

事例4：稲わら収集販売が経営の柱の1つとなった取組（福岡県 有限会社杏里ファーム）

- ◆ 地域の稲わらのほとんどがほ場で焼却されていたが、畜産農家の稲わら需要が高いこと、作業は機械化されており収益率が高いことから、将来性があると判断し、平成6年から稲わら収集を開始。
- ◆ 稲わら等の収集販売部門は、アイスクリームの製造販売部門とともに、経営の柱の一つ。

組織の概要

- 平成6年から稲わら収集販売を開始。
- 水稻、麦、大豆の水田農業経営を基盤に、亜熱帯フルーツの生産やアイスクリーム製造販売部門、稲わら等収集販売部門によるビジネスを展開。

<令和3年経営状況>

水稻	8ha
麦	41ha
大豆	20ha
稲わら収集	350ha
麦わら収集	200ha



[令和3年12月28日現在]

取引状況

- 年間6,500ロール（約150kg/ロール）を生産。
- 当初は、自ら九州域内の畜産農家等を訪問して販売先を開拓したが、現在は常連客（主にJA）への販売がほとんど。
- 県外のA農協（7割）をはじめ、九州一円に販売。
- 収集時期：9月下旬～11月上旬

取組のポイント

- 以下により、稲わら等の収集作業を効率的に実施。
 - ① 集落営農組織と連携し団地化したほ場を確保。
 - ② 複数品種の稲わらを収集し、作業期間を確保。
- 稲わら保管のため、地区ごとに遊休倉庫などを借り受け、効率的な運搬や保管を実施。
- 稲わら収集時及び荷卸し時に水分を計測し、品質を確保。
- 稲わらの販売先JAと情報交換を行い、ニーズに対応。