

## 農林水産大臣賞

### 株式会社瀬戸内ジャムズガーデン(山口県周防大島町) ～島だからこそできる「ジャム作り」による島おこし～

#### 組織概要

○代表者 松嶋 匡史  
○従業員 25名

○所在地 山口県周防大島町  
○設立年 平成15年



【ジャムズガーデン店舗】



【商品のジャム】



【ジャム大福】

#### 受賞のポイント

- 他産業に従事していた者が農業参入し、2011年に法人を設立。順調にジャムの販売数を増やし続け、条件不利地域であるにもかかわらず、年間10万個の販売実績がある。
- 高齢化率が極めて高い過疎化が進む島において、新たに雇用を生み出すとともに、地域のみかんなどの果樹農家との契約栽培により市場価格よりも高く原料を買取ることにより、地域の果樹農家の所得の向上を実現している。

#### 取組内容

##### ■ 取組の経緯・成長の契機

- 2001年にパリで、当時ブームとなっていたコンフィチュール(フランス語でジャムの意味)専門店を訪問したことをきっかけに、原料にこだわったジャム作りを志す。
- ジャムの原料となる果実類を新鮮なまま身近に手に入れることができる周防大島町でジャム作りをすることを決意し、会社を退職して妻の実家がある周防大島町へ移住した。
- 移住後に周年での営業を開始。耕作放棄地を借り、島での生産がない果実等を生産することにより、ジャムのバリエーションを増やしている。

##### ■ 取組の特徴・活動の強み(イノベーション・バリューチェーン)

- 市場価格よりも高く買取った果実と洗双糖(種子島産)のみを使用し、加工にあたっては、女性でも持てる小さい鍋を使用し手作業でジャムを製造。その果実の特徴を生かしたオリジナルのジャムを年間150種類以上揃え、季節に合わせたジャムを提供することでリピーターを増やしている。また、加工場に併設された直売所やカフェでは、ピザやマーメイドソーダなど、ジャムを活用した新しい食べ方の提案の場としても活用している。
- 島内の餅屋と一緒に商品開発した「ジャム大福」や島内の豆腐屋と一緒に商品開発した「ジャム豆腐プリン」等、島内の事業者ともコラボレーションし、ジャムの可能性を拡大するとともに、島内の事業者の知名度の向上にも繋げている。

##### ■ 地域への貢献・波及効果

- 「島くらす」の取組みがメディアに取り上げられたことで周防大島の知名度が向上し、U・Iターン者が増えるきっかけとなっている。また、年に1度開催している「瀬戸内パンフェスタ」は来場者が入りきれない規模になり、来島者が増加するだけでなく島内住民との交流の場となっている。

## 農林水産省 食料産業局長賞

帯広市川西農業協同組合(北海道帯広市)

～組合のネットワークによる品質維持と輸出を活用した価格の安定化～

### 組織概要

○代表者 有塚 利宣

○所在地 北海道帯広市

○従業員 151名

○設立年 平成15年



【十勝川西長いも】



【皮むき作業】



【他社との共同開発商品】

### 受賞のポイント

- 地域に根ざしたJAが連携して、長いもの優良種子生産体系の整備、栽培技術の高位平準化のための指導等に取り組み、収量・品質のレベルアップを図り、全国有数の長いも産地としての地位を確立している。
- 輸出にも積極的に取り組んでおり、年間2,000～3,000t／年(生産量の10～15%)を輸出している。「十勝川西長いも」の品質と安全性は、台湾、USA、シンガポールなどの海外でも高い評価を得ている。

### 取組内容

- **取組の経緯・成長の契機**
  - 1985年に帯広川西、芽室、中札内の3JAで「十勝川西ながいも運営協議会」を結成して以降、「十勝川西ながいも」としての統一ブランドを確立している。現在では、足寄、浦幌、新得、十勝清水、十勝高島農協が加わりより広域なネットワークを構築している。
  - 産地を取りまとめるJAとして、当JA単独ではなく、周辺の7JAと協力して産地を広げ、大型選別施設を持つことで安定供給を可能とした結果、組合員の農業収入を確実に確保することと、産地としてのブランド化を進めることに成功している。また、道内で競合産地が少なかった品目に着目し、産地の広域化と海外市場の開拓に成功した。
- **取組の特徴・活動の強み(イノベーション・バリューチェーン)**
  - 単協ではなく複数の農協が連携して生産し、帯広市川西農業協同組合で一元に選果、管理し出荷している。
  - 地元の大手製菓メーカーや漬物メーカーとの共同開発商品など連携先も増えてきており、メニューの幅も広がってきている。JA、帯広畜産大学、とち財団など産学官が一体となって「十勝川西長いも」の機能性を生かした商品として青汁を開発し販売している。
- **地域への貢献・波及効果**
  - 国内の流通量を調整し価格の安定化を図るため輸出を行うなど、農家の所得維持・向上を実現。
  - 長いも生産者のほぼ全員が後継者を確保しており、生産者の平均年齢も47歳と若い。長いもが畑作専業農家の収益部門として定着している。

## 農林水産省 食料産業局長賞

株式会社アーク(岩手県一関市)

～地域との共生によって養豚を中心としたファームマーケットを運営～

### 組織概要

○代表者 橋本 晋栄

○所在地 岩手県一関市

○従業員 115名

○設立年 昭和47年



【アーク牧場風景】



【養豚場】



【自社加工品】

### 受賞のポイント

- 畜産農家がハム・ソーセージ等の食肉加工製品を自社加工場において製造するだけでなく、養豚以外の野菜・小麦生産も自社で行い、加工品原料のほとんどを自社農産物で確保している。
- 館ヶ森アーク牧場を観光牧場として運営し、牧場内でレストランと直売所(マーケット)を展開。レストランやマーケットでは自社製品を販売することに加えて、マーケットでは近隣の生産者の農産物も取り扱い、年間20万人の来場を実現している。

### 取組内容

- **取組の経緯・成長の契機**
  - 養豚事業は当初、埼玉県深谷市で開始していたが、経営規模拡大のために岩手県一関市に移転して養豚を始めた。経営開始当初から、直接、最終製品を消費者に届けたいという気持ちが強く、手作りハム・ソーセージ工房を設立し、6次産業化に着手した。
  - 当初は養豚をやりたいと考える人は少なく、従業員の募集は苦労したが、6次産業化に取り組んだことで、全国からアークの理念に共鳴してくれる大卒生を採用できるようになっている。
- **取組の特徴・活動の強み(イノベーション・バリューチェーン)**
  - 養豚だけでなく、養鶏や野菜・小麦の生産も自社で行っており、限りなく自社で作った農産物のみを使った商品開発ができる。併せて養豚の排泄物等から堆肥を製造しており、自社の野菜生産への利用のほか、製造量の約半分は周辺農家へ納入している。
  - 通信販売も行い、個人客のネットワークを数千人持っている。個人客という販路を持っていることが強みにもなっている。
  - 牧場内「ファームマーケット」を直売所として活用し、周辺農家の生産物も積極的に販売している。
- **地域への貢献・波及効果**
  - 地域の作業所と連携して牧場内の軽作業を委託することにより、仕事がないと言われる地域の障害者についても雇用機会を確保している。

## 農林水産省 食料産業局長賞

株式会社椿(東京都大島町)

～「農業」×「芸術」による化粧品の新たな広がりを目指す～

### 組織概要

○代表者 日原 行隆

○所在地 東京都大島町

○従業員 14名

○設立年 平成13年



【椿畑】



【椿の木実験栽培】



【椿油製品】

### 受賞のポイント

- 伊豆諸島の島々の農家からヤブツバキの種を買い取り椿油を生産するとともに、独自の精製技術により、従来、髪に塗ることが多かった椿油から化粧品を製造するなど、椿油のブランディングに成功し販売を拡大している。
- 通販会社経由でのカタログ販売や自社通販サイトを通じて直接消費者に販売し、主力商品の「三百つばき」(基礎化粧品)は年間5万本を販売している。また観光客向けに「生の椿油」を販売している。

### 取組内容

- **取組の経緯・成長の契機**
  - 現社長が前職時代に伊豆大島に何度も訪れており、知人に昔から栽培されている椿による事業化ができないかという相談を受け、椿油による島おこしに取組んだのがきっかけ。
  - 開業当初は食用の椿油の販売をしていたが、より付加価値を高めるために化粧品の開発に取組んだ。独自技術によって熱を加えない「非加熱製法」による椿油のエキストラ・バージンオイルの抽出に成功し、「顔に塗る化粧品」として商品化した。
- **取組の特徴・活動の強み(イノベーション・バリューチェーン)**
  - 通常の市場価格より10%～15%高く椿の種を買取っており、島内の生産量(50t前後)の半分以上が当社の取り扱いとなっている。伊豆諸島の他の島からも各島のJAを通して買取っている。
  - 複数の大学と共同研究をして化粧品の品質を高める取組を進めている。非加熱製法の搾油機を開発し、椿油に新たな価値をもたらしている。また、椿栽培の専門家を顧問に招聘し、高齢化により事業継続が困難になった農地を借りて、収量の多い品種の育種や本来種から植えると収穫まで15年かかる椿を「高接ぎ」することで収穫までの期間を早める実証を行っている。
- **地域への貢献・波及効果**
  - 伊豆大島内で12名、東京支店で2名の雇用を創出しており、伊豆大島に戻りたいが仕事がないと悩んでいた若者を雇用することでUターンを実現している。
  - 椿産業が廃れたことでなくなっていた島内の椿の種の公開買付を13年前から当社が再開させたことで、契約農家の所得向上のみならず、300戸以上の生産者の秋のボーナスとなっており、生産者のモチベーションの向上にも繋がっている。

## 農林水産省 食料産業局長賞

株式会社六星(石川県白山市)

～地域水田連携による、日本型水田活用の農業経営モデルの確立～

### 組織概要

○代表者 軽部 英俊  
○従業員 108名

○所在地 石川県白山市  
○設立年 昭和52年



【金沢駅構内直営店】



【自社米を使ったお弁当】



【お餅の加工品】

### 受賞のポイント

- 自社で生産した米、野菜を、餅、惣菜、弁当、菓子、漬物等に自社加工し販売している。商品の約6割は石川県内の直営3店舗を中心に小売で、残りの約4割は卸経由で販売している。直営店では、顧客からも見える惣菜の加工工房等を含め、生産から加工、販売までの6次産業化を実現。
- ニューヨークでの餅つきイベント・試食販売も行うなど、海外への販路開拓にも取り組む。

### 取組内容

#### ■ 取組の経緯・成長の契機

- 個人ではなく法人組織で農業に取り組む中で、北陸特有の長い冬の労働力の有効活用並びに、冬の収入源を得るという経営の安定のために餅加工事業を始めた。栽培面積が拡大する中で、産地間競争・価格競争が激しくなっていったため、市場を介さずに消費者へ直売する販路開拓を開始した。
- 直売店を運営していく中で、米と餅だけでは集客力や商品訴求力が弱いという課題に直面する。そこで、毎日来店してもらえる商品の拡充が必要と考え、惣菜事業を加え、経営並びに集客、直売の安定を図っている。

#### ■ 取組の特徴・活動の強み(イノベーション・バリューチェーン)

- 農家出身者だけでなく、他産業からの参入者も含め、経営陣、従業員に多彩な人材を確保しており、他での経験を活かし、従業員100名を超える企業の経営を組織的に行える体制になっている。
- 2015年3月の北陸新幹線の開業に合わせて、JR金沢駅構内の直営店をリニューアルオープン。餅、米といった昔からある商品を進化させ、上品で高級な商品、斬新なデザインで販売。
- 直営店で販売する商品は、ほぼ全てが自社加工商品であるが、一部は他地域の優良商品を販売している。過去の6次産業化事例表彰において、農林水産大臣賞を受賞した事業者の商品等が陳列されており、他の先進的な6次産業化事業者とのネットワークを活かした商品販売を実施。

#### ■ 地域への貢献・波及効果

- 都市化の影響を受ける中で、離農や後継者不足を抱えてきたが、約145haもの農地を引受け、農地の多面的機能を維持していることで地域貢献となっている。併せて北陸特有の長い冬の中で、餅や和菓子、惣菜の加工、直売店の運営という冬での仕事を生み出し、地域経済に貢献している。

## 農林水産省 食料産業局長賞

沖縄県車海老漁業協同組合(沖縄県那覇市)  
～島にある資源を活用した日本一の産業づくり～

### 組織概要

○代表者 安里 一月  
○従業員 6名

○所在地 沖縄県那覇市  
○設立年 平成2年



【久米島の車海老養殖場】



【養殖の車海老】



【車海老の幼生】

### 受賞のポイント

- 離島という不利条件にも拘わらず、地域資源である海洋深層水を活用することで、課題であった、ウイルス性の病気(急性ウイルス血症により車海老が死滅)を克服し、ウイルスフリーな車海老の完全養殖の技術を確立し、沖縄県が車海老の生産量日本一となる土台を構築した。

### 取組内容

#### ■ 取組の経緯・成長の契機

- 1973年、山口県の車海老養殖業者から車海老の養殖の指導を受けた。しかし、沖縄近海には車海老は生存しておらず、九州から親海老を購入して養殖を行っていた。
- ウイルス性の病気の問題から、天然の親海老を使用しない車海老の完全養殖の必要性が高まり、沖縄県海洋深層水研究所が海洋深層水を活用した車海老の完全養殖の研究に着手し技術の確立に成功した。2002年から当組合において車海老の完全養殖の実用化に向けた取組みが始まった。

#### ■ 取組の特徴・活動の強み(イノベーション・バリューチェーン)

- 沖縄県海洋深層水研究所と連携して海洋深層水を利用した完全養殖の研究に取組み、技術の確立に成功した。
- 久米島で海洋深層水を活用してウイルスフリーの車海老の完全養殖を行っており、幼生・稚海老を組合員15戸と准組合員である沖縄県内の漁協へ提供している。海洋深層水を利用して県内の生産時期と時期をずらして出荷することで良質かつ高価格の車海老を出荷している。
- 車海老を生き締め・急速冷凍出荷することで、皮を剥くのが簡単であり、刺身でも食べられる状態になることから、飲食店からの需要が多く、市場を通さずに販売している。
- 当漁協の組合員15名はそれぞれ民間企業の経営者であり、理事会において経営ノウハウを活用した取組みや工夫を共有することで組合員のレベルアップに繋がっている。

#### ■ 地域への貢献・波及効果

- 久米島内だけでも4事業者が当漁協から購入した稚海老によって事業を行っており約60名の雇用を生み出している。また、島外の組合員や准組合員にも幼生・稚海老を供給しており、国内シェア40%を占める沖縄県の事業としてなくてはならない存在となっている。