

おとべ農産合同会社（青森県東北町）



経営の概要

担当者名：乙部 晓

作付面積：キャベツ 8ha（全量加工）、ながいも 10ha（加工 1割、生鮮 9割）、だいこん 10ha（加工 7割、生鮮 3割）他

取引先：JA、食品会社等

その他：JAゆうき青森 キャベツ部会長



生産してみて

- 加工・業務用野菜は鉄コンテナに収穫してそのまま出荷できるため、出荷・調製作業を省力化でき、効率よく生産できることが1番良いことである。
- 加工・業務用野菜は、常に出荷できるものがなければならないことや急な依頼にも応えられるようにしなければならない。

実需者とのつながり

- ながいもを出荷していた業者から加工・業務用のキャベツを生産してほしいという依頼があつて始めた。
- 基本的には、鉄コンテナで出荷できる業者に絞り取引を行っている。トラックも業者側が手配して、集荷までしてくれるよう契約している。
- 出荷まで保管する必要があるので冷蔵庫は必須である。

今後について

- 生産を効率よく、現在の面積で輪作を行いながら、売り上げを伸ばしていきたいと考えている。
- 夏だいこん、にんじんにも取り組んでみたい。



新規取組する方へのアドバイス

生産したものが何に使われているのかを把握したうえで（求められる品質レベルを把握するため）農作業を行うことが重要！

有限会社 藤谷園芸（青森県六ヶ所村）



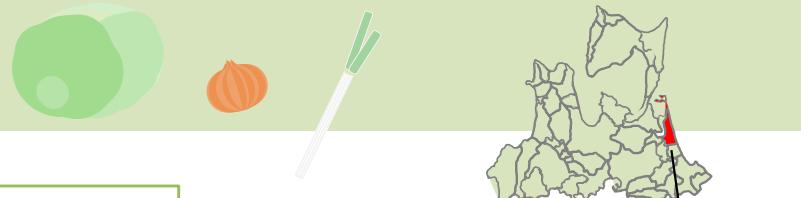
経営の概要

代表者名：藤谷 建

作付面積：キャベツ15ha、たまねぎ秋春2ha、長ねぎ3ha、
レタス5ha、白菜5ha、その他5ha

取引先：市場、スーパー、直売所、大手企業

その他：GLOBALG.A.P（平成28年）取得 9期目



生産してみて

- 選果基準が生鮮ほど厳しくなため出荷しやすい。（外観、品質、サイズ）
- 内部障害による品質への影響が大きい。
- 出口があるので、売り先には困らない。
- 天候不順等による収量や品質等の低下がある中でも、安定供給し続ける必要がある点が難しい。



実需者とのつながり

- 当初は市場出荷を、その後は地元量販店や直売所へ販売をしていた。
- その後、他経営体における加工・業務用野菜に関する取り組みを耳にし、大手企業との契約をする機会を得たことから、加工・業務用野菜の取組を開始。
- 7～8割を加工・業務用として、その他を量販店や産直に出荷している。



今後について

- 近隣農家からの農地集約による農地の規模拡大、設備投資等を図り、コストの回収と人件費アップを目指す。



新規取組する方へのアドバイス

大口ottoでの出荷を可能とするために、働き手の確保が重要！



経営の概要

担当者名：代表理事 新渕 伸彦

作付面積：たまねぎ 8 ha (全量加工)、水稻、小麦、大豆、ひえ

取引先：飲食店、食品会社



生産してみて

- たまねぎと水稻は作業の繁忙期が被らないので、両方取り組むには都合がよい。
- たまねぎは獣害が少ないという利点がある。
- 4 t/10a以上の出荷量があるといいと思うが、加工業者からの腐敗クレームを考えると厳しいかもしれない。
- 機械化一貫体系を実施している。

実需者とのつながり

- 知人農家から取引先を紹介してもらったことをきっかけに加工・業務用のたまねぎを始めた。
- 直接取引となると値段を出荷側である程度要望できるのが大きな強みと感じている。
- 鉄コンテナで出荷できる業者に絞って取引を行っている。段ボール詰めの要望は手間がかかるし、運搬の負担も出てくるため、断っている。

今後について

- 将来も見据えて、別品目でも取組を考えている。
- 水田の部分については畠地化への申請を行い、有害動物が多発する地域でのたまねぎの作付けを増やしていく予定。

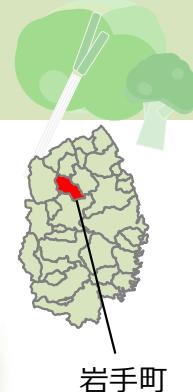


新規取組する方へのアドバイス

地域の人たちと話し合い、大きな面積と生産者仲間を増やすことが大切！



新岩手農業協同組合 東部宮農経センター（岩手県岩手町）



耕耘の概要

担当者名：米穀園芸課 課長 幅 一也
作付面積：キャベツ11ha、レタス3.5ha、ながいも0.3ha、
だいこん1ha、ねぎ、ブロッコリー
取引先：コンビニ、食品会社、学校給食



生産してみて

- 定期に定量を定額で取引できるため農家手取りが見えやすい。
- 条件（商談）によっては生鮮向けの規格外も出荷可能になるメリットがある。
- キャベツは寒玉品種が歩留まりが良いが、**実需者からサラダ用の要望**があるため「春みどり」というブランドで出荷している。

実需者とのつながり

- 生産者が個別に契約していた業者から、品目を拡大したいという意向があり、生産者から**精算（決済）**がJAとの取引で安心感があると了承を得られたことから、契約に至った。
- 寒玉キャベツの出荷販売先は生産者が個別に決めており、JAは、そのリスク管理として、一部受け入れをしている。

今後について

- 加工・業務用としての大口出荷には可能性を感じている。
- 全ての品目で、生鮮用、加工・業務用野菜の出荷をしているため、どちらにシフトすべきか迷っている。



新規取組する方へのアドバイス

出荷契約数量を必ず守らなければならないといった契約は、露地野菜の場合には非常にリスクが高いので、販売先の選定と、品目毎に契約条件を決めることが大事！

有限会社 氏家農場（宮城県涌谷町）



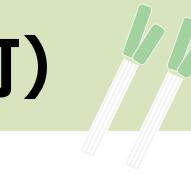
経営の概要

担当者名：代表取締役 氏家 靖裕

作付面積：水稻4.7ha、露地ねぎ4.5ha、施設ねぎ4.4ha
(加工9割、生鮮1割)

取引先：スーパー、ドラッグストア、飲食店、直売所、学校給食等

その他：
・JGAP（H23）及びASIAGAP（H29）を取得
・生産から加工までを自社で行っている



涌谷町



生産してみて

- ねぎは1年を通して栽培が可能であり、加工・業務用ねぎの場合は冬も作業ができるため始めた。
- 青ねぎを使用する加工用、業務用飲食店の増加による需要拡大に対応し、青ねぎ、小ねぎの収穫を「刈り取り方式（年2～3回）」としたことにより、収益性が向上した。

実需者とのつながり

- 中間事業者を介して、契約を行っている。
- きっかけは、東日本大震災の復興プロジェクトに参加し、その事務局の人に中間事業者を紹介されたこと。
- その他、関連業者からの紹介、商談会への参加、直接営業などでつながりを作った。

今後について

- 来年以降は全量カットねぎの出荷にしたい。
- 涌谷地域の農業者やJAと連携し、加工・業務用ねぎの生産、出荷体制を構築していきたい。



新規取組する方へのアドバイス

実需者から安心して契約してもらうためにも周年で安定供給し、信頼関係を構築することが大事！



経営の概要

担当者名：代表取締役 島田 孝雄

作付面積：たまねぎ28ha（全量加工）、ねぎ25ha（加工2割、生鮮8割）、甘藷14ha（加工5割、生鮮5割）他

取引先：大手食品企業、加工会社など

その他：トマトでJGAPを取得、加工・業務用野菜でGLOBALG.A.P.取得



生産してみて

- 加工・業務用野菜は、**生鮮用野菜と比較して1/2の労力で取り組むことができる。**
- たまねぎの極早生品種は、5月から収穫が可能で、量も品質も安定した。
- 7月の収穫は天候に左右されることが多く、近年は高温による病害の発生が見られる。
- 加工用たまねぎは、**本州と北海道で規格に違いがあることが一番の課題。**



実需者とのつながり

- 前職のつながりで販路獲得の他、独自で販路拡大した。
- 直接取引の業者と全農経由で取引している業者がある。
- 加工用途によっては規格外も受入れ可能な加工業者がいる**ので変更することでロスが減った。



今後について

- たまねぎの極早生品種は取引先にも評判が高いため、今後も作付けを増やしていく**きたい。
- ばれいしょやにんじんの栽培管理等において、大型機械を導入していきたい。
- 農業用プラスチックの削減に目を向けている。プラスチック被覆資材削減、生分解性マルチの導入等、試験栽培も行っている。



新規取組する方へのアドバイス

いかに信頼できる販売先を確保し、その販売先の要望（品質、量）にどれだけ応え、販売先に信頼してもらえるかが重要！

株式会社おがフロンティアファーム（秋田県大潟村）



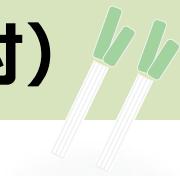
経営の概要

担当者名：代表取締役 宮川 正和

作付面積：ねぎ20ha（全量加工）、かぼちゃ13ha（加工7割、
生鮮3割）、飼料用とうもろこし24ha、葉牡丹30万ポット

取引先：JA、卸業者

その他：埼玉県熊谷市にもほ場あり



大潟村



生産してみて

- ・ 経営計画や経営戦略を組み立てやすいことがメリット。
- ・ ねぎの皮むき作業が大変で、作業時間全体の約7割を占めている。
- ・ 労働力確保と人件費の上昇の課題があり、機械化による省力化や雇用形態の工夫による人件費の削減がコスト削減のために重要なポイントとなる。



実需者とのつながり

- ・ 全農から加工用ねぎの話があった。また、ラーメン店から、「国産のねぎで通年販賣したい」という要望があり、直接契約をした。
- ・ 前年の実績をもとに、取引先との話し合いで契約内容（期間、値段、規格）を決めている。
- ・ 天候等の影響により収穫量に変動があるため、ある程度契約内容にゆとりを持たせている。



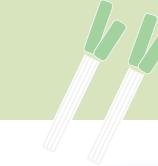
今後について

- ・ 水はけの悪さを考慮して、全面畠地化をする。
- ・ 収量や作業効率の向上！
- ・ 当初は熊谷市での栽培を組み込んだ周年出荷を目指していたが、現在は夏、秋、冬の秋田での出荷増を目指している。



新規取組する方へのアドバイス

「農業」としてではなく「事業」として、経営を創造していくことが必要！



経営の概要

担当者名：代表理事 工藤 修

作付面積：野菜10ha（ねぎ1ha、たまねぎ1.5ha、ばれいしょ1ha他）
(加工7割、生鮮3割)、水稻170ha、大豆110ha、

取引先：学校給食、洋菓子店 他

その他：秋田県版HACCP（加工センター）、JGAPを取得



生産してみて

- 加工・業務用野菜の生産と加工を行っている。雪国であっても周年雇用ができている。
- 冷凍野菜の価格は、変動が少なく、安定している。
- 野菜の生育が天候に左右されやすく、ロットの確保が難しい。
- 学校給食は毎月、翌月の見積もりが来るため、在庫の確認やいつ、何が、どのくらい必要なのかを分析する必要がある。

実需者とのつながり

- 学校給食向けの出荷は、行政機関から相談があり、始めた。
- JA・全農の紹介で、契約を始めたところもある。
- 品目に限らず、300gの冷凍野菜が日常で使いやすいため、販売してほしいという声が多い。



今後について

- 需要が高いばれいしょ、にんじん、たまねぎ、ブロッコリーの栽培を中心にしていくなど、品目を絞ろうかと考えている。



新規取組する方へのアドバイス

登録されている農薬基準を守るなど、安全性・衛生面に気をつけることが重要！

株式会社 なかた農園（福島県浪江町）



浪江町



経営の概要

担当者名：代表取締役 中田 幸治

作付面積：水稻40ha、ねぎ15ha（加工8割、生鮮2割）

取引先：加工工場、JA、その他

その他：社員数:30人（アジアの技能実習生が3人）



生産してみて

- ねぎは数日畑に置いておけるため、**収穫日程の調整が楽。**
- 畑で**収穫**できたものを全て流通に乗せることができるので、歩留まりが良い。
- ねぎは暑さに弱いため、近年の温暖化の影響を受けやすい。
- 虫や泥に関するクレームは絶えない。

実需者とのつながり

- 主な出荷先である飲食店とは、直接の取引をしておらず、カット業者と取引を行っている。種苗会社の紹介でカット業者と繋がった。
- 他にも、タウンページで探しめた実需者にねぎを持って営業しに行ったり、ネットでマッチングしたりと繋がり方は様々。

今後について

- 冬場の供給量減少をカバーするためにも、枝豆や冷凍野菜に取り組んでみたい。
- 国内よりも人口の多い国に輸出した方が良いという考えから、3年後には、輸出を含めた新しい事業を展開予定。



新規取組する方へのアドバイス

売り先を見つけてから種を落とす！

加工野菜はロットが大きくなるため、数軒で一緒に取り組むことがオススメ！

株式会社吉野家ファーム福島（福島県白河市）



経営の概要

担当者名：専務取締役・農場長 滝田 国男

作付面積：キヤベツ1.8ha（全量加工）、白ねぎ1.5ha（全量加工）、
青ねぎ0.1ha（全量加工）、たまねぎ0.6ha（全量加工）、
はくさい1.8ha（全量加工）、水稻48.5ha

取引先：飲食店

その他：JGAPを取得



生産してみて

- 効率を求めるなら加工・業務用に特化した方がよい。
- 機械による収穫は、手作業に比べて大きく省力化できる。
- 雨天時は収穫できないので作業できない分の貯蔵設備が必要。
- 規格が幅広く、大きい物を求められる点が利点。（重量契約が生鮮よりもメリット大）



実需者とのつながり

- 現在の取引先は、自社生産部門を設立するにあたり、福島県がその誘致を行った際に、県から誘いがあつて始めた。
- 最終的な生産量が契約数量を超えた場合は、取引先に交渉して、余剰分まで引き取ってもらっている。価格についても、契約分と同額で引き取ってもらっている。



今後について

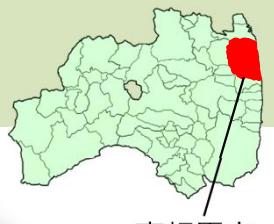
- さらに出荷販売先を獲得し、生産面積の拡大を図っていきたい。特に、出荷時期を旬の時期に揃えることで、より出荷しやすくし、地域としての生産を拡大していきたい。



新規取組する方へのアドバイス

実需者とのマッチングが出来る環境を見つけること！

I Loveファームおだか（福島県南相馬市）



耕耘の概要

担当者名：取締役 吉田 一貴

作付面積：ブロッコリー 60ha、アスパラガス ハウス3棟

取引先：青果流通企業

その他：ブロッコリー、アスパラガスでJGAPを取得（R5）

第64回福島県農業賞〔農林水産省大臣賞受賞〕（R5）



生産してみて

- 買取価格は、年間単価として、規格（L、M、規格外）ごとに決められているため収益が想定でき、安定的な経営ができる。
- 連作障害対策として、春作、秋作のどちらかを休ませる。
- 最近は、猛暑により生育が止まり収量に影響が出ている。
- 面積拡大したいが農地確保に苦労している。

実需者とのつながり

- 東日本大震災前の取引先のつながりから現在の取引先となつた。（震災による避難のため生産中止。R1から生産を再開）
- I Loveファームおだかと全国4カ所の農場が連携し、産地リレーによるブロッコリーの周年出荷を行っている。

今後について

- 全国に農場を整備してブロッコリーを周年栽培する仕組みは、画期的と考える。異常気象が続く中でも、栽培管理方法を確立させ、しっかりと周年出荷に対応していきたい。
- 5年計画を立て、自社面積100haを目指している。



新規取組する方へのアドバイス

計画的に経営を進めていきましょう。先行投資には計画が大事、安定出荷には計画的に生産することが大事！

株式会社 JAアグリサポートふたば（福島県浪江町）



経営の概要

担当者名：代表取締役社長 榎内 宏

作付面積：ブロッコリー11ha（加工6割程度、生鮮4割程度）

ねぎ（加工6割程度、生鮮4割程度）、水稻26ha、他

取引先：市場、野菜カット工場



生産してみて

- 野菜カット工場が近くにあるため、直接出荷することができ、輸送費を抑えることができている。また、市場に出荷できなかつたものが加工用として出荷できるようになり、口数が減った。
- 生育の速度や収穫物のサイズを揃えることが難しく、収穫の適期を逃すとすぐに大きくなりすぎてしまう。

実需者とのつながり

- 県の助成事業により、野菜カット工場が近隣に進出したため、加工・業務用ブロッコリーと長ねぎの出荷を始めた。
- 週間の出荷計画を策定し、曜日ごとに出荷量を決めている。

今後について

- 連作障害対策のため、輪作に取り組む。3年使用した畠では、長ねぎとの作物変更に取り組む予定。
- 避難先から帰還した方が、再び農業を行えるような環境を整えるため、管理耕作を進めていく。



新規取組する方へのアドバイス

まずは、出荷先を見つけることと、物流に問題はないかを考えることが必要！