引量が年々増加している。

出荷にあたっては、北陸営農組合と三和食品（株）との協議で生産履歴の提出、原産地表示が義務化されており、北陸営農組合では、生産ほ場で検討会を開催し、生産者間で生産出荷情報（農薬の使用状況、生育状況等）の共有化に努め、安全な農産物の生産、出荷に努めている。

三和食品（株）は、従来、他県からの原料調達割合が多かったが、運送経費の削減、鮮度重視の観点から県内の新規作付けに取り組む大規模稲作経営体と取引量を増加させ、県内産大かぶの安定的な原料の調達に取り組んでいる。

# 生産局長賞

## 【グループ名】サン・グリーン大崎工場グループ

構 成 員	概 要
サン・グリーン原料大根部会 (鹿児島県大崎町、設立：平成7年) 代表者：部会長 福岡 敏行	部会員数27名であり、栽培面積55.6ha、283万本のだいこんを栽培している。
株式会社サン・グリーン (福岡県北九州市、設立：昭和61年) 代表者：代表取締役社長 植松 正好	昭和62年にカット野菜の栽培を開始し、平成5年からおでん用だいこんの栽培を開始、大崎町におでん用だいこん工場を建設し、加工・業務用野菜の安定供給に取り組んでいる。

## 【取組概要】

サン・グリーン原料大根部会と株式会社サン・グリーンが契約取引を通じて相互の理解を深め、原料だいこんの品質向上・消費者への信頼を目標に土づくりを基本とした品質競争力の強化、トレーサビリティの完全実施、残留農薬への対応について一体となった活動を展開している。

サン・グリーン原料大根部会は、平成7年、JA 所お鹿児島組合員である大隅地区のだいこん栽培農家30名が「おでん用原料大根生産者部会」を結成し、産地における付加価値の創出が最終的なコスト低減につながると認識し、「高品質原料大根生産体系」を確立するとともに、品質と収穫量を確保し、安定供給を行っている。また、規格外品についてもピューレーやジュースへの活用により需要開拓を図っている。

さらに、部会では、各生産者の圃場を全員が見学し、優良事例を学ぶ現地検討会を開催することにより、品質向上に向けた意識の醸成を図るとともに、大型だいこん収穫機を活用した生産規模の維持、拡大に努めている。

(株)サン・グリーンは、生産者に費用の半分を負担した専用堆肥の使用を義務付け高品質原料生産に努めている。

また、工場の運営を社員と部会長以下支部長5名で行い、生産者との連帯感を強めている。

# 生産局長賞

## 【グループ名】トマト契約取引グループ

構 成 員	概 要
農業生産法人有限会社八百味屋グループ ( 熊本県長洲町、設立：平成16年 ) 代表者：代表 中川 和弘	契約農家で栽培されたトマトを生産農家と信頼関係を築きながら生産している。
ロイヤル西日本株式会社 ( 福岡県福岡市、設立：平成17年 ) 代表者：代表取締役 佐々木 徳久	ファミリーレストランを運営するほか、平成2年からは給食事業も展開している。
株式会社オリエンタルフーズ ( 福岡県筑後市、設立：平成10年 ) 代表者：代表取締役 堤 弘幸	野菜全般の加工・販売のほか、有機野菜の販売にも力を入れている。

## 【取組概要】

農業生産法人有限会社八百味屋グループとロイヤル西日本株式会社、株式会社オリエンタルフーズが、トマトについて固定価格での取引を行い、生産者の経営の安定化に取り組んでいる。

八百味屋グループは、平成16年の設立当初から加工・業務用を中心とした生産に取り組み、出荷量を51トン（17年）から104トン（18年）に伸ばしている。

栽培にあたっては、肥培管理等にこだわりを持った農家が、土壌改良の専門家を招いた勉強会、土壌分析に基づいた肥培管理を実施し、食味の安定した高品質なトマトを希望する実需者のニーズに対応している。

（株）オリエンタルフーズは、（有）八百味屋グループとロイヤル西日本（株）の流通に段ボールから通いコンテナに変更し、流通コストの削減に取り組んでいる。生産者に対しては、実需者の求めるメニューにあった品質、規格を伝達するとともに、ロイヤル店舗内で産地情報を公開できるよう毎日提供し、消費者への信頼性の確保に努めている。

# 生産局長賞

## 【グループ名】レタス・キャベツ周年供給強化グループ

構 成 員	概 要
有限会社北部農園 ( 熊本県熊本市、設立：平成11年 ) 代表者：代表取締役社長 上田 教二	従業員数54名でハウス栽培を活用したレタス・キャベツの安定供給に取り組んでいる。
株式会社サラダクラブ ( 東京都府中市、設立：平成11年 ) 代表者：代表取締役社長 宮崎 徳美	通いコンテナの利用、規格の簡素化により、生産者の経費・労力の削減を図り、産地育成に取り組んでいる。
MC プロデュース株式会社 ( 埼玉県さいたま市、設立：平成17年 ) 代表者：代表取締役社長 原 雄二	生産者と実需者の相互交流（産地視察、加工現場視察等）を図り、相互の信頼関係の構築に努めている。

## 【取組概要】

有限会社北部農園と株式会社サラダクラブ、MC プロデュース株式会社は、毎年度、産地別仕入計画書を作成、提示し、書面に基づいた契約取引を行っている。

（有）北部農園は、レタス、キャベツの品薄期（レタス：1～2月、キャベツ：4～5月）の高い市場性を察知し、ハウスを活用したレタスとキャベツのリレー方式での施設栽培に取り組み安定的な供給を行っている。生産コストについては、自社オリジナルの有機質肥料の利用、栽植密度、年間収穫回数を増やすことで削減している。

（株）サラダクラブは、キューピー（株）と三菱商事（株）が出資するカット野菜の製造販売企業であり、MC プロデュース（株）は、三菱商事から国内青果部部門を機能分社したものである。これらは、一般市場流通の取扱いのほか、直販部門を設置し、量販店、生協、加工業者などと直接取引をして流通や消費の変化に対応した新規顧客の開拓に努めている。

# 生産局長賞

## 【グループ名】ナス契約取引グループ

構 成 員	概 要
大塚 EP 倶楽部 (福岡県みやま市、設立：平成9年) 代表者：代表 北原 教男	3 農家で構成される生産者グループで栽培基準の同じ別の生産者グループと連携し安定供給に取り組んでいる。
株式会社ピエトロ (福岡県福岡市、設立：昭和60年) 代表者：代表取締役社長 村田 邦彦	ドレッシング等の販売、レストラン事業を展開し、季節メニューの開発やサラダバーを利用した野菜の栄養素紹介メニュー等の販売に取り組んでいる。
株式会社オリエンタルフーズ (福岡県筑後市、設立：平成10年) 代表者：代表取締役 堤 弘幸	野菜全般の加工・販売のほか、有機野菜の販売にも力を入れている。

## 【取組概要】

大塚 EP 倶楽部と株式会社ピエトロ、株式会社オリエンタルフーズが、なすについて平成18年から契約に基づく取引を行い、国産野菜の利用拡大に取り組んでいる。

大塚 EP 倶楽部は、全栽培量の3割を契約取引としたため、従来より収入の安定化、計画的な栽培への見通しができるようになっている。

この結果、今後契約取引の数量を増やしていく動きが生産者の中で広がっている。

(株)オリエンタルフーズは、大塚 EP 倶楽部と(株)ピエトロ間の段ボールの使用を通いコンテナに変更し、流通コストの削減、規格の廃止等に積極的に取り組んでいる。

# 独立行政法人農畜産業振興機構理事長賞

## 【グループ名】特別栽培ごぼう契約取引グループ

構 成 員	概 要
おいらせ農業協同組合 (青森県三沢市、設立：平成13年) 代表者：代表理事組合長 根岸 金雄	同組合は青森県東部に位置し、ながいも、だいこん、ごぼう、にんじん等根菜類の一大産地である。特にごぼうは、長いも栽培の輪作体系としての栽培をはじめ、現在では、青森県全体としてごぼうの作付面積・出荷量とも日本一である。
株式会社米川商事 (茨城県鉾田市、設立：昭和45年) 代表者：代表取締役 米川 浩一	ごぼうを中心に栽培から加工、流通までの一貫した管理体制を確立している。

## 【取組概要】

おいらせ農業協同組合は、株式会社米川商事と平成10年から契約栽培に取り組み、農薬や化学肥料の使用量を減らした栽培で、環境へを配慮するとともに、安定した所得が期待されたことから栽培面積、契約取引が年々拡大してきた。さらに、長期出荷安定のために冷蔵保管方法の試験を行い、随時、同社と試験結果を検討してきており、このことにより、平成20年11月に冷蔵庫を新設し本格稼働させている。このように、相互の積極的な協議により、実需者ニーズ、消費者ニーズに対応できるように情報交換を行い国産ごぼうの利用増進を図っている。



## 独立行政法人農畜産業振興機構理事長賞

### 【グループ名】ピクルス・岩手グリーンファームだいこんチーム

構 成 員	概 要
岩手グリーンファーム (岩手県岩手町、設立：昭和55年) 代表者：代表 民部田 幸夫	6～7年前から加工用だいこんに取り組み、新たなほ場の開墾により、栽培面積を拡大している。自社ほ場は42haである。
株式会社ピクルスコーポレーション (埼玉県三芳町、設立：昭和52年) 代表者：代表取締役社長 荻野 芳郎	直営8工場と物流センター、子会社3社、合弁会社7社で全国を網羅し、出荷の際は店舗別仕分けを実施している。浅漬けなどの製品が毎日新鮮なまま店頭に並ぶ体制を確立している。

### 【取組概要】

岩手グリーンファームは、おでん用加工原料を扱い、栽培面積を拡大している。また、株式会社ピクルスコーポレーションは、これら国産減農薬野菜を原料とした漬物製造企業である。岩手グリーンファームは、(株)ピクルスコーポレーションと定期的に打合せを行いながら、同社のニーズに沿ったものを生産している。また、鉄コンテナ(500kg)のレンタル使用により、作業効率・配送効率を高める努力をしている。さらに、生産者ごとの栽培管理表を作成し、生産段階の管理を徹底している。

# 独立行政法人農畜産業振興機構理事長賞

## 【グループ名】国産野菜消費拡大推進チーム

構 成 員	概 要
全国農業協同組合連合会農長野県本部 （長野県長野市、設立：平成4年） 代表者：本部長 竹内 守雄	高原の冷涼な気候風土を生かした多くの野菜を生産している。また、予冷施設を整備し、低温輸送により新鮮な野菜を提供している。
株式会社サラダクラブ （東京都府中市、設立：平成11年） 代表者：代表取締役社長 宮崎 徳美	通いコンテナの利用、規格の簡素化により、生産者の経費・労力の削減を図り、産地育成に取り組んでいる。
MC プロデュース株式会社 （埼玉県さいたま市、設立：平成17年） 代表者：代表取締役社長 原 雄二	生産者と実需者の相互交流（産地視察、加工現場視察等）を図り、相互の信頼関係の構築に努めている。

## 【取組概要】

株式会社サラダクラブは、キューピー株式会社と三菱商事株式会社が出資するカット野菜の製造販売企業であり、MC プロデュースは、三菱商事（株）から国内青果部部門を機能分社したものである。これらは、一般市場流通の取扱いのほか、直販部門を設置し、量販店、生協、加工業者などと直接取引をして流通や消費の変化に対応した新規顧客の開拓に努めている。また、農協の営農指導、産地育成、販売事業の指導、推進役として、県内野菜産地の生産供給体制の強化を図っている JA 全農長野県本部と連携し消費者ニーズである旬の野菜にこだわり、産地名を記載した商品の販売を行うとともに国産野菜の消費拡大を図っている。さらに JA 全農長野県本部は契約取引の推進に取り組んでいる。

# 独立行政法人農畜産業振興機構理事長賞

## 【グループ名】ぎょうざの原料の国産化供給グループ

構 成 員	概 要
農業生産法人有限会社トップリバー (長野県御代田町、設立：平成12年) 代表者：代表取締役社長 嶋崎 秀樹	従業員数30人で農産物の生産、販売のほか、農業者の育成、指導に取り組んでいる。 レタス、キャベツ、はくさい、ほうれんそう等を生産している。
株式会社ぎょうざの満洲 (埼玉県坂戸市、設立：昭和47年) 代表者：代表取締役社長 池野谷ひろみ	直営店50店舗、仕入れ、製造、流通、調理、販売を全て自社で実施している。品質目標を設定し、繰り返し改善に努めてる。

## 【取組概要】

農業生産法人有限会社トップリバーは、レタス、はくさい、キャベツ等の産地強化計画を策定し、契約取引の数量拡大を目標にしている。また、各種研修会、商談会に積極的に参加し、実需者の産地視察により、生産者との話し合いの場を設けるとともに契約取引の推進に取り組んでいる。さらに、新規就農を志す農業研修生の受入れを行い、担い手の確保・育成対策に努めている。

株式会社ぎょうざの満洲は、旬の食材を使っていかに美味しく食べるかを基本としているため、荷受に制限時間を設け、納品された新鮮野菜を新鮮なうちに製造ラインに乗せられるよう(有)トップリバーの協力を得るとともにキャベツの安定供給に取り組んでいる。

# 独立行政法人農畜産業振興機構理事長賞

## 【グループ名】佐野ファームレタスサラダ化計画

構 成 員	概 要
有限会社佐野ファーム (静岡県森町、設立：平成15年) 代表者：代表取締役社長 佐野 元洋	安全・安心、環境への配慮を常に考慮した生産管理を行い、作付計画を実需者と協議するなどニーズに対応した安定供給に取り組んでいる。
株式会社ロックフィールド (兵庫県神戸市、設立：昭和47年) 代表者：代表取締役社長 岩田 弘三	惣菜の製造、販売を事業としている。国産原材料を積極的に活用し、産地の活性化に努めている。

## 【取組概要】

有限会社佐野ファームは、有機 JAS、JGAP、しずおか農水産物認証を取得し、実需者である株式会社ロックフィールドとともに安全な生産、環境への配慮を考えた生産管理を行っている。また、作付計画を同社と協議し、さらに、ほ場の様子・生育状況・写真・生産履歴等の情報を交換するとともに安定供給に向けた取組を行っている。また、同社は、国産原材料を積極的に利用し消費者ニーズに対応している。

# 独立行政法人農畜産業振興機構理事長賞

## 【グループ名】デリカフーズグループ

構 成 員	概 要
農事組合法人耕人会 (群馬県長野原町、設立：平成15年) 代表者：代表理事 石井 勇	JGAP に取り組み、環境に配慮した農産物の供給を行うとともに実需者の立場に立った荷造り、野菜作りを行っている。
東京デリカフーズ株式会社 (東京都足立区、設立：昭和59年) 代表者：代表取締役社長 岡本 高宏	外食・中食産業を中心にホール野菜の販売、カット野菜の製造・販売事業を展開。実需者の収穫体験ツアーを開催し、野菜の知識をより深めることに取り組んでいる。

## 【取組概要】

農事組合法人耕人会では、土作りに努め、安定生産により反収増を図るとともに、東京デリカフーズ株式会社と協議のうえ、輸送についてコンテナを使用することにより包装資材費の低減化を図っている。さらに同社等への納品を首都圏に集中させることによる輸送コストの削減も図っている。

また、同社では、生産から流通を含めたトレースシステム、すなわち集配車両に専用のバーコードリーダー並びにバーコードプリンターを配備することにより、集荷から配達までの情報入力を行う一方、各地の拠点にバーコードリーダーを配備することにより、ポイント毎の貨物の状態をリアルタイムで管理している。さらに、同社では、耕人会等を含めた産地間リレーにより毎年安定供給を図っている。

## 独立行政法人農畜産業振興機構理事長賞

### 【グループ名】セブンイレブンみず菜調達グループ

構 成 員	概 要
全国農業協同組合連合会埼玉県本部 (埼玉県深谷市) 代表者：県本部長 笠原 貞男	青果ステーションを設置し、実需者・流通業者のニーズに対応するため、情報収集、計画生産体制を整備している。
株式会社セブン-イレブン・ジャパン (東京都千代田区、設立：昭和48年) 代表者：代表取締役社長 山口 俊郎	フランチャイズ制度で現在国内に12,034店(平成20.2末現在)を展開。原料野菜の調達は、日本デリカフーズ協同組合の野菜調達会議が実施。
横浜丸中青果株式会社 (神奈川県横浜市、設立：昭和22年) 代表者：代表取締役社長 原田 篤	神奈川県最大の青果卸売会社であり、高機能低温卸売場の設置、低温輸送(コールドチェーン)の提案等物流システムの高度化に取り組んでいる。

### 【取組概要】

JA 全農さいたまは、マイナー野菜であった「みず菜」の潜在需要に着目し、いち早く産地化を図るとともに、サラダ商材としてのニーズを把握して定番商品として育てている。また、実需者の株式会社セブン-イレブン・ジャパン及び流通業者の横浜丸中青果株式会社と連携しながら、生育時には生産管理の記帳を行い、適正な農薬使用の徹底を図っている。また、出荷時には検査を行い、品質の確保に努めている。さらに、業務用ニーズに向けた新たな品質規格・荷姿を開発し、低コスト運用を図っている。

(株)セブン-イレブン・ジャパンは JA 全農さいたまからの情報に基づき、メニューの構成、使用量等の調整を迅速かつ柔軟に行っており、メニュー開発についても横浜丸中青果(株)が参画し、開発段階で商材の手配・確保を行っている。

## 独立行政法人農畜産業振興機構理事長賞

### 【グループ名】ロックフィールドオリジナル野菜生産グループ

構 成 員	概 要
クリアライズ契約生産者グループ (茨城県境町、設立：平成12年) 代表者：代表生産者 稲垣 景	平成12年にロックフィールドに生産物の提供を目的として設立、現在、生産者は6名である。
株式会社ロックフィールド (兵庫県神戸市、設立：昭和47年) 代表者：代表取締役社長 岩田 弘三	惣菜の製造、販売を事業とし、国産原材料の積極的な活用により、産地の活性化を図る。
有限会社クリアライズ (茨城県古河市、設立：平成13年) 代表者：代表取締役社長 岩瀬 弥隆	農産物の企画販売・生産・生産委託・加工・流通・販売を展開している。契約農家に対し、作物の管理方法等の栽培に関するアドバイスを行っているほか、作物の品質分析や農業に関する講習を実施している。

### 【取組概要】

クリアライズ契約生産者グループでは、実需者のメニュー変更の際に発せられる意見を基に、流通関係者とともに市場調査を行い、消費者の嗜好の変化に適合した新品種の開発に努めている。また、品種ごとの栽培管理記録を整備し、実需者に対して明示することにより、生産者の顔が見える野菜作りに取り組み、安全性の確保を図っている。さらに、野菜の物流の際に使用する段ボールの使用をなくし、繰り返し使えるコンテナを活用し、出荷経費の削減を図っている。

## 独立行政法人農畜産業振興機構理事長賞

【グループ名】「茨城中央園芸農業協同組合・日本農産加工株式会社・（財）新潟県学校給食会」契約取引グループ

構 成 員	概 要
茨城中央園芸農業協同組合 （茨城県茨城町、設立：昭和53年） 代表者：代表理事 久信田 清人	園芸専門農協で、ほうれんそう部会は43名（40ha）、小松菜部会は33名（18ha）等と、それぞれの部会を構成しており、事業内容のなかには、野菜価格の安定を図るための1次・2次加工食品の開発と販売等も行っている。
財団法人新潟県学校給食会 （新潟県新潟市、設立：昭和31年） 代表者：会長 武藤 克己	学校給食関係諸機関との緊密な連携を保ち、新潟県内における学校給食用物資を適正円滑に供給し、併せて学校給食の普及充実とその健全な発展に寄与することを目的として設立している。
日本農産加工株式会社 （東京都杉並区、設立：昭和62年） 代表者：代表取締役 矢島 良祐	19年前から茨城中央園芸農協と契約し、ほうれんそうの加工（ボイル/脱水処理）を開始している。 ソテーオニオン、冷凍ほうれん草の加工を展開している。

### 【取組概要】

茨城中央園芸農業協同組合の部会役員が中心となり肥料、農薬、種苗会社から情報収集し、生産者の指導を行っている。加工用ほうれんそうは、昭和58年当初は年間生産量が5トンであったが、現在200トンまで拡大している。また、安全性確保には、残留農薬検査を実施し、実需者である財団法人新潟県学校給食会等に提出している。さらに出荷規格の簡素化、コンテナ利用により出荷経費を削減している。

なお、日本農産加工株式会社との綿密な打合せと生産者との出荷打合せにより、出荷数量の細かな調整を行うとともに精力的に（財）新潟県学校給食会の関係者と協議しながら安心・安全な野菜作りに取り組んでいる。



## 独立行政法人農畜産業振興機構理事長賞

【グループ名】JAみい・福山青果・大三島果汁工業

構 成 員	概 要
JA みい (福岡県久留米市、設立：平成3年) 代表者：代表理事組合長 井上 武光	「園芸流通センター」を設置し、鮮度保持や集荷の効率化、輸送効率の向上を目的として多品目野菜を安定的に供給している。
大三島果汁工業株式会社 (愛媛県今治市、設立：昭和47年) 代表者：代表取締役 管 剋太	果汁販売のほか惣菜、冷凍食品、乾燥食品の製造販売を展開している。
福山青果株式会社 (広島県福山市、設立：昭和4年) 代表者：代表取締役 石川 弘章	福山地方卸売市場内の青果物卸売業者で、地域と共に歩む活気ある市場作りを目指し、体質の向上、産地・消費者等との情報交換の強化に取り組んでいる。

### 【取組概要】

JA みいでは、福山青株式会社果を通じて加工部門での販路拡大を図るとともに、大三島果汁工業株式会社等の実需者への出荷等を含めた完全コールドチェーン化に対応する園芸流通センターを建設した。また、出荷コストは、3者が協議し、みつばにおいては、発泡スチロール箱からダンボール箱へ、小松菜では、ボードン袋（防曇袋）を削減してダンボール箱へ詰める等出荷内容等を見直しコスト低減を図っている。さらに毎年、現地工場等において実需者ニーズの把握や加工・調理現場の取組状況を視察しながら栽培方法等の協議を行っている。

# 独立行政法人農畜産業振興機構理事長賞

## 【グループ名】みやざきのほうれん草推進チーム

構 成 員	概 要
こばやし農業協同組合 (宮崎県小林市、設立：昭和49年) 代表者：代表理事組合長 山崎 政志	本地域は、宮崎県の南西部にあって管内の耕地面積6,386ha、組合員数は約7,000名である。 契約取引への生産者の要望が多く、輪作体系の確立を目指している。
新サンフード工業株式会社 (宮崎県清武町、設立：昭和53年) 代表者：代表取締役社長 久保 量則	冷凍食品の加工会社で、フィールドマンがほ場巡回し、播種状況や生育状況を把握するとともに、収穫予想を行い、安定供給への調整を行っている。
宮崎県経済農業協同組合連合会 (宮崎県霧島、設立：昭和28年) 代表者：代表理事会長 羽田 正治	宮崎ブランドの確立と「安全・安心」な青果物・農産物を消費者へ安定供給するとともに、農業経営の安定化を図るため、販売力の強化と生産体制の整備に取り組んでいる。

## 【取組概要】

こばやし農業協同組合、宮崎県経済農業協同組合連合会、新サンフード工業株式会社が密接に連携し、播種状況や生育状況等の情報交換を行い、正確な出荷予測を立てることで、安定的にほうれんそうが供給されている。また、安定的な供給と鮮度維持を目的として、予冷施設の整備を図るといった取り組みを行うほか、出荷物に対する認識を統一するため、生産者も含めた十分な協議を行っている。さらに、安心・安全な青果物の供給のため、三者で共同して栽培指導や農薬検査を徹底して行っている。

## 第二回国産野菜の生産・利用拡大優良事業者表彰審査委員会委員名簿

審査委員長      藤島   廣二（東京農業大学国際食料情報学部教授）

審査委員      木立   真直（中央大学商学部教授）

                 椎名   宏行（全国農業協同組合連合会農産園芸部長）

                 砂田   嘉彦（社団法人日本農業法人協会常務理事）

                 野老   正明（社団法人日本べんとう振興協会専務理事）

                 福田   高志（野菜ビジネス協議会会長）

                 吉岡    宏（社団法人日本施設園芸協会常務理事）

（敬称略・五十音順）