

平成21年度（第3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22年3月23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

# プログラム

## 開 会

( 1 ) ごあいさつ

( 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

( 生産局長賞、理事長賞受賞グループ記念撮影 )

( 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 )

( 6 ) 受賞者取組事例発表

「業務用レタスにおける契約取引の取り組みについて」

( J A 利根沼田久呂保レタス部会契約取引グループ )

発表者 宮内 勝吾

## 閉 会

# 審 査 講 評

審査委員長 藤島 廣二

昨年、輸入生鮮野菜が4年ぶりに増加に転じました。ただし、家庭向けの生鮮野菜に限りますと、輸入物は依然としてごく一部のままとどまり、輸入が増えた気配はほとんど感じられません。やはり、加工・業務用において、不況と円高の影響を受けて輸入野菜が増えたとみられます。

しかも、今後、加工・業務用の需要は増えることはあっても減ることはないと予測されています。したがって、国内で野菜生産を増やし、自給率の向上を確実に推進していくためには、加工・業務用分野における国産野菜の一層の利用拡大を可能にするように努めなければなりません。

そこで本審査委員会では、生産者と流通関係者及び実需者の連携の下、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し、もって国内野菜産地の加工・業務需要対応力の強化と生産の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。甲乙付け難い優良事例ばかりでしたが、長時間にわたり、7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1グループ、生産局長賞6グループ、(独)農畜産業振興機構理事長賞6グループを決定いたしました。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。

## 1. 農林水産大臣賞

受賞グループ: J A利根沼田久呂保レタス部会契約取引グループ

グループ構成員: J A利根沼田久呂保レタス部会(生産者)

MCプロデュース株式会社(流通関係者)

株式会社サラダクラブ(実需者)

このグループは、J A利根沼田久呂保レタス部会がMCプロデュース株式会社を介して株式会社サラダクラブにカット用レタス等を供給する取組事例です。この三者間連携で取り扱われるレタスは、平成21年(平成20年12月～平成21年11月)産で138t(ただし、久呂保レタス部会とMCプロデュース株間の取引量は434t)、キャベツ182t(同182t)、トレビス2t(同4t)にのぼりました。

この取組で特に高く評価されたのは、次の5点です。

その第1は、J A利根沼田久呂保レタス部会がMCプロデュース(株)との長年にわたる契約取引(平成21年産が9年目の契約)等によって、レタス等の加

工・業務向け出荷量を着実に増やしていることです。例えば、同部会の平成19年産レタスの加工・業務向け出荷量は2,744 tで、全出荷量の48%でしたが、平成21年産は2,965 tに増え、全出荷量の50%に達しました。

第2点目は、J A利根沼田久呂保レタス部会において部会員17名の中から4名をMCプロデュース(株)向け出荷者として選定・特定化し、出荷における生産者個々の役割を明確化したことです。契約はJ A利根沼田とMCプロデュース(株)との間で結んでいますので、最終的にはJ Aが出荷量を確保する責任を負うこととなりますが、同部会における出荷者の特定化は生産者の自覚とやる気高める優れた方法といえます。

第3点目は、MCプロデュース(株)がJ A利根沼田久呂保レタス部会をはじめとする複数の産地と取引することによって、年間にわたる産地間のリレー出荷を実現していることです。例えば、(株)サラダクラブの関東エリア向けレタスについては、同レタス部会(群馬県産地)のほか、長野県、山梨県、茨城県、熊本県、宮崎県の産地とも取引をしています。これによって安定仕入・安定供給体制を構築しました。

第4点目は、(株)サラダクラブへの納品方式をケース納品から重量納品に変更したことです。レタスに限らず、葉物野菜は気温等に応じて「身の締まり」が異なるため、同じ容積でも重量が異なります。そのため、ケース納品では最終製品(カット野菜)の生産量が大きく変動することになります。それを解決したのが重量納品です。

そして第5点目は(株)サラダクラブが新商品の開発と徹底した品質管理を行い、さらに産地名等の情報を消費者に提供すること等によって、販売拡大に努めていることです。この結果、平成20年度には炒め物用カット野菜セットや野菜サラダ等を中心に販売高は99億円に達しています。

## 2. 生産局長賞

今回、生産局長賞を受賞されたのは、「金印国産本わさび契約栽培グループ」、「全農いばらき加工・業務用契約取引グループ」、「Farm to Wellness倶楽部」、「J A全農しが・カルビー湖南株式会社」、「高知園芸連・横浜丸中青果・秋本食品グループ」、「J Aごとう高菜部会」、の6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。

- ① 生産者側はJ G A Pの導入、栽培履歴の記帳、農薬の適正使用、あるいはコールドチェーン化の推進等のうち複数の方法を採用することによって、安全・高品質の野菜の生産・出荷に努めています。
- ② 生産者・流通関係者・実需者間の円滑な意思疎通により供給・需要両サイドの計画性を高めるとともに、生産方法の改善や保管技術の高度化を通して、安定供給を含む取引の安定化に積極的に取り組んでいます。
- ③ 生産面での栽培体系の改善、新品種の開発や、流通面での通いコンテナの利用、規格の簡素化、地産地消の活用、等々の様々な工夫を実行することによって、生産・流通コストの削減を積極的に進めています。

### 3 . (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賞を受賞されたのは、「マルマサフード国産野菜供給・利用協議会」、「レタス周年リレー供給契約取引グループ」、「セブーンイレブン新潟県津南町産アスパラガス調達グループ」、「魚住・清浄野菜レタス生産グループ」、「新福青果&関東屋またの食品ほ場丸ごと加工PJ」、「有田農産大根・キャベツグループ」、の6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。

- ① 生産者側はGAP（JGAP、K-GAP）の導入や栽培履歴の記帳、残留農薬検査の実施、あるいは予冷・保冷保管の推進等によって、安全・高品質の野菜を安定的に供給することに努めています。
- ② 国産野菜の利用拡大を目的に、関係者間の協力によって、通いコンテナの利用やバラ納品、あるいは流通加工施設の共同利用等を実現し、流通コストの一層の低減に積極的に取り組んでいます。
- ③ 契約取引の推進において契約野菜安定供給制度を既に活用しているか、または今後の活用にかわめて意欲的です。

# 農 林 水 産 大 臣 賞

三者が連携した高品質な加工・業務用レタスの安定供給体制を構築  
流通関係者の中間的調整機能により生産者と実需者のミスマッチを回避  
～ 流通関係者は生産者とは数量契約、実需者とは重量契約を実施～

## 《グループ名》 J A 利根沼田久呂保レタス部会契約取引グループ

構 成 員	概 要
<p>【生産者】 J A 利根沼田久呂保レタス部会 (群馬県昭和村) 代表者：部会長 宮内 勝吾 氏</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・大玉レタスを基本とした生産により、加工・業務用の契約取引を推進。</li> <li>・部会員(17名)から本グループ向けの生産者を選抜(4名)して責任を明確にした栽培を行い、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。</li> </ul>
<p>【流通関係者】 M C プロデュース株式会社 (埼玉県さいたま市) 代表者：代表取締役社長 原 雄二 氏</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・加工・業務用レタスの優良産地を育成・確保し、加工適正の高いレタスを安定供給。</li> <li>・夏秋レタスは、日々の1玉当たりの重量変動が大きいいため、生産者とは数量契約したうえで、重量を調整し、実需者とは重量契約を実施するといった、中間的調整機能を発揮。</li> <li>・生産者と実需者の相互交流(収穫体験、加工現場視察等)、情報交換により、信頼関係の醸成及びニーズのミスマッチを回避。</li> </ul>
<p>【実需者】 株式会社サラダクラブ (東京都府中市) 代表者：代表取締役社長 宮崎 徳美 氏</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・原料の歩留まり向上のため、生鮮用とは異なる外葉の枚数の基準を設定。</li> <li>・加工・業務用レタスの契約取引数量は、1,100<sup>ト</sup>程度で当該グループでは138<sup>ト</sup>を取引。また、加工・業務用キャベツの契約取引数量は、2,800<sup>ト</sup>程度で当該グループでは182<sup>ト</sup>を取引。</li> </ul>

## 《取組内容》

### 1. 契約取引の実践

J A 利根沼田久呂保レタス部会は利根沼田農業協同組合の一部会であり、標高300メートルから800メートルまでの準高冷産地において、加工・業務向けに適した大玉レタスを基本とした生産を実施。以前は市場出荷中心であったが、天候・相場等の要因により収益が安定しないため、安定した所得が確

保できるよう契約取引の実践について検討。

一方、既に(株)サラダクラブと契約取引を行っていたMCプロデュース(株)は、レタスの周年的な供給経路を構築するため、夏期の加工用レタスの産地を求めていたところ。三者のニーズが一致した結果、9年前から書面による契約を締結し、取引を開始。MCプロデュース(株)が出荷数量等の中間的調整機能を発揮することで、生産者は栽培に専念することが可能となり生産拡大が図られ、三者が連携して高品質な加工・業務用レタスの安定供給体制を構築。

## 2. JA利根沼田久呂保レタス部会の取組

JA利根沼田久呂保レタス部会では、本グループ向けの生産者四名を選抜してレタス栽培を推進。MCプロデュース(株)と播種前に綿密に協議し、余裕のある作付及び栽培時期やほ場の条件等に合わせた品種選定により、品質・数量の確保を実践。

また、JA・部会長主導でMCプロデュース(株)と定期的に商談を行い、ニーズの把握に努めるとともに、通いコンテナの活用により、労力・流通コストの削減を推進。

JA利根沼田久呂保レタス部会におけるレタスの出荷数量は5,931ト(平成21年)で、そのうち50%が加工・業務用として出荷され、本グループでは138トを出荷。

## 3. MCプロデュース株式会社の取組

MCプロデュース(株)は、本グループ向けをはじめとして、各産地・実需者とのリレー出荷により、年間2,100ト程度の加工・業務用レタスを安定的に供給。中間事業者として、商品ニーズや産地状況等の必要な情報を適宜収集・伝達し、過不足等に適切に対応することで円滑な取引を実現。

また、納品においては、(株)サラダクラブとの協議により玉数での契約取引による納品から重量(kg)での納品形態に転換することにより、歩留まり率を安定させ、品薄期や過剰期の出荷量の調整を実現。

(株)サラダクラブの歩留まり率向上のニーズに応えるため、生鮮用とは異なる外葉の基準を設定。

## 4. 株式会社サラダクラブの取組

(株)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、年々売上実績を増加(平成20年度:99億円)。

原料の入荷から製品出荷まで、徹底したコールドチェーンにより工程管理及び品質管理を行っており、商品の鮮度・安全を確保。また、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、消費者に情報を提供することで、信頼性を確保。

さらに、担当者が産地を訪問し、情報交換を行うことで、産地状況の確認及び信頼関係の醸成を実践。

### 《評価事項》

1. 生産者と流通関係者の長年にわたる契約取引(9年間)によって、加工・業務向けの取引量が着実に増加。
2. 担当生産者の選抜(四名)による意識・責任の明確化。
3. 納品方式をケース納品から重量納品に変更。
4. 新商品の開発と徹底した品質管理。

生産者・流通関係者・実需者の三者が連携した高品質な加工・業務用レタスの安定供給体制を構築。  
 流通関係者の中間的調整機能により生産者と実需者のミスマッチを回避。特に、流通関係者は生産者とは数量契約、実需者とは重量契約を実施。

生産者にとっては、出荷量・価格を契約書に基づき設定し、通算9年間に及ぶ契約取引の実施による安定した農業経営を実践。

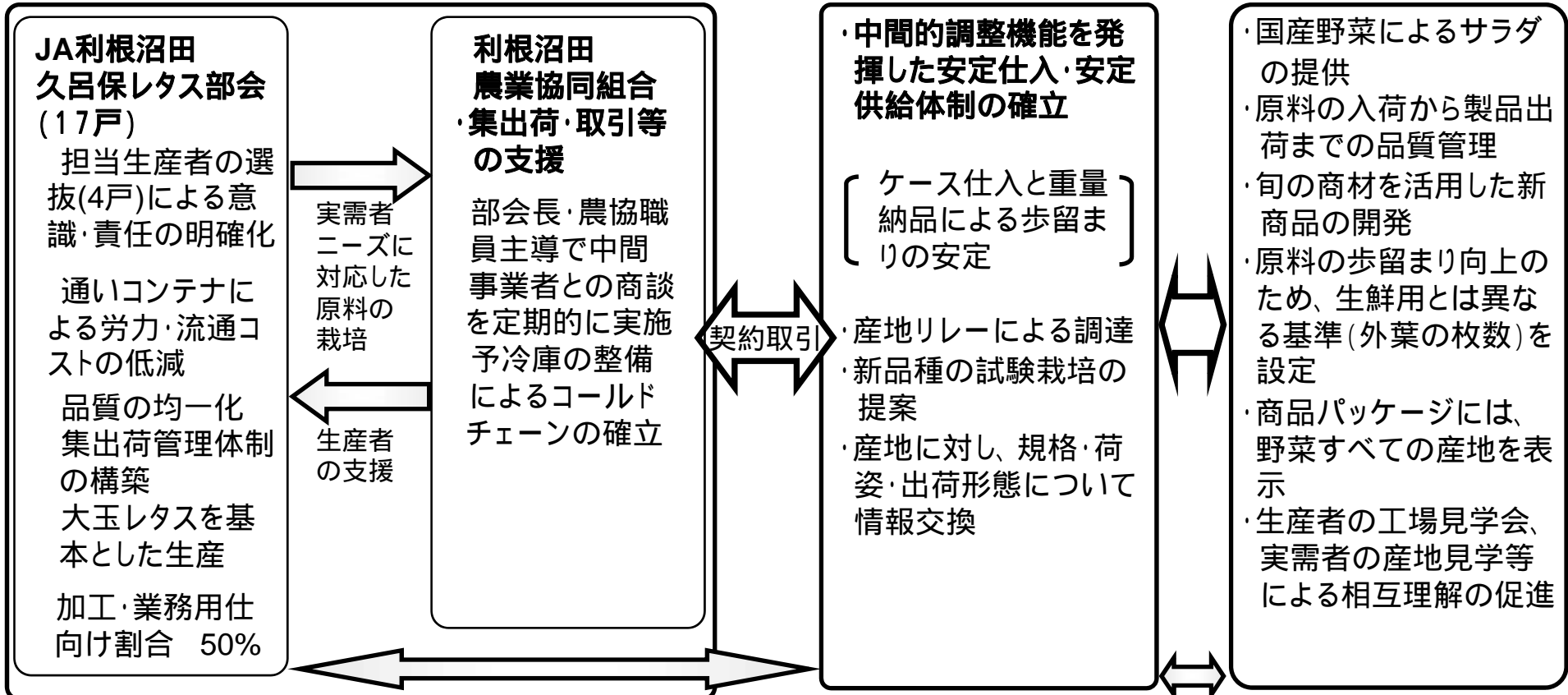
生産者の加工・業務用レタス出荷量

H19 2,744 <sup>トン</sup> (230 <sup>トン</sup> )	➡	H21 2,965 <sup>トン</sup> (138 <sup>トン</sup> )
()内の数値はサラダクラブ向けの出荷量		

JA利根沼田  
久呂保レタス部会  
(生産者)

MCプロデュース(株)  
(流通関係者)

(株)サラダクラブ  
(実需者(食品製造業者))



年度・シーズン毎に価格・数量等の意見交換、産地情報・ニーズ等の情報交換等

# 生産局長賞

長期的な視点に立った産地育成と安定的な供給体制の確立

## 《グループ名》金印国産本わさび契約栽培グループ

構 成 員	概 要
<b>【生産者】</b> 女満別本わさび生産部会 (北海道大空町) 代表者：会長 森 孝蔵 氏	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 7年間の試験栽培の結果、わさびの栽培技術を確立し、平成19年から本格的なわさびの生産に取組。</li><li>・ 生産者・実需者の連携により、低コスト技術、新品種の開発等により安定的な生産に取組。</li><li>・ 安全性の確保のため、栽培マニュアルの作成、栽培履歴に記帳、農薬の現地調査の徹底等に取組。</li></ul>
<b>【実需者】</b> 金印株式会社 (愛知県名古屋市) 代表者：代表取締役社長 小林 伯生 氏	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 当該生産者を含めた契約取引により北海道斜網地区(網走支庁)におけるわさびの契約数量は60トンを超え、全国のわさび産地16ヶ所の4位までに発展。</li><li>・ 生産コスト低減のため、生産者とともに掘り取り機の開発等に取組。</li></ul>

## 《取組内容》

女満別本わさび生産部会と金印(株)の二者が連携してのサプライチェーン構築により、加工・業務用本わさびの安定供給を推進し、全国有数の産地に発展。

7年間にわたる十分な試験を重ねて栽培技術を確立し、栽培が困難な北海道での安定的な生産を実現。その後も栽培の労力・コスト低減のため、ほとんど機械化がされていない収穫作業の機械化を実現。また、二者間の情報交換によりニーズの把握に努め、栽培履歴の提出や産地に近接した加工場により鮮度・安全性の確保に取組。

## 《評価事項》

1. 7年間の試験栽培により栽培技術を確立し、産地を育成。
2. 土壌分析により適切な堆肥利用を推進し、栽培コストを低減。
3. 苗の栽培技術の改善により、病害の低減及び収量増加を実現。
4. 産地に適した掘り取り機(デガー)の開発により労力を低減。
5. 生産者の栽培・管理状況をデータ化し、均一的な管理方法を構築・実施。
6. 原料の当日入庫を厳格に実施し、鮮度を確保。

# 生産局長賞

三者連携の強化により長期的なWin-Winの関係を構築

《グループ名》全農いばらき 加工・業務用契約取引グループ

構 成 員	概 要
<p>【生産者】 JA常総ひかり長茄子倶楽部 (茨城県下妻市) 代表者：代表理事理事長 猪瀬 正一 氏</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>加工・業務用の長なすを320ト<sup>ン</sup>程度生産し、その1/4程度を当該流通業者に出荷。</li> <li>三者連携により7年間にわたり契約取引を実施。</li> <li>出荷用ダンボールを市場出荷用から大型の加工・業務用に転換し、流通経費を削減。</li> <li>契約数量の確保のため、生産者グループ内で出荷量を調整。品質の個人間格差の解消に取組。</li> <li>大型ダンボール出荷の導入により出荷労力が軽減化され、収益が増加。</li> </ul>
<p>【流通関係者】 全農茨城県本部園芸部 東京VFS (東京都大田区) 代表者：東京VFS所長 山岡 利彰 氏</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>実需者ニーズに適した規格を安定的に長期間出荷できるよう、県全域に「V字栽培法」の導入を推進。</li> <li>JAグループのネットワークの活用により他県JAとの連携で、年間供給体制を確立。</li> </ul>
<p>【実需者】 株式会社マルハチ (山形県庄内町) 代表者：代表取締役社長 阿部 敏明 氏</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>長なすの周年安定供給を図るため、当該産地のほか山形県の産地との産地リレーを実施。</li> <li>流通経費低減のため、産地との情報交換により大型のダンボール出荷の導入や出荷規格の簡素化を推進。</li> </ul>

《取組内容》

三者連携の強化により、実需者ニーズに適した加工・業務用長なすの安定的な供給経路を構築。三者それぞれが、契約数量の確保や流通経費の低減等のため、様々な対策を講じることにより、7年間にわたる契約取引を実施しており、平成20年の出荷数量は、平成18年の2倍以上に拡大。

《評価事項》

1. 三者の強力な連携により7年間にわたる契約取引を実施。
2. 流通経費削減のため、加工・業務用に適した出荷形態を導入。
3. 長期安定的出荷を可能とする栽培技術を導入。
4. 県外のお他産地との連携による周年安定供給の体制を整備。
5. 規格の簡素化等により出荷労力が軽減した分、作付規模の拡大が図られ、収益が向上。
6. 高齢農家では、少ない労力でも一定の収益が確保され、持続可能な農業経営を維持。



# 生産局長賞

大手メーカーと連携したサプライチェーン構築と地場産商品の開発・販売

《グループ名》JA全農しが・カルビー湖南株式会社

構 成 員	概 要
<b>【生産者】</b> 全国農業協同組合 連合会滋賀県本部 (滋賀県大津市) 代表者：県本部長 小川 孝弘 氏	<ul style="list-style-type: none"><li>・水田農業地域にあって所得向上を図るため、野菜生産を推進。</li><li>・平成20年から、集落、個人の経営体の参加による加工用のじゃがいもの生産に意欲的に取組。</li><li>・平成20年は41トンを出荷し、平成21年では、117トンと約3倍に増加。</li></ul>
<b>【実需者】</b> カルビー湖南株式会社 (滋賀県湖南市) 代表者：代表取締役社長 細川 嘉彦 氏	<ul style="list-style-type: none"><li>・当該供給経路によるじゃがいもを原料として、地産地消を踏まえた新商品を開発。</li><li>・県内での生産地による供給経路を確保したことにより輸送経費を低減。</li></ul>

《取組内容》

全農滋賀県本部が平成20年より県内の複数の産地を束ね、カルビー湖南(株)とポテトチップス用の原料じゃがいものサプライチェーンを構築し、水田農業地域における新たな所得の確保を図るため、契約取引を実施。

栽培面においては、両者で栽培体系やコスト削減について協議・検討を行っており、両者が協議しつつ、栽培体系の確立に向けた現地検討会等を開催し、品質向上に取組。

カルビー湖南(株)では、全農滋賀県本部を含む複数の産地との契約取引により、全国的で周年的なサプライチェーンを構築するとともに、貯蔵庫を整備し、原材料を保有することで、一般的には、生産者がリスクを負う契約数量の確保のリスクを実需者が回避する形態を構築。

このようなサプライチェーンの体制の下で、地場産原料を使った商品「しがじゃが」を開発・販売し、地産地消に貢献。

《評価事項》

- 1．水田農業地域において、本取組により安心して野菜栽培を行う環境を提供。
- 2．グループの原料を使った商品を開発・販売し、地産地消に貢献。
- 3．マーケティング担当の育成・資質向上のため、研修等に積極的に参加。

# 生産局長賞

三者連携した安定供給を図るため、三者それぞれの機能を強化

《グループ名》高知園芸連・横浜丸中青果・秋本食品グループ

構 成 員	概 要
<b>【生産者】</b> 高知県園芸農業協同組合連合会 (高知県高知市) 代表者：代表理事会長 大山 端 氏	<ul style="list-style-type: none"><li>・全国におけるきゅうりの総出荷数量は、全国第5位。</li><li>・加工・業務用きゅうりの生産量は増加し、1,200トンを生産。そのうち当該サプライチェーンの契約数量は、3割程度に増加。</li><li>・厳寒期の契約数量を確保するため、加温設備のある大型ハウスを導入。</li></ul>
<b>【流通関係者】</b> 横浜丸中青果株式会社 (神奈川県横浜市) 代表者：代表取締役社長 原田 篤 氏	<ul style="list-style-type: none"><li>・加工・業務用きゅうりの周年供給を図るため、11月中旬～6月中旬に高知県との契約取引を実施。</li><li>・JRコンテナ輸送や通い容器の導入等により流通経費の削減を実践。</li></ul>
<b>【実需者】</b> 秋本食品株式会社 (神奈川県綾瀬市) 代表者：代表取締役社長 秋本 大典 氏	<ul style="list-style-type: none"><li>・平成14年から加工・業務用きゅうりの契約取引を開始。平成20年にはきゅうりの100%国産化を達成。</li></ul>

《取組内容》

生産者・中間事業者・食品製造業者の三者が強力に連携したサプライチェーンを構築し、加工・業務用の国産きゅうりの周年的な安定供給を推進。

三者それぞれが、国産原材料の安定供給に向けた意識が高く、韓国産原料から国産化へのシフトを図るため、商品原価の低減が可能となるよう三者が協議の上、商品にあった規格の統一、JR輸送による産地直送の定時便化により流通経費の削減を実践。

《評価事項》

- 1．厳寒期での数量確保を図るため、加温設備のある大型ハウスの活用。
- 2．定期的な現地検討会での高度な栽培技術の普及。
- 3．加工・業務用規格の導入により出荷数量を増加。
- 4．業務用向けの通いコンテナを開発し、品質向上・低コスト化を推進。
- 5．JR輸送の導入により流通経費を削減。
- 6．消費動向調査を踏まえ、国産原料をアピールした新商品の開発。
- 7．契約指定野菜安定供給事業制度の活用によりリスク軽減を実施。

# 生産局長賞

計画栽培に基づく全量契約及びニーズに応じた一次加工による安定供給

《グループ名》JAごとう高菜部会

構 成 員	概 要
<b>【生産者】</b> ごとう農業協同組合 (長崎県五島市) 代表者：代表理事組合長 中尾 弘一 氏	<ul style="list-style-type: none"><li>・JAによる生産者からの全量買取を行い、これを実需者に出荷する契約取引を実施。全量買取のため、生産者は安心して生産に取り組む、収益が増加。</li><li>・JAは、全量買取した高菜を実需者の要望に応じた一次加工を図ることで付加価値化を推進。</li><li>・安全性の確保のため、減農薬・減化学肥料栽培を実践。</li></ul>
<b>【実需者】</b> 株式会社オニマル (福岡県みやま市) 代表者：代表取締役社長 鬼丸 龍二 氏	<ul style="list-style-type: none"><li>・消費者ニーズに対応した安全性が確保された産地との全量契約による契約取引を推進。</li></ul>

《取組内容》

ごとう農業協同組合と株式会社オニマルの二者が連携してサプライチェーンを構築し、塩蔵高菜の安定供給を推進。生産者から全量買取のため、生産者は安心して生産に取り組む、収益が増加。

高菜について、全量契約及び使用予定量・出荷時期に基づいた栽培により安定供給に努めるとともに、部会において栽培講習会を開催し、栽培技術の向上を推進。また、実需者ニーズに応じて塩蔵加工を行い、加工専任者の設置及び目揃え会等により品質を確保。

安全面では、減農薬・減化学肥料栽培の実施及び栽培履歴の記帳等により、安全性を確保。

《評価事項》

1. 綿密な栽培協議に基づく全量契約を実施。
2. 一次加工（塩蔵）による実需者ニーズに合わせた形態での出荷。
3. 実需者から加工専任者への技術指導を行い塩蔵の品質を確保。

# 独立行政法人 農畜産業振興機構理事長賞

生産者が中間事業者的機能を有してニーズに合わせた生産・出荷を推進

## 《グループ名》 マルマサフード国産野菜供給・利用協議会

構 成 員	概 要
<b>【生産者】</b> 有限会社アグリファクトリー (茨城県古河市) 代表者：代表取締役 竹村 正義 氏	<ul style="list-style-type: none"> <li>平成16年に有限会社として設立。</li> <li>構成員は19名(内雇業者14名)、栽培面積は23.6ha、主な品目はレタス、キャベツ、はくさい、長なす。</li> </ul>
<b>【流通関係者】</b> 有限会社サンワアグリビジネス (茨城県古河市) 代表者：代表取締役 竹村 正義 氏	<ul style="list-style-type: none"> <li>農産物の仕入れ・販売、農作業の管理業務を実施。</li> <li>顧客の要望する商品規格や使用用途を明確に生産者に示すことにより、顧客ニーズに合わせた生産・出荷を推進。</li> </ul>
<b>【実需者】</b> 株式会社マルマサフード (大阪府大阪市) 代表者：代表取締役 金澤 正巳 氏	<ul style="list-style-type: none"> <li>外食、中食及び給食に向けた加工食材を提供。</li> <li>産地から実需者までの完全コールドチェーン化に取り組む。</li> <li>電子タグ付きコンテナを利用した産地出荷場・納品工場での重量・数量情報をインターネット上で情報共有。</li> </ul>

## 《取組内容》

生産者が中間事業者的機能を有することで、レタスをカット野菜の原料として契約取引の供給経路を構築。

生産面については、ユーザーへの規格や用途に関するヒヤリングに基づく作付とともに、歩留まりを重視した品種選定や栽培管理を実施。

流通面では、通いコンテナの利用により流通コストの低減を図るとともに、国産野菜の利用拡大と販売促進に向けたサプライチェーンを強化。

安全面では、GAPの導入により安全確保を図るとともに、生産地への指導者の派遣や検査費用、記帳・記録管理のシステム化にかかる経費をサプライチェーン全体で分担する体制づくりを推進。

## 《評価事項》

1. 最終実需者の国産野菜へのニーズに対応するためサプライチェーンを強化し、国産野菜の消費拡大に向けた取組を実施。
2. 規格外ロスを最小限に抑えた製品率、収益率の向上化を推進。
3. GAPの導入により安全性の確保に向けた体制づくりを推進。
4. 契約野菜安定供給制度について、今後の活用が見込まれる。

# 独立行政法人 農畜産業振興機構理事長賞

生産者・流通関係者・実需者の三者連携と産地リレーによる周年安定供給

## 《グループ名》レタス周年リレー供給契約取引グループ

構 成 員	概 要
<b>【生産者】</b>	
<small>まるき</small> 丸城出荷組合 （茨城県八千代町） 代表者：代表 小野里 勇 氏	<ul style="list-style-type: none"> <li>平成7年から契約取引を開始。</li> <li>生産者は26名、栽培面積はレタスで180haなど。</li> </ul>
有限会社ディック信濃川上 （長野県川上村） 代表者：代表取締役 原 哲蔵 氏	<ul style="list-style-type: none"> <li>レタスの有機栽培技術を確立。</li> <li>生産者は12名、栽培面積は80ha（レタス、キャベツ、はくさい、サニーレタス）。</li> </ul>
有限会社源流信濃 （長野県川上村） 代表者：代表取締役 原 淳一 氏	<ul style="list-style-type: none"> <li>レタス等の安定収量を確保するために、作付時期別に複数の気候パターンに即した品種の作付けを行い気候変動に対応。</li> <li>生産者は11名、栽培面積は80ha（レタス、キャベツ、はくさい、サニーレタス）。</li> </ul>
農事組合法人タックやつしろ （熊本県八代市） 代表者：代表理事 野田 成之 氏	<ul style="list-style-type: none"> <li>平成12年にいぐさからレタス栽培へ転換し、規模拡大のために法人化。</li> <li>構成員は31名（パート20名含）、栽培面積は32ha。</li> </ul>
株式会社ベジタブルズ金剛 （熊本県八代市） 代表者：代表取締役 河合 良夫 氏	<ul style="list-style-type: none"> <li>平成12年からレタス栽培を開始。</li> <li>生産者は8名、栽培面積は26.6ha、主な品目はレタス、スイートコーン、メロン等。</li> </ul>
<b>【流通関係者】</b> 丸西産業株式会社 （長野県飯田市） 代表者：代表取締役社長 山下 大輔 氏	<ul style="list-style-type: none"> <li>全国的な産地リレーの取組によりレタスの周年供給体制を構築。</li> <li>コンテナ出荷により生産者の出荷作業の軽減等を推進。</li> <li>品質基準の統一、生産履歴の保存等により安全性を確保。</li> </ul>
<b>【実需者】</b> 株式会社ベジテック （東京都昭島市） 代表者：代表取締役社長 遠矢 康太郎 氏	<ul style="list-style-type: none"> <li>量販店や外食・中食店舗、加工・給食業者に向けたカット野菜、温野菜等の加工品を販売。</li> </ul>

## 《取組内容》

流通関係者である丸西産業(株)が実需者からの「受注生産型農業」を推進するため、全国的な産地リレーによるレタスの周年安定供給の体制を構築。生産者・流通関係者・実需者の三者が強力な連携により、品質基準の統一、トレーサビリティシステムの導入等を実施。生産者にとっては、今後、需要が増大する加工・業務用を対象とする生産転換等により、大規模な法人経営を実践。契約取引による安定的な収益を確保し、実需者の需要に即した生産を実践。収量の安定のため、時期別・気候パターンごとに対応した品種を作付。

三者の流通経費を軽減するため、通いコンテナ出荷を導入するほか、流通関係者にとっては、安全面で生産履歴の提出及び残留農薬・害虫食害の検査を行い、その結果を生産者にフィードバック。

## 《評価事項》

- 1．三者（生産・流通・実需）が相互に連携しつつ、国産レタスの産地リレーが可能となる周年安定供給の体制を構築。
- 2．本グループによるレタスの契約取引量は年々増加し、国産野菜の生産・利用拡大に寄与。
- 3．契約野菜安定供給制度について、今後の活用が見込まれる。

# 独立行政法人 農畜産業振興機構理事長賞

アスパラガスの生産・流通に関わるコスト低減及び安全・安心な提供の実施

《グループ名》セブン-イレブン 新潟県津南町産アスパラガス調達グループ

構 成 員	概 要
<p>【生産者】 津南町農業協同組合 営農部営農センター (新潟県津南町) 代表者：代表理事組合長 瀧澤 勝 氏</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・アスパラガス部会全員がエコファーマー認証を得るため土作り等に取り組む。</li> <li>・栽培履歴の義務化を図り、残留農薬検査を実施。</li> <li>・出荷規格の変更により労力を軽減。</li> </ul>
<p>【流通関係者】 株式会社日の出屋内藤商店 (長野県長野市) 代表者：代表取締役社長 内藤 俊彦 氏</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・コンビニエンスストア向けの業務用野菜の流通業務を実施。</li> <li>・アスパラガスをサラダ商品だけでなく、弁当、製麺、漬物商材として活用。</li> <li>・セブン-イレブン・ジャパンの輸入アスパラガスを国産品に切り替えることを契機に当該サプライチェーンを構築。</li> <li>・地産地消も念頭に、津南町農業協同組合の真空予冷施設を活用した新鮮なアスパラガスの供給を実践。</li> </ul>
<p>【実需者】 株式会社セブン-イレブン・ジャパン (東京都千代田区) 代表者：代表取締役社長 井阪 隆一 氏</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・平成17年より輸入アスパラガスを国産品に切り替える取組を開始。</li> </ul>

## 《取組内容》

生産者・流通関係者・実需者の三者が強力に連携して、惣菜・漬物原料等としてアスパラガスの契約取引を実施。

生産面については、土作りによる品質向上のほか、規格の設定や栽培指導を行い栽培体系を統一して、均質化を図るとともに、真空冷却装置による鮮度保持を推進。

流通面では、発泡スチロール箱・袋詰め納品からダンボール箱によるバラ納品に変更し、労力・流通経費の低減化を推進。

安全面では、残留農薬検査や栽培履歴の提出により安全性の確保を推進。

## 《評価事項》

- 1．実需者の輸入アスパラガスから国産品に切り替えるのを契機に、安全性の確保に努めている産地との契約取引を実施。
- 2．流通コスト低減に向けた、出荷規格の簡素化、出荷資材の変更などの取組を実施。
- 3．安全性を確保するため、栽培履歴の記帳の徹底や残留農薬検査を実施。
- 4．契約野菜安定供給制度について、今後の活用が見込まれる。

## 独立行政法人 農畜産業振興機構理事長賞

長年の契約取引による安定供給と消費者の食の安全・安心の確保に対応

### 《グループ名》 魚住・清浄野菜レタス生産グループ

構 成 員	概 要
<b>【生産者】</b> 兵庫南農業協同組合 魚住地区レタス部会 (兵庫県明石市) 代表者：部会長 橋本 重太郎 氏	<ul style="list-style-type: none"><li>・長年にわたり加工用レタスの契約取引を行うことで、生産意欲や所得が向上。</li><li>・生産者は8名、栽培面積は3.2ha。減農薬栽培を実践。</li><li>・古箱のダンボール箱や通い容器の導入により流通経費の削減を推進。</li></ul>
<b>【実需者】</b> 株式会社清浄野菜普及研究所 (兵庫県神戸市) 代表者：代表取締役社長 石田 義治 氏	<ul style="list-style-type: none"><li>・取引産地を分散し、国産の加工・業務用野菜の安定供給を推進。</li><li>・レタスをはじめ20種類の野菜で45産地との契約取引を実施。今後も拡大する意向。</li></ul>

### 《取組内容》

加工用レタスについて、生産者と実需者が二者で連携して通算34年間の契約取引を実施。

生産面については、出荷時期から逆算した栽培や加工・業務用に適した品種・規格の導入により安定供給に努めるとともに、基準の設定及び協議会・目揃え会により品質を確保。

流通面では、通いコンテナの利用や輸送の集約により流通コストの削減を推進。両者で情報交換や工場・産地見学等により、信頼関係を確保。

### 《評価事項》

1. 長期の年数に渡り安定した契約出荷取引を実施。
2. 輸入野菜に頼らない国産野菜の安定供給の体制を構築。
3. 契約野菜安定供給制度について、今後の活用が見込まれる。



# 独立行政法人 農畜産業振興機構理事長賞

だいこん・キャベツ等の機械化一貫体系の導入による大規模経営

《グループ名》有田農産大根・キャベツグループ

構 成 員	概 要
<p>【生産者】 農業生産法人有田農産有限会社 (鹿児島県大崎町) 代表者：代表取締役 有田 通文 氏</p>	<ul style="list-style-type: none"><li>・機械化一貫体系の導入による加工用だいこん、キャベツ等の生産・加工販売。</li><li>・従業員数は99名(内研修生等9名含む)、栽培面積は145ha、主な品目は、だいこん、キャベツ等。</li><li>・一次加工処理により新たな需要開拓を推進。実需者側に野菜残渣が発生しないような形態での取引を推進。</li><li>・安全性の確保ため、残留農薬の自主検査等を実施。</li></ul>
<p>【実需者】 大阪デリカフーズ株式会社 (大阪府茨木市) 代表者：代表取締役社長 杉 和也 氏</p>	<ul style="list-style-type: none"><li>・外食・中食産業を中心にホール野菜・カット野菜を販売。</li><li>・生産者への生産管理についての指示や野菜の成分分析を実施することにより、新たな需要開拓を図り、安全性の確保を推進。</li></ul>

《取組内容》

だいこん・キャベツについて、生産者と実需者の二者で連携してカット野菜原料等として契約取引を実施。

生産面については、工程表に基づいた栽培により安定供給に努めるとともに、毎週全ほ場を巡回して品質・生育状況を確認し、品質を維持。また、土壌分析に基づく肥培管理及び作業の効率化により労力・コストの低減化を推進。

流通面では、品目毎にグループ化して責任者を置き、実需者と品質・規格・出荷時期の協議を行い、生産現場に反映。安全面では、「かごしまの農林水産物認証(K-GAP)」に基づき残留農薬検査等を行い安全性を確保。

《評価事項》

1. 本グループは、県内の生産者に対して、今後の加工・業務用国産野菜の生産拡大に向けた先進的事例と位置づけ。
2. 生産者自らが、一次加工処理施設を整備し、廃棄物を発生させないという実需者ニーズに対応。
3. 機械化一貫体系の導入による加工用野菜の大規模経営を実践。
4. 契約野菜安定供給制度について、今後の活用が見込まれる。

### 第3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）

砂田 嘉彦（社団法人日本農業法人協会常務理事）

樋浦 憲次（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）

百瀬 祥一（全国農業協同組合連合会園芸農産部長）

吉岡 宏（社団法人日本施設園芸協会参事）

（敬称略・五十音順）