

4 生産面で工夫していることはありますか？

「販売価格が安いので 10a 当たり収量を上げることを心がけています。」

同じ品種でも国内の主食用米と比べると販売価格は 1 俵当たり 2 千円程度安くなります。そのため、収量を上げないと採算が合いません。以前作付けしていた「いただき」は 10 俵強の収量があったのですが、令和元年からさらに収量のとれる「にじのきらめき」に切り替えました。令和元年は 12 俵、2 年は 11 俵強の収量がありました。

5 輸出用米の取組において課題はありますか？

「低コスト・安定生産です。」

どうしても販売価格が安いので、収量を確保しつつ低コストで生産することが課題となります。直播栽培は、低コスト生産に有効ですが、晩生品種では出穂が遅くなり、ほ場によっては水の確保が課題になることがあると思います。

6 輸出用米を導入・拡大する上での注意点はなんですか？

「まずは信頼のできる販売業者を見つけることです。」

自ら販売まですることは難しいので、まずは販売業者を見つけることが第一だと思います。インターネット等で販売業者の情報を得られると思います。

販売業者ではセールスマンを設置しているので、相談があれば現地に出向いてくれます。まずは情報収集し、その上でメリットがあるか検討しましょう。

生産にあたっては低コスト生産に向けて、多収性品種の導入、低コスト技術の導入がポイントになると考えています。

7 今後の法人における輸出用米生産の方向性を教えてください。

「将来性があるのでさらに拡大していきたいです。」

米の輸出は国内の米価を安定させ、所得を確保するために必要になると考えています。輸出用米の生産は将来性があると考えており、今後も生産を拡大したいと考えています。

日本食ブーム、グルテンフリーなども後押しになると思います。支援制度を活用すればさらに取り組みやすいと思います。



輸出用米の荷姿

玄米はフレコンバックで
取扱えるため、省力的

事例4

実需の要望に応じて様々な品種を生産し高品質出荷

ＪＡ越後さんとう

○ＪＡの概要

管内に国内有数の酒造会社と米菓会社が立地しているため、以前から要望に応じた品種の栽培に取り組んでいます。また、米の品質向上のために葉色診断等に基づいた適正な栽培管理実践に力を入れており、カンントリーエレベーターによる出荷米の均質化効果もあって、実需者からは高い評価を得ています。

○管内水稻作付面積・品種の内訳

令和2年出荷契約者作付面積 4,179ha

品種	作付面積(ha)
五百万石	472
越淡麗	74
ゆきの精	94
ゆきみのり	186
わたぼうし	147
ゆきん子舞	174
こしいぶき	442
コシヒカリ	2,134
新之助	165
あきだわら	102
その他	189



常務理事

笠原 正広 氏

平成10年頃から管内にある企業と連携し原料用米、業務用米の生産に力を入れ農業者の所得確保に努めています。

○インタビュー

1 原料用米等に取り組んだきっかけと経緯を教えてください。

「実需の提案で取り扱いを始めました。」

以前から、地元酒造会社と酒米の契約栽培を行っていましたが、米菓会社と「わたぼうし」の契約栽培が始まり原料用米の生産が本格化しました。その後、米菓会社からより収量性の高い「ゆきみのり」の栽培提案があり、平成23年から試験栽培を始め倍々の勢いで拡大してきました。令和3年からは新品種を導入してさらに高品質なもち米生産を行う予定です。

2 ニーズの把握や販売先の確保はどのようにしていますか？

「実需とは頻繁に情報交換しています。」

当ＪＡでは、「五百万石部会」、「もち米部会」、「あきだわら部会」といった生産者の部会を運営しています。その活動の一環では場巡回を行っていますが、実需からも御同行いただきながら、実需との検討会を毎年開催しています。実需からは年2～3回産地に来てほ場を見てもらい、情報交換してお互いの事情を話し合っています。

「酒米」、「もち米」、「あきだわら」いずれの実需からも、「さんとう産米は品質が安定しているのもっと生産を増やして欲しい」等の要望をいただいています。

3 生産・販売面で工夫していることはありますか？

「ある程度大規模な生産者に推進し、部会活動で栽培技術を高めています。」

近年、管内でも担い手への農地集積が進んでいることと、集落単位の法人が設立されていることから、1経営体当たりの作付面積が増えています。このような経営体では「コシヒカリ」を中心にした作付けを行うことは難しいため、作期分散を図ることができるようJAから早生品種と晩生品種の作付け提案を行っています。米価格が低くても収益を上げることができるよう、多収性の原料用米、業務用米の契約栽培を積極的に進めてきました。

「酒米」、「もち米」、「あきだわら」とも、部会活動で研修会、生産数量調整などを行っています。目標収量は多収性品種すべてで11俵に設定しています。

低価格資材の供給を始めていますので、生産者にはこうした資材も利用して低コスト生産に取り組み、手取りを増やしてほしいと考えています。

4 業務用米等の取組においての課題はありますか？

「集荷関連施設を効率的に運用することです。」

さらに業務用米を拡大するためには、乾燥調製施設と倉庫を確保することが課題です。集荷期間が伸び、人件費もかかりますので、施設の運用に工夫が必要です。

5 業務用米等を導入・拡大する上での注意点はなんですか？

「実需の要望に応じた高品質米を生産するための体制をつくることです。」

既存の部会活動を活性化し、技術指導に力を入れています。原料用米、業務用米は品質のばらつきをなくし、実需の要望に応じた量を高い品質で提供することが大切です。

6 今後の業務用米等生産の方向性を教えてください。

「原料用米、業務用米の需要にもっと応えていきます。」

原料用米、業務用米の実需要望を含んだ品種構成の方針を決定して進めます。実需からは、量の拡大を求められており、さんとう産ということでは生産者手取りが期待できるのであれば、積極的に要望に応えていきたいと考えています。



部会活動の実施
部会活動を活性化して技術向上を図り、実需の要望に応えています。



ドローンの活用
大区画ほ場でも無理なく作業ができるよう省力技術の導入を推進しています。

事例5

多様な品揃えでどんな需要にもお応えします

J A えちご上越

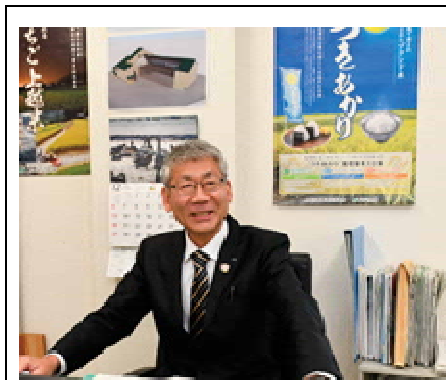
○J A の概要

県内でもいち早く1ha区画のほ場整備を行ったため、30haを超える個別経営体や集落法人が多く、100haを超えるメガファームも出現しています。このため、J Aでは平成22年から「みずほの輝き」の作付けを推進し、作期分散を図ることで機械・施設の過剰装備を避けながら規模拡大を可能にする条件を整えてきました。

○管内水稻作付面積・品種の内訳

令和2年出荷契約者作付面積 11,081ha

品種	作付面積(ha)
つきあかり	1,107
こしいぶき	1,603
コシヒカリ	5,514
にじのきらめき	22
みずほの輝き	1,392
もち米	413
酒米	332
その他	698



常務理事

岩崎 健二 氏

上越地域の水田をフルに活用して、生産者所得の向上を図っていくことがJ Aの使命です。

○インタビュー

1 多様な品種の栽培に取り組んだきっかけと経緯を教えてください。

「取引先から低価格の主食用米の要望をいただいたことで取り組み始めました。」

取引先との求評懇談会を行うなかで、低価格の主食用米がほしいという要望を多くいただいていた。そこで、収量が多く「コシヒカリ」の後で刈取りできる晩生品種「みずほの輝き」の栽培を大規模経営体にお願ひしました。収穫作業のピークを低くすることにもつながり生産者からは好評価をいただいています。以前から管内にある北陸研究センターと連携し、様々な品種の栽培試験に取り組んできたことが現在の取り組みにつながっています。

2 多様な品種の栽培を進めるためにどんな工夫をされていますか。

「取引先の要望と生産者・産地の状況を双方向で情報交換しています。」

取引先との求評懇談会を、これまで単協独自で20年間開催してきました。例年、卸・小売りさんから30社以上お出でいただき、生産者代表500名も参加して直接ご意見を伺っています。また、全国規模小売店グループの販売責任者から講演いただき、契約栽培している品種の販売状況を直接生産者にお伝えすることで、次年度作付けに結びつけています。

サンプルを送って、見て食べていただいて、評価を伺って「大丈夫だね」、という情報交換をしながらPR活動を進めています。

3 多様な品種の栽培を推進する上で工夫されていることはありますか？

「大規模、小規模どちらの方にもメリットのある品種を揃えました。」

「つきあかり」、「こしいぶき」、「コシヒカリ」、「にじのきらめき」、「みずほの輝き」と早生から晩生まで取引先の要望に対応した品種を揃え、大規模経営体が作期分散を図りながら収益を確保できる体制を整えました。

また、「つきあかり」は小規模の方でも高標高地の方でも作りやすい品種です。高密度播種や直播栽培などの低コスト・省力化技術も検証しながら取り入れていき、管内で幅広く作付けを呼びかけます。

4 多様な品種の栽培を推進する上での課題はありますか？

「収量を確保することが収益向上につながることをお伝えしています。」

「コシヒカリ」を含めいずれの品種も収量を確保することが大切です。上越は平均収量が低い地域ですが、令和2年から+15 kg増収運動を開始し、収益の向上に努めています。管内の69か所に調査ほ場を設定して地域ごとの技術課題をさぐり、解決策を提示していきます。そのために、調査ほ場ごとに「連絡簿」を作成して担当生産者と情報交換を行い、地域に合った技術対策の実施を徹底していきます。

5 今後の米生産の方向性を教えてください。

「土づくりを継続しどんな品種でも安定して生産できる産地をめざします。」

ケイ酸質肥料を含めた土づくり資材投入を促し、産地としての姿勢を示すことでブランド力向上を図っていきます。

取引先に「上越に来れば新潟の米がすべて揃う」と言ってもらうことが目標です。ひとつで複数の用途に対応できる品種を選定するなど、販売環境が変化しても生産者が安心して取り組めるよう産地の体力を高めていきます。



「つきあかり」の収穫のぼりやパンフレットを作成して、生産者へもPRを図っています。



「需要に応じた米づくり推進大会」産地の状況を双方向で情報交換しています。

事例6

安価な資材を活用して土づくりを継続、 コスト削減を図りながら多収穫を実現

有限会社 上野新農業センター（関川村）

○法人の概要

岩船郡関川村上野新地区で、平成 17 年に餅などの農産加工を主要部門にした法人として設立されました。地区内で進められているほ場整備事業が完了すると急激な規模拡大が見込まれるため、無理なく田植えや稲刈りができるよう直播を取り入れています。

○水稻経営面積・品種と内訳

令和 2 年作付面積 16.3ha

品種	作付面積(ha)
ちほみのり	2.9
つきあかり	3.9
こしいぶき	0.5
こがねもち	3.7
コシヒカリ	5.3



代表取締役

大島 毅彦 氏

新しい品種は県の栽培暦に従うことを基本に、現地に合った管理方法を見つけるため、2～3年は継続するよう心がけています。

○インタビュー

1 多収性品種を導入したきっかけと経緯を教えてください。

「普及指導センターの勧めで作付けを始めました。」

4 年位前に普及指導センターに勧められて、「ちほみのり」と「つきあかり」の栽培を始めました。最初の年の「つきあかり」の収量は 505 kg/10a でした。労働時間も 10a 当たり 14.2 時間かかっていた。

その後、肥料を安価なものに替えたり、流入施肥を行うなどして収量増とコスト削減を図ってきました。その結果、令和 2 年産の「つきあかり」は収量 659 kg/10a、労働時間 8.8 時間/10a と大幅に改善することができました。

2 ニーズの把握や販売先の確保はどのようにしていますか？

「お客様との直接対話の中から情報収集しています。」

もともと餅の加工・販売からスタートした法人で、販売促進活動として県内や関東方面の郵便局で餅つきイベントを行っていました。今でも稲刈りが終わると餅つきに出かけ、直接お客様と接する機会をつくり情報収集しています。

最近「つきあかり」の人气が高く、作付面積を増やしたいのですが、貯蔵スペースが限られていて要望に応え切れていない状況です。

また、法人が受託した農地の地主の方たちには、地代を抑えさせていただいているお礼に安くお米を販売しています。毎年決まった売上が見込めるので法人の資金繰りでは大変助かっています。

3 生産面で工夫していることはありますか？

「作業分散のために「ちほみのり」で乾田直播を始めました。」

地区内では場整備事業が行われていて、令和2年の水稻作付面積は16haでしたが、令和3年は29ha、令和4年は50ha弱になる見込みです。刈取り作業が集中しないよう早生品種、中生品種とつくり分けていますが、収穫適期の短い早生品種の収穫期間を延ばすため実験的に「ちほみのり」で乾田直播栽培を始めました。

「移植ちほみのり」、「移植つきあかり」、「直播ちほみのり」の順に生育ステージがずれるので中干し・溝切りの作業も適期に行うことができています。同じ作業が続かないので従業員の集中力が維持され、作業効率が向上したと感じています。

また、自社乾燥調製施設とJAのCEを使い分けして、社員が行う乾燥調製時間を最小化し、収穫に振り向ける人員を最大化することで、適期収穫により品質を確保するとともに繁忙期でも残業なしで作業を行うことができています。

4 多収性品種の取組においての課題はありますか？

「土づくりを続けることです。」

高いレベルで収量を確保するためには、土づくりを継続して行うことが必要だと考えています。幸い、近隣の養鶏業者をお願いして自社もみ殻を混ぜた鶏ふん堆肥をほ場に散布してもらえるので、リン酸、カリ、ケイ酸についてはコストを掛けずに施用できています。

5 多収性品種を導入・拡大する上での注意点はなんですか？

「品種特性を把握するために2～3年は作付けを続けます。」

普及指導員と相談しながら県の指針に従って栽培していますが、自社ほ場に合ったつくり方をつかむために2～3年は栽培を続けることが大切だと考えています。コスト削減以上に大切なことは収量を確保することだと考えています。

早生品種で収量を確保するためには初期生育確保が絶対条件です。全量基肥肥料は使わず、化成肥料で基肥窒素量を確実に入れ、栽植密度は60株/坪とし、通常は種量の稚苗を10アール当たり18箱使うようにしています。

6 今後の法人における米生産の方向性を教えてください。

「お客様が求める品種を増やしていきたいと考えています。」

10月に入ると餅加工が始まるので、晩生品種は作付けせず「コシヒカリ」を最後に収穫する作付け体系は変えないつもりです。経営全体を考えて、8月20日頃から刈り取りでき、玄米品質の良い早生品種を増やしていきます。米の価格が安くても自社の米飯加工に使うことで利益が出ます。お客様に喜んでもらえる品種を作付けすることを大切にしたいと考えています。



乾田直播
作業分散で
残業がなく
なりました。



加工施設
自社生産のも
ち米を餅に加
工して付加価
値を高めて販
売します。

事例7

AS I AGAPで経営改善、社員育成を実践

株式会社 ひだまり農産（村上市）

○法人の概要

村上市荒島地区で平成15年に転作大豆受託組織として設立されました。収益確保のためえだまめ、ブロッコリー、アスパラ菜等を導入して複合化を進め、平成19年に法人化しました。近隣市町村から若手社員を採用し、社員の作業安全を図るためにAS I AGAPを取得しました。作業内容が明確になることで経営改善が図られ、若手社員の育成も進んでいます。

○水稻経営面積・品種と内訳

令和2年作付面積 60.2ha

品種	作付面積(ha)
華吹雪	2.0
ゆきみのり	3.3
ゆきん子舞	7.5
こしいぶき	14.6
こがねもち	0.9
コシヒカリ	28.3
新之助	0.8
山田錦	2.8



代表取締役

川村 学氏

GAPやほ場管理システムのおかげで栽培管理情報を社員間で共有することができ、作業効率が向上し社員のやる気も上がっています。

○インタビュー

1 多収性品種の取組状況を教えてください。

「酒造りの掛米としてゆきん子舞を栽培しています。」

取引している酒造会社の要望で「ゆきん子舞」を栽培しています。「ゆきん子舞」は酒造りの掛米に使われるので玄米タンパク質含有率が高くないように気をつけています。

2 販売先の確保はどのようにしていますか？

「営業活動の結果、県内酒造会社との結びつきができました。」

米販売の営業活動をする中で、県内の酒造会社から酒米栽培の依頼をいただき、酒に形を変えて米の海外輸出にもなると考え引き受けました。酒米は県内での作付けが少ない品種でしたが、その後掛米の栽培にもつなげることができ、経営的に大変助かっています。また、酒造会社へはフレコンで出荷するため、出荷労力を省くことができます。

3 生産面で工夫していることはありますか？

「水稻苗は「華吹雪」以外の7品種は高密度播種です。」

平成24年の人・農地プラン策定時に地区外のほ場を手放しました。隣接する経営体と交換するなどして地区内にほ場をまとめたことで作業効率が上がり、60haの田植えを8条植

え田植機1台で行うことができます。1チームで田植え作業ができるので労力の削減にもなっています。品種ごとに団地化する際には、水系の中で取水量が偏らないよう工夫しています。

また、水稻苗は7品種が高密度播種で、栽植密度60株/坪で10a当たり使用箱数は11～12箱です。田植機への苗補給回数が半分で済むため田植え作業が早くなりました。老化苗にならないようは種計画、田植え計画は綿密に行う必要があります。田植え前半に使う苗は仕上がりまでの日数が読める加温出芽とし、後半に植える「コシヒカリ」の苗は無加温出芽としています。

複雑な作業やほ場利用の計画管理を「ほ場管理システム」で行うことで、社員全員で情報共有し「見える化」することができています。

4 多収性品種の取組においての課題はありますか？

「経営するほ場の地力を平均的に上げることです。」

荒川沿いのほ場で地力が低いため、土づくりは欠かせません。籾殻散布機を3台導入し、ほ場に籾殻をもどしてケイ酸分を補給しています。あわせて、籾殻の腐熟促進も兼ねて鶏ふんペレット堆肥を秋に施用しています。

新たな借入地は地力測定を行い、定点測定しているほ場の分析値と比較して不足する成分を補っています。経営ほ場の地力を平均的に高めることが多収性品種栽培を成功させる近道だと考えています。

5 多収性品種を導入・拡大する上での注意点はなんですか？

「需要に応じながら自社の作期分散にもなる品種を選ぶ必要があります。」

「ゆきみのり」は米菓、「ゆきん子舞」は日本酒の原料として販売先が決まっているので、収入の見込みを立てることができ、会社を経営する上で大変助かっています。また、2品種とも「こしいぶき」より早く刈り取ることができるので作期分散が図られ、社員に過剰な負担を掛けずに稲刈りを行うことができます。

6 今後の法人における米生産の方向性を教えてください。

「ひとつの品種をいろいろな用途に使っていきます。」

掛米に使われている「ゆきん子舞」は醸造中に溶けにくいいため、酒造会社からは掛米としてより使いやすい「こしいぶき」を納入してもらいたいとの要望を受けています。「こしいぶき」は主食用としても販売できるので作付けを増やす予定です。「コシヒカリ」も「旨米棒（うまいぼう）」（棒状の餅）の原料としても使いながら需要に応じた量を生産していきます。



ほ場管理システム

ほ場位置、栽培管理状況をデータ化し、社員全員で情報共有します。

事例8

V溝乾田直播で作期分散を図り適期に作業実施

農事組合法人 サークル柴橋（胎内市）

○法人の概要

胎内市柴橋地区で平成 12 年に水稻と大豆を主体とした機械利用組合として設立されました。県営ほ場整備事業と水田経営所得安定対策開始を契機に平成 18 年に法人化しました。拡大する経営面積に対応するため、「コシヒカリ」のV溝乾田直播、「新之助」、「ゆきん子舞」を順次導入して作期分散を図り、機械の過剰装備を回避しながら収益を向上させています。

○水田経営面積・品種の内訳

令和 2 年作付面積 98.2ha

品種・作目	作付面積(ha)
ゆきん子舞 移植	18.6
ゆきん子舞 V溝直播	9.8
コシヒカリ 移植	22.7
コシヒカリ V溝直播	13.2
新之助 移植	9.9
里のほほえみ（大豆）	24.0



代表理事

柳澤 進悦 氏

V溝乾田直播と大豆を組み合わせることで、単収確保と作期分散を両立することができています。

○インタビュー

1 多収性品種の取組状況を教えてください。

「「ゆきん子舞」をV溝乾田直播で栽培しています。」

当初、「ゆきん子舞」の面積は5ha程度でしたが、35haまで拡大したとことで適期収穫が困難になりました。そこで、以前から「コシヒカリ」で取り組んでいたV溝乾田直播栽培を「ゆきん子舞」にも取り入れてみました。おかげで8月下旬から「コシヒカリ」の収穫前まで収穫期間を広げることができました。

2 多収性品種の販売はどのようにしていますか？

「以前から取引のある業者を通じて海外輸出しています。」

国内の米の需要が減少し、米価が下落傾向にあることに危機感を覚えていました。そこで、以前から取引のあった米穀販売業者を通じて令和元年から「ゆきん子舞」を海外輸出しています。海外で日本食が流行していることから今後も輸出は続けていくつもりです。

3 栽培面で工夫していることはありますか？

「収量を確保するため全量基肥施肥栽培で出穂期 30 日前頃に追肥をしています。」

全量基肥肥料は側条施肥で投入できる窒素成分に限界があるため、出穂期 30 日前頃に窒素追肥を行っています。収量が確保されることで収量を確保できていると思います。追肥は乗用管理機で行うので暑い時期でも体に負担無く作業ができています。

また、ドローンでカメムシ防除を行っています。V溝乾田直播は出穂期がずれるので作業時期が集中せず、それぞれの防除適期に合わせて散布ができています。

4 多収性品種の栽培で特に心がけていることはなんですか？

「土づくりを毎年続けることです。」

安定して高い収量を確保するためには、土づくりが大切だと考えています。毎年収穫後、一部の湿田を除いた全てのほ場にケイカルと鶏ふんを散布しています。稲わらの腐熟も促進されるので、土づくりには効果があると感じています。また、大豆栽培ほ場をブロックローテーションしているので、畑地化した水田の地力を補うこともできていると思います。

5 ほかにも収量を上げるために取り組まれていることはありますか？

「収量コンバインでは場ごとの収量を把握し、翌年の施肥設計に反映しています。」

ほ場ごとに地力差があり、また水稻と大豆をブロックローテーションで栽培しているため、施肥設計もほ場ごとに変える必要があります。収量コンバインを導入したことでほ場ごとの収量を把握し、施肥設計が正しかったのか評価できるようになりました。

また、ほ場管理システムも導入したので、一筆ごとの作業実施状況を記録できるようになりました。ベテラン、若手全社員が情報を共有することで技術継承が進んでいます。

6 コスト削減のために取り組まれていることはありますか？

「乾燥調製施設は持たず、JAのカントリーエレベーターに搬入しています。」

乾燥調製に携わる人員が不要になり、その分の人件費を削減することができました。また、乾燥能力にとらわれず刈取りできるので、作業がはかどり秋の繁忙期でも残業なしです。

7 今後の法人経営の方向性を教えてください。

「近隣の法人と作業連携を進め、コスト削減を図っていきます。」

病虫害防除を委託していた費用を考えると、ドローンの導入費用は2年で回収できる見込みです。また、近隣の法人からは防除委託の相談があり、作業受託収入を見込むこともできると考えています。

反対に、自社で乾燥調製施設を持っていないので、JAのカントリーエレベーターで荷受けしていない品種を作付けした際は、乾燥調製施設を持っている近隣法人に委託しました。

大区画ほ場になり少ない人数でも作業ができるようになっていきます。お手伝いできることは引き受け、できないことはお願いし、お互いにコスト削減を図ることができるよう近隣法人との連携を進めていきたいと思っています。



自社所有ドローン
防除作業の
受託も行っ
ています。



全量基肥肥料
秋購入で肥料
費を削減して
います。

執筆

農業総合研究所基盤研究部

作物研究センター

農産園芸課

経営普及課

発行

新潟県農林水産部経営普及課

〒950-8570

新潟市中央区新光町4番地1

電話：025-280-5302

FAX：025-285-3587

令和2年度 新品種・新技術の確立支援事業



新潟県