



## JA新潟かがやき しろね地区

しろね地区は、JA新潟かがやきの中で生産額の約3割を占める一番大きな産地。  
主な品目は、果樹、枝豆、きゅうり、トマト。

### 枝豆の取組

水稻が盛んな地域で、産出額1億円を目指し、土地利用型で儲けられるものとして枝豆を選定。

面積拡大（H30年度40 ha）、機械化体系の確立、契約販売の拡大、新規生産者の掘り起こしに取り組む。



### えだまめ部会について

平成10年にえだまめ部会が発足

部会員：56名（R5.3月時点）

出荷面積：約54.9ha（R5年）

出荷量：約151.4t



## 生産サイドの目指す姿

### 「機械化体系を確立、産地規模を拡大、所得向上」

- ・ 7品種をリレー栽培することで、出荷期間を長くできる。また、播種から出荷までの作業を分散できる。
- ・ JAが収穫機械を整備し、農業者・法人に貸付ることで面積拡大。
- ・ 共同選果機導入（R元年）によって共選共販体制を構築。

### 課題は、品質の底上げ

- ・ 当選果場は、品種別・荷受形態別のプール精算であるため、生産者ごとの品質差が大きな問題になる。品質の底上げと生産者ごとの品質差を無くすることが急務である。

## 販売サイドの目指す姿

### 「契約販売を拡大し、販売額の安定、向上を図る」

- ・ 県外出荷（首都圏など）が5割（R5年度）。
- ・ 需要に合わせた作型の調整を毎年実施している。
- ・ 出荷者大会、出荷反省会においては、テーマを設けて市場関係者と「市場懇談会」を開催することで、市場の販売方針を担当者より聞いて生産販売に生かしている。
- ・ 価格動向より、出荷ピークを単価の高い時期に持っていくように調整。

### 課題は、B品の商品化

- ・ 選果機での選果下を商品につなげていく体制ができるといい。B品は、ペーストにしてお菓子用、冷凍むき豆を給食用にしている。

# (株) Stay gold てらだファーム (富山県入善市)

公式HP

代表取締役 寺田 晴美 TEL : 0765-72-3753



## 経歴

農業以外の職に就いた後、稲作で経営していた親元に就農。  
野菜ソムリエの資格取得をきっかけに、  
15年前から自ら野菜栽培を始める。



## 栽培作物と面積

米 31ha、野菜 3ha

露地栽培：入善ジャンボスイカ、カリフラワー、白ネギ  
施設栽培（育苗ハウス6棟）：  
プチベール、ミニトマト、ナス、イチジク他



## 従業員

役員 3名（両親、寺田さん）  
従業員（通年雇用）：男性 2名、女性 1名  
パート（繁忙期のみ雇用）：2～3名





# (株) Stay gold てらだファーム

## 代表取締役 寺田 晴美



### 地元の飲食店、ホテルから好まれるのは、変わった野菜。 取引のきっかけは偶然!?

- 販売方法は、系統出荷と直接販売。
- JAには、入善ジャンボすいか、カリフラワー、白ねぎ、ハウス雪白ねぎ、さといも、プチベール、などを出荷。
- 飲食店からは、変わった野菜が好まれ、野菜の新鮮さが好評。  
例えば、カラフルにんじん、ロマネスコ、カリフローレ、生落花生など。

### 青果の他にも、お弁当販売や加工品の製品化で販路開拓

- 規格外品であっても、農家が手間暇かけて作ったものを消費者に届いてほしい。
- 地域の福祉施設や学童保育等から、注文を受けて販売。



### 水稻と園芸の複合経営は、常時雇用ができる。課題は、人材育成。

- 水稻のみだと人材を持て余す。
- 園芸は、作業が細かく、従業員に教えるのも苦労してきた。





## 経歴

農業以外の職で全国を飛び回り、脱サラして2000年に夫婦で地元石川県に新規就農。  
2 haの遊休農地を利用し有機栽培等を開始。  
2002年有機JASを取得



## 栽培作物と面積

西洋野菜、伝統野菜等の中量多品目 20ha

露地栽培：かぶ、大根、サツマイモ、かぼちゃ等  
施設栽培（ハウス10棟）：エディブルフラワー、ハーブ等



## 従業員

従業員（通年雇用）：2名  
パート：6名





# NOTO高農園 高 利充



## 販売先に合わせた品目を栽培。相手が求める品目を徹底的に情報収集。

- 販売先は、レストラン、ホテル、百貨店、個人。販売先に合わせたマニア向けの野菜を栽培。
- レストランで同じ野菜の需要がずっとあるわけではないため、雑誌やSNS等様々なところから情報収集し、流行を外さないようにしている。
- シェフと対等に話せるように、フレンチの歴史や業界の事情を勉強した。
- 飲食店との契約に関しては、紹介が多い。

## 有機JAS認証は、販路拡大につながる？つながらない？

- 有機JASを2002年に取得。ヒトにやさしいものを作りたいと思ったのが、有機を始めたきっかけ。
- 有機であることが販売に必ずしも有利にはならないが、JASを取ってる方が相手に意見を聞いてもらえる。

## これからの展望

- 今年うまくいっていたものが、来年うまくいくとは限らない。
- 将来を担う就農を目指す人へ、自分が経験したことを伝える。

(株) 小西農園 (福井県福井市)  
代表取締役 小西 大作 TEL:090-5686-4216



## 経歴

代々続く小西農園を継承し、2010年から野菜の栽培を開始。地域のブロックローテーション（米、麦、ねぎ）のうち、地域の営農組織に稲作をすべて委託し、長ねぎ専作に転換。白ねぎ10aを3年で1.7haまで面積を拡大。

## 栽培作物と面積

野菜 7.5ha

露地栽培：白ねぎ、ブロッコリー30a  
施設栽培（ハウス2棟）：白ねぎ

## 従業員

従業員（通年雇用）：4名  
従業員（農福連携）：4名  
パート（午前中のみ）：3名







# (株) 小西農園

## 小西 大作



### 白ねぎ専業農家

- 白ネギに出会ったきっかけは、技術普及員のアドバイス。  
当時いろんな品目（キャベツ、ブロッコリー、レタス、ほうれん草、小松菜、つまみな、お米）も試していた。
- Instagramを活用！  
他のネギ農家とつながることができる、気軽に情報交換ができる、技術や知識を教えてもらえる。
- 農福連携で、出荷調整作業や除草作業を任せている。

### 「べっぴんねぶか」としてブランド化し、市場4社と生協に販売。

- ベっぴんねぶかの強みは、甘いことやみずみずしいこと。
- ブランド化してよかったことは、知名度があがったこと。
- 販売先は、市場の仲卸し4社、生協。リスク分散のために複数と契約。
- 出荷規格は、各社に合わせて対応し、価格は市場相場や固定など、それぞれ対応。

### ねぎの他にも、もう一つ経営の柱をもちたい。

- まずは、ねぎで1億円をめざす！
- 今はねぎ専業でやっているが、もう一つ経営の柱をもちたい。



(株) どんたく (石川県七尾市)

TEL : 0767-53-2727

公式HP



野菜バイヤー 国門 真 果実バイヤー 西村進吾

業種



石川県内で展開するスーパーマーケット

会社概要

1963年設立

石川県七尾市にて、能登地方初の食品スーパーマーケットを開店。  
現在、石川県内で13店舗を展開。



**「付加価値、ストーリーのある青果物」をなるべく値ごろで販売したい**

伝統のある野菜や果物、地元の旬を大事に、地域の特産物を積極的に販売。

全国より「顔が見える青果物」を仕入れ、わくわくドキドキの賑わいある売り場作りを目指す。



# (株) どんたく

石川県七尾市

野菜バイヤー 国門 真      果実バイヤー 西村進吾



## どんたくが欲しい野菜は、コレ！

- ・ **鮮度が低下しやすいものは、地場産のものが欲しい。**
- ・ 他産地の**供給量が少なくなる時期に、地場産のものがほしい。**  
例えば、冬場のキャベツ等
- ・ 主力野菜（トマト、キュウリ、ブロッコリー、葉物、ネギ、白菜、大根等）は、他産地と競合しないような**変わり種**が欲しい。
- ・ **産地や作り方によって味に違いが出るものは、工夫して売れるのではないか。**  
例えば、かぼちゃ、さつまいも、トマト

## 生産者との契約方法は、2パターン

- ① 直売方式
- ② 商品を買って取って販売、信頼できる生産者は畑ごと買って取って販売。

## どんたくが出会いたい生産者とは？

最後は、お客さんに喜んでもらいたい。  
そのためにも、情熱をもっている農家さんと取引したい。

**薄井青果株式会社**（石川県金沢市）

**代表取締役社長 薄井 壮登志**

TEL:076-233-1678

公式HP



業種

**usui seika**  
isikawa.kanazawacity

金沢市中央卸売市場の仲卸業者

会社概要

1966年設立

2007年より北陸フェア等、イベントを中心に首都圏で展開する。  
全国のスーパー、百貨店、生協へ周年供給を行う。  
一部、東南アジアへ輸出も行う。



**どの時期、どのエリアに、どういう品目を出していくか、  
販路を開拓していくのが我々の仕事**

販売先は、県外がメイン。

生産者直接仕入れによる作り手のこだわり食材を

自社で選別・パッケージングするアウトパックによりブランド化。



# 薄井青果株式会社

## 代表取締役社長 薄井 壮登志

### 薄井青果が欲しい野菜は、コレ！

後発産地は、端境期を狙うだけでなく、  
競争力のあるブランドとしての価値を考える必要がある。

- **かぼちゃ**は、抑制栽培で12月、1月、2月下旬くらいまで、保管して売ることができるのではないかと。一番果と二番果は確実に分けて出荷してほしい。
- **伝統野菜**は、首都圏の外食やデパ地下のお惣菜等にニーズがある。栽培地を少し広げて供給を多くしてもいいのでは。

### 薄井青果に納品するには？

ユーザーが必要な規格等級はさまざま。  
営業販売はユーザーのニーズにあわせて  
薄井青果で行う。

#### 薄井青果が作成したラベル



- 生産者との取引は、直送取引が多く、生産者が日本全国に出荷しているケースが多い。梱包は当社でも可。
- 薄井青果が持つ横のつながりを利用して、生産者に対して営農指導、資材、種苗会社等の紹介を行うこともある。



# (株) ベストアグリフーズ

(石川県金沢市)

公式HP



代表取締役 平井 豪

TEL : 076-237-7011

業種



株式会社ベストアグリフーズ  
Best Agri Foods co.,ltd

野菜加工業者



会社概要

2014年設立

事業所は3つ（石川、福井、富山）

供給先は、食品加工メーカー、病院、学校、福祉施設、社食、飲食店等。

雇用人数は、パート含め約100名。

**供給先からのオーダーに合わせて、カット方法や供給量等を柔軟に対応**

供給先のその日に必要な量を、必要な形に加工販売することで、  
供給先のさまざまなロス（過剰在庫、廃棄、人件費等）を削減できる。

販売先は、9割が北陸3県、残り1割は近畿地方。



# (株) ベストアグリフーズ

## 代表取締役 平井 豪



## ベストアグリフーズが欲しい野菜は、コレ！

- 加工に手間のかかる重量野菜  
例えば、**根菜類、かぼちゃ、たまねぎ**
- 地場産は、近場なので生産者との意思疎通がしやすく、品質確認もしやすい。
- 特にたまねぎは、北海道と九州が多いので、**地場産がもっとほしい。**

## 生産者との契約事例 ばれいしょの契約栽培

米、レンコンを栽培している石川県内の法人に、ばれいしょの作付けを依頼。  
当初の契約量は30tだったが、1年目は、取引量が1tだった。  
しかし、契約1年目で契約目標量に到達していなくても、それだけで契約を切ることはない。  
4年目で30tを達成！

## ベストアグリフーズに納品するには？

- 納品は、少量でも取引可能。
- 納品は、作業上段ボールがいいが、鉄コンテナや通いコンテナでも対応可能。
- 規格外品は、加工への回転率がいいもの（たまねぎ・人参・キャベツ・大根など細かい形に変わっても使用用途があるもの）は引き受けやすい。  
ただし、明らかに売り物にならないものは引き受けられない。