

岡山市北区で、有機農業に取り組む生産集団「おかやまオーガニック」は、有機ＪＡＳ規格よりも生産基準が厳しい「おかやま有機無農薬農産物(※)」の生産による経営の安定化を目指し、ＪＡや市、県等と連携しながら新規就農者を育成し組織強化、生産拡大を図った。
※化学肥料や農薬(天敵を除く)を一切使用しない、県独自の基準で生産された農産物

取組主体の概要			認証関係			
所在地	面積(a)	化学肥料・化学農薬の低減割合	有機JAS	おかやま有機無農薬農産物	有機JAS加工	おかやま有機無農薬農産物加工
・ 所在地：岡山市北区平岡西807	25	不使用	○	○		
・ 取組主体：おかやまオーガニック	191	不使用	○	○	○	○
・ 取組農家数：6名(5戸)						

取組の経緯等 ・おかやまオーガニックは、平成15年に設立、現在6名(5戸)で構成され、「有機ＪＡＳ」認証に加え岡山県独自の「おかやま有機無農薬農産物」の認証を受け、約2.2haで生産を行っている。栽培品目は、有機農産物(米、野菜)とその加工品であり、販売先のニーズに応えるため、少量多品目生産(60品目)に取り組み、年間を通じて出荷している。
・当組織は、現代表の川越氏が、平成7年に東京から岡山へ帰郷し、家族の健康を思い有機野菜づくりを始め、平成13年に有機ＪＡＳ認証を受けている。

取組内容と成果	
生産に関する取組	総合的病害虫管理(I P M)を行い、農薬に頼らない栽培を実施している。また、人材育成にも力を注ぎ、県の研修制度等により4名(4戸)の新規就農者を育成し、生産拡大を図っている。 【定量的な成果】 (H29年度からR2年度) 面積：1.4ha→2.2ha (R3年度) 生産量：5.9t→11.2t
流通・加工に関する取組	規格外品や残渣を有効活用するため、平成29年に取引先ホテルのシェフの提案をもとに専門家(6次産業化サポートセンター等)の助言を受け、野菜の規格外品や皮や種、根などを煮込んでつくる有機認証加工品「ベジタブルブロス(有機だし)」を開発した。 【定量的な成果】 (R2年度) 加工原料使用量：0.17t 加工品出荷量：297ℓ
消費に関する取組	PRのためHPを開設するとともにインターネットでの販売を開始した。また、取引先ホテルの若手料理人を定期的に招き、農作業体験を通じ、有機農業の理解促進と信頼構築をすすめている。さらに、「ベジタブルブロス」の開発で医療機関等との連携が始まっている。 【定量的な成果】 (H29年度からR2年度) 出荷量：4.5t→8.6t
その他の取組	販路は各生産者がそれぞれ独立してレストランや宅配、小売店等を開拓しているが、新規就農者へはその一部を引き継がせるとともに、生産量が確保できるまでは足りない分を組織全体で補うなど、早期の経営安定に向けてバックアップしている。

今後の展望

- ・新規就農者の育成等を通じた仲間づくりによる産地拡大と既存の有機認証ほ場の円滑な継承。
- ・新品目の導入や加工品開発による販路拡大や異業種等との新たな連携構築。

成功のポイント

有機農産物の安定生産に向け、生産拡大(担い手育成)と販路拡大の2つに取り組んだ。その際、JAや市、県等の関係団体・機関と連携することで、効果的に進めることができた。

課題となった点

- ・生産技術の習得
- ・人材育成の方法
- ・販路の確保

解決に至るプロセス

- ・生産技術の習得
安定生産に向け、先進的な生産者から技術を学ぶとともに、様々な試行錯誤を繰り返すことで、技術の確立を実現した。
- ・人材育成の方法
JAや市と協力して県の新規就農研修制度等を活用し、4名(4戸)の新規就農者を育成した。
- ・販路の確保
販路の確保に向け、加工品の開発、商談会への参加やHPの開設など様々な取組を行った。

工夫した点

- ・県等が開催する技術研修会等に参加し技術の習得を図った。
現在、下記①、②に取り組んでいる。
①化学肥料は一切使用せず、地域循環を意識し、近隣から調達した牛ふん堆肥をベースに、窒素成分を抑えた繊維質の多い落葉堆肥を組み合わせ、土壌の化学性、物理性、生物性をバランス良く改善する土づくりを行っている。
施肥では自家製造の米ぬかボカシ、菜種油かす、発酵鶏ふん等、有機肥料のみを使用し、定期的な土壌診断で過剰施肥を防ぎ施肥量を調節するなど、植物が健全に育つ生産環境づくりと土壌の環境負荷低減に取り組んでいる。
- ②農薬(天敵を除く)を使わない有機栽培を行うため、耕種的、物理的、生物的防除技術を駆使して総合的病害虫管理(IPM)を行っている。
- ・栽培技術はもちろんのこと経営者として自立することを重視し、研修期間中はタイプの違う研修先を2か所選定し交互に研修を行い、研修生が自らの経営方針について明確なビジョンを持つように指導している。また、就農後のほ場を研修中にグループで確保し、有機へ転換することで就農後スムーズに有機認証を受けられるよう進めている。さらに、県等の補助事業等を活用して機械・施設等を導入し新規就農者の早期の経営安定化を目指している。また、県等が開催する技術研修会等にも積極的に参加し、基本から先進技術までまんべんなく身につけるよう努めている。
- ・県事業等を活用し、全国規模の展示商談会「アグリフードエキスポ大阪」に出展するなど、実需者や消費者等と積極的に交流しており、レストランや小売店など幅広い販路開拓を行っている。「ベジタブルプロス」については、当初はホテルでの提供を中心に考えていたが、次第に健康食品としても注目され、医療機関や闘病中の患者等からも引き合いがあり「こだわりの食」を通じて幅広い業種とのつながりが広がっている。

アドバイス・メッセージ等

有機農業は慣行栽培より高い技術と多くの手間を伴いますが、消費者が近く、SDGsに貢献できる取組であり、今後、より広げていく分野だと考えています。
世界の未来の為に、環境にやさしい有機農業に取り組んでみませんか！

本取組の問い合わせ先

- ・おかやまオーガニック代表 川越通弘氏
- ・086-724-3749

吉村氏は、非農家で農業経験はなく、農地も農機も納屋もないゼロの状態から有機農業をスタートした。野菜は、生命・健康を維持する基礎食品であり、安全でおいしい野菜作り・人と環境にやさしい農業を必要としている人がいる、という思いから、有機農業に取り組んでいる。

取組主体の概要

- ・所在地：丸亀市飯山町東小川725
- ・取組主体：よしむら農園
- ・従業員数：13名

品目	面積(a)	化学肥料・化学農薬の低減割合	認証関係 有機JAS
小松菜などの葉茎菜、大根、蕪などの根菜、きゅうりなどの果菜を年間50～60種類栽培	ほ場面積：5ha うちハウス：0.2ha 露地：4.8ha	不使用	○

取組の経緯等

- 平成16年：「安全でおいしい野菜作り」は「有機農業」、「環境を守る、持続的農業」も「有機農業」との思いで、よしむら農園を創業。
- 平成20年：野菜の美味しさを広く知ってもらうため、よしむらカフェを開店。
- 平成22年：有機JAS認証を取得。
- 平成30年：よしむら農園ネットワーク始動。

取組内容と成果

生産流通・加工に関する取組

土づくりを基本に資材の投入はできるだけ抑えた自然に近い状態（土、周囲の環境）での有機農業が基本理念。

自社農園だけで日常必要な野菜が揃うよう年間栽培品目数は50～60と多い。

平成30年には、研修卒業生などとの栽培・出荷の連携を図る「よしむら農園ネットワーク」を始動。

【定量的な成果】
面積：0.4ha（H16）→5ha（R2）

消費に関する取組

有機野菜の美味しさを広く知ってもらうため、平成20年に農園の野菜を使ったランチやスイーツを提供する「よしむらカフェ」を開店。 ※平成27年には成果が見込めたため閉店

その他の取組

農業大学校などからの研修生は、平成16年から令和2年まで21名受入れており、令和3年も3名受入れている。

今後の展望

小さい規模の方もまとめて一緒に有機農業を拡大していきたい。

成功のポイント

課題となった点

販売の問題点として、有機農産物の販売チャンネルは確立されていないので、自分で開拓する必要が有る。

解決に至るプロセス

自分で販路を開拓するに当たり、農園直売、産直、インターネット、市場への販路が存在する。農園直売はお客様と直接コミュニケーションが取れ、認知度の向上も期待できるが、他方で販売員が必要であり、また、市場や産直では有機農産物に対する消費者の意識が薄く、価格で判断されるなど、販売方法によってメリットとデメリットがある。そのような中で、有機野菜の美味しさを広く知ってもらうことが重要だと考え、平成20年に「よしむらカフェ」を開店した。

また、親子農業体験やレストランチェーンなどの視察の受入れや外部講習会などを開催し、消費者の理解の促進に取り組んでいる。

更に、生産者の仲間づくりのため、平成23年から研修生の受入れを開始し、平成30年には、農園の研修卒業生などと栽培・出荷の連携を図る「よしむら農園ネットワーク」を始動し、出荷協力や技術交流などを行っている。

現在は、県内量販店や県内外の自然食品等こだわりの店・ホテル・レストランへの出荷のほか、個人宅配での販売を行っている。

工夫した点

農業は自然の中で活かされているため、野菜は「作る」のではなく、自然の恵み・営みに委ねるべき。また、自然・環境は受け継いだものであることから、後の世代のためにも環境に負担をかけるべきではないという循環型農業の考え方が重要。

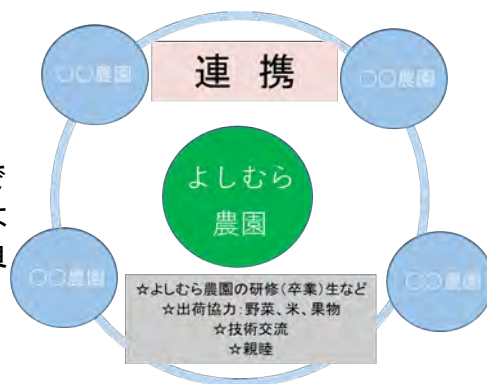
また、人的ネットワークが大切で、仲間づくりにおいては、お互いに協力し合う気持ちや実際の行動の積み重ねが大切。



「よしむらカフェ」



外部講習会



アドバイス・メッセージ等

有機農業を新規で始めようとされている方においては、最初の1年は収入がないので、1～2年分の蓄えを準備しておいた方が良いでしょう。

本取組の問い合わせ先

- ・香川県農政水産部農業経営課
- ・Tel : 087-832-3411

(有)協製茶場は、冷涼な立地条件を活用して生産から販売まで一貫した茶業経営を営んでいる。自然の生態系に配慮した無農薬栽培、有機質肥料を利用した施肥管理体系を確立し、環境にやさしい茶の生産を行っている。

取組主体の概要

- 所在地：愛媛県四国中央市
- 取組主体：(有)協製茶場
- 構成員数：3人

品目	面積 (a)	化学肥料・ 化学農薬の 低減割合	認証関係			
			有機 JAS	特別 栽培	GAP	1777 -マ-
茶	165	不使用		○		

取組の経緯等

(有)協製茶場は、愛媛県四国中央市新宮町に位置し、冷涼な立地条件を活用して、生産から加工・販売まで一貫した茶業経営を営んでいる。

昭和58年に先代の協博義氏が土着天敵に着目したことがきっかけで、自然の生態系に配慮した無農薬栽培に取り組み、高品質な茶の安定生産技術を開発した。

平成12年からは、現代表の脇斗志也氏が中心となって、100%有機質肥料を利用した施肥管理体系を確立し、環境にやさしい新宮茶の生産を継続している。

取組内容と成果

- 生産に関する取組
- 毎年、自社で土壌分析を実施し、適正施肥を実施するとともに、山草やたい肥等による土づくりを行っている。たい肥には全農えひめと連携してブレンドした100%有機質肥料を用い、春期と秋期に各2回、計4回に分施し、窒素施用量を県施肥基準(54kg/10a)から25%削減している。
- 流通・加工に関する取組
- 県内の食品会社、農協等と連携し、新宮茶を原料とする「霧の森大福」など加工品の開発にも力を入れている。また、多様な消費者ニーズに対応できるように紅茶やウーロン茶の製造にも取り組み、新宮茶の新たな楽しみ方として発信している。
- 消費に関する取組
- 当地域にある道の駅「霧の森」で、自社商品を直接販売する他、各種イベントを通して新宮茶の情報を発信している。また、県内外の百貨店でも新宮茶の販売を行い、多くの消費者と直接交流することで、自社製品の評価や消費者ニーズの把握に努めている。
- その他の取組
- 高齢農業者を対象に、新茶の摘み入れや剪定等の作業受託の実施や福祉事業所と連携し、就労支援の一環として出荷調整に係る茶葉の選別・袋詰め作業を委託するなど労働力確保に向けた農福連携活動にも意欲的に取り組んでいる。

今後の展望

今後も他業種と連携して新たな自社商品の開発に積極的に関わり、県内外の消費者に「新宮茶」の魅力や日本茶の文化を発信していく。

成功のポイント

課題となった点

茶は、窒素成分の施用量が多いため、周辺環境への硝酸態窒素の流出を抑制する必要がある。

また、無農薬栽培を行うためには、主要害虫であるチャハマキ、ハダニ類、アブラムシ類の対策及び主要病害である炭疽病やもち病の対策が必要である。

解決に至るプロセス

施肥には有機質肥料を用い、春期・秋期の2回ずつ計4回に分けて施用することで1回当たりの窒素施用量を10kg/10a以下に抑えるようにしており、硝酸態窒素流出の抑制を図っている。

害虫防除対策として、園地周辺にあるスギを伐採してナラ、ツバキ等の常緑樹を植樹することで、日当たりを確保しつつ天敵となるクモやハチ類の繁殖を確保し、土着天敵を活用した無農薬栽培の取り組みを行っている。また、主要病害の炭疽病やもち病対策として、2番茶収穫後に浅刈りして病気の発生を抑え、発病が見られる枝は早期に刈取することで病害の拡大を防いでいる。

工夫した点

協製茶場が実践してきた無農薬栽培方法を可視化し、地域に情報共有するため、平成14年に協製茶場を中心に県普及センター、村役場、農協と連携し栽培指針を策定した。同指針には、各月ごとの作業内容の解説の他、茶の主要害虫と天敵の写真資料を豊富に盛り込み、地域の生産者が天敵を利用した栽培方法を十分に理解できるよう工夫されている。



100%有機質肥料を使用



ナラの植樹による土着天敵の繁殖地の確保



茶樹に張ったクモの巣

アドバイス・メッセージ等

自然の生態系に配慮した無農薬栽培は手間がかかりますが、安全・安心な茶産地を目指して地域振興に取り組んでいきます。

本取組の問い合わせ先

- ・愛媛県農林水産部農業振興局農産園芸課環境農業係
- ・Tel : 089-912-2555

香北有機農業研究会は、青ネギ、ニラ、ショウガ等の有機栽培技術を確立し、栽培面積7haと大規模な有機農産物生産者となっている。販売面では、全国の有機農業関係事業者と連携し「有機農業事業組合」を組織して販売の強化に取り組んでいる。また、ASIAGAPの取得による生産工程管理や高校生や大学生等の就農体験受け入れ・研修生の受け入れも実施している。

取組主体の概要

- 所在地：高知県香美市香北町
- 取組主体：香北有機農業研究会
- 取組農家数：1戸

品目	面積 (ha)	化学肥料・ 化学農薬の 低減割合	認証関係			
			有機 JAS	特別 栽培	GAP	IFO -7-
青ネギ	延べ3	不使用	○		○	
ニラ	2	不使用	○		○	
ショウガ	1	不使用	○		○	

取組の経緯等

「香北有機農業研究会」は、2015年に設立され、「（有）大地と自然の恵み」及び「（株）弥生ファーム」により構成されていた。現在は、「弥生ファーム」と合併して1法人となっている。活動のきっかけは、収穫を手伝う子供たちに、そのまま食べられるくらい安全で安心な野菜を作りたいと思ったことから。その後、有機農業の取組を通じて地域の雇用を促進し、香北町でオンリーワンの作物を作り続け、後世まで安定して提供していきたいと考えようになった。

取組内容と成果

生産に関する取組

地域の風土になじむ品目、品種を選定し、「作物の生きる力」を最大限に発揮できる栽培技術の開発に取り組み、青ネギやニラ、ショウガ等の栽培技術や輪作体系を確立した。面積も拡大。

【定量的な成果】
(H28年からR3年)
面積：1ha→2ha（ニラ）

流通・加工に関する取組

他県の有機農業関係事業者と連携して「有機農業事業組合」を組織し有機農産物の販売に取り組んでいる。また、加工品として乾燥野菜（¹ショウガパウダー、²カット青ネギ）を製品化し、関西・関東で販売。

【定量的な成果】
(H24年からR2年)
加工品取り扱い量：
0kg→53kg

消費に関する取組

インターネット販売事業を展開し、同時に有機農産物を使ったアレンジ料理のレシピ等を公開し消費拡大に努めている。また、ASIAGAPも取得。

【定量的な成果】
インターネット販売開始（H26）
ASIAGAPの取得（H30）

その他の取組

人材育成として、高校生や大学生のインターンシップの積極的な受け入れや一般の方の就農体験の受け入れも行っている。

今後の展望

取組面積を拡大するとともに、有機農業の普及による豊かな大地と自然を次世代に引き継ぐ取り組みを実践していく。

成功のポイント

課題となった点

- 病害虫対策
(安定栽培するために、最も問題となった)
- 販売先の確保

解決に至るプロセス

- 地域にあった品目の選択→青ネギ、ショウガ、ニラを抽出。
- ほ場の選定→品目にあったほ場の確保。排水性のよさや雨水の流入リスクが少ない。かん水用の水の確保。また、ショウガは特に土壌病害に注意が必要。
- 地力の維持管理。→有機物の施用、土壌分析
- 病害は予防を先行して考える。→発生してからの対応は難しいことから、発生させない管理を考える。また、生育期間が短い方がリスク少ない。
- 販売先の確保→他事業者との協力。

工夫した点

- 輪作体系と施設の有効利用として、例えば青ネギ→ショウガ（ハウスショウガ、貯蔵ショウガ）→青ネギ→ニラといった栽培体系を確立
- ハウスへの防虫ネット被覆
- 有機物施用では、堆肥を入れすぎない、未熟堆肥は使わない、くん炭等の利用。
- 緑肥の栽培すき込みの実施。
- むやみに収量を求めない。適量を生産。
- ASIAGAPIによる生産工程管理の実施。
- 他県の有機農業関係事業者と連携した「有機農業事業組合」での販売→60%を占める。
- その他：出荷調整場での太陽電池パネルの利用と排水の適正な処理。



アドバイス・メッセージ等

作物の栽培だけでなく地域環境への配慮が必要である。CSR（社会貢献）といった観点を持っていただきたい。

本取組の問い合わせ先

- ・大地と自然の恵み（高知県香美市香北町菰生野）
- ・Tel：0887-59-4487

天敵を活用したIPM防除技術や適切な肥培管理等により、有機栽培技術を確立した。
また、全国各地の有機農産物生産者と連携し、有機農産物販売ネットワークを構築。
その他にも、6次化産業の商品の開発・販売を行っている。

取組主体の概要	品目	面積 (a)	化学肥料・ 化学農薬の 低減割合	認証関係			
				有機 JAS	特別 栽培	GAP	IFO -マー
・ 所在地 : 福岡県田川郡赤村 ・ 取組主体 : 株式会社 鳥越ネットワーク ・ 構成員 : 30名	米	100	不使用	○		○	
	トマト	40	不使用	○		○	
	ミニトマト	50	不使用	○		○	
	セロリ	100	不使用	○		○	

取組の経緯等

人間・環境に優しい農業の創造と、農業を広く社会にアピールし、農業の社会的役割や農業者の社会的地位の向上に貢献すること、地域の生産の核となり地域再生・地域雇用を生み出し地域のモデルとなることを目的として有機農業を開始。

取組内容と成果	
生産に関する取組	○ 土づくり：牛糞の使用割合を押さえた堆肥（牛糞2：草8）を使用。5年程度で病気の減少と慣行栽培と同程度の収量達成。 ○ 病害虫対策：有機農産物にも使用可能なBT剤、土壌改良剤、天敵を使用。 ○ 雑草対策：施設内ではマルチシート、土壌消毒時に土壌改良剤を合わせて使用することにより雑草の生育を抑止。 【定量的な成果】 (H29年からR2年) 面積：0.9 ha→1.3ha 収量：88.2 t→140t
流通・加工・消費に関する取組	○ 有機農産物は、生協を中心に約50社と直接取引。 ○ 有機JAS小分業者認証を取得し、販売先の要望に合わせた形態で自社包装を行っている。 ○ 全国15の有機農産物生産者と連携し、有機農産物販売ネットワークを構築。 ○ 有機栽培のトマトを原料としたケチャップ・ジャムなどを開発し、販売。 【定量的な成果】（R2年） 出荷量：140t うち加工原料出荷量：20t
その他の取組	○ 過去の気温、日照時間、作付時期、収穫量等をデータ化し、週単位で収穫量を想定し、販売先との調整に役立てている。

今後の展望

○ ハウスの増設や新たな加工商品の開発など、生産規模を拡大し、収益の向上を目指す。

成功のポイント

課題となった点

1. 病害虫の発生（アブラムシ・コナジラミ）
2. 灌水方法（かん水ムラやかん水作業が過重労働であった。）
3. 肥培管理（肥効が安定しない有機肥料のため、生育が不安定であった。）
4. 販路拡大（生産量が安定しないため販路が限定的であった。）

解決に至るプロセス

1. 病害虫の発生（アブラムシ・コナジラミ）

→天敵の導入

コレマンアブラバチ：

11月中の早い段階に放飼することでアブラムシの発生が抑えられた。

タバコカスミカメ：

タバコカスミカメが捕食することによりコナジラミの発生を抑えられた。

2. 灌水方法

→点滴チューブへの全面更新（以前は部分的に導入）

→自動灌水装置の導入

3. 肥培管理

→安定した肥効の有機肥料の導入

4. 販路拡大

→生産技術を確立。

→気象・生育状況、過去のデータ等から週単位の収穫量を予想し、販売先へ安定的に出荷

自動灌水装置



点滴チューブの写真



工夫した点

1. 天敵導入に関しては、クレオメ等天敵温存植物の導入によって、天敵の定着を促した。
2. 灌水方法はスマートフォンなどでいつでも、遠隔操作で灌水できるように工夫した。
3. 有機生産者のネットワークにより、安定した肥効の有機肥料を導入した。
4. 新たな販売先を開拓する際は、全国各地へ積極的に出張し、直接対面することで販売先と信頼関係を構築した。

アドバイス・メッセージ等

近年は、有機栽培で使える資材が有機JAS資材評価協議会のホームページで紹介されていたり、病害虫対策の天敵など、有機栽培に役立つ情報が豊富にあるため、情報収集に尽力し、自らの有機栽培技術の向上に努力してもらいたい。

本取組の問い合わせ先

- ・株式会社 鳥越ネットワーク（福岡県田川郡赤村大字内田306）
- ・Tel：0947-62-3349

昭和62年より柑橘における無化学農薬・無化学肥料栽培に取り組み、平成13年には有機JASを取得。有機栽培では除草剤の使用が禁止されているため、「草倒し農法」を実施。フルーツグラスによる草生栽培を実施し、土壌に有機物の層を作ることで高品質果実の安定生産に繋げている。販売面では有機にこだわった加工品にも取り組み、取引先は全国に及ぶ。インターネットを利用した販売にもいち早く取り組み、コロナ禍でもダメージが無い状況が示す通り、生産から6次化までの経営が確立されている。

取組主体の概要

- ・ 所在地：佐賀県鹿島市
- ・ 取組主体：佐藤農場株式会社
- ・ 従業員数：14名

品目	面積 (a)	化学肥料・ 化学農薬の 低減割合	認証関係			
			有機 JAS	特別 栽培	GAP	ISO -マ-
果樹 (柑橘類)	3300	不使用	○			

取組の経緯等

就農から十数年は慣行栽培を実施していたが、就農前から農薬が環境及び人体に及ぼす影響について関心を持っており、地域では外観の美しいみかんを生産している農家ほど、大量に農薬を散布して自らの健康を害していた。この現状から、「まずは生産者が健康であって、消費者へ安心安全な農産物を食してもらうこと」を理念に掲げ、防除回数を減らした減農薬栽培、続いて無化学農薬・無化学肥料栽培に取り組み始めた。全国の米、野菜の減農薬栽培を訪れて情報交換を行い、試行錯誤して、無農薬・無化学肥料栽培での生産・販売体制を確立した。

取組内容と成果

生産に関する取組

- ・ 除草対策として春草を増やして棒で倒すことで、芯の硬い夏草の発生を抑える「草倒し農法」を実践している。
- ・ 土づくりとして発酵鶏糞や発酵させたみかんの絞りかす、枯れ草等を利用した土づくりを行っている。

【定量的な成果】有機JAS
(H13年からR2年)

面積：7.6ha→32.7ha
単収：1.4t/kg→1.4t/kg

流通・加工に関する取組

- ・ 全国を営業で回り、商談会、研修会へも積極的に参加。まだ、有機農業が認知されていなかったが、有機JAS認証をはじめ、消費者に分かりやすく要望に合わせた商品開発により地道に顧客を増した。消費者の目に入り、知名度を上げるために加工品にも取り組み、今も商品は増加中である。

【定量的な成果】
(H22年からR2年)

OEM受諾件数：0件→10件
加工原料出荷量：0t→25t

消費に関する取組

- ・ 青果は国産オーガニック専門店、生協パルシステム等以外にインターネットでも販売している。
- ・ 青果のほか、ジュース、ドライフルーツ、ジェラート等の加工・販売も行っている。

【定量的な成果】(H23年からR3年)

出荷量：108t/年→300t/年
出荷件数：3件→100件

その他の取組

- ・ 年々増加する耕作放棄地を借り受け、有機栽培ほ場として再生させることで、荒廃化を抑止している。
- ・ 積極的に若い担い手の受け皿、研修先としての役割も果たしており、地域活性化の一躍を担っている。

今後の展望

有機農業における多品種栽培を確立し、周年出荷体制を整える。

成功のポイント

課題となった点

(栽培面)

無化学農薬栽培を始めた直後は、黒点病を始め様々な病気が発生し苦慮した。また、施肥体系も参考にする事例が少なく苦慮した。

(販売面)

有機JAS栽培を始めた当初は知名度が低く、差別化もできなかったため、加工用果実程度の価格での取引となり、売上が低迷した。

解決に至るプロセス

(栽培面)

みかんの有機農業を実践している優れた先輩農家から、耕種的・物理的・生物的防除のポイントを学び、県試験場と調査等を行いながら、当地域にあった技術を確認していった。また、施肥体系も先輩農家から学ぶとともに、地元の信頼できる肥料業者の資材を組み入れながら、独自の施肥体系を確立した。

(販売面)

当初は地元の農協に出荷しており、有機JASの有利販売ができなかった。商談会等に積極的に参加し、独自の販路を開拓する中で、有機農産物の販売に特化した卸業者とのつながりを持ってたことをきっかけに成果物の出荷量と売上が安定してきた。

工夫した点

(栽培面)

有機農業実践者の集まりに積極的に参加し、つながりを作ることで作目を超えて情報交換を行える有用なネットワークが構築できた。

(販売面)

商談会等で販路開拓するとともに、WEB等を活用した個人消費者との繋がりも構築しリピーターを獲得した。その中で、冊子等を通して有機栽培のみかんに対する理解を得る努力を続けた結果、食味は良いが果皮に病虫被害がある果実も需要が高まり、比較的良い単価で取引ができるようになった。また、有機栽培の中晩柑類や冷凍みかん等、多様な商品を取り扱うことで独自性を高め、顧客の獲得につなげている。

アドバイス・メッセージ等

果樹の有機栽培は慣行栽培に比べ、事例が少なく、自らの試行錯誤が必要とされる面も多いですが、取り組む価値のある技術ですので、根気強くがんばってください。販売面では、販路開拓がひとつのハードルとなると思いますので、栽培技術の習得と両輪で進めていってください。

本取組の問い合わせ先

佐賀県杵藤農林事務所 藤津農業改良普及センター

【TEL】0954-62-5221 【FAX】0954-62-4181

現在の従業員



意欲的な若い農業者も受け入れ
周年出荷体制を目指しています

管理作業の様子



草生栽培の実践しています

個人消費者からのお手紙



アレルギーで慣行栽培のみかん
を食べられない方などから感謝
のお手紙を頂いています

野菜品目すべてにおいて有機JASを取得し、葉物野菜を中心に16品目通年出荷できる生産体制を確立して販売を行っている。また、経営当初から世界のオーガニック需要の高まりに着目し、海外販路拡大を視野に入れた経営に取り組み、輸出量は一時総生産量の2割に達したこともある。さらに、独自で自社のロゴマークを作成し、国内並びに国際商標を出願するなどして、独自ブランドの確立を図ることにより、国内外の販路拡大につながっている。

取組主体の概要

- 所在地：佐賀県みやき町
- 取組主体：農業生産法人株式会社サガンベジ
- 従業員数：11名
- 品目：葉物野菜を中心とした16品目を周年栽培（期間限定野菜7品目、合計年間23品目を栽培）

品目	面積 (a)	化学肥料・ 化学農薬の 低減割合	認証関係			
			有機 JAS	特別 栽培	GAP	ISO 22000 -マー
葉物野菜 (23品目)	約100	不使用	○			

取組の経緯等

自らの病を契機に食の大切さを痛感し、「有機農業」に取り組むことを決意。有機農家のもとで4年間の修業を経て、2010年6月に就農し、その年の11月に葉物野菜栽培において有機JAS認証を取得。その後、経営規模を拡大し、「有機農業」を通じて、消費者に「食の大切さや食の改善」「環境に負荷を掛けない持続可能な農業の必要性」「持続可能な暮らし」を浸透させていくという経営理念のもと、2014年に「農業生産法人株式会社サガンベジ」を設立。

取組内容と成果

- 生産に関する取組
- 土壌中の養分過剰・欠乏の防止、連作障害予防のため、毎年、自ら簡易土壌分析を行い、分析結果に基づいた土壌改良に努めている。
 - 肥料を自社で製造することによって、製造過程が透明化され、経費削減や消費者の信頼確保につながっている。
 - 安定生産・安定供給できる生産体制を確立するために独自で「作付け計画ソフト」を作成し、需要に応じた計画的な作付け・収穫管理を行っている。
 - 1棟ハウスに多品目混作することで需要に応じた品目数や供給量を確保。
- 【定量的な成果】
(H22年からR2年)
面積：33a→93a
単収：19.8t/kg→40t/kg

- 消費に関する取組
- 県やジェトロ等が主催する輸出・国内商談会への積極的な参加、インターネット販売、ホームページ作成、TV出演、SNS等などの多様な手段を活用して、自ら販路を開拓してきた結果、販売先の確保・拡大に繋がった。（販売先：10業者→40業者、輸出先：シンガポール・香港）
 - 「サガンベジ」独自のロゴマークを作成するとともに国内・国際商標登録を取得し、自社でデザインした販促用のポップやミニのぼり、ポスター等を顧客に提供するなどして、認知度向上に尽力している。
 - より多様な消費者の手に取ってもらえるように、品物のパッケージ表記を日本語と英語で併記し、さらにQRコードを掲載することで生産者の見える化を図っている。
- 【定量的な成果】（H24年からR3年）
出荷量：19.8t/年→40t/年
出荷額：14百万円→56百万円

- その他の取組
- 「消費者の交流会」イベント（収穫体験、サンドイッチづくりなど）を定期的に行い、消費者との良好な関係構築に努めている。

今後の展望

オーガニック的な視点により消費者ニーズを捉えた物づくりで、栽培品目の充実と同時に規模拡大を図り、信頼される事業を実践していく。

成功のポイント

課題点と課題解決に向けた取り組み・工夫

1. 安定栽培・安定供給

○有機栽培技術の確立

有機農業に関する勉強会に定期的に参加するとともに意見交換を通じ情報収集するなどして栽培技術向上を図った。

○生産体制の確立

受注出荷のため、1日の収穫量や作付け量等の把握ができなかったことから、独自で作付け計画ソフトを作成。出荷作業・栽培管理・作付け管理等をすべてパソコンで記録・管理しデータの蓄積を行ったことで実績を踏まえた計画的な生産体制づくりが可能となった。さらに、1棟のハウス内に複数の品目を混作することにより、周年で品数が確保できるようになり、需要応じた品目数・供給量の確保が可能となった。

2. 販路確保・拡大

○知名度の向上とブランド化

世界のオーガニック需要の高まりを見据え国内外でも佐賀の野菜と判る「サガンベジ」というネーミングとロゴマークを付けたパッケージを作り、国内・国際商標を取得。さらに、県やジェトロ等が主催する商談会には積極的に参加し、新規顧客との取引開始時は、自社でデザインした販促用のアイテム（ポスター等）や生産者情報（画像や有機JAS認定書等）を顧客へ配布・提供することで売場作りに役立ててもらい、消費者の認知度UPに繋げ、ブランディングを図った。

○需要ニーズへの対応

取引業者等との意見交換を通じ、顧客ニーズの把握を行い、ニーズに対応した品目の導入・作付けを積極的に実施。また、複数のオーガニック野菜をそれぞれ買うのは大変という消費者ニーズを反映し、1パックに複数品目を入れたオリジナル商品を販売する等して販路を拡大。

3. 安定収入の確保

自社の製造原価を把握し、一般市場との相場のバランスをみながら定額の卸価格を自社で決めており、その定額販売の価格に見合う高品質で付加価値のある生産物の提供に尽力している。それによって、高い顧客満足評価を得ており、リピーター確保にも繋がり価格安定化と安定収入にも結び付いている。

アドバイス・メッセージ等

自分で作って、自分で売ることとは決して容易ではないですが、作り手が消費者の気持ちを十分に知って生産することが大事になると考えていますので、その考えを意識して有機農業に取り組んでほしいと思います。

本取組の問い合わせ先

佐賀県東部農林事務所三神農業改良普及センター：【TEL】0952-52-1231【FAX】0952-52-1478

写真1：1棟ハウス内に多品目混作



写真3. オリジナル商品



写真2. 商標ロゴと自社デザイン販促用アイテム



図4. 消費者交流会イベント



『農事組合法人 ながさき南部生産組合』は、青年農業者（現 近藤会長理事ら）が、農産物が消費者に届くまでの複雑な流通への疑問、農薬、化学肥料の使用が生態系など環境に与える影響の大きさへの気付きをきっかけに1975年、有機農産物産直グループ（南部蔬菜生産組合・5名、南高果樹研究会・7名）を結成し、生産の方法、販路確保等の研究を重ねながら仲間づくりをすすめることから始まった。それから45年、現在、構成員143名、平均年齢57歳、経営面積 222haで有機農業や環境保全型農業、販路の開拓に取り組み、総売り上げ24億円、1人当たり1,700万円を売り上げる大きな組織に発展した。

取組主体の概要

- ・所在地：長崎県南島原市北有馬町戊2465-1
- ・取組主体：農事組合法人 ながさき南部生産組合
- ・構成員：143人

品目	面積 (a)	化学肥料・ 化学農薬の 低減割合	認証関係			
			有機JAS	特別 栽培	生協GAP	エコフ -マー
野菜	13,141	不使用 化学肥料・農薬7割減 化学肥料・農薬5割減	○	○	○	○
果樹	697			○	○	○
ごま	968			○	○	○
水稻	431			○	○	○

取組の経緯等

- ・1975年、有機農産物産直グループ（南部蔬菜生産組合・5名、南高果樹研究会・7名）を結成し、生産の方法、販路確保等の研究を重ねながら仲間づくりをすすめた。
- ・1985年、これらのグループを母体に「ながさき南部生産組合」を設立（出資者20名）。
- ・1991年に法人化し、農事組合法人ながさき南部生産組合となった。
- ・1991年、肥料・農薬、生産資材を協同購入する協同エコロジーファーム株式会社を設立。
- ・有機栽培や特別栽培を目指して取組み、資材や栽培方式の研究、生協等の取引先とのチェック体制の構築、消費者との交流を積極的に進め、会員数、取引先、生産品目は年々増加した年～2020年、生産地から車で1時間程の市街地にファーマーズマーケット「大地のめぐみ」を建設、県内外の大手スーパー36店舗にインショップを開設するなど、流通業者と協力し、多様な販路を確保した。

取組内容と成果

生産に関する取組

- ・ 土壌内の生態系を保持し、活性を高めることを作物栽培の中心技術として位置づけている。
- ・ 土壌診断結果を基に堆肥施用、適正施肥管理に取り組んでいる。
- ・ 堆肥は、極力島原半島内の畜産農家から調達し、有機物資源の地域内循環を心がけている。
- ・ 野菜や水稻でカバークロープ、トマト等でのIPM、果樹の草生栽培、タマネギや馬鈴薯での有機栽培の取組みにより土壌中の有機炭素を増やし、地球温暖化防止につなげている。
- ・ 合鴨農薬不使用米について生産部会活動により課題をクリアして軌道に乗せ、県内一の産地（令和3年4.4ha）として、生物多様性保全を目指した環境保全型稲作をしている。
- ・ 農薬メーカーと協力し、天敵、生物農薬の試験利用を経ていち早く普及させた。
- ・ 有機質肥料を県内企業と協同開発し、有機配合割合100%の肥料を共同購入。
- ・ 肥料・農薬、生産資材を協同購入する協同エコロジーファーム株式会社を設立。

【定量的な成果】（S60年からR3年）

組合員数：20人→143人

面積：222ha

流通・加工に関する取組

- ・ 取引先の減農薬や有機栽培への要望に応え、会員数や栽培品目、栽培面積を拡大してきた。
- ・ 生産量の95%が販売先の要望を取り入れた契約生産で安定した出荷、販路を確保した。
- ・ 全国の生協、消費者団体、スーパー等、外食、中食45社と取引している。
- ・ 生産地から車で1時間程の市街地にファーマーズマーケット「大地のめぐみ」を建設、県内外の大手スーパー36店舗にインショップ『てんとうむし農園』を開設するなど、流通業者と協力し、多様な販路を確保した。

【定量的な成果】（H23年からR3年）

取引先：20社→45社

消費に関する取組

- ・ 内部監査システムを構築し、内部監査委員を置き、生産管理、安全管理をチェックしており、全組合員は出荷前に栽培管理記録を提出し、全筆圃場検査も実施されている。
- ・ 有機認証登録団体の検査員、生協など取引先、構成農家を参集し、農産物の生産管理状況、組織運営状況を開示する公開監査（合同点検）を行い、情報開示している。
- ・ ファーマーズマーケット「大地のめぐみ」の商品・イベント情報（収穫体験、かかしコンテスト、ふれあいミニ動物園等）を、店頭告知の他、FacebookやInstagramで世界に発信している。

【定量的な成果】

（S60年からR2年）

出荷額：49百万円→2,166百万円

その他の取組

- ・ 「ながさき南部生産組合」の環境保全型農業による生産から販売までの継続的、発展的な取り組みは、他の産直グループや周辺農家へ大きな啓発効果を与えている。
- ・ 南島原市では、本組織を含む産直グループ3組織が中心となり、南島原市有機農業推進協議会をつくり、有機農業に関する技術研修会や展示圃の設置などを行ない、新しい技術の導入や情報収集、有機農業の周知に努めている。

今後の展望

- ・ 有機栽培や特別栽培に関する技術開発
- ・ 有機認証の取得推進
- ・ 食べて違いが分かるおいしい作物づくりの追求、組合員の生産技術の高位平準化
- ・ 次世代への事業継承
- ・ 本物の農業を次世代へ

成功のポイント

課題となった点

- 1 環境保全型技術の追求
- 2 人材確保・育成
- 3 生産管理体制

解決に至るプロセス

- 1 品目、品種、輪作、資材について
メーカーや関係機関との連携及び試行錯誤
- 2 健康保護と環境保全意識、バイタリティー、
モチベーション、市町村・JAの枠を超えた人材
確保、理念共鳴
- 3 品質、安全性、生産行程、環境、情報、財務、
労務、販売、顧客などの管理

工夫した点

○若者が根付く環境を創る

- ・全生産者が研鑽しつつ元気に楽しく生きる全員参加型
- ・地域全体の物質循環や生態系を自給型へ転換
- ・農村社会を再構築できる新しい価値観を根付かせる

○農家が流通にタッチできる仕組みを創る

- ・消費者と交流する
- ・原価を意識した生産、流通、加工販売
- ・価格決定プロセスに関わり、合意できる価格
の決め方

アドバイス・メッセージ等

私たちは、消費者の皆様には“安心安全”な食べ物を供給するため、生態系を重視した栽培を実践し、「自主・自立・相互扶助」を掲げて、農業者の自立と消費者に支持される組織づくりを目指しています。本物の農業を追求し、「農」と「食」と「健康」を中心に地域を再生していく。ながさき南部生産組合の精神は、この一言に集約されています。



図1 ながさき南部生産組合の後継者

安全・安心：生産者と生協の二者で確認

・取り組みを検証し、改善していくしくみ



合同点検(生協産直品質保証システム)

図2 生産者と生協の二者合同点検



図3 消費者との交流

本取組の問い合わせ先

・島原振興局南島原地域普及課 Tel : 0957-62-8050

株式会社アグリ・コーポレーションの代表取締役である佐藤義貴氏は、長崎県の離島である五島市で有機栽培のかんしょを生産して環境保全型農業を推進している。商品開発では、規格外品を活用し無駄が出ないような商品づくりの実践、販路拡大のため有機JASを取得したかんしょの海外輸出等により、高単価での出荷ができています。

取組主体の概要

所在地：長崎県五島市
取組主体：株式会社アグリ・コーポレーション
従業員数：36名

品目	面積 (a)	化学肥料・ 化学農薬の 低減割合	認証関係			
			有機 JAS	特別 栽培	GAP	IFO ファー マー
かんしょ 麦類	4,000	不使用	○			

取組の経緯等

代表取締役の佐藤義貴氏は、10年前に祖父の出身地である長崎県の離島である五島市に4,000坪の競売物件の農地を購入し、移住して就農した。設立当初は、10種類以上の野菜を生産販売していたが、その中から、台風や干ばつ等の気象災害に強く、貯蔵性が高いかんしょを選定し、現在では自作地と借入地を合わせて40haの農地でかんしょと麦類を有機栽培している。

取組内容と成果

生産に関する取組

- ・2014年に生産から加工、販売、流通までを一貫して自社で行う仕組みを構築し、2020年には全農地で有機JASの認定を取得し、青果用有機かんしょ200t、加工品用有機かんしょ160tを生産した。

【定量的な成果】
(H30年→R2年)
有機栽培かんしょ：110t→400t

流通・加工に関する取組

- ・加工段階で発生する規格外品を活用した「おしゃぶー(赤ちゃん用の歯固め)」や「ワンちゃんのおやつ(ペットフード)」をオーガニック食品として製造し、高付加価値化を図っている。また、端材や傷みやすいかんしょをペースト(洋菓子・和菓子の原料)に加工することで、無駄が出ないような農産物利活用を実現している。

【定量的な成果】
(H30年→R2年)
売上高：89百万円→136百万円

消費に関する取組

- ・販売面では商社と協業し、国内で取引需要が少なく廃棄される規格品であるS、2S、3Sサイズをオーガニック安納芋への需要が高い香港を中心に出荷しており、これらの取組により販売額の合計は1億円に達している。

その他の取組

- ・かんしょと大麦の輪作を行うことにより、繰り返し耕起することによって雑草の抑制を図っている。また、土壌分析を五島振興局の指導のもとで行い、適正な土づくりを実施している。

今後の展望

規模拡大のため、これまで10haの耕作放棄地・遊休農地の解消に取り組んできた。今後も、毎年10haの耕作放棄地・遊休農地の解消を目指しており、復旧した農地の一部は移住者や他の有機農業者へ貸し出し、地域農業者の経営支援を行っており、地域農業の牽引役になっている。

成功のポイント

課題となった点

- ・有機栽培では、植え付けより2年前から栽培期間終了まで、化学肥料や化学合成農薬を使用できない。このため、肥料成分の不足による生育不良や、雑草の繁茂による養分競合が懸念される。
- ・新たな農地で栽培を行う場合も、作付け前に農薬が使用されていない圃場であることを確認する必要がある。



かんしょ圃場

解決に至るプロセス

- ・土づくり及び栽培技術については「BLOF理論（生態系調和型農業理論）」を取り入れ、定期的に土壌分析を長崎県五島振興局の協力のもと実施し、有機JAS認定の元肥を中心に自社製造の肥料も施用し、土づくりに努めている。
- ・雑草については、麦類との輪作体系を取り入れることにより、繰り返し耕起して雑草の抑制を図っている。また、かんしょ植え付け後は、中耕・培土作業による除草を行っている。
- ・耕作放棄地の解消や中間管理機構を活用した遊休農地の借り受けにより、有機栽培に適した農地の集積を図っている。



麦との輪作

工夫した点

- ・青果用かんしょは有機栽培により、高付加価値化及び販路拡大が図られている。加工品についても、有機栽培のかんしょを原料とし、香料・着色料・保存料を一切使用せず、安心安全にこだわって製造されている。



ベビーフード「おしゃぶー」

アドバイス・メッセージ等

- ・夏季の雑草対策は適期を逃さないように、効率的に作業を進めることが重要です。また、品目によっては慣行栽培から急に有機無農薬栽培に変更した場合、病害虫の多発等が考えられるので、生育を観察しながら徐々に農薬・化学肥料を減らしていくのが良いでしょう。

本取組の問い合わせ先

- ・長崎県五島振興局農林水産部農業振興普及課
- ・Tel : 0959-72-5115

- ・病虫害防除の観点から有機栽培が困難なトマトの有機栽培技術を県内でいち早く確立。
- ・トマトや露地野菜等を含む合わせて12haのほ場で有機JAS認証を受け、自然栽培の水稻3haと合わせて約15haの大規模経営を実現。
- ・自社の農産品加工所を設立し、有機JAS認証の加工品生産や商品開発を行うなど、農業の6次産業化に取り組む。

取組主体の概要

- ・所在地：熊本県宇城市不知火町
- ・取組主体：有限会社肥後あゆみの会
- ・従業員数：28名

品目	面積 (a)	化学肥料・ 化学農薬の 低減割合	認証関係			
			有機 JAS	特別 栽培	GAP	ISO 22000
トマト	500	不使用	○		○	○
露地野菜	388	不使用	○		○	○
水稻	311	不使用		○		

取組の経緯等

- ・2001年に、「農業は自然を守る産業であること」という信念のもと、澤村氏が中心となって、かんきつ農家4戸、野菜農家2戸の合計6戸で設立。
- ・2015年に自社の加工所を設立し、トマト、生姜、かんきつなどを用いた有機JAS認証の加工品生産及び商品開発を開始。
- ・2016年に地域の有機農産物の安定供給と更なる生産拡大に向け、共同集出荷施設を整備。
- ・2017年にASIAGAPの認証を取得。

取組内容と成果

生産に関する取組

- ・毎年の土壌分析に加え、使用する自家製の完熟野草堆肥やボカシ肥料についても分析を行い、土壌成分や肥料成分のバランスを重要視した土づくりを実施。
- ・栽培期間が長くかつ病虫害が発生しやすいトマトについては、腐敗する資材を投入しない、虫害の発生が少ない時期に栽培を行う、冬場の灌水を控えハウス内を過湿にしないなどの対策により病虫害を抑制。

【定量的な成果】
(H13年からR2年)
面積：4ha→15ha

流通・加工に関する取組

- ・自社の農産品加工所の設立により、有機JAS認証加工品の開発と生産を開始。全生産物の5%程度が加工品原料となっており、見た目が悪く廃棄される生産物の有効活用につなげている。
- ・共同集出荷施設を整備し、運送業者と提携することで地域の有機農産物をまとめた効率的な出荷を行っている。

【定量的な成果】
(H30年からR1年)
輸送コスト：14%→12%
(売上げに占める割合)

消費に関する取組

- ・消費者向けのほ場見学、農業体験ツアーを開催。
- ・SNSを用いて積極的な情報発信を実施。
- ・ふるさと納税返礼品として加工品を出荷し、地域振興にも貢献。

その他の取組

- ・生産物の安心・安全の信頼を獲得するため、ASIAGAP認証を取得。

今後の展望

- ・高原地域でのトマト生産を加え、有機トマトの周年出荷を目指す。
- ・農地の集約を通じ、より効率的な生産体制を構築する。

成功のポイント

課題となった点 ①

- ・栽培技術の確立と販路の確保、拡大

解決に至るプロセス

- ・有機農業を始めた当初は、商談へ積極的に参加したが販路確保につながらなかった。
- ・土着微生物を活かす韓国の自然農業協会の農法を学び、徐々に栽培技術を確立した。
- ・技術確立に伴う生産物の品質向上によって販路が拡大。



写真1 野草堆肥（左：堆肥化初期、右：堆肥化終盤）

工夫した点

（品質向上に向けて）

- ・環境に負荷をかけない栽培管理を目指して病害虫対策を実施。
- ・トマトについては、2～3月定植の4～6月出荷を主としつつ、高単価の塩トマトを生産する海岸地域のほ場では虫害が発生しにくい9月下旬からの定植とするなど、作期を分散して適期管理につなげた。
- ・自家製の完熟野草堆肥やぼかし肥料を成分分析にかけ、土壌分析結果と併せて必要量を施用している。

（品質の担保に向けて）

- ・生産物の栄養分析（分析項目：糖度、ビタミンC、硝酸イオン、抗酸化力）により品質の確認を行い、栄養価の情報等を商談で示すことで、販売力の向上につなげた。
- ・有機JASやASIAGAP認証を取得するなど、生産物の品質確保とそれを担保する制度を活用して、販路拡大を図っている。

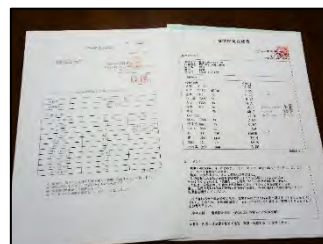


写真2 野草堆肥・ボカシ肥料の成分分析



写真3 生産物の栄養分析

課題となった点 ②

- ・青果として出荷できない農産物の活用

解決に至るプロセス

- ・加工所を設立し、従来の委託加工から自社加工へ転換したことで、「有機」加工食品として生産が可能となった。

工夫した点

- ・消費者アンケートを実施し、商品ニーズを把握し、ジュースやピューレ、ジャム、ドライトマトなどを開発



写真4 自社加工所と加工品

アドバイス・メッセージ等

土壌病害・病害虫・欠乏症・生理障害等、栄養のバランスを整えるのは微生物が大きな役割を果たしているのではないかと考えています。自然の恵みと醗酵の力を活かせる有機農業こそ持続可能なスタイルであり、次世代へ継承できる取組と考えています。消費者の皆さんが求める農産物生産と自然環境を汚さない第一次産業の在り方を今後も模索していきたいです。

- ・「県外からの移住」「農業経験ゼロ」という状況から、耕作放棄地の再開墾により面積を拡大。
- ・SNSを活用したPRによる販路拡大と有機農業者生産者団体の設立による安定供給を実現。

取組主体の概要

- ・所在地：熊本県上益城郡山都町
- ・取組主体：鳥越 靖基（YASKI FARM）
- ・構成員数：2名

品目	面積 (a)	化学肥料・ 化学農薬の 低減割合	認証関係			
			有機 JAS	特別 栽培	GAP	IFO -M-
ニンジン	150	不使用	○			
ピーマン	10	不使用	○			
玉ねぎ	200	不使用	○			
水稻	70	不使用	○			

- 取組の経緯等
- ・東日本大震災を機に「命に直接関わる食べ物を作りたい」と、2012年に関東から山都町へ移住。
 - ・耕作放棄地60aを再開墾し、YASKI FARMとして営農開始。その後、徐々に面積を拡大。
 - ・2014年に有機JAS認証を取得し、生産者団体「ASO Gairinzan Organic」を設立。
 - ・2017年に株式会社山都でしかを設立し、町づくり事業に従事。

取組内容と成果

生産に関する取組

- ・地域の耕作放棄地を再開墾し、徐々に面積を拡大。
- ・Bio Logical Farming(BLOF) 理論に基づく土壌分析・施肥設計を実施。また、馬ふん、鶏ふん及び豚ふん堆肥や竹粉、廃菌床など地域の有機資源を活用し、豊かな土づくりと地域の循環型農業に取り組む。

【定量的な成果】（H24年からR3年）
面積：0ha→4ha（全体）
単収：ニンジン 4t/10a
ピーマン 8t/10a
玉ねぎ 4t/10a

流通・加工に関する取組

- ・拡大する需要に対応するため、有機農業者で構成される生産者団体「ASO Gairinzan Organic」を設立し、高品質な有機農産物を安定供給する体制を構築。

【定量的な成果】（R3年実績）
加工原料出荷量
ニンジン10t

消費に関する取組

- ・出張講座や旅行会社と提携した農業体験などの食育活動を実施。
- ・有機農産物を学校給食向けやふるさと納税返礼品として出荷。

【定量的な成果】
（H24年からR3年）
返礼品出荷額：0→1.5百万円

その他の取組

若手農業者と事業者で立ち上げた「株式会社山都でしか」の事業では、前職である音楽を取り入れた地域交流イベントを数多く主催し、地域の振興にも取り組む。

今後の展望

- ・機械も活用しながら作業の効率化を図り、人員の負担を極力抑えつつ、更に栽培面積を拡大していくことで、地域の耕作放棄地を解消する。
- ・令和4年開校の「有機の学校」における研修を通し、有機に取り組む仲間を増やす。

成功のポイント

【県外からの移住、異業種からの就農 ⇒ 農地・知識・経験・仲間ゼロからのスタート】

課題となった点

- ①農地の確保・拡大 ②栽培技術の習得
- ③販路の拡大

解決に至るプロセス

- ①農業委員会を通じて60aの耕作放棄地を確保し、再開墾して営農を開始。取組みが地域住民に認められ、耕作放棄地を再生する形で徐々に面積を拡大している。
- ②勉強会で仲間を作りつつ、BLOF理論に基づく有機農法を習得。土づくりを重視し、自ら土壌分析、施肥設計を行うとともに、家畜ふん堆肥やシイタケ栽培後の菌床など地域資源を活用した肥培管理に取り組む。
- ③SNSでの積極的な情報発信により、販路が拡大。需要の拡大に対応するため、地元の有機農業者とともに生産者団体「ASO Gairinzan Organic (A. G. O)」を設立。講習会で構成員の技術研鑽を行い、リレー出荷を行うことで、高品質な有機農産物を安定供給する体制を構築し、販売先の信頼確保につなげた。構成員は当初の6名から12名まで拡大している。

工夫した点

- ①農地拡大の際は、効率性を重視して「車で5分圏内」、「道路が整備されていること」を条件に選定する。
- ②ピーマンやニンジンなど重労働にならない作物を選び、農業機械も活用するなど、作業者の負担を軽減している。
- ③・栽培に集中するため、出荷の8割はコンテナ出荷が可能な取引先に出し、その他取引先分の出荷調整等はA. G. Oに依頼している。
・前職が音楽関係であったことを活かし、「歌う有機農業者」として自らの音楽と有機農業の魅力をSNSで発信。また、全ほ場の有機JAS認証取得に加え、事業者との商談では栄養分析の結果を示し、農産物の価値をPRしている。

アドバイス・メッセージ等

必ず達成したいゴールを最初に決め、その実現には何が必要か遡って考えてみましょう。
一人だけで農業はできません。仲間や地域とのつながりを大事にし、自分に足りないものは人に助けてもらうことが重要です。



写真1 再生前の耕作放棄地



写真2 再開墾後の農地



写真3 土壌分析



写真4 A. G. Oの技術講習会

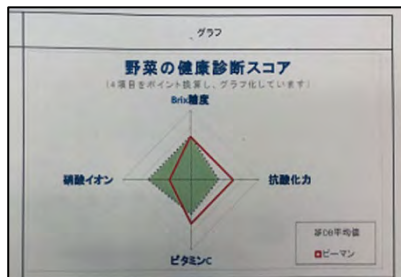


写真5 生産物の栄養診断

本取組の問い合わせ先

- ・熊本県農林水産部生産経営局農業技術課
- ・Tel : 096-333-2383

株式会社ohana本舗は大分県臼杵市にあり、主に有機野菜（約25品目）を中心とした有機農業を行っている。本県の特徴として、有機野菜に取り組む有機農業者が多数在住しているが、安定した販路の拡大が課題となっている。ohana本舗は県産有機野菜の推進を図るため、県内の有機農業者と共同で広域出荷体制を構築し、安定出荷及び販路拡大を推進している。

取組主体の概要

- 所在地：大分県臼杵市野津町
- 取組主体：ohana本舗
- 従業員数：13名

（＜内訳＞社員：5名（内勤：2名、栽培：3名））
収穫梱包：出向社員2名＋パート6名

品目	面積 (ha)	化学肥料・化学農薬の低減割合	認証関係		
			有機JAS	J-GAP	ほんまもん※
露地野菜	約 5.5	不使用	○	○	○
施設野菜	約 3.0	不使用	○	○	○

※「ほんまもん農産物」…臼杵市の独自認証制度。
化学肥料と化学合成農薬の使用を避け栽培された農産物。

取組の経緯等

有機栽培で経営を軌道にのせるためには、安定した生産体制の確立及び販路の開拓を同時並行的に行う必要があるが、実態として栽培技術の確立が優先され、販路開拓する余裕がない。また、有機農業者は少量多品目栽培が中心であり、量販店等から求められる安定したロットの確保が難しい。そこで、有機農業者の販路を確保するため、県内の有機野菜生産者に呼びかけ、グループ化による共同出荷の促進や量販店向け流通モデルの構築に取り組んでいる。安定供給できる産地として確立することで、安定した販路の確保及び有機農業者の経営安定化を目指す。

取組内容と成果

生産に関する取組

- 土づくり対策として、臼杵市有機農業用堆肥の“夢堆肥”を使用。
- 異常気象対策や生産力向上のため、省力化機械の導入や施設整備を実施。
- 栽培品目（約25品目）毎に綿密な栽培計画を作成し、効率的な作業や安定出荷を実現。
- 生産管理システムの導入による、作業の進捗や管理状況の把握。

【定量的な成果】
(H30年からR1年)
有機JASほ場面積
7.8 ha → 8.5 ha

流通・加工に関する取組

- 共同出荷構成農業者の生産出荷計画をシステムで一元管理し、安定供給を実現。
- 広域での販売計画や販路開拓計画について協議を行い、具体的な共同出荷先を検討。
- 地元の有機農業者や県内の有機農業者と連携し、共同出荷できる体制を構築。また、広域出荷体制の核となる「おおいた有機野菜等出荷体制構築会議」を設立。

【定量的な成果】 (H30年からR1年)
共同出荷グループ※合計出荷量
187 t/年 → 193 t/年
(※ohana本舗含む5社による構成)

消費に関する取組

- 会員制定期宅配サービスを実施。マルシェ等を通じて顧客の増大に努める。
- HPやSNS等のツールを用いた、有機野菜の栽培状況や出荷予定等についての情報発信。
- 地方公共団体や量販店と連携した、オーガニック野菜のワークショップの開催。オーガニック野菜を使用したレシピの提案や、試食によるおいしさのPRを実施。

【定量的な成果】
(R1年度実績)
出荷額：約62百万円
定期宅配会員数：約400人

その他の取組

・新規有機農業者に対し、作付け体系の助言や技術指導を行い、有機JAS認証取得を支援。
・おおいた有機農業推進ネットワークの役員を務め、県内の先進有機農業者と連携し、PRイベントや新規就農者向けの養成講座を開催することで、広域出荷組織への加入促進や、販路開拓に繋がっている。

今後の展望

今後は、共同出荷体制のさらなる強化を目指し、国内外への販路拡大を見据えたオール大分県での有機野菜等生産出荷体制の構築に取り組む。

成功のポイント

課題となった点

(1) 安定供給

- ・端境期があり、安定出荷が難しい。
- ・少量多品目栽培が中心のため、栽培技術の習得に時間がかかる。

(2) 販路開拓

- ・有機農業生産者は少量多品目栽培が中心であるため、栽培技術の確立が優先され、販路開拓する余裕がない。
- ・生産コストの増大につながっている小口出荷に依存している。
- ・共販のような出荷体制が確立されていないため、個人取引が中心。

多品目栽培による
技術習得の難しさ



需要に対する供給量が確保できず、量販店等の大口取引に対応できない。

解決に至るプロセス

(1) 県内量販店等の大口需要にも対応したロットの確保

- ・栽培品目毎に綿密な栽培計画を作成
- ・省力化機械や施設等の導入による生産力強化

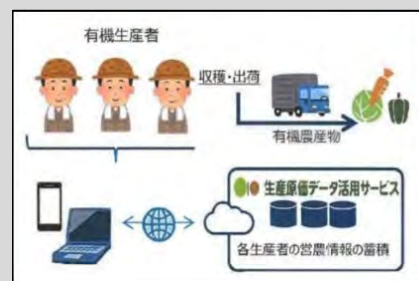
(2) 共同出荷体制の構築

- ・共同出荷グループを構成し、有機JAS小分け認証を取得
- ・「おおいた有機野菜等生産出荷体制構築会議」の発足

(3) 販路の確保・拡大

- ・有機野菜を扱う大手量販店等での取扱いの拡大を推進

共同出荷体制の構築



工夫した点

(1) 生産工程の見える化等の取組

- ・NECの生産管理システムを導入し、パソコンやスマートフォンで圃場毎に作業記録を入力することで、作業の進捗や管理状況を把握している。

(2) 周年安定供給を可能とする販売ネットワークの整備

- ・NECのシステムを導入し、構成農家の生産出荷計画を一元管理し、分化や代金決済の機能を担うことで、構成農家の生産から販売まで一貫して管理できる体制を構築し、大口需要や顧客ニーズに応じた商品を提供し、安定出荷及び経営の安定化につなげる取組を行っている。

(3) 共同出荷体制構成員の確保・育成

- ・おおいた有機農業推進ネットワークの役員を務め、県内の先進有機農業者と連携し、PRイベントや新規就農者向けの養成講座を開催している。

量販店での有機農産物のPR



アドバイス・メッセージ等

有機栽培で経営を軌道にのせるためには、栽培技術の習得と販路開拓を同時並行して行う必要がある。生活の生業としての農業なのか、スローライフをしたいのか、よく考えてから取組を始めて欲しい。また、有機農業は特殊な制約が多い。支援してくれる自治体を探して、行政と一緒に勉強する必要がある。最後に、販路の出口は明確にイメージしておくこと。

本取組の問い合わせ先

◆ 株式会社ohana本舗

◆ Tel : 0974-24-3210

◆ 大分県地域農業振興課

◆ Tel : 097-506-3663

臼杵市における「有機の里づくり」推進による循環型社会の構築の実現のため、これまで実施してきた取組の概要及び成果について。

取組主体の概要

- ・ 所在地：大分県臼杵市
- ・ 取組主体：臼杵市、有機農業生産者、有機農業生産法人
- ・ 取組農家数：67戸

品目	面積 (a)	化学肥料・ 化学農薬の 低減割合	認証関係		
			有機JAS	GAP	独自 認証
有機農産物 全般	89ha	不使用	○	○	○

取組の経緯等

市民の食卓に本来の味がする安全な農産物が安定的に届き、健全な食生活をしていくこと。また、自立し自信にあふれる生産者と食と農業に関して高い認識を持つ消費者とが常に強い信頼関係で結ばれ、豊かで健康な市民が住む臼杵市になっていくことを目的とし、臼杵市の農業のあるべき姿（ほんまもんの里）を想い、目指していくために、すべての臼杵市民が食と農業の大切さを知り、お互いの役割を理解、尊重し、協力することを理念に掲げて取り組みを開始した。

取組内容と成果

生産に関する取組

- ・ 臼杵市土づくりセンターの開設（H22.8）
化学合成農薬に頼らない持続可能な農業生産を目指すため、土づくりを目的とした、「うすき夢堆肥」の生産・販売を行っていくための施設。
- ・ 独自認証制度の設立（H23）
「うすき夢堆肥」等の完熟堆肥で土づくりを行い、化学肥料・化学合成農薬を使わずに栽培した農産物に対し、市長が認証する独自の認証制度（ほんまもん農産物認証制度）の設立

【定量的な成果】
（H23年からR3年）
面積：19ha→89ha
生産者：15戸→67戸
（内JAS2戸）

流通・加工に関する取組

- ・ 「ほんまもん農産物推進ネットワーク」の結成
ネットワークを結成し、流通・販売の情報交換会を開催
- ・ 生産法人との共同出荷
有機JASを取得した生産法人が呼び掛けし、県内有機農家10世帯と共同出荷グループを結成し、栽培スケジュールや栽培品目を調整しながら相互の有利販売を実施

【定量的な成果】（R3年現在）
加工開発講座・個別相談会の定期開催
臼杵ブランド開発支援事業の実施

消費に関する取組

- ・ 定期イベント「ひやくすた（百姓ニュースタンド）」の開催
ほんまもん農産物生産者が主催するイベントを、毎月1回第1日曜日に市内で開催
- ・ 市内外の直売所等での販売や、飲料店での活用
直売所やスーパーマーケット等で市民が購入する
他、料飲店で素材の一部として活用

【定量的な成果】（R3年現在）
・ 「ほんまもん農産物」取扱店舗
市内13か所、市外28か所（直売所等）
・ 飲料店の活用拡大（確認分のみ）
市内20店舗、市外約10店舗

その他の取組

- ・ 担い手確保対策
臼杵市有機農業起業者誘致条例の制定、有機農業研修制度の実施、農業生産法人の誘致・支援
- ・ 食農教育の推進
学校給食への供給、「有機オーナー農園・有機ふれあい農園」の開設、小学生・こども園の農業体験の実施、子育て世代への啓発の実施

今後の展望

暮らしの基本となる安心・安全な食料を供給するため、「うすき夢堆肥」による土づくりに重点を置き有機農業に取り組みやすい環境の整備や「ほんまもん農産物」をはじめとする有機栽培された農産物の生産振興及び栽培技術の向上を図り、「有機の里づくり」による循環型社会の構築努める。

成功のポイント

課題となった点

- ・「ほんまもん農産物」の知名度の向上
- ・有機農産物生産農家数の増加
- ・安定的な供給先の確保

解決に至るプロセス

■「ほんまもん農産物」の知名度の向上

各有機農家や有機農産物生産法人が取引先を拡大していく中で、個人や1社単位ではなく、ネットワークを構築し、地域単位で販路の模索や拡大を実施した。

また、ふるさと納税の返礼品としてPRすることで、市内及び近隣自治体以外の方にも認知度を広めるためのきっかけとなった。

■有機農産物生産農家数の増加

有機農業研修制度として、国の「地域おこし協力隊制度」及び県が独自に行っている「ファーマーズスクール制度」を活用し、新規の有機農産物生産農家数増加に努めた。また、単に一農家として独立するだけではなく、イベントの開催や各地区の有機農産物生産農家の取りまとめ役になる等して活動することで、高齢の農業者の減少に歯止めをかける役割を担うことにも努めた。

■安定的な供給先の確保

個人が努力するだけでなく、共同出荷グループとしての販売やイベントでの定期購買層の確保、学校給食での利用等により安定的な供給先の確保を行った。

工夫した点

- ・農業者以外の一般の方が利用できる農園事業の実施や、学校給食での使用及び食育の一環としての体験授業を実施することで、臼杵市が取り組んでいる有機農業に触れる機会を多く設け、「ほんまもん農産物」というブランド自体の知名度向上を図った。また、直売所等での販売促進により、購買者層に対しての「ほんまもん農産物」の認知度の向上に努めた。
- ・新規就農を希望する方に対し、単なる研修制度としての農業技術の習得にとどまらず、就農後の支援の継続や就農するまでの地元農業者との関係性構築の補助を行う等して、就農しやすく就農後も農業経営を継続しやすい環境づくりを行った。
- ・市が一方的に施策を打ち出すのではなく、有機農産物生産農家や有機農産物生産法人同士の繋がりや協力関係を重視し、グループ単位での補助の実施や、活用できそうな制度の紹介、制度利用の際の事務補助等を行った。イベントに関しても、市が主催となるのではなく、研修制度を活用して就農した就農者を中心に生産者自らが率先して取り組むような体制づくりに取り組んだ。

アドバイス・メッセージ等

市が基本的な計画・構想を有したうえで、有機農産物生産農家や有機農産物生産法人が主役となって農業経営を実施し、結果として基本的な計画・構想の達成や取組の更なる向上へと繋がる体制づくりが重要。



本取組の問い合わせ先

- ・臼杵市農林振興課 有機農業推進室
- ・Tel : 0974-32-2220 (内線212)

日置市茶業振興会は、管内全工場による国際GAP認証取得と、有機茶園の団地化及び有機JAS認証取得による海外輸出を促進するために「ASIAGAP HIOKI茶部会」を設立し、地域全体での認証取得による地域ロットを武器に、国内販売はもとより、海外への販路拡大を目指し、戦略的な茶の生産や販売先と交渉力強化を図り、持続的な茶産地づくりに取り組んでいる。

取組主体の概要

- 所在地：鹿児島県日置市
- 取組主体：ASIAGAP HIOKI茶部会
- 取組農家数：16茶工場

品目	面積(a)	化学肥料・化学農薬の低減割合	認証関係			
			有機JAS	特別栽培	ASIAGAP	IJ77-マ-
茶	20、682	台湾残留基準対応	○		○	

取組の経緯等

- 日置市茶業振興会では、安全・安心でクリーンな茶づくりに取り組むため、2012年に日置市K-GAP(かごしまの農林水産物認証制度)推進部会を設立、2014年からJ-GAP認証、2015年からASIAGAP認証取得を開始し、2020年には日置市管内のすべての茶工場がASIAGAP認証を取得した。
- 日置市茶業振興会では、輸出ターゲットを台湾とし、台湾の農薬残留基準に適合した茶栽培管理暦の作成、及び地域全体での実践による残留事故回避に取り組んできた。また、2017年からは日置市有機・輸出研究会を設立し、有機茶園の団地化と有機JAS認証取得を強化した。
- 2021年、これらの2組織を統合し「ASIAGAP HIOKI」茶部会を設立した。

取組内容と成果

生産に関する取組

- 管内全工場によるASIAGAP認証取得
- 有機茶園の団地化および有機JAS認証取得

【定量的な成果】(H27年からR3年)
ASIAGAP認証茶園：42ha→207ha
有機JAS認証茶園：11ha→20ha

流通・加工に関する取組

- 地域ロットを武器にした相対取引拡充
- 新品種による品評会や新茶種製造への取組

【定量的な成果】(R3実績前年比)
二番茶相対取引量：+53%
二番茶相対取引額：+173%

消費に関する取組

- 地域小学校でのお茶の淹れ方教室の開催やお茶摘み体験
- 各種事業を活用した茶の配布

【定量的な成果】(R3年)
新聞掲載：3件

その他の取組

上記の認証を活用した地域・組織的な取組は、県内他茶産地での団体認証への取組に波及しており、認証取得の高度化につながっている。

今後の展望

SDGsへ向けた取組として、「地産肥料」(日置市管内で発生する生ゴミを回収・堆肥化した「よかんど!」や地域畜産排泄物を材料とした家畜糞堆肥)を活用した茶生産とその「地産地消」に取組み、持続的な茶業を推進していくこととしている。

