



令和元年度 普及活動の成果



埼玉県マスコット「コバトン」「さいたまっち」



はじめに

本県は温暖な気候や、首都近郊という立地条件のもと多様な農業が展開され、約734万人の県民をはじめとする多くの消費者に安全で安心できる新鮮な農産物を安定的に供給しています。また、本県農業は食品産業や観光業などと結びつき、地域経済や県民生活に活力をもたらす重要な役割も担っています。

一方で、農業就業人口の減少や担い手の高齢化、グローバル経済の深化、IoTやドローン等を利用した生産技術の進展など、農業を取り巻く環境は大きく変化しています。県では、こうした変化に対応し、農業を成長産業とするため、取り組むべき施策を取りまとめた「埼玉農林業・農山村振興ビジョン」を策定し、農業の「稼ぐ力」、農業に関わる方々の「人財力」、農山村の「地域力」を高める取組を進めています。

このビジョンに基づき、市町村、関係団体等と連携し、農業の生産力の向上、担い手の育成、地域農業の維持発展等の様々な課題を解決する取組を行っているのが普及指導員です。

現在、8か所の農林振興センター農業支援部に125人の普及指導員を配置し、直接農業者に接して普及活動を行っています。また、先進的な農業者へ高度かつ専門的な支援を行う普及指導員を農業革新支援専門員として農業技術研究センター農業革新支援担当に17人配置し、広域的な課題を中心に活動を行っています。

この普及指導員の活動の中から、各センターが行った特徴的な事例を本冊子に取りまとめました。

農林業・農山村の持続的な発展を図るためには、農業者とともに考え、県民、市町村、関係団体など農林業・農山村に関わる多くの方々と一丸となって、農業経営や地域の農業を変えていくことが必要です。

この成果集が新たな普及指導活動の礎となれば幸いです。

令和2年3月

埼玉県農林部農業支援課

課長 佐藤 正行

目 次

| | |
|--|----|
| 埼玉県 の普及事業 | 4 |
| 成果の上がった普及活動事例 | 7 |
| トマトで参入した法人、ねぎで規模拡大へ（さいたま農林振興センター） | 8 |
| うめの陥没症低減技術の普及（川越農林振興センター） | 9 |
| なし産地の新規担い手の育成（東松山農林振興センター） | 10 |
| アスパラガスの産地化を目指して（秩父農林振興センター） | 11 |
| えごまを核とした中山間地域の活性化（本庄農林振興センター） | 12 |
| 生産管理システム導入による農業法人の経営効率化支援（大里農林振興センター） | 13 |
| 県内初のJAトマト研究会のS-GAP 集団認証取得の支援（加須農林振興センター） | 14 |
| 女性のパワーでなし産地を元気に！「梨女子会」の取組（春日部農林振興センター） | 15 |
| 農業法人の育成事例 | 17 |
| 後輩たちへの熱き想い「農業経営の手本になる」（北本市） | 18 |
| 夢の農業実現と従業員の幸せを考えて法人を設立！（入間市） | 19 |
| 安定した経営を目指して法人化（吉見町） | 20 |
| 農業大学校卒業生2人で法人化（秩父市） | 21 |
| なし産地を守るための法人化（神川町） | 22 |
| 共同販売組織を背景にした経営基盤の強化（深谷市） | 23 |
| 大規模主穀・果樹経営の将来を後継者夫婦に託して（加須市） | 24 |
| 主穀作の規模拡大と農家カフェの経営（松伏町） | 25 |
| 新規就農者の育成事例 | 27 |
| 農村で叶える家族の夢（伊奈町） | 28 |
| 新規参入には、笑顔と計画が大事です（川越市） | 29 |
| 小さい頃から大好きだった農業を仕事に！（川島町） | 30 |
| 大型スーパーでの販売を中心とした野菜経営（秩父市） | 31 |
| 地域から学び、ともになすとねぎの品質向上を目指す（本庄市） | 32 |
| 第三者経営継承による大規模主穀経営への挑戦（熊谷市） | 33 |
| 水田地帯の露地野菜生産に新風を吹き込んで（加須市） | 34 |
| 新規就農からねぎの専作農家へ（越谷市） | 35 |

| | |
|---------------------------------------|----|
| 女性農業者・6次産業化の活動促進事例 | 37 |
| ブランドトマトを活用した6次産業化（さいたま市） | 38 |
| さつまいもから始まる6次産業化（飯能市） | 39 |
| APL研究会の活動指導（東松山農林振興センター管内全域） | 40 |
| 農業女子×スマート農業で、子育てと経営を両立！（秩父市） | 41 |
| 「夢にはばたけ!!」 女性農業者の活躍（本庄市） | 42 |
| 自社野菜を活用したドレッシング等の商品開発支援（深谷市） | 43 |
| 年間を通して賑わいのある直売所を目指して（行田市） | 44 |
| 6次産業化で顧客満足度を高め、ネットワークで販路拡大（久喜市） | 45 |
| | |
| 新技術の導入事例（農業革新支援担当） | 47 |
| 県育成いちご新品種「かおりん」「あまりん」の普及拡大 | 48 |
| コショウランのLED補光による出荷時期の斉一化 | 49 |
| 温水点滴処理によるなし白紋羽病対策の実証 | 50 |
| ホールクroppサイレージ用稲麦二毛作栽培技術の確立 | 51 |

埼玉県

現状

普及職員数1人当たりの農家数

埼玉県 **452戸**

※総農家数：64,178戸

全国 **296戸**

※総農家数：2,155,082戸

普及職員数：7,293人（平成31年4月）

普及職員数（配置数）

142人（令和元年10月）

※2015 農林業センサス

大里農林

荒川と多彩な

- ・特産
- ・農家
- ・普及
- ・1人

本庄農林振興センター農業支援部

清流と豊かな土壌が育む農業

- ・特産物（やまといも、なす）
- ・農家数 3,893戸
- ・普及職員数 12人
- ・1人当たり 325戸

東松山農林振興センター農業支援部

山村丘陵の自然が育む多彩な農業

- ・特産物（いちご、クジャクソウ）
- ・農家数 6,542戸
- ・普及職員数 11人
- ・1人当たり 595戸

秩父農林振興センター農業支援部

豊かな自然と伝統文化が育む農業

- ・特産物（こんにゃく、そば）
- ・農家数 3,246戸
- ・普及職員数 10人
- ・1人当たり 325戸

川越農

- 若い
- ・特
- ・農
- ・普
- ・1

農業技術研究センター農業革新支援担当

県全域

- ・普及指導員数 17人

普及事業



振興センター農業支援部

利根川の恵みを受けた農業

物（ねぎ、ブロッコリー）
数 9,385 戸
指導員数 19 人
当たり 494 戸

加須農林振興センター農業支援部

県下を代表する主穀作農業

- ・特産物（米、きゅうり）
- ・農家数 7,677 戸
- ・普及指導員数 14 人
- ・1人当たり 549 戸

春日部農林振興センター農業支援部

豊かな水と緑、ひとが育む多彩な農業

- ・特産物（くわい、こまつな、なし、いちご）
- ・農家数 11,732 戸
- ・普及指導員数 21 人
- ・1人当たり 559 戸

さいたま農林振興センター農業支援部

都市型直売農業

- ・特産物（にんじん、植木）
- ・農家数 10,328 戸
- ・普及職員数 18 人
- ・1人当たり 574 戸

林振興センター農業支援部

力が支える循環型畑作農業
産物（さといも、ほうれんそう、茶）
家数 11,375 戸
普及職員数 20 人
人当たり 569 戸

成果の上がった普及活動事例



トマトで参入した法人、ねぎで規模拡大へ

さいたま農林振興センター

活動対象 北本アグリ株式会社

1 背景とねらい

平成 27 年設立の北本アグリ株式会社は、土木・清掃事業を行う会社が農業参入した農地所有適格法人である。入手した中古ハウス 5,000㎡に自作の水耕設備を設置して順次トマト（中玉、ミニ）栽培を始めた。法人はトマトの栽培経験がなかったため、農林振興センターは生育調査を活用した管理技術の習得と、適切な作型の選定を支援した。

また、規模拡大のために露地野菜の栽培にも取り組むこととし、周辺の遊休農地の活用が見込めるねぎの導入を検討した。

2 活動内容

(1) トマトについては、毎週生育調査（花房高、莖径）の結果を確認しながら、今後の栽培管理方法について検討・改善を行った。

夏秋栽培主体の栽培であったが、7～8月は高温で着果不良になるため、促成栽培への切替えを働きかけた。

(2) ねぎについては、40a で春まき秋冬どり栽培を始めた。雑草及び病害虫の防除、土寄せのタイミング、台風後の排水促進など、管理作業全般について、毎週巡回指導を行った。

農林水産研修所が主催するねぎの機械化体系導入研修への参加を働きかけ、ねぎ栽培の機械化体系導入を促した。



生育調査の実施

3 活動の成果

(1) 樹勢に応じて温度や水分を調節するなどトマトの栽培管理技術が向上し、収量が 2 割増加した。

促成栽培は着果ムラが少なく増収が見込めることが理解され、令和 2 年からは全面的に促成栽培に切り替えることになった。

(2) ねぎは 11 月から収穫を始め、直売所やスーパーの産直コーナーで高い評価を得ることができた。

また、規模拡大を図るため、事業を活用して自走式全自動ねぎ収穫機、ねぎ根葉切り・皮むき機、長ねぎ選別機を導入するとともに、夏どりの作型にも取り組むこととした。

ほ場の管理や作物の生育が良好であることが評価され、周辺 7ha の農地を引き受けることとなった。



収穫時期を迎えたねぎほ場



事業で導入した根葉切り・皮むき機

うめの陥没症低減技術の普及

川越農林振興センター

活動対象 JAいるま野 越生支店梅部会（98戸）、毛呂山支店梅部会（17戸）

1 背景とねらい

管内のうめ産地は越生町、毛呂山町を中心に形成されている。平成26、27年に市場出荷した青梅で、果実表面に凹みが生じる陥没症が多発し、産地の信頼が損われたことによる単価の低下を招いた。

そこで、陥没症の発生要因を明らかにし、低減対策を確立、普及することを目標に、陥没症の発生を少なくする調査研究及び普及活動に取り組んだ。

2 活動内容

- (1) 陥没症発生要因の調査に取り組み、生産者への聞き取り、気象条件の調査、他県の事例等の情報収集を行った。
- (2) 対策技術の確立を目指して、越生支店梅部会の協力のもと調査ほ場を設置し、収穫時間、収穫時期、草生栽培等について調査を行った。
- (3) 調査結果を速やかに部会役員に説明するとともに、ポスターを作成して選果場に掲示し生産者に伝えた。また、調査結果を陥没症低減対策技術としてまとめ、部会の講習会や目揃え会、出荷反省会で繰り返し徹底を呼びかけた。



正常果（左）と陥没果（右）

3 活動の成果

- (1) 調査結果から、果実の陥没を防ぐには、気温30度以下の午前には収穫を行うこと、満開後80日以降の核固化完了後に収穫を開始すること、収穫後の果実を屋内の涼しい場所に保管すること、乾燥しているほ場ではかん水が有効であることが明らかとなった。
- (2) 生産者に陥没症低減対策が理解され、生産者同士で朝収穫の徹底を注意し合うようになった。

出荷時に行っている検査では、平成27年は出荷日の55%（陥没症発生日数/全出荷日数=11/20日）で陥没症の発生が見られたが平成28年以降減少し、低下した単価が回復した。



作成した対策資料（一部）

陥没果発生日数率と販売結果

| 年度 | 陥没効果発生日数率 (%) | 単価 (円/kg) | 出荷量 (kg) |
|-----|---------------|-----------|----------|
| H27 | 55 | 289 | 24,664 |
| H28 | 7 | 401 | 20,114 |
| H29 | 0 | 381 | 29,634 |
| H30 | 0 | 309 | 31,837 |
| R1 | 6 | 549 | 10,548 |

なし産地の新規担い手の育成

東松山農林振興センター

活動対象 東松山市農業塾梨コース 卒塾生及び現塾生（13人）

1 背景とねらい

東松山市東平地区は、古くから庭先直売やなし狩りが行われるなし産地である。しかし、近年は生産者の高齢化に伴い栽培面積の減少が進み、産地の存続が危ぶまれる状況であった。

そこで、東松山市農業公社は平成25年度から市内梨組合のベテラン生産者を講師に、新規就農希望者等を対象とした「農業塾梨コース」を開設した。塾では、就農と地域への定着を目的に、現地ほ場における実技研修を中心に実施している。

農林振興センターは、市農業公社等の関係機関と連携し、農業塾生の栽培技術指導を行うとともに、卒塾後の支援に取り組んだ。



実技研修

2 活動内容

- (1) 農業塾生を対象に、講習会の開催と現地ほ場における実技を交えた指導の実施により、基礎的な栽培管理技術の習得を図った。
- (2) 関係機関と連携して経営を辞めたなし園に関する情報共有を図り、卒塾生が円滑に園を継承して就農が出来るよう働きかけた。
- (3) 卒塾生のほ場を定期的に巡回し、病害虫防除の指導や作業進捗状況の確認を行い、適期作業の実施による安定生産を図った。
- (4) 卒塾生が地域の担い手として定着できるように、講習会等で市内なし生産者と交流する場を設定した。

3 活動の成果

- (1) 農業塾生の栽培技術向上が図られた。平成30年度までに9人が卒塾し、うち6人が地域で就農、2人が地元なし生産者の下で、せん定や収穫などのなし園作業を補助するサポーターとして活動している。
- (2) 経営を辞めたなし園1.4haが卒塾生に引き継がれ、廃園が解消された。また、ある卒塾生は園と同時に直売所を借り受けることができ、新規就農後の経営発展につながった。
- (3) 交流機会が増えたことにより、市内なし生産者が卒塾した新規就農者の技術的、経営的な相談に乗るようになり、サポートする動きが活発になった。
- (4) 卒塾した新規就農者の経営規模拡大により、なし20aが新植された。さらに、市内には新植予定ほ場が数十aあり、今後も面積拡大が見込まれている。



卒塾生が借りた直売所

アスパラガスの産地化を目指して

秩父農林振興センター

活動対象 JAちちぶ園芸部会 アスパラガス生産者（6人）

1 背景とねらい

小鹿野町はハウスきゅうりの生産が盛んで、都内の市場で高い評価を得ているが、高齢や身体への負担などできゅうりの栽培が困難になった生産者もいる。そこで、農林振興センターでは無理なく営農ができるように、労働負荷の少ない野菜への移行を促した。中でも、①作業強度が低く、体に負担が少ない、②きゅうりより劣るが1,000円/kg程度と収益性がよい、③パイプハウスやかん水設備をそのまま使用できる、④きゅうり栽培でばかし肥料や堆肥など投入し、土づくりができてい等の理由から、アスパラガスに着目し、導入を推進した。



定植講習会

2 活動内容

- (1) ほとんどの生産者はアスパラガスの栽培経験がなかったため、定植、防除、保温管理、かん水、高温対策等を講習会や巡回により指導を行った。
- (2) 市場関係者を呼び、目揃い会を開催した。
- (3) 群馬県など近隣の先進産地への視察研修会を随時実施し、立茎やかん水、防除等の有効な技術を学ぶ機会を設けた。同一の先進農家に時期を変えて複数回視察することもあった。
- (4) 国内の主産地と比較して夏季が高温になることから、ハウス上部にも換気窓を設けた高温対策展示ほの設置や、テンションメーターを用いた適正かん水方法を検討した。



目揃い会



高温対策展示ほ
(上部にも換気窓を設け、二段換気)

3 活動の成果

- (1) 平成28年に生産農家1戸でスタートし、令和元年には6戸に拡大した。当初10aであった栽培面積は36aに増加した。
- (2) 平成30年（栽培3年目）で1,000kg/10a程度の収量となった。今後は1,500kg/10a以上の収量が見込まれる。
- (3) アスパラガスは、3戸が東京市場に出荷した他、秩父地域の農産物直売所に出荷されており、好評を得ている。

えごまを核とした中山間地域の活性化

本庄農林振興センター

活動対象 円良田EGOMAクラブ（29人）

1 背景とねらい

美里町では平成28年度からえごまの栽培を始め、鳥獣被害が多い円良田地区を中心にえごまの作付けが拡大した。同地区では「円良田EGOMAクラブ」を結成し、搾油機を導入してえごま油を製造・販売しており、えごまは美里町を代表する特産物となっているが、需要に対して供給が不足していた。

そこで、収量向上に関する技術支援を行った。また、加工品製造、新規品目の導入を支援し、地域の活性化を推進した。



展示ほ現地検討会

2 活動内容

(1) 適正な施肥による収量向上のため、平成30年度は石灰資材と鶏糞による展示ほを設置し、現地検討会を行った。また、特別栽培農産物認証を取得するための支援を行った。

令和元年度は、前年の展示ほの結果を生産者に説明し、技術の普及拡大を図った。

(2) 令和元年度は、えごま油の搾りかす活用のため、外部委託や商品化を提案するとともに、加工品製造に関する衛生管理指導や許可申請に関する支援を行った。

(3) 収益向上のため、さつまいも、ビーツ等新規品目の導入を支援した。また、さつまいもについては干し芋作り講習会を開催し、商品化を促した。

3 活動の成果

(1) 平成30年度に地区の全面積で特別栽培農産物認証を取得し、えごま油をふるさと認証食品プレミアムとして販売した。

(2) 令和元年度の円良田地区のえごま生産は3.4haに拡大した。また、展示ほの収量は60kg/10a（地域平均の約4倍）となり、その施肥体系を取り入れた面積は約1haとなった。今後は、えごま油の需要増加に応じるため、他地域での生産を拡大し、原料として買い入れることで合意した。

(3) 令和元年度に新たな加工品製造が可能な施設整備が整い、円良田産の果樹とえごま油の搾りかすを用いたアイス3種類の商品化が実現した。



試作品製造打合せ

生産管理システム導入による農業法人の経営効率化支援

大里農林振興センター

活動対象 (有) 中条農産サービス、(農) 小原営農、(株) ウエテック

1 背景とねらい

米麦二毛作体系の主穀作法人は、規模拡大に伴い、作業が集中する繁忙期はより一層効率的に作業を行う必要がある。また、筆数が多くなることで従業員への作業指示に時間がかかる問題も生じていた。

そこで、ほ場の情報の蓄積や作業指示をパソコンで行う生産管理システム(QAgriSupport)の導入を図ることとした。QAgriSupportは農研機構が開発した無料で利用できる生産管理システムであり、地理情報システムを活用してほ場の基本情報や作付等計画の入力、作業指示、実績入力ができる。

2 活動内容

- (1) 平成29年度、農研機構や農業技術研究センター農業革新支援担当が革新的技術開発・緊急展開事業により、(有)中条農産サービスを対象として飼料用稲、主食用米を含めた経営の効率化に取り組んでいた。その中で同年4月からQAgriSupportの試験導入を支援した。
- (2) 生産管理システム導入の入口として無償のQAgriSupportを紹介することとし、30ha以上の主穀作法人のうちシステムに特に関心のある(農)小原営農をモデルとして選定した。
- (3) システム導入に当たり、農研機構のサポートを受けながら、管理する農地の登録や作業計画の作成を支援した。
- (4) 導入効果を確認するため、アンケート調査及び生産者、農研機構、農業技術研究センターを交えて意見交換を行い、開発元へ意見をフィードバックした。
- (5) 生産者が自らシステム操作をできるように、生産者向けマニュアルを作成した。



システム導入の様子

3 活動の成果

- (1) 令和元年12月までに3法人でQAgriSupportの導入及び活用ができた。作業指示時間は約50%短縮した調査事例もあった。また、携帯端末の活用により、現地ほ場の確認が容易になり、若手作業員でも安心して作業できるようになった。
- (2) システム操作の難しさはあるものの、ほ場の見える化により作業計画の立案や作業指示が効率化できた。
- (3) 熊谷市の若手主穀作経営者を対象に生産管理システムに関する研修会を実施し、導入意向を調査したところ、導入を希望する生産者が複数名いた。今後、導入手順の説明会を開催し、個別巡回でサポートをしていく。



ほ場の地図化

県内初のJAトマト研究会のS-GAP 集団認証取得の支援

加須農林振興センター

活動対象 北川辺とまと研究会（23人）

1 背景とねらい

北川辺とまと研究会は共同選果場を利用した市場出荷を行い、JAほくさいが事務局を担っているトマト生産者組織である。トマトの単価が年々下がる中、ブランド力の回復と生産者の安全確保等をねらいとして研究会にS-GAP 集団認証取得を推進した。推進当初、集団認証取得が困難であったことから、普及指導員が研究会との調整・進行役となりS-GAP 集団認証取得を強力に推進する活動を行った。

2 活動内容

- (1) 農林振興センターでは平成29、30年度、研究会全体にS-GAP 集団認証の説明を繰り返し行ってきたが、意見がまとまらなかったため、普及指導員が調整・進行役を担うこととした。
- (2) 当センター地域支援担当と調整し、会長の意向を確認の上、進め方や会員の意向を踏まえた推進手法の提案、GAP 改善方法に対する個別相談、認証審査の立ち合い等S-GAP 集団認証取得に関するあらゆる支援を行った。
- (3) 集団認証が進まない状況の打開のため、S-GAP への理解を深めることを目的に、平成30年度に3戸の会員に個別認証を先行して推進した。

集団認証の予備審査の前に個別認証取得済みの会員の見学会を行うことにより会員の理解を深め、円滑に改善ができるようにした。

- (4) 当センターはかねてからGAP 推進のため、TAC（JA 営農渉外担当者）の月例会議に出席するなど情報共有を図り、JA ほくさいと連携した取組を行った。



認証審査立ち合い



集団認証の取得

3 活動の成果

- (1) 当初、集団認証は困難であると見られたが、会長が示した強い意向に応える形で、令和元年12月、JAが事務局を担っている団体として、また、単独の施設トマトの生産組織として県内初となる集団認証の取得を支援することができた。
- (2) 会員の中にはGAPによる生産管理の徹底をより一層進めたいとの意欲を示す生産者も出てきている。

女性のパワーでなし産地を元気に！ 「梨女子会」の取組

春日部農林振興センター

活動対象 梨女子会（10人）

1 背景とねらい

埼玉県の東部地域（春日部市、久喜市、蓮田市、白岡市）は、本県のなし栽培面積の約4割を占める産地である。なし農家は家族経営が多く、夫妻で役割分担して作業を行っている。

しかし、地域で行う講習会は園主の男性による参加が慣習になっており、園主の妻や娘などの女性が参加することは稀である。特になし栽培は新梢管理、収穫、せん定、誘引など技術が必要な作業が多く、技術を持っていないと従事できる作業も限られてしまう。

そこで、女性がなしの基本技術を学べる場として「梨女子会」を結成し、技術支援を行った。

2 活動内容

- (1) 摘果、新梢管理、せん定等の基本技術について実際に作業を行う実践的な研修会を、収穫期を除いて毎月1回開催した。
- (2) 会員の園を巡回するほ場検討会を実施し、管理状況の確認や意見交換を行った。
- (3) スマートフォンアプリ「LINE」を活用し、病虫害や災害等への対策技術や、栽培技術に関する情報等を共有できるようにした。



新梢管理研修会

3 活動の成果

- (1) 参加した女性農業者が一部の管理作業を任されるようになった他、果実の肥大が顕著になるなど、技術向上の成果が表れ始めた。
- (2) 生産者2人から始まった「梨女子会」は、平成30年度には8人、令和元年度には10人となった。地域を超えた輪が形成されたことにより、女性農業者自身の生産意欲向上につながっている。



梨女子会メンバー

農業法人の育成事例



後輩たちへの熱き想い「農業経営の手本になる」

さいたま農林振興センター

法人名 株式会社ベジファーム北本（代表取締役 内田泰宏）

市町村 北本市

1 経営概要

- (1) 設立年月日 令和元年 10月 25日
- (2) 経営規模 露地野菜 18ha
水田 4ha
- (3) 労働力 常時従事 7人
(家族4人、雇用3人)
臨時雇用 12人
- (4) 主要資本装備
トラクタ7台、田植機1台、コンバイン1台、
全自動定植機1台、育苗施設、冷蔵庫等



(株)ベジファーム北本の皆さん
(中央が内田代表)

2 経営の特徴

- (1) 管内有数の大規模露地野菜農家である。JA 直売所と、泰宏氏就農後の平成5年頃から新たな販路とした地域量販店の産直コーナーにおいて、直接取引を中心に販売している。
- (2) 販売店のニーズに応え、レタス、キャベツ、ねぎなどの葉菜類、にんじん、だいこんなどの根菜類、トマトなどの果菜類を生産している。
- (3) 経営を安定させるため、飲食店や漬物業者などと取引するとともに、委託加工によるジュースの製造・販売を行っている。
- (4) 後継者のいない農家の農地を借り入れて規模を拡大しており、地域の有力な担い手となっている。

3 法人化の経緯と普及の取組

- (1) 平成26年、泰宏氏が経営を承継し経営拡大を進めた。
- (2) 平成28年度から家業から事業への転換に向けて法人化の相談を本格的に開始した。法人化に当たっては家族の反対もあったが、税理士や社会保険労務士、中小企業診断士によるスペシャリスト相談で丁寧な説明を行うことで、法人化に至った。

4 法人化のポイント

- (1) 本人が明確な目的を持って法人化を目指していた。
- (2) 家業から事業への転換について、時間をかけて丁寧に説明したことで、家族の同意が得られた。

夢の農業実現と従業員の幸せを考えて法人を設立！

川越農林振興センター

法人名 株式会社ぼくらの農園（代表取締役 岩田浩）

市町村 入間市

1 経営概要

- (1) 設立年月日 令和元年11月1日
- (2) 経営規模 畑5.5ha
(主要品目 ねぎ、枝豆)
- (3) 労働力 家族4人、常時雇用3人、
臨時雇用7人
- (4) 主要資本装備
鉄骨ハウス700㎡、トラクタ等



（株）ぼくらの農園の皆さん
（前列中央が岩田代表）

農業法人の育成事例

2 経営の特徴

- (1) 浩氏は就農する時から「他産業並みの収入を得られる農業経営」を目標に、父の行っていた茶（生葉）・野菜複合経営の作目はそのままに、野菜の出荷先をそれまでの系統出荷から地域のスーパー等の量販店に切り替えた。
- (2) 取引店舗増加に伴って周辺農地を借り受けて経営規模を拡大するとともに、雇用労力の活用や新規参入を希望する研修生の受入れを開始し、人材育成を積極的に進めてきた。
- (3) 消費者の農業に対する理解を広げるため、種まきから収穫までを指導する農業体験農園事業に取り組み始めている。



税理士による経営相談会の様子

3 法人化の経緯と普及の取組

- (1) 農産物の栽培技術支援を行う中で将来の経営の形態について相談があり、埼玉県農業経営相談所の仕組みを説明し、活用を推進した。
- (2) 経営の現状や要望を聞き取り、支援計画を作成し経営戦略会議で重点指導農業者並びに支援チーム案の承認を受け、税理士、社会保険労務士による経営相談会を開催し、必要な知識習得と具体的な検討の支援を行った。
また、必要に応じて関係機関との情報交換や連絡調整も進めた。

4 法人化のポイント

- (1) 代表取締役となった浩氏が、将来の農業経営に対する目標を明確に持っていた。
- (2) 従業員から対外的な信用力向上と社会保障制度や福利厚生充実を望む声が大きくなり、法人経営への移行の必要性が高まっていた。
- (3) 現状の経営把握と個人から法人経営へ移行した場合のメリットやデメリットについて、専門家からアドバイスを受けるとともに、家族間で十分に話し合うことができた。

安定した経営を目指して法人化

東松山農林振興センター

法人名 株式会社グリーンファーム秋山（代表取締役 秋山治）

市町村 吉見町

1 経営概要

- (1) 設立年月日 平成 30 年 8 月 1 日
- (2) 経営規模 水稲 17ha、いちご 18 a
- (3) 労働力 役員 3 人、臨時雇用 3 人
- (4) 主要資本装備
トラクタ 4 台、田植機 1 台、
コンバイン 2 台、穀物乾燥機 3 台、
ビニールハウス 1,800㎡



秋山治氏

2 経営の特徴

- (1) 近隣の農家から水田を借り受け、水稲の規模拡大を図っている。
- (2) いちごは土耕栽培を行い、JA の直売所やスーパーの産直コーナーで販売している。
- (3) 町と連携して、いちごの輸出を試験的に開始した。今後、本格的に取り組む意向がある。



いちご栽培ハウス

3 法人化の経緯と普及の取組

- (1) 平成 29 年に U ターン就農し、専業農家となった。
就農当初から経営規模の拡大や雇用者の確保等のため、将来的に法人化する意向があった。
- (2) 中小企業診断士による相談を実施し、事業計画の作成を支援することで、法人化を推進した。

4 法人化のポイント

- (1) 法人化の目的（規模の拡大、経営の効率化、雇用の確保）が明確であった。
- (2) 中小企業診断士等の法人化推進スペシャリストを活用することで、円滑に法人が設立できた。

農業大学校卒業生2人で法人化

秩父農林振興センター

法人名 株式会社OikosNomos（代表取締役 岡田大輔）

市町村 秩父市

1 経営概要

- (1) 設立年月日 平成30年4月24日
- (2) 経営規模 ねぎ1.5ha、
ぶどう全面作業受託45a
- (3) 労働力 役員2人、社員1人、
パート7人
- (4) 主要資本装備
スピードスプレヤ2台、調製機1台、管理機2台、
雨除け施設等



株OikosNomosの皆さん
(左が岡田代表、中央が井上氏)

農業法人の育成事例

2 経営の特徴

- (1) 埼玉県農業大学校の同級生である岡田大輔氏と井上大悟氏が秩父市に新規参入し、早期に2人で法人を設立した。
- (2) ぶどうの観光農園経営を目指して就農したが、農閑期の収益確保対策としてねぎを導入した。
- (3) ぶどうの観光農園を秩父地域、ねぎ栽培を日高市で行い、広域的に営農を行っている。
- (4) 雇用を積極的に活用し、規模拡大を図っている。



ぶどうの管理作業の様子

3 法人化の経緯と普及の取組

- (1) 農業大学校卒業後の平成28年4月、2人は秩父市農業担い手育成塾に入塾した。当初から法人設立を検討していたため、設立に必要な事項について税理士との相談を実施した。
- (2) 平成29年6月、岡田氏が先に就農し、経営計画づくり等について社会保険労務士、法人登記に必要な事項について行政書士による相談会を実施した。
- (3) 平成30年3月、井上氏が担い手塾を卒業したのを機に、同年4月に法人を設立した。
- (4) 経営の安定化を図るため、法人化後も法人化スペシャリストとの相談の実施、補助事業及び制度資金の活用、ぶどう栽培等について支援を行っている。



就農状況確認の巡回

4 法人化のポイント

- (1) 就農前から2人で法人化を検討しており、農林振興センターとも積極的に情報交換し、効果的に法人化スペシャリストを活用した。
- (2) 農業を職業の選択肢とし、若い人が就農しやすい環境づくりには法人化が必要であるとの強い気持ちがあったことで、円滑な法人化ができた。

なし産地を守るための法人化

本庄農林振興センター

法人名 株式会社カネザワフルーツリゾート（代表取締役 金澤正明）

市町村 神川町

1 経営概要

- (1) 設立年月日 平成31年2月15日
- (2) 経営規模
バナナ 640㎡
ブルーベリー 3,500㎡
なし 4,500㎡
- (3) 労働力 4人（うち役員1人、常雇3人）
- (4) 主要資本装備
パイプハウス1棟、トラクタ1台、
軽トラック2台、トラック1台、
自走式草刈機1台



(株)カネザワフルーツリゾートの皆さん（後列右が金澤代表）

2 経営の特徴

- (1) 古くからなしの産地である神川町において、伐採され廃園になるなし園を憂い、消費者が求めている安全安心な農産物を供給するために企業として農業参入した。
- (2) 地域の後継者がいないなし園や農地を、農業委員会を通じて借り入れ、4人態勢で運営に当たっている。
- (3) ブルーベリーのバック栽培、バナナのハウス栽培に取り組み、産地活性化を進めている。
- (4) 今後も約33,000㎡の農地を利用し、いちごやキウイフルーツ等栽培する品目のレパートリーを広げ、家族で1日楽しめるフルーツリゾートを目指す。



ブルーベリー栽培ほ場

3 法人化の経緯と普及の取組

- (1) 農林振興センター地域支援担当職員と協力して相談会を実施し、法人化を支援した。
- (2) 認定農業者の認定を受けるため、経営改善計画書の作成を支援した。
- (3) せん定等の栽培技術を支援するとともに、地域なし組合との橋渡しを行った。

4 法人化のポイント

- (1) 古くからの地域企業として信用があり、伐採されるなし園を憂い、積極的に社員や代表者が周辺のなし農家とコミュニケーションを取っていたことが、参入につながった。
- (2) 町も産地活性化に積極的であり、農林振興センターと連携して支援を行うことで、円滑に参入ができた。

共同販売組織を背景にした経営基盤の強化

大里農林振興センター

法人名 株式会社マルチファーム（代表取締役 福島政治）

市町村 深谷市

1 経営概要

- (1) 設立年月日 平成 30 年 7 月 24 日
- (2) 経営規模 ミノトマト 30 a、こまつな 6ha、えだまめ 3ha、露地野菜計 19.3ha（ブロッコリー、ねぎ、たまねぎ等）
- (3) 労働力 29 人（役員 4 人（本人、妻子、子の妻）、社員 13 人、パート 12 人）
- (4) 主要資本設備 鉄骨ハウス 1 棟、ビニルハウス 5 連×3 棟、農作業所 3 棟、トラクタ 6 台、野菜移植機 1 台、梱包機 3 台、動力噴霧器 1 台、休息所 3 か所（トイレ等完備）等



㈱マルチファーム 福島さん御家族
（後列右から 2 番目が福島代表）

農業法人の育成事例

2 経営の特徴

- (1) 平成 10 年、後継者（子）の就農を機に規模拡大を開始し、後継者が施設部門の担当となった。平成 15 年、経営規模の拡大に伴い、常時雇用を導入した。
- (2) 販売先の（農）埼玉産直センター（以下「産直」という。）は土づくりや食の安心安全に取り組む統一生産技術により有利販売体制が構築され、農家の経営安定を図っている。また、自らも産直の理事を務め、運営に携わっている。
- (3) 品目により調製作業を産直に委託することで、生産部門に特化した生産体系を確立し、規模拡大を図っている。
- (4) 雇用労力と機械を有効に活用した機械化体系と規模拡大により、収益性の高い経営を確立する一方、施設部門では統合環境制御による技術集約、省力化を実現している。
- (5) 求人は雇用マッチング事業や、「第一次産業ネット」を活用した求人を行っている。

3 法人化の経緯と普及の取組

- (1) 後継者の就農を契機とした新規品目導入、経営面積の拡大を支援した。
- (2) 経営規模拡大に伴う機械装備の計画的導入を支援した。
- (3) 将来の事業継承を見据え、農業経営法人化推進事業により税理士等との相談を支援し、平成 30 年 7 月に法人化した。
- (4) 法人化後も社会保険労務士等との相談により、雇用の確保、定着を目的に就業規則、給与規定、育児介護規定、有給規定等を整備運用している。

4 法人化のポイント

- (1) 研修会、個別経営相談を通じ、法人化の目的を多角的に捉えることができた。
- (2) 人材育成や確保の重要性から、就業にかかる規則整備支援がスムーズにできた。

大規模主穀・果樹経営の将来を後継者夫婦に託して

加須農林振興センター

法人名 関口農園株式会社（代表取締役 関口智之）

市町村 加須市

1 経営概要

- (1) 設立年月日 平成 31 年 2 月 1 日
- (2) 経営規模 水稲 10ha、二条大麦 8ha、なし 1.3ha
- (3) 労働力 4人（本人、妻、父、母）、パート 9人
- (4) 主要資本装備
トラクタ 4 台、コンバイン 1 台、
主穀乾燥調製施設、なし選果設備及び直売所等



関口代表（左）と奥様

2 経営の特徴

- (1) 関口農園株は、加須市下崎地区において、米麦及びなしの大規模複合経営を展開する農業法人である。
- (2) 農地中間管理事業により地域の農地を集積して水稲（主食用、飼料用、種子）を生産する他、二条大麦を生産している。
- (3) 加須市の特産果樹であるなしの生産規模は管内最大であり、全量を自園直売所で販売している。
- (4) 後継者への円滑な経営継承、労務環境の改善、対外信用性の向上等を目指し、平成 31 年 2 月、一戸一法人形式で株式会社を設立した。代表取締役は後継者が務めている。



専門家による個別相談

3 法人化の経緯と普及の取組

- (1) 農林振興センターでは、平成 26 年度から、巡回を通して法人化による経営改善・発展の必要性や優位性を説明し、法人化を推進してきた。
- (2) 当時の経営主（父：富男氏）は法人化への関心はあったが、継承時期や労務管理経費の負担増などを懸念し、法人化に踏み切る時期を見計らっていた。
- (3) 平成 29 年度、個別相談の実施や農林振興センターからの情報の提供により、懸念事項が解消したことから法人化に向けて具体的に検討することとなり、農林振興センターでは設立に向けた支援を開始した。
- (4) 農業経営相談所の重点指導農業者に指定し、税理士等専門家による個別相談を複数回実施し疑問点や懸案事項を解決することで、法人化へ導いた。

4 法人化のポイント

- (1) 法人化の目的（経営継承、労務環境整備、信用性向上等）が明確であった。
- (2) 個別相談等は家族全員が参加し、家族の意見や希望を反映させながら、検討を進めた。
- (3) これまでの支援結果に基づいた定款案や登記に必要な書類案の作成等も支援することで、設立に向けた意識醸成を進められた。

主穀作の規模拡大と農家カフェの経営

春日部農林振興センター

法人名 株式会社はちぼく（代表取締役 八木大輔）

市町村 松伏町

1 経営概要

- (1) 設立年月日 平成 29 年 7 月
- (2) 経営規模 水稻 30ha
「米屋カフェはちぼく」(飲食店)
- (3) 労働力 10 人 (役員 3 人、社員 3 人、
パート 4 人 (うち飲食店 2 人))
- (4) 主要資本装備
作業所 (330㎡、198㎡)、乾燥機 4 台、
田植機 1 台、コンバイン 1 台、トラクタ 4 台、
トラック 5 台、育苗用ハウス 4 棟、
フォークリフト 3 台、油圧ショベル 1 台



(株)はちぼくの皆さん
(前列左から 2 番目が八木代表)

農業法人の育成事例

2 経営の特徴

- (1) 就農直後の平成 13 年から大型の機械装備を行うとともに農地の集積を図り、生産規模を 15ha から 30ha に拡大した。
- (2) 米の直売を行うとともに生産した米を活用した農家カフェ「米屋カフェはちぼく」を平成 27 年 3 月に開店し、食事やデザート、委託生産による甘酒等を提供している。
- (3) 平成 29 年度、農業法人雇用促進体制整備事業を活用した社員用の更衣室等の整備や水稻の苗箱整列機の導入など、労務・農作業環境の改善により、平成 30 年 4 月から女性社員を採用することができた。



販売品（精白米）のパッケージ

3 法人化の経緯と普及の取組

- (1) 平成 27 年 7 月に法人化の相談を受け、法人経営について支援を開始した。
- (2) 平成 28 年、常時雇用の開始をきっかけに、1 年後の法人化に向けて中小企業診断士、社会保険労務士等とともに事業計画策定や社会保険等の整備を支援した。
- (3) 農業法人雇用促進体制整備事業の活用を促し、労務環境改善や水稻育苗作業の省力化に向けた支援を行った。

4 法人化のポイント

- (1) 規模拡大と安定的な雇用の確保には、法人経営が必要であるとの経営者の認識が高く、法人経営等の研修会に積極的に参加していた。
- (2) 雇用の導入には労働環境の改善や社会保険の整備が必要であることを認識していた。法人化後も、雇用者のために労務環境等の改善が行われている。

新規就農者の育成事例



農村で叶える家族の夢

さいたま農林振興センター

氏名 内藤圭亮（年齢 32 歳）・恵（年齢 31 歳）

市町村 伊奈町

1 経営概要

- (1) 経営規模 露地野菜 90 a
- (2) 労働力 2人（圭亮氏、恵氏）、パート2人
- (3) 主要資本装備
トラクタ、育苗ハウス、マルチャ、
ハンマーナイフモア、管理機、培土機



内藤氏とその御家族

2 就農までの経過

- (1) 圭亮氏は大学在学中、卒論テーマで農家の実態を知り、就農したいという思いが強くなった。そこで、新農業人フェアで情報収集するとともに、大学卒業後に千葉県富里市の有機栽培農家で1年間研修を受けた。
- (2) 研修終了後、伊奈町で民間の貸農園の指導者をする傍ら、貸農園の地主の農地の一部を借りて野菜づくりを開始した。
- (3) 伊奈町での就農を目指し、農林振興センター及び町に相談した。この時期に、圭亮氏と同様、非農家出身ながら農業を志していた恵氏と結婚し、町に居住した。
- (4) 伊奈町及び近隣の蓮田市で農地の利用権設定を受け、合計 90a の農地を確保した。



イベント出展での
売り場

3 農業支援部の支援内容

- (1) 就農相談時に就農までの道筋を示し、各種事業や制度についての情報提供を行うとともに就農希望地である伊奈町と情報共有を図った。
- (2) 就農地である伊奈町と密に連携を図り、巡回指導やイベントでの販売機会の提供等を通じて支援を行った。
- (3) 新規就農者交流会の企画等を通じて横のつながりを作るとともに、各種研修会等を紹介し、自己啓発を促した。

4 成功のポイント

- (1) 志を同じくするパートナーの存在により、共に歩むことができた。
- (2) 研修で技術を習得し、その後の実践で確かな実力をつけた。
- (3) 経営開始時から月次決算を行っており、売上げが前年同月を上回るようにするため、作付量や雇用・機械の活用、販売先を常に検討している。

新規参入には、笑顔と計画が大事です

川越農林振興センター

氏名 柴田洋佑（年齢 37 歳）

市町村 川越市

1 経営概要

- (1) 経営規模 130 a（うち水田 40a、畑 90a）
- (2) 労働力 1人（繁忙時、両親が手伝う）
- (3) 主要資本装備
トラクタ、軽トラック、ブームスプレヤ、
乾燥機、粉摺り機、育苗ハウス等



柴田洋佑氏

2 就農までの経過

- (1) 入間市の非農家出身であった柴田氏は、農業が人々の命を支える職業であることについて強い使命感を持ち、就農を目指した。酪農学園大学で農業経済を学び、卒業後は主に米作りに関連する研修や企業勤務で経験を積み、独立自営に向けた就農準備を進めてきた。
- (2) 平成 25 年度に新規就農の相談のため来所した。関係市町へつないだところ、川越市で就農候補地が見つかった。
- (3) この農地を使い、平成 26 年度から「いるま地域明日の農業担い手育成塾」に入塾し、2 年間の実践的な農業研修に取り組んだ。
- (4) 平成 28 年 4 月、担い手育成塾を卒業し正式に就農した。現在、就農 4 年目であるが、JA いるま野川越産直生産者部会の副部会長の重責を担いながら米と野菜を生産し、地元スーパーの産直コーナー等で販売している。
- (5) 平成 30 年からは、生産者部会の先輩（7 人）や川越市農政課、川越産農産物ブランド化連絡会の協力のもと、地元女子プロサッカーチーム「ちふれ AS エルフェン埼玉」に生産した野菜や食事を提供するなど、地域貢献にも取り組んでいる。



女子サッカーチームに食事を提供

新規就農者の育成事例

3 農業支援部の支援内容

- (1) 就農相談において、関係市町と連携し、担い手育成塾入塾を支援した。
- (2) 研修中及び就農後、担当普及指導員が定期的な巡回指導を実施した。
- (3) 資本装備充実等に向け、新規就農総合支援事業に関する情報提供・受給を支援した。

4 成功のポイント

- (1) 周りの人たちとの笑顔での「コミュニケーション」を大事にしたこと。
- (2) 就農前からしっかりとした経営計画の作成と営農開始資金の確保を進め、早いうちから機械装備を揃えることに取り組んだこと。

小さい頃から大好きだった農業を仕事に！

東松山農林振興センター

氏名 丸山祐市（年齢 29 歳）

市町村 川島町

1 経営概要

- (1) 経営規模 水田 15ha、露地野菜 50 a、施設野菜 40 a
- (2) 労働力 2人（本人、妻）
- (3) 主要資本装備
トラクタ、田植機、コンバイン、代かき機、
トレーラ、定植機、マルチャ、パイプハウス4棟、
鉄骨ハウス（6連棟）



丸山氏と奥様

2 就農までの経過

- (1) 小さい頃から大好きだった農業を行いたいと思い、専門学校卒業後、祖母の農業経営の手伝いを始めた。
- (2) 就農に当たり、水稻をメインに経営することを希望していたが、機械整備に必要な資金を確保するため、露地野菜を主軸として考え、伊奈町の先輩農家のもとで露地野菜の栽培について学んだ。
- (3) 平成 27 年、祖母の農地 70a の他、160a の農地を借り、水稻と露地野菜で営農を開始した。同年、彩乃さんと結婚し、夫婦 2 人 3 脚での農業経営を開始した。

3 農業支援部の支援内容

- (1) 農業次世代人材投資資金等の就農支援制度の活用を支援した。
- (2) 葉物野菜においてほ場の土壌診断を行い、施肥や栽培の指導を行った。
- (3) 新規就農者勉強会への参加を呼びかけ、情報交換の場を提供した。



こまつな栽培ハウスにて

4 成功のポイント

- (1) 地域の人たちとコミュニケーションをとり、早くから地域に受け入れられた。
- (2) 機械を整備し、作業の効率化ができています。
- (3) JA や（株）比企アグリサービスを通じ、農地借受けの仲介をしてもらったことにより、規模拡大ができた。

大型スーパーでの販売を中心とした野菜経営

秩父農林振興センター

氏名 守屋裕介（年齢 29 歳）

市町村 秩父市

1 経営概要

- (1) 経営規模 施設野菜 2,000㎡（トマト等）
露地野菜 70 a（ねぎ、にんじん）
- (2) 労働力 2人（本人、パート常時1人）
- (3) 主要資本装備
鉄骨ハウス2棟、作業場、トラクタ、軽トラック、
管理機、自動販売機



守屋裕介氏

2 就農までの経過

- (1) 雑草に覆われた遊休農地や、少し前まで野菜が栽培されていた農地に建物が建つ様子を見て、大切な農地が粗末に扱われて失われていく様子に耐えられない気持ちになり、農業を行っていく決意をした。
- (2) 農業に関する知識や技術がなかったことから、野菜農家で指導を受けるため、インターネットで募集を行っていた農家で根菜類を中心に栽培技術を学んだ。
- (3) 以前、母方の祖父が牛の肥育を行うなど、使える農地や農業機械があったため、平成 27 年から露地野菜の生産を開始した。

3 農業支援部の支援内容

- (1) 就農に係る相談に応じた他、市や JA 等関係機関との連携を支援した。
- (2) 農業機械や資材を揃えるため、農業次世代人材投資事業の活用について支援した。
- (3) 仲間づくりのため、秩父 4H クラブへの加入を勧め、活動を支援した。



大活躍の野菜自動販売機

4 成功のポイント

- (1) 4H クラブの加入により、同世代の後継者と交流が図られ、野菜の栽培技術や経営確立に役立つ情報が得られた。
- (2) 近隣にある遊休ハウスを借り受け、年間を通じて野菜の栽培できるようになったことから、切れ目のない販売が可能になり、実需者からの信頼と信用が増した。
- (3) 大型スーパーの産直コーナーを重点販売先としたことで、収入が安定した。
- (4) 野菜の自動販売機を導入したことで、出荷に係る手間や費用等が低減し、効率的な販売に結び付いた。

地域から学び、ともになすとねぎの品質向上を目指す

本庄農林振興センター

氏名 奥原晃司（年齢 34 歳）

市町村 本庄市

1 経営概要

- (1) 経営規模 なす 12 a、ねぎ 35 a
- (2) 労働力 1人（本人）
- (3) 主要資本装備
トラクタ、管理機、動力噴霧機、ねぎ皮むき機、
パイプハウス 1 棟



奥原晃司氏

2 就農までの経過

- (1) 祖母が家庭菜園で野菜を作っているのを見ながら育つ。大学を卒業後、会社員として勤務するが、自宅周辺の農地が減少していくのを目のあたりにし、自ら農地をどうにかしたいという思いから、就農を志す。
- (2) 農林振興センター等での就農相談で、資金、栽培技術、農地が必要と感じ、さらに1年会社に勤め、資金を蓄えた。また、栽培技術を学ぶため、平成29年4月に埼玉県農業大学校短期野菜学科に入学した。
- (3) 大学校に通う傍ら、農地の利用権設定の手続き等就農への準備を始め、地元のJAと相談しながら、地域で生産の多いなすとねぎを選定し、生産していくこととした。
- (4) 大学校卒業後、平成30年4月に就農し、農協の出荷組織に所属した。

3 農業支援部の支援内容

- (1) 就農相談において、農業大学校での栽培技術の習得を勧めた。
- (2) 本庄市と連携し、就農計画の作成支援、農業次世代人材投資事業（経営開始型）の活用を支援した。
- (3) 就農後は、JAの南部選果機利用組合なす部会の活動支援等、なす、ねぎの栽培の生産安定を支援した。また、新規就農者研修会を開催し、土づくりについて学ぶ機会や新規就農者間の交流機会を提供した。

4 成功のポイント

- (1) 農業大学校での農業技術の基礎の習得、農地の確保、農業次世代人材投資事業（準備型）の活用により、就農準備が的確に行われた。
- (2) 認定新規就農者制度や農業次世代人材投資事業（経営開始型）の活用により、就農後の資金の確保及び機械装備がなされた。
- (3) 本人の農業に向けた強い意思と地域の人々からのアドバイスを受け入れる姿勢が、良好な人間関係の構築と生産技術の向上につながった。

第三者経営継承による大規模主穀経営への挑戦

大里農林振興センター

氏名 中野拓海（年齢 28 歳）

市町村 熊谷市

1 経営概要

- (1) 経営規模 水稻 22ha、大麦 22ha
- (2) 労働力 1人（農繁期は経営移譲者がサポート）
- (3) 主要資本装備
作業場、乾燥調製施設、トラクタ、コンバイン、
田植機、乗用管理機、播種機、育苗ハウス等

2 就農までの経過

- (1) 熊谷市の非農家出身で、高校卒業後は建築業に従事していたが、平成 27 年に退職して地元の農家でアルバイトをしていた。
- (2) 平成 28 年 1 月、熊谷市妻沼地域で 22ha の主穀作経営農家である掛川氏から誘いがあり、同氏の下で働くことになった。
- (3) 真面目で勤勉なため、2 年経過した時に掛川氏から経営移譲の意向が伝えられ、経営を引き継ぐ決意をした。
- (4) 就農前の 1 年間は技術だけでなく各種の経営情報を引き継ぐとともに、認定新規就農者になるための計画づくりや資金調達を行った。また、経営継承するための合意書の作成を掛川氏とともに進めた。
- (5) 平成 31 年 1 月、掛川氏のサポートを受けながら 22ha の経営をスタートさせ、水稻と大麦の生産を行った。



経営継承合意式
（右が中野氏）



大麦のほ場にて

新規就農者の育成事例

3 農業支援部の支援内容

- (1) 認定新規就農者の就農計画と就農施設等資金の資金計画について、作成を支援した。
- (2) 経営資産移譲に向けた準備の助言と、経営継承に係る合意書の作成を支援した。
- (3) 市、JA、農業委員会等関係機関や税理士との相談を支援した。
- (4) 若手主穀作農家を集めた研修会や巡回活動を通じて経営のスキルアップを支援した。

4 成功のポイント

- (1) 掛川氏によるマンツーマン指導により、主穀作の技術習得ができた。
- (2) 掛川氏や関係機関との十分な話し合いにより、経営継承の合意ができた。
- (3) 掛川氏からの経営資源の引き継ぎにより、投資を抑えた営農がスタートできた。
- (4) 初めから自己流の経営をせず、移譲者からの助言を聞き入れた。

水田地帯の露地野菜生産に新風を吹き込んで

加須農林振興センター

氏名 大友千明（年齢 27 歳）

市町村 加須市

1 経営概要

- (1) 経営規模 露地野菜 55a
(直売野菜、ブロッコリー、ねぎ等)
- (2) 労働力 1人（農繁期は家族がサポート）
- (3) 主要資本装備 トラクタ、管理機

2 就農までの経過

- (1) 他産業に勤務していたが、農業関連産業に従事している家族の影響を受け、作物生産に取り組みたいと思うようになり、就農を志した。
- (2) 平成 30 年度、県農業大学校短期農業学科（短期野菜専攻）に入学し、基礎的な技術・知識を習得した。
- (3) 在学中の就農相談により地域の情報収集をしながら就農計画を組み立てた。また、知人農家に相談することで農地の情報収集を進め、借りられる農地の見込みを立てた。
- (4) 平成 31 年 3 月、卒業後就農し、加須市の認定新規就農者となった。家族の協力を得ながら営農している。



大友千明氏



順調に出荷しているブロッコリーと

3 農業支援部の支援内容

- (1) 農業大学校在学中から地域性を考慮した生產品目の選定を支援した。
- (2) 農家体験学習を契機として、研修受入農家の後継者や地域の若手農業者が行う露地野菜のは種等の共同作業に参加できるよう協力体制を整えた。
- (3) JA の出荷組織への加入を働きかけ、役員や JA 担当者との調整を図った。
- (4) 青年等就農計画の作成や、農業機械購入に向けた制度資金の活用を支援した。
- (5) 就農後はマンツーマン指導を行っている。

4 成功のポイント

- (1) 無理のない作付計画を組み立て、ひとつひとつ着実に成果を上げている。
- (2) 地元農家や普及指導員等に積極的に質問し、受けたアドバイスを的確に実行している。
- (3) 前向きで堅実な性格から、地域の青年農業者とも積極的に交流を進めたことで、今後の露地野菜生産を担う新たな仲間として定着した。

新規就農からねぎの専作農家へ

春日部農林振興センター

氏名 本多正隆（年齢 30 歳）

市町村 越谷市

1 経営概要

- (1) 経営規模 ねぎ 47a
- (2) 労働力 1人（本人）
- (3) 主要資本装備
軽貨物車、トラクタ、
トラクタ用ねぎ掘りアタッチメント、
管理機、ねぎ定植機、動力噴霧器、ねぎ皮むき機、
ビニールハウス（1棟、出荷調製場兼農機具保管庫）



本多氏が管理するねぎとともに

2 就農までの経過

- (1) 父親が営農していたことから、以前から職業の選択肢として農業があった。テレビ番組で新規参入者が営農している姿を見て、本格的に農業を始めようと考えた。
- (2) 平成 26 年、埼玉県農業大学校の実践コース（野菜専攻）に入り、露地野菜、施設野菜の栽培について学んだ。
- (3) 越谷市の新規就農・農業後継者育成支援事業の研修生として、ねぎの栽培から経営まで幅広く学んだ（平成 27 年 7 月～平成 29 年 6 月）。
- (4) 市の研修終了後、市内の農地で利用権の設定を受け、平成 29 年 7 月に営農を開始した。
- (5) 就農後、青年等就農資金や市の補助事業を活用して機械や調製場所を整備した。

3 農業支援部の支援内容

- (1) 就農を志した時に就農相談を受け、農業大学校、担い手塾等の研修機関を紹介した。
- (2) 研修中・経営開始後の農業次世代人材投資事業や、制度資金の活用を支援した。
- (3) 研修期間中及び経営開始後は、関係機関と連携し、講習会の開催やほ場巡回などを通じてねぎの栽培技術向上のためのフォローアップを行った。

4 成功のポイント

- (1) 越谷市がねぎ栽培の適地であり技術力の高い農家が近くにいることや、受けられる支援の状況や収益性等を総合的に考慮し、品目をねぎに絞り込んだ。
- (2) 計画的に作付けを拡大するとともに、機械整備を行った。
- (3) 農業大学校で基礎的な知識を得た後にねぎに特化した研修を受講することで、短期間に栽培技術が身に付き、販売先にあった荷造りの方法を体得することができた。
- (4) 研修や農業次世代人材投資事業を通じ、相談できる先輩農家や関係機関とつながることができ、適宜発生する問題への対処ができた。



**女性農業者・
6次産業化の活動促進事例**

ブランドトマトを活用した6次産業化

さいたま農林振興センター

氏名 榎本房枝（さいたま榎本農園）

市町村 さいたま市

1 経営概要

- (1) 経営規模 施設トマト 2,600㎡、
露地野菜 80 a、水稻 80 a
- (2) 労働力 家族3人（本人、弟（経営主）、母）
常時雇用2人 パート 3人
- (3) 主要資本装備 ハウス 2,600㎡、農産加工施設、
トラクタ、田植機、コンバイン、
乾燥機 各1台
- (4) 営業許可等 菓子製造業、飲食店営業（届出）
ジャム加工、ドレッシング加工



榎本房枝氏

2 活動の特徴

- (1) 「百貨店で販売するトマト」としてのブランド化を図り、
大手百貨店での販売、有名飲食店への出荷を行っている。
- (2) 農業版ウーマノミクス事業を活用して香港での展示会
に参加し、海外輸出に取り組むことで販路拡大を行った。
- (3) 「毎日食卓に並ぶ加工品を作りたい」という考えか
ら、農林振興センター主催のドレッシング研修会に参
加し、自家野菜を活用したドレッシングの開発・販売
を行っている。



さいたま榎本農園のトマト

3 活動の経過と普及の取組

- (1) 香港での展示会参加の際に、農業版ウーマノミクス事
業の活用を勧めるとともに、計画策定等の支援を行った。
- (2) センター主催で開催したドレッシング研修会でトマ
トを活用したレシピ作成の支援を行った。また、研修会参加者で立ち上げた「ドレ
ッシング研究会」の活動の中で、食品表示方法の確認や JA 事業を活用して JA（さ
いたま、あさか野）とともに「彩の畑から」ブランドロゴの作成を支援するなど、
販売を始めるまでの支援を行った。



「彩の畑から」ドレッシング

4 成功のポイント

- (1) 平成 25 年、就農した際に自園トマトのブランド確立を図るため、「百貨店への出荷」
にこだわり販路拡大を行った。その戦略が功を奏して、有名飲食店への出荷が始ま
るなど「さいたま榎本農園」のブランド化に成功した。
- (2) 国の農業女子プロジェクトに参加し、全国的なネットワークを確立した。
- (3) 野菜ソムリエとして、食育活動や流通業の青果担当者への研修講師などの活動を
行い、消費者の新たな野菜需要開拓に尽力している。

さつまいもから始まる6次産業化

川越農林復興センター

氏名 鈴木志生梨

市町村 飯能市

1 経営概要

- (1) 経営規模 さつまいも 70a
(6品種:紅あずま、紅はるか、シルクスweet、
あいこまち、ハロウィンSweet、ふくむらさき)
- (2) 労働力 3人(本人、義父、義母)
- (3) 主要資本装備
トラクタ、マルチャ、管理機、刈払機、
ポテトハーベスタ、マルチ回収機、フォークリフト、
運搬用ウィンチ、高圧洗浄機等



店舗で販売する鈴木氏

2 活動の特徴

- (1) 結婚後に入学した県農業大学校を卒業した後、就農して「MASUZU 株式会社」を設立した。その後、さつまいもに特化した農業経営に移行し、生産から加工・販売まで一貫して行っている。
- (2) 飯能市内商店街にて期間限定(10～4月)のさつまいも専門店「芋はん」を運営し、焼き芋やさつまいもを使用した軽食、加工品を販売している。飯能のさつまいもを意味する「芋はん」の名称は、商標登録しブランド化に取り組んでいる。
- (3) 平成30年度農業版ウーマノミクス事業を活用し、農園や店舗をPRできる看板とのぼり旗を製作し、ブランドの認知定着に努めている。

3 活動の経過と普及の取組

- (1) 就農に関する支援制度の説明、就農後の生産体制の確立や技術面の支援、4Hクラブでの活動支援等様々な支援を行った。
- (2) 各種研修会、交流会への参加による6次産業化への動機づけを行った。農商工連携フェア出展商品「まるごとやきいもアイス」はバイヤー商品投票で1位を獲得した。
- (3) 商品開発等のアドバイスや、農業版ウーマノミクス事業の活用推進を行った。

まるごと
やきいもアイス

4 成功のポイント

- (1) さつまいもに特化した生産・販売、店舗展開、加工品の開発は、目標が明確であり、販売方針に一貫性がある。
- (2) 「芋はん」の商標とそれを活用した商品や店舗のPRは「さつまいも専門」を強く印象づけ、大きな集客とブランド力アップにつながっている。
- (3) 事業を活用して作成した看板とのぼり旗は、消費者の企業認知につながっている。

APL 研究会の活動指導

東松山農林振興センター

氏名 APL 研究会

市町村 管内全域

1 研究会概要

APL（アグリ・パソコン・レディース）研究会は平成 10 年に設立され、現在の会員数は 14 人である。

研究会では、ソリマチ（株）の簿記ソフトを活用した青色申告の実施に向けた勉強会や農業女性が活躍している先進地視察等を開催し、自らの経営向上に努めている。

2 活動の特徴

- (1) 設立当初はコンピュータの操作自体がわからなかった会員もいたが、研修会によって簿記ソフトを使用した経営管理を行えるようになり、ほぼ全員が青色申告を実施している。
- (2) 先進地研修を開催し、新技術等の取組を学んでいる。



研修会の様子

3 活動の経過と普及の取組

- (1) 農林振興センターでは、申告書作成に当たって外部講師を招いて研修会を開催し、最新の簿記ソフトを勉強する機会を提供している。また、個別巡回を行い、会員から質問を受けるとともに、申告書作成の助言を行っている。
- (2) 先進地視察については、農林振興センターが関係機関と連携して女性農業者活動で突出している候補を役員会に提案している。

視察先は以下のとおりであり、いずれも“農業の未来をつくる女性活躍経営体 100 選 (WAP100)”の受賞農家である。

- ・平成 30 年度：有限会社ぶどうばたけ（山梨県 甲州市）
- ・令和元年度：有限会社アクト農場（茨城県 茨城町）



先進地研修（平成 30 年度）

4 成功のポイント

- (1) 青色申告書作成は、研修会だけでなく、個別巡回により丁寧に指導を行ったことで、会員はより一層理解を深めることができた。
- (2) 視察研修先選定では、その経営をより身近に感じてもらうことをねらいとし、なるべく女性農業者が活躍している農家を選定した。

農業女子×スマート農業で、子育てと経営を両立！

秩父農林振興センター

対象 亀田綾子（秩父ファーム株式会社代表）

市町村 秩父市

1 グループ概要

- (1) 経営規模 いちご 1,000㎡
- (2) 労働力 2人（本人、パート1人）
- (3) 主要資本装備
鉄骨ハウス 1,000㎡、高設栽培施設

2 活動の特徴

- (1) 育苗中の自動かん水システムや、ハウス環境をスマートフォンでモニタリング・制御できるシステムなどの省力化技術を積極的に取り入れている。
- (2) ベビーベッド、キッズスペース、バリアフリーを意識した高設栽培等の設備を充実させ、子育て世代が安心していちご狩りをしやすい環境を整えている。
- (3) 女性らしい視点を生かしたホームページやオリジナルデザインの出荷箱作成に取り組んでいる。



亀田氏（右奥）と6人のお子さん



アグリネットによる遠隔制御

3 活動の経過と普及の取組

- (1) ハウスと住居が離れており、子供の送迎等で栽培管理が難しい時間帯があるため、農業技術研究センターと連携し、育苗システム改良に向けた技術指導や、埼玉農業先端技術導入支援事業を活用した遠隔環境制御機器の導入を推進することで、子育てと栽培の両立を支援した。
- (2) GAP研修会や、ほ場共進会での施設管理に関する項目を含めた審査と改善提案等を通して、観光いちご園としての安全・安心な環境の整備を支援した。
- (3) 秩父地域の農業女子会において、ニーズに応じた研修会を企画することで商品開発等の能力を高めるとともに、農業版ウーマノミクス事業の活用を推進し、経営改善アイデアの実現を支援した。



直売所内のキッズスペース

4 成功のポイント

- (1) 本人が経営主として、栽培技術向上と経営改善への強い意欲を持ち続けている。
- (2) 農林振興センターでは、本人と悩みや夢を共有しながら必要な支援を行っている。

「夢にはばたけ!!」 女性農業者の活躍

本庄農林振興センター

氏名 花里政江

市町村 本庄市

1 経営概要

- (1) 経営規模 ミニトマト 30 a、なす 30 a、ズッキーニ 30 a、ブロッコリー 80 a、キャベツ 80 a等
- (2) 労働力 3人（本人、息子夫婦）、実習生2人、パート2人
- (3) 主要資本装備 鉄骨ハウス2棟、環境制御装置一式



花里さんとミニトマト

2 活動の特徴

- (1) 農業経営の維持・発展のため、施設ミニトマトと露地野菜を組み合わせている他、環境制御装置の導入、販路や直売部門の拡充を進めた。
- (2) 後継者のために環境を整え、就農後に家族経営協定を締結し、平成30年に経営継承を行った。
- (3) 農業委員やさいたま農村女性アドバイザーを務め、女性農業者として活躍している。
- (4) 多くの人に喜びを与えるために、農業女子プロジェクトへの参加、ビジネスプランの計画と実行、野菜ソムリエなど様々に挑戦している。最近は農産加工の一環としてトマトジュースやドライトマトを試作した。

3 活動の経過と普及の取組

- (1) 多様な視点を持てるよう、販売やPR方法に関する研修会を開催し、参加を促した。
- (2) ビジネスプランの作成支援と実行に向けて、アドバイスをを行った。
- (3) ミニトマトの加工品のアイデアや加工方法について支援した。

4 成功のポイント

- (1) 「もうこれで満足だ」と思わず、チェンジ&チャレンジの気持ちで何事も前向きに行動している。
- (2) 夢は近づくと目標が変わる。農産加工について、昔は漠然と考えていたが、ビジネスプランの作成や各種研修会に参加し、農産物加工で成功したい気持ちに変わった。

自社野菜を活用したドレッシング等の商品開発支援

大里農林振興センター

氏名 株式会社 和ナチュラルテイスト（代表取締役 松下和彦、食品加工部マネージャー 柏村由紀子）

市町村 深谷市

1 経営概要

- (1) 経営規模 露地野菜計 21ha（ブロッコリー 15ha、スイートコーン 4ha、ねぎ 2ha）
- (2) 労働力 常時雇用 11人
（役員 2人（松下氏、柏村氏）、社員 9人）、臨時雇用 3人
- (3) 主要資本装備 トラクタ 3台、移植機 4台、加工室等



農商工連携フェアに出展
（左が松下代表、右から2番目が柏村氏）

2 活動の特徴

- (1) 平成 17 年、和食調理に 10 年間携わってきた松下氏が専業農家に Uターンして経営を開始し、平成 28 年に法人化した。
- (2) 平成 29 年からは役員である柏村氏が責任者となって食品加工を開始した。平成 30 年度には柏村氏が農業版ウーマノミクス事業の農業女子ビジネススクールを受講してビジネスプランをまとめ、6 次産業化の総合化事業計画事業者に認定された。
- (3) イベント販売などでの販路開拓を積極的に行っている。

3 活動の経過と普及の取組

- (1) 平成 29 年度の「ネギドレッシング」に続き、「コーンバタージャム」「ゆずネギドレッシング」などの新商品開発及び加工業者等との連携を支援した。
- (2) 平成 30 年度、農業版ウーマノミクス事業の活用を支援し、ギフト用パッケージ等の作成に取り組んだ。
- (3) 農商工連携フェアや新商品お披露目会への出展を促すとともに、FCP シートの作成や、商談会における商品ディスプレイ方法等について、6 次産業化プランナー（VMD インストラクター）の派遣を支援した。



ネギ
ドレッシング

4 成功のポイント

- (1) 「食べるドレッシング」としてのコンセプトにこだわった加工品開発を行うとともに、パッケージについても一貫して高級感のある商品づくりを行っている。
- (2) 農業女子ビジネススクールやネットワークミーティングへの参加を通じて人脈作りができたことで、商品開発力が高まるとともに各種イベントに出展する機会が増え、商品認知度が向上した。

年間を通して賑わいのある直売所を目指して

加須農林振興センター

氏名 株式会社はせがわ農園（代表取締役 長谷川浩）

市町村 行田市

1 経営概要

- (1) 経営規模 水稲17ha、裸麦12ha、二条大麦5ha、大豆5ha、なし1ha
- (2) 労働力 7人（役員3人（本人、妻、母）、社員2人、パート2人）
- (3) 主な6次産業化商品
ジェラート、なし加工品（アイスバー、サイダー、ジュース、ジャム）、大豆加工品（きな粉、無菌大豆粉、パウンドケーキ、焼きドーナツ）等



（株）はせがわ農園のみなさん
（右上が長谷川代表）

2 活動の特徴

- (1) 株はせがわ農園は行田市谷郷地区で、主穀及びなしを大規模に生産する農業法人である。
- (2) 6次産業化に積極的に取り組み、多数の商品を開発している。製造は商品により自家・委託を分けている。
- (3) 生産物や6次産業化商品は、自社直売所の他、地域の直売所、インターネット等で販売している。
- (4) 自社直売所は8～9月のなし販売が中心であったが、その他の時期の集客力を向上させ、通年賑わう施設とするため、店舗の改装を実施し、令和2年4月、リニューアルオープンの予定である。



リニューアルした直売所店内

3 活動の経過と普及の取組

- (1) 平成29年、巡回時に直売所改装の意向を把握し、6次産業化プランナーによる個別支援を提案した。
- (2) 相談内容にマッチしたプランナーを選定し、平成31年3月から令和2年3月にかけて5回の個別支援を実施した。
- (3) プランナーとの相談では、店舗のコンセプト・販売対象（顧客）等のイメージ設定や、棚やテーブル、ブラインド等の内装、商品のディスプレイ方法等について、進捗状況に応じて具体的なアドバイスを受けた。

4 成功のポイント

- (1) 相談者の店舗イメージや改装目的が明確であった。
- (2) 相談者のニーズに適したプランナーを選定し、派遣した。
- (3) 相談会の指示・アドバイス事項をメモとしてまとめ、相談者に提供することで、確実な対応を支援した。また、相談者はアドバイスの内容を理解し積極的に対応した。

6次産業化で顧客満足度を高め、ネットワークで販路拡大

春日部農林振興センター

氏名 矢野農園（矢野学、矢野綾乃）

市町村 久喜市

1 経営概要

- (1) 経営規模 なし9,000㎡、いちご800㎡、
 水稻5ha
- (2) 労働力 夫妻、父、母、パート7人
- (3) 主要資本装備
 トラクタ2台、田植機1台、コンバイン1台、
 乾燥機1台、スピードスプレヤ1台、乗用草刈機1台、
 なし選果機1台、作業所兼直売所、ハウス2棟



矢野学氏

2 活動の特徴

- (1) なし、水稻の栽培に加え、平成25年からいちご栽培を始め、主に自宅直売所で販売を行っている。
- (2) 平成27年から規格外のなしやいちごを利用してアイスへの加工を始め、「和梨のソルベ」、「和梨クリーム」、「紅ほっぺミルク」の3種類を販売している。来店したお客様へのプレゼントとして活用する他、イベントや近隣直売所等で販売し、好評を得ている。令和元年には「和梨のゼリー」を商品化し、地元商工会等と連携して鉄道やアニメのイベントでのコラボ販売に取り組んでいる。
- (3) 平成30年、県内若手なし生産者組織「梨組」の一員として共同で「彩玉梨サイダー」を開発し、イベント等で積極的にPRを行っている。



商談会出展の様子
(左が矢野綾乃氏)

3 活動の経過と普及の取組

- (1) なしのジョイント栽培やいちごの新規導入について、支援を行った。
- (2) 平成28年度、農業版ウーマノミクス事業を活用し、「和梨クリーム」の開発やいちごの贈答用箱の製作を支援した。
- (3) 埼玉農業女子として、県内百貨店の贈答品カタログへの掲載を支援した。
- (4) 経営ビジョン作成支援や各種研修会、イベントへの参加推進の他、「梨組」への支援についても農林振興センター間で連携している。

4 成功のポイント

地元商工会とのつながりを生かして飲食店などに積極的に働きかけ、販路拡大を行っている。また、「梨組」に参加することで、共同で商品開発を行ったり、イベント出展するなど、ネットワークを生かした活動を行っている。



新技術の導入事例

(農業革新支援担当)

県育成いちご新品種「かおりん」「あまりん」の普及拡大

農業技術研究センター—農業革新支援担当

1 技術の内容

埼玉県のいちご経営は、市場出荷から観光・直売型経営と多岐にわたるが、生産者からは高品質で消費者ニーズに対応した県オリジナル品種の育成が求められていた。

農業技術研究センターでは、平成19年度から品種育成に取り組み、観光・直売型経営向けの品種として「埼園い1号」：愛称「かおりん」と「埼園い3号」：愛称「あまりん」を品種登録した。この新品種の普及拡大を目的として、各農林振興センターや関係機関と連携して活動を行った。



左：あまりん

右：かおりん



現地検討会

2 農業革新支援担当の支援

(1) 登録出願前においては、現地適応性試験の協力生産者のほ場を定期的に巡回し、栽培データの収集と技術支援を行った。

登録出願公表後は、観光・直売型経営体を中心に試験栽培を拡大し、農林振興センターと連携して、現地ほ場での栽培技術の組立てを支援した。

(2) 県関係機関（生産振興課・農業支援課・農業ビジネス支援課）と連携して、種苗供給体制の構築、生産拡大方策・販売対策に関する体制づくりを支援した。

(3) 基本技術向上を図るため、農林振興センターと連携して、生産者組織の活動支援や、個別経営体に対する技術支援や情報提供を行った。

3 成果

(1) 「かおりん・あまりん栽培マニュアル」を作成し、ウイルスフリー苗の供給開始と同時に公表した。内容は基本的な品種特性や栽培管理技術の解説に加え、試験栽培で得られた知見を盛り込み、実用的なマニュアルとした。

(2) 現地検討会・研修会を開催し、育成経過、品種特性・栽培技術の講習を行った結果、多くの生産者や関係機関が参加し、新品種導入の機運が高まった。

(3) 両品種は、良食味と省力型品種（あまりん）という特性が評価され、平成30/令和元年作では「かおりん」は0.23ha、「あまりん」は1.27haまでに導入が進んでいる。

(4) 令和元年9月、種苗センターからウイルスフリー親株の供給が始まり、令和2/3年作では栽培がさらに広まると見込まれる。

4 普及上の留意点

(1) 新品種により細かな栽培特性の把握による栽培技術の平準化を図る必要がある。

(2) 良食味品種である特性を活かせる販売対策を講ずる必要がある。

コショウランのLED補光による出荷時期の斉一化

農業技術研究センター—農業革新支援担当

1 技術の内容

コショウランは直射日光が当たると葉が日焼けを起こして傷むため、温室内側に遮光資材を設置して対策を行っている。また、温室外側の片側の妻面は、側面からの太陽光を避けるため、外側上部を遮光資材で被覆している。

このため、妻面付近は最適な日射量よりも減光状態となることから生育や開花時期が遅れ、温室中央部と比較して出荷が2週間程度遅れる問題が発生している。

そのため、LEDにより妻面付近を日中に補光し、日射量を補正することで、出荷時期の斉一化を図った。



妻面上部を遮光した温室



LED照明と点灯状況

2 農業革新支援担当の支援

- (1) LED 補光技術について、実績のあるフィリップス社に照射デザインを依頼するとともに、県内洋ラン生産者の温室に実証ほを設置した。
- (2) 照射デザインは生産者とともに検討し、温室内に4台ある各ベンチにLEDを1基ずつ、合計4基を設置した。

また、設置位置は照射効果と栽培管理作業への影響を考慮してベンチの上部1mに設置することとした。

- (3) 生産者とともに生育状況や開花時期を調査してLED補光の効果を確認した結果、温室内全体のコショウランの開花時期の斉一化が確認された。
- (4) 埼玉県洋蘭生産組合(32戸)を対象に、実証ほの設置前、補光処理中及び実証終了後に、実証技術の内容や生育・開花状況等について説明会を開催し、情報提供した。

3 成果

- (1) 9月初めから翌年1月まで4か月に渡り、毎日概ね5時から19時まで14時間のLED補光を実施した結果、開花時期の斉一化が図られ、12月下旬から1月上旬に滞りなく出荷することができ、技術の有効性が確認された。
- (2) LED補光により、ステム(花茎)の長さや1株当たりの着蕾数に差は見られず、生育への悪影響は確認されなかった。

4 普及上の留意点

市場からのクレームには至らなかったが、LED補光により白色花卉の裏側にやや濃い紫紅色の発色が確認された。そのため、品種やLEDの使用方法によっては、許容範囲を超える影響が発生する可能性があるので注意する必要がある。

温水点滴処理によるなし白紋羽病対策の実証

農業技術研究センター—農業革新支援担当

1 技術の内容

白紋羽病は、なしの生産性低下や樹の枯死をもたらす重要病害である。

農研機構では、白紋羽病菌が熱に弱いことを利用し、50℃の温水を点滴処理することで地温を35～45℃に維持し、樹体に影響を与えることなく病原菌を殺菌する方法を開発した。また、白紋羽病の発病跡地に苗木を定植する際、事前に60℃の高温水を点滴処理し、地温を45～55℃に上昇させることで病原菌を殺菌する方法も開発した。

これらの方法は、農薬を使用しないため環境への負荷が小さく、大きな労力を必要としないメリットがあるが、本県では本技術が未導入であり、効果も未確認であったことから、平成29年度から技術実証と効果確認に取り組んだ。



温水点滴処理機



温水を点滴するフレーム



保温資材で地温を確保

2 農業革新支援担当の支援

(1) 農研機構において、果樹担当の普及指導員を対象とした研修を開催した。

(2) 各農林振興センターと連携し、白紋羽病の発生ほ場において、温水点滴処理機(EB-1000)による温水治療や発病跡地における定植前の高温水処理を実施した。



温水処理による改善事例 (左: 処理前、右: 処理2年後)

3 成果

(1) 平成29年度からの3年間で、温水治療を11か所・50樹、定植前高温水処理を10か所で実施し、多くのなし生産者に技術を周知することができた。

(2) 温水治療を行った50樹中36樹は症状が改善したが、12樹は枯死した。枯死樹には5年生未満の若木が多く、若木に対する治療は枯死の危険を伴うことが分かった。定植前の高温水処理では枯死事例はなく、14樹中11樹で生育が良好となった。

4 普及上の留意点

(1) 苗木や若木など根群の浅い樹に対する温水治療は、樹が枯死する危険があるため、避けた方が望ましい。

(2) 定植前の高温水処理は、樹が枯死する危険性は低く、処理後の生育も良好になることから、積極的に推進できる。

ホールクロープサイレージ用稲麦二毛作栽培技術の確立

農業技術研究センター—農業革新支援担当

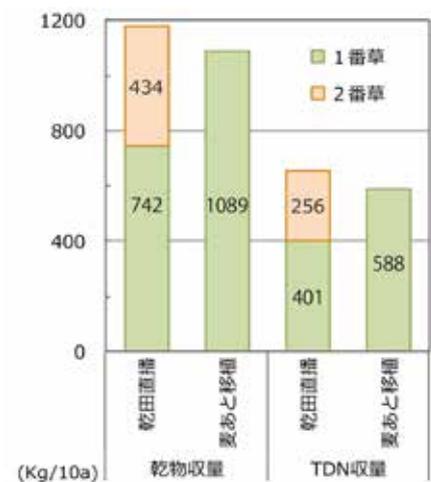
1 技術の内容

県内には粗飼料生産受託組織が少ないため、集落営農組織や大規模主穀作経営体が粗飼料生産を担えるよう、食用米麦の作業と競合しにくいホールクロープサイレージ（子実と茎葉を一体的に収穫し発酵させた飼料、以下「WCS」という。）用稲麦二毛作栽培技術の現地実証に取り組んだ。

水田飼料作で一般的に使用されるコンバイン台車型収穫機を新たに導入せず、酪農家が所有する牧草収穫機械を利用することで、主穀作経営体に取り組みやすく、低コストで生産可能な技術体系とした。



牧草収穫機械による収穫調製



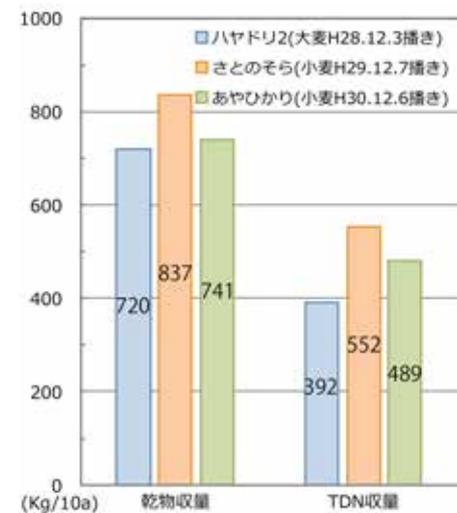
「夢あおば」WCSの実収量

2 農業革新支援担当の支援

- (1) 農研機構畜産研究部門及び中央農業研究センターと連携して研究コンソーシアムを形成し、生研支援センター「革新的技術開発・緊急展開事業（うち経営体強化プロジェクト）」の支援を受けて現地実証に取り組んだ。
- (2) 事業の活用と実証担当組織や農林振興センター—農業支援部も含めた研究コンソーシアムでの情報交換により、ハードルの高い技術の現地実証に取り組みやすくした。

3 成果

- (1) 「WCS用稲『夢あおば』乾田直播栽培2回刈り」+「水稻あとWCS用小麦（食用品種）」による稲麦二毛作栽培技術を確立し、農研機構のホームページで公開予定の「水田飼料作を基盤とする資源循環型牛乳・牛肉生産の手引き—水田を活用した飼料生産技術編—」に栽培暦を主体としたマニュアルを掲載した。
- (2) 乾田直播栽培は、WCS稲だけでなく遊休水田の飼料用米栽培技術としても定着し、平成28年の取組開始から延べ10haの遊休水田解消に寄与した。



麦類WCSの実収量

4 普及上の留意点

本技術のWCS用稲は中早生品種であることが必須条件のため、現在は「夢あおば」しか該当品種がないが、酪農家の希望する粉の割合の少ない品種ではないため、導入に当たっては酪農家との調整が必要である。酪農家から需要が多いWCS専用高糖分稲の中早生品種が開発されつつあるので、今後は品種転換を検討する。

農林振興センター農業支援部一覽

| 名 称 | 所 在 地 | 電話番号 FAX 番号 |
|-----------------------|--------------------------------|--------------------------------------|
| さいたま農林振興センター 農業支援部 | さいたま市浦和区北浦和 5-6-5 (浦和合同庁舎内) | TEL 048-822-1007 FAX 048-834-5366 |
| 川越農林振興センター 農業支援部 | 川越市新宿町 1-17-17 ウエスタ川越公共施設棟内 | TEL 049-242-1804 FAX 049-244-2399 |
| 東松山農林振興センター 農業支援部 | 東松山市六軒町 5-1 (東松山地方庁舎内) | TEL 0493-23-8582 FAX 0493-23-8530 |
| 秩父農林振興センター 農業支援部 | 秩父市日野田町 1-1-44 | TEL 0494-25-1310 FAX 0494-22-9152 |
| 本庄農林振興センター 農業支援部 | 本庄市朝日町 1-4-6 (本庄地方庁舎内) | TEL 0495-22-3116 FAX 0495-24-7510 |
| 大里農林振興センター 農業支援部 | 熊谷市久保島 1373-1 | TEL 048-526-2210 FAX 048-526-2494 |
| 加須農林振興センター 農業支援部 | 加須市不動岡 564-1 | TEL 0480-61-3911 FAX 0480-61-2481 |
| 春日部農林振興センター 農業支援部 | 春日部市大沼 1-76 (春日部地方庁舎内) | TEL 048-737-6311 FAX 048-737-6313 |

埼玉県農業技術研究センター 農業革新支援担当 TEL048-536-6034
 (農業ビジネス支援課) TEL048-830-4122
 (久喜試験場) TEL0480-21-1140
 (茶業研究所) TEL04-2936-2808

発行 埼玉県農林部農業支援課
 埼玉県さいたま市浦和区高砂 3-15-1
 電話 048(830)4047
 FAX 048(830)4833



令和2年3月
彩の国埼玉県
農林部 農業支援課



この印刷物は古紙を配合した再生紙と
環境に優しい「ベジタブルインキ」を使用しています。