

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 22792 -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 ーマー
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



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

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。

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 ア マ
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」

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虫害対策を実施。
- ・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。

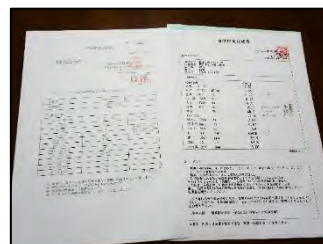


写真2 野草堆肥・ボカシ肥料の成分分析



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・病虫害・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。

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。



写真1 再生前の耕作放棄地



写真2 再開墾後の農地

- 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。



写真3 土壌分析



写真4 A.G.Oの技術講習会

- 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。

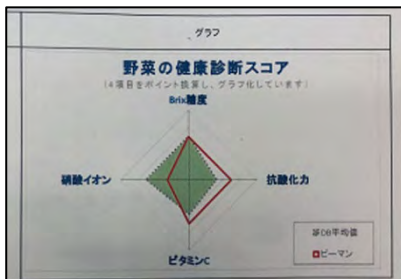


写真5 生産物の栄養診断

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。

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

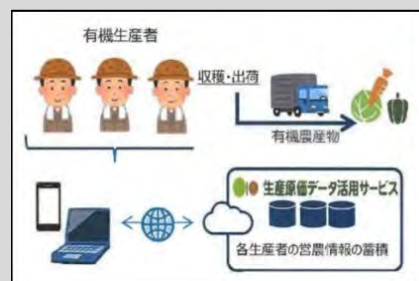
(2) 共同出荷体制の構築

- ・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。

成功のポイント

課題となった点

- ・日置市は、鹿児島県の薩摩中部地域に位置し、県内茶産地の中では中間産地に属し、気温の寒暖差が大きく、品質の良いお茶づくりに適している。
- ・しかし、近年リーフ茶の需要減により、一番茶単価が低迷し、収益性が低下していたことから、産地の特徴を武器とした相対取引の強化が必要であった。
- ・また、海外輸出のためには、輸出国の残留基準値に適応した茶づくりが必要であった。



解決に至るプロセス

- ・日置市茶業振興会では、GAP推進のために日置市K-GAP推進部会を、有機茶や輸出促進のために有機・輸出研究会を立ち上げ。

- ・これらの組織を統合して「ASIAGAP HIOKI茶部会」を設立した。

- ・部会の設立により、大ロットでの相対取引が可能になった。また、地域全体での残留農薬対策が可能になった。



既存組織の統合



工夫した点

- ・輸出対象として台湾をターゲットとし、台湾残留基準をクリアできる「茶園管理暦」を作成。

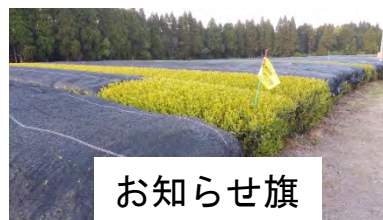
- ・「お知らせ旗」の活用や、有機茶園を団地化することで、農薬飛散による残留事故を回避。

- ・関係機関による認証取得等の役割分担（ASIAGAP→JA、有機JAS→県、事業→市



茶園の管理ごよみ

台湾向け茶園管理暦



アドバイス・メッセージ等

- ・GAPや有機JAS認証は仕組みづくりなので、コツコツやれば必ずできます！

本取組の問い合わせ先

さつま日置農業協同組合営農経済部加工直販課 担当：五十嵐 TEL 099-273-4787