

○ 平成20年(2008)6月に法人化。農業生産活動を通して、「人・地域・環境に最大の恩恵をもたらす」を経営理念に、「儲かる農業」を目指してきた。平成30年には国の産地パワーアップ事業を活用して、麦の乾燥調製施設を整備し、パン・中華めん用小麦であるミナミノカオリ・ゆめちからの生産に力を入れ、令和2年には、事務所内に直売所をオープンし自社産小麦や米を使った農産物加工品を販売する等、6次化の取組を本格的に開始。

取組に至った経緯

- 平成25年(2013)から自動車会社が開発した農業用ICTツール「豊作計画」を導入し、徹底した生産工程管理 に努めるとともに、社員全員が各作業の進捗状況を始め作業時間等を共有することにより、それぞれの作業に 対する意識及び質が向上。
- 平成30年(2018)に国の産地パワーアップ事業を活用して麦用乾燥調製施設を整備し、パン・中華めん用小麦であるミナミノカオリ・ゆめちからの生産に注力。
- 平成31年(2019)からは、「豊作計画」とセットで「現場改善」(コンサルティング契約) を導入し、農業の川上から川下までを総合的に見直して無駄を削減。
- 令和2年(2020)からは直売所をオープンし、自社産小麦や米を使った農産物加工品を販売。併せて、自社産小麦を活用したクラフトビールやパスタを委託製造し販売を開始。



小麦の収穫状況

- 令和5年度全国優良経営体表彰の経営改善部門(女性活躍)で農林水産大臣賞を受賞。
- 〇 令和6年度(第63回)農林水産祭表彰において、滋賀県内では初めて農産・蚕糸部門で最高位の天皇杯を受賞。 収益の見える化や情報通信技術(ICT)による生産管理で効率的な経営を実現。県内の麦生産をけん引、女性 活躍の面でも評価された。

今後の展望

取組の成果(受賞等)

- 近江八幡市を、ゆめちからをはじめとしたパン・中華めん用小麦の産地として確立することを目指す。
- 大手コンビニのパンに使用される小麦の供給元としての地位を確立。
- 小麦の加工事業では、強力小麦を使った商品を開発。



- 滋賀県東近江市で、年間約10万株のコチョウランを生産。
- 花芽分化前の大苗を海外から輸入するリレー栽培体系を確立し、施設回転率を向上。
- 生育段階に応じた調節が可能な環境制御プログラムを独自に設計し、品質向上・省力化を実現。

取組に至った経緯

- 平成17年に先代から経営移譲を受けたことを契機に法人化し、コチョウランの単品生産へと経営転換。
- 周年出荷を実現するため、約20年前から、苗の生育に適した気候である台湾の事業者とのリレー栽培に取り組む。
- 〇 労働力不足や気候変動に対応するため、平成29年に全自動環境制御温室を整備し、温度・湿度・日射量などを 一元管理できるシステムを構築。

取り組む際に生じた課題と対応

- リレー栽培に取り組むにあたり、当初は手探りであったものの、苗の 仕入れ先である台湾の事業者のもとへ継続的に足を運び、信頼関係 を構築することで現在の体系を確立。
- 環境制御プログラムの設計においては、季節毎の設定や肌感覚の アウトプットが課題となったが、自身が培ってきた栽培技術と経験をも とに改善を繰り返したことで、プログラムとして安定するようになった。

取組の成果(受賞等)

○ 令和4年度農林水産祭 天皇杯(園芸部門)を受賞。



温室内で生育中のコチョウラン

- 多様化するニーズへの対応力をつけ、更なる規模拡大により販売額の増加を目指している。
- 地域貢献にも力を入れ、近江地域に言い継がれている「売り手よし、買い手よし、世間良し」の"三方よし"の 精神を実践することを目標としている。
- 今後は、コウモリラン(ビカクシダ、東南アジア産)の販売に力を入れていきたい。



- 平成29年(2017年)に京都府で初めて地理的表示(GI)登録を行ったほか、協議会で定めた選果基準と出荷規格に基づく厳格な検査などによりブランドカの強化を図っており、品種の他産地への流出を防ぐとともに種子の品質を保つため、協議会で種子全量を管理。
- 包装機の導入により袋詰め能力を強化し、量販店等との長期契約販売を増やすことで市況に影響されにくい価格形成を目指しているほか、部会員が経費の一部を負担し販促活動を強化。
- 産地としての生産力強化のため、ハウス栽培の導入を積極的に進めるとともに、優良生産者の栽培技術を協議会全体で共有することで単収は年々向上。さらに、厳しい環境への対応と省力化に向けて、ICT等も積極的に導入。また、新規生産者が定着し、生産規模を拡大できるように技術講習などの育成活動に取り組んでいる。

取組に至った経緯

- 1980年代に入り、地元の農協が育苗センターを作って栽培を支援。生産者も増え、ブランド化に取り組むこととなった。昭和58年(1983年)には、一定の基準をクリアしたものを「万願寺甘とう」と命名。
- 〇 平成22年(2010年)に万願寺甘とう部会協議会を設立。「最上の万願寺とうがらし"万願寺甘とう"」をキャッチフレーズに、GI登録や共選共販活動、徹底した種子管理によるブランドカの強化、ハウス栽培の積極的な導入や新規生産者の育成による生産力の強化を推進。これらの取組により、販売額は令和2年(2020年)度には初めて4億円を突破。

万願寺甘とう

取組の成果(受賞等)

- 第51回日本農業賞・集団組織の部・大賞受賞
- 令和4年度(第61回)農林水産祭内閣総理大臣賞受賞

今後の展望

○「万願寺甘とう」は、「収益を上げられる」品目として認識されており、Uターン等の新規就農者の受け皿となっている。JAや京都府と一体となって新規生産者の生産性を向上させ、販売力を強化していくことで、さらなる出荷拡大を狙い、100年続く産地を目指している。



- 亀岡市で麦、小豆、黒大豆の収穫や乾燥調製、出荷作業受託や収益性の高い「丹波大納言小豆」、パン・中華麺 用品種の小麦等を生産。
- 小豆の多収化・省力化のため、機械化一貫体系を確立し高品質な生産を実現。また、その技術を加工用「黒大豆」 の生産に応用し、生産拡大を図る。

取組に至った経緯

- 2007年、「丹波大納言小豆」の機械収穫技術確立のため、「産官学連携経営 革新技術普及強化促進事業」を活用し、「狭条密植栽培法」の採用とコンバイン 収穫技術の実証を積極的に繰り返し取り組み、大幅な省力化と安定した収量・ 品質を実現。
- 小豆生産の機械化一貫体系技術を取り入れ、収益性の高い加工用「黒大豆」 や需要者ニーズの高い小麦「せときらら」の生産拡大に取り組みコンビニ事業者 等とのコラボ商品へも原料供給。



全国豆類経営改善共励会 授賞式の様子

取組の成果(受賞等)

- 2014年度、第43回全国豆類経営改善共励会の「小豆・いんげん・ 落花生の部」で農林水産大臣賞を受賞。
- 2021年、「京都府農林水産業功労者表彰」を受賞。

今後の展望

自慢の小豆や小麦を使用したあんぱん等は、大手 コンビニや製パン会社から販売されています。

○ 既存の農家だけでなく土地持ち非農家・新規就農者・新規法人等と共に地域の活性化を図り、基盤整備後の 農地活用を基に地域計画の策定と合わせ農地の効率的な集積や需要に応じた高収益作物の生産拡大により、 更なる多収化、安定生産、高品質化に努め、経営の安定及び遊休農地・耕作放棄地ゼロの維持・継続を目指す。



○ 平成3年に12頭の母牛で繁殖牛経営を開始し、5年後には繁殖牛50頭に拡大。平成16年から繁殖肥育一貫経営を開始し、同21年に法人化。平成25年に自社ブランド「但馬玄(たじまぐろ)」を商標登録。その後、食肉加工施設と直売店を開店。この間、経営規模を徐々に拡大し、現在は、繁殖牛約500頭、肥育牛約800頭、牧場は美方郡内に4か所。

取組に至った経緯

〇 自分の理想とする肉質、健康で美味しい牛肉を生産するために、平成16 年から肥育飼料の研究を始め自ら肥育に取り組む。

取り組む際に生じた課題と対応

○ 肥育飼料を平成24年にゴマ、ソバ、大豆、きなこ等雑穀中心の独自配合飼料(セサミヘルスフィード)に全面的に変更することにより、不飽和脂肪酸を多く含む理想とする肉質を実現。自社ブランド「但馬玄」を確立し、売上を拡大。



直売店

- 〇 但馬牛の繁殖〜肥育〜枝肉加工〜精肉販売を自社で行う多角化経営(6次産業化)と増頭による規模拡大を 継続して進め、新たな販路拡大に向けて輸出事業にも取り組む。
- 但馬牛のブランドを未来へと繋げていくため、後継者、新規就農者の育成を推進し、生産体制を拡充する。



- 令和4年4月に県内の養鶏農家を含む組合員8名(総作付面積約10ha)で発足し、現在は14名(約30ha)に増加。
- 定期的に研修会や機械メーカー協力による収穫実演会等を開催し、子実用とうもろこしの普及活動を実施。
- 令和5年に組合員が生産した子実用とうもろこしを一括管理する合同会社和(なごみ)を設立し、集荷・販売を実施。

取組に至った経緯

- 代表理事組合長の久保田氏は、麦の連作障害対策として大豆に代わる作物を模索し、令和3年に子実用とうも ろこしの試験栽培を開始。翌年には組合として組織化。
- 養鶏農家からの需要もあり、所有している汎用コンバインのアタッチメント(ヘッダー)を交換することにより収穫作業の機械化が可能であった。

取り組む際に生じた課題と対応

- 子実用とうもろこしに使用できる防虫・防除薬剤が少なく、 早期の登録・認可が求められる。
- 規模拡大に伴い、収穫した子実用とうもろこしの保管場所に 苦慮しているため、収穫量の増加に対応するための保管施設 の整備や外部倉庫の活用を検討。
- 現状では、麦あと大豆体系に比べて収益性が劣ることから、 スマート農業の導入や販路の拡大により、収益性の改善を目 指す。



現地検討会における収穫実演の様子

- 〇 国産飼料の引き合いは強く、繋がりがある養鶏農家だけでも1,000トンの需要があり、当面はこれに見合う面積 200haまで規模拡大を目指す。
- スマート農業機械を随時導入し、スケールメリットを活かして収益性を向上させる。



- 夏秋期の小菊出荷量が日本一の平群町では、JAならけん西和花卉部会(会員数約100戸)が集出荷場及び 併設している低温貯蔵庫を活用して適切に出荷規格に基づく品質管理を行い、約250品種の小菊を共撰、個選 合わせて19市場へ出荷している。
- 部会青年部が中心となってオリジナル品種の育成を行っており、選抜された優良品種を共撰品種として導入することで、市場のニーズに応えている。

取組に至った経緯

〇 平成21年に花の産地では全国で初めての地域団体登録商標『平群の小菊』の認定を受け、出荷数量の増加に対応すべく、平成25年度にグループ共撰を一元化し、統一共撰として出荷を開始。また市場オーダーへの対応として平成28年に低温貯蔵庫を設置し、生産者からの荷受けを競り日の前々日にすることで円滑な出荷を通年実施している。

取組の成果(受賞等)

〇 活動が評価され、部会員が平成28年度に第46回日本農業賞個別経営部門で 大賞を、また平成29年度に第56回農林水産祭園芸部門で天皇杯を受賞している。



令和5年に市場へ配布 した卓上のぼり

今後の展望

○ 市場への出荷情報提供の早期化と、集出荷時のデジタル化を進め情報精度の向上と荷造り・荷受けの効率 化を目指す。また、部会青年部を中心に新たな共撰指定品種の育成など市場ニーズに応えるとともに、新規就 農者の栽培を支援していきたい。



- 〇 市町村別では日本一の柿生産地である奈良県五條市のJAならけん西吉野柿部会(部会員231名)は、刀根早生(とねわせ)柿、平核無(ひらたねなし)柿、富有柿を中心に選果し、全国各地に向け出荷。敷地内には直売所も併設し、贈答用や家庭用のほか、柿を使った加工品など販売。
- 〇 毎年11月には、西吉野柿部会青年部が中心となって、選果場内で「柿の里まつり」を開催し、小さな子どもから大人まで楽しめるイベントを開催するなど、柿産地を盛り上げる取組などを実施。

取組に至った経緯

- 地域には、4つの柿選果場があったが、いずれも小規模で、機械の老朽化の問題などもあり、産地の大規模化の対応に迫られていた。
- 産地全体に、合併によるスケールメリットを生かした対応が必要との考え方もあったことから、各種支援策を活用し平成11年に西吉野統合選果場を整備。



- 柿は限られた期間に労働力が必要であるため、通年雇用が難しく、労働力の確保に苦慮している。そのため、他産地・他産業との連携による労働力確保に努め、繁忙期の違う産地との連携や外国人スタッフの受入も進めるなど、安定した労働力を確保し、選果場の効率的な運営を目指す。
- 生産者段階でも、労働力不足が始まっている。雇用者(労働力)が確保できないことから、さらなる規模拡大が 進まない状況。労働力不足は、産地の競争力を失うことになりかねないため、今後も生産者とJA、行政など関係 者が連携し、生産現場や共同選果場の状況を整理しながら、産地の生産性向上に向け体制を構築していきたい。