

儲かる農業ステップアップ事業 [令和2年度] 実施状況レポート一覧



テーマ	事業主体名	市町村名 (所管事務所)	ページ
トマトのハウス内環境改善による収量向上を目指して	沼田 充隆	高萩市 (県北)	1
こだわりの製法をPRした干し芋増産による生産拡大	栞原 康男	常陸大宮市 (県北)	2
トマトの収量・品質改善と自社ブランド定着・売込みによる所得向上を目指して	綿引農園	那珂市 (県央)	3
高級感のある干し芋づくりを目指して	まつかけ農園	城里町 (県央)	4
ピーマンの密植栽培と炭酸ガス施用技術の導入による所得向上	ファーム山中	神栖市 (鹿行)	5
量販店インショップにおける行方産野菜の評価拡大に向けて	井川農園	行方市 (鹿行)	6
ブルーベリー栽培・6次産業化による農業経営の多角化	岡野ファーム	石岡市 (県南)	7
ネット販売の強化によるバラ(切花)の販路開拓	神生バラ園	石岡市 (県南)	8
希少品種「小公子」と低温貯蔵庫の導入による高付加価値ワインの生産	株式会社 Tsukuba Vineyard	つくば市 (県南)	9
消費者に喜ばれる高品質イチゴ生産を目指して	こごろファーム	つくば市 (県南)	10
環境制御技術を活用した高品質トマト生産と商品ラインナップの充実	磯部農場	つくばみらい市 (県南)	11
高品質花き栽培の検討と日持ち性向上	海老原 寛孝	つくばみらい市 (県南)	12
ミニトマト主力品種「プチぷよ」を活かしたさらなる所得向上を目指して	野口農園	つくばみらい市 (県南)	13
かんしょ作付規模拡大と加工品アイテムの充実化	中島農園	阿見町 (県南)	14
『笑顔創造』新品目導入で目指す規模拡大と所得向上	常総井上農園	常総市 (県西)	15
ほ場管理ソフト導入による作業の効率化と農場PRによる販路開拓	高崎 正喜 (Reifarm)	八千代町 (県西)	16

トマトのハウス内環境改善による収量向上を目指して ～沼田 充隆氏の取組～

事業者情報

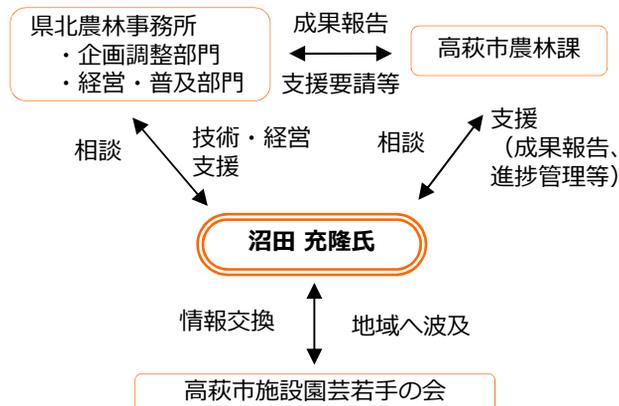


事業主体名 沼田 充隆
活動地域 高萩市
経営概要 トマト：20a

経営の特長

- ・高萩市で唯一、ハウス内でトマトの水耕栽培を行っている。
- ・収量向上を目指すため、炭酸ガス施用等、栽培技術の向上に取り組んでいる。
- ・農業振興のため、地域の若手農業者のリーダーとして農業関係団体の役員等としても活躍している。
- ・高萩市施設園芸若手の会に所属し、会員とともに優れた栽培技術の研究及び情報共有に努めている。

支援体制



取組概要

トマトのハウス内環境改善による品質と収量の向上
(写真：導入したミスト機)



- ・事業実施前までは、光合成能力を高めるために、ハウス内で炭酸ガス施用と、湿度を保つための通路灌水を実施していた。
- ・トマトの収量や品質の向上を目指すため、最適な湿度管理ができるミスト機を導入する。また、ハウス内における夏場の高温環境を緩和させることで、定植直後の苗のしおれを低減させ、さらにハウス内の労働環境の改善を図る。
- ・地元の若い農業者に対し、得られた知識や経験を波及させて、地域でのICT農業を推進する。

実施状況

ミスト機の導入による灌水作業時間の削減

- ・令和2年8月、ハウス20aへミスト機2基を導入した。
 - ・導入以前は、夏場、毎日20aあたり約60～90分/2通路灌水を手動で行っていたが、ミスト機を活用することで、灌水作業に係る時間を省力化することができ、その他管理作業※に時間を割くことができるようになった。
- ※摘果や脇芽の除去、病害虫管理等

若手農業者向けハウス内環境制御技術導入に係る現地検討会の開催

- ・令和2年10月に環境制御技術に関心のある地元の若手生産者7名を集め検討会を開催した。
- ・当日は、ミスト機を稼働させ、使用方法や期待される効果、湿度を高めた場合の病害に関する留意点等について積極的に情報交換を行うことができた。
- ・ミスト散布により、体感温度が下がり、夏場の作業が例年と比較して働きやすくなった。
- ・実感として、生育が早く感じられるため、栽培が終了(令和3年6月)した後に、品質と収量向上が図られたかを検証していく。



事業者のひとこと (今後の展望)

トマトの収量増加と高品質化により所得向上を目指すため、今回の事業を活用してミスト機を導入しました。光合成能力を向上させるために必要なデータを蓄積し栽培技術を研究して、さらに成果をあげていきたいです。ミスト機を導入したことで、夏場のハウス内での管理作業が楽になったことも良い効果でした。

また、自分が得た知識や経験を地元の若い生産者に伝えて、地域におけるICT農業の推進を行っていきたいと思っています。

こだわりの製法をPRした干し芋増産による生産拡大 ～耕作放棄地と間伐材を活用した桑原農園の取組～

事業者情報



事業主体名 栗原 康男
活動地域 常陸大宮市
経営概要 ・かんしょ：25a
・干し芋：450kg(300g/袋×1,500袋)
・奥久慈なす：10a

経営の特徴

- ・定年退職後、鯉淵学園にて7か月間の農業研修後に就農。
- ・耕作放棄地を活用したかんしょ、奥久慈なすの栽培に取り組む。
- ・干し芋は間伐材を使った薪による蒸かし、天日干し等の伝統的な製法で加工し、予約注文による直接販売や市内の道の駅で販売している。

取組概要

干し芋のこだわり製法をPRポイントにしたデザインシールの制作と増産体制の整備



- ・薪蒸かしや天日干しのこだわりの製法をPRする新たなパッケージデザインシールを制作する。
- ・生産設備（天日干し用ビニールハウス、かんしょ洗浄機、空き部屋を有効活用したかんしょ保管庫等）の充実により、増産体制の確立を図る。

実施状況

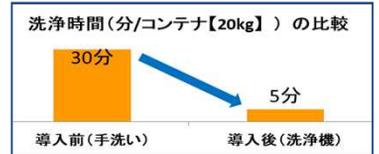
新たなデザインのシール制作

- ・10月にパッケージデザインシールを完成させ、1月末時点で前年同月の約1.5倍を販売した。消費者からはPRポイントが分かりやすく素朴で可愛いデザイン等の評価を受けている。最近ではリピーターが多く販売の7～8割は予約販売になっている。



干し芋生産設備の充実

- ・天日干し用ビニールハウス（50→100m²）を増設した。
- ・かんしょ洗浄機を導入することにより作業性の向上が図られた。



- ・保管庫の整備により、芋の保存性が増し、加工期間の延長が図られた。

R元年度 11月下旬～翌1月20日 → R2年度 11月下旬～翌2月10日

支援体制

常陸大宮市
農林振興課

成果報告
支援要請等

県関係機関

- ・県北農林事務所企画調整部門
- ・常陸大宮地域農業改良普及センター
- ・農業総合センター

相談

支援
(成果報告、
進捗管理等)

相談

技術・
経営支援

桑原農園

相談、情報交換等

加工等に関する
ノウハウの継承

地域の新規就農者
(かんしょ、干し芋生産者)

事業者のひとこと（今後の展望）

近隣の耕作放棄地を活用し、さらにかんしょの作付面積を増やし、所得の向上を図っていきたいです。昔ながらの製法による干し芋生産は、初期投資を抑え、小規模ながらも生産から加工・販売までの6次産業化を図ったものです。耕作放棄地におけるかんしょ栽培と薪蒸かしによる干し芋生産は、県北中山間地に散在する耕作放棄地や間伐材の有効活用の一助となるものであり、地域の新規就農モデルにもなり得と考えます。希望する新規就農者にはノウハウを開示し、県北地域の農業の活性化にも寄与していきたいです。

トマトの収量・品質改善と自社ブランド定着・売込みによる所得向上を目指して ～綿引農園の取組～

事業者情報

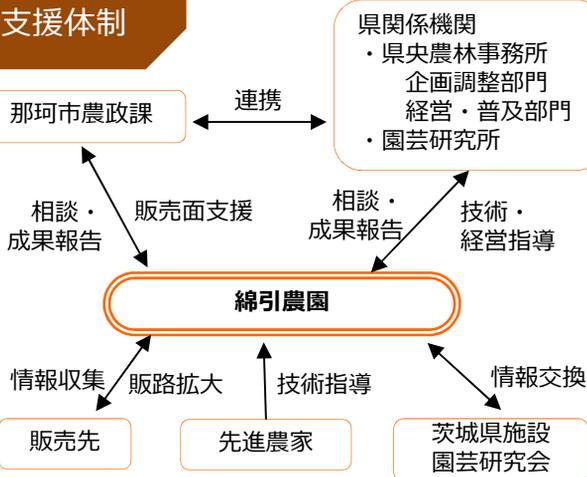


事業主体名 綿引農園
代表者名 綿引 太一
活動地域 那珂市
経営概要 トマト 18a

経営の特徴

- ・流通量が少なく、高単価が期待できる冬時期にも収穫するため、促成栽培（収穫期11月～翌7月）を導入
- ・茨城県施設園芸研究会に所属
- ・労働状況：家族2名、臨時雇用3名
- ・販売先：直売所8割、契約販売2割

支援体制



取組概要

トマトの炭酸ガス濃度、湿度コントロール技術の導入による収量・品質の向上と自社生産物ブランド化による新たな取引先の開拓



- ・令和3年4月を目途に父親との法人立上げに向け、自社ロゴマークを開発し、既存の取引先への自社ブランドの定着と、新規顧客の取り込みのために、新たな取引先を開拓する。
- ・冬季の高単価に出荷できる促成栽培は、低温寡日照条件では、収量や品質を一定に保つことは難しいため、改善が必要である。そこで、炭酸ガス施用、外気導入システム及び環境制御装置を導入し、栽培環境を最適化することで所得の向上を目指す。

実施状況

自社ロゴマークの開発によるブランド力の向上

- ・自社ロゴマークの完成に向けてデザイナーと話し合いを重ね、令和3年3月に完成した。
- ・ロゴマークはパッケージやシールに印刷し活用していく。

冬期の収量・品質改善技術の確立

- ・炭酸ガス発生装置、外気導入システム及び環境制御装置を導入した。
- ・ハウス内の環境モニタリングを行い適正な条件に近づけるため、現場支援担当者と生育調査や栽培改善を行った結果、冬期収量（11月～翌1月）は昨年度同時期と比較して約1.5倍増収し、秀品率は83%（昨年71%）となり収量・品質ともに向上した。
- ・令和3年2月から稼働を始めた炭酸ガスの施用効果は作終了の7月を目途に結果を踏まえ施用頻度等を検討していく。

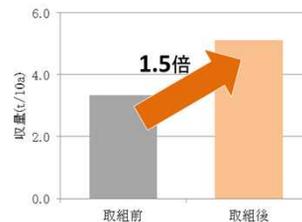


図 各畝に設置した炭酸ガスと外気の局所施用ダクト。炭酸ガスは400ppm以下を下回らないように管理。

事業者のひとこと（今後の展望）

本事業の活用により、法人設立にあわせて会社の顔となるロゴマークを開発することができました。今後はこのロゴマークをパッケージやシールにして活用し、綿引農園の商品や活動をより多くの人に知ってほしいです。

トマトは環境制御機器の導入だけでなく栽培の方法を見直すことで冬期の収量や品質を改善できているので、これからも継続して取り組み、さらなる収量向上と品質の良いトマトづくりを目指したいです。

高級感のある干し芋づくりを目指して ～まつかげ農園の取組～

事業者情報

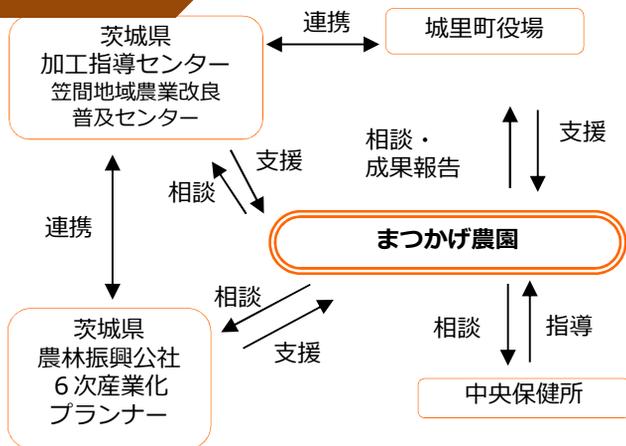


事業主体名 まつかげ農園
 代表者名 中山 祐美加
 活動地域 城里町
 経営概況 葉物、カンショ等露地野菜3ha

経営の特徴

- ・8年前に就農し、コマツナ、ホウレソウを中心とした経営を行っている。
- ・数年前からカンショ生産に取り組み、さらなる所得向上のため干し芋加工を始めた。
- ・女性のみで農業に取り組んでおり、野菜の包装や詰め方にもこだわって、女性ならではのきめ細やかさを強みに商品づくりを行っている。

支援体制



取組概要

女性目線を取り入れた干し芋のパッケージデザイン開発及び販路開拓



- ・付加価値を高めるために、減農薬栽培を行い、消費者ニーズの高い甘い干し芋の生産販売を目指します。
- ・女性だけで農場経営を行っている強みを前面に出し、付加価値向上のために女性目線を取り入れたパッケージデザインをデザイナーと開発し、主に東京での販路を開拓する。
- ・県内の干し芋加工に関する先進地研修に出向き、優れた技術を習得する。

実施状況

パッケージデザインの開発

- ・パッケージデザインを令和2年3月に完成させた。
- ・お客様からはパッケージの高級感に加え、「もちっととろける優しい甘さ」、「たくさんの幸せがおとずれますように」等の一言添えた言葉も好評で、贈り物にも良いとの評価を得た。



干し芋の販路開拓

- ・東京へ販路を拡大するため、令和2年1月に現地へ赴き、商談を行った。
- ・今後も商談機会を設け、実績を重ねながら、販売先の確保に努めていく。



事業者のひとこと（今後の展望）

東京で販売をしていきたいので、コロナ禍が終息したらどんどん売り込みたいです。味、見た目ともに東京のデパ地下に並んでも見劣りのしない商品を作っていきたいです。

ピーマンの密植栽培と炭酸ガス施用技術の導入による 所得向上 ～ファーム山中の取組～

事業者情報



事業主体名 ファーム山中
 代表者名 山中 雅典
 活動地域 神栖市
 経営概要 品目 ピーマン：47a（施設）
 売上高 41百万円（平成30年）
 経営の特徴

- ・家族2人（本人、妻）と従業員3人の計5人で経営を行い、半促成及び抑制栽培の年2作で、年間約84tのピーマンを生産している。
- ・現状の栽培技術では、20t弱/10aにとどまっていることから、新技術を導入し単収及び品質を向上させることで、所得の向上を目指している。

取組概要



先進地研修による密植栽培及び炭酸ガス施用技術の習得

密植栽培による単収向上

- ・茨城県のピーマン産地では導入されていない“密植仕立て”の試験栽培に取り組む。
- ・先進地研修を通して技術を習得し、当産地への波及に向けてブラッシュアップを行い、産地全体の単収向上につなげる。

炭酸ガス施用、環境モニタリングによる反収向上

- ・ピーマンの収量向上に効果的とされる炭酸ガス施用技術の導入を図る。
- ・炭酸ガス施用技術に不可欠な環境モニタリング装置の導入及びデータの利活用により、さらなる単収向上を目指し、地域への波及につなげる。

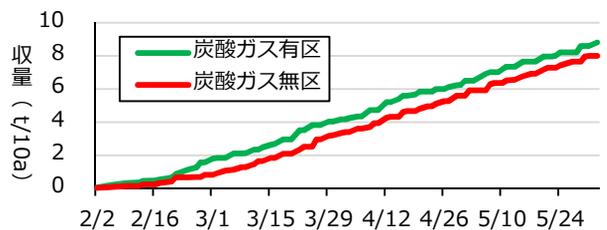
実施状況

新技術導入による単収の向上

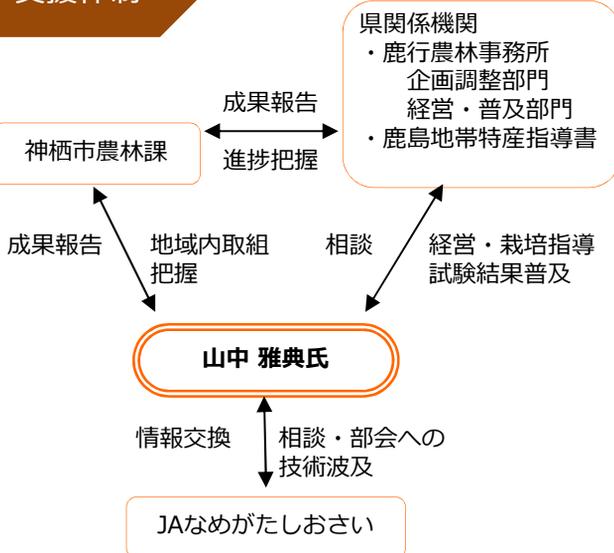
- ・先進地研修（高知県）で得た密植栽培技術を踏まえて、株間60cm千鳥植え（1,660本/10a）と、慣行に似せた株間40cm1条植え（1,250本/10a）をそれぞれ慣行栽培と比較した。
 ※地域での慣行栽培は株間45cm～50cm1条植え（1,000本/10a）
- ・炭酸ガス施用技術及び環境モニタリング技術は、ファーム山中のすべてのハウスに導入した。
- ・環境モニタリング装置の測定データを基に、炭酸ガス施用及び栽培管理を行った結果、着果率が5%（34%→39%）、単収が10%向上した（下図）。
- ・今後は、密植栽培による誘引方法や肥培管理技術の検討を行い、さらなる単収向上を目指していく。

新技術の波及に向けた産地の動き

- ・技術導入したほ場を部会員に見せ、実績を公開した結果、令和2年度は数戸の農業者へ試験導入が図られた。



支援体制



事業者のひとこと（今後の展望）

炭酸ガス施用技術は、限られた面積の中で単収を上げていく技術として、これからの農業の中で必要不可欠と認識しています。今後は炭酸ガス施用に適した栽培環境（栽植密度、仕立て方、肥培管理）などを探っていく段階となります。本技術を農協や普及センターとともに洗練し、部会全体に波及させて、これからの担う若い生産者のモチベーションを向上させるような収入を確保していきたいと考えています。

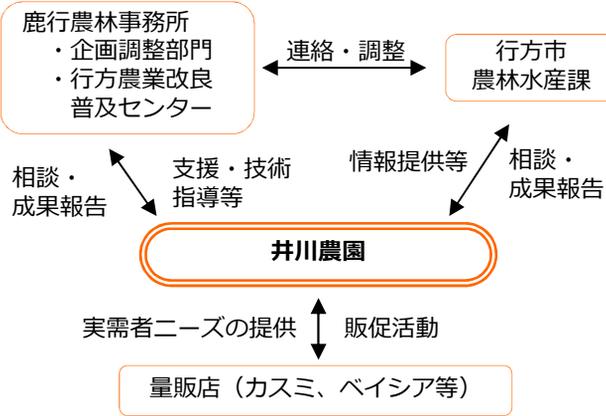
量販店インショップにおける行方産野菜の評価拡大に向けて ～井川農園の取組～

事業者情報



事業主体名 井川農園
 代表者名 井川善貴
 活動地域 行方市
 労働力：家族2人、外国人技能実習生2人
 品目：ネギ（2ha）、チンゲンサイ（10a）
 売上高：27,856千円（平成30年）
 経営の特徴
 ・販売先は、量販店インショップを中心に
 ・ネギを主にニーズの高い複数品目を組み合わせた多品目経営を行う。

支援体制



取組概要

ネギ出荷調整作業の効率化と、販促資材の開発による量販店内インショップ販売の拡大



- ・実需者ニーズの把握及び販路拡大のため、量販店が主催する販売イベントへの出展を行い、井川農園ブランドの評価を高め、定着を進める。
- ・コロナ禍等で外国人・日本人ともに労働力の確保が困難な中、現状の労働力を有効活用するために、負担の大きいネギの調整後の包装作業を効率化・自動化し、余剰労働力を販売促進やインショップ需要の高い品目の作付け拡大等に活かす。

実施状況

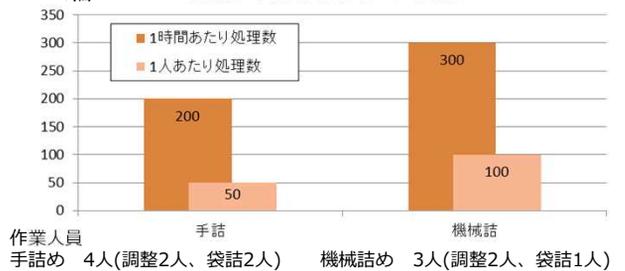
量販店設置用の販促PR資材の開発

- ・量販店と打合せを重ねながらPR資材を開発し、3月に完成した。
- ・コロナ禍により量販店が主催する販売イベントが中止となったため、次年度以降、量販店と調整のうえ実施していく。

包装機導入による労働力の省力化

- ・令和2年度は、外国人技能実習生の入国が延期され、収穫・調整にかかる労働力が不足する傾向にあった。
- ・ネギ自動包装機の導入により、調整作業の効率化が図られ、袋詰めにかかる作業人員が削減され、ほ場管理に労働力を配分することができた。

袋詰め作業効率の改善



事業者のひとこと（今後の展望）

消費者ニーズの高い品目の選定や出荷規格の見直しなどを進め、インショップのバイヤーや消費者に対し、井川農園ブランドの浸透を図り、インショップ1店舗あたりの売上を拡大する。

地域の若手農業者へインショップ向けの出荷を働きかけ、行方産野菜の評価を高めていく。



ブルーベリー栽培・6次産業化による農業経営の多角化 ～岡野ファームの取組～

事業者情報



事業主体名 岡野ファーム
 代表者名 栗原 智広
 活動地域 石岡市
 経営概要 品目 ブルーベリー：35a
 ナシ：20a
 水稻：25a
 加工施設：200m²
 売上高：1百万円（令和元年）

経営の特徴

- ・以前は会社勤めをしつつ、義父のナシ経営を20年前から手伝っていたが、2年前から本格的に農業に従事するようになり、専業農家となった。
- ・JAを通じ、ナシの市場出荷を行っている
- ・令和元年度まで行っていたナシと水稻経営を縮小し、令和2年から新たにブルーベリー栽培に取り組んでいる。
- ・観光農園やカフェを開設するために、資格取得や地元食材を使ったメニュー開発（ジェラートやスイーツ等）といった6次産業化にも取組み、経営の多角化を図る。

取組概要

ブルーベリー栽培の導入と、バリアフリー化した観光農園における摘み取り体験やスイーツの開発・提供による経営の多角化



- ・女性客やベビーカー連れの夫婦、車いすで来訪した方にも利用しやすいように、全面防草シート敷設をしたバリアフリーな観光農園を開園する。
- ・農園をPRするための販促資材を作成し、新規の観光客誘致を図る。

実施状況

バリアフリーな観光農園を目指して

- ・農地整地後、令和3年1月末に防草シートを敷設し、ポット植えたブルーベリー600鉢を運び入れ、翌6～8月に収穫期を迎える観光農園を開園するための準備を整えた。

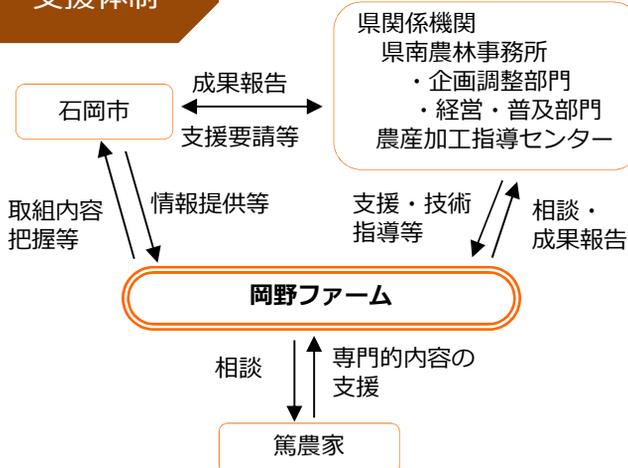


新規観光客の誘致

- ・令和2年12月末、観光客向けに、農園の所在がわかるようにするため、横断幕を県道42号線（通称：フルーツライン）沿いに設置した。
- ・また開業を宣伝するため、さらに新規利用客が再度来訪するようにするため、農園名を付したノベルティグッズ（間伐材を使用したコースター）を開発した。



支援体制



事業者のひとこと（今後の展望）

令和3年5月プレオープン、6月にブルーベリー摘みを含めたグランドオープンに向け、準備を進めています。

オープン後は、訪れる方に心地よい感動を経験していただくとともに、人々が集まり繋がりが生まれることにより、夢の持てる持続可能な農村ならではのビジネスモデルを創造し、そこで生活をし、そして未来の世代に繋がる地域の活性化につなげていければと考えています。

ネット販売の強化によるバラ（切花）の販路開拓 ～神生バラ園の取組～

事業者情報



事業主体名 神生バラ園
 代表者名 神生 潤一
 活動地域 石岡市
 経営概要 バラ：45a
 売上高：34百万円（令和元年）

経営の特徴

- ・日本ばら切花協会、茨城ばら切花研究会に所属
- ・約20品種を生産し、都内市場を中心に周年出荷
- ・新型コロナウイルス感染症拡大による、小売店の営業自粛や卒業式等イベントの中止による市場販売の不調により、ネット販売にも取組んでいる。
- ・展示会やイベント（フラワーバレンタイン等）への参加を通して、農園のPR活動を行い、後継者交流にも積極的に参加している。

取組概要

従来のバラとバラ養液を利用して栽培した新規切花を組み合わせた花束の開発とウェブサイト充実によるネット販売の強化



- ・季節感のある花束を作成するために、新たに切花（葉）を導入する。
- ・農園の印象付けとリピーター客を獲得するために、オリジナルロゴデザインを開発する。
- ・品質の差別化のため、花弁を傷めずに配送できるオリジナルロゴ入り立箱出荷箱を作成する。
- ・新たな顧客を確保するため、ラッピング包材を兼ねた異業種連携によるオリジナルハンカチ等を用いた直接販売をする。

実施状況

新たに導入した
露地切花・葉→



季節感のある花束作りに向けて

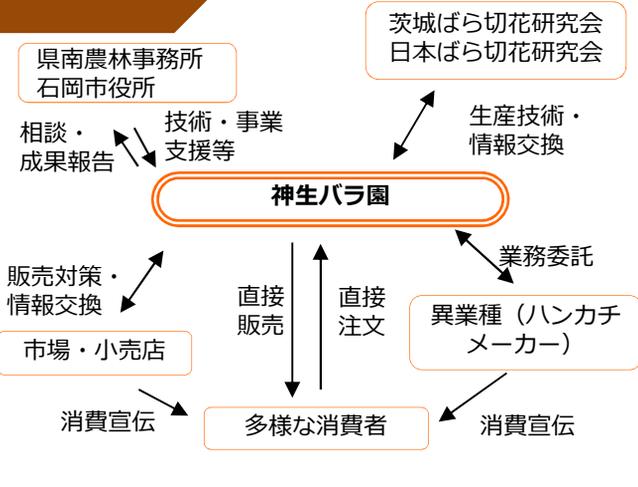
- ・3種類の新規品目の苗を6月に導入した。
- ・令和3年にアレンジメント商材として使用できるようにするため、バラ養液を活用しながら肥培管理を進めている。

農園ロゴの作成と販売方法の検討

- ・令和3年1月に新たなロゴデザインが完成し、それに併せてネット販売サイトを更新した。
- ・県主催ネット販売講習会に参加し、配送事務作業の簡素化等を検討した。
- ・2月に花弁を傷めないよう配送できる出荷箱と異業種連携オリジナルグッズ（ラッピング包装を兼ねたハンカチ）が完成した。
- ・ネット販売は4百万円の売上となり（前年度：実績なし）新たな販路として確立できた。



支援体制



事業者のひとこと（今後の展望）

バラの販路開拓ができたことにより、法人化を検討しています。切花生産と市場販売の部門と直接販売の部門を分けて、経営収支を明確にして、健全な経営継続に努めます。ひいては、地域の雇用を確保できるよう、経営を発展させていきたいです。

また、茨城県の花である『バラ』業界をけん引できるよう、県育成品種の試作に継続的に取り組むとともに、多様なニーズに対応できるガーデンローズ品種を切花として供給するなど、低迷する需要を喚起したいです。

希少品種「小公子」と低温貯蔵庫の導入による高付加価値 ワインの生産 ～株式会社Tsukuba Vineyardの取組～

事業者情報



事業主体名 株式会社Tsukuba Vineyard
代表者名 代表取締役 高橋 学
活動地域 つくば市
経営概要 ワイン用ブドウ：2 ha
加工施設：150m²
売上高：260万円（令和2年）
活動内容 現在、新規就農6年目で、ヨーロッパ系ワイン用ブドウを栽培している。令和2年8月にワイナリーを開設し、自社ブドウを用いたワインの醸造、販売を開始した。

取組概要



山葡萄系改良品種である「小公子」を導入し、高品質ワインの醸造に取り組む。「小公子」は日本葡萄愛好会の専用品種で、栽培者も限られている希少品種であり、近年人気が急上昇している。
 また、適期収穫した原料ブドウを高品質で保管し、安定した一環生産作業体制の確立を図るため、低温貯蔵庫を導入した。

実施状況

国内希少品種のブドウを導入

- 「小公子」は令和3年3月末に苗木（200本）の定植を始める。
- 令和5年9月から収穫開始予定であり、当年100kg、令和6年200kg、令和7年400kgの収量を見込んでいる。



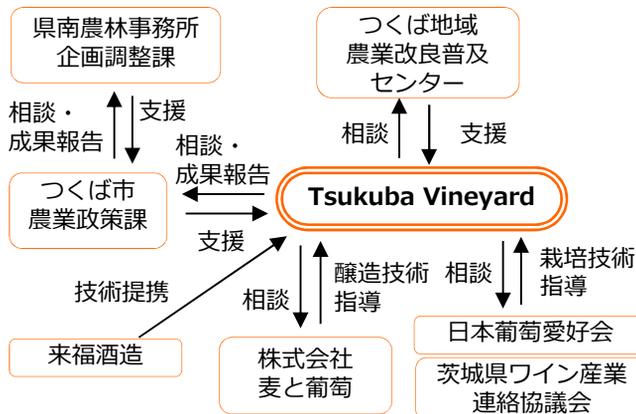
高品質なワインの安定生産

- 低温貯蔵庫は、本年度はヨーロッパ系ブドウを用いたワインづくりに活用し、ブドウの完熟状態に合わせた適期収穫及び原料ブドウの安定保管が実現した。
- さらに、白ワイン製造のための長期滓引き（おりびき）にも活用し、ワインの酒質向上に繋がった。

表 令和2年度のワインの醸造状況（単位：L）

赤	白	ロゼ	プティマンサン	その他
285	530	330	110	60

支援体制



事業者のひとこと（今後の展望）

希少品種「小公子」の導入および低温貯蔵庫の導入により、ブドウ果実のロスの軽減による経済性の高い、しかも高品質ワインの生産体制の確立が可能となります。

また、茨城県ワイン産業連絡協議会と連携した講習会の開催により、県内同業者および計画中の会員に情報を共有することで、県内ワイン産業（ワインブドウ生産）への波及効果を期待できます。最終的には、新規就農者の呼び込みも可能となり、産地形成に大きく貢献できると考えています。

消費者に喜ばれる高品質イチゴ生産を目指して ～ ころろファーム (佐藤 武史氏) の取組～

事業者情報



事業主体名 ころろファーム
 代表者名 佐藤 武史
 活動地域 つくば市
 経営概要 品目：イチゴ 15a
 売上高：14百万円 (令和元年)

活動内容

- ・平成26年に就農し、ハウスを導入し、イチゴ経営を開始した。
- ・市場出荷と直売所で販売し、消費者ニーズをとらえながら高品質のおいしいイチゴづくりを心掛けている。
- ・単収向上により、イチゴ経営を発展させていきたい。



取組概要

環境測定装置の開発によるイチゴの収量向上と、イチゴジャムの商品開発による新たな顧客の獲得



- ・イチゴの単収向上のために、暖房・送風機能を備えた炭酸ガス発生装置を導入し、環境モニタリング装置によりハウス内環境を見える化し、将来的に自動制御化することで管理作業の省力化を図る。
- ・販売促進ツールとして、イチゴジャムを開発し、生食用イチゴの売上げの増加を図る。

実施状況

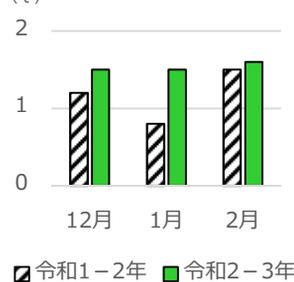
生食用イチゴの販売量の増加

- ・10月に炭酸ガス発生装置と環境モニタリング装置を導入し、11月下旬から稼働開始し、12月上旬から収穫と販売を開始した。
- ・高単価で取引されるクリスマス需要期から安定的に販売できたことにより、12月～2月の収穫量が前年比131%に増え、前年より販売額も増加した。

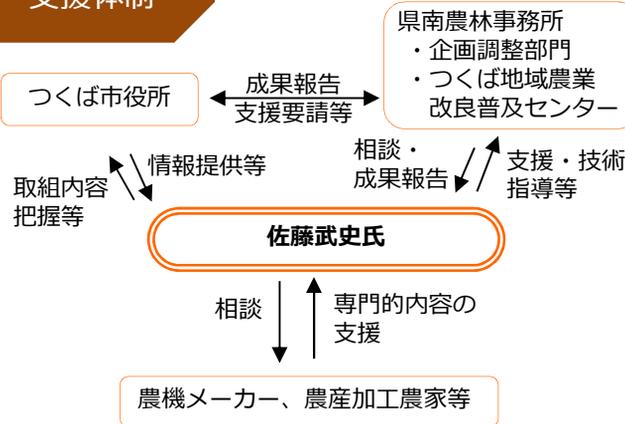
販売促進ツールとしてのジャムの開発

- ・2月に生産したイチゴを用い、委託加工でジャムを開発した。商品ラベルをデザインし、試験的に48瓶を生産し、3月から販売を開始した。

(t) 月別イチゴ販売量の比較



支援体制



事業者のひとこと (今後の展望)

モニタリングで得られたデータと、実際の収穫量を検証することで適正な圃場管理を行っていきます。品質向上で安定した販売を行うことができ、顧客への直接販売を安定するため、販売方法や広告・告知の仕方を今以上に工夫することで売り上げと所得の向上を目指します。加工品についても高品質な原材料を使うことが可能になるため、ブランド価値の向上を目指します。

環境制御技術を活用した高品質トマト生産と商品ラインナップの充実 ～ 磯部農場の取組～

事業者情報

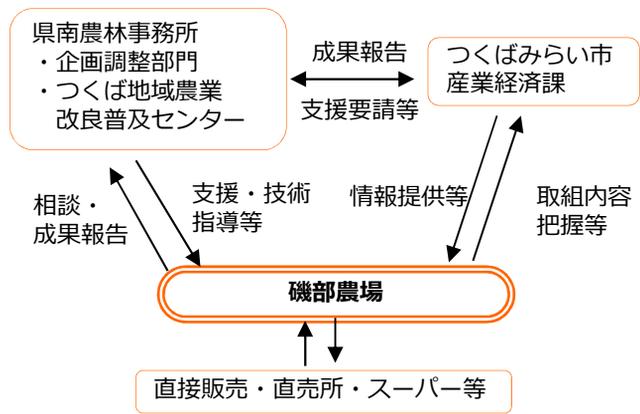


事業主体名 磯部農場
代表者名 磯部 等
活動地域 つくばみらい市
経営概要 大玉トマト：16a
中玉トマト：7a
ミニトマト：5a
売上高：20百万円（令和元年）

経営の特徴

- ・家族経営で、パート4名、研修生1名を雇い、経営している。
- ・直売所等で人目を惹く商品ラインナップとするため、様々な大きさのトマトを栽培している。

支援体制



取組概要

炭酸ガス施用と灌水制御によるトマトの収量向上と商品ラベル開発による販売力の向上



- ・多種多様なミニトマト品種の商品ラインナップに応じた包装やラベルづくりを行い、パッケージデザインを充実させることで、より人目を惹く商品開発を行う。
- ・環境制御技術の向上のために、炭酸ガス発生装置や、灌水設備を整備し、増収を図りつつ、食味や品質も向上させる適切な施肥・灌水方法の確立を目指していく。

実施状況

農場PRのためのパッケージ用ラベル作成

- ・令和2年10月にパッケージ用ラベルが完成し、11月～翌2月までに2kg詰め合わせギフト箱186ケースを販売した。
- ・顧客からは3種類作成したカラフルなラベルに対して、「写真映える」と高評価を得た。



増収と品質向上に向けて

- ・炭酸ガス発生装置やかん水設備の効果的な活用法についてメーカーと代理店を招き、直接アドバイス受けた。
- ・土壌水分に応じて、自動的に灌水作業を行うことができたようになったことから、大幅な省力となった。
- ・環境制御技術を導入したことにより、年内から春先にかけての生育が安定したことにより、前年収量を超える見込みである。



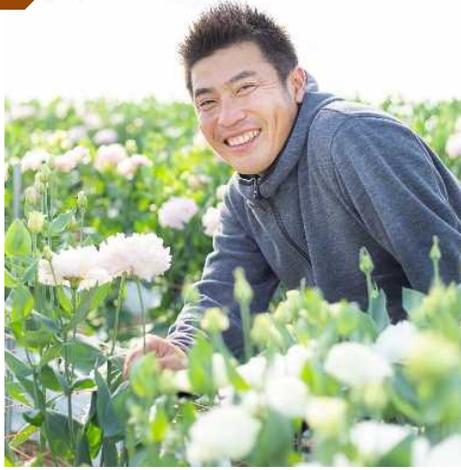
事業者のひとこと（今後の展望）

商品構成が充実したおかげで、顧客の期待に応じていく道筋が見えてきました。直売では日常の消費に加え、ギフト需要も大変重要であり、今後は需要期（年末年始・お彼岸）に潤沢な量を確保できるかが課題です。

タイミングよく生産量を調整することは非常に困難ではありますが、安定した生産が必要であると考えます。ソフトとハードを両立させることの大事さを実感しています。

高品質花き栽培の検討と日持ち性向上 ～ 海老原 寛孝氏の取組～

事業者情報

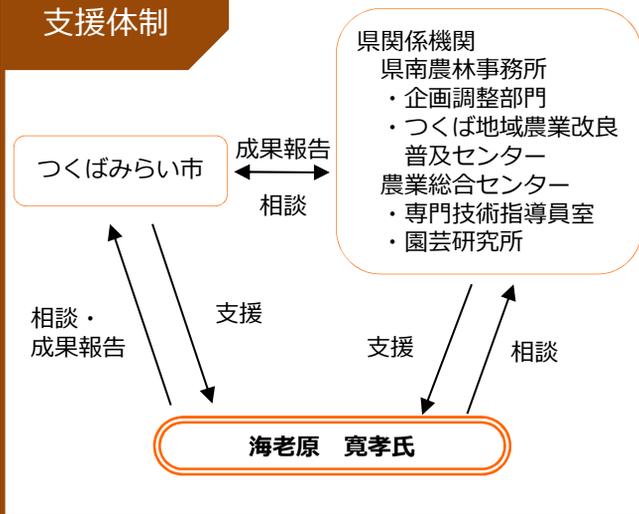


事業主体名 海老原 寛孝
活動地域 つくばみらい市
経営概要 施設 (40a)、露地 (25a)
花き品目：トルコギキョウ、ヒマワリ等
労働力：本人、妻、雇用1名

経営の特徴

- ・現在就農21年目で、ハウスと露地で切り花生産を行っている。
- ・生産物は自ら都内花き市場に持ち込み、全国の篤農家の商品と肩を並べるべく高品質な商品を目指し、積極的に栽培改善に取り組んでいる。

支援体制



取組概要

トルコギキョウとヒマワリの適正施肥・水管理による高品質安定生産・収量向上と、鮮度保持体系の構築を通じた差別化による販売単価の向上



- ・市場から求められる品種と品質に対応するために、土壌及び水質分析に基づく施肥設計により、適正な肥培管理を行い、高品質な切り花を出荷する。
- ・トルコギキョウとヒマワリの切り花の鮮度保持体系を構築するために、収穫後に使用する鮮度保持剤の検討や低温管理を徹底する。
- ・市場評価が高く、引き合いの強いものを生産することによって、切り花単価の向上につなげ、所得増加を目指す。

実施状況

高品質な切り花生産に向けた土壌作り

- ・苗作付け前に土壌や水質について、21項目の必須要素の過不足を確認し、ハウス毎の特徴を把握した。
- ・栽培に用いている井戸水において、ナトリウム (※過剰だと生育を阻害する要因となる) が多いという結果が確認でき、生育の課題解決に向けた糸口が見つかった。

<分析結果>

	値	低い	やや低い	適正	やや高い	高い
pH (1:5 water)	7.7					
EC	0.18					
硝酸態窒素	4.1 mg/kg					
硝酸態リン	28.2 mg/kg					
硝酸態カリウム	30.4 mg/kg					
カリ	2.7 mg/kg					
カルシウム	2.82 mg/kg					
マグネシウム	58.4 mg/kg					
ナトリウム	28.2 mg/kg					
イオウ	4.1 mg/kg					
亜鉛	1.3 mg/kg					
銅	0.3 mg/kg					
マンガン	5.36 mg/kg					
鉄	2.8 mg/kg					
ホウ素	0.64 mg/kg					
塩素	0 mg/kg					
「塩素(バランス)」	%					
カリ	0.02 %					
カルシウム	0.244 %					
マグネシウム	0.231 %					
ナトリウム	0.271 %					
EC	17.89					

品質保持に向けた取組み

- ・切り花品質を一定に保つために、保冷库及び鮮度保持剤を令和3年3月に導入した。
- ・鮮度保持剤は、今後、夏場に品質が低下しやすい切り花に処理し、さらに市場評価を高めていく。



事業者のひとこと (今後の展望)

経営の柱の1つであるトルコギキョウは、品種改良が活発で品種ごとに栽培特性が異なります。毎作試行錯誤しながら、栽培を改良してきましたが、解決できない部分がありました。

メーカーの詳細分析を活用して、多様化する品種ごとに適切な肥培管理を確立し、日持ちの良い高品質花きの安定生産・安定出荷を目指すとともに、品質保持技術を導入し市場評価を高め所得の向上を図っていきます。

ミニトマト主力品種「プチぷよ」を活かしたさらなる所得向上を目指して ～ 野口農園の取組～

事業者情報

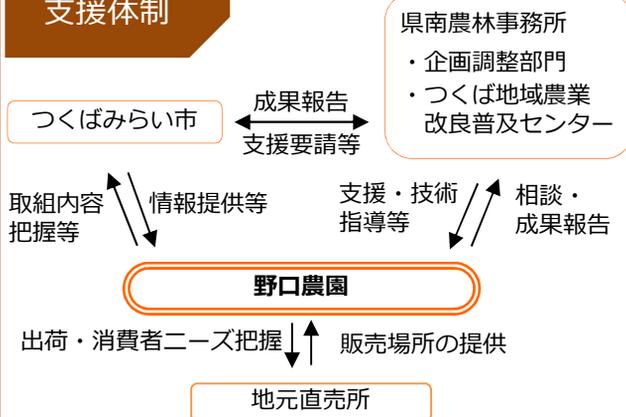


事業主体名 野口農園
代表者名 野口 嘉徳
活動地域 つくばみらい市
経営概要 大玉トマト：13a
中玉・ミニトマト：17a
売上高：29百万円（令和元年）

経営の特徴

- ・令和2年現在で就農15年目であり、労働力は家族4人と、季節雇用4名で行っている。
- ・地元の直売所を中心に出荷し、食味を重視したトマトづくりを心がけている。
- ・令和元年、環境測定装置の導入をきっかけに環境制御技術の習得に取り組んでいる。
- ・主力品種である食味食感に特徴のあるミニトマト「プチぷよ」の市場出荷を目指している。

支援体制



取組概要

ハウス内環境制御による良食味ミニトマト「プチぷよ」の収量向上と販路開拓



- ・収量および品質を向上させるため、炭酸ガス発生装置や遮熱性等に優れるカーテンを導入する。
- ・温湿度や二酸化炭素濃度を環境測定装置で確認し、生育状況や増収の変化を把握し、食味を維持しながら増収する施用法を確立する。
- ・「プチぷよ」は果皮が薄いので、市場流通には不向きと判断していたが、栽培管理や流通資材、出荷時期について検討し、新たな販路開拓、顧客確保を目指す。

実施状況

品質の維持と増収に向けた取組み

- ・令和2年10月末に炭酸ガス発生装置等を導入した。
- ・「プチぷよ」の収穫は10月から始まり、天窓等を閉め切る12月末～翌年3月末まで炭酸ガスを施用した。今後、作が終了する5月末以降に収量を確認する。



環境制御技術習得による自己研鑽

- ・令和3年1月に講師を招き、環境制御技術習得のための勉強会を開催した。トマト栽培に適する環境や測定したデータの活用方法について地元の若手生産者とともに学んだ。



市場出荷に向けた取組み

- ・11月に市場関係者と打ち合わせを行い、市場に届いた際の、荷傷み等品質確認を行った。緩衝材等を工夫した結果、特に問題はなかったため、今後、出荷時期や単価の交渉を行い、出荷に向けた段取りを進めていく。



事業者のひとこと（今後の展望）

農園の主力品目である「プチぷよ」の市場出荷に向け準備を進めていきます。生産面では、ハウス別、品目別に収量を集計することで、収量の「見える化」をすることができ、出荷計画を立てる際に活用したいと考えています。

今後も、収量と品質を向上させ、売り上げアップができるように努力します。

かんしょ作付規模拡大と加工品アイテムの充実化 ～中島農園の取組～

事業者情報

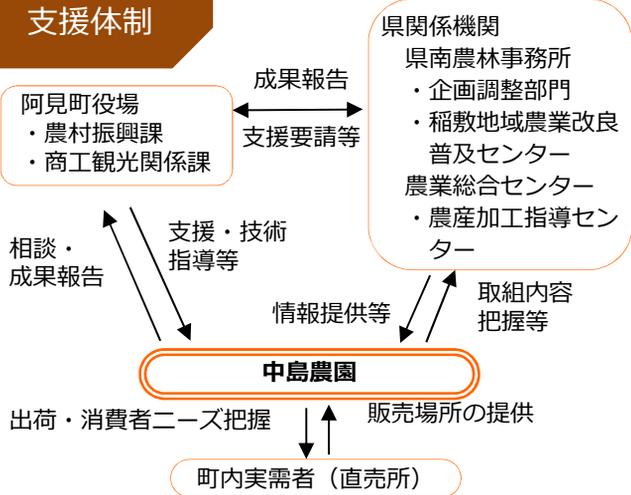


事業主体名 中島農園
 代表者名 中島 悟
 活動地域 阿見町
 経営概要 カンショ：4.5ha
 加工施設：200m²
 売上高：70百万円（令和元年）

経営の特徴

- ・干し芋、焼き芋の加工を経営の柱としている。
- ・販売先は卸売7割、小売3割で行っているが、今後、自宅直売所での販売を強化していく。
- ・夏期はナス等の夏野菜を導入し労力を有効活用している。
- ・今後は、カンショの作付規模拡大と加工商品の充実化を目指していく。

支援体制



取組概要

防除作業の省力化による生産性の向上とカラフルなカンショ品種を用いた新商品開発



- ・所得向上を目指すため、かんしょの作付規模拡大と加工品のアイテム数の拡充に取り組む。
- ・作付規模拡大で課題となる病害虫管理作業の省力化を図るため、ブームスプレーヤーを導入する。
- ・また、加工品の差別化を図るため、既存品種の「べにはるか」のほか、紫芋「ふくむらさき」とオレンジ芋「ハロウィンスイート」を新たなアイテムに追加し、新たなパッケージデザインを付した商品を開発する。

実施状況

規模拡大と品質の維持の両立に向けて

- ・病害虫管理は品質を維持するために必要な作業であるため、大面積を省力的に薬剤散布できるブームスプレーヤーを令和2年8月に導入した。
- ・今まで動力噴霧器では防除作業時間が10a当たり延べ90分（3人×30分）かかっていたが、ブームスプレーヤーの導入により、10a当たり10分（1人）となり、作業時間を9分の1に削減することができた。
- ・防除作業の効率化と、それらで生まれた余剰労働力により、現状のカンショ面積4haから、さらに80a拡大することができた。



新商品のパッケージ開発

- ・「ふくむらさき」と「ハロウィンスイート」の干し芋開発を進め、それに伴いパッケージデザインを令和2年12月に一新した。

新しいパッケージ

参考
べにはるかの
パッケージ



事業者のひとこと（今後の展望）

原料のかんしょの生産から貯蔵、加工、販売まで行っており、市場価格に左右されない収支を考えた価格販売が強みです。しかし、畑から加工施設、販売資材等、投資する部門も多岐にわたり資金繰りが大きな課題です。今回はブームスプレーヤー等の補助をして頂き、労働力の省力化が図られ生産意欲と規模拡大の展望が見えてきました。

今春から長男と長男の友人が新メンバーに加り、より一層生産に力が入ります。「べにはるか」が干し芋の主力ですが「ふくむらさき」と「ハロウィンスイート」は干し芋よりも焼き芋で商品化ができそうです。

今後は法人化も視野に入れて経営を固めていきたいと考えています。

『笑顔創造』新品目導入で目指す規模拡大と所得向上 ～常総井上農園の取組～

事業者情報



事業主体名 常総井上農園
代表者名 井上 真晴
活動地域 常総市
経営概況 ハクサイ：8.5ha
キャベツ：5.5ha
ネギ：1.5ha

経営の特徴

- ・機械化を図りながら、大規模露地野菜経営を実践している。
- ・販路開拓のためにJGAP認証を取得している。

取組概要

加工・業務用キャベツの春どり栽培技術の確立と冷蔵コンテナを活用した通年出荷体制の整備



- ・加工向け春どりキャベツ(3月～5月どり)の栽培は、気温の変化による割れが発生しやすく栽培が難しいため、その作型が行なわれておらず、当該地域での導入は初めてである。
- ・また、春どりキャベツは収穫期間が短いため、冷蔵コンテナの導入によって、出荷期間を長くすることが可能になる。これにより、取引先との通年契約や年間の作業時間を平準化できる。
- ・新たな販売先・契約先を開拓するために、JGAP認証ロゴマークをPR材料とした資材を開発する。

実施状況

春どりキャベツの導入に向けて

- ・令和2年度は、春どりの作型に適した5品種(計50a)の実証試験に挑戦した。収穫は令和3年4月下旬～5月下旬を見込んでいる。
- ・今後は加工業者が求める時期や品質が確保できるかの検証を行い、地域に合った品種選定を行っていく。



出荷期間の延長に向けた取組み

- ・収穫後の品質保持のために、冷蔵コンテナを令和2年10月に導入した。今後、加工業者から求められた際に出荷できるよう体制を強化していく。

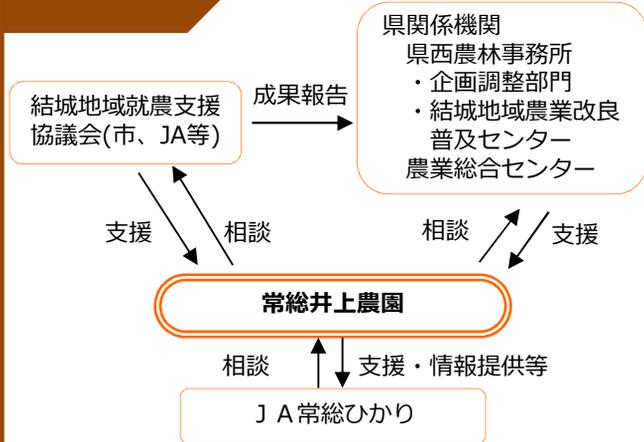
単価15%向上
年平均:70円/kg → 春どり:80円/kg

販路開拓に向けた取組み

- ・JGAP認証のロゴマーク入り名刺を作成し、今後商談会に活用していく。



支援体制



事業者のひとこと (今後の展望)

春どりキャベツの栽培技術を確立することで、年間の作業時間を平準化します。併せて新たな販売先・契約先を創出し、経営規模の拡大や更なる経営の安定化につなげ、雇用人材を確保する計画です。これらの取組を地域へと拡大し、産地全体の収益向上を図ります。

『笑顔創造』という理念のもと、私たちの育てる農産物でお客様や農園で働く仲間の健康を応援し、良い笑顔を創出する農園を目指します！

ほ場管理ソフト導入による作業の効率化と農場PRによる 販路開拓 ～高崎正喜氏 (Reifarm) の取組～

事業者情報



事業主体名 Reifarm
 代表者名 高崎 正喜
 活動地域 八千代町
 経営概要 ネギ 10ha
 労働力 生産者 4名、従業員 7名

経営の特徴

- ・ネギ専作で周年栽培を行っている。
- ・就農希望者の研修受け入れを行っている。
- ・販路開拓を目的に、将来、法人化やJGAP認証取得を目指している。

取組概要

ほ場管理ソフト導入による効率的なネギ経営の確立と、自社ホームページ整備と新たなロゴデザイン作成による農場のPR

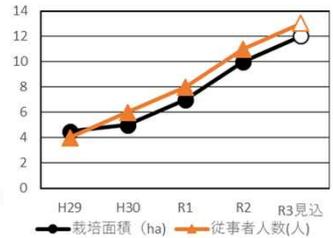


- ・ほ場管理ソフトを導入し、全ほ場で効率的な経営を目指します。
- ・農場ロゴやHPを作成することにより販路拡大や新たな雇用確保を目指します。
- ・数年後のJGAP取得を目指し、作業場や機械倉庫の整理整頓、翌日の作業に備えた準備など働きやすい職場環境づくりに取り組みます。

実施状況

ほ場管理ソフト利用開始

- ・経営規模がH29年から3年間で2倍以上に拡大し10haとなった。来年度も2ha程度拡大する見込み。従事者数増加に伴い、整理整頓など基本的なことから実施し、作業者の安全を考えた働きやすい職場づくりを行った。



- ・1月に作業管理ソフトを導入し、2月にほ場登録を完了した。今後JGAP取得に向けた帳票作成や効率的な経営管理に役立てる。

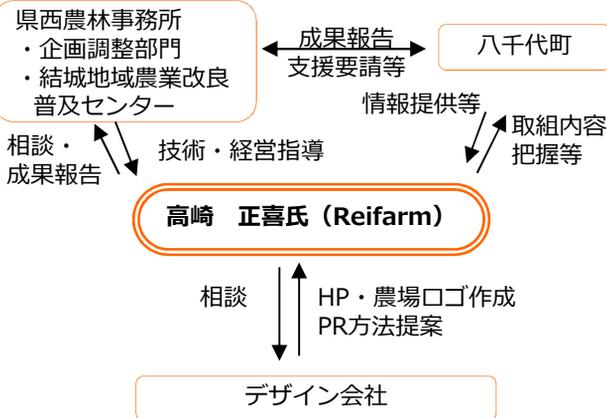


HP・農場ロゴ作成

- ・農場PRのためにHPや農場ロゴを作成。雇用確保や販路の拡大に向けて活用する。



支援体制



事業者のひとこと (今後の展望)

事業をきっかけとして、これまでなかなか踏み出せなかったパソコンの導入に取り組むことができました。経営の効率化や販路拡大により所得向上に取り組みたいです。

さらに働きやすさを向上するために、将来は社会保険労務士をアドバイザーとして農園の環境整備を行う予定です。