

## 概要

○庄原市東城町にある東城菊組合（以下、組合）は露地夏秋ギクの産地であり、夏季冷涼な気候を利用した高品質なキクを生産するブランド産地として知られている。しかし、高齢化によるリタイヤや作付面積を縮小する生産者が多く、このまま産地が高齢化により衰退してしまうと販売競争力が低下して、安定した単価を確保できなくなる懸念が生じている。

○組合の要望にこたえる形で、組合の事務局を担っているJA、市、各種事業を担当している広島県北部農林水産事務所等の関係機関と連携し、産地の維持・拡大に向けて支援を行った。

## 具体的な成果

### 1. 産地ビジョン策定支援

#### ■ 組合としての方向性整理

○新規就農者の確保・育成 ○栽培技術の向上 ○販売・流通戦略の検討を

今後取り組む課題として整理した。特に新規就農者の確保・育成は先行して取り組みを開始した。

#### ■ 農業者の反応

産地全体への視野を持つことができた。

新規就農者確保や栽培技術向上に優先的に取り組むことで

生産量を回復させた後、産地の生産・販売戦略を検討していきたい。

### 2. 新規就農者の確保・育成支援

#### ■ 研修機関設立と研修生の受け入れ

①新規就農者募集の取り組みにより、

研修生を初めて受け入れ 0名 (R3) ⇒ 1名 (R5)

②就農準備資金を活用可能な研修機関への認定 (R7)

③新規就農者育成のための動画マニュアルを作成

#### ■ 農業者の反応

初めて研修生受け入れを行うことができた。動画マニュアルを皮切りに、

新規就農者サポート体制を産地全体で整備したい。



図1 産地提案書

### 3. 産地の核となる若手生産者の育成

#### ■ 法人化と社内体制整備支援

①中長期計画の策定支援を行い、法人化 0経営体 (R3) ⇒ 1経営体 (R5)

②アグリノート、BIツールによる生産・労務管理体制、資金繰り表による

財務管理体制の導入

#### ■ 農業者の反応

会社の基本的な規則やルールを明文化し、制度を整えられたことが良かった。

更なる経営発展を行い、将来的には次世代に継承できるようにしていきたい。

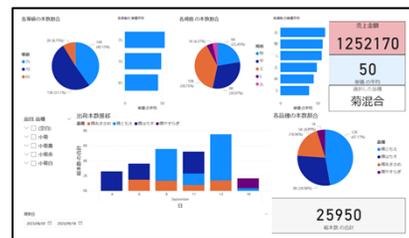


図2 BIツールを用いた実績確認画面

## 普及指導員の活動

令和3年

■ 組合全員に対して今後の産地の将来に対するアンケートを実施した。

■ 産地ビジョン策定に取り組む中で、新規就農者の確保・育成、栽培技術の向上、販売・流通戦略の検討を今後取り組む課題として整理した。

令和4年

■ 産地協議会で具体的な新規就農者確保に向けた協議が開始された。

令和5年

■ 産地協議会中心に新規就農者受け入れ開始。研修生を一名受け入れた。

■ 若手生産者の法人化支援を行い、法人設立に至った。

令和6年

■ 新規就農者育成のための動画マニュアルを作成した。

■ 若手生産者において生産・労務・財務管理の社内体制整備を行った。

## 普及指導員だからできたこと

- ・ 組合、関係機関と協力して新規就農者受け入れ体制の構築の支援を行うことができた。
- ・ 産地の核となる若手生産者のニーズに迅速に応え、伴走支援を行うことで円滑な法人化を達成することができた。

## 夏秋キク産地の再興へ向けた取り組み

活動期間：令和3年～継続

### 1. 取組の背景

庄原市東城町にある東城菊組合（以下、組合）はお盆と彼岸の出荷に重点を置いた露地夏秋ギクの産地であり、夏季冷涼な気候を利用した高品質なキクを生産する中四国では有数のブランド産地として知られている。同組合は昭和60年に10戸で発足した組織だが、東城町でのキク生産自体は昭和42年から行われており、実際は50年以上の歴史を持つ。

平成10年に販売額1.9億円のピークを迎え、平成21年にJA庄原（現JAひろしま）が共同選花場を設置して、共同選花・共同販売体制を確立した。その後は、Uターンによる若手生産者が参入するものの、それ以上に高齢化によるリタイアや作付面積を縮小する生産者の方が多く、現在（令和6年度）は栽培面積約5.1ha、生産者数11戸、販売額7000万円となっている。



図1 夏秋ギクほ場の様子

このまま産地が高齢化により衰退してしまうと販売競争力が低下して、安定した単価を確保できなくなる懸念が生じている。これらのことから、組合には30代から50代までの若手生産者が4名いるが、自分自身の経営の将来に不安を感じており、自らが規模拡大して生産力の底上げを図ろうとする動きが見られ、組合の将来像や方向性を明らかにしたいと希望する声が出てくるようになった。

項目	令和2年	令和3年	令和4年	令和5年	令和6年
共販戸数（戸）	14	13	12	11	11
栽培面積（ha）	7.2	7.0	7.0	6.8	5.1
出荷数量（千本）	1,603	1,518	1,550	1,227	951
販売高（千円）	87,413	83,614	100,123	81,811	68,423
単価（本/円）	55	55	65	67	72
販売先	大阪梅田生花市場、広島市中央卸売市場				

### 2. 活動内容（詳細）

産地の維持・拡大に向け、JA・市・広島県北部農林水産事務所等の関係機関と連携して、次のことに取り組んだ。

- ・ 目指す方向性や具体的な行動計画を定めた産地ビジョンの策定
- ・ 新規就農者の確保・育成とこれに伴う研修制度の確立、
- ・ 産地の核となる若手生産者の育成

#### (1) 産地ビジョンの策定支援

各組合員は生産量減少に伴う産地競争力の低下を心配しているものの、組合としては対応策に取り組めていなかった。このため、各組合員を対象に、自身の経営状況や将来に対する考え方、産地の将来像や取り組むべき内容等をアンケート方式で聞き取った。そのアンケート結果を基に今後組合として取り組むべき方向性を検討し、整理した。

#### (2) 新規就農者の確保・育成支援

近年は新規就農が皆無であり、今後も見込めない状況となっていたが、アンケート結果に基づき、U・Iターン新規就農者の確保・育成について、組合から関係機関に対して協力要請が出された。しかし、組合や庄原市には新規就農者を受け入れる体制が整っていなかったため、組合と関係機関で協議を重ね産地が主体となる研修体系や事業活用、住居や農地の確保などの新規就農者の受け入れ条件を整理した。また、就農準備資金を活用可能な研修機関の設立も粘り強く支援した。

また、U・Iターンの新規就農者や新規就農研修生を広く募集し確保する取組を支援した。

さらに新規就農者や新規就農研修生の栽培技術の早期習得のためには、熟練生産者の栽培技術をより視覚的に習得できる仕組みの必要性があった。そこで各作業について、熟練生産者の作業を動画で撮影し、動画を活用した栽培マニュアルを作成した。

#### (3) 産地の核となる若手生産者の育成

就農8年目の若手生産者が企業経営を目指しているため、産地の核となる担い手への成長を期待し、規模拡大に向けた中期経営計画作成や法人化に向けた組織体制整備、就業規則作成を支援した。また、法人化後の従業員雇用に伴って、社内の生産・労務・財務管理体制の基盤整備が課題となったため、最適な管理体制の検討・整備を行った。

### 3. 具体的な成果（詳細）

#### (1) 産地ビジョンの策定支援

アンケート結果を元に検討した結果、①新規就農者の確保・育成 ②栽培技術の向上 ③販売・流通戦略の検討の3項目を今後取り組む課題として整理した。

特に新規就農者の確保・育成は急務であるとし、令和4年度から取組を先行して開始した。3項目の具体的な行動計画について組合総意の産地ビジョンとして整理するための内部合意が不十分なため、引き続き組合員全員へ課題の共有と動機づけを図った。

## (2) 新規就農者の確保・育成支援

就農から経営安定に向けて実現可能な経営モデルを作成するとともに、研修スケジュール、募集要項等の作成を支援し、新規就農者募集に活用するための「産地提案書」としてまとめた。受け入れのしくみづくりを関係機関と協力して進め、令和5年度から新規就農者募集を開始し、1名の研修受け入れが始まった。加えて、新規就農希望者に産地について理解を深めてもらうため、産地見学ツアーを企画した。

なお、この段階では、研修カリキュラムが整備されていなかったため、組合と関係機関で協議を進めた。令和7年度には、就農準備資金が活用できる研修機関の認定を受けた。

The figure shows two brochures. The left one is a general '産地提案書' with sections for '求める人材' (Required Personnel), '産地のサポート体制' (Support System), and '見学・相談・就農体験' (Site Visit, Consultation, and Farm Experience). The right one is a specific proposal for '庄原市東城町で キク栽培をして暮らしませんか?' (Don't you want to live growing chrysanthemums in Shobara City Higashi-jochi?). It includes a '試験までの流れ (U・Iターン就職)' (Flow until trial), '東城町組合の紹介' (Introduction of Higashi-jochi Association), and a 'キク栽培の年間スケジュール・栽培モデル' (Annual schedule and cultivation model) table.

1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
準備	準備	準備									
準備	準備	準備									

図2 産地提案書

栽培マニュアルは、試行版を組合と共有したところ、組合全体の技術向上にもつながる資料であると高評価が得られ、産地の若手生産者を中心に栽培マニュアルの活用が始まっている。

## (3) 産地の核となる若手生産者の育成

県の専門家派遣事業を活用し、就業規則の作成を支援した。また、法人化後の新たな組織体制を検討するとともに、現在の経営状況の分析と中期経営計画の作成支援を行い、令和5年10月に法人化を実現させた。令和6年にはベテランの従業員が辞職し経営規模を縮小させたものの、法人化に伴い、雇用体制を整備していたため、新たな従業員を迎え入れることができた。

社内の労務・生産管理のためにアグリノートの活用体制構築を支援し、実際に活用が開始された。また、生産管理を効率よく、かつ詳細に行うため、BIツール (Power BI) を活用し、生産実績を迅速に可視化できるようにした。また、財務管理については資金繰り表作成支援を行い、社内での資金繰り管理体制を構築した。

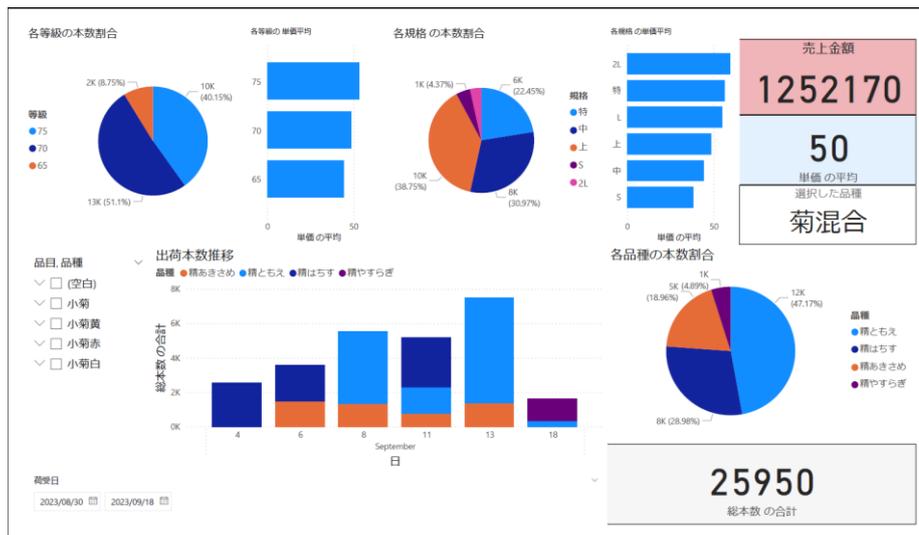


図3 BIツールを用いた実績確認画面

#### 4. 農家等からの評価・コメント（東城菊組合役員 A氏）

##### (1) 産地ビジョンの策定支援

生産量が大きく減少しており、産地維持が難しくなっている。一方で、高品質なキクや新たに生産を開始した糸菊が評価され、市場からの引き合いも強くなっている一面もある。産地ビジョンの策定により、産地全体へ視野を広げることができた。

まずは、新規就農者確保や栽培技術向上に優先的に取り組み、今後産地の生産・販売戦略を検討していきたい。

##### (2) 新規就農者の確保・育成支援

初めて研修生受け入れを行うことができた。一方で受け入れ態勢について改善点が多くある。動画マニュアルを皮切りに、生産技術向上や労働力確保、住居確保等の面において新規就農者サポート体制を、産地全体で継続して整備していきたい。

現状では新規就農希望者は少ないため、まずは産地について知ってもらい来てもらうことに力を入れたい。

##### (3) 産地の核となる若手生産者の育成

会社の基本的な規則やルールを明文化し、制度を整えられたことが良かった。地域の人口が減少する中で、働き口は非常に少なくなっており、法人経営で雇用を行うことが地域への貢献だと考えている。更なる経営発展を行い、将来的には次世代に継承できるようにしていきたい。

## 5. 普及指導員のコメント（北部農業技術指導所・技師・坂口陸）

### （1）産地ビジョンの策定支援

各組合員が漠然と感じていた問題意識を組合員内で共有でき、課題解決に向けて動くことができるようになった。新規就農者の確保・育成は急務だが、若手生産者の栽培技術向上や販売戦略の見直し等、産地が持続的に発展していくためには解決しないといけない課題は他にもあり、組合主体の課題解決に向けて引き続き支援を行いたい。

### （2）新規就農者の確保・育成支援

1名の新規就農者を確保することができた。更なる新規就農者の確保と研修生の育成に向け、組合を含めた関係機関で引き続きサポートしたい。動画マニュアルについては今後研修カリキュラムの中に組み込み、新規就農者に向けた運用を行っていく予定である。

### （3）産地の核となる若手生産者の育成

法人化を行い、社内体制の整備を行うことができた。産地維持のためには既存生産者の規模拡大と新規就農者確保の両輪で進める必要がある。産地の将来像を踏まえた、若手生産者の中長期計画策定を支援したい。将来的に産地を担うための課題解決の伴走支援を行いたい。

## 6. 現状・今後の展開等

高齢化によるリタイヤや作付面積を縮小する生産者が増え、産地の維持が危ぶまれる状況になっている。産地ビジョン策定支援の中で整理した事項を中心に、産地全体が主体となって行動計画を作成し、実行していく必要がある。我々指導所としては、組合に対する課題解決の伴走支援を関係機関と連携して行っていく。