

- 富山県氷見市は中山間地域を抱え、また、排水が悪く粘質田が多いため、**水稻を作りにくい水田や中山間の小区画田での休耕の解消が課題**。
- このため農林振興センターでは、作土が深い水田でも栽培が可能な「**マコモタケ**」の導入を提案し「**氷見市マコモタケ組合**」を設立。組合の設立を契機に、現地研修会等による栽培技術の向上や市場流通のための収穫目揃い会の開催、外食産業とのマッチング等を企画・支援。
- その結果、**作付面積は全国主要な産地で最大規模**になるとともに、地域の活性化にも大きく寄与。

具体的な成果

1 栽培面積等の増加

■新規産地が育成され、栽培面積が増加。農家の収益が向上。

(H23→H28)

①作付面積

20a → 340a

②生産者数

5名 → 27経営体

③市場出荷量

0kg → 6,700kg

④市場出荷額

0円 → 325万円



2 知名度の向上による販路拡大

■直売所を中心とした販売であったが、安定した販路を確保するため、**県内外の市場へ出荷し、量販店や生協等での販売が増加**(H28市場出荷量 6.7t)

■「見たことも食べたこともない野菜」から脱却するため、PRパンフレットの作成・活用や試食販売、食育活動、マスコミとの連携により、知名度が大きく向上

■市内飲食店でのマコモタケ料理の提供や収穫体験ツアーを展開

3 マコモタケを利用した

新商品の開発

■規格外品を活用した「**乾燥マコモタケ**」やマコモ葉を利用した「**しめ縄**」を開発(商品数 2商品)



普及指導員の活動

平成22～23年

■作土が深い水田でも栽培が可能なマコモタケ生産に取り組む農家があった。

■農林振興センターの呼びかけで、「**氷見市マコモタケ組合**」の設立を支援。

平成24～26年

■**現地研修会の開催、栽培管理情報の提供、先進地視察の実施等により、統一基準による栽培が定着**。

■販路の確保に向け、出荷形態の見直しや出荷体制の整備を支援。

■知名度の向上を図るため、市、JAと連携し、ほ場見学会やイベントへの料理提供に向けた支援を展開。

■新商品開発に向けた加工業者との懇談会やしめ縄製作技術習得を支援

平成27年～

■生産者の増加に対応するため**栽培マニュアルの作成**や新規栽培者を中心に、現地研修会等の**きめ細かな指導を実施**。

普及指導員だからできたこと

■中山間地域の水稲を作りにくい水田でも栽培可能な**新規作物の導入を提案し、栽培から販売、地域の活性化までのトータルコーディネートを実施**。

■日頃から連携している市、JA、民間団体等の**関係者を結びつけ、地域ぐるみの振興対策として進めることができた**。

マコモタケのブランド化による中山間地域の活性化

活動期間：平成 22 年度～(継続中)

1 取組みの背景

氷見市内では、作土が深く水稻が栽培しにくい水田や中山間の小区画田で休耕する事例がみられるが、マコモタケはこのような水田でも栽培が可能であり、平成 22 年から休耕田を有効活用し、マコモタケ栽培に取り組む生産者がみられた。

そこで、「氷見市マコモタケ組合」の設立し、ハトムギに次ぐ新たな地域特産物の確立を目指すとともに、マコモタケの栽培管理技術の向上、販路の確保・拡大、知名度向上に向けた活動支援を行った。

2 活動内容

(1) 栽培管理技術の向上支援

H24：組合員の栽培経験が浅いことから、現地研修会、収穫目揃会、出荷反省会、先進地視察研修の開催などを通し、栽培指導を行った。また、新たに栽培暦の作成や適期作業に向けた栽培管理情報の提供を行った。(継続中)



〔除草機実演会〕

H25：除草作業の省力化を目指し、マルチ栽培の有効性について検討した。

H26：作期幅拡大に向けた県内他産地品種の比較試験、市単事業の活用による動力除草機の導入支援、防除農薬の少ないニカメイガ対策のためのフェロモントラップを活用した防除対策の検討等を行った。



〔初出荷セレモニー〕

H27：初出荷時に組合員相互による製品確認を実施した。また、栽培から出荷、経営収支モデルなど記載した栽培マニュアルを作成した。

H28：品質の向上を目指し、県外から有望品種「一点紅」を導入し栽培を開始。H29 は一点紅の栽培者数が増加。

(2) 販路の確保・拡大に向けた支援

H24：組合設立当初は、販路が確立されておらず、直売所での販売競争を避けるため、市場出荷を検討した。また、高単価での販売を目指して生食用野菜としてコンテナによるバラ出荷を行ったが、認知度が低く、販売は伸び悩み、市場関係者から取扱不可の宣告を受けた。

H25：新たに出荷先を全農とやまへ切替え、需要を見据えた出荷形態、量目、出荷袋のデザインの検討・作成を支援するとともに、全量を袋出荷に改め、県内量販店での販売が開始された。



〔収穫・料理体験イベント〕

H26：全農とやま経由で新たに県内の生協への販売を開始し、生協組合員への周知を図るための収穫・調理体験イベントの企画・開催を支援した。

H27：H26 まで実施していたコンテナによる出荷を改め、組合で作成したマコモタケ専用ダンボール箱による出荷を開始した。また、販路の拡大支援により、今までの県内出荷に加えて新たに県外（愛知）へも出荷が始まり、量販店で販売された。

H28：栽培面積拡大による出荷量の増加に伴い、新たな県外市場（東京、岐阜）への出

荷や一層の販路拡大策として関西方面の生協への販売開始に向けた支援を行った。また、規格外品の付加価値向上に向け、外食産業とのマッチング支援を行った。

(3) 知名度向上支援

H24：マコモタケが「見たこと、食べたことない野菜」からの脱却を図るため、直売所やスーパーでの調理法やPOPの掲示、試食販売の協力・支援を行った。また、市学校教育課と連携した市内全小中学校の給食食材の採用に向けた支援（継続中）、市報の特集ページ掲載により新たな食材としての知名度向上を図った。



〔保育園のマコモタケ給食で説明〕

H25：市内飲食店の若手料理人グループによるほ場見学会の開催、氷見市観光協会主催のイベントでのマコモタケ料理提供の実現などを支援した。



〔組合員による試食販売の実施〕

H26：バケツマコモ栽培を通じた食育の推進（小学校1校、保育園2園）とPR活動（ひみ番屋街直売所前のバケツマコモ設置）を支援した。

氷見商工会議所、氷見市観光協会、市内飲食店と連携し、マコモタケの収穫期間中の市内飲食店でのマコモタケ料理の提供を支援した。

H27：収穫目揃会や初出荷のイベント時には、地元テレビ局や新聞社等マスコミの報道により知名度向上を図った。

また、氷見市観光協会と連携し、マコモタケの収穫期間中に実施する収穫体験ツアーの企画・開催を支援した。

H28：消費者にマコモタケの栽培から栄養成分や調理方法まで幅広く理解してもらうため、PRパンフレット（B6版8ページ）の作成支援を行い、購入者や販売側の担当者、市内観光客等に配布した。



〔PRパンフレット〕

(4) 六次産業化支援

H24：(農)Tが規格外マコモタケを活用して製造する乾燥マコモタケについて、他組合員からの原材料供給体制を構築し、増産に向けて支援した。

H25：(農)Sのマコモ葉を活用した「マコモしめ縄」の新規商品化では、製作技術の習得に向けて支援した。

H26：市内水産加工業者との農商工連携に向けた支援を行い、「マコモタケ入りぶり飯の素」、「マコモタケの唐揚げ」が商品化された。（H29 現在休止中）



〔マコモしめ縄〕

H28：市内洋菓子店と連携し、季節限定でマコモタケタルトを商品化した。また、地元ジェラート店と連携し、マコモタケアイスの試作・食味検討を行った。



〔マコモタケタルト〕

3 具体的成果

- ・マイナー野菜であるが、販路や単価をしっかりと確保し、生産者が安心して栽培ができる体制が整ったことで、営農組織を中心に新規生産者の増加と面積の拡大につながった。
- ・組合員のマコモタケの栽培意欲は高く栽培面積、販売額は年々増加し、休耕田の解

消や他産業との連携につながった。

- ・中卸業者や小売業者からの氷見市産マコモタケの評判は高く、秋の味覚として定着してきている。

生産・販売状況

	H24	H25	H26	H27	H28
栽培面積	40a	45a	77a	218a	340a
組合員	10	11	16	25	27
生産量	1,735kg	2,729kg	3,093kg	9,047 kg	9,032 kg
うち市場出荷量	530kg	1,341kg	1,803kg	5,705 kg	6,700 kg
主な販売先	県内市場 直売所 学校給食	県内市場 直売所 学校給食 市内飲食店等	県内市場 直売所、 学校給食 市内飲食店、 加工業者	県内市場 県外市場(愛知) 直売所 学校給食	県内市場 県外市場 (愛知, 岐阜, 東京) 直売所、 学校給食

4. 農家等からの評価・コメント (氷見市 (農)K営農組合)

氷見市には小区画のほ場が多く、排水が悪い粘土質の土壌であることから、大麦や大豆、園芸作物には不向きだが、マコモタケは、収穫時には人手がかかるが、肥沃で水が好きな作物であること、小区画田のほうが収穫作業をしやすいことから、当市に適した作物であると感じている。

農林振興センターや農協に市場開拓を手伝ってもらったおかげで、販売先を心配することなく、安心して栽培する事が出来る。市内には不作付地等、栽培できるほ場が多くあることから、ふるさと創生の一品として育て、秋にはマコモタケがなくてはならない食材となって欲しい。

5. 普及指導員のコメント (高岡農林振興センター・係長・向野貴養)

マコモタケはマイナー野菜で知名度が低いことから、売り先が安定しないと産地としては成り立たないと感じ、栽培技術を確立するだけでなく、販路の確保や拡大に向けた取組みも並行して普及活動を展開してきました。

マコモタケの栽培には、水稻を栽培している農家であれば特別な機械は必要がないため取り組みやすい反面、収穫時には多くの労力が必要であることから、労賃が確保できる販売単価を念頭に支援しました。

マコモタケに関わる様々な人をつながりを通じて、氷見市マコモタケ組合とともに私も一步一步成長できたと感じています。このような取組みをきっかけに、農村から地域全体が活性化することを願っています。



【収穫目揃会のようなす】

6 現状・今後の展開等

- ・平成 28 年からは氷見市の地域振興作物として位置づけされ、高収益作物として生産者の関心が高まっていることから、産地としてさらに発展できるよう支援を継続する。
- ・氷見市内外の飲食店、宿泊施設、料理教室、学校給食においてマコモタケが秋の食材として利用されるほか、マコモタケの食材としての魅力に興味を示す外食産業も現れてことから、販売需要に応じた市場出荷量の確保と規格外品（B品）の販路拡大、長期保存方法の検討を今後支援する。
- ・積極的なPR活動や食育を通じて、さらなる知名度の向上を図る。