

農林漁業等の活性化に向けた取り組みに関する事例集
～ “元気なふるさと創り” に向けた日本経団連会員企業・団体等の取り組み～

2011年3月15日
(社) 日本経済団体連合会

目 次

(1)	農地の貸借・農業生産法人の設立等による農業への参入 ・農業生産法人等への出資と有機的な連携	1
1.	株式会社イトーヨーカ堂 地域農業との協力と農業生産法人の設立 ～リサイクル堆肥 を使用した農産物の栽培と農業活性化のお手伝い～	2
2.	有限会社グリーンステージ大平 太陽光利用型植物工場にて房どりトマトを生産 ～オランダの栽培技術を導入し高収量、高品質を実現	3
3.	住友化学株式会社 農業経営に参入～グループ企業の商材やサービスを活用してノウハウの 蓄積を行い、その水平展開によって地域農業の活性化を図る	4
4.	住友商事株式会社 鹿児島県の農業生産法人(株)さかうえへの出資 ～日本の農業を強化できるモデルとしての同社取組み～	5
5.	双日株式会社 農業事業参入のために、農事組合法人と連携して、高糖度トマトの 植物工場栽培の実験事業を実施	6
6.	株式会社スギヨ 風土と共に生き、風土から発想するフードカンパニー「スギヨ」の 農業への取組み	7
7.	東海旅客鉄道株式会社 ジェイアール東海商事株式会社の農業事業の取組み	8
8.	長崎ダイヤモンドスタッフ株式会社 耕作放棄地を活用して農業参入	9
9.	日本電気株式会社 ネットを活用したレンタル農園 ～耕作放棄地をICTレンタル農園としてリファーム～	10
10.	東日本旅客鉄道株式会社 「安心・安全」な農産物の生産を目指して ～有機リサイクル農園の開園と農業生産法人の設立～	11
11.	豊田通商株式会社 地元生産者と共同出資により(株)ベジ・ドリーム栗原を設立、 輸入依存度 96%のパプリカの国内栽培に乗り出す	12
12.	渡辺パイプ株式会社 農地賃借による農業参入、自社システム導入の《げんき農場》にて ノウハウ蓄積し、営農家や新規参入企業に農業経営提案を行う	13

13. 有限会社ワタミファーム	
JAS有機農産物を自社農場でリレー栽培し、安全・安心な食材を 社内外へ供給	14
(2) 農地以外の土地での農産物の生産	15
1. 西部ガス株式会社	
自社遊休地を活用して水耕栽培(レタス)事業に参入	16
2. 佐世保重工業株式会社	
遊休社有地及び社員農家を活用した野菜工場の事業化検討.....	17
3. JFEライフ株式会社	
植物工場を建設し野菜(リーフレタス)を生産、自社で開発した 栽培技術ノウハウを磨くとともに地域に雇用を創出	18
4. チッソ株式会社	
地球環境に優しい果菜類の栽培技術の確立.....	19
5. 東京電力株式会社	
都市部でも新鮮かつ安全・安心野菜の生産が可能な植物工場事業	20
6. トヨタ自動車株式会社	
アジア最大級の温室での花卉鉢物栽培	21
7. 日清紡ホールディングス株式会社	
完全人工光型植物工場ビジネスの事業化検討	22
8. 渡辺パイプ株式会社	
テーマパーク内(非農地)での観光イチゴ農園.....	23
(3) 農林漁業の生産性・収益性向上に資する 品種・資機材・サービスの開発・提供	24
1. 味の素株式会社	
水域の生態系に貢献する取組み ‘環境活性コンクリート’ -アミノ酸を混ぜたコンクリートを共同開発-	25
2. 井関農機株式会社	
農業の生産性・収益性向上に資する資機材 ～肥料を削減できる「うね内部分施用機」の開発.....	26
3. 井関農機株式会社	
農業の生産性・収益性向上に資する資機材～約半分の稲苗株数の植付け で慣行栽培とほぼ同等の収穫量を得る技術、疎植田植機の開発 ..	27
4. ウシオライティング株式会社	
世界初 穀類などの栽培に適した多光量型LED照明ユニット	28
5. ウシオライティング株式会社	
省コスト、省エネ、環境負荷低減に貢献する漁業用集魚灯	29
6. 財団法人衛星測位利用推進センター	
準天頂衛星「みちびき」による補強情報配信を行い 農業の機械化・生産性向上のための実証実験を支援.....	30

7. 王子製紙グループ	
農林業向け資材等の開発・販売	31
8. 沖電気ネットワークインテグレーション株式会社	
“ICT活用による、食(農作物、漁業、畜産)の生産と安心安全管理”	
センサーネットワークを使い生育情報を収集する	32
9. 鹿島建設株式会社	
植物工場エンジニアリング、および、バイオガス関連技術	33
10. カネコ種苗株式会社	
種苗会社として、作物の生理生態にあった養液栽培技術、	
農業経営が成り立つ養液栽培プラントの開発を推進	34
11. 関西電力株式会社	
ダムに漂着した流木・枝葉を、畜産用敷材や堆肥などに加工し、	
河川流域内での資源循環型モデルを実現	35
12. 関西電力株式会社	
農業ハウス栽培用ヒートポンプシステム(HP)の開発・実証事業	36
13. 株式会社ケーヒンバルブ	
散水用自動化機器及びシステム製品への部品供給	37
14. コスモ石油株式会社	
5-アミノレブリン酸を配合した液体肥料の製造・販売～新概念の	
成分を配合した液体肥料散布による、農作物の収量・品質の向上～	38
15. 株式会社小松製作所	
企業と地域が共に育む林業経営	39
16. ジェイカムアグリ株式会社	
コーティング肥料の開発(LPコート・苗箱まかせ)により、施肥の	
省力化・低コスト化を実現。日本の農家に貢献	40
17. 住友大阪セメント株式会社	
漁業者が自ら行う藻場造成に、海藻の苗を移植する藻場造成技術の	
提供・支援を行い、漁場環境改善にて資源回復を目指す	41
18. 住友大阪セメント株式会社	
農業用水施設 補修事業の展開	42
19. 住友化学株式会社	
青森県における品種「白玉王」の選抜・育成とウィルス汚染が無い種苗の	
生産・供給による青森ニンニクブランドの確立支援	43
20. 大成建設株式会社	
生産技術・生産資機材等の開発・提供	44
21. 大和ハウス工業株式会社	
植物工場ユニットの生産・販売	45
22. 株式会社椿本チエイン	
自動化を活かした植物工場の普及と、それによる新たな雇用創出 ..	46
23. 東京電力株式会社	
ヒートポンプを活用した施設園芸の革新	47

24.	トヨタ自動車株式会社	
	サトウキビの品種改良を効率化する遺伝情報解析技術を新たに開発 ～広く植物増産への利用を目指す～	48
25.	トヨタ自動車株式会社	
	三重宮川山林プロジェクト ～国内山林再生に向けた50年の試み～	49
26.	豊田通商株式会社	
	クロマグロの完全養殖サイクルにおける中間育成事業を行う目的にて、 (株)ツナドリーム五島を設立	50
27.	日本電気株式会社	
	農業ICT化支援サービスを検討する通信事業者向けソリューション ～農業用センサーとネットワークを活用～	51
28.	日本電気株式会社	
	アグリビジネスにおける赤外線サーモグラフィの利用 ～牛や豚などの体調管理と疾病感染の推定～	52
29.	日本電信電話株式会社	
	ハウス栽培向けモニタリングシステムの開発について ～栽培環境や生育状態のデータ収集・分析による農業支援～	53
30.	日本ユニシス株式会社	
	農畜産業を支援するセンサーネットワークへの取り組み	54
31.	ネポン株式会社	
	施設園芸用ヒートポンプを利用した環境配慮型ハイリッドシステムの 開発・普及	55
32.	株式会社間組	
	植物工場にも適用可能な養液栽培システムの開発、商品化(誰にでも 安全・安心・おいしい野菜をつくれる栽培装置の開発、商品化)...	56
33.	株式会社日立ソリューションズ	
	農業に関連したさまざまな情報をGIS(地理情報システム)技術と 連携させて統合的に管理・活用する仕組みを提供	57
34.	富士通株式会社	
	森林・林業データベースとGIS/GPSを連携させた 林業支援システム	58
35.	三井化学アグロ株式会社	
	水稻品種の提供を通じて大規模農家と連携～主食用超多収水稻品種を 自社開発、大規模農家の規模拡大・経営安定に寄与～	59
36.	三井物産株式会社	
	農業法人の栽培計画作成、圃場管理、採算管理までをワンセットで 効率化し収入拡大に貢献するシステムサービスの提供	60
37.	三菱化学株式会社	
	食の安全のための植物によるカドミウム汚染農用地の浄化と 収穫した植物バイオマスの有効利用の研究	61

38. 三菱化学株式会社	
植物工場における野菜栽培の提案.....	62
39. 三菱商事株式会社	
JGAP導入による安定した農産物販売への取り組み.....	63
40. 三菱商事株式会社	
農業機械・施設の供給を通じて、農業経営の高度化を推進.....	64
41. 渡辺パイプ株式会社	
新構造・新素材を活用した園芸用ハウス「トラスタフ」の開発.....	65
42. 渡辺パイプ株式会社	
園芸用ハウス向けの自然災害補償サービスを拡充.....	66
(4) 国産品を活用した加工品の開発・販売・提供	67
1. 株式会社A D E K A	
国産品を活用した加工品の開発・製造・販売.....	68
2. J Xホールディングス株式会社	
国産農産物を原料にしたバイオガソリンの製造販売.....	69
3. 住友林業株式会社	
主要構造材の国産材使用比率70%を実現.....	70
4. 積水ハウス株式会社	
森林の持続可能性を考えた公正な木材調達を推進、 2007年4月に木材調達ガイドラインを策定.....	71
5. 株式会社セブン-イレブン・ジャパン	
地域活性化に向けた自治体との包括協定の締結.....	72
6. 株式会社セブン-イレブン・ジャパン	
おにぎり、弁当等に使用する国産いくらの使用拡大.....	73
7. 株式会社セブン-イレブン・ジャパン	
おにぎり、弁当等に使用する国産秋鮭フレークの開発.....	74
8. 株式会社セブン-イレブン・ジャパン	
サラダ・惣菜・調理麺に使用するわかめ・めかぶの国産化.....	75
9. 株式会社セブン-イレブン・ジャパン	
惣菜等に使用する業務用ほうれん草の国産化.....	76
10. 株式会社セブン-イレブン・ジャパン	
出汁用昆布の国産原料使用.....	77
11. 株式会社セブン-イレブン・ジャパン	
米飯、惣菜等に使用する鶏肉の国産化.....	78
12. 中部国際空港株式会社	
空港護岸の海藻(アカモク)を新たな地産品として商品化、 地元漁業者に採取・生産委託することで漁業経営の安定化に貢献.....	79
13. 株式会社日清製粉グループ本社	
国内産小麦の生産拡大に寄与する小麦粉の販売.....	80

14.	日本農産工業株式会社	
	規格外の国産鶏肉をペットフード製品へ加工し販売する取り組み...	81
15.	東日本旅客鉄道株式会社	
	青森りんごを活用した青森エリア活性化の取り組み ～アオモリシードルの製造販売～	82
16.	三笠産業株式会社	
	国産野菜(規格外品、加工用栽培品)を使用した、 乾燥野菜、野菜パウダー、野菜チップの製造・販売.....	83
17.	三菱商事株式会社	
	パッケージサラダ市場で高い支持を得るカット野菜メーカー	84
(5)	農林漁業者の安定収入の確保に資する国産品の調達 (契約栽培等)	85
1.	味の素株式会社	
	「ピュアセレクト マヨネーズ」 ～とれて3日以内の国産新鮮たまご使用～	86
2.	味の素株式会社	
	北海道産スイートコーンの契約栽培による国内農業雇用への貢献と 当社原料コーンの安定確保.....	87
3.	伊藤忠商事株式会社	
	耕・畜連携による休耕田を活用した飼料用米への取組.....	88
4.	JXホールディングス株式会社	
	地元産「メロン(タカミメロン)」を産地直送で全国へ	89
5.	株式会社セブン-イレブン・ジャパン	
	サラダ・惣菜等に使用する業務用水菜の契約栽培	90
6.	株式会社ファミリーマート	
	レタスの契約栽培による品質及び調達数の安定化	91
7.	株式会社フジクラ	
	岩手県葛巻町森林組合等への間伐費用補填の支援	92
8.	三菱商事株式会社	
	産地と中・外食業を結ぶ、全国対応の青果物の調達・販売.....	93
(6)	経営の高度化・合理化に向けた各種サービス (金融、人材研修・派遣、コンサルタント等)の開発・提供	94
1.	株式会社足利銀行	
	栃木県茂木町の名産品「ゆず」とユニオンソース(株)のマッチングによる 「ゆずソース」の開発、販売.....	95
2.	株式会社阿波銀行	
	環境に配慮した循環型農業実現への貢献.....	96

3.	NTTコミュニケーションズ株式会社	
	農業者特性に適合した「くまもと農業経営塾」での学習機会創出 (インターネットライブ配信).....	97
4.	NTTコミュニケーションズ株式会社	
	ICTを活用した匠の技能伝承と効率的な農業経営の支援.....	98
5.	株式会社北日本銀行	
	動産担保融資(ABL:アセット・ベースト・レンディング)による アグリビジネスへの支援.....	99
6.	株式会社京葉銀行	
	農業ビジネス分野へのサポートを通じ地域社会への貢献.....	100
7.	株式会社四国銀行	
	菌床しいたけ栽培に参入する企業の創業資金調達を支援.....	101
8.	株式会社常陽銀行	
	公的支援施策の認定取得サポートによる経営支援 ～地域資源活用 プログラムおよび農商工等連携事業の活用による地域活性化～...	102
9.	株式会社中国銀行	
	農業者向け融資商品のラインナップの拡充.....	103
10.	株式会社中国銀行	
	地元大学との連携により農業参入事業者を支援.....	104
11.	株式会社東京リーガルマインド	
	コンサルタント事業により農業に参入 ～法律家養成のノウハウ活用により農業経営者を支援～.....	105
12.	株式会社西日本シティ銀行	
	農業生産法人のお客様、農業参入を検討中のお客様、食品加工業、 流通業のお客様を対象として、農業に関するの情報提供を実施...	106
13.	野村證券株式会社	
	アグリビジネスに関わる子会社を設立～アグリビジネスを軸にした 地域活性化を通じて、日本経済の発展に貢献することを目指して～	107
14.	富士通株式会社	
	クラウドサービスによる「経営管理」の提供.....	108
15.	株式会社北越銀行	
	不動産担保や保証に過度に依存しない融資の取り組み(ABL) ～「米」を担保とした融資枠の設定～.....	109
16.	株式会社三重銀行	
	全国肉牛事業協同組合(JCIC)と提携した、肉用牛を担保とした 動産担保融資(ABL)を東海地方で初めて実施.....	110
17.	三菱商事株式会社	
	次世代の農業ビジネスを担う人材育成を支援.....	111
18.	株式会社宮崎銀行	
	金融支援や、商談会やセミナーによる販路拡大支援などの 幅広い支援を実施.....	112

19. 株式会社山形銀行	
<やまぎん>アグリイノベーションサポート(農業革新支援)	
～アグリビジネス商談会の開催と「若手農業者の会」設立～	113
20. 株式会社山口銀行	
農林漁業事業者向け融資取組	114
21. 株式会社山梨中央銀行	
会員相互のネットワーク活用による新たなビジネスの創出	
「やまなし食のビジネス情報連絡会」の開催	115
22. ヤンマーアグリイノベーション株式会社	
「儲かる農業ビジネスモデル」を構築し、次世代の農業リーダーを育成する	
.....	116
(7) 国産品・加工品の物流効率化・トレーサビリティの向上 _____	117
1. JFEシステムズ株式会社	
食品業向け品質情報管理システム「Mercurius(メルクリウス)」	118
2. 株式会社セブン-イレブン・ジャパン	
野菜のコールド・チェーン化	119
3. 日本電気株式会社	
国産材木材の自給率向上に資する生産情報	
および流通情報の基盤整備	120
4. 富士通株式会社	
クラウドサービスによる「栽培管理(生産履歴管理/GAP運用支援)」の	
ご提供	121
5. 三菱電機株式会社	
圃場作業管理と出荷トレースシステム	122
6. ヤマト運輸株式会社	
産直出荷サービスによる出荷業務簡素化と配送リードタイムの短縮	123
7. レンゴー株式会社	
青果物・水産物向けの包装資材の提供	124
(8) 国産品・加工品の国内外における販路拡大・消費拡大 _____	125
1. 株式会社秋田銀行	
「第5回アグリブリッジ～あきた『食』のマッチングフェア」開催による	
県内事業者の販路拡大支援	126
2. 味の素株式会社	
鰹節を主原料とした和風だしの素「ほんだし」の需要創造キャンペーン	
＝ “「ほんだし」活用術”	127
3. 味の素株式会社	
「クノールカップスープ」の消費拡大による	
原料野菜の生産増への貢献	128

4. 井関農機株式会社	お米の消費拡大を後押しする「コイン精米機」の開発・設置拡大 ...	129
5. 伊藤忠商事株式会社	国産夏イチゴの産地開発	130
6. エスビー食品株式会社	フレッシュ(生鮮)ハーブ事業における全国生産者との連携と 国内ハーブ市場の更なる拡大	131
7. 兼松株式会社	減反面積を活用して生産された国産米を海外へ輸出	132
8. 株式会社近鉄百貨店	商業施設のフリースペースを活用した地域製品の販売	133
9. 三洋電機株式会社	ライスブレッドクッカー「GOPAN(ゴパン)」を活用した 国産米消費拡大に向けた消費者の意識啓発	134
10. 株式会社ジェイティービー	北海道、東北における「観光・物産・文化」一体型での取り組み	135
11. 株式会社常陽銀行	「食の商談会」の開催による販路拡大等支援 ～域内流通の促進を通じて食関連事業の活性化に貢献～	136
12. シンジェンタジャパン株式会社	農産物の安全認証として国際標準となっているGLOBALGAPの普及を 通じた、農産物輸出促進と農業経営効率化の為の活動	137
13. 住金物産株式会社	北海道地区のつぼ八で、道内産イクラを期間限定メニューにて採用 ～漁連ロゴマークをメニューに掲載、道内産をアピール～	138
14. 西武ホールディングス株式会社	プリンスホテル料理コンクールにおける国産食材の利用	139
15. 積水ハウス株式会社	各地の気候区分ごとに自生種、在来種の樹を選定して植栽、里山を お手本にした「5本の樹」計画の庭づくり・まちづくりを推進	140
16. 全日本空輸株式会社	沖縄国際航空物流ハブを活用した農水産品の輸出促進	141
17. 全日本空輸株式会社	新プロダクト・サービス “Inspiration of Japan” の下、 欧米線機内食に産地にこだわった国内素材を展開	142
18. 全日本空輸株式会社	地方生産者と首都圏商店街とのマッチング事業	143
19. 双日株式会社	国産材を原料とする合板販売拡大	144
20. 双日株式会社	道産カラマツ・トドマツの利用拡大・国産杉の利用拡大	145

21. 株式会社高島屋	簡便な魚商品の開発 ～お客様の魚離れが叫ばれる中、 利便性を意識した商品開発による需要の創出～	146
22. 株式会社東邦銀行	地産の地元拡販と首都圏への売込みを目的として、 「食の商談会」を例年開催	147
23. 株式会社南都銀行	農商工連携をテーマとした商談会の開催	148
24. 日本電気株式会社	製品の品質保全に寄与する物流品質管理システム	149
25. 株式会社八十二銀行	首都圏バイヤーとの個別商談会を通じた農業者の販路開拓支援 ..	150
26. 東日本電信電話株式会社	産地直売所の事務作業の効率化、売上向上を 「産地直売所システム」で支援し、地産地消、農業の活性化に貢献.	151
27. 北海道経済連合会	産学官金のオール北海道の連携と協働体制による「食の総合産業化」の 確立に向けた取り組み(食クラスター活動の推進)	152
28. 楽天株式会社	インターネットを活用した農産物の販路拡大の支援	153
(9) 農林漁業体験など地域資源を活用した 旅行商品等の開発・販売		154
1. 株式会社アドバンテッジリスクマネジメント	山村地域の資源を活かした企業の人財育成支援 ～森林を用いた 企業のメンタルヘルス対策/コミュニケーション研修～	155
2. 株式会社ジェイティービー	教育旅行における農林漁業民泊の推進	156
3. 西武ホールディングス株式会社	横瀬町の棚田で田植え・稲刈りを体験	157
4. 全日本空輸株式会社	ボランティアホリデー ～ワーキングホリデー等の社会貢献活動を通じた、 都市居住者と地域間交流の新たな取り組み～	158
(10) 国内クレジット制度を利用した農林漁業者とのCO₂削減事業の 実施		159
1. 王子製紙グループ	オフセット・クレジット(J-VER)制度による 森林吸収源プロジェクトの認証と間伐の推進	160
2. 住友林業株式会社	J-VERクレジットにより森林の価値が向上する	161

3.	ソニー株式会社	国内クレジット制度を利用したメロン栽培農家と共同での 温室効果ガス削減事業.....	162
4.	日本大学	演習林のCO ₂ 評価とその有効利用に関する研究 ～森林認証制度に基づく森林管理の実践指導～	163
5.	ネポン株式会社	施設園芸専用開発したヒートポンプ導入によるCO ₂ 削減に対しての 国内クレジット制度利用の提案	164
(11)	社員食堂・社内マルシェ（産直市）等による 国産品・加工品の消費拡大		165
1.	曙ブレーキ工業株式会社	委託先の食堂業者と協力して 国産・地産の食材を主体としたメニューの提供.....	166
2.	井関農機株式会社	食料自給率向上に向けた「熊本地区での地産地消」の取り組み...	167
3.	井関農機株式会社	食料自給率向上に向けた「松山地区での地産地消」の取り組み...	168
4.	大分キヤノンマテリアル	社員食堂に環境保全型農業で栽培された産地直送野菜を導入...	169
5.	キヤノン電子株式会社	地元の新鮮な野菜を毎日、食堂で社員へ提供	170
6.	株式会社小松製作所	社員食堂を活用した地産地消.....	171
7.	株式会社十八銀行	長崎市など関係機関と連携して「地産地消運動」展開	172
8.	全日本空輸株式会社	「企業内マルシェ」の実施～企業内施設(会議室等)での 地域特産品の従業員への販売	173
9.	ソニー株式会社	①社員食堂における「地産地消」メニューの定期イベントの開催 ②イベントスペースにおける産直市の開催	174
10.	トヨタ自動車株式会社	従業員食堂における地産地消活動の実施.....	175
11.	株式会社南都銀行	従業員食堂での地産地消メニューの提供	176
12.	日本電気株式会社	社員食堂における地産地消の取り組み	177
13.	日本電信電話株式会社	生ゴミリサイクルと地産地消の取り組み	178

14. バンドー化学株式会社	
社員食堂食材の地産地消推進	179
15. 株式会社PFU	
社員食堂における「地産地消」「医食同源」と	
「地域生産者連携」の取組み	180
16. 前田建設工業株式会社	
間伐材を使った商品を	
MAEDAエコポイント制度のポイント交換商品に採用	181
17. 三井不動産株式会社	
社内やオフィス街で多様なマルシェを展開	182
(12) 社内研修・ボランティア等を通じた農山漁村との交流の推進 ____	183
1. 味の素株式会社	
社員向け昆布産地見学勉強会	184
2. アストラゼネカ株式会社	
高齢化する村を応援するプロジェクト	
全社員 3000 人が全国 61 ヲ所の農山村などで高齢者と環境に貢献	185
3. 井関農機株式会社	
農業体験を通して地域経済の活性化を目指す	
「ひめじ田宴アート」への参加協力	186
4. 伊藤忠商事株式会社	
CSR教育として農業体験を行うことで、農地保全や地域活性化に貢献	
～和歌山県の「企業のふるさと」制度に参加～	187
5. 王子製紙グループ	
環境教育自然学校の開催	188
6. 大分キャノンマテリアル株式会社	
近隣地域の農園作業ボランティア	189
7. キャノン電子株式会社	
新入社員研修で荒川上流の森づくり(環境保護活動)を実施	190
8. キャノンマーケティングジャパン株式会社	
環境活動「未来につなぐふるさとプロジェクト」～自社ステークホルダーの	
参加を促進し、全国 14 ヲ所の地域活性化に貢献～	191
9. 株式会社クボタ	
クボタeプロジェクト	
(耕作放棄地再生支援、農産物の地域ブランド・産直品PR等)	192
10. 積水ハウス株式会社	
和歌山県の「企業の森」制度を活用した森林保全活動	
「積水ハウスの森」	193
11. 全日本空輸株式会社	
全国の空港近隣地での森づくり	194

12. 全日本空輸株式会社	
サンゴ再生活動.....	195
13. 株式会社損害保険ジャパン	
国内6か所で展開する「協働の森づくり」.....	196
14. 東海ゴム工業株式会社	
森林の里親契約により、限界集落との棚田保全、農業体験などの 交流事業を推進、地域活性化に貢献.....	197
15. 東京電力株式会社	
尾瀬国立公園での公園整備(自然保護活動)と森林管理.....	198
16. 東京電力株式会社	
「東京電力自然学校」における自然体験機会の提供、社員研修を通じた 環境保全活動を通じた地域貢献.....	199
17. 戸田建設株式会社	
農村地域振興への取り組み.....	200
18. トヨタ自動車株式会社	
耕作放棄地でのボランティア活動.....	201
19. 日本電気株式会社	
NEC 田んぼ作りプロジェクト.....	202
20. 株式会社はくばく	
社員教育の場として「やまなしの企業の農園」に取り組む.....	203
21. 株式会社間組	
農業ボランティア活動に参加 ～農地・農業用水等の資源保全活動を通じて農村との交流を推進～	204
22. 前田建設工業株式会社	
地球への配当 「MAEDAグリーンコミット MAEDAの森プラン」による森づくり...	205
23. 三菱地所株式会社	
山梨県の遊休農地で丸の内エリアの就業者が酒米づくりに関わり 『純米酒「丸の内」』ブランドが誕生.....	206
24. 三菱商事株式会社	
三菱商事千年の森森林保全活動.....	207
25. 渡辺パイプ株式会社	
浅間山麓地域の自然・森林保全活動とグリーンツーリズム事業を通じて 地域の活性化と発展に寄与するため、自然学校を設立.....	208
(13) その他	209
1. 曙ブレーキ工業株式会社	
農産物を無駄なく消費 「社員食堂の残飯類を養豚餌向けに有効活用」.....	210

2.	曙ブレーキ工業株式会社	
	事業所敷地内の空きスペースを利用して、 農産物の栽培と特産品PR.....	211
3.	味の素株式会社	
	‘カツオ資源を見守り、余すことなく活かし切る’ 活動を通して 資源の有効活用を目指す	212
4.	井関農機株式会社	
	食料自給率向上に向けた井関グループの取り組み～社内施設 ・グループ事業所施設などを活用して食料自給率向上を啓蒙.....	213
5.	井関農機株式会社	
	食料自給率向上に向けた井関グループの取り組み ～イベント「トラクターで東北一周」の実施.....	214
6.	井関農機株式会社	
	大学との連携による研究と大学に寄附講座設置 ～愛媛大学での植物工場設計工学講座(寄付講座)の設置.....	215
7.	井関農機株式会社	
	「日本農業を元気に」をコンセプトとして開催される 関連イベントへの出展.....	216
8.	井関農機株式会社	
	食料自給率向上に向けた井関グループの取り組み ～熊本での福祉活動「ボランティア米」の栽培.....	217
9.	株式会社エフエム東京	
	日本の農業の現在と未来を考察するFMラジオ番組の編成.....	218
10.	王子製紙グループ	
	森林の団地化(施業の集約化)で事業規模拡大・コスト削減.....	219
11.	鹿島建設株式会社	
	漁場および森林の保全・再生の取組 (①アマモ場等の再生技術の開発、②森林再生の取組)	220
12.	株式会社クボタ	
	障がい者雇用と遊休農地の活用を目的とした、 野菜の生産と販売事業.....	221
13.	西武ホールディングス株式会社	
	ライオンズファームで農業体験.....	222
14.	積水ハウス株式会社	
	都心の公開空地に「里山」再生、 自社分譲地で緑豊かなまちなみ「里山ネットワーク」を形成.....	223
15.	双日株式会社	
	日本国内でのホンマグロ養殖事業実施	224
16.	株式会社損害保険ジャパン	
	「CSOラーニング制度」による、 大学生・大学院生のインターンシップ派遣	225

17. 第一生命保険株式会社	農業の振興に深い関心を寄せた第一生命の創立者『矢野恒太』の遺志を継承し青年農業者を対象とした表彰事業「矢野賞」.....	226
18. 第一生命保険株式会社	農業の振興に深い関心を寄せた第一生命の創立者『矢野恒太』の遺志を継承し、三徳塾出身者を対象とする表彰事業「新三徳賞」.....	227
19. 第一生命保険株式会社	農業の振興に深い関心を寄せた第一生命の創立者『矢野恒太』の遺志を継承し、恒太と所縁ある岡山県農業団体への支援事業.....	228
20. 株式会社電通	農水省・町村交流機構の「グリーンツーリズム(GT)商品コンテスト」の審査員、及び「GT実践セミナー」講師(ボランティア).....	229
21. 株式会社電通	若者の農業や食料自給率への関心を高める「ノギャル・プロジェクト」支援.....	230
22. 株式会社電通	農業を楽しむ機会を提供する「ファーマーリング・プロジェクト」の実施・運営.....	231
23. 東京電力株式会社	山梨県小菅村が主催する「多摩川源流自然再生協議会」への参画.....	232
24. 東京電力株式会社	TEPCO 食の教室.....	233
25. トヨタ自動車株式会社	農業生産法人との生産性向上活動について.....	234
26. トヨタ自動車株式会社	行政、企業、NPO協働による農山村を起点とした人材育成プロジェクト「豊森(とよもり)なりわい塾」.....	235
27. 日立ビジネスソリューション株式会社	農業ネットワークの近代化・活性化支援システム「FARM Partner」.....	236
28. 三井不動産株式会社	農あるまちづくり ～農との交流で創る健康で安らぎのある暮らし～.	237
29. 三井不動産株式会社	新たな農と食に関する文化・ライフスタイルの創造.....	238
30. 株式会社三菱総合研究所	産官学連携によるプラチナ社会研究会を機軸としたアグリ・フードビジネスの展開.....	239

- 本事例集は、(社)日本経済団体連合会が、2011年1月12日から2月4日にかけて、会員企業・団体約1,600社を対象に行ったアンケート調査に寄せられた回答のうち、公表の了解が得られた事例を収録した。
- 収録した事例には、会員企業・団体から紹介のあった経団連会員企業以外の企業の取組みも含まれる。
- 事例は、(1)～(13)の各章ごとに社名のアイウエオ順で並べている。

**(1) 農地の貸借・農業生産法人の設立等による農業への
参入・農業生産法人等への出資と有機的な連携**

地域農業との協力と農業生産法人の設立 ～リサイクル堆肥を使用した農産物の栽培と農業活性化のお手伝い～ 【株式会社イトーヨーカ堂】

(1) 事業概要

イトーヨーカ堂は、2008年8月に、千葉県富里市に地元JA、生産者と共同出資で「株式会社セブンファーム富里」を設立し、2haの農地を借用して耕作を開始。生産にあたっては、イトーヨーカ堂の店舗から排出される食品循環資源（食品残渣）を原料に含む堆肥を使用し、出荷される商品は全てイトーヨーカ堂で販売。

現在では、茨城県筑西市、神奈川県横須賀市、埼玉県深谷市に同様の法人を設立し、取り組み規模を拡大している。



セブンファーム富里にて農業体験の様子

(2) 取り組みのきっかけ

食品循環資源リサイクルの促進と、潜在的に農業のお手伝いをしたいという想いを抱いていたため。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

小売業からの農業参加のため、協力体制の構築が一番の課題であったが、法人設立以前より友好的取引関係を継続していたJA富里市の全面協力により、農業生産法人設立手続きや、農業生産・農業経営を瑕疵なく実行することができた。

(4) 取り組みの成果

「株式会社セブンファーム富里」から仕入れた商品は、鮮度・品質共に優良なため、イトーヨーカ堂の店舗での売上は好調。セブンファームで使用しているリサイクル堆肥をJA富里市経由でご購入いただき、当堆肥を使用していただくことで、JA富里市組合員の生産者様にも販売機会を提供できている。

また、「株式会社セブンファーム富里」は、09年度から黒字に転換。10年度も黒字で、初年度の設立費用を含めた累積赤字を解消予定。法人経営は極めて順調。



セブンファーム富里にて農業体験の様子

加えて、地元の小学生の農業体験実施や、お祭りへの協賛など、地域との連携の深耕や、“農業のお手伝い”を接点として、地域農業、地域自体の振興にも繋がっている。

(5) 今後の展開

セブンファームを通して、できるだけ多くの地域や生産者と友好的関係を築き、地域、農業の活性化につなげていきたい。

そのため、2012年までに全国10箇所にセブンファームを設立し、農業との接点を増やしていく予定。

拡大に向けては、現在協力していただける行政や地域と個別に交渉中である。

【本件の連絡先】 株式会社セブンファーム

TEL: 03-6238-2469

E-mail: m1-kuruhara@iy.7andi.co.jp

※連絡先メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

太陽光利用型植物工場にて房どりトマトを生産 ～オランダの栽培技術を導入し高収量、高品質を実現【有限会社グリーンステージ大平】

(1) 事業概要

有限会社グリーンステージ大平は、栃木市大平町に3haの農地を取得し農業生産法人となり、2000年7月、1ha1ルームの太陽光利用型植物工場の完成と同時に営業を開始した。

2003年にはブランド名“カクテルトマト”を商標登録し販路を拡大した。

また地域の男女30余名を雇用し、製造業許可を受けビン詰めの加工品事業を始め、現在は青果部門、加工品部門に分け、ネット販売においては専門職に担当させて販売網を強化している。

(2) 取り組みのきっかけ

ヨーロッパの農業視察に参加した際、日本農業との格差に驚き、地方の遊休農地を取得し大規模野菜工場を経営したいと考えたため。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

当初大規模な土地取得のため宗教団体と疑われたが、稲作以外に特産物もないこの町では、弊社の参入が歓迎され農業委員会、農業振興課、地元JAなども積極的に協力してくれた。技術の向上のためには、随時オランダ人技術者に指導を依頼している。

(4) 取り組みの成果

東京圏、大阪圏の商社数社から注文を受け、日本中の有名店への販売を継続しているが、9か月半という長期間の安定した納品と棚揃えが喜ばれ毎年取引相手が増えている。

2004年全国施設園芸共進会においては農林水産大臣賞を受賞。翌2005年農林水産祭においては内閣総理大臣賞を受賞した。

その他の業績を認められ、現在地元商工会に入会し地元企業との交流をしている。

雇用は女性を中心としているが定年後の男性の雇用、軽度の障害者の雇用、農業経営を志す研修生の長期指導を実施している。

(5) 今後の展開

弊社のカクテルトマトだけでなく、全国の総ての国産農産物の国内消費拡大のため、国内の大企業へ社内ギフトおよび社外ギフトとして積極的に利用してもらい売り込んで行きたい。

【本件の連絡先】 有限会社 グリーンステージ大平

TEL: 0282-45-1221 FAX: 0282-45-1322

E-mail: gs-ooohira@nifty.com

※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@(半角)に変換して下さい。

農業経営に参入～グループ企業の商材やサービスを活用してノウハウの蓄積を行い、その水平展開によって地域農業の活性化を図る 【住友化学株式会社】

(1) 事業概要

住友化学では2009年5月に長野県中野市にイチゴの生産を行う「住化ファーム長野」を、同年12月には大分県豊後大野市にトマトを生産する「住化ファームおおいた」を設立し、農業経営に参入した。

何れのファームも耕作放棄地を賃借し、グループ会社の資材を主に利用した約1haの施設にて栽培を行っている。栽培管理はグループ会社等にて行い、栽培作業にはそれぞれ約15名のパートを雇用している。



住化ファームおおいたのトマト栽培ハウス

(2) 取り組みのきっかけ

長野においては取引先様からの協力依頼が、大分では工場を立地している県から企業の農業参入の打診があり設立に到った。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

参入以前は用地の確保と販売先の確保が課題として考えられていた。

農場用地の賃借に付いては、いずれのケースにおいても長野県や大分県が中野市や豊後大野市との調整や、地域の農業委員会、地権者との調整を行って頂いた。

販売先の確保については、グループ会社である日本エコアグロが担当した。

(4) 取り組みの成果

長野のイチゴについては、高糖度な品質だけでなく、通常の栽培期間よりも長い6月末までの栽培によって市場から高い評価を得ている。また、地域の関係者からは生産規模の拡大の要請を頂いている。

大分のトマトについては、大分県の推奨栽培方法である低段密植栽培による高糖度トマトの他、計3品種を栽培し、2010年11月より出荷を開始した。

品質に対する評価が高く、引き合いが相次いでいる。また、グループ会社の新しい資材や栽培技術の実証圃場としても活用し、開発のスピードアップに繋がっている。更に現行の商材を利用しており、展示圃場として顧客への提案に活用している。

(5) 今後の展開

自社農場における栽培ノウハウや農場経営のノウハウをも蓄積するとともに、各地域の関係者と連携して地域農業の活性化やブランド産地化を図っていきたい。

また、そのノウハウを国内各地に水平展開することで、地域農業の活性化、ひいては国内農業の強化に繋がる活動に取組みたい。

【本件の連絡先】 住友化学株式会社 CSR推進部

TEL: 03-5543-5176 FAX: 03-5543-5814

E-mail: tamakim@sc.sumitomo-chem.co.jp

※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@(半角)に変換して下さい。

鹿児島県の農業生産法人(株)さかうえへの出資 ～日本の農業を強化できるモデルとしての同社取組み～ 【住友商事株式会社】

(1) 事業概要

同社へは2010年11月に20%出資、2011年1月に常勤の取締役を1名出向派遣。

同社のモデルである、

①土地の集積による規模の経済の追求、

②必ずしも1つ1つの圃場が大きい集積された農地の利用やオペレーションを最適化するIT化、

③規模の拡大を支える人材育成、

④畜種農家の堆肥利用による循環型農業への取組み、

⑤契約栽培を中心とする価格リスクのヘッジ、

が普遍的に日本で有用なモデルと考え、これを全国に展開する事を目指す。



コーン収穫の様子
規模の経済を活かす、大型農機による機械化

(2) 取組みのきっかけ

10年来農業資材等の取引関係にあり、当社と日本の農業を強化したいという思いが一致したものの。

(3) 取組みにあたっての課題と対応策

モデルの全国展開に向けての各地でのパートナー確保。

(4) 取組みの成果

立ち上がって間もないが、当社参画のアナウンス効果により、多方面からのお問い合わせ・アプローチを頂戴し、事業拡大機会の捕捉が加速している。

(5) 今後の展開

モデルの全国展開と共に、野菜の流通等、周辺ビジネスでの当社既存事業基盤とのシナジーも追及。

【本件の連絡先】 住友商事株式会社 広報部

TEL: 03-5166-3100 FAX: 03-5166-6203

E-mail: press@sumitomocorp.co.jp

※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@(半角)に変換して下さい。

農業事業参入のために、農事組合法人と連携して、 高糖度トマトの植物工場栽培の実験事業を実施【双日株式会社】

(1) 事業概要

双日株式会社は、農事組合法人成田ガイヤと連携して、千葉県匝瑳市に約 3,500m²の農地を借り受け、メビオール株式会社が開発したアイメック植物栽培システムを導入して、高糖度トマトなど付加価値の高い野菜・農産物の生産を開始した。

これは、トマト栽培～販売までの全業務を成田ガイヤに委託し、委託費として設備費用他初期投資コストを負担して、栽培技術・営農ノウハウの習得を企図するもの。

2010年5月に工場が完成、6月初めにミニトマトを定植、8月より収穫・出荷を開始した。

(2) 取り組みのきっかけ

国内農業事業への参入を図るに当たり、パイロットスケールでの実験事業実施を企図したものの。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

課題① 植物工場は、露地栽培に比べ初期投資・操業費用が高い。

対応策 太陽光利用の低コスト構造工場方式の採用によりコスト低減。

課題② 採算性の有る安定価格での販路の確保。

対応策 特殊フィルム栽培により、コスト競争力が有り高付加価値の商品を安定供給し、固定客層をつかむ。

(4) 取り組みの成果

取引先及び一般消費者（イベント時、社内販売）からは、食味が非常に良いとの評価を得ており、特に昨夏の酷暑時に他生産者の生産停止・品質低下が相次いだ中、一定の品質を維持したことは高い評価を得ている。

また、現場業務を委託している農事組合法人では、新規就農者が圃場長として従事しているが、上記の如く高品質・安定生産を継続していることより、農業経験に乏しい人材でも対応可能なシステムであるとの認識に立ち、将来展開についても協力の約束を得ている。

(5) 今後の展開

今回実験事業の成果を基に、地域の農業者と連携して拡大規模での生産販売事業の推進に取り組んでいきたい。

また、新たな栽培品種あるいは栽培方式による農場経営にも取り組みたいと考えており、経験・勘に依存せず知識・データに裏打ちされた新しい農業事業モデルの確立を目指す。

【本件の連絡先】 双日株式会社 食料資源本部アグリビジネス部農業事業課

TEL: 03-5520-2949 FAX: 03-5520-2237

E-mail: morishima.shigeo@sojitz.com

※連絡先メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

風土と共に生き、風土から発想するフードカンパニー「スギヨ」の農業への取り組み 【株式会社スギヨ】

(1) 事業概要

水産練製品・加工品の製造販売を行うスギヨは、2007年に農地・耕作放棄地・継続困難な農地を借り受け、農業に参入した。その背景として、安心安全で安定的な野菜の確保、地産地消の推進、「海」と「大地」双方の恵みを融合させた新商品・新事業の創造、一次産業から三次産業まで統合した新しい企業運営形態の創造等があり、社会貢献として、耕作放棄地の有効活用や地域活性化および雇用促進、循環型農業への取り組み等がある。

2007年より4.8ha農地借用、野菜カット工場稼働、2009年きのこ事業開始、2010年借用農地を22haに拡張。



メンバー写真

(2) 取り組みのきっかけ

2005年農業経営基盤強化促進法改正に伴い、農業参入のプラン設計、農地検討等を開始。



キャベツ写真

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

耕作放棄地を再生するにあたって、企業等農業参入推進事業、耕作放棄地再生利用交付金等を活用した。

営農技術は、石川県営農指導員、各種研修により習得、野菜処理一次施設を設置することによる収穫物の効率的利用、また、地域住民と連携を目的に任意組織を立ち上げた。

(4) 取り組みの成果

七尾湾に浮かぶ自然豊かな能登島に、耕作放棄地、継続困難な農地などを地元農家から借り受け、野菜の栽培を行なっている。

収穫した野菜は、自社製品の練り物や揚げ物に使用するほか、一部は地元のスーパーやレストラン、学校給食用に販売している。

(5) 今後の展開

2011～13年をめどに借入農地を1ユニットとして確立。1ユニット内に各目的に応じた農場（イベント農場、チャレンジ農場、施設農場、生産農場等）を整備し、農業生産法人化をめざす。

2013年以降、より広範囲への地域貢献・事業拡大を目的に同ユニットを2～3設立する。

【本件の連絡先】株式会社スギヨ 管理部農業事業

TEL: 0767-53-0180 FAX: 0767-52-2572

E-mail: kawakami@sugiyo.co.jp

※連絡先メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

ジェイアール東海商事株式会社の農業事業の取組み【東海旅客鉄道株式会社】

(1) 事業概要

JR 東海グループでは、駅構内の店舗やレストラン、ホテルなど飲食関連事業を行っている。これらのグループ内商業施設を中心に「安全・安心」な野菜を供給することにより、「食の安全」に対するお客様の要望にお応えするため、農業に参入した。

ジェイアール東海商事(株)常滑農場は、2009年4月に常滑市の農地約8,600㎡を借り受け、栽培施設の設置、試験栽培を経て、2010年4月より営業を開始した。栽培品目は、レタス、トマト、ミニトマトを生産している。



ジェイアール東海商事(株)常滑農場における
トマト栽培の様子

(2) 取組みのきっかけ

表示偽装や異物混入などの食の安全が問われる事象が多発し、飲食事業を展開するJR東海グループとしての取組みが必要であった。

(3) 取組みにあたっての課題と対応策

「安全・安心」な野菜を通年で供給するという目標の下、初めて農業に従事するゆえに、夏の猛暑や病虫害に悩まされる中でいかに収量を増加、安定させるかが苦労した点として挙げられる。試行錯誤を重ねながらも、取引先をはじめとした周囲の関係者の支援により、安定生産へ向けて少しずつ前進し、栽培方法や収支計画策定等、農業全般のノウハウの修得、技術の向上を図っている。

(4) 取組みの成果

2010年4月からは、ジェイアール東海商事(株)常滑農場で栽培した野菜をはじめ、JR東海グループがお届けする「安全・安心」な野菜を「のぞみ畑」のブランドで販売。名古屋駅で販売するサンドイッチをはじめ、レストランやホテルなど名古屋地区のJR東海グループの食材として使用されるほか、青果としての販売も実施し、お客様にもご好評を頂いている。特に2010年春から秋にかけては、全国的な不作に見舞われていたが、供給を着実に実施することができた。

また、農業事業への取組みは、テレビや新聞など各種メディアに取り上げられ、企業の農業参入とJR東海グループ全体としての安全・安心への取組みをPRすることができた。

(5) 今後の展開

気象条件や病虫害等による影響、立地場所固有の課題とその対策について、ようやく検討できるようになってきた。今後も引き続き、「安全・安心」な野菜の安定生産に向けた取組みを継続していくとともに、農場の円滑な運営に努めていく。

【本件の連絡先】 東海旅客鉄道株式会社 サービス相談室

TEL : 050-3772-3910 ※音声ガイダンスに沿って、「3」を選択してください。

対応時間 : 9:00~17:00 (土・休日、年末年始は除く)

※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@(半角)に変換して下さい。

耕作放棄地を活用して農業参入【長崎ダイヤモンドスタッフ株式会社】

(1) 事業概要

2004年10月に1.4ha（耕作面積0.6ha）の農地を賃借して野菜栽培を開始。その後、2008年7月までに2.8ha（耕作面積1.6ha）を賃借して農業事業を行っている。

事業開始時より3年半はテストパターンで多品目の野菜を栽培。2009年4月以降は10品目位に絞って付加価値を上げている。

その結果トマト、きゅうり、じゃが、アスパラ、メロンはブランド化出来ている。学校給食用の食材（玉ネギ、きゅうり、じゃが等）も多く出せるようになった。

(2) 取り組みのきっかけ

長崎市が農業特区の認定を受けたことと、自給率アップの必要性和、市の地産地消の取り組み等でビジネスチャンスありと考えた。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

長崎市は耕作放棄地は多いが、まとまった広い農地はない。あったとしてもすぐに農地として使える所はない。

よって、農地にするまでに、費用と労力と時間が掛かり過ぎる。生産法人でないため、補助金制度も限られている。

(4) 取り組みの成果

事業を起して6年目であるが、生産品目を絞りブランド化してる方向性は良い。学校給食の食材（玉ネギ・きゅうり・じゃが芋等）も、長崎市との連携も良く取れており、年々量・質ともにアップしている。地産地消を全面的に押出し、長崎市内の量販店への売り込みを行っている。

併せて、直営の農産物直売所を持ち、販売に力を入れており、軌道に乗って来ている。よって、生産量・売上高（生産部門・販売部門とも）は年々増加している。

(5) 今後の展開

更に、農地拡大＝生産拡大を考えているが近辺に農地がない。

賃借の制度が変わり、地権者と直接契約が出来るようになっているが便利な面もあるが、当社としては、やはり長崎市に力を貸して貰い、耕作放棄地を探して貰って長崎市から賃借した方がやりやすい。（安心できる。）

【本件の連絡先】 長崎ダイヤモンドスタッフ株式会社

TEL: 095-814-1212 FAX: 095-814-1213

E-mail: tashiro@diamondostaff.co.jp

※連絡先メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

ネットを活用したレンタル農園

～耕作放棄地を ICT レンタル農園としてリファーム～ 【日本電気株式会社】

(1) 事業概要

日本電気の子会社であるNECビッグロープ株式会社では、耕作放棄地を有効活用したレンタル農園に、ネットワークを介したサービスを組み合わせ提供。インストラクターによるアドバイスや、農具レンタルなどの手厚いリアルなサポートに加え、野菜の栽培に関する相談や育成状況の確認、利用者同士の情報交換が、ネットを通じていつでも行なえるなど、農業経験が浅く頻繁に農園を訪問できない利用者でも、気軽に参加が可能である。

- ・埼玉県久喜市
- ・埼玉県さいたま市（浦和）

(2) 取り組みのきっかけ

新ネットビジネスの創造と社会課題の解決（耕作放棄地活用、食料自給率向上など）の二つを目的として本事業を開始した。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

- ・農地および農地所有者を探す有効な手段がなく、新規農園展開が進まない。
→農家側から連絡をもらう、もしくは同業のレンタル農園会社と情報交換するなど少ない候補から検討。
- ・法人が農地を借り市民農園を開設するには、農地法上農業委員会の承認を得る必要があるが、基準が厳しく全く進まない。
→おかげで高齢者となってしまった地主に主たる耕作者としての負担を強いる農園利用方式を取らざるを得ない状況。

(4) 取り組みの成果

NEC ビッグロープ株式会社としては個人にレンタル農園を提供することが事業の柱ではあるが、開始後まもなく、以下のようにも展開しており、多くの方に様々な形で土に触れる機会を提供できるようになった。

- ・法人の福利厚生
- ・近隣小学校の食育
- ・地域活性化のための農園請負

(5) 今後の展開

- ・レンタル農園数の拡大、ネットサービスの拡充
- ・（上梓のような）法人向け農園の展開

【本件の連絡先】 日本電気株式会社 政策調査部

TEL: 03-3798-6525 FAX: 03-3798-9239

E-mail: h-saito@dc.jp.nec.com

※連絡先メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

「安心・安全」な農産物の生産を目指して ～有機リサイクル農園の開園と農業生産法人の設立～ 【東日本旅客鉄道株式会社】

(1) 事業概要

東日本旅客鉄道のグループ子会社である日本レストランエンタプライズ（NRE）では、1998年にJAやさとの農業指導をうけ、常磐線友部・内原駅間の操車場跡地に「NRE友部有機リサイクル農園」を開園し、有機栽培を実験的に開始した。

2009年4月には、物量確保のために安定的な生産を目指し、JAやさとと地元生産者との共同出資による農業組合法人「みどりの線路」を設立した。約3haの農地で生産された野菜をNREのエキナカ店舗等で利用している。

(2) 取り組みのきっかけ

安心・安全な農産物を生産するためには自社農園が必要だと考え、有機栽培に関心のあるJAみさとの協力を得ることができたため。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

友部有機リサイクル農園の開園時は社員3名体制で、操車場跡地の開墾のため農業に適した土壌にすることや有機栽培のため雑草処理等の作業負担等、農業に関する技術等を向上させることが課題であり、JAやさとの技術協力のもと生産体制を築きあげた。

また、みどりの線路の設立時には供給先への安定的な需要を確保する必要があり、自社工場での使用量増加やエキナカ店舗での販売等の対応を行った。

(4) 取り組みの成果

食の安全を目指し有機栽培を行う友部有機リサイクル農園では、順調に生産量を拡大し、開園当初は10トン程度の生産量を約65トンにまで拡大した。また、みどりの線路では、当初7名の地元生産者の出資をいただいたが、規格外品も含めた全量出荷のため安定的な生産活動が可能であることから、若い生産者を中心に同法人への出資希望があり、随時出資者の増員を行っている。

なお、NREではJAやさととの協力関係のもと、組合員の生産した米や野菜等の仕入れを行うとともに、店舗から発生した生ゴミをリサイクル処理した肥料をJAやさとの組合員の方に使用していただくなど、地元と連携した農業の活性化と食品リサイクルに取り組んでいる。

(5) 今後の展開

今後は、安心・安全な農産物の安定供給と食品リサイクルの充実を図りつつ、現地生産者との連携のもと、生産体制の強化による生産量の拡大に取り組んでいく。また、需要確保の点から、NREのエキナカ店舗での食材使用や店頭での販売等の利用機会を増やしていく。

【本件の連絡先】 株式会社日本レストランエンタプライズ

TEL: 03-5798-8070 FAX: 03-5798-8071

E-mail: h-kuroda@nre.co.jp

※連絡先メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

地元生産者と共同出資により(株)ベジ・ドリーム栗原を設立、輸入依存度 96%のパプリカの国内栽培に乗り出す【豊田通商株式会社】

(1) 事業概要

豊田通商では 2008 年 7 月に地元生産者との共同出資により農業生産法人 (株) ベジ・ドリーム栗原を設立。2009 年 3 月に第 1 農場 (約 0.7ha) 竣工、2010 年 6 月に第 2 農場 (約 4.2ha) 竣工。予想年間出荷数量は約 800 t である。

(2) 取り組みのきっかけ

安心安全な国産品を求める消費者の声に応える為に、これまでの輸入品から国産品の生産販売を検討開始。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

パプリカ栽培先進国であるオランダと比較し、日本は四季の変化が激しく収量は約半分のため、日本に適した栽培方法を構築し、世界レベルの収量を目指していく。

(4) 取り組みの成果

GLOBAL GAP を取得し、ユーザーからは安全性を支持され、生協・コンビニ・量販店等へ販売。

(5) 今後の展開

収量の向上、栽培面積の拡大、栽培品目の幅だし。

【本件の連絡先】 (株) ベジ・ドリーム栗原

TEL: 03-4306-5028 (豊田通商内連絡先)

FAX: 03-4306-8688 (豊田通商内連絡先)

E-mail: hidehito_hiei@toyotsu-shokuryo.com

※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@(半角)に変換して下さい。

農地賃借による農業参入、自社システム導入の「げんき農場」にてノウハウ蓄積し、営農家や新規参入企業に農業経営提案を行う【渡辺パイプ株式会社】

(1) 事業概要

2003年、自社温室栽培システムの粋を集めた「げんき農場」を設立。一棟一式のフルターンキーシステム(*)約1haにてトマト栽培を開始。

その後様々な品種に挑戦し、販売先を自ら開拓。栽培方法の改善にも取り組む。2007年には単年度黒字化し、以降順調に推移している。

*キーを回せば稼働する状態で引き渡されたシステム/設備のこと



(2) 取り組みのきっかけ

施設の大規模化、企業の新規参入といった新たなニーズを先取りし、自ら企業的農場経営を実践すべく大規模農場を立ち上げた。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

当初食品メーカー全量買い取りにて大量生産・契約栽培を開始したが、その後価格が低迷し経営が困難になった。

売り先に依存することを止め、市場ニーズを探り付加価値化できる品種に切り替え、また販路も自ら開拓する事で経営を持ち直すことが出来た。

現在も複数品種をテスト栽培しながら、先手を打っている。

(4) 取り組みの成果

商業ベースの大規模農場経営から得たノウハウにより、大規模化したい営農家や新規参入企業の様々な要望に応える、具体的“もうかる”提案を行い喜ばれている。

また製品開発・改善にあたっては、現場の声を直接聞けるようになりデータの収集も容易になった。

これらデータをお客様に喜ばれる製品づくりに活用している。農場内には宿泊可能な研修所があり、栽培実習やセミナー等、社内外の研修受入れを行い営業活動に結び付けている。

(5) 今後の展開

げんき農場で得たノウハウを基に、全国の営農家・企業に農業経営の提案を行いつつ、今後は地域の農業活性化にも一役買いたい。

最近実施し好評を得た食育イベントを近隣の小中学校に呼びかけたり、地域の農産物を販売する直売所も今後検討したい。

【本件の連絡先】 渡辺パイプ株式会社

TEL: 03-3626-3136 FAX: 03-3623-3820

E-mail: s_abe@sedia-system.co.jp

※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@(半角)に変換して下さい。

JAS 有機農産物を自社農場でリレー栽培し、安全・安心な食材を社内外へ供給 【有限会社ワタミファーム】

(1) 事業概要

農業界は高齢化による離農、後継者不足、耕作放棄地の増大などで食料自給率は下がり続け、一方では有機農業推進法の施工により、環境に配慮した農業を推進しなければならなくなってきた。

ワタミの子会社であるワタミファームは全国で農場を運営し、食品残渣や畜産糞尿などの堆肥化、有畜複合経営など環境保全型農業を推し進めつつ、地域の農業者の方々と提携し、農業界の諸問題を解決すべく有機農業の普及に努めている。

(2) 取り組みのきっかけ

安全・安心な有機農産物を外食店舗へ導入しようとしたが、高価、希少であったため、自社生産に乗り出した。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

一部の農場において、基盤整備された農地が、排水性など物理的条件が作物栽培に適さず、計画的な生産が困難である。

優良農地の確保とともに生産性の向上、安定化が生産面での課題である一方で、管理職、専門職の人材育成も課題である。

全国各地の直営農場あるいは契約産地で培った栽培技術、生産に関するノウハウを体系化するとともに、グループ内外から経営感覚を持った優秀な人材を確保していくことが急務。

(4) 取り組みの成果

全国9箇所（関連会社含む）で500haにおよぶ直営農場を展開し、有機農産物、有機畜産物（牛乳、鶏卵）、有機加工食品（乳製品）を生産・販売を行う。その他に有機肥料、有機野菜苗の生産販売も行う。

農場部門においては2008年度黒字化達成。外食・介護事業の青果物使用量に対して、有機農産物・特別栽培農産物の比率で41%（契約産地含む：2008年度）を達成。

2010年度開設した大分県臼杵農場では、開設初年度の11月に単月黒字化を達成。2010年度にはリサイクルグループの認定を取得し、グループのリサイクル率の向上に寄与する。

(5) 今後の展開

全国の直営農場において、集荷および1次加工業務、その他付帯事業の運営による経営および雇用の安定化により、持続可能な環境保全農業をより一層の推進を目指すとともに、新規参入者の就農支援体制の整備を行っていく。

【本件の連絡先】 有限会社ワタミファーム

TEL: 0475-80-8085 FAX: 0475-89-0111

E-mail: watamifarm_2002@watami.net

※連絡先メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

(2) 農地以外の土地での農産物の生産

自社遊休地を活用して水耕栽培(レタス)事業に参入【西部ガス株式会社】

(1) 事業概要

西部ガス株式会社では、2007年に当社100%子会社としてエスジーグリーンハウス(株)を設立し、無農薬水耕栽培野菜の栽培・販売事業に参入した。

その後、販売量が伸びたため2009年度に設備能力を倍増させ、現在従業員は、106名(内、95名は地元雇用(パート))で、リーフレタス4種を栽培及び販売。

(2) 取り組みのきっかけ

農業就労者の不足、食糧自給率の減少、安心・安全な食材を消費者が求めている等を考慮して、アグリビジネスに参入することとした。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

栽培技術は先行事業者のノウハウ提供により確保できる見通しがたったが、市場を通さない販売を行わないと事業性がないと判断していたため、実際に販売先が確保できるのが最大の課題であった。

(4) 取り組みの成果

水耕栽培による無農薬レタスを販売した時期が、中国の冷凍ギョウザ事件と重なり、消費者に安心・安全で美味しいとの評価を比較的早く認識していただくことができた。

また、地元雇用(95名)にも貢献できたことにより、地元自治体にも高い評価を得ている。

(5) 今後の展開

リーフレタスは季節的な影響(路地物)を受けて、売上げが標準化されにくいことから、レタス以外の栽培品種を増して売上げ及び利益の安定化を図ることが課題である。

【本件の連絡先】 西部ガス株式会社

TEL: 092-633-2232 FAX: 092-633-2754

E-mail: kazunari.tanaka@saibugas.co.jp

※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@(半角)に変換して下さい。

遊休社有地及び社員農家を活用した野菜工場の事業化検討 【佐世保重工業株式会社】

（１）事業概要

太陽光利用型と閉鎖型施設を利用した試験栽培設備を設置し、調理用トマトなど希少価値のある野菜の試験栽培を開始。

（２）取り組みのきっかけ

遊休地活用及び地元の雇用創出を目指した、地元貢献事業のひとつとして検討を開始。

（３）取り組みにあたっての課題と対応策

野菜の安定生産技術（管理生産手法）の確立と、新商品の販路開拓が最大の課題で、地元レストランチェーン、デパートなどとの協力で新規商材としての可能性を検討中。

（４）取り組みの成果

サンプルに対しては好評価を得ているが、実際の商品化と販売方法・ルート確立に向け協力企業との検討を継続中。

（５）今後の展開

2011年度以降の事業化に向けたフィジビリティースタディーを実施中。

【本件の連絡先】 佐世保重工業株式会社

TEL: 03-6861-7313 FAX: 03-6861-7353

E-mail: kiyohiko-ko@ssk-sasebo.co.jp

※連絡先メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

植物工場を建設し野菜(リーフレタス)を生産、自社で開発した栽培技術ノウハウを磨くとともに地域に雇用を創出【JFEライフ株式会社】

(1) 事業概要

JFEグループのJFEライフ株式会社では、1999年兵庫県三田市に太陽光併用型植物工場である三田グリーンハウスを建設し、水耕栽培によるレタス生産を開始。2004年首都圏進出にあたり茨城県土浦市に土浦グリーンハウスを建設、2007年第2工場、2009年第3工場を増設し現在に至る。

栽培施設は自社独自の方式を採用している。従業員は嘱託を含め18名、収穫・出荷作業期間中は交代で1工場常時約20名のパートを雇用。

(2) 取り組みのきっかけ

1984年JFEスチール(旧川崎製鉄)が新規事業の一環として開始。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

1. 技術面－太陽光を併用した栽培であるが、最適な栽培環境での生産には、温度、光量等に高度なコントロールを要する。これに対し永年の研究・栽培で培われた技術によって対処している。
2. コスト－農地でないため、建築基準法などが適用され、結果としてコスト増となるが、生産量を増やし吸収すべく努力している。
3. 販路の確保－取引先の紹介や地道な営業活動などで新たな取引先を開拓している。
4. 栽培技術向上により安定生産を実現。年間コンスタントに購入してもらえる取引先をいかに探すかが課題である。

(4) 取り組みの成果

コンピュータ制御された工場内で、品質管理を徹底し農薬を使わず安定的に生産・出荷している。

品質面、技術面とも常に向上を図り、毎年生産量、販売量を継続的に伸ばしている。

(5) 今後の展開

関西1工場、関東3工場の4工場体制で生産・販売の最大化が目標。

【本件の連絡先】 JFEライフ株式会社 野菜事業部 営業部

TEL: 03-3864-5026 FAX: 03-3864-5301

E-mail: konno@jfe-life.co.jp

※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@(半角)に変換して下さい。

地球環境に優しい果菜類の栽培技術の確立【チッソ株式会社】

(1) 事業概要

チッソ株式会社では、2010年度より熊本県水俣市の自社ガラスハウスにてフルーツトマトの栽培技術開発を行っている。新しく開発する技術は低環境負荷、低コストで高品質のものを安定的に栽培できる技術である。

(2) 取り組みのきっかけ

自社保有技術・資源を活用して、来るべき食料問題への貢献および雇用の創出を目的として農業への参入を検討した。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

取り組み課題は、栽培技術の開発、食味等の制御技術および販路の開拓。

栽培技術については、外部の技術を導入し、食味等の制御技術は大学等の研究機関と共同研究予定。

販路開拓は、まずは高級スーパーチェーン及びデパートに向けマーケティングを開始予定。さらに、生活協同組合、道の駅等へも販売委託を考えている。

(4) 取り組みの成果

栽培試験実施中。高糖度・高品質のフルーツトマトが収穫できている。

本テーマは本社部門でのプロジェクトとなっており、全社の技術・資材を利用した技術開発をすすめている。試験圃場では栽培管理の補助として地域の障害者雇用もすすめる予定。

(5) 今後の展開

フルーツトマトに加えて、パプリカ、イチゴの栽培技術開発を進めたい。

首都圏に低環境負荷の栽培施設を設置し、地産地消で新鮮な作物を提供していきたい。

【本件の連絡先】 チッソ株式会社

TEL: 03-3243-6330 FAX: 03-3243-6363

E-mail: junhiraki@chisso.co.jp

※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@(半角)に変換して下さい。

都市部でも新鮮かつ安全・安心野菜の生産が可能な植物工場事業 【東京電力株式会社】

(1) 事業概要

東京電力は、植物工場に関連した事業について検討している。

この植物工場の特徴は、猛暑や冷夏、台風などの気象の影響を受けないこと、また管理された空間内で野菜を栽培することから、菌の数が少なく、洗わずに食べることが可能なほど、安全・安心な野菜の生産が可能である。

また、工場内の空きスペースを活用できるなど、都市部でも生産が可能である。

(2) 取り組みのきっかけ

2008年の新経済成長戦略において、植物工場の普及が掲げられた一方、課題としてエネルギーコストの削減が挙げられたため。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

エネルギーコストについては、高効率な栽培システムを開発した企業をパートナーにするとともに、当社のエネルギーマネジメント技術を活用して、削減を図る予定である。

また、販路の確保とともに顧客ニーズの把握とその実現については、実証試験設備を活用して対応する。

(4) 取り組みの成果

安定して生産が可能であり、かつ菌数が少なく洗う手間が省略できることから、外食産業のニーズが多くある。さらに、海外からの野菜およびカット野菜の輸入に取ってかわることにより、新鮮さだけでなく輸送の大幅減に伴う低炭素化社会への貢献も可能になると考えている。

また、本植物工場技術は、システムとしての提案もできることから、企業に限らず地域との連携をはじめ海外への輸出の可能性もある。

(5) 今後の展開

安全・安心な野菜を生産し、安定供給するというだけでなく、農業と食のバリューチェーン全体にまで視野を拡げ、現状の課題解決に加えて価値の創造などの点から、東京電力グループとして貢献し、農業分野の活性化をサポートしていきたい。

【本件の連絡先】 東京電力株式会社 グループ事業推進部 新事業開発部

TEL: 03-6373-7272 FAX: 03-3596-8672

E-mail: okadome.kouichi@tepcoco.jp

※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@(半角)に変換して下さい。

アジア最大級の温室での花卉鉢物栽培【トヨタ自動車株式会社】

(1) 事業概要

トヨタ自動車では、ハクサンの共同出資により、1999年10月にトヨタフローリテックを設立。青森県上北郡六ヶ所村に約2haの温室（アジア最大級）を建設。温室内にヴィモーセ・ドリボーガ社（デンマーク）の自動栽培システムを導入し花卉鉢物を開始。従業員数約50名（パート含む）で花卉鉢物生産・販売事業に取り組む。

温度・光量がコントロールされた温室の中で自動灌水・溶液供給システムにより品質管理し、植付けから約3ヶ月で出荷。年間数百万鉢を生産・販売。

(2) 取り組みのきっかけ

むつ小川原地区内にトヨタ自動車が購入した5haの土地の有効活用のため。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

環境負荷低減と生産性向上のため、2008年3月から暖房燃料の天然ガスへの切り替えと、トリジェネレーションシステムを導入。

収益性向上のため、ハクサン、トヨタ、トヨタフローリテックの3社で協力し販路開拓、販売先の選定を実施。

(4) 取り組みの成果

① 環境負荷低減と生産性向上

二酸化炭素排出量を年間約900トン削減（2008年度実績）。

トリジェネレーションシステムの導入により品質（枝ぶり、花つきなど）が若干向上するも、価格転嫁できるほどの効果には至らず。

② 収益性向上

協力3社の保有販路活用や新規顧客の開拓により一定数の優良顧客を確保。

③ 地域貢献

自動栽培システムやトリジェネレーションシステムの導入による、先進的な温室花卉栽培により一定の雇用を創出し、国際的な科学技術都市の形成をめざすむつ小川原地区の地域発展に貢献。

(5) 今後の展開

販路開拓並びにトヨタ自動車の植物技術や自動車生産現場で培ってきた製造ノウハウの導入を進めることで、事業収益性の向上を推進したい。

【本件の連絡先】 トヨタ自動車株式会社 バイオ・緑化事業部 企画室 事業統括G

TEL: 0561-36-8477 FAX: 0561-36-8469

E-mail: kenji_kita_aa@mail.toyota.co.jp

※連絡先メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

完全人工光型植物工場ビジネスの事業化検討 【日清紡ホールディングス株式会社】

(1) 事業概要

日清紡ホールディングス株式会社では、

- (1) 2010年3～4月に、第3次のブームとなっている植物工場各社の実情を調査。
- (2) 結果として、単なる葉菜栽培と販売では事業性は低く、高値野菜に特化するか、加工により付加価値を高める必要があることを確認。
- (3) 2010年5月、2拠点に葉菜栽培設備とペーストへの加工設備、ならびにイチゴの周年栽培設備を設置し、栽培加工技術の蓄積とマーケティングを実施した。

(2) 取り組みのきっかけ

繊維事業の海外シフト等により遊休となった建物スペースの活用方法の一例として植物工場への転用が立案された。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

- (1) 各種野菜の栽培ノウハウの習得。
 - (2) 野菜加工品の販売先開拓。
 - (3) イチゴの栽培技術の習得。
- (1)、(3)については、設備メーカーから伝授してもらった他、徳島県の推進するコンソーシアムに参加し、県や参加者からの協力を得た。
- (2)はグループ会社の協力を得て進めた。

(4) 取り組みの成果

- (1) 10種類以上の葉菜の栽培技術を習得し、事業化のターゲットとすべき高値野菜の選定を終えた。
- (2) 植物工場で栽培した野菜をペースト等に加工する技術を確立し、その販路も徐々に拡大している。
- (3) 恐らく日本初であろう、完全人工光植物工場におけるイチゴの量産栽培に成功。

(5) 今後の展開

苺の栽培、高値野菜の栽培及び加工を中量生産レベルに上げ、実際の取引を通して事業化の最終判断を本年1年かけ行う。また、根菜類の栽培研究を開始する。

【本件の連絡先】 日清紡ホールディングス株式会社

TEL: 03-5695-8854 FAX: 03-5695-8878

E-mail: hiroaki_hashimoto@nisshinbo.co.jp

※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@(半角)に変換して下さい。

テーマパーク内(非農地)での観光イチゴ農園【渡辺パイプ株式会社】

(1) 事業概要

野外イベントを中心としたテーマパークでは冬季の客足が鈍くなる傾向にある。そこで渡辺パイプでは冬季に集客ピークを迎える観光イチゴ農園を得意とする養液栽培システム「ガイアイチゴの森」を提案している。

このシステムは白を基調とした立体多段式ベンチを採用し、省スペースで多収穫が可能であり、また養液栽培なので土地の特性や経験や勘への依存が少ない為初心者でも栽培を成功させることが可能である。弊社は伊香保グリーン牧場様(09年導入)をはじめ多数のテーマパークに導入している。



観光イチゴ園 外観



観光イチゴ園 ハウス内部

(2) 取り組みのきっかけ

他のテーマパークでも冬季集客の目玉を模索されており、イチゴの森がその条件に合致したことがきっかけである。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

グリーン牧場様ではイチゴを含めた農作物の栽培経験者がいないことが課題であった。しかし弊社と地元の農業改良普及センターの指導、更には以前からイチゴの森を導入している企業様との情報交換、何よりグリーン牧場様自身の努力により、高品質のイチゴを生産することが出来る様になった。

(4) 取り組みの成果

グリーン牧場様は野外イベントを中心としたテーマパークのため、前述の通り、冬季は客足が鈍ってしまう。この為冬季営業日を金土日の週3日のみとしていた。観光イチゴ農園をオープン後集客が見込めるようになり、観光イチゴ農園は週5日営業(グリーン牧場様全体の営業日はそのまま)に。1日当たりの来園者数も増加し、最終的には観光イチゴ農園オープン前と比較して冬季集客数が20%超アップした。その他の導入先様に関しても同様に冬季の集客力向上に多くの実績を上げている。



摘み取りの様子

(5) 今後の展開

イチゴ栽培には週に2日管理作業を行う休園日が必要で、また来園者が多い週末はイチゴが足りず入場を制限している。

通期フル稼働と規模拡大を図り、約400坪の増設を決定した。新しいハウスは2011年12月にオープンする予定である。渡辺パイプとしても苗の安定供給を含めた充実した支援を展開していく方針である。

【本件の連絡先】 渡辺パイプ株式会社

TEL: 03-3626-3136 FAX: 03-3623-3820

E-mail: s_abe@sedia-system.co.jp

※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@(半角)に変換して下さい。

**(3) 農林漁業の生産性・収益性向上に資する
品種・資機材・サービスの開発・提供**

水域の生態系に貢献する取組み ‘環境活性コンクリート’ -アミノ酸を混ぜたコンクリートを共同開発- 【味の素株式会社】

(1) 事業概要

味の素(株)は、日建工学(株)、徳島大学ソシオテクノサイエンス研究部(上月康則教授)と共同で、アミノ酸の一種であるアルギニンコンクリートを混ぜた‘環境活性コンクリート’を開発した。

‘環境活性コンクリート’を水中に設置すると、その表面より含まれるアルギニンが水中に徐々に放出され、水域の生態系の基盤である微細藻類の生長を促し、また貝や魚類の誘引をする事で、水域の生態系の形成、回復に貢献する。

(2) 取組みのきっかけ

アミノ酸は植物を原料に作られ、その様々な効果・機能は、食品、医薬品、化粧品、動物栄養補給等を通じて「いのち」の営みに幅広く貢献している。味の素(株)では、アミノ酸の効果、機能は水域環境にも適用できると考え、海や川の豊かな生態系への貢献を目指し開発を進めてきた。

(3) 取組みにあたっての課題と対応策

地域毎に異なる水域環境、生態系への貢献を検証すべく、地域、漁協の皆様のご協力のもと、全国の海、河川の沿岸域13箇所(2011年2月時点)にて実証実験を実施している。

アミノ酸の放出の機構や、建築材料としての耐久性についても評価を行っている。

(4) 取組みの成果

- ・室内水槽での実験により、‘環境活性コンクリート’表面での微細藻類の生長は、通常のコンクリートに比べ5倍以上早い事を確認。
- ・実水域での実証実験でもその傾向が確認された。
- ・藻類の生長のみならず、河川ではアユが好んで‘環境活性コンクリート’に集まり、海域では魚類のみならずアワビなどの貝類、ナマコ等も好んで集まる傾向が確認された。
- ・各自自治体、漁協からの反応を受け、更なる実証実験の開始、実際の護岸工事箇所への適用試験に取り組んでいる。

(5) 今後の展開

‘いのち’への貢献を念頭に、効果実証の積み重ねに努力すると共に、沿岸域の工事への適用のみならず、漁礁形成、水産なども含めた幅広い貢献の可能性を追求していく。

【本件の連絡先】 味の素株式会社 アミノサイエンス事業開発部

TEL: 03-5250-8155 FAX: 03-5250-1104

E-mail: kei_kuriwaki@ajinomoto.com

mitunori_fukuda@ajinomoto.com

※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@(半角)に変換して下さい。

農業の生産性・収益性向上に資する資機材 ～肥料を削減できる「うね内部分施用機」の開発【井関農機株式会社】

(1) 事業概要

井関農機株式会社では、(独)農研機構・中央農業総合研究センターと共同で露地野菜作における肥料を削減できる「うね内部分施用機」を開発し、2008年7月、販売を開始した。

(2) 取り組みのきっかけ

生産コストと環境負荷の低減は、日本農業の重要課題であり、2005年から、中央農研センターと共同で新技術開発に取り組んだ。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

従来の栽培方法は畑に肥料・農薬を散布した後、畝立てを行なうのが一般的。しかし、この方法では苗を植えない部分の肥料・農薬が無駄になり、環境汚染の問題が指摘されていた。

(4) 取り組みの成果

畝立て作業時に、苗を移植する位置付近にのみ肥料・農薬を施用することにより、肥料を削減することを可能とした。事前の農薬散布工程を除くことで、農作業の短縮を図り、肥料・農薬の飛散を少なくして、周囲の環境汚染を防ぐなどメリットを生み出している。

(5) 今後の展開

野菜作は地域、作物により体系が異なり、畝の形状なども違うことから、これらに対応する機械の商品化を進める。

【本件の連絡先】 井関農機株式会社 IR・広報室

TEL: 03-5604-7709 FAX: 03-5604-7707

E-mail: tokunaga@iseki.co.jp

※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@(半角)に変換して下さい。

農業の生産性・収益性向上に資する資機材～約半分の稲苗株数の植付けで慣行栽培とほぼ同等の収穫量を得る技術、疎植田植機の開発【井関農機株式会社】

(1) 事業概要

井関農機株式会社では、1999年、通常の慣行栽培と比べ、苗や資材費が減り、同等の収量が得られる疎植対応田植機を他社に先駆けて開発以来、疎植栽培の普及に努め、現在すべての乗用田植機に疎植植付け機構を標準装備している。



「疎植田植機」外観

(2) 取り組みのきっかけ

「過酷な農作業の負担を軽減したい」は弊社の創業の想いであり、生産コストの低減と労働時間の短縮に長年取り組んでいる。

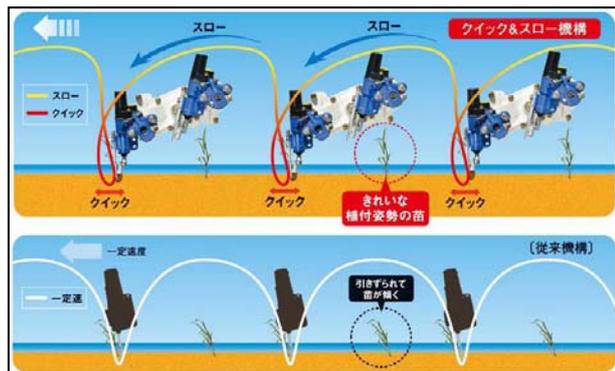
(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

田植え時間の短縮や、また、専業農家が規模拡大を行なう場合、育苗施設の拡大と労働力確保等、慣行技術では困難であったが、疎植技術普及により、種初代、資材・農薬代等の育苗コストと労働時間短縮を図った。

(4) 取り組みの成果

「37株植疎植栽培ガイドブック」の発行や「低コスト農業応援室」（現在「夢ある農業応援プロジェクト推進部」）の設置、「疎植パートナー」育成、各地での研修会実施、疎植植付け機構装備田植機の商品化等により、弊社の提案による疎植栽培面積は5,600haを超えた。倒伏や病気に強く収量・品質・食味も安定するため、普及拡大が加速する見込み。

2011年2月1日「フード・アクション・ニッポン アワード2010」研究開発・新技術部門で疎植田植機が優秀賞を受賞。



苗のきれいな植付け姿勢を可能にした「クイック&スロー機構」

偏芯ギアで回転速度を不等速にしたことにより、植付けの瞬間に苗が進行方向に引くずられにくくなり、きれいに植付けることができる。

(5) 今後の展開

疎植実証例を増やし、60人(2010年7月現在)の疎植パートナーを2013年までに1,000人に増やし普及拡大に努める。

【本件の連絡先】 井関農機株式会社 IR・広報室

TEL: 03-5604-7709 FAX: 03-5604-7707

E-mail: tokunaga@iseki.co.jp

※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@(半角)に変換して下さい。

世界初* 穀類などの栽培に適した多光量型LED照明ユニット

(*:2010年10月現在 当社調べ) 【ウシオライティング株式会社】

(1) 事業概要

ウシオライティングでは、穀類などの人工光源による栽培と天候に左右されない農作物の安定生産を可能にすべく、昭和電工、千葉大学と共同で多光量型LED照明ユニットを開発した。

昭和電工の植物の光合成を促進させる作用のあるLED素子と形態形成作用に効果のあるLED素子を、当社のLED放熱技術、LED素子の実装技術、光学設計技術で組み合わせ、高出力かつ優れた放熱性を実現した。これを千葉大学の研究施設に導入、同大学の指導により、穀類などの栽培用として最適化させた。

(2) 取り組みのきっかけ

植物育成装置では、主にナトリウムランプやメタルハライドランプが使われているが、熱や光強度等の問題があった。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

既存の光源には、赤外線が多いため植物体温が上昇する、点光源のため照射面の光強度について均一性が低いという問題があり、その代替として、LED光源の植物育成装置が開発されてきたが、葉物の野菜類が中心で、穀類、マメ類、イモ類などの育成に必要な多光量を供給できるものは、技術的に困難とされてきた。これに対して、放熱・実装・光学設計技術を駆使し、実用化した。

(4) 取り組みの成果

- 高電流化、少量化：LED素子の高電流化、少量化を実現、約1m四方の照明ユニットに約2,500個のLED素子で、20cmの照射距離において約 $1,000 \mu\text{mol}\cdot\text{m}^{-2}\cdot\text{s}^{-1}$ という高い光量子束密度を達成した。
- LED実装・放熱技術：熱伝導性の高い基板に、高輝度LED素子を直接実装したことで放熱性能を高め、素子の温度上昇を大幅に抑制、熱によるLED素子の劣化、発光効率や寿命の低下などの要因を排除した。
- 光学設計技術：高輝度LED素子の性能を引き出すため、レンズ、リフレクタを最適配置させ、高出力を実現、また、LED素子からの光を効率よく照射するよう、配光シミュレーションも行った。

(5) 今後の展開

多様な光質を作れるLEDの特長を活かして植物育成に最適な光環境を見出し、そのノウハウを商業植物工場に活用していくことができる。また植物以外にも、キノコ栽培、害虫対策、養殖、漁業、畜産などで人工光源が利用されていることから、LEDの利用が加速されると思われる。

【本件の連絡先】 ウシオライティング株式会社 広報部

TEL: 03-3552-8261 FAX: 03-3552-8263

E-mail: m-kai@ushiolighting.co.jp

※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@(半角)に変換して下さい。

省コスト、省エネ、環境負荷低減に貢献する漁業用集魚灯 【ウシオライティング株式会社】

(1) 事業概要

サンマ漁では主に白熱電球が使われ、操業コストに占める燃料代は30%を超えている。また、燃料代の約30~60%は照明のために消費されているといわれている。

そこでウシオライティングでは、白熱電球と同等以上の海中への光浸透力と明るさが確保でき、消費電力が低く、発光効率の高いメタルハイドランプ、あるいはLEDを集魚灯に採用することで、省コスト、省エネ、環境負荷低減に貢献できると考え、開発に着手した。

(2) 取り組みのきっかけ

2008年の急激な原油価格高騰で、漁船用燃料価格が5年間で約3倍になり、高効率、省エネ集魚灯のニーズが高まったことから。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

2008年、原油価格高騰が、「出漁すれば赤字」という状況をつくりだし、漁業経営を圧迫していた。そこで、燃料代の大半を占める照明について、省エネ、省コストを実現する製品の開発に着手、従来の白熱灯集魚灯が光をいっさい制御せず、光をムダにしていたことから、発光効率の高い光源と高効率反射ミラーなどを組み合わせ、徹底的にムダ、ロスを排除し、多くの光を海中へ浸透させる製品に仕上げた。

(4) 取り組みの成果

●メタルハイドランプ集魚灯

発光効率の高いメタルハイドランプを搭載、高効率反射ミラーで光の指向性を高めた。また、ランプの瞬時点灯を可能にしたため、必要な時に必要な灯数を点灯できることで、サンマ漁では照明用燃料費を約1/7~1/10(当社調べ)にまで削減させることが可能となった。

●LED集魚灯

メタルハイドランプ集魚灯と比べて、同等の明るさを約1/7(当社調べ)の消費電力で実現できる。また、強烈なまぶしさ感がなく、光に熱や紫外線をほとんど含まないことから作業環境を改善する、長寿命である、演色性能が高いといった特長があることから、LED集魚灯に対する評価、検討が行われている。

(5) 今後の展開

漁業分野では、照明用燃料費削減、省エネ、環境負荷低減はもちろん、船舶の軽量化、メンテナンス作業の軽減、作業環境の改善(熱や紫外線)に貢献する。

また、長年にわたる集魚灯ビジネスで培った経験、ノウハウを活かした製品開発をさらに推し進め、漁業関係者の皆さまに新たな製品提案をしていく。

【本件の連絡先】 ウシオライティング株式会社 広報部

TEL: 03-3552-8261 FAX: 03-3552-8263

E-mail: m-kai@ushiolighting.co.jp

※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@(半角)に変換して下さい。

準天頂衛星「みちびき」による補強情報配信を行い農業の機械化・生産性向上のための実証実験を支援【財団法人衛星測位利用推進センター】

(1) 事業概要

衛星測位利用推進センター（略称SPAC）は、衛星測位の利用実証、利活用の推進等を行うために、総務省、文部科学省、経済産業省、国土交通省を主務官庁とし、民間企業の賛助・支援を得て運営している財団である。

2010年9月に打ち上がった準天頂衛星「みちびき」には、これまでのGPSにはない高精度の測位を可能とする補強配信機能を有しており、SPACはこれらの機能を利用した配信システム、受信端末の整備を行い、併せて、これらを用いて利用実証実験を行うユーザーを募り、その実験をサポートしている。

(2) 取り組みのきっかけ

農業機械に精密測位受信機を取り付けて行う、いわゆる“精密農業”は農業を画期的に変えるものとして国内外で注目されている。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

第一の課題であるセンチメートル級（主に産業用途で数センチメートルの測位精度）、サブメートル級（カーナビ、パーソナルナビなど主にマスマーケット用途で1m程度の測位精度）の補強配信システム、および受信端末の整備と「みちびき」を使っての所定の精度確認については、関係機関、企業の支援を得てほぼ完了した。

第二の課題である精密農業分野での利用実証実験についても、参加者を得て近々実験が始められる予定である。

(4) 取り組みの成果

センチメートル級では世界でも初めての水平精度3cm以下を確認しており“精密農業”での利用に十分な精度である。また、携帯が容易で安価なサブメートル級受信機でも1mの精度を有しており、農業への利用も検討されている。

成果が公表されるにつれ新たな参加申し込みも増えており、迅速に対応しながら実験参加の輪を広げていきたい。

大規模農業のみならず、我が国に特徴的な近郊の分散した小規模農業分野での利用も期待されている。

(5) 今後の展開

農業分野での利用実証実験の輪を広げ、さらに多くのデータを得て、受信機や補強配信システムにフィードバックし、使いやすい“標準”を確立したい。

さらにオーストラリア他からの照会があり、アジア・太平洋地域での利用促進の活動も展開しようと考えている。

【本件の連絡先】 財団法人 衛星測位利用推進センター（SPAC）企画管理本部

TEL: 03-5216-5456 FAX: 03-5216-5455

E-mail: sakurai.yasushi@eiseisokui.or.jp

※連絡先メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

農林業向け資材等の開発・販売【王子製紙グループ】

(1) 事業概要

- ①バーク堆肥”キノックス”（王子木材緑化（株））
- ②土壌改良剤”ピートモス”（王子木材緑化（株））
- ③ペーパーポット原紙（王子特殊紙（株））
- ④水耕栽培用育苗シート（王子キノクロス（株））
- ⑤レタス、レンコン等の野菜鮮度保持シート（王子キノクロス（株））
- ⑥トウモロコシ由来エキスの液体肥料（王子コーンスターチ（株））
- ⑦野菜、花卉、果樹、堆肥用の農家向けビニールハウス（協同日之出産業（株））

(2) 取り組みのきっかけ

紙製品の関連事業や製紙工程副産物の有効活用からの自然素材品で農林業の効率化・安全性に貢献したいとの検討から。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

農林業の趨勢による影響、製造コストの低減。

(4) 取り組みの成果

紙製品の関連事業や製紙工程副産物の有効活用から生まれる自然素材品で農林業の効率化・安全性に貢献。

(5) 今後の展開

製紙工程副産物等の有効活用から生まれる自然素材品の更なる研究開発。

【本件の連絡先】 王子製紙グループ 王子製紙（株） 資源戦略本部

TEL: 03-3563-4567 FAX: 03-3563-1140

E-mail: atsuo-tsumimoto@ojipaper.co.jp

※連絡先メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

“ICT活用による、食(農作物、漁業、畜産)の生産と安心安全管理” センサーネットワークを使い生育情報を収集する【沖電気ネットワークインテグレーション株式会社】

(1) 事業概要

OKI ネットワークインテグレーションでは、埼玉県川口市のセンサー開発メーカーと共に、LEDを使った植栽について、閉鎖型栽培地を使い蕈の栽培を行った。

昨年10月に蒔き種、発芽、水耕栽培、

1月24日 1回目収穫 →調理味見評価 →2月3日 2回目収穫を行って来た。

栽培は小規模な植栽プラントを使い、コンピュータ管理で行った。

栽培者は1名、週に2回程度の生育状態の目視確認を行った。

(2) 取り組みのきっかけ

今回、植栽における蕈の選択は、昨年中国の山東省へ伺った際に青島市で有機リン系農薬による被害について実態を知った。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

早速日本に帰国後、埼玉県川口のセンサー開発会社に連絡、この会社(以前、省エネルギープロジェクトの時にセンサーの提供を受けた)に連絡した。

主テーマは『栽培プラント管理』

1) 安心安全無農薬

2) 365日連続栽培

3) 病虫害無し

4) 計画栽培

この4つを取り組み課題にした。

課題は無農薬と連続栽培で対策は閉鎖型栽培施設(ミニプラント)と連続栽培管理、対策はLEDを使い生育制御を可能とした。

(4) 取り組みの成果

今回の植栽実験は小型の植栽プラントを使って蕈の栽培を行った結果、無農薬栽培の可能性や効率的な栽培について目処がたった。

又、収穫した蕈を調理し試食した結果は大きな反応があった。

例えば、スーパーで売っている蕈と緑色の違いや、葉の幅、そして食感や臭い、甘み、そして試食者の反応として、洗剤で洗わなくて良い野菜の安心感について大きな反響があった。これらの栽培過程における生育情報のデータは小さいが、ICT技術を使い、生育状況や生育環境は遠方で見える事の有効性を確認できた。

日本の優秀な栽培技術をセンサーを使ってデータベース化する事は、日本の栽培技術の国際戦略に繋がると確信した。

(5) 今後の展開

今回は蕈の植栽であったが、他の動植物の生育情報をセンサーを使ってデータベース化、例えば養殖魚や畜産、家畜の体温を定期的に測定し、病気の予防や防疫に役立てる事も実証実験したいと考えている。日本の農業技術をセンサーを使いネットワークで情報収集、DB化こそ日本の農業の世界戦略と言える。

【本件の連絡先】 沖電気ネットワークインテグレーション株式会社 ビジネス開発本部

TEL: 048-420-7030 FAX: 048-420-7017

E-mail: situ408@oki.com

※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@(半角)に変換して下さい。

植物工場エンジニアリング、および、バイオガス関連技術【鹿島建設株式会社】

(1) 事業概要

鹿島建設株式会社では、総合建設会社として、数多くの工法や商品を世の中に送り出してきた。植物工場やバイオガス関連施設に関しても、施設の設計や建設だけではなく、それぞれの施設のコアとなる様々な技術について、研究開発に取り組んできている。この結果、国内最大規模のトマト温室（施設面積10ha）や、メタン発酵による食品廃棄物リサイクル施設（処理量24t/日）など、多くのプロジェクトにおいて実績を上げている。

(2) 取り組みのきっかけ

従来から当社技術研究所の基礎研究として、環境制御技術、栽培技術、メタン発酵技術などに取り組んでいる。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

①植物工場

大規模温室については、日本の気候に適した環境制御システムが存在しなかったため、システムの開発を行い通年出荷を可能とした。また、密閉型植物工場は、ランニングコストが高くなるため、作物の高付加価値化の研究を継続中。

②バイオガス関連施設

当社は、食品廃棄物や生ごみを対象としたメタン発酵システムの開発を目指していたため、異物の除去が課題となった。このため、異物の選別機を開発した。

(4) 取り組みの成果

参画した主なプロジェクトは以下の通り。

① 植物工場

- ・国内最大のトマト温室（いわき小名浜菜園、和歌山加太菜園）
- ・密閉型遺伝子組み換え植物工場（(独)産業技術総合研究所）

②バイオガス関連施設

- ・富山エコタウン 事業食品廃棄物リサイクル施設
- ・宮城県白石市 生ごみ資源化事業所
- ・北海道砂川地区 クリーンプラザ
- ・霧島酒造 焼酎粕リサイクル施設

上記のほか、(独)医薬基盤研究所、千葉大学との共同研究により、薬用植物「甘草」の水耕栽培に成功した。

また、(独)産総研、千葉大学、ホクサン(株)との共同で、高付加価値植物質製造のための閉鎖型遺伝子組換え植物工場の研究を行っている。



霧島酒造焼酎粕
リサイクル施設

(5) 今後の展開

閉鎖型植物工場、薬用植物などの水耕栽培技術、メタン発酵の高効率化など、技術研究開発は継続中であり、今後も、地域や事業者のニーズに合ったシステムや商品を提供できるよう取組を進める。

【本件の連絡先】 鹿島建設株式会社

TEL: 03-5544-0572 FAX: 03-5544-1724

E-mail: nhanda@kajima.com

※連絡先メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

種苗会社として、作物の生理生態にあった養液栽培技術、農業経営が成り立つ養液栽培プラントの開発を推進【カネコ種苗株式会社】

(1) 事業概要

カネコ種苗株式会社では、1982年より葉物養液栽培プラントの販売を開始。その後トマト、キュウリ、イチゴ、ミョウガ向け及びその他果菜、花向栽培プラントを開発。北海道から沖縄まで全国にユーザを有している。自社の試験農場で栽培試験を行い、実証データに基づいての栽培指導を行っている。また、種苗会社として養液栽培に適した品種を育種、選抜も行い種子を提供している。最新では完全閉鎖型植物工場も販売している。

(2) 取り組みのきっかけ

土壌病害回避や天候に左右されにくく、安定生産および生産性向上を可能にする手段として注目した。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

栽培ハウスと栽培プラントのコストが掛かるのでユーザーが導入に躊躇してしまう。工業製品のように量産によるコスト低下を実現するのが難しい。

(4) 取り組みの成果

栽培プラントの導入と栽培指導を行いながら全国に農家ユーザを有してきたが、最近では農業とは縁がなかった異業種の導入が多くなってきた。

このようなユーザでも成果をあげられるのが養液栽培の特徴である。

(5) 今後の展開

養液栽培や植物工場は異業種からの参入で収益性が問われている。食の安心、安全、安定生産を生かしてさらなる栽培プラント普及につなげる。

【本件の連絡先】 カネコ種苗株式会社 開発部
TEL: 0270-24-7935 FAX: 0270-24-3409
E-mail: kaihatu@kanekoseeds.jp

※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@(半角)に変換して下さい。

ダムに漂着した流木・枝葉を、畜産用敷材や堆肥などに加工し、河川流域内での資源循環型モデルを実現【関西電力株式会社】

(1) 事業概要

関西電力第1号ベンチャー会社として2000年に起業された株式会社かんでんエルファームでは、それまで焼却処理されてきたダム流木を、おが粉に加工し畜産敷材として活用している。

更に、ダムに漂着する枝葉をチップ加工し、排出される牛糞に加えることで良質のダム流木堆肥を製造している。

天然木のみでのダム流木堆肥は、富山県チューリップ栽培農家をはじめ専門農家から一般ユーザーまで幅広く利用されている。また近年バイオマス燃料としても活用されている。

従業員： 12名

商品数： ダム流木堆肥他花卉園芸資材 約20種類

(2) 取り組みのきっかけ

ダムに漂着する未利用天然木材資源を利用し、人と、森と、地域をつなぐバイオリージョンを目指すことがきっかけとなった。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

近年の気象状況の不安定化により渇水・豊水が極端化している。局所的豪雨の発生により一夜にして大量の流木が漂着することも多く、材料受入の平準化が大きな課題となっている。

(4) 取り組みの成果

農業分野においてはチューリップに特化した培養土の製造や、新たなバイオマス燃料の利用も拡大し、現在は100%リサイクルを実現している。

ダム流木をバイオリージョン手法を用いて資源循環するビジネスモデル「かんでんエルファーム構想」は、新たな資源循環型モデルとして評価され、2001年度グッドデザイン賞を受賞している。またダム流木堆肥や法面緑化基盤材は富山県リサイクル認定商品となり県内公共工事でも多く利用されている。

また高齢化が進む水力電源地域のシルバー人材センターと協力し、ダム流木選別や商品梱包などで活躍していただき、高齢者の収入機会を築き、市政と一体となった取組を行っている。

更に電源地域に伝わる匠の技を用いた流木加工商品を開発し、地域のお土産品として販売している。

(5) 今後の展開

かんでんエルファームでは自社農場を保有しており、ダム流木堆肥を用いて安心安全な農産物の製造を試みたいと考えている。

また農林水産業から発生する廃棄物を資源と捕らえ、新たな資源循環型モデルの構築を目指していきたい。

【本件の連絡先】 株式会社かんでんエルファーム

TEL: 076-492-2345 FAX: 076-492-2310

E-mail: kobayashi@el-farm.co.jp

※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@(半角)に変換して下さい。

農業ハウス栽培用ヒートポンプシステム(HP)の開発・実証事業 【関西電力株式会社】

(1) 事業概要

農業用ハウス用の加温設備は国内実績で石油炊が95%以上を占め、CO₂総排出量は590万トンにも及んでいる。

また、福井県では低日照、低温の冬季農業の低迷および石油乱高下による農業経営の圧迫が続いている。

このため関西電力では、低炭素化、低コスト化を実現するHPを用いた高効率空調システムを開発するとともに、農業経営者も参画し1,000 m²のモデルハウスによりトマト栽培の実証評価試験を行っている。

(2) 取り組みのきっかけ

冬季農業の活性化、HPの利用拡大と農工双方のニーズにより福井クールアース産業化プロジェクトとして取上げた。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

農業用ハウスは大空間(1000 m²程度)であり温度むらが発生すること、低い断熱効果により年・日の室内温度変化が激しいことから安定した空調制御が難しい。

また普及には高い経済性が必要となる。

この課題解決のため汎用業務用HP空調機をベースにした専用機の開発と複数台設置によるトータル制御、室内循環風の制御を行うシステムを開発することにより低コストで効果的な空調を実現した。

(4) 取り組みの成果

熱供給システムの主なエネルギー源を石油から電気に転換することにより1000 m²程度の標準的な農業ハウスでCO₂排出量削減率50%以上、エネルギーコスト削減率45%以上、設備コスト回収年5年以内(A重油価格100円/L時)を実現するシステムを開発した。

また、このシステムの実証栽培検証における栽培実績の評価分析により、福井県における温室栽培農業に十分な事業性があることを立証した。

(5) 今後の展開

成果の公表、技術PRを行うとともに、事業者に対し技術支援を行うことにより普及拡大を図る。

**【本件の連絡先】 関西電力株式会社 地域共生本部
エネルギー研究開発拠点化プロジェクトチーム
TEL: 0776-27-5692 FAX: 0776-27-5572
E-mail: hori.yuuji@b4.kepco.co.jp**

※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@(半角)に変換して下さい。

散水用自動化機器及びシステム製品への部品供給 【株式会社ケーヒンバルブ】

(1) 事業概要

産業用、設備用、家庭用と幅広い分野で活躍するケーヒンのバルブ類は、遠隔操作が行える。電磁弁、モーター弁、制御弁は、原子力発電所施設から身近なところではトイレまで、毎日のあらゆるシーンを支えている。



(2) 取り組みのきっかけ

株式会社ケーヒン統合前の京浜精機時代より、工業用・産業用汎用バルブ並びに散水システム部品を供給している。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

農業の自動化など耕作機の自動化や大型化は進んでいるが、水利インフラに関してはアメリカ並みの自動散水システムなど導入レベルに至る一戸あたりの耕作面積の拡大が日本では進まず、弊社製品も多くはゴルフ場の散水などへの利用にとどまっている。

(4) 取り組みの成果

想定する効果になるが、農耕面積の大規模化など今後TPP締結に向けて日本の農業の強化・大規模統合など強い日本の農業再生など、農家人口の減、労務費抑止など弊社並びに協力販社のもつシステムが有効になると考える。

更に環境に配慮した太陽光を用いた自動散水システムも協力販社で販売しており農業の自動化に貢献できると考える。

(5) 今後の展開

弊社の製造製品並びに協力販社から提供されるシステム製品の拡大で農業立国再生のインフラ改善、農家のみなさんの幸せにつながる様な機会を創造できる様、取り組んでまいりたい。

【本件の連絡先】 株式会社ケーヒンバルブ

TEL: 045-752-6391 FAX: 045-752-6281

E-mail: takemichi-iwasa@keihin-corp.co.jp

※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@(半角)に変換して下さい。

5-アミノレブリン酸を配合した液体肥料の製造・販売～新概念の成分を配合した液体肥料散布による、農作物の収量・品質の向上～【コスモ石油株式会社】

(1) 事業概要

コスモ石油の100%子会社であるコスモ誠和アグリカルチャ株式会社では、5-アミノレブリン酸(ALA)を配合した液体肥料「ペンタキープ」シリーズを2004年に製造開始。国内総代理店として株式会社誠和が販売を行っている。

ALAは、葉緑素の基(前駆体)であり植物に直接その葉緑素の基を与えることにより、植物の光合成能力を高めることができる、既存液体肥料とは全く概念が異なる画期的な肥料。特に、環境が良くない(低日照、低温等)において顕著な効果がみられる。

発売開始以来、順調に増販傾向にあり、2010年度における市場規模は、約7億円の見通し。

(2) 取り組みのきっかけ

ALAの特徴から、世界的な食糧需給ひっ迫が懸念される中、農作物の効率的な増収が可能と判断したこと。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

同社は、液体肥料分野のみならず農業分野において後発組であり、知名度に欠ける。またその配合成分から、コスト・小売価格ともハイエンドとなっており、販路拡大は容易ではない。

しかしながら一度使用いただければ、その効果を実感いただけることと確信している。

(4) 取り組みの成果

同社商品は液体肥料である為、野菜・果樹への葉面散布として使用されている。

しかしながら、日本最大市場である稲作分野への販路も模索している。

昨今の農業界における諸問題(労働力不足、人口高齢化等＝農作業の省力化が求められる。)を考慮し、イネの直播に対する当社品の散布効果の試験を、大学と共同して実施。結果は良好。(120%収量増。散布エコノミクスもクリア。)

本年度は、総代理店の株誠和と協力し商業ベースで稲作への当社品販売を目指す一方で、広大な稲作耕地に対する、効果的な液肥散布方法についても、大学と共同して確立していく。

(5) 今後の展開

既に欧州においても当社品液肥を販売しており、さらに中国、北米での販売も計画中。さらに、ALAを配合した固型肥料も業界他社と開発中であり、2012年度上市を目指している。

一方コスモ石油では、ALA肥料開発に続き、畜産・水産・ペット分野でのALA開発も推進している。



液体肥料
「ペンタキープ」

【本件の連絡先】 コスモ誠和アグリカルチャ株式会社

TEL: 03-3798-1225 FAX: 03-3798-3216

E-mail: masayuki_ijijima@cosmo-oil.co.jp

※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@(半角)に変換して下さい。

企業と地域が共に育む林業経営【株式会社小松製作所】

(1) 事業概要

持続可能な林業ビジネスモデルを確立し、過去の植林事業などを経て成長し、活用時期にきた日本の森林資源を有効活用する。

また、成功事業モデルを全国へ水平展開する事も視野に入れる。

(2) 取り組みのきっかけ

西日本に位置する某地方自治体にて林業活性化のプロジェクトがあり、生産性向上の可能性について共同研究を開始

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

伐採・利用・再生の循環サイクルの生産性向上を図り、商業ベースに乗せる事が目的。

(4) 取り組みの成果

適正な森林経営・管理、水・農業・水産業など地域産業の活性化、雇用確保。

森林組合：持続的林業経営の実現。

木材産業：原材料の安定確保、計画的かつ効率的な施設稼働。

地方自治体：循環型林業構築実現と適正な森林管理。

(5) 今後の展開

海外も含め林業再生の成功事例・機械施工生産性向上のモデルを調査、具体的な計画を策定予定。

【本件の連絡先】 コマツ 林業機械事業部

TEL: 03-5561-2871 FAX: 03-5561-4753

E-mail: yoshinori_tono@komatsu.co.jp

※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@(半角)に変換して下さい。

コーティング肥料の開発(LPコート・苗箱まかせ)により、施肥の省力化・低コスト化を実現。日本の農家に貢献【ジェイカムアグリ株式会社】

(1) 事業概要

ジェイカムアグリ社（株主：チッソ、三菱化学、旭化成ケミカルズ）は、1909年に石灰窒素の製造を開始して以来、1925年硫安、1955年高度化成、1964年IBDU、1981年LPコート（コーティング肥料）と、常に時代の先駆けとなる肥料の開発・製造を行ってきた。

日本国内でLPコートは農協を通して販売され、水稻場面での全コーティング肥料のシェアは35%にのぼる。

近年、LPコートを更にグレードアップさせた苗箱まかせを開発し普及に注力。日本の農家の施肥省力化・低コスト化を深化させるべく取組中。

(2) 取り組みのきっかけ

秋田県大潟村は水田地帯で土壌は低湿重粘土。作業面の苦労を解決する施肥効率改善技術として開発された。（苗箱まかせ）

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

苗箱まかせ（水稻育苗箱全量施肥法）は、その年本田に施用する肥料分をすべて育苗箱に施用し、田植え時に苗とともに本田へ持ち出す方法であるが、従来の慣行栽培に比べると、初期生育に見劣りする。但し、幼穂形成期頃に生育が追いつき、収量は慣行と同程度で食味は優れている。

普及上の対応策として、農家の認知度を高めるべく普及展示圃の設置、啓蒙資料の作成等に取組中。

(4) 取り組みの成果

千葉県富津市の担い手農家が、新聞で苗箱まかせを知り、千葉県農林振興センターとともに試験を開始（2005年～）。

以下、導入効果（『肥料時報 NO.4（2009年）』より引用）

- ①本田への肥料散布や施肥管理が省け、当初目的の省力化が図られた。
- ②施肥量と肥料コストが低減された。
- ③収量は慣行栽培と同程度で、食味は慣行栽培より優れていた。
- ④省力化、低コスト化に加えて安全・安心、良食味米が期待できる。

(5) 今後の展開

苗箱まかせは現在、普及の初期段階にある。

当該技術の導入効果は、全国各地の試験場等で実証されており、今後、現在の東北地方中心から関東以西へ拡大を図る予定である。

【本件の連絡先】 ジェイカムアグリ株式会社

TEL: 03-5297-8903 FAX: 03-5297-8908

E-mail: h.omote@jcam-agri.co.jp

※連絡先メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

漁業者が自ら行う藻場造成に、海藻の苗を移植する藻場造成技術の提供・支援を行い、漁場環境改善にて資源回復を目指す【住友大阪セメント株式会社】

(1) 事業概要

住友大阪セメントでは、海洋製品事業を通じ、海洋環境の保全に取り組んでいるが、2005年度より、水産庁の離島漁業再生支援交付金事業等において、特に、磯焼けにて大幅に磯根資源（アワビ、サザエ、イセエビなど）が減少している漁業集落に、海藻の中間育成とその海藻の苗を移植する藻場造成技術を提供し、漁業者と共に藻場造成を通じ、漁場の環境改善に取り組んでいる。

実施場所は、主に長崎県の離島であり、対馬、五島において多くの実績がある。

(2) 取り組みのきっかけ

長崎県の対馬の漁業集落より、海藻の中間育成と藻場造成の技術支援の要請を受けたことから始まる。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

海藻（クロメ）の中間育成技術については、漁業者自ら実施できる。

しかしながら、長崎県においては、磯焼け海域は、藻食性魚類の食害対策が必要であり、漁業者が実施できる程度の藻場造成では、規模も小さく、磯焼けの回復まで漁場環境を改善できるまでは至っていないのが現状である。

(4) 取り組みの成果

離島漁業再生支援交付金事業にて、実施した主な漁業集落

- ・長崎県対馬市：阿連、尾崎、西海、上対馬、ほか
- ・長崎県平戸市：度島、館浦
- ・長崎県新上五島町：有川、今里、若松、ほか
- ・鹿児島県奄美大島：瀬戸内町、ほか

今後も、効果調査の実施、海藻種苗の追加投入など、漁業集落への支援を継続していく。さらに、新たな海藻種の種苗生産技術の開発など、磯焼け海域にも適応可能な海藻種も研究していく。

(5) 今後の展開

海藻の中間育成技術においては、藻場造成に使用するほか、カジメ、クロメなどは、食用としても十分価値があるもので、栽培技術を確立し、あまり都心部では知られていない埋もれた食材として広く流通させることで、漁業者の収益向上につなげていきたい。

【本件の連絡先】 住友大阪セメント株式会社 建材事業部 技術開発グループ
TEL: (047)457-0930 FAX: (047)457-8054
E-mail: hsuzuki@soc.co.jp

※連絡先メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

農業用水施設 補修事業の展開【住友大阪セメント株式会社】

(1) 事業概要

住友大阪セメント株式会社では、老朽化し更新時期を迎える農業用水施設の増大が見込まれることから、農業用水施設 補修用モルタル『リフレモルセットD』を開発、農業用水補修分野に新規参入した。

老朽化した用水路では、ひび割れからの漏水や水路表面の磨耗による流量損失が問題となっている。これらの問題を解決し、水路の機能性向上を図った材料である。

日本全国には地球約4周分の農業用水施設があり、これらが順次老朽化し補修が必要となるため、当社はこの分野での補修事業拡大を狙う。

(2) 取り組みのきっかけ

国の農業用施設の事業費抑制（老朽化前に補修）試みが2003年よりスタート。

同業他社が相次いで同事業に参入したことによる。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

同事業については、農業用水施設を使用しない農閑期に工事が集中するため、短期間に長距離の施工が必要であり、施工性に優れた材料の開発が必要である。

(4) 取り組みの成果

施工業者・パイプメーカーとの業務提携によるOEM供給を開始、今後も拡大が期待できる。

施工実績：

和歌山県 小田井 かつらぎ工区

長野県 県営かんがい排水事業塩川地区3-2工区 等、多数実績有り

(5) 今後の展開

農業水路はその形式、規模等 様々なものがある。

施工業者及びパイプメーカーとの業務提携強化により、各々の水路に適した材料、市場・ユーザーニーズに合わせた材料の開発推進をしていきたい。

【本件の連絡先】 住友大阪セメント株式会社 建材事業部

TEL: 03-5211-4750 FAX: 03-3221-5190

E-mail: kshimada@soc.co.jp

※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@(半角)に変換して下さい。

青森県における品種「白玉王」の選抜・育成とウイルス汚染が無い種苗の生産・供給による青森ニンニクブランドの確立支援【住友化学株式会社】

(1) 事業概要

住友化学では1997年以降、三沢市の住化テクノサービス・MGS事業所において「白玉王」の生長点培養によるウイルス汚染の無いニンニク種苗の生産を行い、生産者に供給している。

同種苗による栽培によって、中国等からの輸入品と比較して球が大きく品質的にも優れたニンニクの栽培が可能となり、青森県産ニンニクのブランド確立に協力している。また販売面でも品質の優位性や国内産である事から、有利販売が可能となっている。

(2) 取り組みのきっかけ

ウイルス感染による収量減と品質の低下が問題となっていた青森県から相談されて、ウイルス汚染が無い種苗の開発を目指した。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

ウイルス感染による収量減少への対策や海外からの輸入品との差別化を図る為に、肥大性の良い品種の探索を行った結果、現在の品種「白玉王」を選抜し品種登録を行った。

また、青森全県にウイルス汚染が無い種苗を供給する為に、種苗の大量生産技術を開発して特許を取得し、更に青森県やJAと共同で種苗を青森全県に供給する仕組みと体制を構築した。

(4) 取り組みの成果

従来からニンニクの生産に力を注いで来た青森県でのニンニクの生産は、国内シェアが現在では約80%とダントツの一位となっている。また真っ白で肥大性に優れる品種をウイルス汚染が無い種苗を用いて栽培している為に大玉で、青森県産ニンニクのブランド化が確立している。

その青森県産のニンニクの大部分が住友化学が供給する種苗によって栽培されており、青森県産ブランドの確立に寄与している。

また、販売場面においても国内産ニンニクのブランド力及びその品質によって、有利販売が可能となっている。

(5) 今後の展開

青森県におけるウイルス汚染が無い種苗の安定生産と供給を今後も継続すると共に、青森県産ニンニクブランドの維持・拡大に寄与していきたい。

【本件の連絡先】 住友化学株式会社 CSR推進部
TEL: 03-5543-5176 FAX: 03-5543-5814
E-mail: tamakim@sc.sumitomo-chem.co.jp

※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@(半角)に変換して下さい。

生産技術・生産資機材等の開発・提供【大成建設株式会社】

(1) 事業概要

大成建設では、植物工場の事業運営にも参画した経験を生かして、ハード（施設・栽培装置）・ソフト（事業企画・運営）のノウハウのパッケージでコンサルティング活動を展開、新規参入事業者をフルサポートしている。

2009年4月からの問い合わせは700件にのぼる。また屋内用植物工場小型ユニットをスタンレー電気と共同開発し、植物工場事業の普及拡大に尽力している。

(2) 取り組みのきっかけ

1998年から携わった北海道の大型植物工場「神内ファーム21」プロジェクトを設計・施工で受注したこと。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

植物工場事業における初期設備投資の更なる削減と安定して取引いただける販路の確保。

(4) 取り組みの成果

植物工場事業に関する初期相談から具体的な事業化に向けての重要案件を含め、40件程度を推進している。

植物工場新規参入のみならず、メーカーからの技術協力の依頼や、街おこしに関する相談も多く受けるようになった。

(5) 今後の展開

植物工場を通じて、国内の農業の活性化と地域振興に貢献し、新しい街づくりを提案していきたい。

【本件の連絡先】 大成建設株式会社

TEL: 03-5381-5011 FAX: 03-3345-1386

E-mail: uzuhashi@bcd.aisei.co.jp

※連絡先メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

植物工場ユニットの生産・販売【大和ハウス工業株式会社】

(1) 事業概要

LED照明や太陽光発電を設置した大規模な植物工場による安心で安全な野菜生産が注目されているが、大和ハウス工業株式会社では、自産自消、自店自消を目指した小規模な植物工場ユニットを生産・販売する計画で、できるだけ消費者（に近い人）が生産できるように考えている。



(2) 取り組みのきっかけ

当社のプレハブ工場ラインから生み出せるユニットの活用を考えた。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

・簡単な生産技術

水耕栽培による葉菜類の生産方式であるが、消費者（に近い人）が容易に栽培できるマニュアル作成を行っている。

・価格

(4) 取り組みの成果

・販売前から問い合わせが多い。

・経済産業省からの「平成 21 年度先進的植物工場推進事業費補助金」により、プロトタイプが完成。

(5) 今後の展開

生産技術のバックアップ体制、苗、養液などの消耗品の供給体制などの整備ができ次第、事業をスタートする予定。

【本件の連絡先】 大和ハウス工業株式会社 総合技術研究所
TEL: 0742-70-2142 FAX: 0742-72-3010

※連絡先メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

自動化を活かした植物工場の普及と、それによる新たな雇用創出 【株式会社 椿本チエイン】

(1) 事業概要

椿本チエインでは、大学や他企業との連携も視野に入れ、当社が得意とするパワー
トランスミッション、マテリアルハンドリングを駆使した自動化を活かせる次世代型
植物工場の研究・開発および、市場への普及に取り組む。

また、植物生産に自動化技術を取入れることで、高齢者などの就労機会創出の可能
性を検討している。

(2) 取り組みのきっかけ

当社のアグリ市場向けの自動化システム納入実績と、大学を中心とした産官学連携
への参加。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

自動化を活かせる用途・市場の見極め、コスト面でのメリットの明確化。

(4) 取り組みの成果

- 1) 上海万博 大阪館に大阪府立大学が出展した、自動化植物工場モデルの設計・
製作を担当 (2010 年)。
- 2) 産官学連携での自動化植物工場システムの稼動 (2011 年)。

(5) 今後の展開

自動化のメリットを活かせる植物栽培装置の開発、市場への普及。

【本件の連絡先】 株式会社 椿本チエイン
TEL: 0774-64-5028 FAX: 0774-64-5215
E-mail: hitoshi.ohara@gr.tsubakimoto.co.jp

※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@(半角)に変換して下さい。

ヒートポンプを活用した施設園芸の革新【東京電力株式会社】

(1) 事業概要

東京電力は、施設園芸農家が燃料価格高騰の危機を乗り越えるための解決策の一つとして、加温設備にヒートポンプの導入を推奨した。

(主な内容)

- ・自治体（農政関係部門）、JA関係をはじめとする関係団体とのヒートポンプの勉強会を開催
- ・イベント出展や業界情報誌等への広告掲載等による広報活動
- ・社団法人農業電化協会を通じて好事例等を幅広く情報発信
- ・農林水産省植物工場実証・展示・研究事業（千葉大学拠点）における「横断型」コンソーシアムに参加

(2) 取り組みのきっかけ

2007年秋から2008年にかけての燃料価格高騰で、燃焼式加温設備代替としてヒートポンプの経済性に対する期待が高まったため。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

施設園芸農家の方々にとって、ヒートポンプを新たに導入する費用は大きな負担であったため、農林水産省や経済産業省等のヒートポンプ関連補助金活用を促した。

また、経費節減に対しても強い要望があったため、農業用電気料金メニューを新規創設した。(2008年12月)

栽培品目や地域等の違いによるヒートポンプの効率的な運用の知見が不足しているため、千葉大学拠点のコンソーシアムに参画し、知見の取得に努めている。

(4) 取り組みの成果

燃料価格高騰以降、施設栽培（花き・果菜類等）の加温設備にヒートポンプが導入された。

<参考>東京電力受け持ちエリアのヒートポンプ導入実績

燃料価格高騰以降（2007年度～2010年度）の導入実績：1,000台以上

ヒートポンプを導入した結果、エネルギーコスト低減が実現できたという声があった。また、暖房だけでなく冷房・除湿の対応も可能になって、病気が抑えられ、出荷ロスが低減した事例やCO₂削減ニーズの高まりからヒートポンプを導入し、国内クレジット制度を活用した事例もでてきている。

(5) 今後の展開

ヒートポンプ導入効果に関するデータ検証を強化しつつ、農業分野における低炭素の切り札としても期待の高いヒートポンプのさらなる普及拡大のために貢献していきたい。

【本件の連絡先】 東京電力株式会社 法人営業部 産業エネルギーソリューション部
TEL: 03-6373-5842 FAX: 03-3586-8566
E-mail: mano.hideyuki@tepcoco.jp

※連絡先メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

サトウキビの品種改良を効率化する遺伝情報解析技術を新たに開発 ～広く植物増産への利用を目指す～ 【トヨタ自動車株式会社】

(1) 事業概要

トヨタ自動車株式会社（以下、トヨタ）は、(独)農業・食品産業技術総合研究機構九州沖縄農業研究センター（以下、九州沖縄農研）と共同で、品種改良を効率化できる遺伝情報解析技術を新たに開発した。

本技術の中核となる高精度DNA解析技術はトヨタが開発し、この技術をベースに、サトウキビの特性評価を九州沖縄農研が、遺伝情報解析をトヨタが担当し、両者を統合することで本技術を開発した。

トヨタは、今回新たに開発した技術により、サトウキビの育種期間の大幅な短縮と特性の向上を実現できると考えている。

(2) 取り組みのきっかけ

2006年、エネルギー作物の開発に関心のあったトヨタが、エネルギー作物に豊富な経験をもつ九州沖縄農研に共同研究をもちかけた。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

イネやトウモロコシでは、遺伝情報を利用して特性を予測する「マーカー育種技術」の実用化が進められているが、サトウキビはDNA量が多いため遺伝情報の解析が難しく、マーカー育種技術の適用は困難とされていた。

このような状況に対して、トヨタはDNAマイクロアレイ技術（生物の遺伝子情報を、網羅的かつ迅速に解析する技術）をベースとして大量のDNAを高精度に解析する技術を新たに開発した。

(4) 取り組みの成果

これまでより精度が5倍高いサトウキビの「遺伝地図（※）」作製に成功し、重要遺伝子の位置特定と品種改良への応用が可能になった。

トヨタは、遺伝情報解析技術を新たに開発したことにより、サトウキビの育種期間短縮に大きく貢献できると考えており、糖生産性向上や耐病性強化によってサトウキビの増産が可能になるものと期待している。

高精度DNA解析技術は、サトウキビと同様にDNA解析が難しいとされている他の作物にも適用可能。

（※… 遺伝地図：生物個体の遺伝子や、植物の品種などの系統に特有なDNA配列の位置関係を表した地図。）

(5) 今後の展開

トヨタは、これまでバイオ燃料の普及促進などを目的として植物の増産技術開発を進めてきたが、この技術は食糧増産や環境保護にもつながる社会的に有意義な技術であると期待しており、幅広く活用していただくために、情報開示・提供に積極的に対応していきたいと考えている。

【本件の連絡先】 トヨタ自動車株式会社 FP部 バイオ・ラボ
TEL: 0565-72-9983 FAX: 0565-72-9988
E-mail: nisimura@bio.tec.toyota.co.jp

※連絡先メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

三重宮川山林プロジェクト～国内山林再生に向けた 50 年の試み～ 【トヨタ自動車株式会社】

(1) 事業概要

トヨタ自動車では、2007 年 10 月に三重県多気郡大台町の山林 1,702ha を取得し、林業再生に向けた取り組みを開始。

山林の整備を進めていくとともに、持続的な林業経営の実現に向け、速水氏率いる（株）森林再生システムと共同で、山林整備、技術開発、管理の仕組み作り、人材育成に取り組む。

(2) 取り組みのきっかけ

トヨタ自動車が保有するバイオ・緑化技術と製造現場で培ってきた製造ノウハウを林業再生に活用できないかと考え、取り組みを開始。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

山林取得後、2年間の全山実態調査により山林の状態を把握した上で整備計画を立案し、山林の整備に着手。作業効率の向上のため、自動車生産で培ったノウハウや先駆的林業方式（機械、選木技術など）の導入を推進。

更に、科学的分析、データに基づいた山林整備技術の開発や管理の仕組みづくり、人材育成にも取り組み林業再生に向けた取り組みを推進。

(4) 取り組みの成果

① 林業作業

カンコツ※を視える化、誰でも同じ作業が出来るように作業要領書を作成し作業を標準化。標準化した作業を更にカイゼンし安全ポイントを明確化することにより作業のムリ・ムラ・ムダを低減。

※…経験や勘に基づく知識

② 技術開発

密度管理試験を実施し、整備が遅れた過密林を適正管理に戻すための技術開発に着手。

③ 管理の仕組み

山林全域の詳細な航空写真と全 716 地点の資源調査により山林の実態を把握し、経営管理ツールとして整備。

④ 人材育成

持続可能な山林管理を可能にするために人材育成プログラムを実施。広く林業関係者と共有。

(5) 今後の展開

山林再生から林業再生・自立化の 50 年スパンを 10 年毎のフェーズに分け最初の 10 年間は着実に山林整備を進め、長期的にはサステイナブルな林業を目指す。

【本件の連絡先】 トヨタ自動車株式会社 バイオ・緑化事業部 企画室 事業統括 G
TEL: 0561-36-8477 FAX: 0561-36-8469
E-mail: kenji_kita_aa@mail.toyota.co.jp

※連絡先メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

クロマグロの完全養殖サイクルにおける中間育成事業を行う目的にて、(株)ツナドリーム五島を設立【豊田通商株式会社】

(1) 事業概要

豊田通商では、2010年6月に豊田通商100%出資の(株)ツナドリーム五島を設立。近畿大学が確立したクロマグロの完全養殖サイクルの中で、稚魚(約6cm)から天然ヨコワ漁獲サイズ(約30cm)までの育成を担う。

今後、徐々に規模を拡大予定。

(2) 取り組みのきっかけ

豊田通商食料本部が掲げる方針「食料資源の確保」に則り、枯渇リスクの高い食材としてマグロを選定。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

クロマグロ中間育成時の生存率向上が課題。

商業レベルでの技術開発を、マグロ養殖業界のパイオニアである近畿大学と共同で行う。

(4) 取り組みの成果

2010年から事業開始、12月に長崎県のクロマグロ養殖業者に初出荷。

外部環境として、天然ヨコワ(クロマグロ幼魚)の漁獲規制が厳しくなる中、畜養養殖業者の人工種苗ニーズは高くなっている。

豊田通商が世界初のクロマグロ中間育成事業を立ち上げたことで、従来は大手のみを中心に研究されていた人工種苗が、一般の畜養養殖業者に届くようになり、日本のクロマグロ養殖の活発化に繋がることを期待。

(5) 今後の展開

事業規模を拡大させ、多くの畜養養殖企業へ人工種苗を回せる体制を構築。

【本件の連絡先】 株式会社ツナドリーム五島

TEL: 0959-75-8220 FAX: 0959-75-8221

E-mail: tunadream@tunadream.com

※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@(半角)に変換して下さい。

農業ICT化支援サービスを検討する通信事業者向けソリューション ～農業用センサーとネットワークを活用～【日本電気株式会社】

(1) 事業概要

日本電気株式会社（NEC）では、NECの通信事業者向けサービス基盤「NC7000 シリーズ」とイーラボ社の簡易計測機器システム「フィールドサーバ」を組み合わせて提供している。

このサービスは、カメラ／各種センサーにより農園の温度、湿度、日照時間、作物の生育状況などをリアルタイムに監視し、収集したデータを一元管理する。営農記録、育成環境の見える化や農業ノウハウのマッチング機能を提供し、農業の生産性向上や収穫量や品質の安定化を支援する。

(2) 取り組みのきっかけ

M2M (Machine to Machine) ソリューションサービス強化の一環として、農業用センサーとネットワークを活用した農業ICT化支援サービスを検討し、イーラボ・エクスペリエンス社との協業により実現した。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

カメラとセンサを一体化した計測器により収集した映像や計測データを、農作物の育成から流通まで、営農全般に活かしやすい情報として提供することが課題。

営農記録への反映、農業ノウハウのマッチングなどにより、農作物の育成アドバイスを提供できる。収集した情報を生産者／消費者など閲覧者に応じて公開することで、トレーサビリティソリューションにも応用できる。

(4) 取り組みの成果

通信事業者のみならず、食品・化学・農業関連企業などからの引き合いも多い。実際に導入していただいたユーザー様の声をもとに、継続的に機能向上を行っている。

(5) 今後の展開

通信事業者とともに、農業の生産性向上、生産工程の見える化、リアルタイムでの監視を通じて、トレーサビリティの向上を実現する農業ICTサービスを提供していく。

【本件の連絡先】 日本電気株式会社 政策調査部

TEL: 03-3798-6525 FAX: 03-3798-9239

E-mail: h-saito@dc.jp.nec.com

※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@(半角)に変換して下さい。

アグリビジネスにおける赤外線サーモグラフィの利用 ～牛や豚などの体調管理と疾病感染の推定～ 【日本電気株式会社】

(1) 事業概要

赤外線サーモグラフィは物体から放射される赤外線エネルギーをとらえ、温度分布として映像化する装置である。

家畜の体表温分布を赤外線サーモグラフィで計測することにより、家畜の飼育の過程で高温部位や低温部位などを検出し、効率的な種付けや仕分けを行い生産性の改善が期待できる。

また、早期に疾病感染を推定することにより、早期治療や隔離を行い他の家畜への感染防御が期待できる。

(2) 取り組みのきっかけ

赤外線サーモグラフィを使ったヒトに対する発熱／低体温などの測定技術の家畜へ応用した。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

・課題：

家畜の健康状態と赤外線サーモグラフィによる体表温データの因果関係が一部の企業と畜産事業者で経験的に把握されており、疾病の推定や健康管理に一定の効果はあげられているが、経験の浅い事業者が定量的に判断できる手法やデータがまとめられていない。

・対策：

経験で行っている家畜の健康状態と体温の因果関係を多角的実験と分析により、学術的レベルまで引き上げ、経験の浅い事業者でも運用できる仕組・方法を構築する。

(4) 取り組みの成果

赤外線サーモグラフィによる体表温データにより家畜の健康状態や疾病を推定する試みは、一部の企業と畜産事業者の活動で効果を上げており、微増ながら本手法を取り入れる畜産事業者が増えてきている。

現在、畜産関連の研究機関／団体と研究チームを組織し、経験で行っている動物の健康状態と体表温の因果関係を多角的実験と分析により定量化する研究をスタートさせた。

(5) 今後の展開

家畜の体表温と疾病／健康状態の因果関係を定量化する研究により、経験の浅い事業者でも運用できる仕組みを開発する。

これにより、家畜の安定生産や疾病の早期発見による損失の撲滅、食の安全（無薬）、畜産農家の省力化に寄与でき、更にはアニマルウェルフェアや国庫の負担軽減、農家の経営改善に貢献できると考える。

【本件の連絡先】 日本電気株式会社 政策調査部

TEL: 03-3798-6525 FAX: 03-3798-9239

E-mail: h-saito@dc.jp.nec.com

※連絡先メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

ハウス栽培向けモニタリングシステムの開発について ～栽培環境や生育状態のデータ収集・分析による農業支援～ 【日本電信電話株式会社】

(1) 事業概要

NTTグループ会社のNTTファシリティーズでは、2010年6月より施設園芸向けモニタリングシステムの開発を開始。相模原市所在のハウス（多段式水耕栽培・レタス類栽培）において栽培環境および生育状態のモニタリングシステムを構築し、実証実験中。実証実験で得られたデータを収集・分析し、栽培支援アプリケーションの開発等に取り組んでいる。

屋外型簡易計測器であるフィールドサーバーを導入し、施設園芸用に改良。今後、データを栽培指導や管理・制御システムのノウハウとして活用し、栽培植物の品質向上、経営安定化に寄与するモニタリングサービスとして販売・提供予定。

(2) 取り組みのきっかけ

建物管理やエネルギーの見える化で活用しているモニタリング技術(Remoni)を農業分野に展開。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

- ・ハウス内の特有な環境である、高温高湿に耐えられる機器への改良
- ・有効なセンサーの仕様と設置位置の検証
- ・センサーの低価格化と無線化による設置コストの削減

(4) 取り組みの成果

- ・「勘」に頼っていた温熱・養液管理が、見える化により適正な制御のタイミングにつながり、植物の品質精度の向上に寄与している。
- ・マニュアル化が困難であった専門家の「経験」に基づくノウハウ、いわゆる「暗黙知」を1つずつ「データ」に裏づけされた「形式知」としてデータベース化している。このデータに基づく栽培支援マニュアルを作成し、新規参入時における経験不足という大きなリスクを解消できるようになる。

(5) 今後の展開

- ・モニタリングシステムを必要な都度オンラインで貸与可能なサービスを提供し、低コストな栽培支援モニタリングサービスを展開する。
- ・栽培だけでなく、流通・消費を含めたネットワークづくりをNTTグループ連携で取り組んでいく。
- ・都市の建物を利用した消費者に隣接する新しい都市農業を提案し、新たな雇用と働き方を提案していく。

【本件の連絡先】 株式会社 NTTファシリティーズ 事業開発部

TEL: 03-5444-2488 FAX: 03-5444-5628

E-mail: uedari22@ntt-f.co.jp

※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@(半角)に変換して下さい。

農畜産業を支援するセンサーネットワークへの取り組み

【日本ユニシス株式会社】

(1) 事業概要

日本ユニシスでは、大学やベンチャー企業が開発している最先端のセンサー技術と、当社が培ってきたネットワーク技術を組み合わせて、畜産業を中心に生産者様を支援するソリューションを開発している。具体的には、家畜の発情、転倒、病気などの検知システム、獣害防止のための捕獲システムに取り組んでおり、一部の生産者様で実証実験にご採用いただいている。

(2) 取り組みのきっかけ

長年センサーネットワークに取り組んでおり、高度化する一次産業の生産工程がターゲット市場の一つになると考えた。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

当社は、農家および農業法人のほとんどに顧客接点がない。今は商品化前の段階だが、販売計画とその実行に課題がある。

農機械・器具メーカーや、農業法人と直接の栽培契約を結び始めている小売企業を販売パートナーとして検討している。

(4) 取り組みの成果

甲南大学、岩手大学等の研究機関および農業共済組合との研究スキームを確立した。

このパートナーシップにより、増田牧場（兵庫県神戸市）等の実地において、センサーネットワークを用いた動物管理システムによる生産性や経済性を研究している。

(5) 今後の展開

引き続き、畜産業を中心にセンサーネットワークソリューションを展開していく。

農業生産についても、「精密農業」向けの環境センサーに取り組むたいと考えている。

【本件の連絡先】 日本ユニシス株式会社 ビジネス創出センター

TEL: 050-3132-6271 FAX: 03-5546-7823

E-mail: satoshi.shinbori@unisys.co.jp

※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@(半角)に変換して下さい。

施設園芸用ヒートポンプを利用した環境配慮型ハイリッドシステムの開発・普及 【ネポン株式会社】

(1) 事業概要

ネポンでは、主力製品である従来型の施設園芸用温風暖房機（燃料：化石燃料）の開発・販売と並行して、新たに電力を利用した施設園芸用ヒートポンプの開発・販売も行い、更にハイブリッド型環境システム（温風暖房機とヒートポンプの効率的な組合せ機器）の販売も行っている。これらの新製品とその他の制御機器で総合的なハウス内環境を提供し、農作物の収量アップや病害抑制による生産性向上と燃料費削減による収益性向上に寄与する。

(2) 取り組みのきっかけ

化石燃料依存の当社製品では長期的視野に立った場合、脱化石燃料化や環境対応の省エネ機器の開発が必要と判断した為。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

営農人口の減少・高齢化・後継者不足の問題が表面化し、若年層が農業の担い手となることで経済的に豊かになる仕組み作りが急務であった。

当社としてはその仕組み作りに着手し、生産性・収益性向上をもたらす省エネ製品開発や促成栽培ノウハウの研究、当社顧客が生産した高付加価値の農作物の買上げ・販売の取組みを始め、安心・安全な国産農作物の供給という消費者ニーズに対応する事業も行っている。

(4) 取り組みの成果

ネポンで専用に開発した施設園芸用ヒートポンプ（グリーンパッケージ）によるハウス栽培では、『暖房・除湿・夜冷機能』やその他の周辺機器を組み合わせた多彩な制御により、農家の省エネ・農作物品質向上・増益を達成し、さらにA重油の使用量を大幅に削減したことでCO₂削減も実現できた。また、ハイブリッド環境システムの導入によって、さらに農作物の収穫量がアップし、その増収分や燃料費の削減によって、設備投資をおよそ2年で回収できる成果が各地の農家より大変好評を頂いている。また、農作物の販売においては、まだその活動において認知度は小さいが、日々確実に実績を伸ばしているところである。

(5) 今後の展開

『日本の強い農業の復活』を支援するため、“施設園芸のトータルコーディネーター”として、農家の生産性・収益性向上や環境負荷低減に貢献できる製品の開発・販売並びにサービスを積極的に実行し、また作物の促成栽培に繋がる技術等を今後も提供したいと考えている。

【本件の連絡先】 ネポン株式会社 管理本部総務部
TEL: 046-247-3112 FAX: 046-247-2051
E-mail: shiono-r@nepon.co.jp

※連絡先メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

植物工場にも適用可能な養液栽培システムの開発、商品化(誰にでも安全・安心・おいしい野菜をつくれる栽培装置の開発、商品化)【株式会社 間組】

(1) 事業概要

株式会社間組では、2007年より茨城県農業総合センター園芸研究所(以下、園芸研究所と呼ぶ)が開発したマット給液栽培技術を基に、茨城県と共同で栽培装置の実用化を目指した研究開発を行い、2010年度に三菱農機(株)の協力を得て、栽培装置を商品化した。

リーフレタス類、小松菜、ホウレン草、ハーブ、ベビーリーフ等の葉菜と高糖度トマトの栽培を実証している。



栽培状況(リーフレタス)

(2) 取り組みのきっかけ

新規事業として農業分野の研究開発、アグリビジネス創出フェア 2006にて園芸研究所が展覧した栽培技術に着目し、共同研究を開始した。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

農業に従事したことがない人でも、安全、安心、おいしい野菜を栽培でき、かつ低コストな栽培装置を開発するにあたり、園芸研究所の知見と、三菱農機(株)の技術との協働により、開発を進めた。

また、これまで生産者の経験に頼るところが多かった野菜栽培について、建設分野で培った技術(計測管理、遠隔管理システム)などを適用し、栽培管理のシステム化を目指している。



栽培装置全景
(多品目の野菜を同時栽培可能)

(4) 取り組みの成果

農業の経験が全くない弊社担当者もレタス等の葉菜類を栽培できるシステムを開発、商品化を実現した。

栽培システムは、

- ①根付きのまま出荷でき鮮度を保つ野菜を、
- ②周年計画栽培を可能とし、さらに
- ③液肥の使用を最小限に留め、環境負荷を低減でき、
- ④汎用品を主体としたシステム部品構成による低コスト化

等の特徴を持っている。実際に養液栽培を行っている農家の方から高い評価を得ており、新規就農希望者や、新規事業として農業分野への取り組みを検討している事業者からの関心も高い。コンパクトなシステムであり、農業ハウスのみならず、空き店舗や空き工場等に設置が可能、新たな農業の展開に効果が期待できる。

(5) 今後の展開

茨城県内外への農業関係者へ栽培システムの普及を図るとともに、農事会社、一般企業、障害者団体等と連携し、今まで農業に携わったことの無い事業者等への栽培技術の普及を進め、日本の農業の下支えを目指す。葉菜以外の付加価値の高い品目の栽培技術を確立し、システムの向上を図る。

【本件の連絡先】 株式会社間組

TEL: 03-3588-5711 FAX: 03-3588-5713

E-mail: info@hazama.co.jp

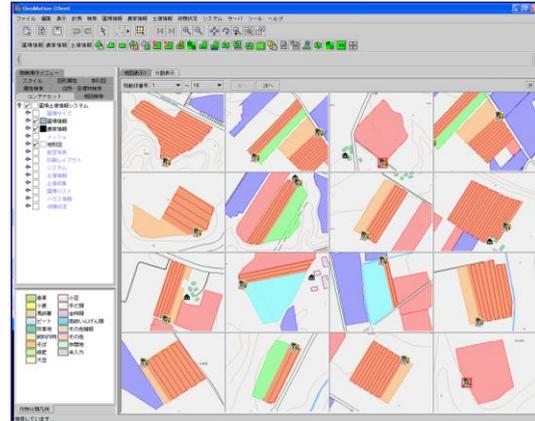
※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@(半角)に変換して下さい。

農業に関連したさまざまな情報をGIS(地理情報システム)技術と連携させて統合的に管理・活用する仕組みを提供【株式会社日立ソリューションズ】

(1) 事業概要

日立ソリューションズでは、長年培ったGIS技術を応用して、作付作物、耕作者、土壌分析結果、栽培履歴等、農地に関連したさまざまな情報を一元管理し、より良い農業生産に役立つ仕組みとして、統合型農業情報管理システムGeoMation Farmを2004年から提供している。

提供機能は、圃場情報管理だけでなく、生産履歴管理、施肥設計、衛星画像利用解析、現場での情報活用を支援するモバイル圃場管理、GPSを活用した農業機械の位置管理等幅広く、農業協同組合を中心とした農業関連団体で利用して頂いている。



農作業管理システム
農業用機械の位置と作業の進捗を16分割表示した例

(2) 取り組みのきっかけ

お客様から、地図を使って輪作体系の維持に役立つ仕組みを作れないかという話を頂いたのが、農業ITに着目するきっかけとなった

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

農業現場は、情報の記録・活用の重要性は認識しているがITの活用はそれほど進んでいない。情報を活用する仕組みが利用できても多くの場合単機能であり、さまざまな場面で同じ情報を活用できる仕組みが少ない。

当社は、情報を統合的に管理・活用する仕組みを提供することで情報活用の道を広げるとともに、先進的な取り組みに熱意があるユーザにまずシステムを活用して頂き、そこから活用の輪を広げていく取り組みを行っている。

(4) 取り組みの成果

導入ユーザのメリットとして、

(1) 地域全体の栽培計画支援と乾燥施設等共有施設の有効活用、(2) 農薬使用基準との自動照合、(3) 小麦収穫順序最適化による小麦乾燥コストの削減、(4) 施肥量の削減、(5) 輪作体系の維持、(6) 農地流動化促進等が挙げられる。

当社のユーザ数は年々増加し、2010年現在、農協を中心に、農業共済組合、自治体、食品関連企業を合わせて約40団体で活用され、また導入地域も、北海道だけでなく、東北、関東まで広がっている。

(5) 今後の展開

例えば輪作体系を維持するだけの目的で農地毎の作物を記録したとしても、それは共有乾燥施設の有効利用にも、衛星画像解析にも、また農地毎の収量・品質のムラを把握して翌年の肥培管理にもつなげることが出来る。同じ情報をさまざまな場面で使える仕組みを提供し、よりいっそうIT農業の浸透に貢献していきたい。

【本件の連絡先】 株式会社日立ソリューションズ 広報・宣伝部 広報グループ
TEL: 03-5479-5013 FAX: 03-5780-6455
E-mail: koho@hitachi-solutions.com

※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@(半角)に変換して下さい。

森林・林業データベースとGIS/GPSを連携させた林業支援システム 【富士通株式会社】

(1) 事業概要

富士通株式会社の子会社である富士通エフ・アイ・ピー株式会社では、森林調査簿、所有者情報、施業履歴等のデータベース機能を中核機能とし、森林GISシステムと、GPSを活用した「提案型施業集約化支援システム」により、林業団体様における森林施業計画の策定と森林施業の支援を行っている。

(2) 取り組みのきっかけ

ITを活用した施業の高度化で林業の生産性と収益性を高め、衰退する林業と荒廃する林業を再生させたいと考えた。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

本システムは、財務・会計等の基幹系システムとは異なり、森林施業のシステムであるため、取り組み当初に社内での知見の蓄積が殆ど無い状態であった。

だが、林業団体様や自治体様から貴重なご意見を多数頂戴し、システム化することで、森林情報の一元化・共有化を図り、作業分担等を可能とし業務の効率化を実現した。

(4) 取り組みの成果

林業は、樹種や年級、施業履歴等の価値に係わる森林情報や補助金の活用と、地形や林道・作業道の有無等により大きく異なる経費情報等から総合的に判断し、森林所有者様と林業団体様がともに収益を上げることが出来なければ成立しない。

本システムはそこに着目し、「儲かる森林所有者様」と「儲かる林業団体様」を増やすことにより、日本の森林・林業の再生を支援している。

(5) 今後の展開

クラウドサービスにより、安価で簡便に導入可能なシステムを全国に普及させたい。また、将来的には、木材加工や流通、川下産業向けのメニューも追加し、クラウド上で効率的なサプライチェーンの構築を目指していく予定である。

【本件の連絡先】 富士通エフ・アイ・ピー株式会社
TEL: 03-5730-0708 FAX: 03-5730-0745
E-mail: info@qfi.fip.fujitsu.com

※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@(半角)に変換して下さい。

水稻品種の提供を通じて大規模農家と連携～主食用超多収水稻品種を自社開発、大規模農家の規模拡大・経営安定に寄与～【三井化学アグロ株式会社】

(1) 事業概要

三井化学アグロでは、2000年3月に種苗登録した「みつひかり 2003」「みつひかり 2005」種子を“超多収、良食味、高品質”を謳い文句に販売している。「みつひかり」は、日本一生育期間が長く、「作業分散」が必要な大規模農家を中心に栽培されている。2004年から栽培農家の拡大と米の販路確保のため、当社―農家―実需者が繋がる「顔が見える」ビジネスモデルを立ち上げた。現在、関東以西で栽培が広がりつつある。



穂の比較:みつひかりは穂が長く、一穂粒数が多い。

(2) 取り組みのきっかけ

「取引価格の安定」という実需者要望と、「作業分散でき、確実に売れる米」という大規模農家ニーズを繋ぎ、種子販売加速を目指す。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

「みつひかり」は国内唯一のハイブリッド水稻で、種子生産性が著しく低い。このため種子代が高くなり普及を難しくしている。現在は、品種の能力を発揮させるため、栽培技術指導を徹底し、農家メリットを確保すべく活動している。

実需者との連携により末端消費先を確保、農家に米の買取保証と「確実に消費される米」である安心感を提供している。今後、「みつひかり」栽培に適する大規模農家を如何に増やせるかが課題。様々なチャンネルを駆使して推進している。

(4) 取り組みの成果

2000年の種苗登録を機に本格販売を開始。作付300ha程度（種子約10t）で農家がお米の販売に窮するようになる。

米の消費先を探していた2003年は冷害で米価が高騰、「安定した価格で取引可能な米が欲しい」という実需者と繋がることできた。

翌2004年から3年間、「売れる米づくり」をPRし面積拡大を計るが実需者の要望量には遠く及ばず。2007年、ターゲットを大規模農家に絞り、農家と実需者の接触機会を増やし「顔が見える米」としての展開を本格化。徐々に面積が増え、現在は約1500haに広がった。

実需者は「農家が見えて安心、値頃感のある価格で買取れる、引取量を増やしたい」。栽培農家は「確実に売れて安心、作業分散でき経営拡大に役立つ」、と好評である。

(5) 今後の展開

更に栽培農家を増やし、2013年には種子100t販売（約3000ha）を目指す。「農家との繋がり」を財産に、“農業の6次産業化”を実現するための、新しいビジネスモデルもスタートさせたい。また、ジャポニカハイブリッド水稻としては、「世界一の品種」と考えており、パートナーと協力しつつ世界市場への展開も検討していきたい。

【本件の連絡先】 三井化学アグロ株式会社

TEL : 03-3573-9551 FAX : 03-3573-9890

E-mail : Tsuyoshi.Araki@mitsui-chem.co.jp

※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@ (半角)に変換して下さい。

農業法人の栽培計画作成、圃場管理、採算管理までをワンセットで効率化し収入拡大に貢献するシステムサービスの提供【三井物産株式会社】

(1) 事業概要

三井物産では、2009年5月にJFEエンジニアリングとの共同出資により(株)アグリコンパスを設立。農業法人向けサービス・アグリプランナー、農協向けサービス・トレースナビ、野菜の集出荷団体向けサービス・アグリポイントの3商品を販売・営業中。

リーズナブルなコストでのASPサービスが特徴。(ASPサービスとは、Application Service Providerの略で、サーバー等の初期投資を押さえWebを通じ安価に情報・ソフトを利用可能なサービスのこと)

(2) 取り組みのきっかけ

両社にて個別に推進の事業において、2008年にシステム統合に関する提携をしたものがきっかけ。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

課題1：より農家経営に貢献する為には、システムが小売等の野菜ユーザーにもアクセスする必要あり。

対応策：経営農家だけでなく、小売事業者に対しても野菜の調達及び差別化に役立つシステムを開発し、今後提案を行なう予定。

課題2：農業法人に於いては小額の費用負担も厳しい企業あり。経営サポートの為の仕組みが必要。

対応策：単なる費用の増加ではなく、システムを利用することで売上拡大に繋がる仕組み(商品差別化、販路の確保)も三井物産として支援を行なうことを検討中。

課題3：農協等の組合ではシステム採用に農家のニーズが反映されにくい。

対応策：農協の主要販売先である市場(卸)にメリットをもたらすシステムを開発し、ユーザーの立場から農協に対し必要な情報を網羅すべく依頼を行なう。

(4) 取り組みの成果

地域農協(岩手他)にて、当システムが日常業務の効率化を後押しし作業人員のワークロード軽減と費用削減に貢献。

農業法人向けのサービスは2011年2月より本格展開中。

(5) 今後の展開

農業法人・農協といった様々な農業関係者にサービスを提供すると共に、農産物の購買先である卸(市場)や小売顧客に対してもアプローチし、野菜を作る側・買う側、いずれに対してもメリット提供可能なシステムに拡大していく予定。

【本件の連絡先】 三井物産株式会社

TEL: 03-3285-2661 FAX: 03-3285-9573

E-mail: Hi.Ishihara@mitsui.com

※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@(半角)に変換して下さい。

食の安全のための植物によるカドミウム汚染農用地の浄化と収穫した植物バイオマスの有効利用の研究

【三菱化学株式会社】

(1) 事業概要

食品衛生法の改正に基づき、米に含まれるカドミウムの国内基準値が 1ppm 以下から 0.4ppm 以下へと大幅に引き下げられ（2011 年 2 月 28 日施行）、水田を中心としたカドミウム汚染農用地の浄化が焦眉の急務となっている。

かかる状況下、農林水産省は、ファイトレメディエーション（カドミウム高吸収植物を栽培・収穫・乾燥・搬出することによりカドミウム汚染水田を浄化する技術および浄化植物からのカドミウム回収技術）の開発、更には、収穫した植物バイオマスのエネルギー転換の研究を企画、独立行政法人（独）農業環境技術研究所の指導の下、三菱化学は大学および数県の試験場とタイアップして現場実証試験を実施中。

(2) 取り組みのきっかけ

農林水産省農林水産技術会議事務局の企画により、（独）農業環境技術研究所を中心とする「カドミウム汚染農耕地を浄化対象としたファイトレメディエーションの研究開発プロジェクト」に「収穫した浄化植物の効率的処理法の開発」担当として参加。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

本研究を行うにあたり、①水田でカドミウムを高吸収するイネ品種の選抜とイネのカドミウム吸収を最大化する栽培方法の開発、②カドミウム高吸収イネの効率的収穫・回収・乾燥処理技術の開発およびカドミウム高吸収イネに含まれるカドミウムの効率的回収法の開発、が課題であったが、①については、（独）農業環境技術研究所が数県の試験場と検討を重ね、②に関しては、三菱化学が農業機械開発製造会社や在庫・乾燥工程に寄与する透湿防水シート製造会社およびバイオマス処理会社と連携することによりそれらの研究開発を推進し、基礎技術を確立した。

今後は、回収したバイオマスのエネルギー転換による有効利用技術確立が必要である。

(4) 取り組みの成果

現在は、農林水産省により本技術に対する普及支援が本格化、カドミウム汚染水田を抱える地方自治体で実証普及事業が拡大し、安全な農産物生産、供給に関する意識が生産地で高まりつつある。

又、本技術を開発することによりバイオマスエネルギー（バイオエタノール、ガス化等）転換への応用が期待できる。

(5) 今後の展開

本技術を利用することにより、地域の農業組織とタイアップして農産物の安全と安定した生産体制を確立する。

又、回収したバイオマスを利用し、地産地消によるエネルギー転換技術を確立することにより、将来は、食の安全と地域の活性化への寄与が期待できる。

【本件の連絡先】 三菱化学株式会社 コーポレートマーケティング部
TEL: 03-6414-3943 FAX: 03-6414-3671
E-mail: 1610880@cc.m-kagaku.co.jp

※連絡先メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

植物工場における野菜栽培の提案【三菱化学株式会社】

(1) 事業概要

三菱化学株式会社では、2009年秋から植物工場、特にコンテナ型工場を使った、植物（野菜）栽培の提案をしている。

コンテナ内に水耕栽培設備と、照明、温度制御設備等をパッケージで搭載することで、気候条件や土壌条件の影響を受けずに計画的な生産が可能で、国内はもちろん世界中で豊かな食生活を確保する一助になると考えている。



コンテナ外部

(2) 取り組みのきっかけ

自社ならびにグループ各社で有する植物工場に適用可能な技術、ならびに製品のソリューションの1つの形として。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

空間利用率を高めて生産性を上げるため、コンパクトな設計を実現させる必要があり、これを実現した。

また、安全で品質が安定した食料としての野菜栽培のために、オペレーション指針を完成させた。



コンテナ内部

(4) 取り組みの成果

コンテナ型植物工場を、農産物栽培に向かない土地、例えば砂漠や寒冷地、農地がない都市部などで展開していく案件が具体化した。

また、自社太陽電池技術を利用するなど、環境負荷の削減へ貢献できる技術の展開事例として各方面よりのお問い合わせをいただいた。

(5) 今後の展開

植物工場野菜はフードマイレージを下げる効果もある。

今後、耕作が難しい立地条件での農作物栽培で本技術の活用を計画する企業、団体があれば、活用いただければと思う。

【本件の連絡先】 三菱化学㈱ コーポレートマーケティング部
TEL: 03-6414-3650 (所管部代表電話) FAX: 03-6414-3671

※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@(半角)に変換して下さい。

JGAP導入による安定した農産物販売への取り組み【三菱商事株式会社】

(1) 事業概要

三菱商事の100%子会社である三菱商事アグリサービス株式会社（以下、MAC）では、取引先である滋賀県湖南市（株）園田商店（肥料販売・米集荷販売）と連携し、地元の農事組合法人“百笑倶楽部”（傘下会員30名以下、同法人）にJGAP（※）を導入し、安全・安心を担保したこしひかりを栽培し、農産物の安定販売に寄与する活動を行っている。



こなんまい
パッケージ写真

(2) 取り組みのきっかけ

同地区は米価下落で農村が衰退。園田商店は法人化を目指す同グループと、米のブランド化による安定販売、農村活性化に向け連携。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

ブランド化を進める為に、農産物の安全・安心を第三者が認証するシステムであるJGAP（※）を農場に導入する事とした。また、米の安定的な販売をする為に契約栽培とし、園田商店から地元スーパーへの販路を構築した。

※JGAPとは日本版GAP (Good Agricultural Practice : 適正農業規範) の略。GAPは、農産物の安全性確保や環境保全のための生産工程及び農場管理の基準・認証制度。

(4) 取り組みの成果

2008年秋からJGAP指導員の資格を取得したMAC社員を現地に派遣・指導にあたり、2009年夏に、日本GAP協会よりJGAP農場の認証を得た。また、差別化を図る為に、園田商店が施肥設計・栽培指導を行い、良食味こしひかりの栽培体系を確立した。

米は収穫後、食味計で検査し、合格点以上の良食味米を地元スーパーのこだわり農産物コーナーで“JGAP認証農場・こなんまいこしひかり”として販売している（通常より1俵当たり2～3千円高く同法人より仕入れ）。また、同法人では作業受託もを行い、耕作放棄地対策にも寄与している。

(5) 今後の展開

地域活性化の為に、今後同地区の野菜農家にもJGAPを導入し、団体認証取得を目指し、地区全体での農産物の安定・付加価値販売、ネット販売を計画している。

【本件の連絡先】 三菱商事アグリサービス株式会社 東京事業部

TEL: 03-5275-5511 FAX: 03-5275-5558

E-mail: t.yoshino@mcagri.co.jp

※連絡先メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

農業機械・施設の供給を通じて、農業経営の高度化を推進【三菱商事株式会社】

(1) 事業概要

三菱商事の100%子会社であるエム・エス・ケー農業機械(株)では、世界中から選りすぐった農業機械の輸入・販売、アフターサービス、農業プラントやシステムの設計・施工を事業の核として、総合的な農業経営の効率化を提案。

商品は、海外有力ブランドのマッセイファーガソンの大型トラクター、クラーズの大型収穫機などを中心とした各種作業機械の他、搾乳機や給餌機、近年環境対応としてニーズの高い糞尿処理設備など、畜産・酪農・畑作分野の高性能大型機械が中心。

(2) 取り組みのきっかけ

三菱商事は、1954年マッセイファーガソントラクターの輸入総代理店契約を締結、その後、販社を設立し、商品・サービスを拡充。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

大型で、耐久性に優れ、欧米の技術が凝縮された海外の農業機械は、大型化、集約化、効率化が進む日本の農業でニーズが高まっている。

また、これら機械の効率的な導入・運用のため、穀物の乾燥貯蔵施設や酪農・畜産の飼養施設などの設計・施工も実施。機械から施設まで含め、農業経営を総合的にバックアップしている。

(4) 取り組みの成果

北海道から九州まで、40箇所以上の全国拠点ネットワークを通じて販売・アフターサービスを行っており、農業経営の効率化及び圃場の大規模化に対応する農家の課題に対応している。

(5) 今後の展開

最近の傾向である、耕地規模拡大に伴う機械大型化・省力化、自給飼料増産、畜舎内自動化・環境対策等の需要にもしっかりと応え、生産から流通に跨る総合的な農業経営の効率化を提案するプロ集団を目指している。

【本件の連絡先】 エム・エス・ケー農業機械株式会社

TEL: 03-3988-2281 FAX: 03-3988-2476

※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@(半角)に変換して下さい。

新構造・新素材を活用した園芸用ハウス「トラスタフ」の開発 【渡辺パイプ株式会社】

(1) 事業概要

渡辺パイプ株式会社は、自然災害による園芸ハウスの被害を低減するために、低コストでありながら強靱な園芸用ハウスの開発に2006年より取り組んでいる。

このハウスは、従来ハウスとは異なる三角(トラス)構造を持つ「トラスハウス」と、強く・弾力性がある・錆にも強い新素材「高張力管タフパイプ」を組み合わせた温室である。

(2) 取り組みのきっかけ

近年の異常気象によるハウス被災の増加や、各種資源の値上がりから高強度・低コストハウスの開発に取り組んだ。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

新構造ハウスは、今までに無い三角構造のため、従来型並行型ハウスより本当に強度があるのか実証する必要があった。

ハウスの強度計算は通常構造計算ソフトを用いて実施、しかしトラスハウスの場合ソフトで計算できないため、実際のハウスに錘をぶら下げ実証載荷試験を行い耐風速・耐積雪性能の検証を実施。

また、従来の素材より1.5倍の硬度がある新素材高張力管を採用。パイプの薄肉化が可能となり省資源低コスト化が実現した。

(4) 取り組みの成果

実証試験等の結果を踏まえ、従来型ハウスより強度で約1.5倍強い新型ハウス「トラスタフ」の開発に成功。

また、試験結果から耐風速・耐積雪等の性能をカタログ・パンフ等に表示。この性能表示は業界初であり、ユーザーからは、「ハウスを購入する際の目安として便利。」と好評を得ている。

また、新素材「タフパイプ」の効果としては、 m^2 当たりの鉄使用料が従来ハウスに比べ15%少なく省資源・低コスト化に貢献している。

各県行政、JA、農家に対しては、ハウスの公開強度試験を実施し高強度である事を実証。高強度・低コスト化を望まれている各県において、国庫補助事業に採用される様になった。

(5) 今後の展開

近年、地球温暖化に伴う産地移動や周年栽培への作型変更によりハウスの高軒高、大間口化が進んでいる。

今後はこのトラスハウスシリーズを発展させ、H鋼・コラム等を使用する従来型鉄骨ハウスから、省資源低コストのハウス普及に取り組む。



【本件の連絡先】 渡辺パイプ株式会社

TEL: 03-3626-3136 FAX: 03-3623-3820

E-mail: s_abe@sedia-system.co.jp

※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@(半角)に変換して下さい。

園芸用ハウス向けの自然災害補償サービスを拡充【渡辺パイプ株式会社】

(1) 事業概要

渡辺パイプ株式会社では、設計・施工したハウスの購入者・利用者に一定の事故が生じた場合に、補償内容の規定に基づき、購入者・利用者に対して、引き渡しから3年間災害時の損害を補償するサービスを行っている。

この補償シリーズは、2003年6月から新築ハウスを対象にスタート、その後既存ハウスの張替やリフォーム等にも補償サービスを拡充している。



(2) 取り組みのきっかけ

近年、農家の高齢化、後継者不在により被災時に離農するケースが増加。この状況に歯止めをかけたい思いから取組を決めた。

グリーンハウス3年補償

渡辺パイプが責任を持って設計施工させていただいた温室に3年間の災害補償を無償でお付けするサービス。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

園芸ハウス関係の補償制度は政府系の『園芸施設共済』の独占状態にあったが、農家の負担が大きく、加入率は50%以下で、さらに減少傾向にあった。

反面、Uターン新規就農者等は増えつつあるが、経営的に安定させるには最低3年は必要とされている。

その3年間に、安心して営農に取り組める様に「グリーンハウス3年補償」を開始。保険料については、弊社が負担し、農家の負担を軽減した。

(4) 取り組みの成果

サービス開始より約7年7ヵ月を経て、約9,800棟の3年補償ハウスを全国にお届けした。(詳細は次の通り)

・販売棟数 9,820棟、設置面積 386ha、販売額 257億円。

サービス開始から現在に到るまで、被災に遭われても離農するケースがほとんど無く、補償効果の表れだと思う。

また、既存ハウスの張替に対しても、引き渡し後に最長1年間補償する「フィルム張替補償」を2005年に開始。

また、割賦購入を希望する方に対応する「グリーンハウス分割購入」では、3年目以降も割賦期間中は補償を継続、また割賦契約者が死亡した時は残額の支払を免除する等サービスの拡充を進めて来た。

(5) 今後の展開

今年度から、農家自前施工の部材購入であっても1年間の災害補償をする「部材一式1年補償」を開始。今後は幅広い農家にご利用頂けるように告知活動を推進していく。

また、「フィルム張替補償」については、弊社の優良代理店に対してソリューションメニューとして開放する予定。

【本件の連絡先】 渡辺パイプ株式会社

TEL: 03-3626-3136 FAX: 03-3623-3820

E-mail: s_abe@sedia-system.co.jp

※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@(半角)に変換して下さい。

(4) 国産品を活用した加工品の開発・販売・提供

国産品を活用した加工品の開発・製造・販売【株式会社ADEKA】

(1) 事業概要

株式会社ADEKAの100%出資子会社である上原食品工業株式会社は、惣菜、餡、レトルト食品等を製造販売している。

2010年度は千葉県産の材料を使ったレトルトカレーや千葉県産のさつまいも「紅あずま」のペースト、北海道産の小豆を使った「こしあん」等を約30百万円分製造販売した。

(2) 取り組みのきっかけ

「レトルトカレー」は千葉県JA山武郡市の要請に応じたもの。他は、地産地消をセリングポイントとして商品化したもの。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

産地限定を謳うためにはトレーサビリティの書類確認にとどまらず、現地視察等の手間とコストがかかる。

(4) 取り組みの成果

上記のレトルトカレー「情熱カレー」は千葉県JA山武郡市の要請に応じ、JA山武郡市の玉ねぎ、JA富里市の豚肉、JAきみつのじゃがいも、JA千葉みらいのにんじんを使用したもの。

千葉県内の百貨店やご当地カレーフェア等で販売され、5万パックを2回に分けて納入した、2011年度も実施する旨をJA山武郡市から予鈴されている。

(5) 今後の展開

積極的に「国産原料」や地産地消素材にこだわった商品の開発・製造・販売に取り組む。

【本件の連絡先】 株式会社ADEKA 食品本部 食品企画部

TEL: 03-4455-2881 FAX: 03-3809-8265

E-mail: y-hayashi@adeka.co.jp



「情熱カレー」商品外観(パッケージにて千葉県産直、地産地消をアピール)

※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@(半角)に変換して下さい。

国産農産物を原料にしたバイオガソリンの製造販売 【JXホールディングス株式会社】

(1) 事業概要

JXグループのJX日鉱日石エネルギー株式会社は、2009年より北海道産甜菜および規格外小麦を原料とした国産バイオエタノールから生産したE T B Eを使用して、バイオガソリンの製造・販売を行っている。

国産バイオエタノールは、国の実証事業として北海道で国産農産物から生産されたものであり、同社はJBSL（バイオマス燃料供給有限責任事業組合）を通じて購入している。

(2) 取り組みのきっかけ

エネルギー自給率の向上のため、国産バイオエタノールを利用すると石油連盟の方針に基づき利用開始。（輸入品との等価が前提）

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

諸外国では、自国産バイオ燃料は、農業政策やエネルギーの安全保障政策としての取り組みであるが、わが国では、農業やエネルギー安全保障ではなく、環境政策として取り組まれている。

このため、農家への国からの支援が諸外国に比べ不十分であり、バイオエタノールの生産量が必要量に満たないため、大部分を輸入に依存している。

(4) 取り組みの成果

国産バイオエタノール供給者からは、北海道の農産物（甜菜、国産規格外小麦）からバイオエタノールを製造し販売することを通して、基幹産業である農業の基盤強化を図るとともに、地球温暖化の防止、新規需要の開発、農業、農村の活性化に繋がると評価されている。

(5) 今後の展開

国産農産物を原料とするバイオエタノールの製造は、2011年度まで実証事業として継続されるが、2012年度以降は依然検討中である。

【本件の連絡先】 JXホールディングス株式会社 企画1部 政策グループ

TEL: 03-6275-5018 FAX: 03-3276-1247

E-mail: hiroyuki.ono@hdjx-group.co.jp

※連絡先メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

主要構造材の国産材使用比率 70%を実現【住友林業株式会社】

(1) 事業概要

住友林業では、木造住宅事業において、2001年より、それまで主流であった輸入材を国産材へ切り替え始めた。

まずは、主要構造材の土台を国産ヒノキの集成材を切替、その後、柱、壁下地材、床合板を順次切り替えていった。

その結果、当初4%だった主要構造材に占める国産材の使用比率は、現在、70%となっている。

(2) 取り組みのきっかけ

国産材の積極利用が、荒廃した森林や疲弊した国内林業の活性化に繋がると共に、CO₂対策にも有効だと考えたから。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

輸入材から国産材への切替にあたっては、品質、価格、供給の安定が課題であった。

その課題を克服するために、使用する部材を集成材とし、また、グループ会社と連携の下、加工工場のネットワーク化を行った。

(4) 取り組みの成果

それまで、輸入材が主体であった木造住宅業界において、大手住宅メーカーとしては、初めて国産材の積極利用に取り組んだこともあり、顧客への差別化につながった。

また、国産材利用を追随する住宅メーカーも現れ、結果として、国産材の総需要が増加した。

(5) 今後の展開

日本で最も多く植林されているスギを始めとする他の木の有効活用も検討したい。

【本件の連絡先】 住友林業株式会社 コーポレートコミュニケーション室

TEL: 03-3214-2270 FAX: 03-3214-2272

E-mail: MATSUKA_takuo@star.sfc.co.jp

※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@(半角)に変換して下さい。

森林の持続可能性を考えた公正な木材調達を推進 2007年4月に木材調達ガイドラインを策定【積水ハウス株式会社】

(1) 事業概要

積水ハウス株式会社では、持続可能な木材利用を可能にするため、環境に配慮し、社会的に公正なフェアウッド調達に取り組んでいる。

「木材調達ガイドライン」の10の指針に基づき、調達する木材を評価し、その合計点でS、A、B、Cの4つの調達ランクに分類し、サプライヤーやNGOと連携しながら、Cランク木材を減らし、Sランク木材を増やす方向で、フェアウッド調達を進めている。

(2) 取り組みのきっかけ

住宅は数多くの森林資源を利用するため、サプライヤーとともにいち早く木材調達レベルを向上させる必要があるとの考えから。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

当該取り組みを進めるに当たっては多くのサプライヤーの協力が不可欠であり、調達方針のサプライヤーへの伝達が大変重要であった。

2008年5月から主要木質材料のサプライヤーを対象に調達木材の樹種や伐採地、出荷量、合法性証明書類の有無などに関する調査を実施し、その後、サプライヤー61社約100名に対して「木材調達ガイドライン」説明会を開催し、今後の取り組みへの協力を要請した。

(4) 取り組みの成果

サプライヤー各社との連携が強化され、調達木材に対する自発的な提案も増加傾向にある。

調達ランクも2006年度は上位のランクが53%だったものが、2009年度には72%と3年で20%近くも改善している。

また、木材調達ガイドラインの指針の一つに「国産木材の採用」を掲げており、木造住宅の柱材に秋田杉の集成材を東北エリアで展開、屋根や床、壁などの下地に使われる合板についても国産木材への切り替えを進め、2009年度の調達量29.5万㎡のうち、4.4万㎡で国産木材を調達した。

(5) 今後の展開

木材調達のレベルアップをサプライヤーやNGOと連携しながらさらに推し進めるとともに、フェアウッド調達の一環として、国産材の採用にもさらに取り組んでいく。

【本件の連絡先】 積水ハウス株式会社 広報部

TEL: 06-6440-3021 FAX: 06-6440-3369

E-mail: info-ir@qz.sekisuihouse.co.jp

※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@(半角)に変換して下さい。

地域活性化に向けた自治体との包括協定の締結 【株式会社 セブン-イレブン・ジャパン】

(1) 事業概要

セブン-イレブン・ジャパンでは、地域に密着した小売業として、当該地域の活性化に資するべく、各自治体と「地域活性化包括連携協定」などの締結を進めている。2011年1月末時点で、1道2府25県8市と包括協定を締結した。

具体的な連携事項としては、当該地域の地産地消に基づく商品開発、農林産物の販売・加工に関することをはじめ環境、観光、地域の安全・安心面など多岐にわたる。

(2) 取り組みのきっかけ

時代や顧客ニーズの変化に鑑み、自治体と連携することで、より一層社会的使命を果たしていきたいとの経営の考え方に基づく。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

包括協定の締結に合わせ、必ず当該地域の食材を活用した商品やメニューの開発・発売を実施してきているが、持続的な取り組みとして一層定着させるとともに、新しい取引先の開発、ならびに取引先にもメリットが生じるようなスキームとしていくことなどが課題としてあげられる。

また、商品開発のみならず、その他連携事項における全般的な進捗管理等も課題である。

(4) 取り組みの成果

成果・実績としては、各地域において、自治体との打ち合わせ時に得られる、農産物をはじめとするその地域ならではの食材や、メニューおよびその取引先といった情報をベースに、地産地消の考え方に基づいて開発した「商品の販売」があげられる。

締結時には記念商品第1弾として販売しているが、以降も旬の食材を活用した商品の販売等を各地で継続的に実施している。

また、自治体が推進している食育などの運動やイベント等と連携したフェアの実施や店内での告知等も実施しており、身近なセブン-イレブン店舗での“広告効果”についても自治体からは注目されている。

(5) 今後の展開

包括協定未締結の自治体（基本的には都道府県単位）との早期締結、および既締結地域については、高齢化社会における課題解決に結びつく持続可能な取り組みとして、対応を強化していく所存である。

【本件の連絡先】 株式会社 セブン-イレブン・ジャパン
代表 TEL: 03-6238-3711

※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@(半角)に変換して下さい。

おにぎり、弁当等に使用する国産いぐらの使用拡大 【株式会社 セブン-イレブン・ジャパン】

(1) 事業概要

セブン-イレブン・ジャパンでは、2000年までは輸入冷凍卵を100%使用し、味付けいぐらとして使用していた。

2001年より、味、品質の問題から、国産の三陸産味付けいぐらを使用開始し、その後継続的に使用。

(2) 取り組みのきっかけ

輸入卵のコスト、物量が不安定だった事と合わせ、味、品質の向上のため、国産の味付けいぐらの開発を行った。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

国産いぐらに変更すると、コストが上がってしまうため、高価格帯の『こだわりおむすび』の中具として使用し、商品名に、三陸産大粒いぐらと表記して付加価値を付けて発売することで、お客様にアピールした。

(4) 取り組みの成果

国産いぐらを使用したことで、味、品質が向上し、付加価値をつけた商品を販売することが出来、米飯カテゴリー全体の売上げにも貢献した。

加工業者にとっても、年間通してメニューとして販売を行う事で安定した使用につながり、喜ばれている。

三陸産の商品名を付け、全国販売する事によって、産地の認知度も高まった。

直近4年間では、07年⇒52t、08年⇒74t、09年⇒133t、10年⇒156tと年々増加傾向。10年のいぐらの使用量は約300tで、国産化率は約52%。

(5) 今後の展開

今後も継続して使用予定。安定的に供給を受けるために既存メーカーとの取組みを強化し、継続的に行う。

ワンフローズンの原料が不足しているため、さらに、北海道等の新規産地での国産原料の開発を行い、高品質な原料の使用量を増やすようにしたい。

【本件の連絡先】 株式会社 セブン-イレブン・ジャパン
代表 TEL: 03-6238-3711

※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@(半角)に変換して下さい。

おにぎり、弁当等に使用する国産秋鮭フレークの開発 【株式会社 セブン-イレブン・ジャパン】

(1) 事業概要

セブン-イレブン・ジャパンでは、店舗数増加、売上が拡大する中で、水産物の鮭を安定的に使用できるように、輸入と国産、天然と養殖を考慮し、片方の価格が高騰した場合、比率を変更する対応を取るようにし、工夫している。

2007年までは、おにぎり用具材として輸入の紅鮭、銀鮭等のフレーク加工品を使用していたが、味、品質の向上も含め、国産の北海道産秋鮭をフレークに加工し継続的に使用。

(2) 取り組みのきっかけ

味、品質の向上と、店舗、売上増による使用量増加、原料コストの変動に対して、リスクヘッジとコストダウン対策が必要であった。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

輸入鮭フレークのみを使用していたが、カントリー、産地のリスクヘッジと味、品質の問題から北海道産秋鮭フレークの国内加工の開発を行った。

国産加工に変更すると、コストが上がってしまうため、商品名に、『北海焼鮭』と表記し、付加価値を付けることで、お客様にアピールした。

さらに、フィレを製造専用工場で焼成し、手ほぐしすることで、ブロック感を出して、ご飯の上にトッピングし、商品価値をより上げた商品も発売した。

(4) 取り組みの成果

北海道産秋鮭フレークを使用したことで、味、品質が向上し、付加価値をつけた商品を販売することが出来、米飯カテゴリー全体の売上げにも貢献した。

加工業者にとっても年間メニューとして販売を行う事で安定した供給につながり、現状では、おにぎり用だけでなく弁当等の商品にも幅広く使用している。

07年⇒353t、08年⇒558t、09年⇒581t、10年⇒417t の実績。

(5) 今後の展開

今後も継続して使用予定。安定した供給を受けるために、既存メーカーとの取り組みを継続的に行う。

さらに、三陸産の鮭等、新規産地での国産原料の開発も行い、更に地産地消の取り組みも実施していく。

【本件の連絡先】 株式会社 セブン-イレブン・ジャパン
代表 TEL: 03-6238-3711

※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@(半角)に変換して下さい。

サラダ・惣菜・調理麺に使用するわかめ・めかぶの国産化 【株式会社 セブン-イレブン・ジャパン】

(1) 事業概要

日本国内で消費されているわかめは、中国産75%、国産17%、韓国産8%となっている。そのような中で、セブン-イレブン・ジャパンでも2006年4月までは、中国産乾燥・塩蔵わかめ等を使用していたが、品質の向上を目的とし、国産冷凍生わかめに変更。国産を100%使用し、年間使用量約334t。

めかぶについても、メーカーが冷凍原料を仕入れ加工を行っていたものを、原料を食感と色のよい三陸産めかぶに変更し、食感が良くなかったため、冷凍原料を仕入れ加工を行っていたものを、生原料からの加工に変更。国産を100%使用し、年間使用量約90t。

(2) 取り組みのきっかけ

わかめ、めかぶについて、輸入冷凍原料を使用していたが、味、食感が悪かったため品質向上を図りたかった。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

塩蔵や乾燥に比べて、戻しの工程がないため、原料単価がそのままコストに反映され、かなりのコストアップになってしまったが、収穫前に契約し、毎年契約量をきちんと使用することで、コストダウンを図ってきた。

(4) 取り組みの成果

三陸産冷凍生わかめにしたことでシャキシャキした食感となり、磯の風味が大きく変わったことで、お客様からも高い評価を受けている。コストアップ以上の品質の良さで、商品力をアップでき、ロングセラー商品に育成できた。

また、産地である岩手県・宮城県の生産者にとっても毎年完全契約かつ継続的に使用をすることで、安定的な生産が出来るようになり、喜ばれている。

継続的な生産を依頼することで信頼関係を築き上げ、高品質で安全な原料を提供していただくことが出来ている。

(5) 今後の展開

今期は岩手県産の1等級のみを80t使用して品質の安定化を図ったが、宮城県産の原料での比較も行い、産地拡大できるかを検討。今後も、いろいろなジャンルで使用拡大を検討し、毎年年間安定的な使用を継続。

【本件の連絡先】 株式会社 セブン-イレブン・ジャパン
代表 TEL: 03-6238-3711

※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@(半角)に変換して下さい。

惣菜等に使用する業務用ほうれん草の国産化 【株式会社 セブン-イレブン・ジャパン】

(1) 事業概要

セブン-イレブン・ジャパンでは、2001年9月までは、中国産冷凍ほうれん草を使用していたが、味、品質の問題から、国産フレッシュほうれん草に変更。

(2) 取り組みのきっかけ

中国産冷凍ほうれん草を使用していたが、冷凍のため、野菜としての味が薄く、食感がシャキシャキ感がなく、改善が求められた。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

中国産冷凍ほうれん草を使用していたが、味、品質の問題から国産フレッシュほうれん草に変更すると、コストが上がってしまうため、草丈の長さを従来27cmが一般的であるものを35cmまで伸ばすことで、生産者の生産効率を上げることで、コストダウンを図った。

(ほうれん草の本来一番おいしい草丈の長さは35cmと、文献で報告されている。)

(4) 取り組みの成果

国産フレッシュに変更したことで味、品質が向上。再生産コストを下げたことで、原価、売価をほぼ変えずに販売することが達成できた。このことで、ほうれん草胡麻和えが惣菜カテゴリーの中で常に販売上位にランクされ、惣菜全体の売上げにも貢献した。

生産者にとっても、栽培効率も上がり、コンテナで納品することで出荷時の結束、ビニール袋詰め等の作業がなくなり負担も軽くなった。これは毎年継続した取り組みとなり、契約栽培を実施している。

惣菜製造工場でも、ビニール袋、段ボール箱のゴミの削減につながり、使い勝手がよくなった。第1回国産野菜の生産・利用拡大優良事業者として、農林水産大臣賞を受賞。09年の国産化率は約95%。

(5) 今後の展開

関東では、夏場にほうれん草は栽培できないため、東北地区のハウス栽培を行うことで、年間通して発売できるように生産者と契約栽培を取り組み中。

【本件の連絡先】 株式会社 セブン-イレブン・ジャパン
代表 TEL: 03-6238-3711

※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@(半角)に変換して下さい。

出汁用昆布の国産原料使用 【株式会社 セブン-イレブン・ジャパン】

(1) 事業概要

セブン-イレブン・ジャパンでは、2006年までは、昆布エキスやだしの素を使用していたが、本来の料理工程を取り入れる中、出汁用昆布の使用を検討。昆布は生育条件からも日本の海域が適しており、品質も良く生産量も多いので、国産の昆布を使用することに決定し、国産を100%使用し、年間約26tを使用。

その他海藻類も、国産を100%使用し、年間約29tを使用。

(2) 取り組みのきっかけ

味、品質向上のために、出汁においても調味料を使用するのではなく、昆布から抽出すべきであるということから使用を開始した。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

原料の品質・収穫量からも国産原料を使用することが最も適していたが、選別工程・カット工程を国内加工するとコストが大幅に上がってしまうため、国産原料を一度中国に輸出し、選別工程・カットを行うことで工賃を下げ、出汁用としての使用できる価格に抑えることが出来た。

(4) 取り組みの成果

肉厚で風味のよい国産昆布原料で出汁を取ることで、自然な風味の煮物やたれを作ることが可能となり、お客様に評価いただけるようになった。

生産者にとっても、海水温の上昇や、流氷被害によって減産が続く厳しい中、年間安定的に安定価格で使用することで喜ばれている。

(5) 今後の展開

今後も北海道産の昆布を引続き使用していく。

海外での選別、カット加工でなく、国内で一貫加工ができるようなしくみを検討していきたい。

【本件の連絡先】 株式会社 セブン-イレブン・ジャパン
代表 TEL: 03-6238-3711

※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@(半角)に変換して下さい。

米飯、惣菜等に使用する鶏肉の国産化 【株式会社 セブン-イレブン・ジャパン】

(1) 事業概要

セブン-イレブン・ジャパンでは、米飯・惣菜で使用する鶏肉について、輸入冷凍鶏モモ肉 100%から、2002年5月より順次国産チルドムネ肉に変更し、現在は全体の約1/4程度まで国産化。

冷凍ムネ肉は食感が悪く、チルド使用の為にインフラを整備。生産者、食肉メーカーと打ち合わせを行い、年間通して安定的に使用。実績は2002年度1,580t、2003年度2,260t、2004年度3,840t、2005年度4,060t、2006年度4,780t、2007年度6,160t、2008年度4,570t、2009年度4,050tで、2010年度は3,600tの見込み。

(2) 取り組みのきっかけ

鶏肉については、2002年までは輸入冷凍鶏モモ肉を使用していたが、中国産、タイ産と鳥インフルエンザによる輸入禁止が相次いだ。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

輸入冷凍鶏モモ肉は、モモ切身や開き等の海外カット肉を使用していたが、国産鶏肉をカットできる食肉工場は少ないため、全国6拠点に精肉プロセス・センター（PC）を設立し、チルド流通のインフラ整備を行った。冷凍ムネ肉は食感がパサつくが、チルド物流の整備により、チルドムネ肉の取り扱いが可能となり、あわせて専用工場でカット処理をするように変更。

(4) 取り組みの成果

国産鶏肉はセブン-イレブン全店の米飯・惣菜を中心に地産地消を謳うメニューの代表的な原材料の位置付け。ササミにも運用を拡大し、月間平均で約330tを使用。今年度鶏肉総使用数量見込み15,190tのうち国産鶏は3,600t、鶏肉全体の23.7%の構成比。

国産鶏肉は他店との差別化、安心・安全及び美味しさの追求の牽引役として今ではセブン-イレブンになくってはならない原材料に育ち、他競合でも使用するところが増加。ムネ肉の需要が増加したことで、評価単価を向上させた。

生産者にも、年間通して安定的に使用することで喜ばれている。また、供給量の不足の際には使用メニューを減らし、調整を行っている。

(5) 今後の展開

今後も輸入と国産のリスクヘッジのためにも国産を継続して使用予定。お客様の為に美味しさの追求、安心・安全を見据え、セブン-イレブン独自のチルド流通インフラを最大限活用し、店舗増に伴う使用量拡大や鳥インフルエンザ等の疾病の際にも安定的に国産鶏ムネ肉を提供できる体制づくりを整備していく。

【本件の連絡先】 株式会社 セブン-イレブン・ジャパン
代表 TEL: 03-6238-3711

※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@(半角)に変換して下さい。

空港護岸の海藻(アカモク)を新たな地産品として商品化、地元漁業者に採取・生産委託することで漁業経営の安定化に貢献【中部国際空港株式会社】

(1) 事業概要

空港護岸に自生する海藻(アカモク)は、枯れて流れると、のり網に絡まるなど、漁業者にとって厄介者であったが、中部国際空港株式会社では、アカモクの栄養価が高いことに着目し、これを商品化した。

生産は空港周辺の常滑漁業協同組合の組合員に依頼。加工場の衛生管理・品質管理は当社指導の下、一から作り上げた。製品は全量を当社が買取、大手スーパー等への販路は当社が開拓した。かつては対立軸にあった漁業者との共生を実現するとともに、漁業経営の安定化に貢献した。

(2) 取り組みのきっかけ

厄介者アカモクをなんとか活用できないかというのが発想の原点。漁業者との連携関係を進める一つのきっかけにもしたかった。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

水産物の加工販売は初めての体験。衛生管理や品質管理のノウハウは、先進産地の現地調査で習得。

消費期限の設定や成分表示など、関係機関の指導の下、一から確立した。漁業者には特に衛生管理の重要性を何度も説き、生産者としての意識の改革に努めた。

アカモク自体の認知度はきわめて低く、販路開拓にも苦労。空港を前面に出したマスコミ戦略と店頭販売による直接消費者への製品説明により、地道に認知度の向上に努めた。

(4) 取り組みの成果

採取時期、育成状態を見極め、最高の状態の海藻を徹底した品質管理のもとで加工することで、味、色合い、食感のいずれも他産地以上の製品を安定供給できる体制が確立できた。効果的な広報活動により、当初計画を大幅に上回る販売実績を上げることができた。

また、最近のテレビ番組への出演がきっかけとなり、全国からご注文をいただいた。

栄養成分を重点においた地道な営業活動により、地元小中学校の給食を始め病院食など、医療福祉機関への販路も拡大している。

煎餅やきしめん、ドレッシング、入浴剤などアカモクに着目した企業による関連商品の開発も進み、漁業者の手取りの確保、経営の安定化に小さな一歩を踏み出した。

(5) 今後の展開

医療福祉機関や学校給食、スーパーなど新規開拓を進める一方で、漁業者には、販売ノウハウの提供を行い、段階的に漁業者の自立を進める。

空港内飲食店、店舗での取り扱いは継続して行い、空港の名産品として定着させる。

【本件の連絡先】 中部国際空港株式会社 総務室

TEL: 0569-38-7774 FAX: 0569-38-7773

E-mail: j-ito@cjiac.co.jp

※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@(半角)に変換して下さい。

国内産小麦の生産拡大に寄与する小麦粉の販売【日清製粉株式会社】

(1) 事業概要

日清製粉は国内産小麦の年間流通量約 80 万トンのうち約 30 万トン消費する最大ユーザーであり、国内産小麦 100% の小麦粉や、国内産小麦の特徴を活かした小麦粉の開発・製造・販売を積極的に行い、国内産小麦の普及に貢献している。

(2) 取り組みのきっかけ

食料自給率向上の要請の高まりにこたえるため。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

日本ではオーストラリア産小麦を主体とした小麦粉がうどんに適しているとされてきたが、日清製粉では国内産小麦でも劣らない品質の小麦粉を開発し、順次発売している。また、独自技術を活かし、国内産小麦を 100% 使用しながらも、新しい商品特性を持つ小麦粉の開発、販売にも取り組んでいる。

このような取り組みの一方で、ここ 2 年間の国内産小麦生産量が激減しており、生産量の安定が強く望まれる。



「スーパーファイン・ソフト」製品外観

(4) 取り組みの成果

日清製粉では、北海道産小麦使用や香川県産小麦使用などの国内産小麦使用小麦粉の開発・販売を継続して行っている。

また、日清製粉独自の技術により、従来より粒度が細かく口当たりの良い国内産小麦 100% の全粒粉「スーパーファイン・ソフト」（農林水産省フードアクションニッポン 2009 優秀賞受賞）や、従来の国内産小麦使用小麦粉にはないしっかりとした食感を持つ小麦粉や小麦本来の風味を重視した小麦粉など、新たな国内産小麦使用小麦粉の開発・販売を行い、新規マーケットの開拓に取り組んでいる。

これらの取り組みにより、日清製粉における国内産小麦 100% 小麦粉の販売は堅調に推移している。

(5) 今後の展開

引き続き国内産小麦 100% の小麦粉や国内産小麦の特徴を活かした小麦粉の開発・製造・販売を積極的に行い、国内産小麦の普及に貢献していく。

また昨年 11 月、北海道北見市に北海道小麦センターを設立したところであり、地元小麦生産者との関係を更に強化していく。

【本件の連絡先】 株式会社日清製粉グループ本社 総務本部 広報部
TEL: 03-5282-6650 FAX: 03-5282-6164

※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@(半角)に変換して下さい。

規格外の国産鶏肉をペットフード製品へ加工し販売する取り組み 【日本農産工業株式会社】

(1) 事業概要

配合飼料メーカーである日本農産工業の養鶏用飼料販売先であるE社は、高品質な鶏肉を生産・加工して国内消費者に提供している。

加工段階で出る「規格外鶏肉」をE社が高級ペットフード（小型犬用のレトルトフード）に加工し、当社のグループ企業であるペットライン株式会社（ペットフード製造・販売）が販売している。

(2) 取り組みのきっかけ

規格外鶏肉の有効利用の可能性検討をE社側から持ちかけられた。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

小型犬用のレトルトパック製造のため、追加設備投資が必要となった。

販売会社のペットラインとの協議の結果、E社が、新市場（食品以外の）への挑戦という意味も含めて、費用を負担することとなった。

(4) 取り組みの成果

ペットライン製品「ドッグビット ごちそうタイム ポケットパック」

(<http://www.petline.co.jp/dog/19/index.html>) として販売を開始。特徴として、小型犬用のレトルトパックとしては国内初となる画期的形状の包装形態であること、また安心・安全なブランド鶏が原料であることから、ペットフード業界・ペットオーナー間で話題となった。

(5) 今後の展開

小型犬用の販売が好評のため、猫用も販売することとなった。

【本件の連絡先】 ペットライン株式会社

TEL: 0572-29-2011 FAX: 0572-29-5293

E-mail: r_okuyama@nosan.co.jp

※連絡先メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

青森りんごを活用した青森エリア活性化の取り組み ～アオモリシードルの製造販売～【東日本旅客鉄道株式会社】

(1) 事業概要

東日本旅客鉄道では、2010年5月に(株)JR東日本青森商業開発を設立し、青森市の「青森駅を中心としたまちづくり」構想に参画し、ウォーターフロントエリアに青森県産りんごをシードル等に加工する“工房”と、青森県の名産品等を販売する“市場”の複合施設「A-FACTORY」を同年12月4日に開業した。(工房：約490㎡、店舗：約620㎡)

また、工房内のシードル製造や販売業務等の雇用として60名程度の就労機会を創出した。

(2) 取り組みのきっかけ

当社では「地域再発見プロジェクト」として地域活性化を展開しており、東北新幹線新青森開業に合わせた青森の活性化を検討した。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

開業にあたり、シードル加工技術が全くないゼロからのスタートであったことから、シードル加工技術の習得が最大の課題であり、地元の協力を得た。

シードル加工技術については、独立行政法人青森県産業技術センター弘前地域研究所の監修をいただくとともに、醸造方法は地元の六花酒造(株)の協力を得ることができた。また、原料仕入や搾汁後のりんごの再利用等でも地元との連携を図っている。

(4) 取り組みの成果

近年、青森県を代表する農産物であるりんごの消費が低迷しており、今回の取り組みでは、青森りんごの新たな魅力づくりによる地域活性化を目指した。

現状、青森県産りんごの約8割が生鮮として消費されているが、シードルに加工することでりんごの新たな消費方法や楽しみ方を提案した。

また、シードルの首都圏での消費を図るための情報発信を行い、シードルとともに青森の認知向上につなげた。

更に、シードル加工風景を見学することができる“見せる工房”や厳選した地元こだわりの食材が楽しめる施設として、首都圏等からの観光客とともに地元の方々の多くの利用をいただいております、青森駅周辺の新たな観光エリアとなっている。

(5) 今後の展開

今後は、商品アイテム数増加や首都圏での販売等によりアオモリシードルの認知度や魅力向上を図り、シードルに対する地元の方々の関心を高めていく。

そして、将来的にはA-FACTORYでの取り組みを参考に、地元のメーカーや農家がシードル加工に参入し、地域一体での「シードルの青森」を創り出すことを目指している。

【本件の連絡先】 株式会社JR東日本青森商業開発
TEL: 017-752-1890 FAX: 017-752-1891
E-mail: akira-motomiya@jre-abc.co.jp

※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@(半角)に変換して下さい。

国産野菜(規格外品、加工用栽培品)を使用した、乾燥野菜、野菜パウダー、野菜チップの製造・販売【三笠産業株式会社】

(1) 事業概要

三笠産業は、2004年から乾燥野菜の粉碎に取りかかり、2008年10月、専用工場を建設。生野菜を原料として仕入れ、粉碎までの一連の工程をできるようにした。

部門の従業員は25名(パート社員含む)。

2010年の売り上げ高は1億1600万円。

(2) 取り組みのきっかけ

農薬・トナー製造での粉碎技術を食品部門に応用。

廃棄される野菜の有効活用、新しい野菜の食べ方を提案したいとの考えから。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

原料となる野菜の安定した仕入れとトレース書類の整備が課題。収穫時期と製品の製造時期、販売時期が一致していないため、仕入れの調整が難しい。

生産者との栽培契約を結んで対策を進めているが、天候不順の影響などでまだ解決には至っていない。

(4) 取り組みの成果

取り組みを始めた当初は、野菜パウダーそのものの認知度が低く、営業活動もままならなかった。

年を追うごとに認知してもらえるようになり、製菓・製パン・製麺メーカーに原料として採用されるようになってきた。

(5) 今後の展開

製菓・製パン・製麺メーカーだけでなく、一般消費者向けに浸透させたい。

また野菜パウダーを使用した発展商品(顆粒品、錠剤、石けん等)の開発・販売を進める。

【本件の連絡先】 三笠産業株式会社 AR事業部 INF部

TEL: 083-973-0736 FAX: 083-973-3811

E-mail: a.nakano@mikasasangyou.co.jp

※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@(半角)に変換して下さい。

パッケージサラダ市場で高い支持を得るカット野菜メーカー【三菱商事株式会社】

(1) 事業概要

キューピーと三菱商事の合弁会社であるサラダクラブは、袋を開けてそのまま食べられるパッケージサラダの生産・販売を行っている。

(2) 取り組みのきっかけ

サラダクラブは、1999年にキューピー株式会社(51%)と三菱商事(49%)が共同で設立。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

生産・品質管理はキューピー、原料である野菜の調達と包材は三菱商事グループが担当。

契約栽培により、数量・品質・価格の安定調達を目指している。品質・コストをより改善する為、工場に近い産地の開発が今後の課題。

(4) 取り組みの成果

ここ数年の市場全体の急成長を更に凌ぐ勢いで売上が急増した為、順次工場を増設。日本全国への供給体制が整っており、産地から加工、店舗までのチルド輸送を行うコールドチェーンを確立。

(5) 今後の展開

今後は、キューピーグループの強みを生かし、マヨネーズやドレッシングなどを合わせた商品開発や売り場提案をさらに推進していくほか、三菱商事グループの情報力・調達力を生かし、産地と提携した商品づくりを推進。

【本件の連絡先】

三菱商事株式会社 国際戦略研究所 渉外企画チーム
TEL: 03-3210-7542 FAX: 03-3210-8493
E-mail: yasutaka.kurihara@mitsubishicorp.com



パッケージサラダ商品外観



※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@(半角)に変換して下さい。

**(5) 農林漁業者の安定収入の確保に資する国産品の調達
(契約栽培等)**

「ピュアセレクト マヨネーズ」～とれて3日以内の国産新鮮たまご使用～ 【味の素株式会社】

(1) 事業概要

味の素(株)では、1996年、原料となる卵・酢・油に徹底的にこだわったマヨネーズとして「ピュアセレクト マヨネーズ」を発売。

1998年には「とれて3日以内の国産新鮮たまご」のみを使用することでコンセプトを更に強化し、他社との差別化を図った。

(2) 取り組みのきっかけ

マヨネーズは卵・酢・油を混ぜ合わせ、非加熱で作るいわば「生もの」。原料の品質と鮮度にこだわるのが重要と考えた。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

1998年以前、当社のマヨネーズが製品化されるまでは、最大で採卵後7日間かかっていた。これを3日以内に短縮するために、養鶏業者、液卵業者、当社工場、各所における”時間の無駄”を省くため、それぞれに細かくルールを策定した。

受発注のタイミングや、液卵の出荷時間・受入時間等をルール化することで、原料を受け入れてすぐに製造工程をスタートできるよう管理している。

(4) 取り組みの成果

「とれて3日以内の国産新鮮たまご」のみを使用した「ピュアセレクト マヨネーズ」は、原料にこだわった新鮮なマヨネーズとして消費者に認識された。

結果、2009年の当社マヨネーズシェアは、「ピュアセレクト マヨネーズ」発売前(1995年)に比べ1.5倍に拡大している。

(シェアはレギュラーマヨネーズカテゴリーにおける容量シェア (当社調べ))

(5) 今後の展開

現在では単に「とれたて3日以内」にとどまらず、ニワトリの餌にまでこだわってより品質のよい卵作りに取り組んでいる。

今後も養鶏業者、液卵業者との協同関係を深め、卵の品質向上を通じた、より良いマヨネーズ作りに努めたい。

【本件の連絡先】 味の素株式会社 加工食品部

TEL: 03-5250-8375 FAX: 03-5250-8338

E-mail: yoshiharu_kawasaki@ajinomoto.com

※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@(半角)に変換して下さい。

北海道産スイートコーンの契約栽培による国内農業雇用への貢献と当社原料コーンの安定確保【味の素株式会社】

(1) 事業概要

味の素(株)の製品「クノールカップスープ」は洋風インスタントスープ市場(300億円規模)でシェア7割を占める。その基幹原料「スイートコーン」について、当社は年間約1万2千トン北海道にて調達している。

近年「食」のグローバル化に伴い「国内農業の衰退」が危惧される中、当社は契約農場からの原料コーン確保を製品バリューチェーンの最上流に位置付けている。安心・安全な原料コーンが、継続的な国内農業雇用との価値交換によりもたらされていることは、当社社業が国内農業雇用と相補的關係にあることを示している。

(2) 取り組みのきっかけ

高品質の「スイートコーン」を安定確保し続けるためには、生産者とのパートナーシップによる共存・共栄が必要であった。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

北海道地区における契約農家数は約300。それぞれの農家が保有する農法技術は十人十色であり、トレーサビリティ確保に関する知識にも個人差がある。

そこで当社は生産者会議という名のもと、当社の試験農場で得られたノウハウ(優良品種、播種方法、圃場管理方法等)について、生産者への情報提供の場を定期的に設けることで、生産者視点での生産効率向上と、当社視点での安定品質確保を両立させている。

(4) 取り組みの成果

1969年以降、契約農場面積は当社の社業とともに拡大し、昨年(2010年)実績において地域の農家に対する経済貢献は3億9千万円。

また、トレーサビリティ価値訴求の一環として、2009年から弊社HPにて「顔の見える生産者」を展開中。製品名と賞味期限を入力するだけで、その製品に使用しているコーンの農家の顔を見ることができるようになった。

消費者視点において農家との距離感を縮めることが製品ロイヤリティ、しいては原料コーンの安定需要の創出へと繋がっていると考える。

(5) 今後の展開

今後も社業の成功を「スイートコーンの安定需要」という形で地域の農業へ還元し、当社と生産者間の信頼関係の発展の中で社業の成長を図りたい。

【本件の連絡先】 味の素株式会社 加工食品部
TEL: 03-5250-8375 FAX: 03-5250-8338
E-mail: keiji_yamaguchi@ajinomoto.com

※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@(半角)に変換して下さい。

耕・畜連携による休耕田を活用した飼料用米への取組【伊藤忠商事株式会社】

(1) 事業概要

伊藤忠商事のグループ会社である伊藤忠飼料では、2008年度より東北地域を中心に休耕田を活用した飼料用米の取組みを開始し、3年目の2010年度は450haの作付けを契約した。栽培にあたっては、鶏糞を肥料として活用し、耕・畜双方にメリットのある循環型農業を進めるとともに、収穫された飼料用米は飼料原料として活用して、自社農場にて鶏卵や豚肉を生産して消費者に供給している。

(2) 取組みのきっかけ

自社養鶏農場近隣で、鶏糞を活用した水田栽培を進めていたが、2008年度の新規需要米による水田利活用事業をきっかけに取組発展。

(3) 取組みにあたっての課題と対応策

本取組みは、転作奨励の政策がベースとなっており、飼料用米の生産者と需要者のマッチングを通じた行政の役割は大きく、地方自治体との連携を重視してきた。栽培の低コスト化には、公的研究機関の支援も得ながら技術普及を進めている。

一番の課題は、産地から飼料工場までの供給にかかる費用で、デリバリーの効率化などの自社努力を進めてきたが、今後、全国的な普及が進んでゆく過程ではインフラ整備が必要と思料する。

(4) 取組みの成果

飼料用米を活用して生産した畜産物は、2009年度より「稲穂の恵み」というブランドネームにて販売を開始し、自給率向上や環境保全に意欲的な流通や外食産業に供給している。

また、地域においては、産地や地方自治体と連携して、物産展への積極的参加や、学校給食等への「稲穂の恵み」提供を通じて、地産地消を含めた取組みの啓蒙活動を進めている。

(5) 今後の展開

「稲穂の恵み」の普及を図ることで、飼料用米の需要拡大に努めるとともに、産地における飼料用米の栽培方法や飼料工場までの供給システムのハンドリングの検討を進め、飼料原料としての実用性の改善を図る。

【本件の連絡先】 伊藤忠商事株式会社 食糧戦略室

TEL: 03-3497-6786 FAX: 03-3497-3514

E-mail: sawanoi-m@itochu.co.jp

※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@(半角)に変換して下さい。

地元産「メロン(タカミメロン)」を産地直送で全国へ 【JXホールディングス株式会社】

(1) 事業概要

JXグループのセバックでは、1988年よりお中元商材として、グループ製油所が立地する神栖市で、地元産（神栖市旧波崎地域）のメロンを販売。

その価格・品質の高さから、約1カ月の販売期間で1万ケース（1ケースは2玉換算）前後の販売を続けている。

現在の契約農家は11軒で、農家の安定収入に繋がっている。

(2) 取り組みのきっかけ

仕入先の安定確保（セバック）と、安定価格での供給先を模索（生産者側）という、双方の要望が一致したことによる。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

第一の課題である、仕入価格については、市場価格に左右されず、双方いずれかが不利益を負わない事を前提に、価格設定を行う事とした。

第二の課題の品質面では、特に甘さの基準となる糖度管理は、出荷・受け入れの際に双方で、糖度計にて糖度検査を行う事で対応。

(4) 取り組みの成果

契約農家も当初の3軒から11軒に増え、仕入れ量の安定に繋がり、生産者側は収入安定に繋がっており相乗効果が出ている。

販売面では、経済状況の厳しさから販売数量は微減ではあるが、糖度管理の徹底により、品質面では高評価をいただいている。

また、規格外品の販売では、「わけあり商品」としてネット販売することで、販売量の落ち込みをカバーしている。

(5) 今後の展開

生産者の高齢化問題が顕著になってきていることから、生産者のネットワークを活用し連携を深め、後継者育成に向け取り組んでいきたい。

また、将来的にはメロン以外の特産物を開発・販売することにより、地場農業発展の一翼を担えればと考えている。

【本件の連絡先】 セバック株式会社

TEL: 0299-97-3712 FAX: 0299-96-3277

E-mail: ueta@sebuc.co.jp

※連絡先メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

サラダ・惣菜等に使用する業務用水菜の契約栽培 【株式会社 セブン-イレブン・ジャパン】

(1) 事業概要

水菜は、関西で鍋物等に使用されているが、関東ではメジャーな野菜ではない。市場で大量に手配すると価格が高騰するため、セブン-イレブン・ジャパンでは荷受である横浜丸中青果に入っていただき、全農さいたまと契約栽培に取り組んだ。生産者と製造者の双方にとってメリットのある業務用向けの規格・荷姿を開発し、年間を通じて同一産地にての安定生産と出荷を実現した。

(2) 取り組みのきっかけ

水菜は、野菜の名前、形、食感等が良かったため、セブン-イレブンで初めてサラダのトッピング具材として使用。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

市場出荷のものは、サイズ別に5規格に分別後、FG袋に入れられ、コストアップになり、サラダ製造工場では袋から出す作業の手間がかかり、袋のゴミ処理も必要になる。このため、無選別でバラで出荷してもらうことで、生産者にとっても実需者にとっても作業軽減とコストダウンが図れた。

(4) 取り組みの成果

2001年から使用以来、販売は好調に推移し、2002年116トンだったものが、年により増減はあるものの、2010年には263トンに増加。

セブンイレブンではサラダ分類の売上増加、定番商品への寄与、生産者に対しては、契約栽培による固定価格で、毎年継続した安定生産に寄与した。

実績が国にも認められ、第2回国産野菜の生産・利用拡大優良事業者として、農畜産業振興機構理事長賞を受賞。

(5) 今後の展開

今後も継続した取り組みを実施し、関東だけでなく、全国的に水菜を契約栽培できる生産基地を広げていきたい。

【本件の連絡先】 株式会社 セブン-イレブン・ジャパン
代表 TEL: 03-6238-3711

※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@(半角)に変換して下さい。

レタスの契約栽培による品質及び調達数の安定化【株式会社ファミリーマート】

(1) 事業概要

ファミリーマートでは、調理パン用のレタスについて、生産者・卸業者と共同で調理パンに合うレタスの研究を実施し、農業生産法人や農家の方々と産地契約により、一定水準以上のレタスを年間契約で調達している。

2010年度(2010年3月～2011年2月)は関東・中部地区を中心に約650tを調達する見込みである。

(2) 取り組みのきっかけ

生鮮野菜を使用した商品については、産地、卸業者一体となった、流通体制の構築が商品の更なる価値向上に繋がると考えた。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

課題…

コンビニエンスストアのスペックに合致する食材を供給できる生産者の開拓。

対応策…

卸業者に産地コーディネーター機能を設定し、定期的な産地調査及び開拓実務を実施頂いている。

(4) 取り組みの成果

産地との直接的な取組みを通じて、上記以外の生産者の方々と関係も構築する事が、以前よりも容易に実施できるようになり、「加茂なす」や「万願寺唐辛子」等の京野菜においても、こういった生産者との取組みを元に展開することができた。

(5) 今後の展開

更なる取組みとして、産地・加工・製造工場をコールドチェーンで繋ぎ、更なる品質の向上を図っていきたい。

【本件の連絡先】 株式会社ファミリーマート

TEL: 03-3989-7319 FAX: 03-5396-1815

※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@(半角)に変換して下さい。

岩手県葛巻町森林組合等への間伐費用補填の支援【株式会社フジクラ】

(1) 事業概要

フジクラは、2005年から環境NPO「オフィス町内会」が取り組みを開始した「森の町内会」活動に参加し、岩手県葛巻町等の間伐に寄与した紙をCSR報告書を作成する時などに購入という形で森林組合の安定した活動への支援をしている。

「森の町内会」活動に参加している企業は約150社。年一回行われる間伐材伐採状況の視察にも参加し地元の皆さんとのコミュニケーションを行っている。

(2) 取り組みのきっかけ

東京電力殿からの参加要請があったことで参加するきっかけになった。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

課題といえるものはないが、参加するに当って、具体的な活動が見えないので支援の現実感がなかった。

それで年一回行われる現地視察会に毎年参加するようになった。

(4) 取り組みの成果

年間500kgほどの間伐材の紙を購入しているに過ぎないが、社内にイントラ等で紹介することで社員の日本の山林の現状認識の普及とグループ会社への同活動への参加を促している。

(5) 今後の展開

当社の間伐の紙の使用量増やすことも大事であるが、グループ会社のうちの一社でも多くがこの活動に参加することで、わが国の山林の実態の認識とその対策に役立ち、貢献活動が広がっていけるようにしていきたい。

【本件の連絡先】 株式会社フジクラ

TEL: 03-5606-1024 FAX: 03-5606-1501

E-mail: takimoto@fujikura.co.jp

※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@(半角)に変換して下さい。

産地と中・外食業を結ぶ、全国対応の青果物の調達・販売【三菱商事株式会社】

(1) 事業概要

三菱商事の100%子会社であるMCプロデュースは、産地との契約栽培を中心とした「市場外流通」により国内青果物を仕入れ、大手外食チェーン、全国の中食事業者などに供給。

(2) 取り組みのきっかけ

MCプロデュースは、1999年から取り組んできた三菱商事の国内青果物部門を機能分社するかたちで、2005年に設立。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

あらゆる青果物ニーズに対応することを目指して、輸入品を含めた約150品目におよぶ青果物を365日取り扱う。

中心となる国産野菜は、全国の全農・経済連と非JA系の生産団体、産地卸等との直契約で買い付け、季節ごとに産地を移していく産地リレーと産地の分散化に取り組み、トレーサビリティとコールドチェーンを確立することで、量・質・価格ともに安定した供給を実現。

(4) 取り組みの成果

自社センターのほか、地方に於いては提携先と連携して北海道から沖縄まで同じ目線で全国的な商品供給を実現。産地との契約は、事前に取り決める再生産価格（生産コストに見合った、生産者が引き続き再生産できる価格）が前提。

産地にも納得してもらいながら、連携を深め、顔の見える安心・安全な国産野菜を安定的に買い付けることで、国内農業の活性化にも貢献。

(5) 今後の展開

実需家との直接商談により、より効率的な商流・物流体制を構築し、青果物流通の全体最適を実現していく。

【本件の連絡先】 三菱商事(株) 国際戦略研究所 渉外企画チーム
TEL: 03-3210-7542 FAX: 03-3210-8493
E-mail: yasutaka.kurihara@mitsubishicorp.com

※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@(半角)に変換して下さい。

**(6) 経営の高度化・合理化に向けた各種サービス
(金融、人材研修・派遣、コンサルタント等)
の開発・提供**

栃木県茂木町の名産品「ゆず」とユニオンソース(株)のマッチングによる「ゆずソース」の開発、販売【株式会社 足利銀行】

(1) 事業概要

株式会社足利銀行では、地元認知度の向上ニーズがあるユニオンソース(株)(東京本社・栃木県内にてソース製造)と、「ゆず」を使った新たな特産品を開発し地域の活性化に繋げたい茂木町の両ニーズをマッチングし、企画・販売・パッケージング・プレス発表に至るまで紹介・アドバイスを実施、2010年8月10日に「道の駅もてぎ」にて新商品「ゆずソース」の発売開始となった。当初製造した4,000本の商品も順調な売れ行きで推移し、近隣観光地やホテルからも土産用特産品、業務用として問い合わせが来ている。



「ゆずソース」パッケージにて「茂木町のゆず」をアピール

(2) 取り組みのきっかけ

地元金融機関として双方のニーズを把握し、オーガニック情報によるマッチングを実施。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

課題1…広告宣伝

- ・「食と農」による地域活性化を進める当県での産官連携事例として地元マスコミに紹介。

課題2…販路開拓

- ・地元特産品に強い地元卸商社の紹介→道の駅での販売開始と共にマスコミ効果もあり、観光地や地元直売所からの問合せ殺到。
- ・当行・栃木県共催『とちぎ食の展示・商談会2011』への出店 →20社以上の商談先を開拓。(ユニオンソース(株))



「ゆずソース」外観

(4) 取り組みの成果

「ゆずソース」の開発と同時に「道の駅もてぎ」における販売も開始し、売上も順調に推移している。同ソースを使ったたこ焼きの販売も始まるなど茂木町の「ゆず」アピールに繋がり、地元名産品として定着しつつある。

また、本件取組により、ユニオンソース(株)の地元栃木での知名度も向上し、現在は地元行政や民間企業と新たな特産品を活用したソース製造の開発を進めている。他に、上記商談会を通じてユニオンソース(株)本来の拘りのソースの受注も成約になる。本件より当行との新規取引も開始となった。

(5) 今後の展開

今後もお客様のニーズをとらえ、同様のマッチングを継続することにより、地域活性化に寄与したい。

【本件の連絡先】 株式会社 足利銀行
 TEL: 028-626-0512 FAX: 028-621-1334
 E-mail: yajima@6651730@ashikagabank.co.jp

※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@(半角)に変換して下さい。

環境に配慮した循環型農業実現への貢献【株式会社 阿波銀行】

(1) 事業概要

阿波銀行では、顧客ネットワークを活用し、有機農業により飼料米を作りたい稲作農家と、安全な飼料の供給と鶏糞肥料の販売先に困る畜産業者を結び付け、地域内で有機農業による環境配慮型の循環型農業を実現させることに貢献した。

地元レベルでは、安全安心な食糧生産、有機農業による稲作を通じた環境保全、地域内での資金循環を実現。また、循環型農業の拡大により、国産飼料利用による自給率の向上、コメの需給改善が期待できる。

(2) 取り組みのきっかけ

当行が農業分野への取り組みを進めるなかで、各生産者が様々な課題に直面し、解決策を模索していることを知った。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

■各生産者が抱えていた課題

<畜産業者>

- ・ 鶏糞を醗酵させた堆肥の販売先がない。
- ・ 将来の餌の仕入れに対する不安感（現在は輸入中心であり、旱魃・投機対象となっているなど、供給面で不安感あり）

<稲作農家>

- ・ 主食用米の所得収入は年々減少しているため飼料米を作りたいが、販売先を確保してからでなければ作付できない。
- ・ 有機栽培に使用できる、良質かつ大量の有機肥料が入手できない。
- ・ 環境配慮米を栽培しても、高付加価値米として売り出すルートがない。

■対応策

当行のネットワークを活かし稲作農家と畜産業者を仲介。これにより、稲作農家は鶏糞堆肥を利用し飼料米を生産、飼料米を畜産業者が養鶏に利用するという循環型農業を実現。

(4) 取り組みの成果

- ・ 畜産業者は、余剰となっていた年間 1,500t の鶏糞堆肥を、有機肥料（商品）として販売できるようになった。
- ・ 稲作農家・畜産業者を結び付け、飼料米の栽培が軌道に乗った。稲作農家としては主食用米を作るより好採算で、畜産業者にとっては従来のトウモロコシの飼料よりも安く、両者に大きなメリットがあった。
- ・ 環境配慮米の販売で稲作農家と生協を直接結び、両者の利益を確保しながら消費者にも低価格で提供している。

その他の成果

- ・ 米の販売数量が減少する中、環境配慮米「ツルをよぶお米」は環境配慮米カテゴリで対前年比出荷伸び率 1 位。参加稲作農家数は、当初の 20 軒が 2010 年度は 40 軒まで増加した。
- ・ 食料自給率の向上・生態系の改善にも貢献している。

(5) 今後の展開

- ・ 飼料米で育てた卵は黄身の色が白く、色と味の面で改善の余地がある。販路拡大が今後の課題。
- ・ スキームとしては完成しており、今後は参加農業者を更に拡大したい。

【本件の連絡先】 株式会社 阿波銀行 総合企画部 企画課

TEL: 088-656-7706 FAX: 088-623-7729

E-mail: soki@awabank.co.jp

※連絡先メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

農業者特性に適合した「くまもと農業経営塾」での学習機会創出 (インターネットライブ配信)【NTTコミュニケーションズ株式会社】

(1) 事業概要

NTTコミュニケーションズ株式会社では、2010年の熊本県様施策「くまもと農業経営塾(※)」に参画し、講義模様のインターネットライブ配信を実施した。また、チャットを利用して、視聴者からリアルタイムに質問を受付け、講義の中で回答する、インタラクティブな仕組みを提供した。

会場から離れた場所で農業を営む方々が自宅に居ながらにして農業経営のノウハウを学習する機会を創出した。

(※… 将来の熊本県農業を担うリーダー育成を目指し、県内の若手農業者が戦略的な農業経営に必要な知識を第一線で活躍する講師陣より学習する講座)

(2) 取り組みのきっかけ

農業へのICTの活用を模索する中で、点在する農業者へのインターネットでの一斉配信による教育の有効性を認識したため。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

<課題>

ブロードバンド環境が不十分な農村地域においても、低コストで視聴できるよう、広く普及したADSLや通常スペックのパソコンによる視聴を前提として、適切な映像(帯域、資料の見易さ)/音声を配信することを課題とした。

<対応策>

配信帯域/エンコードソフトウェア/機器構成/接続構成について、入念に検証を行い、映像、音声が最適となるようチューニングを実施した。

(4) 取り組みの成果

環境条件に適した映像配信ノウハウやインタラクティブな環境で配慮すべきノウハウを得ることが出来た。

また、農業者の特性(日勤帯の拘束、会場までの距離、移動コスト等)による制約から、農業分野において新たな教育機会が望まれていることが分かった。

熊本県の施策がより広くオープンに実施でき、視聴者からも好評であった。

(5) 今後の展開

本実績を基に、映像配信ソリューションなどを、農業者に向けたICT提供をさらに展開していく。

【本件の連絡先】 NTTコミュニケーションズ株式会社 第二法人営業本部 u-Japan推進部
TEL: 03-6733-7175 FAX: 03-3435-1479
E-mail: nogyo-st@ntt.com

※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@(半角)に変換して下さい。

ICTを活用した匠の技能伝承と効率的な農業経営の支援 【NTTコミュニケーションズ株式会社】

(1) 事業概要

NTTコミュニケーションズ株式会社では、暗黙知であり伝承が難しい「生産技術」と「経営知識」を、「農の匠」から見える形で抽出し、産業界にて先行するMOT手法(Management of Technologyの略で、技術を継続的な事業創出につなげる手法)を元に体系的にとりまとめ、標準化した農業経営体系の策定を目指す。

農業経営体系をもとに、農業者に合った形態にて利用・活用を進め、農業経営の近代化・活性化・成長の実現を目指す。

(2) 取り組みのきっかけ

農業者の高齢化が進む中、後継者の早急な育成や、農業の自立化、産業化の進展には「経営知識」がより重要と認識しているため。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

<課題>

- ①「農業の匠」が有する技術の抽出、また表現の形式
- ②農業者特性に合った教育環境の選定及び効率的な教育の実現方法

<対応策>

- ①活動を通して、技術の抽出方法等について、試行錯誤中
- ②距離/時間が克服可能なインターネットを利用し、映像/文字を組み合わせたコンテンツの作成、コミュニティ型Q&A機能の提供

(4) 取り組みの成果

農業業界での生産技術及び経営の高度化等に取り組む各団体に説明し、本取組への同意を得ており、今後完成する教材の利用・応用等についても検討いただいている。

稲作において、匠からのヒアリングを行い、実際にコンテンツに表現を始めている。

(5) 今後の展開

引き続き稲作を対象に、継続して活動を行い、今後完成するコンテンツの展開先を、さらに拡大していく。

【本件の連絡先】NTTコミュニケーションズ株式会社 第二法人営業本部 u-Japan 推進部
TEL: 03-6733-7175 FAX: 03-3435-1479
E-mail: nogyo-st@ntt.com

※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@(半角)に変換して下さい。

動産担保融資(ABL:アセット・ベース・レンディング)による アグリビジネスへの支援【株式会社 北日本銀行】

(1) 事業概要

北日本銀行は、前沢牛の生産の老舗である農事組合法人に対して、「肥育牛」を担保とした動産担保融資を取組んだ。

- ①融資形態： 当座貸越契約
- ②担保設定： 肥育牛および販売代金入金口座
- ③担保徴求方法： 動産譲渡登記制度により集合動産として担保設定
- ④代表者保証： 停止条件付き連帯保証（保証に依存した融資を避けるため）
- ⑤在庫管理方法：
在庫牛一覧表の提出（一ヶ月ごと）及び（必要に応じて）実地調査
- ⑥コベナント条項（契約書に記載することのできる一定の特約条項）： あり

(2) 取り組みのきっかけ

不動産担保・個人保証に過度に依存しない融資に取り組むべく、動産担保融資を提案した。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

肥育牛は棚卸資産の回転期間が約2年であり、業種的に生産者の在庫資金の負担が非常に重い。さらに、牧場の担保価値は低く、また保証協会も業種対象外で利用できないため、銀行の旧来の融資基準によると非常に融資の取り組みがしにくい業種であった。

そこで、肉牛を担保としたことにより、動産担保融資による円滑な資金供給が可能となった。

(4) 取り組みの成果

今次取り組みによって得られた一番の成果は「取引先の事業への理解」である。肥育牛育成の特性や商流等を丁寧に調べることにより、動産担保融資は情報の非対称性を解消させ、金融機関に取引先の実態に基づく「本来の融資」を行わせる一手法であることがわかった。

これは、正にリレバン（顧客の取引先と長期的な信頼関係を築いて豊富な顧客情報を蓄積し、質の良い金融サービスを提供すること）で地域金融機関に求められている融資手法であるといえる。

(5) 今後の展開

今後、融資契約時にバックアップオペレーターの設定や信託スキームで動産担保融資を行うことにより、担保の換価性がさらに増し、結果、取引先の資金調達の円滑化に寄与することが期待される。

【本件の連絡先】 株式会社 北日本銀行 営業統括部
TEL: 019-653-1111 FAX: 019-629-9311
E-mail: t.fujiwara@kitagin.co.jp

※連絡先メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

農業ビジネス分野へのサポートを通じ地域社会への貢献【株式会社京葉銀行】

(1) 事業概要

京葉銀行では、2009年4月、アグリビジネス支援室を室長1名含む3名体制で設立、

- ①各市町村との情報交換
- ②ビジネスマッチング
- ③農業生産法人の設立支援
- ④農業分野のM&Aの取り次ぎ
- ⑤農商工連携や助成金のご紹介を主な業務としている。

(2) 取り組みのきっかけ

農地法の改正により他業種からの農業参入、農商工連携事業の取り組みなど農業のビジネスモデルが画期的に変化してきている。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

川上（生産者）、川中（加工、建設業者）、川下（流通、観光業者）からのご紹介ニーズの収集のため、本支店からの情報収集、情報管理、活用のほか紹介依頼も積極的にすすめている。

国、県、各市町村の補助事業、助成金のご紹介のため、県庁農林水産部、各市町村農政関係部署との情報交換を密にし、タイムリーな情報提供に努めている。

(4) 取り組みの成果

(2010年9月末実績)

- ・ビジネスマッチング……紹介、被紹介延べ131先
- ・農業生産法人設立支援…4社
- ・農商工連携事業支援……1社
- ・2010年6月、千葉県農業基金協会債務保証付融資取扱いを開始、農業者の資金ニーズに対応。（有機JAS認定業者等を金利優遇対象とした）
- ・2010年6月、中小企業応援センターちばネットワーク事業、主に専門家派遣で顧客支援。
- ・2010年9月、家畜飼料特別支援資金取扱いを開始、畜産農業者の資金ニーズに対応。

(5) 今後の展開

川上から川下まで食にかかわる事業者からの情報（ニーズ）収集に努め、ビジネスマッチングによる支援をしつつ、地域社会への貢献を目指す。

【本件の連絡先】 株式会社京葉銀行

TEL: 043-221-6701 FAX: 043-222-2790

※連絡先メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

菌床しいたけ栽培に参入する企業の創業資金調達を支援 【株式会社 四国銀行】

（１）事業概要

四国銀行は、菌床しいたけ栽培に参入する企業に対し、創業資金の調達支援を行った。この参入企業の取り組みは、県の新たな特産と成り得る菌床しいたけ栽培と、障害者も従事可能な軽作業に着目したもの。社会福祉と中山間地域農業を融合した、社会貢献度の高い独自の農業を行なっている。

（２）取り組みのきっかけ

営業店より案件相談を受け、本部でビジネスモデルヒアリングを実施。資金調達方法を提案し、金融支援に至る。

（３）取り組みにあたっての課題と対応策

当行では取引事例のない農業と福祉を融合した取り組み。

日本政策金融公庫／農林水産事業部と連携し、新たなビジネスモデルの創業資金調達を支援。

（４）取り組みの成果

創業間もなく、成果の確認には時間を要するが、この企業の持つ優れたビジネスモデルからすると、将来の事業実績には期待が持てる。

（５）今後の展開

早期に栽培技術を確立し、規模拡大を図る。規模拡大とともに県内のみならず四国全域へ事業展開し、三障害者（身体・知的・精神）の就労支援の場を拡大する。

今後は独自流通ルートを開拓するとともに、商品のブランド化にも取り組んでゆく。

【本件の連絡先】 株式会社 四国銀行 お客さまサポート部
TEL: 088-871-2853 FAX: 088-822-4934
E-mail: matching@shikokubank.co.jp

※連絡先メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

公的支援施策の認定取得サポートによる経営支援 ～地域資源活用プログラムおよび農商工等連携事業の活用による地域活性化～ 【株式会社 常陽銀行】

(1) 事業概要

常陽銀行では、2007年6月にスタートした地域資源活用プログラムにおいて、その制度概要や認定取得のポイント等を解説するセミナーを開催し、取組みを開始。その後、農商工等連携事業が開始され、第1号認定の取得サポートに取り組んだ。

茨城県中小企業応援センターである(財)茨城県中小企業振興公社の他、(独)中小企業基盤整備機構、茨城県等と連携しながらこれまで多くの案件サポートを実施してきた。

(2) 取組みのきっかけ

取引先の経営支援活動において、この2つの公的支援施策への取組みの重要性が高いものと判断したことによる。

(3) 取組みにあたっての課題と対応策

第1の課題である案件の発掘については、セミナーや個別相談会等の開催、拠点行員の日常の営業活動によるニーズ・シーズの発掘により案件抽出を行った。

第2の課題である申請書類の作成については、コンサルティング機能を持つ常陽銀行グループのシンクタンク((株)常陽産業研究所)に委託し、当行と連携のもとで作り込みを行った。

(4) 取組みの成果

地域資源活用プログラムについては、茨城県内の認定事例17件のうち6件が当行グループの支援による認定取得となっており、農商工等連携事業については、同9件のうち6件となっている。

認定者は、国庫補助金の受給や専門家によるサポート等のメリットを享受する他、各種マスコミへの露出等、PR効果の高さについても満足を示している。

(5) 今後の展開

農商工等連携事業および地域資源活用プログラムについては、地場製品のブランド化による地域活性化に向け、常陽銀行グループによるサポートを継続。

また、来年度の注目施策である「6次産業化法」についても、3月にセミナーを開催し、その概要と認定取得のポイント等について講演予定。認定取得希望者をサポートしていく。

【本件の連絡先】 株式会社 常陽銀行 法人事業部 事業戦略支援室

TEL: 029-300-2086 FAX: 029-300-2668

E-mail: aoyagi.nobuyuki_j01@joyobank.co.jp

※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@(半角)に変換して下さい。

農業者向け融資商品のラインナップの拡充【株式会社 中国銀行】

(1) 事業概要

中国銀行では以下の通り、農業者向け融資商品のラインナップの拡充を図っている。

①「ちゅうぎんアグリサポート、およびちゅうぎんアグリサポートプラス」

(日本政策金融公庫補償付)

2010年4月20日～(取扱開始)

②「農業近代化資金」

(岡山県農業信用基金協会保証付)

2010年10月1日～(取扱開始)

(2) 取り組みのきっかけ

①農地法改正への対応

②21岡山農林水産プランへの対応

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

これまで、農業関係の融資については、農協、日本政策金融公庫等がメインで貸出を行ってきたため、金融機関が提供する農業商品に対する認知度は低い。

その対応策として、以下の2点について取り組んでいる。

①チラシ等を作成し、対外的に当行の商品をアピールする。

②商品のラインナップの拡充を図る。

(4) 取り組みの成果

今回の取り組みにより、以前から金融機関と取引のある農機具メーカーから顧客を紹介してもらい、農業近代化資金の実行に結びつけることができた。

本取り組みにより、融資対象者の範囲が広がったことについては、一定の効果があったものと思料。

(5) 今後の展開

農業者を対象とした融資商品のラインナップを充実させる。

【本件の連絡先】 株式会社 中国銀行 営業企画部

TEL: 086-223-3111

※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@(半角)に変換して下さい。

地元大学との連携により農業参入事業者を支援【株式会社 中国銀行】

(1) 事業概要

地元大学の農学部助教授が、JA、県、県経済連、県青果連、地元電力会社との共同研究の成果として開発したイチゴ栽培技術を普及するために、2005年2月に法人を設立。

中国銀行では、同社が2005年6月に約20haの農地を賃借し、農業に参入するにあたり、ビニールハウス建設資金について融資を行った。

(2) 取り組みのきっかけ

地元大学との包括協定を締結していたことから、同助教授の申し出を受け、取り組みを検討。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

当行では、農業生産法人向け融資に関し初めての対応となることから農林公庫（現：日本政策金融公庫）から支援を受けながら審査ノウハウを取得し対応。

(4) 取り組みの成果

地元大学との産学連携の効果として一定の評価を得ることができ、また農業生産法人への対応としてノウハウ取得が図れた。

(5) 今後の展開

地域金融機関として地元農業者の支援ノウハウの構築及び産学連携等を通じた地域貢献に取り組んで参りたい。

【本件の連絡先】 株式会社 中国銀行 金融営業部

TEL: 086-223-3111

※連絡先メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

コンサルタント事業により農業に参入～法律家養成のノウハウ活用により農業経営者を支援～【株式会社 東京リーガルマインド】

(1) 事業概要

東京リーガルマインドでは、1993年3月に全国農業会議所による農業複式簿記推進協議会の席上、グリーンサービスの新國と出会った翌年、両社の出資で農業総合研究所を設立し、農業情報の提供、経営支援、パソコンのサポート、法律相談などのコンサルタント事業に取り組み始めた。

日常業務は研究所所長である新國が担当、税務については出資者でもある税理士が、法律等については東京リーガルマインドが電話等で対応している。

(2) 取り組みのきっかけ

全国農業会議所による農業複式簿記推進のための協議会で農業経営者支援の重要性について共通認識を持ったことによる。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

最大の課題である支援を求める農業経営者の開拓については、手始めに会津美里町新鶴地区の認定農業者などにDMを送ったが反応は少なかった。そこで電話等で個別に関係を深めていった。

次に、県や市町村等との連携も重要と考え、税理士と一緒に農業複式簿記講習会の講師に対応するなどにより実績を上げていき、簿記や経営管理、パソコン活用といった研修会の講師を依頼されるようになった。

(4) 取り組みの成果

地域の農業経営者6人が一緒にパソコンを導入するのを支援したり、農機具メーカーの依頼により千葉県農業法人に経営管理スキルアップのためのコンサルなどを行った。

また上記のような事業や東京リーガルマインドとの話し合いの課程で、有限会社グリーンサービスの代表である新國の経営者マインド向上も図られ、2007年10月には、農消資本協会の支援を受けながら少人数私募債による日本初となる「お米社債」を発行した。

この社債発行の反響は大きく、その後朝日新聞関東地区夕刊、NHK おはよう日本など多くのメディアに取り上げられている。

(5) 今後の展開

グリーンサービスは農業生産法人なので今後の農地法改正を見守り、資本比率の規制が緩和されたらグリーンサービスと農業総合研究所の合併を行い、コンサルタント事業だけでなく直接農業経営にも資本参加出来る道筋も検討して行きたい。

【本件の連絡先】 株式会社 東京リーガルマインド 社長室秘書課
TEL: 03-5913-6216 FAX: 03-5913-6036

※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@(半角)に変換して下さい。

農業生産法人のお客様、農業参入を検討中のお客様、食品加工業、流通業のお客様を対象として、農業に関する情報提供を実施【株式会社西日本シティ銀行】

(1) 事業概要

西日本シティ銀行は、2010年2月17日に、福岡市内において、福岡県農業会議、福岡県農業法人協会とともに「アグリビジネスセミナー」を共同開催。セミナーは二部制で、第一部は農業法人の代表者による経営への取組や、海外輸出における検討課題、農商工連携ファンドといったテーマにより3人の講師が合計2時間30分の講演を実施。第二部では、交流会形式とし、その中で福岡県農業法人会の会員による生産品展示を行い、商談会的要素も取り入れて実施。募集定員100人に対し、参加者118人。

(2) 取り組みのきっかけ

農業法人の設立や異業種からの参入の動き、農産物の海外への輸出に対する関心の高まりといった環境を受け、情報発信を検討。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

情報発信に値するセミナー内容の検討と講師の選択。

(4) 取り組みの成果

参加者が募集定員を大きく上回ったことから、題材については興味深い内容で発信できたと思われる。また、セミナー後のアンケート結果から見ても講演内容は好評であり、情報発信という当初の目的は達せられたものと思われる。交流会への参加も多く、商談の成立も見られ、農商工連携にも役立ったものと思われる。

(5) 今後の展開

今後も、タイムリーな情報発信としてセミナーを開催していく予定。また、農業関連に対する資金支援等についても積極的に取組んでいく方針。

【本件の連絡先】 株式会社西日本シティ銀行 法人ソリューション部

TEL: 092-476-2747 FAX: 092-476-2749

※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@(半角)に変換して下さい。

アグリビジネスに関わる子会社を設立～アグリビジネスを軸にした地域活性化を通じて、日本経済の発展に貢献することを目指して～【野村證券株式会社】

(1) 事業概要

野村ホールディングス株式会社の子会社である野村アグリプランニング&アドバイザリー（以下、NAP A）は、2010年9月に設立し、10月より活動を開始。

資本金1.5億、8名という陣容でスタートし、国内の金融機関として初めて本格的にアグリビジネスへ参入。野村グループが培ってきたネットワークやノウハウを活用し、アグリビジネスの成長につながるソリューションの提供を目指す。

(2) 取り組みのきっかけ

地域経済の活性化には、第一次産業の活性化が必要不可欠と考えたため。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

我が国の第一次産業の抱える課題は生産者、加工業者、流通業者等の中に様々内包している。私たちはその解決に向けて野村グループの有するネットワークや知見を最大限に活用して外部機関との連携も含めてソリューションの提供を目指す。

(4) 取り組みの成果

昨年10月のNAP Aの活動スタートから、多くの自治体、地域金融機関、農業法人等からお問い合わせをいただき、その一つ一つにきっちりと対応している。一方モデルケースの構築という視点からも栃木県において、栃木県庁、足利銀行、宇都宮大学と連携して食と農による地域活性化策に取り組んでいく。

具体的には食と農に関連した企業6社を大学の知財を使い、さらに県庁、銀行、野村のネットワークも活用してブラッシュアップを図るよう取り組む。

(5) 今後の展開

アグリに関する課題解決に向けたソリューションの開発、提供に努めていく。

具体的には、地域活性化に向けて地域を代表する自治体、地域金融機関、大学とともに産業化に向け取り組みを展開していく。

【本件の連絡先】 野村證券株式会社

TEL: 03-3271-1048 FAX: 03-3274-3087

E-mail: ninomiya-06c1@jp.nomura.com

※連絡先メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

クラウドサービスによる「経営管理」の提供【富士通株式会社】

(1) 事業概要

富士通では、クラウドサービスによる「経営管理」支援を行っている。

これは、農業専門税理士と連携し、最新の制度・税制に対応した機能をご提供し、農業法人様・生産者様の経営管理（会計・給与・税務申告等）の効率化と高度化や、税理士様の税務業務負荷軽減を支援するものである。

(2) 取り組みのきっかけ

農業経営の体質強化には経営の見える化が必要で、IT活用が有効な分野であるが、経営管理システムの導入が進んでいなかった。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

自己導入型のシステムは、制度・税制改正の度にバージョンアップが必要である為、比較的小規模経営が多く、システム専任担当者の確保が困難な農業生産者や農業法人には負担が大きく、ITの導入が進まない一因であった。

そのため、弊社のデータセンターを利用したクラウドサービスにより、システム一括でバージョンアップ等を実施する仕組みをインターネット経由で提供した。

(4) 取り組みの成果

当サービスを利用することにより、農業法人様・生産者様は専門知識がなくても会計・給与・税務申告といった経営管理に必要な事務を行うことができ、経営体質の強化を図ることが可能となった。

また、税理士様は、本来の経営管理指導にご注力頂けるようになった。

これらをインターネットを経由したクラウドサービスで提供することにより、全国どこでも安価で簡便に利用頂けるようにした。

(5) 今後の展開

農業の「経営の見える化」「生産の見える化」「顧客の見える化」というニーズに応じたソリューションを、弊社データセンターを活用したクラウドサービスにより体系的に提供していく。

今後は、農作業工程管理、圃場管理などに向けたクラウドサービスを順次提供していく予定である。

【本件の連絡先】 富士通株式会社 パブリックリレーションズ本部

TEL: 03-6252-2184 FAX: 03-6252-2787

E-mail: ishizaka.akio@jp.fujitsu.com

※連絡先メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

不動産担保や保証に過度に依存しない融資の取り組み(ABL) ～「米」を担保とした融資枠の設定～ 【株式会社北越銀行】

(1) 事業概要

米の卸売業を営むA社は、魚沼産コシヒカリを中心に地元の農家との契約栽培による独自の仕入ルートを確立。また、品質面では、県内でも有数の豪雪地帯である魚沼という地の利を活かし、「雪室」による天然の低温保管を実現。これにより新米と変わらない品質を維持する差別化戦略を展開。

こうした品質へのこだわりが、首都圏の消費者から支持を得て、大手百貨店向け販売を中心に売上増加が続いている状況であった。

(2) 取り組みのきっかけ

株式会社北越銀行では、こうしたA社の品質へのこだわりや在庫管理能力の高さに着目し、新しい融資手法である動産担保融資の提案に至った。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

ABLは、従来あまり活用されていなかった動産に着目した新たな融資手法である一方で、企業の大事な営業資産である在庫を担保とすることについての、経営者あるいは取引先等の抵抗感を払拭することが課題。

この対応は、ABLの商品性について経営者から理解を得ることに尽きるが、本件においては経営者の理解に加え、ABL普及の意義と自らがその先駆的な役割を担うことをかって頂いたことが大きい。

(4) 取り組みの成果

A社では、新たな融資枠の確保という点だけでなく、ABL導入による副次的な効果として、

①在庫状況に応じて柔軟な融資枠の設定が可能のため、

②在庫と仕入資金の関連付けが明確となり、加えて

③金融機関のモニタリングによって自社の的確な在庫管理状況が金融機関側の信用度向上に繋がる等、自社の在庫に対する新たな認識を持つことができた。

一方、北越銀行サイドでは、

①当社のビジネスモデルを再認識でき、

②その認識が結果としてA社との更なるリレーション強化に繋がった。

また、本案件を通して北越銀行内部でのABLへの認知度向上をもたらし、新たな融資手法として弊行取引先への提案へ結びついている。

(5) 今後の展開

ABLは、不動産等の担保提供資産の少ない取引先やライフサイクルに応じた取引先の支援に有効な融資手法として注目。

特に、取引先のライフサイクルに応じ柔軟な融資スキームを構築できる点で、農業分野におけるファイナンスの一つとして有効。

北越銀行では、こうしたノウハウを蓄積し農業分野でのABL推進に取り組みたい。

【本件の連絡先】 株式会社北越銀行 金融サービス部

TEL: 0258-39-7380 FAX: 0258-36-4062

E-mail: hojin-eigyo2@hokuetsubank.co.jp

※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@(半角)に変換して下さい。

全国肉牛事業協同組合(JCIC)と提携した、肉用牛を担保とした動産担保融資(ABL)を東海地方で初めて実施【株式会社 三重銀行】

(1) 事業概要

三重銀行では、肉用牛を担保とし、肉用牛肥育業者と当座貸越契約を締結し融資枠を設定。一定の融資枠を設定することで、肥育業者の素牛購入資金や肥育経費等の資金ニーズに迅速かつ安定的な対応が可能となる。また、担保取得する肉用牛の管理・評価・担保処分等をJCICに委託することで、担保牛の適切な管理評価が可能となる。

(2) 取り組みのきっかけ

地元名産である松阪牛をはじめとする肉用牛を肥育する業者に対し、円滑に融資等を行い地元産業の活性化に貢献したいと考えた為。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

不動産等の担保物件と異なり、担保の評価・管理・デフォルト時の担保処分が容易に出来ないことが課題となっていた。JCICは、国が整備する個体識別番号(トレーサビリティ)制度を活用し、牛1頭毎の移動・出荷履歴等を管理するとともに、牛の価格を評価している。又、肥育業者約700人で構成される組合であることから顧客デフォルト時に引き受け等の協力支援を行って頂けることからJCICとの提携により課題に対応した。

(4) 取り組みの成果

2011年1月31日に、三重県内の松阪牛肥育業者に対し、肉用牛を担保とし融資枠を設定。これまでJA(不動産担保付)・日本政策金融公庫(旧農林公庫)からの借入に限定していた当社は、資金調達窓口が拡大した。

本件に拘わらず肥育業者の資金調達窓口はJAに限られているケースが多く、不動産担保もJAに供しているケースが多いと思料され、市中銀行からの借入れが難しいケースが多いと思料され、本スキームの利用は有効である。

(5) 今後の展開

本スキームの利用先を拡大し、地元産業への貢献を図る。

【本件の連絡先】 株式会社 三重銀行

TEL: 059-354-7141 FAX: 059-353-2916

E-mail: gyoki@miebank.co.jp

※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@(半角)に変換して下さい。

次世代の農業ビジネスを担う人材育成を支援【三菱商事株式会社】

(1) 事業概要

三菱商事では、農業を持続・自立可能なビジネスとするためには、それを担う人材育成が喫緊の課題という認識の下、次世代の農業ビジネスと、それに必要な知見・ノウハウを想定した研修プログラムを企画・開発。

農業の問題を解決し、ビジネスとしていくには、農業生産者だけではなく、経済界を含む様々なプレイヤーと協業して取り組むべきものであることから、主に生産者を対象とした「農業ビジネス・マネジメント・コース」と、周辺プレイヤーを対象とした「農業ビジネス・コーディネーター・コース」の2つを用意。

昨年末より、順次サービス提供を開始。

(2) 取り組みのきっかけ

社内関連部局及び関連会社で国内農業の活性化に資する取組を検討する中で、人材にかかわる課題解決策として企画し具体化。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

コストマネジメント、プライスマイキング、マーケットイン、販路の多様化、流通・加工分野への進出、経営規模の最適化と生産拠点の複数化といった農業のビジネス化の要件を体系的に把握。

特に人材が不足する圃場管理を任せる農場長や加工施設管理を担う工場長など謂わばミドルマネジャーや、コーディネーターに必要な知見獲得に役立つプログラムを提供する為、先行し実践する先進的な農業者や専門家の賛同を得、プログラムを開発。

(4) 取り組みの成果

株式会社テクノアソシエーツ（三菱商事と日経BP社の合弁コンサル会社）、日経BP社が運営し、三菱商事、三菱商事アグリサービス㈱が協力する形で、2010年12月、翌1月と「農業ビジネス・コーディネーター・コース」を先行して開始。

食品メーカー・外食・小売などの需要者や肥料・農機・JA等の農業関連事業者の他、新規事業を模索する建設・不動産・鉄鋼や農業支援サービスを検討する商社・金融・自治体関係者、更には農業生産法人の若手スタッフなど、およそ100名の受講生を集め好評を博し、幅広い層の関心・意欲と次世代の農業ビジネスの可能性に対する手応えを確認。

(5) 今後の展開

経済界、農業関連団体等、様々な企業や組織、関係機関と連携しながら、プログラムのいっそうの充実を推進。

【本件の連絡先】 三菱商事㈱ 国際戦略研究所 渉外企画チーム
TEL: 03-3210-7542 FAX: 03-3210-8493
E-mail: yasutaka.kurihara@mitsubishicorp.com

※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@(半角)に変換して下さい。

金融支援や、商談会やセミナーによる販路拡大支援などの幅広い支援を実施 【株式会社宮崎銀行】

(1) 事業概要

宮崎銀行では、商談会開催による販路拡大、農作物のブランド化、6次産業化、農工商連携に関する支援を行っている

金融支援は、農業者に対する融資商品の開発や、宮崎・鹿児島両県での農業制度融資の取り扱い、日本政策金融公庫との提携商品の取り扱いなどを行い、幅広く対応できる体制を整えている。

(2) 取り組みのきっかけ

宮崎県の基幹産業である農業を支援するために、2004年に本部内に農業専担者を配置した。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

企業が農業参入する場合や、農業者が6次産業化を図る場合に販路の確保が課題となっている。当行主催の商談会や当行取引先とのマッチングを実施するとともに、販売に関するスキルアップのためのセミナーを開催し支援している。

(4) 取り組みの成果

2010年1月には当行と宮崎県が主催となり、県内に本店を有する金融機関が共催となった、全国でも例を見ない地元行政および金融機関一体型の商談会である「食と農の商談会」を開催し、出展企業148社、当日の商談成約件数187件の成果を得た。

農業者（含む食品産業）向けのブランド化や販売手法についてのセミナーを毎年主催し、毎回30社～50社程度の参加をいただいている。

(5) 今後の展開

引き続き6次産業化や農工商連携などを支援。また、農業者の規模拡大に対応するために、農地や畜舎の紹介を実施していく。

【本件の連絡先】 株式会社宮崎銀行

TEL: 0985-32-8329 FAX: 0985-32-6517

E-mail: eg-shien@miyagin.co.jp

※連絡メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

＜やまぎん＞アグリイノベーションサポート(農業革新支援) ～アグリビジネス商談会の開催と「若手農業者の会」設立～【株式会社 山形銀行】

(1) 事業概要

山形銀行では、アグリイノベーションサポート(農業革新支援)として、以下の取組みを行っている。

①アグリビジネス商談会

農業者の最大の課題である販路拡大を積極的にサポートしている。目的別にアグリビジネス商談会を開催することで、成約率の高い商談の場を提供している。

②若手農業者の会

国内農業の課題である農業経営者の育成を目的とした「若手農業者の会」を設立している。40歳以下の農業経営者や後継者を対象に、経営に関する情報交換や異業種交流などの機会を提供している。

(2) 取り組みのきっかけ

地元産業としての農業の活性化

※農業の活性化を図るためには、販路拡大、農業経営者の育成が急務であると考えたため。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

①アグリビジネス商談会

課題：これまでの商談会は、異なる目的を持つバイヤーとサプライヤーが集まって商談を行っており、ミスマッチが生じていた。

対応策：バイヤーのニーズに合うサプライヤーのみを書類選考で集め、アグリビジネス商談会を開催している。

②若手農業者の会

課題：農業者から後継者不足と経営能力育成が急務であるとの声が多かった。

対応策：各地に芽生えつつある若手農業者の人的ネットワーク構築および経営能力育成が必要と考え、当会を設立した。

(4) 取り組みの成果

①アグリビジネス商談会

全国に販売先を持つ通販業者、米卸業者をバイヤーとしてアグリビジネス商談会を2回開催した。互いのニーズに合った先のみとの商談であり、5割を超える商談成立の成果があった。

②若手農業者の会

会員の交流会を2回開催した。経営事例発表を行い、会員同士の情報交換を促すことで、新たなビジネスモデルの展開が期待される。また、互いに刺激を受けあい、積極的に販路開拓に乗り出す会員も増加している。

(5) 今後の展開

①アグリビジネス商談会

コンビニをバイヤーとした3回目のアグリビジネス商談会を3月に予定している。コンビニ側のニーズは地元加工食品の調達である。また、今後は海外バイヤーとのアグリビジネス商談会も検討している。

②「若手農業者の会」

今後も若手農業者のネットワーク拡大するための活動を展開していく。

【本件の連絡先】 株式会社 山形銀行

TEL: 023-623-1221 FAX: 023-631-0154

E-mail: yb82500@yamagatabank.co.jp

※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@(半角)に変換して下さい。

農林漁業事業者向け融資取組【株式会社山口銀行】

(1) 事業概要

山口銀行では、農業従事者及びその他の第一次産業従事者に向けた下記①②の融資商品を推奨している。

①「山口の実り」

②「YMベストサポート・アグリ」

①は、2010年11月から取扱を開始し、山口県農業信用基金協会（農業信用保証保険法に基づく協会）の保証付き融資で、住宅ローン等の生活資金を除く農業事業資金（運転資金、設備資金限定せず）に広く対応している。山口県内の農業従事者をサポートする観点から、対象先を山口県内に住所または事業所を有する農業者で、JA組合員または山口県農業信用基金協会の会員としている。

②の「YMベストサポート・アグリ」は30百万円までの運転資金に対応した融資で、業歴3年以上の法人組織を対象とし、農業事業者以外にも利用可能。

(2) 取り組みのきっかけ

農業者が必要とする資金の円滑な融通を図るため。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

農業者向けの融資については、資金ニーズが多様に存在するものと思われ、上記商品の利用状況等も検証し、今後の商品展開の足掛かりとしたい。

(4) 取り組みの成果

実績として取組件数も具体的に上がってきていることに加えて、本商品の紹介等から農業事業者との関係構築が進み、山口銀行が毎年開催している「ビジネスマッチングフェア」や、複数の地方銀行が参加して実施している「食品の商談会」などの情報提供が積極的に行われるようになった。

また、保証提携先である農業信用基金協会との情報交換等で、現在、農業事業者が直面している問題や悩みなどを包括的に情報収集できる場面も増えている。

(5) 今後の展開

農業事業者に向けての推進を積極的に行うことで本商品の認知度を上げていくとともにニーズヒアリングを実施し、今後は在庫担保・ABLや設備機材を担保とした融資など、資産を有効活用しての資金調達手段等、幅広く且つ適切な融資提案を行っていききたい。

【本件の連絡先】 株式会社山口銀行 営業推進部

TEL: 083-223-4052 FAX: 083-223-3450

※連絡先メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

会員相互のネットワーク活用による新たなビジネスの創出「やまなし食のビジネス情報連絡会」の開催【株式会社 山梨中央銀行】

(1) 事業概要

山梨中央銀行では、2006年11月に「やまなし食のビジネス情報連絡会」を設立した。

設立の目的は、「食」に関する横断的な組織をつくり、事業者間の情報交流の場を提供することによって、新たなビジネス創出を図り、「食」「農」を通じた地域活性化に貢献することである。

2011年1月現在、会員数は農畜産業者、食品加工、卸業者、ホテル、飲食店、農産物販売店など212団体が加入。これまでの開催実績は、専門家による講演会、会員同士のグループ討議、先進地への視察など12回を数える。



(2) 取り組みのきっかけ

「食」を通じた地域活性化を図るため、生産者から小売業者まで、現状の枠を超えた事業連携を促進する必要があると考えた。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

連絡会を単に一方的な「講演会」とするのではなく、新たなビジネスを創出する有益な場とするため、具体性をもった内容としなければならない。会員同士の交流やマッチングを促進するよう、グループ討論会、会員による取り組み事例の発表などを行っている。

会員や銀行だけでは解決できない問題に対応するため、行政や大学などの研究機関に参加を依頼、有益な情報や、解決策を提供している。

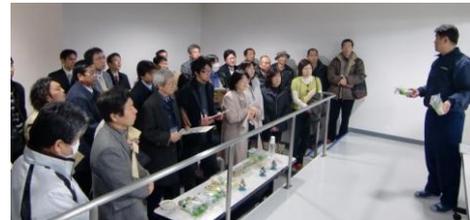


(4) 取り組みの成果

本連絡会の開催を重ねることによって、会員同士、あるいは会員と関係機関との連携が深まり、ネットワークの拡大に結びついている。

具体的な成果としては、会員同士による取引や商材仕入だけに止まらず、会員企業が、当会で構築したネットワークを活用し、「県産野菜を中心としたビュッフェレストラン」を新たに展開するビジネスが生まれるなど、本連絡会をきっかけとした新事業の展開が図れている。

また会員と大学との共同研究や、行政の補助金活用による新商品開発への取り組みといった動きも見られる。



(5) 今後の展開

本連絡会から多くの新商品の誕生や、「農商工連携」など全国的なモデルケースとなる事例が生まれるよう取り組んでいきたい。

今後は連絡会の中で、「食育」、「地域ブランド作り」「6次産業化勉強会」などテーマを決めて、共感した会員同士が主体的に取り組んでいけるよう分科会形式の企画を検討したい。

【本件の連絡先】 株式会社 山梨中央銀行
TEL: 055-224-1091 FAX: 055-232-5562
E-mail: houjin@yamanashibank.co.jp

※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@(半角)に変換して下さい。

「儲かる農業ビジネスモデル」を構築し、次世代の農業リーダーを育成する 【ヤンマーアグリイノベーション株式会社】

(1) 事業概要

ヤンマーアグリイノベーションは、国内第一次産業をもっともっと元気に夢をもてるような産業とするために農業イノベーションへ挑戦する。そのねらいは

- ①次世代の農業リーダー育成・他産業からの新規参入促進
- ②観光産業との連携による地域まるごと活性化
- ③第6次産業化（加工・販売への展開）
- ④農業生産の徹底的な効率化・栽培技術イノベーションの促進

である。
このようなテーマを実現しながら、環境と調和した持続可能な農業の産業イノベーションに挑戦していく。

(2) 取り組みのきっかけ

日本の農業を元気にしたい。

その手法の開発・普及という挑戦を始めたいという思いから。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

- ①国内消費動向、国内野菜生産と輸入野菜の推移を見ると、加工・業務用野菜の自給率は68%(一般消費向け98%)と低く輸入野菜の比率が高い。ヤンマーアグリイノベーション株式会社は、機械化一貫体系による加工業務用野菜に特化した低コスト生産技術の確立を目指す。
- ②儲かる農業モデルを構築しながら、次世代農業リーダーを育成する。
- ③衰退する農村を野菜産地として再生する。
- ④ICT農業マネジメントシステムを開発する。
- ⑤栽培イノベーション技術開発。

(4) 取り組みの成果

2010年10月に広島県世羅町にヤンマーファーム研修所として参入。

- ①広島県の大規模野菜経営実証事業に採択され、広島県緊急雇用対策事業の支援を受けながら活動している。
- ②2010年度は他産業からの研修生8名を受け入れ実技・講義のカリキュラムを組みながら次世代農業リーダーの育成を行っている。
- ③栽培品目は、業務加工用ほうれんそう・きゃべつ・たまねぎ・にんじん・ねぎ。
- ④契約栽培を基本として、実需者ニーズにこたえるマーケットインとジャストインタイム(定時・定量・定品質・定価格)の農業経営を目指している。

(5) 今後の展開

集落営農法人の転作田や輪作体系作りを応援するために、集落営農法人向け研修を開始する。

農業による地域活性化を実践していく。

全国規模で農業ソリューションを展開していく。

【本件の連絡先】ヤンマーアグリイノベーション株式会社 ヤンマーファーム 第一農場
TEL: 0847-37-7037 FAX: 0847-37-7037
E-mail: kouji_hashimoto@yanmar.co.jp

※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@(半角)に変換して下さい。

**(7) 国産品・加工品の物流効率化・トレーサビリティの
向上**

食品業向け品質情報管理システム「Mercrius(メルクリウス)」 【JFEシステムズ株式会社】

(1) 事業概要

JFEグループのJFEシステムズが開発した「Mercrius」は原材料、配合、包材などといった食の“品質”に関わる情報を一元管理するためのデータベースである。

品質情報の一元化を実現することで、アレルギーなど“食の安全・安心”に関する問合せ対応の高速化、業務の精度と効率向上を図ることができる。

また、一元化したデータから小売業に提出する「商品カルテ」を効率よく生成することが可能。

2002年より事業を開始。

(2) 取り組みのきっかけ

食品業のお客様からの要望を元にシステムを構築し、のちに製品化。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

当初お客様のご要望を元に、データベースに機能を盛り込む形で作られた Mercrius は、その後もお客様のニーズを取り込んで必要な機能を拡張。

今では特定部門に限らず、全社の品質情報を一元管理するインフラとして多くのお客様にご利用いただいている。

(4) 取り組みの成果

大手食品メーカーを中心に、関連商品を合わせると100社にて導入済み。トレーサビリティの向上による、業務効率化に寄与している。

あるお客様の例では、Mercriusの導入により、正確に確認するには時間がかかっていた“原材料の特定”に関する問合せにも、迅速かつ確実に回答できるようになったとの評価をいただいた。また別の例では、ワークフロー機能による承認業務の効率化、入力履歴機能による情報鮮度の確認作業効率化も実現。

6次産業（1次産業が加工、流通まで行う業態）の分野でも、加工後のトレーサビリティに対応可能。

(5) 今後の展開

国内でさらに多くの食品業をはじめとしたお客様にお使いいただくよう努力するとともに、海外での事業展開を目指し、調査を行っている。

【本件の連絡先】 JFE システムズ株式会社 総務部 広報グループ
TEL: 03-5637-2106 FAX: 03-5637-2400
E-mail: inamura@jfe-systems.com

※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@(半角)に変換して下さい。

野菜のコールド・チェーン化【株式会社 セブン-イレブン・ジャパン】

(1) 事業概要

セブン-イレブン・ジャパンでは、野菜のコールド・チェーンの構築に向け、2004年までに全国9箇所に野菜PC（プロセスセンターの略称：ホール野菜を集荷、仕分け、出荷するセンター）を設置。産地の野菜が集配される青果市場は調整機能も発揮できるので、荷受、仲卸業者と取り組むことに決定した。

初期投資としては、青果市場に約200坪以上の冷蔵庫を設置していただいた。

(2) 取り組みのきっかけ

全国の米飯、惣菜等を製造している工場の野菜は、常温物流の野菜を各工場自社調達していたため、味、鮮度に問題があった。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

通常、レタス等は産地で予冷をかけ、青果市場まで保冷車で配送しても、市場では常温保管されていたものを、市場内に冷蔵庫を設置していただき、産地から製造工場まで、チルド車に切り替え、チルド物流に変更した。

(4) 取り組みの成果

米飯、惣菜、調理パンに使用する野菜の味、品質、鮮度が向上することで、差別化が図られ、特に、生野菜サラダ、サンドイッチ等の販売が増加した。

顕著な例としては、野菜スティック（胡瓜、人参、大根とドレッシングだけのシンプルな商品）が、実施前は全く売れなかったものが、実施後、発売以来、年間推奨の超ロングベストセラー商品に成長。

青果市場は年々淘汰されているが、差別化を図ったことで、生き残ることにつながっていると感謝されている。農家が丹精込めて作った野菜を、おいしさ、鮮度そのままに消費者に届けることの役割を担った。

(5) 今後の展開

現在、生食用の非加熱野菜は国産100%となっている。2010年には、加熱用でもパプリカを国産化しており、今後はサラダで使用の多いブロッコリーも進めていく予定。

【本件の連絡先】 株式会社 セブン-イレブン・ジャパン
代表 TEL: 03-6238-3711

※連絡先メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

国産材木材の自給率向上に資する生産情報および流通情報の基盤整備 【日本電気株式会社】

(1) 事業概要

政府が目標として掲げた木材自給率50%以上を達成するために、日本電気では、中長期需要予測に基づき、国産材の生産・供給量を確保するシステムをICT技術を駆使し構築する。

森林地理情報システム(GIS)による山林管理の適正化および国産材の生産計画の最適化、電子タグによる樹木管理、など作業効率化、熟練林業従事者のノウハウのデータベース化、など生産情報基盤を整備する一方で、合法性を証明するトレーサビリティの実現に向けた流通情報基盤の整備を行なう。

(2) 取り組みのきっかけ

木材事業者としての業務経験を有し、業界との強い接点がある企画スタッフが、木材流通の状況・仕組みを研究し企画化を開始した。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

林業の情報化には研究機関や専門家、現場となる林業従事者、ITメーカーなど、関係者が一体となって研究開発を推進し、実証実験を行い実用化に向けた準備を行う必要がある。

政府がリーダーシップを発揮し、多岐にわたるステークホルダーとの調整・取りまとめを行うことと、財政的な手当てが不可欠であり、関連するステークホルダーに働きかけを行っている状況。

(4) 取り組みの成果

構想の段階なので成果はないが、関係者からの期待は高い。

①全国木材組合連合会<会長、常務理事>

「業界として取り組んでいる森林認証や合法木材などで、ITを活用して課題を解決できる可能性がある。スモールスタートとして取り組み先事例をつくる必要がある。」

②林野庁<木材産業課>

『「実用技術開発」に関しては、現場での実地研究が可能なのかが課題。出来ることは協力する。」

③森林総合研究所<REDD研究開発センター長>

「産学官連携について前向きな話があり、アイデアを具現化するため公募にチャレンジする予定。」

(5) 今後の展開

東京大学、林野庁などと連携し、国産材木材の自給率向上をテーマとして共同研究をすすめる。

森林GISに関する調査・研究、航空・宇宙からのセンシング技術を活用した原木の生産計画化、木材製品の需給・流通体制の最適化、環境指標の見える化、品質情報の管理など多岐にわたったソリューションの企画化を推進していく。

【本件の連絡先】 日本電気株式会社 政策調査部

TEL: 03-3798-6525 FAX: 03-3798-9239

E-mail: h-saito@dc.jp.nec.com

※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@(半角)に変換して下さい。

クラウドサービスによる「栽培管理(生産履歴管理/GAP運用支援)」のご提供 【富士通株式会社】

(1) 事業概要

富士通では、栽培管理において、各生産者様に記帳していただいた作業、施肥、防除の記録をJA様で取りまとめる際に、多くの人手と手間をかけていた記帳シートやGAPチェックシートの確認作業について、OCR読込とその読取精度の向上、修正作業の効率化、農薬データベースとの照合・判定作業の自動化を図り、作業負荷軽減と本来の指導業務の充実に貢献している。

(2) 取り組みのきっかけ

JA様の生産履歴の記帳率・点検率100%を目指す方針の中で、生産者様、JA様の作業効率化を図る仕組みとして検討した。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

従来の自己導入型の生産履歴管理システムやGAP運用支援システムでは、サーバを導入頂き、独自に管理・運用して頂く必要があった。

弊社のデータセンターを利用したクラウドサービスにより、インターネット経由で安価で短期間にサービスをご提供させて頂くこととした。

(4) 取り組みの成果

地域で生産履歴やGAPの取り組みを推進する場合に問題となるのは、生産者様の記帳シートへの記入とJA様のチェックが煩雑な点であるが、ITの導入により、作物別の記帳シートの提供とチェックの自動化を実現し、効率的に取組みを推進して頂くことが可能となった。

これにより、安全・安心な農作物の提供と、万が一の事故発生時の迅速な原因の特定および影響範囲を限定することが出来る為、生産地は大きなメリットを得ることが出来るものと思われる。

(5) 今後の展開

農業の「経営の見える化」「生産の見える化」「顧客の見える化」というニーズに応じたソリューションを、弊社データセンターを活用したクラウドサービスにより体系的に提供していく。

今後は、農作業工程管理、圃場管理などに向けたクラウドサービスを順次提供していく予定である。

【本件の連絡先】 富士通株式会社 パブリックリレーションズ本部
TEL: 03-6252-2184 FAX: 03-6252-2787
E-mail: ishizaka.akio@jp.fujitsu.com

※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@(半角)に変換して下さい。

圃場作業管理と出荷トレーサシステム【三菱電機株式会社】

(1) 事業概要

三菱電機では、2005年より位置時間証明サービス（COCO-DATES）を行っており、本サービスを農林水産業分野に展開している。

圃場作業情報、生産・栽培履歴の管理を簡単・効率化するとともに、生産物の出荷、トレーサビリティによる生産物の安全・安心管理と消費者への情報公開により、農業生産者の競争力強化につなげる。

(2) 取り組みのきっかけ

COCO-DATESは農林水産物のトレーサビリティ、生産証明に利用可能であり、生産者や団体、事業者からの要望に答える。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

- (1) 栽培履歴情報を管理サーバに携帯端末（電話）から簡単入力。
- (2) 出荷（収穫）の日時と場所を第三者証明付で出荷物に記載するとともに、流通までのトレーサビリティを実現。
- (3) 情報を、記録として管理する情報と開示する情報に仕分けて公開。
- (4) 消費者が公開情報から生産情報を確認することで信頼を獲得。

(4) 取り組みの成果

- (1) 産地、収穫日の証明とトレーサビリティシステムによる差別化、ブランド化を実現。
- (2) 生産物の産地、ブランド、安全・安心の消費者アピールにより消費増大。
- (3) 栽培履歴の簡単管理、栽培効率化を実現。
- (4) 高齢化生産者の作業を支援。

(5) 今後の展開

様々な生産、流通物を対象としたトレーサビリティシステムに適用するとともに、生産者団体、事業者と連携することで適用拡大を図る。

【本件の連絡先】 三菱電機株式会社 IT宇宙ソリューション事業部

IT宇宙ソリューション営業第一部LBS課

TEL: 03-3218-9128 FAX: 03-3218-9136

E-mail: Yamaguchi.Masaya@cj.MitsubishiElectric.co.jp

※連絡先メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

産直出荷サービスによる出荷業務簡素化と配送リードタイムの短縮 【ヤマト運輸株式会社】

(1) 事業概要

ヤマト運輸では、百貨店・通販等の全国の産直品取扱事業者向けに、農産物等の産直品を消費者に直接届け、リードタイムの短縮、業務の簡素化・効率化を実現する「産直出荷サービス」の導入を行った。

(2) 取り組みのきっかけ

「各地の採れたての農産物・水産物を消費者に直送したい」という流通業者からのニーズを受けたことによる。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

産直品出荷業者については、農家や農園等も多数存在し、宅急便の送り状を出力するPCやプリンター等の機器がないケースもあることから、出荷業者の所在地の最寄りの宅急便センターで送り状を出力し、ドライバーが持参する運用フローを構築した。

(4) 取り組みの成果

現在、「産直出荷サービス」をご利用頂き、農産物はもちろん、水産物や土産物等含めて、年間約700万個の宅急便配送実績となっている。

出荷業者の業務簡素化の他、発注からお届けまでのリードタイムが早くなり、より新鮮なものを消費者の食卓にご提供できるようになったことから支持を得ている。

(5) 今後の展開

現在は、配送データの受発注については特殊な通信方法をご利用いただくことが条件になっているが、今後の利便性を考え、各流通業・通信販売業者からの配送データはインターネット経由にてご利用いただけるような対応を検討している。

【本件の連絡先】 ヤマト運輸株式会社 法人営業部

TEL: 03-3248-5835 FAX: 03-3541-7579

E-mail: 460033@kuronekoyamato.co.jp

※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@(半角)に変換して下さい。

青果物・水産物向け包装資材の研究開発【レンゴー株式会社】

(1) 事業概要

当社では青果物や水産物向けに、内容物の適性に応じた包装資材を研究開発し全国の農協、全農等へ納入している。

例えば、保冷、防湿などの機能により、青果物等の鮮度保持を図る段ボール箱や、水産物向けの耐水段ボール箱などである。

また、傷みやすいいちごを衝撃から守る「いちごパック宙吊りトレイ」や、封緘にステープル針やテープを使用しないことで異物混入を防ぐ「ノンステープル段ボール箱」など、青果物の流通をサポートする段ボール箱を開発し納入している。

(2) 取り組みのきっかけ

(以下、「ノンステープル段ボール箱」の事例を記載)

カット野菜等、中食・外食向けに加工される青果物の増加により、ステープル針などの封緘材の混入防止に対するニーズが高まっていた。そこで全農と協力し、封緘材のいない段ボール箱として「ノンステープル段ボール箱」を開発し生産者へ提案した。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

ステープル針やテープ等の封緘材を使用しなくても、同等の封緘性能を有する段ボール箱の開発が課題であった。

また、従来の封緘材では、封緘時の労働負荷が高くユニバーサルデザインの観点から、開発には封緘・開梱時の作業性も重視した。封緘方法が異なる約10種類のノンステープル段ボール箱の形態を考案し、生産者の多様なニーズに応えていった。

(4) 取り組みの成果

現在、ノンステープル段ボール箱は、主に白菜・キャベツ・レタス・甘藷・馬鈴薯などの品目で普及している。

生産地では提案当初、底抜けや作業性への不安から、なかなか導入が進まなかったが、誰にでも簡単に、しかも容易に封緘作業が可能であることを理解してもらうため、きめ細かい改善提案を行うことで、その優れた作業性と安全性が生産者にも理解されるようになった。また、従来品に比べて低コストであったことから、大規模生産地を中心に普及が進んだ。

これまで東日本を中心に普及が進んできたが、今後は西日本での普及拡大が課題である。

(5) 今後の展開

当初は比較的軽量の品目をその対象としていたが、近年は大玉スイカ用のノンステープル段ボール箱「オーバーカインド」を開発するなど、重量品目向けについても実用化を推進している。

これからも「包む」「守る」「装う」「伝える」というパッケージの基本機能はもとより、青果物・水産物流通の改善に資する包装の研究開発と最適な包装資材の供給を通じ、農林漁業の活性化に貢献していく所存である。

【本件の連絡先】 レンゴー株式会社 広報部
TEL: 03-6716-7332 FAX: 03-6716-7330
E-mail: to-kasahara@rengo.co.jp

※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@(半角)に変換して下さい。

**(8) 国産品・加工品の国内外における販路拡大
・消費拡大**

「第5回アグリブリッジ～あきた『食』のマッチングフェア」開催による県内事業者の販路拡大支援【株式会社秋田銀行】

(1) 事業概要

秋田銀行および日本政策金融公庫秋田支店では、2007年から、県内の農業生産者、食品製造・加工業者の販路拡大や情報交換等を支援するビジネスマッチングイベント「アグリブリッジ」を共同で開催している。県内農業生産者、食品加工・製造業者等に対して、

- ①県内外の流通バイヤーとの商談
- ②出展者間の商談
- ③来場者との商談

の場を提供することにより、販路拡大の機会を創出し、地域産業の活性化をはかっている。



バイヤーおよび出展者に、健康野菜の特徴や調理方法を説明する農業分野へ進出した建設業者

(2) 取り組みのきっかけ

2004年6月、「業務協力に関する覚書」を農林漁業金融公庫（現日本政策金融公庫農林水産事業）と締結している。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

販路拡大機会の創出を目指し、「商談」メインの商談会である旨を開催前のセミナー等で周知・徹底するとともに、事前に出展者とバイヤーとの商談セッティングを行っている。

また、より多くのバイヤーを誘致し、出展者の販路拡大の可能性を広げていくため、独自の商品開発に取り組んでいる事業者の掘り起こしをはかっている。年々、自治体単位による出展も増え、地域の特色を打ち出した食のPR効果が表れてきている。



出展者と、北海道、東北、関東地方のバイヤーとの間で活発な商談が行われた。

(4) 取り組みの成果

5回目の開催では、出展者数58先、来場者数（一般消費者を含む）は873名、商談件数465件と年々増加傾向にある。「商談」をメインとしたイベントでは県内最大規模であり、実益のある商談会として出展者および来場者から高い評価を得ている。

最近では、出展者とバイヤー間の商談のみならず、出展者同士での地元素材を生かした共同商品開発が進むなど、幅広い交流がはかられている。

(5) 今後の展開

農業分野のプロである日本政策金融公庫の取引先と、流通業者・食品加工業者との取引が深い当行が手を組むことにより、魅力ある「食」を県内外へ発信する場の提供を通じて、地域経済の活性化に貢献していきたい。

【本件の連絡先】 株式会社秋田銀行 営業支援部 地域活力開発室
TEL: 018-863-1212 FAX: 018-864-1027
E-mail: abk002@basil.ocn.ne.jp

※連絡先メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

鰹節を主原料とした和風だしの素「ほんだし」の需要創造キャンペーン ＝「ほんだし」活用術【味の素株式会社】

(1) 事業概要

味の素(株)は、2009年10月より、和風だしの素「ほんだし」の需要創造を目的とした「ほんだし」活用術キャンペーンを開始した。

ユーザーが実際に行っている「ほんだし」の使い方・メニューを募集し、それらを他のユーザーや未使用者に多角的な媒体を使用してアピールし、用途を拡大することによって需要を生み出すというスキームである。

「ほんだし」の売上高は約230億円(消費者購入ベース)であるが、市場が前年割の中、前年並の販売を確保している。

(2) 取り組みのきっかけ

和風だしの素市場が低減傾向にあり、その主要因が若年ユーザーの減少と全世代の使用量減であったため対策としてスタートした。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

生活者の情報媒体への接触スタイルが激変しているため、これまでのTV広告オンリーのキャンペーンでは成功は望めなかった。

生活者の接触媒体の調査・コンタクトポイントの研究を重ね、情報入手・購買行動に合わせた媒体開発と2WAYコミュニケーションのスキームを構築し、インタラクティブな取り組みにした。

(4) 取り組みの成果

1. 「ほんだし」活用術の認知率(2010年12月時点):
 - ・全世代計…33%、
 - ・20歳代主婦層…46%
2. 「ほんだし」活用術実施率:
 - ・全世代計…5%、
 - ・20歳代主婦層…8%
3. 和風だしの素使用頻度(意識;2010年9月):
 - ①「ほぼ毎日」…29%(前年差+1%)
 - ②「週に4-5回」…32%(同+9%)
4. 和風だしの素使用率(意識;2010年9月):
 - ①豚汁…59%(前年差+15%)
 - ②肉じゃが…63%(同+15%)
 - ③うどん・そば…48%(同+14%)

(5) 今後の展開

TV広告のリニューアル、WEB機能の充実などにより、より生活者のキャンペーン認知・実行を促進する。

また、暑さ対策として2011年度夏季には「冷たいだしメニュー」のキャンペーンを新たに実施予定。

【本件の連絡先】 味の素株式会社 食品事業本部 調味料部 マーケティンググループ
TEL: 03-5250-8143 FAX: 03-5250-8282
E-mail: tatsuya_okamoto@ajinomoto.com

※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@(半角)に変換して下さい。

「クノールカップスープ」の消費拡大による原料野菜の生産増への貢献 【味の素株式会社】

(1) 事業概要

1973年の発売以来、味の素(株)の「クノールカップスープ」は成長を続け、現在では年間5億食以上が消費されている。(300億円市場で当社シェアは約7割)

当製品には、原料として各種野菜が使われており、代表的な原料が、北海道産のスーパースイートコーンである。

売上はここ数年伸び悩んでいるが、パンをスープにつけたり、浸したりする新しい食べ方提案をした2010年9月からのキャンペーン(「つけパン・ひたパンキャンペーン」)が現在大ヒットしており、2011年1月までの売上は対前年20%増と大きく増加、原料野菜の消費増にも貢献している。

(2) 取り組みのきっかけ

昨今の売上の低迷から脱却するために、新しいプロモーションの切り口や手法を検討していた。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

国内食品市場は成熟化が進み、昨今のデフレ基調もあり、スープ市場も中期で停滞している。そのような中、例年以上に製品の拡販をするために、本年は、直接的な消費喚起に繋がるテーマ設定によるマーケティングキャンペーンを、最新のマーケティング手法である、トリプルメディア(広告+PR等+自社メディア)を駆使した統合型コミュニケーションで展開した。

(4) 取り組みの成果

弊社のスープ製品に使用されている原料は、スイートコーン、じゃがいも、かぼちゃ、トマト、ほうれん草、たまねぎ、粉乳・チーズ等の乳原料など多岐に渡る。

輸入原料も多いが、売上構成比で50%以上を占めるコーン系スープの主原料量であるスーパースイートコーンは、うち半数を北海道産の原料を使用しており、年間約1万2千tのコーンを使用している。

北海道では道東、道央エリアを中心に、農協を通じ約300軒の生産者と契約栽培を行っており、スープの販売量の増加はすなわち生産者の生産量増に貢献する。コーンは、葉や茎は畑に鋤き込み有機肥料に、脱粒後の軸は粉碎して牛の飼料になり、ゼロエミッションの環境にやさしい素材である。

(5) 今後の展開

現在成功しているキャンペーンの成功要因を分析し、今後もこの拡大基調を持続できるように努力していきたい。

【本件の連絡先】 味の素株式会社 加工食品部

TEL: 03-5250-8375 FAX: 03-5250-8338

E-mail: keiji_yamaguchi@ajinomoto.com

※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@(半角)に変換して下さい。

お米の消費拡大を後押しする「コイン精米機」の開発・設置拡大 【井関農機株式会社】

(1) 事業概要

井関農機では、米の消費量が減少するなか、米自体に対する消費者の嗜好も多様化が進み、ライフスタイルに合う精米方法が必要となってきたため、従来は同じ精米機で出来なかった無洗米やぶつき米など異なる仕上げを1台でこなすように改良。また、都市部など設置スペースに制約が多い場所での設置拡大を図るため、従来型の1/5のスペースに収まる自動販売機大のコンパクト型コイン精米機を開発した。

(2) 取り組みのきっかけ

効率・環境を意識した無洗米や健康志向の高まりによって注目されるぶつき米など、精米需要の多様化を受けたもの。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

コイン精米機は、自動販売機と同様に地権者の同意のもとで設置し、また設置後も定期的な清掃やこめ糠の回収、故障時の対応などの保守・運営が必要なため、系列販売店以外での設置が進まなかった。

だが、省スペース型の開発により設置に対する負担が軽くなり、より多くの場所での設置拡大に道が拓けた。

(4) 取り組みの成果

改良機やコンパクト型精米機の投入から数ヶ月しか経過していないため、現時点で精米機販売や利用拡大の定量的データはないが、設置拡大に向けてはスーパーやホームセンター、ドラッグストアなどより身近な場所で利用できるよう個別に交渉を進めている。

また一方、消費者に対しては全国ネットのTVCMで精米したてのお米の美味しさをアピールし消費の拡大を喚起したり、当社HPでは最寄のコイン精米機設置場所を案内するコーナーを追加するなど利用拡大を促している。



(5) 今後の展開

従来の主要販路である系列販売会社に加え、全国の米穀店や産地直売所にも設置を呼びかけ、消費者がより身近で便利に利用できる環境を整備し、米の消費拡大を後押しする。

「お米を美味しく食べる方法」、「精米の種類」や「コイン精米機の使い方」なども解説

【本件の連絡先】 井関農機株式会社 IR・広報室
TEL: 03-5604-7709 FAX: 03-5604-7707
E-mail: tokunaga@iseki.co.jp

※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@(半角)に変換して下さい。

国産夏イチゴの産地開発【伊藤忠商事株式会社】

(1) 事業概要

6月～11月は、国内でイチゴが栽培しにくい時期で輸入量は4,000tを超え、国内消費量の80%に達している。

業務用を中心に国産イチゴに対する需要は高く、伊藤忠商事では、国内出荷量の少ない夏場に、夏イチゴの一種である「アルビオン種」を産地を選定して生産する体制を構築すべく、2008年より取組を開始。

(2) 取り組みのきっかけ

世界38カ国で栽培されている「アルビオン種」の苗の輸入権を有するフレッサから提案されたことがきっかけ。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

- ・同種は既存の業務用マーケットが使用する、色目・サイズとは異なり既存イチゴの代替品となっていないため、新規にマーケットを開拓する必要がある。
- ・生産者に対する栽培技術指導を行っているが、まだ生産が安定していない。
- ・産地を国内各所に展開することで天候リスクを回避する計画だが、物流効率の低下を招いておりその物流コストを改善する必要がある。

(4) 取り組みの成果

- ・販売先は量販店、CVS、ケーキ、ジュースバー等。多角的展開を実施中。
- ・2010年の出荷実績は約5トン。

(5) 今後の展開

海外で実施されている大規模完全露地栽培を導入し、低コスト化を図るなど、国内でのイチゴ栽培の新しいモデルを構築していきたい考え。

【本件の連絡先】 伊藤忠商事株式会社 農産部 農産課

TEL: 03-3497-7286 FAX: 03-3497-6267

E-mail: niino-m@itochu.co.jp

※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@(半角)に変換して下さい。

フレッシュ(生鮮)ハーブ事業における全国生産者との連携と国内ハーブ市場の更なる拡大【エスビー食品株式会社】

(1) 事業概要

エスビー食品では、1987年にフレッシュハーブ事業をスタートさせ、現在では全国30以上の生産者の協力を得て約30品目を取り扱う事業に成長。

つくばと沖縄のハーブセンターでは近隣の契約栽培農家より集荷された新鮮なハーブを衛生的な環境で選別・管理・包装・出荷している。

加工の集中化、高度な栽培・加工管理やトレーサビリティ確保の実現により、高品質なハーブを安定的にお届けしている。販売はすべてエスビー食品が行っている。

(2) 取り組みのきっかけ

国内香辛料のトップメーカーとして、ドライ(乾燥)品からフレッシュハーブまでの日本国内の市場浸透を目的にスタートした。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

お客様の農産物に対する安全性や品質などに対する意識が高まる中、フレッシュハーブの更なる品質向上やトレーサビリティを視野に入れた安全性向上を目指し、つくばと沖縄に中核となるハーブセンター(集出荷施設)2ヶ所を稼働させてきた。

又、安全・安心・高品質な商品作りと、更なる安定供給を目指し全国の産地リレー栽培や水耕栽培、植物工場利用など天候に左右されない体制づくりを推進している。

(4) 取り組みの成果

全国の生産者と直接の栽培契約を結び、販売はエスビー食品の営業網を使いながら全国での販売ルートを拡張。安全・安心な商品を安定供給するための仕組み作りをしながらフレッシュハーブの啓蒙活動を行っている。

食品メーカーならではのメニュー提案や店頭試食、産地見学も行ってきた。販売はエスビー食品が行うため、生産者の方々は生産活動に特化でき、安定的な収益を確保することで計画的で安定的な農業経営が可能となる。全国の30以上の生産者は1987年より取引を継続している方々が多い。

現在、全国の産地では後継者が育ち、次世代の生産者と新たな農業展開が図れる可能性も出てきている。

(5) 今後の展開

日本の農業に貢献できるハーブ事業として、生産者と共に生産拡大に取り組んでいきたい。

また、フレッシュハーブの地道な啓蒙活動を通じて「スパイス&ハーブ」の素晴らしい世界をお客様にご提案、心と身体に安らぎや潤いのある生活や新たな食文化の創造を通じてお客様のお役に立ちたい。

【本件の連絡先】 エスビー食品株式会社 コミュニケーションデザインユニット
TEL: 03-3662-8179 FAX: 03-5623-5869
E-mail: masashi_ueno@sbfoods.co.jp

※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@(半角)に変換して下さい。

減反面積を活用して生産された国産米を海外へ輸出【兼松株式会社】

(1) 事業概要

兼松では、2007年3月より栃木県産米を香港へ輸出している。

2009年産からは、減反面積の有効活用を促進する『新規需要米』制度を利用して生産された米の輸出も開始。栃木県庁・地元生産者と三位一体となって国産米の輸出を促進している。

数量は少ないながらも、

2009年産 15mt → 2010年産 30mt → 2011年産 60mt (計画)

と、順調な伸びを見せている。

(2) 取り組みのきっかけ

兼松は、香港に食料販売の拠点を持つ。

県産米の輸出を希望する栃木県との思惑が一致。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

第一の課題は香港における日本産米の需要開拓。

→ 栃木県・生産者と香港の量販店・外食店の橋渡しを兼松が行い、相互理解を深化。また、様々なプロモーション活動を通じて香港の消費者の認知度を高めた。

第二の課題は円高によるコストの上昇を如何に抑えるか。

→ 新規需要米制度により、減反面積での輸出入の生産が可能となり、米作りの継続が可能となった生産者から協力を得ることが出来た。

(4) 取り組みの成果

香港での販売は小売用・業務用共に順調に拡大しつつある。

特に近年では日本食ブームにより日本食外食店での使用拡大が著しい。

これに伴い、国内の生産者も輸出向けの生産意欲が高まっている。

(5) 今後の展開

香港における実績を基に、中国・台湾・Singapore等へも輸出先を開拓していく。

また、兼松(株)と地方自治体との間で輸出に関する包括連携も視野に。

【本件の連絡先】 兼松株式会社 広報室

TEL: 03-5440-8095 FAX: 03-5440-6505

E-mail: Kazuko_Watanabe@kanematsu.co.jp

※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@(半角)に変換して下さい。

商業施設のフリースペースを活用した地域製品の販売 【株式会社 近鉄百貨店】

(1) 事業概要

近鉄百貨店では、地元地域生活者との交流と地産地消の推進を目的とし、沿線の自治体（大阪府南河内郡河南町）と提携し、農産物の直売を2010年11月より定期的に行っている。



(2) 取り組みのきっかけ

町の緑化事業にボランティア参加したことなどがきっかけになった。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

継続実施し拡大していくうえで、生産地からの商品輸送体制や販売員の確保などが課題となっており、コミュニケーションを図り、意見交換しながら対応していく。

(4) 取り組みの成果

まだまだ大きな実績とはいえないが、地域の生活者には鮮度の良い農産物が手ごろな価格で購入できると好評で、通常あまり流通していないような作物もあり興味を持っていただいている。

また、生産地域の方々にとっても直接消費者の意見などを聞くいい機会であり、商品作りのヒントなども得られる場となっている。

(5) 今後の展開

定期的継続して実施することにより、地域への浸透を進め規模拡大を図る。

【本件の連絡先】 株式会社 近鉄百貨店 秘書広報部（広報）

TEL: 06-6634-7192 FAX: 06-6634-7682

E-mail: kouhou@d-kintetsu.co.jp

※連絡先メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

ライスブレッドクッカー「GOPAN(ゴパン)」を活用した 国産米消費拡大に向けた消費者の意識啓発【三洋電機株式会社】

(1) 事業概要

三洋電機株式会社は、2010年11月に家庭のお米からパンができるライスブレッドクッカー「GOPAN (ゴパン)」を発売した。

お米離れ、食の欧風化が進む日本の食生活に新しいお米の消費スタイルを提案として、生産者・自治体との啓発活動を実施。多くの反響を呼び、発売後3週間で2010年度販売計画である約60,000台を販売。2011年3月現在、販売一時見合わせ中。

(2) 取り組みのきっかけ

三洋電機は炊飯器事業を40年以上展開、また米粉ベーカリーを業界に先駆けて発売した実績があり、そのお米に関する技術力・培ったノウハウを、お米の消費拡大に貢献できないか、との思いから商品開発を推進。約7年の開発期間をかけて、商品化を実現した。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

新しいお米の消費スタイルの認知、理解浸透のためには、農業に関わる方々との協働が必要と考え、農水省政務三役や幹部、地方自治体幹部、JA幹部、生産者の方々への試食と地道な商品説明会を実施した。

また、自治体やJAなどとの米消費拡大イベントなど一体となった活動を行うことで消費者へのメッセージの発信力を強化した。

(4) 取り組みの成果

商品の購入者の多くが「米の消費拡大に貢献できるから購入した」と回答するなど、お米への興味喚起とともに米パンという新しい米の出口対策を提案した。

自治体や生産者と連携した取組みが評価され、農水省が推進するFOOD ACTION NIPPON アワード2010において、大賞を受賞した。

マレーシアでのイベント(11-12月)において、政府要人が試食、関心を示した。

(5) 今後の展開

1) 地産地消、6次産業化への貢献:

おうちのお米がそのまま使えるため、ブランド米のPRや米パンにあうトッピングメニュー開発のため自治体やJAと連携。

2) グローバル展開:

日本米を使った柔らかいパンを海外にPRするとともに日本米の付加価値向上、輸出促進のため、自治体・JAと連携。

【本件の連絡先】 三洋電機株式会社 マーケティング本部 事業企画部 マーケティング二課
TEL: 03-6364-3663 FAX: 03-3837-6269
E-mail: ryoji.kocho@sanyo.com

※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@(半角)に変換して下さい。

北海道、東北における「観光・物産・文化」一体型での取り組み 【株式会社ジェイティービー】

(1) 事業概要

JTB グループの JTB 東北では、北海道・東北未来戦略会議（事務局・東経連）の「観光・物産・文化」一体型事業の委託を受け、外国人観光客誘致と地域物産の輸出・プロモーション促進に取り組んでいる。

具体的には、香港におけるアンテナショップ事業として、地域の観光情報発信と地域物産のアンテナショップでの販売・プロモーションを連携しながら推進している。

(2) 取り組みのきっかけ

2009 年の北海道・東北未来戦略会議における「観光・物産・文化」一体型の取組の方針を受け、当会議貿易連携部会と JTB 東北との連携により検討を進めてきた。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

取り組みにあたっての課題は、各国の法制度、関税等に対応する地域物産の輸出ノウハウの確立と、観光・物産・文化を一体型で展開するスキーム作りである。

対応策として、北海道・東北未来戦略会議を中心に、観光分野における JTB と物流・商流分野における日本通運のノウハウを連携させ、新たなスキームの構築を目指している。

(4) 取り組みの成果

香港アンテナショップ事業では、現地旅行会社パッケージツアーズの店頭において地域の観光事業の発信を行うとともに、アンテナショップでの地域の加工食品を中心とした販売に向けた準備を進めている。

この2事業を連携して行うことにより、地域の認知度向上、地域の文化の理解促進と、地域産品の認知度向上、販売拡大を同時に達成していく。

(5) 今後の展開

今後、JTB の在外拠点であるシンガポール、バンコクの4店舗においても同様の展開を推進していく。

さらに、韓国マーケットにおいては現地法人であるロッテ JTB との連携により、ロッテデパートでの日本酒販売も行っていく予定である。

このように観光と地域物産販売をつなげる一体型の取り組みを進めていく。

【本件の連絡先】 株式会社ジェイティービー 旅行事業本部

TEL: 03-5796-5785 FAX: 03-5796-5795

E-mail: m_koizumi313@hdjtb.jp

※連絡先メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

「食の商談会」の開催による販路拡大等支援 ～域内流通の促進を通じて食関連事業の活性化に貢献～【株式会社 常陽銀行】

(1) 事業概要

「食の商談会」は、農業者、食品加工業者、卸・商社、小売業者、外食業者、観光業者等、様々な食関連事業者を対象として、販路拡大や食材調達、相互交流等を目的として開催している常陽銀行独自のイベントである。地方銀行の単独主催による商談会としては全国最大級の規模を誇り、平成17年2月の開催を皮切りに、これまで茨城県内外で合計9回の開催実績がある。地元の茨城県はもとより、当行拠点がある都府県、更には首都圏からも数多くのバイヤー（買い手業者）が参加しており、事前マッチングによる熱心な商談が数多く行われている。

(2) 取り組みのきっかけ

ビジネスマッチングニーズの高まりを背景に、販路開拓支援に向けた取組みを積極化。商談機会の提供を目的として開催。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

第1の課題である開催手法の習得については、開催規模を序々に拡大しながら開催ノウハウを積み上げることで対応。第2の課題である参加者の募集については、本部による直接勧誘やDMに頼ることなく、地元の食関連事業者の情報を豊富に持つ営業拠点や関連機関等との連携のなかで募集活動を行うことで、多くの参加者を集めている。

(4) 取り組みの成果

第9回目の水戸開催では、630社（うち展示企業200社）1,500名の参加者を迎え、過去最大規模の開催となった。開催1ヶ月後のフォロー調査によると、商談成約件数は180件、商談成約による今後1年間の取引見込金額の合計は776百万円となった。食材の売買以外にも、参加者間の相互交流によるビジネス連携の促進等が図られた。当行側の視点では、新規取引開始（融資）が21先/735百万円となるなど、本商談会をきっかけとした参加者とのリレーション強化および取引拡大が図られている他、地域密着型金融における経営支援取組みとして、IR活動等にも積極的に活用している。

(5) 今後の展開

交通インフラの整備（つくばエクスプレス、茨城空港、北関東自動車道全線開通等）に伴う新企画や、商談成約率のアップにつながるような新企画を展開していく。また、これまでも同様、農業者（川上）を起点とする川中～川下業者を幅広く対象として、本商談会を当行の販路支援事業の柱として継続開催していく。

【本件の連絡先】 株式会社 常陽銀行 法人事業部 事業戦略支援室

TEL: 029-300-2086 FAX: 029-300-2668

E-mail: aoyagi.nobuyuki_j01@joyobank.co.jp

※連絡先メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

農産物の安全認証として国際標準となっているGLOBALGAPの普及を通じた、農産物輸出促進と農業経営効率化の為の活動 【シンジェンタジャパン株式会社】

(1) 事業概要

シンジェンタジャパンは、日本産農産物の輸出促進を図る為、輸出入取引法に基づく非営利団体である日本農産物輸出組合に加入し、今後の農産物輸出促進の為の仕組み作りと産地によるGLOBALGAPの取得を啓発している。

また、2010年にはGLOBALGAPに関心を持つ企業の一社として、日本における同基準の改訂版の適用性を検討し、日本の農業生産者の立場に立った改善点を提言した。

(2) 取り組みのきっかけ

2009年度農林水産省の課題解決対策補助事業における「適正農業規範の普及と農産物輸出促進に関わる可能性と影響調査」

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

世界の主要な小売企業と消費財メーカーで構成される消費財フォーラムCGF（コンシューマーグッズフォーラム）が定めた国際的な食品安全基準である、国際食品安全イニシアチブGFSI（グローバルフードセーフティーイニシアチブ）と同等とされる、GLOBALGAP認証の取得が日本産農産物の欧米輸出に必要であるが、元々EUで編纂された安全基準であることから、日本には合わないとされていた。

これを改善する為に、GLOBALGAPでは国別にその解釈を検討することが認められている。そこでこの基準に関心を持つ他の企業と協力して、農産物安全認証の国際標準であるGLOBALGAPを日本の農業環境に合わせる体制を整えることが課題となった。

(4) 取り組みの成果

現在は、関係各社と協力してGLOBALGAPの翻訳と、これを日本に適用させる為の解釈ガイドラインを作成し、一般公開する為の準備をしている。この際、農業生産資材メーカーとして、生産現場の実情を勘案した提言を図っている。

また、GLOBALGAPは輸出の為の規格であるだけではなく、もし工業規格のデファクトスタンダードであるISOと同様、国内における農産物の安全規格として機能させることができれば、国内における食の安全と農業生産の効率性をより一層高めることができるということを発信しているが、その成果はこれからである。

日本農産物輸出組合においては、植物検疫や農薬残留基準の情報などを組合員に提示することで便宜を図るべく、仕組みを構築しつつある。

(5) 今後の展開

現在日本国内には、農産物の安全性を証明する為の様々なGAP認証が存在する。地方行政による認証、各種団体による認証、そしてGLOBALGAPやSQF1000のような国際レベルの民間認証である。一方、これらの認証制度を行政が一本化し強制規格として輸入農産物に課すことは非関税障壁ともなり得る為、WTO加盟国である日本としてはできない。民間の活力を高めることが今後も重要となる。

【本件の連絡先】 シンジェンタジャパン株式会社 社長室 安全推進部
TEL: 03-6221-3881 FAX: 03-6221-3898
E-mail: hirofumi.imataki@syngenta.com

※連絡先メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

**北海道地区のつぼ八で、道内産イクラを期間限定メニューにて採用
～漁連ロゴマークをメニューに掲載、道内産をアピール～
【住金物産株式会社】**

(1) 事業概要

住金物産グループのつぼ八と北海道漁連の間接的な取引歴は長いですが、直接取引（価格交渉等）はここ2～3年である。

道内産の生冷イクラ（味付けなし）をつぼ八加工センター（北海道）にて味付け、小分けパックに包装後、つぼ八物流センター（北海道）にて道内の各店へ配送。このイクラを北海道地区限定メニュー「イクラこぼれ寿司」に採用し、期間も1ヶ月程に限定した。

店舗では北海道漁連のロゴマークをメニューに掲載し、道内産をアピールした。

(2) 取り組みのきっかけ

北海道漁連のイクラ担当者をつぼ八北海道の担当が大学の先輩後輩の仲で、あるきっかけで直接交渉・相談出来るようになった。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

北海道漁連は魚種ごとに担当がいるため、イクラと同取組みが他の商品（ホタテ等）でも仕掛けられるかどうかが課題となっている。

(4) 取り組みの成果

メニューでアピールすることで、北海道漁連は道内産イクラの宣伝効果が期待でき、つぼ八は原価を低く抑えられるため、各店舗や末端顧客に価格面で還元できる。

(5) 今後の展開

上記のような課題が解決できるかが今後の展開の鍵となっている。

【本件の連絡先】 住金物産株式会社 食糧企画部 事業推進グループ
TEL: 03-5412-5077 FAX: 03-5412-5176
E-mail: oritan@gw.sumikinbussan.co.jp

※連絡先メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

プリンスホテル料理コンクールにおける国産食材の利用 【株式会社 西武ホールディングス】

(1) 事業概要

西武ホールディングスの子会社であるプリンスホテルでは、1988年より「調理人の技術向上」や「ヒット商品の開発」を目的に「料理コンクール」を毎年開催している。22回目となる2010年は、総勢約500名の調理人が予選会から参加し、9月27日に実施された決勝戦で各6部門（パスタ料理・肉料理・和食・中華・製菓・製パン）の優勝作品が決定。

テーマを「女性にやさしい食」とし、ヘルシーな「米粉」や「国内産野菜」等を使用。優勝作品は、グランプリメニューとして全国のプリンスホテルで販売。

(2) 取り組みのきっかけ

食を通じての企業の社会貢献、「日本の食糧自給率向上」に貢献したい。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

課題：社内コンクールであるため、コンクールをどのようにPRさせるかに苦労した。

対応策：社内の審査員に加え、お客さまを審査員とすることで、お客さま目線に近づけ、メディアにも共感いただき、多数とりあげていただいた。

(4) 取り組みの成果

- ・フードアクションニッポンの後援を元に、コンクールを開催。
- ・優勝作品を2010年11月11日～2011年2月28日の期間、26のプリンスホテルで販売。
- ・料理コンクール、優勝作品のPR →TV、雑誌、新聞等で紹介。

【優勝作品】

パスタ料理「豆乳とホウレン草のクリーム リングイネ 山芋とろろ風」

肉料理「大地の恵みとオーギービーフのしゃぶしゃぶ仕立て」

和食「山海彩り重」

中華「ヘルシー鶏豆腐の国産野菜五目あんかけ」

製菓「ごほうびかぼちゃ」

製パン「黒ゴマきなこメロンパン」

- ・JATA世界旅行博への出展（2010年9月24日～26日）→米粉パン・パスタを出展（全日程で完売）。

(5) 今後の展開

- ・今後も、フードアクションニッポンと連携した国内産食材のPRを実施。ホテルレストランで提供する。
- ・国内産食材メニューの開発、フェアの開催。
- ・新潟県R10プロジェクトへの参画（米粉の推進）。
- ・新潟県と連携したフェアの開催。

【本件の連絡先】 株式会社プリンスホテル

TEL: 03-5928-1153 FAX: 03-5928-1516

※連絡先メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

各地の気候区分ごとに自生種、在来種の樹を選定して植栽、里山をお手本にした「5本の樹」計画の庭づくり・まちづくりを推進【積水ハウス株式会社】

(1) 事業概要

積水ハウスでは、日本の原風景「里山」を手本に住宅の「庭」づくり（「5本の樹」計画）を推進している。

各地の気候区分ごとに適した自生種、在来種を選定して植栽することで野鳥や蝶など多くの生き物が庭を訪れ、生態系の保全に役立つとともに、住まい手にとっても自然の豊かさを楽しむことができる住環境の形成を目指している。

2008年度には85万本、2009年度は71万本の年間植栽実績がある。

(2) 取り組みのきっかけ

大量の木材を利用し、国内最大規模の造園・緑化事業者として、生物多様性に配慮した取り組みが大切との考えから。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

「5本の樹」計画で提唱するクヌギやコナラは、従来の庭づくりで雑木と見なされ、扱う造園業者は皆無に等しかった。当社が全国規模で計画を展開し、多くの人の共感を呼び始めると、クヌギなどを数年かけて苗木から育てる造園業者も増えていった。また、地域によって適した在来樹種が異なり、お客様の好みや家のつくりが多様なため、社員や取引先を対象にした啓発活動に注力した。

(4) 取り組みの成果

子どもたちの環境意識向上を目指した教育貢献プログラム「Dr. フォレストの手紙」の立ち上げ、携帯電話を使って樹木や鳥・蝶の情報を簡単に入手できる「5本の樹・野鳥ケータイ図鑑」という自然観察サイトも開設した。また、「5本の樹」計画の効果を検証するため、「生きもの調査」を2008年9月から夏と冬の年2回、数か所の当社分譲地で実施。経年変化を記録している。

その結果、鳥類や昆虫類が増加するなど、生物多様性保全の効果を確認することができた。2009年度までに累計625万本を植樹している。

(5) 今後の展開

多様な生き物が集まる環境は、暮らしに豊かさを与えると考える。「5本の樹」に集まる鳥や蝶が、庭と庭、庭と公園・「里山」・森をつなぎ、その地域ならではの生態系ネットワークを育てていく……日本の自然環境を再生したいとの想いを込めた取り組みを推進していきたい。

【本件の連絡先】 積水ハウス株式会社 広報部

TEL: 06-6440-3021 FAX: 06-6440-3369

E-mail: info-ir@qz.sekisuihouse.co.jp

※連絡先メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

沖縄国際航空物流ハブを活用した農水産品の輸出促進 【全日本空輸株式会社】

(1) 事業概要

ANAグループでは、2009年10月末にスタートした那覇空港を核に国内各都市とアジア主要都市を結ぶ国際航空物流事業（ANA 沖縄貨物ハブ）を活用し、国内の安全高品質な農水産品を一晩でアジア主要都市へ輸送する事業を、地方自治体や日本料理レストランチェーンと共同で進めている。

(2) 取り組みのきっかけ

アジア各国で日本の安全高品質な農水産品が人気になりつつあることをふまえ、沖縄貨物ハブ開設前から輸出促進の検討を開始した。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

1. 官民一体となった農水産品輸出促進体制の構築：

一部の生産者を除き自力で販路を開拓することが難しい現状では、インフラ輸出などと同様、官民が一体となった販路開拓が重要。

2. 相手国輸入検疫制度の緩和への取り組み：

例えば対中国では「なし」と「りんご」を除く生鮮品の輸出ができない状況。コメも厳しい条件が付き、実質輸出が困難。現在、ほとんど障害がないのは香港のみ。

(4) 取り組みの成果

沖縄県がANAのコンテナスペースを買い取り、沖縄から香港まで国際競争力のある、品質の高い県産品（ゴーヤ・パイナップル・スターフルーツ等）を沖縄県物産公社の協力により輸出している。

沖縄ハブ開業してまもなく（2009年12月）実績があり、月に10t程度の実績がある。香港においては、沖縄県産の品質の高い生鮮品が人気を博しており、地元スーパーや沖縄県アンテナショップにて販売されている。

沖縄県は上海・台北にもアンテナショップを開設し、アジアマーケットへの販路拡大を積極的に展開しており、コンテナスペース買取も順次拡大が予定されている。

(5) 今後の展開

今後は、ANAの沖縄貨物ハブ高速輸送網を活用しながら、品質の高い日本産の生鮮・魚介類を、新鮮なまま現地に輸送し、JAPANブランドの国際競争力確保に資するものとしたい。

【本件の連絡先】 全日本空輸株式会社 企画室

TEL: 03-6735-1469 FAX: 03-6735-1455

E-mail: s.toyoshima@ana.co.jp

※連絡先メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

新プロダクト・サービス“Inspiration of Japan”の下、欧米線機内食に産地にこだわった国内素材を展開【全日本空輸株式会社】

(1) 事業概要

ANAは、2010年4月19日より欧米線より新プロダクト・サービスを展開する中で、機内食に産地にこだわった国内素材を使用した料理を提供している。

(2) 取り組みのきっかけ

プロダクト・サービスを通じて日本の技術やきめ細かさ等をお伝えするコンセプトの下、機内食についても、同コンセプトを適用することとした。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

仕組みとして提供していくために、地域との連携した取り組みにしていくことが必要である。お客様へ産地の明示や素材へのこだわりをお伝えすることで安心感を付与するとともに生産者や自治体のメリットを拡大させる。

(4) 取り組みの成果

- ・2010年4月19日より欧米線ファーストクラスおよびビジネスクラスに機内炊飯の仕組みを導入。産地や銘柄にこだわったお米を炊き立てで提供している。産地や銘柄は、2～3ヶ月を目安に切り替えて提供している。(これまでの実績：北海道産ゆめぴりか、千葉県産多古米、福井県産コシヒカリ、奈良県産コシヒカリ)
- ・2011年1月11日より欧米線ビジネスクラス（成田発）に国産牛肉を使用したメニューを導入。これまで欧米線ファーストクラス（成田発）には国産牛肉を導入していたが、ビジネスクラスに展開を広げ、お米同様産地や銘柄にこだわる。

(5) 今後の展開

地域と連携した取り組みを仕組み化していく。製品の購入のみならず、地域振興の観点でANAが提供する媒体（機内メニュー表やWEB）に自治体や生産者のこだわりを掲載していくことを検討している。

【本件の連絡先】 全日本空輸株式会社 企画室
TEL: 03-6735-1469 FAX: 03-6735-1455
E-mail: s.toyoshima@ana.co.jp

※連絡先メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

地方生産者と首都圏商店街とのマッチング事業【全日本空輸株式会社】

(1) 事業概要

2010年度、農林水産省公募の「都市部の商店街等と農山漁村を結んで展開する多面的連携」にANA総合研究所の企画が採用され、釧路管内8市町村の産品を本郷商店街（千代田区）及び青物横丁商店街（品川区）において販売を開始。

配送商品を商店街単位で取り纏め、配送ロットを大きくすることにより、配送単価を下げる実験等も実施しながら、地方産品の販路拡大に取り組んでいる。

また、当該地域間の人的交流機会を設け、販路の拡大を行っている。

(2) 取り組みのきっかけ

「企業内マルシェ」の成功をもとに、地域産品の首都圏での更なる販売拡大を目的に、農林水産省に提案。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

商店街も組織であり、取組みや組織としてのまとまりも様々であり、参加商店を増やすことに苦勞しているケースもある。

これにより、配送ロットを大きくすることができず、現状、配送料を下げるには至っていない。

引き続き、危機感のある商店街や取組みに理解のある商店等と協力し、地道に当該活動を拡げていく。

(4) 取り組みの成果

徐々に本取組みに理解を示す消費者も増えてきている。また、生産者側と商店街の交流も深められている。

(5) 今後の展開

2011年度についても、引き続き、同様の内容で商店街を拡げ、実施していく予定。

【本件の連絡先】 全日本空輸株式会社 企画室

TEL: 03-6735-1469 FAX: 03-6735-1455

E-mail: s.toyoshima@ana.co.jp

※連絡先メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

国産材を原料とする合板販売拡大【双日株式会社】

(1) 事業概要

双日では、国産材を原料とする合板の販売拡大に取り組んでいる。

国産材を原料とする合板は、従来品とほぼ同等の品質・価格ではあるものの、まだまだ市場での認知度、浸透度を伸ばす余地があるために、積極的な販売活動、啓蒙活動により、販売拡大を目指している。

(2) 取り組みのきっかけ

仕入先である国内合板メーカーが、原材料を、輸入材から国産材にシフトさせており、供給が増える見込みのため。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

保守的なユーザー層をいかに啓蒙するかが課題であり、販売店・メーカーと緊密に連携をとりながら、納材業者などを組織化し、勉強会の開催等によって使用方法、商品特性の浸透を図って、販売量を拡大する方法をとっている。

(4) 取り組みの成果

2009年度の取り扱い額は89億円だったが、2010年度は約120億円（見通し）となった。

(5) 今後の展開

今後は、まだ取り扱いの少ない、国産材原料の「型枠合板」、「フロア台板」の販売拡大を目指す。

【本件の連絡先】 双日建材株式会社

TEL: 03-5211-0800 FAX: 03-5211-0801

E-mail: kumagai.shoji@sojitz-bm.com

※連絡先メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

道産カラマツ・トドマツの利用拡大・国産杉の利用拡大【双日株式会社】

(1) 事業概要

双日の連結子会社である双日与志本林業は北海道において地元産カラマツ・トドマツから梱包材・パレット用製材品および集成材用ラミナーを製造する工場（道内3か所）を運営し、全国に販売を拡大中。新たな取組として、休業中の大樹町森林組合所有の工場を賃借、本年2月から4番目の工場として稼働予定。

(2) 取り組みのきっかけ

輸入材（チリ、ニュージーランド産）の供給不安定さや価格の乱高下を嫌気して、国産材の需要が拡大しているため。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

国産原木の安定供給のために、林業者（造材業者）の不足がネックとなっている。間伐だけでなく皆伐に対する助成の検討も必要。また、補助金を使って建設された工場を、補助金完済前に第三者へ貸与することが法律上難しかった。同様の事例は今後も出てくるとされる故、事業の継続と雇用の確保のため、国や地方自治体も、より柔軟な対応が必要と思われる。

(4) 取り組みの成果

リーマンショック以降も一切の操短・休業等を行わずフル操業を行った双日与志本林業グループに対して、原木の価格より安定販売の重要性を認識した地元森林組合からの評価が高まった。工場が休業したままでは、貴重な森林資源の活用が出来なかったが、今回の賃貸契約成立により、木材の産出・加工が継続できることになった。また10数名の雇用が確保できたことで地元経済に貢献できると期待している。

(5) 今後の展開

森林組合との連携を強化し、原木の安定消費、安定雇用のためのフル操業、製品の拡販を続ける。北海道の森林組合だけでなく、他の企業とも協業し、国産材を利用した集成材製造工場も検討したい。

【本件の連絡先】 双日与志本林業

TEL: 03-5823-7406 FAX: 03-5823-7411

E-mail: ogawa-y@sojitz-yoshimoto-r.com

※連絡先メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

簡便な魚商品の開発 ～お客様の魚離れが叫ばれる中、利便性を意識した商品開発による需要の創出～【株式会社 高島屋】

(1) 事業概要

国産の魚の消費量の減少が課題として挙げられているが、その理由の一つとして、魚料理は手間がかかる等の理由で敬遠されてきている。

また人口ボリュームの多い団塊 Jr 世代、団塊世代の少人数家族化もあり、少量使い切り商品や共働き夫婦向けの簡便商品の需要が高まっている背景もある。

以上の社会の状況も踏まえて、高島屋では利便性を追求した商品の開発に取り組んだ。

(2) 取り組みのきっかけ

上記の社会の状況と店頭にてお客様から受けた要望に基づき商品開発に取りかかった。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

本来、魚料理は火を使い手間がかかるものである。

その手間のかかる魚料理に熱を入れるためには電子レンジを使用する必要があるが、少量の個別包装を真空パックで行うとレンジに直接かけることができない。

レンジは焼き目を入れることが出来ず、伝統の味を表現しきれない。

(4) 取り組みの成果

まず取り組みを開始したのはギフトアイテム。

塩干物の主力である「漬魚」においては積極的に個別包装に切りかえ、さらに空気抜きが出来る電子レンジ対応の包装資材も随時導入。

結果、2010年歳暮カタログ掲載商品の売上は前年比+8.5%と一定の成果を上げたものと思われる。

(5) 今後の展開

ギフトに引き続き店舗販売でも漬魚の個別包装化を推進していく。

電子レンジで焼き目が入り、脂切りができる包材の開発を行っている。

今後は同じ課題を抱える精肉売り場でも同様の取組を行っていく予定である。

【本件の連絡先】 株式会社高島屋 MD本部 食料品・食堂ディビジョン

TEL: 03-3668-7297 FAX: 03-3668-7303

E-mail: saruta-fumihiko@ad.takashimaya.co.jp

※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@(半角)に変換して下さい。

地産の地元拡販と首都圏への売込みを目的として、「食の商談会」を例年開催 【株式会社 東邦銀行】

(1) 事業概要

東邦銀行では、地元産食材の販路拡大と首都圏への売込みを目的として、「食の商談会」を下記の概要で実施している。

(概要)

- ・2007年度から毎年過去4回実施
- ・会場は、福島県郡山市の大型展示場(8時間/1日のみ)
- ・出展ブース 約100、来場者数 約1,200名
- ・商談(個別&自由) 約1,500
- ・出展者も自然入替えを含み、初回から比べると累計で約半数が交代している。

(2) 取り組みのきっかけ

「福島県の農業産出額は一定の規模」に比べ、農産物等加工出荷率は他県比 数%低く、素材から製品に至る拡販を支援するため。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

- ①商談会が形骸化しないように、出展者&バイヤーの入れ替え(リニューアル)により、当初の地産地消から首都圏、海外に販路を求める方向を目指している。
- ②福島県産品を首都圏で拡販するため、都内の有名レストランでの商談会や有名百貨店での臨時陳列販売も新しく開始。

(4) 取り組みの成果

(効果)

平均 成約件数 約200件/年、継続交渉 約350件/年

(5) 今後の展開

今後、各年度において、単発の企画も実施することとし、平成23年度は、山手線地域において大手鉄道会社&福島県と共催で「福島フェア」を行うべく企画中である。

【本件の連絡先】 株式会社 東邦銀行

TEL: 024-523-3131(大代表) 024-523-0972(担当部直通)

FAX: 024-523-1482

E-mail: tohoprd@seagreen.ocn.ne.jp

※連絡先メールアドレスの@(全角)は@(半角)に変換して下さい。

農商工連携をテーマとした商談会の開催【株式会社南都銀行】

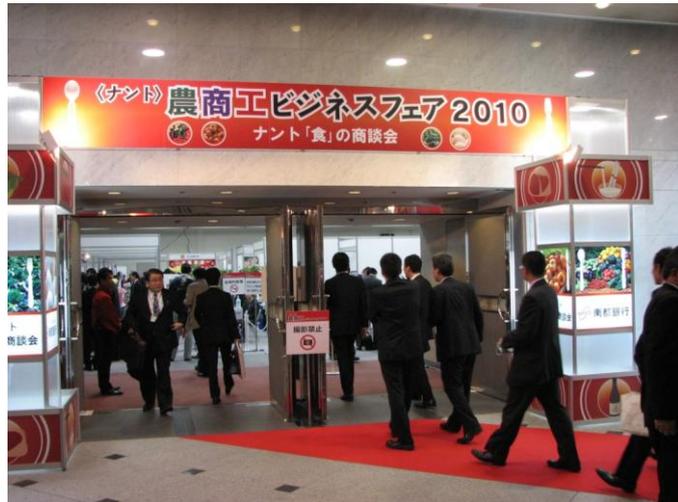
(1) 事業概要

南都銀行では、ものづくり企業を中心とした「元気企業ビジネスフェアNANTO」と、食品関連に特化した「ナント『食』の商談会」の2つの商談会を融合させ、「農商工連携」をキーワードとした「ナント農商工ビジネスフェア 2010」を開催。

「農＝食品、農林水産業関連」、「商＝健康・環境、生活、IT関連」、「工＝電気・機械・化学関連」企業、行政や大学等の研究機関などに出展いただき、産業や組織の垣根を越えたビジネスマッチングの機会を提供。

開催日：2010年12月7日

場所：マイドームおおさか



(2) 取り組みのきっかけ

取引先企業の1番のニーズである販路開拓・拡大を支援し、地場産業・農業の活性化を図るため。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

第1の課題であるより多くの商談機会の提供については、近畿経済産業局・特許庁主催の「知財ビジネスマッチングフェア」と同時開催することで、来場者数の増加を図った。

第2の課題である農業者等の出展企業の充実については、奈良県や大阪府等行政と連携して対応した。

(4) 取り組みの成果

実績としては、出展企業214社／団体、来場者3,200名、当日の商談件数は約6,000件、当日に45件の商談が成約している。

また、商談継続中の案件も243件あり、今後さらに商談の成約が見込まれる。

(5) 今後の展開

今後も、当フェアを継続して販路拡大機会を提供していくとともに、個別のニーズについても「ビジネスマッチングナビゲーター」を設置し対応。

【本件の連絡先】 株式会社南都銀行

TEL: 0742-27-1558 FAX: 0742-27-8815

E-mail: kanko-value@nantobank.co.jp

※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@(半角)に変換して下さい。

製品の品質保全に寄与する物流品質管理システム【日本電気株式会社】

(1) 事業概要

日本電気では、センサータグを活用し、物流（出荷拠点～納品先）の全過程における品質状況を把握することで生産物の品質を、経路上で途切れることなく高度なレベルで担保するシステムを開発、2010年度よりクラウドサービスとして提供を開始した。

物流過程で生鮮品の温度・湿度・衝撃のデータを把握することにより、その時点での対処が可能となる。またデータをトレースすることにより、原因分析、適切な対処策を講じることも可能とする。

(2) 取り組みのきっかけ

輸出を進める農業法人からの相談。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

温度、湿度、衝撃を記録するセンサータグの小型化、特に衝撃センサまで求められたため、センサの開発から企画した。

(4) 取り組みの成果

<関連事例>

- ・ J Aおおい様・大分県様ほかの実証事例（梨の台湾への輸出）
- ・ 経産省／農水省主催農商工連携88選受賞（片山りんご様との取り組み）
など、取引先への品質担保に貢献
- ・ 仙台市中央卸売市場を拠点に水産物商社を営む仙台水産様にてホタテの出荷で実証実験を実施。産地から送られたホタテを選別、出荷する出荷者、小売店向けに帆立貝の荷を分化する物流センター、小売店に携帯接続型RFIDリーダライタを用いてタグ情報を読み取り、NECの実証サイトに送信。温度・湿度・衝撃データをリアルタイムに管理。

(5) 今後の展開

商品の受発注や納品配送、決算などの業務システムとRFIDを連携し、サプライチェーン全体で情報の「連鎖」を確立することにより、事務処理にかかわる業務の効率化や卸売り現場の生産性の向上を目指す。

【本件の連絡先】 日本電気株式会社 政策調査部

TEL: 03-3798-6525 FAX: 03-3798-9239

E-mail: h-saito@dc.jp.nec.com

※連絡先メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

首都圏バイヤーとの個別商談会を通じた農業者の販路開拓支援 【株式会社 八十二銀行】

(1) 事業概要

八十二銀行では、安全で特徴ある食材を求める首都圏のバイヤーと、全国への販路拡大を目指す農業者との個別商談会を、H21年6月から自行単独で定期的開催、農業者の販路拡大を積極的に支援している。

ホテル・スーパー・百貨店等、多彩な顔ぶれのバイヤーに参加いただき、より多くの業種・業態との接点確保を図っている。

(2) 取り組みのきっかけ

脱JAやバイヤーとの直取引を望む農業者のニーズに応えると共に、金融以外の切り口により総合取引推進を図るため。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

課題：

単なる機会の提供に止まらない、より成約率の高い面談コーディネートの実現。

対応策：

バイヤーの求める商品や受注態勢、セラーの希望業種を事前に十分把握し、双方のニーズを満たすよう面談相手を設定。

商談会以降も、担当者が商談進捗状況を随時確認し、必要に応じ継続サポートしている。

(4) 取り組みの成果

1. 2010年開催実績

東京2回、名古屋2回の計4回開催。

バイヤー延べ64社、セラー同182社が参加し、合計592件の個別商談を実施した。

2. 効果

商談成約はもとより、商品コンセプトやパッケージ等につき、バイヤーからセラーに対し具体的な多くの助言がなされ、「今後の営業活動に活かせる貴重な機会となった。」との声を多数頂いている。

(5) 今後の展開

今後は他機関との連携を強め、自行取引先の枠を超えたより多くの農業者の参加を促進することで、地域経済の活性化を図っていく。

【本件の連絡先】 株式会社 八十二銀行

TEL: 026-224-5595 FAX: 026-227-8162

E-mail: yoshitaka.aoki@82bank.co.jp

※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@(半角)に変換して下さい。

産地直売所の事務作業の効率化、売上向上を「産地直売所システム」で支援し、 地産地消、農業の活性化に貢献【東日本電信電話株式会社】

(1) 事業概要

NTT 東日本では、農業分野における I T の導入推進ならびに B フレッツ等のブロードバンドネットワークの普及拡大に向け取り組んでいる。

本システムは 2004 年 10 月に産地直売所システム「1, 2, の産直」として提供を開始し、現在、各自治体様、J A 様、農業法人様等が運営する産地直売所をご利用いただいている。

このシステムは産地直売所の一連の業務を支援するとともに、生産者へは携帯電話など利用し、売上速報や売上実績を提供することができる。

(2) 取り組みのきっかけ

直売所の規模に関係なく、安価な費用で高機能なサービスを提供し地域の活性化に繋がられないかを考え、本システムを開発した。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

システム構築において課題となるのが費用負担である。

本システムはお客様の導入費用を安価にするためアライアンスベンダとの協業により A S P 型サービスとしてシステムの提供を開始した。これにより、お客様のシステム導入にかかる費用、機器設置場所の確保等が不要となり、システムの運用も容易におこなえるようになったことで、小規模の直売所へも導入していただくことが可能となった。

(4) 取り組みの成果

2011 年 2 月末までに 56 拠点の直売所をご利用いただいている。

本システムご利用いただいている直売所様からは

「複数の直売所を本部で一元管理することで移動時間、事務処理時間の軽減に繋がった」、「初期費用及び運用コストを大幅に削減することができた」、

「直売所間での競争意識が芽生え、売上の向上に繋がった」

等のご意見をいただき、また、生産者様からは

「売上情報が圃場にいってもわかるのですぐに農産物を補充することができるようになった」、

「毎日の売上状況が手元に残るので、販売履歴としても管理できる」、

「生産意欲が向上し、売れる楽しみが増した」

とのご意見をいただいている。

(5) 今後の展開

今後、本システムと営農分野における各種システムとの連携により、直売所の販売拡大や消費者へ安心・安全な農産物の提供など農業分野の活性化に貢献したい。

【本件の連絡先】 東日本電信電話株式会社
ビジネス&オフィス事業推進本部 ビジネス営業部
新世代ビジネス営業部 アグリ地域開発ビジネス担当
TEL: 03-6803-9174 FAX: 03-5781-5328
E-mail: m.seo@east.ntt.co.jp

※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@(半角)に変換して下さい。

産学官金のオール北海道の連携と協働体制による「食の総合産業化」の確立に向けた取り組み(食クラスター活動の推進)【北海道経済連合会】

(1) 事業概要

北海道経済連合会では、2010年4月、一次産業団体も参画したオール北海道の食クラスター推進母体として「食クラスター連携協議体」を設置し、活動を開始した。

この活動は、北海道の中心的な産業である農水産業を活かした「食」に着目し、産学官金の相互の連携協働を強くし、食の高付加価値化、売れる商品の開発、道外・海外への販売拡大にチャレンジしていく活動である。

事務局は、北海道経済連合会、JA北海道中央会、北海道農政事務所、北海道経済産業局、北海道庁の5者で、北海道経済連合会が推進本部を担う。

(2) 取り組みのきっかけ

2009年9月、北海道知事主宰の「経済政策戦略会議」にて北海道経済連合会より提言。各界トップの賛同を得て具体検討開始。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

従来各企業や団体等が個別バラバラに取り組んでいた活動に対して連携協働による相乗効果をあげるため、以下のようなシステムを構築してきた。

- ①多様な構成員による参画促進、
- ②全道規模のサポート体制の整備、
- ③主体的な連携協働を促す情報交流の仕組みの構築

(4) 取り組みの成果

- ①食クラスター連携協議体へ871機関が参画(2011年1月31日現在)。
うち一次産業事業者69、食関連企業243。
- ②参画メンバーからの提案プロジェクト136件あり。
これらは支援機関や専門家派遣、適切な連携先の紹介により道内食資源を活用した商品開発や販売拡大に繋げている。
- ③食クラスター連携協議体参画メンバーへの情報提供と情報交流の仕組み構築により、殆どのプロジェクトが一次・二次・三次の複数メンバーによる連携協働の取り組みへと発展している。

(5) 今後の展開

一次産業団体との連携を更に強化しながら米・麦・豆・野菜・酪農畜産・水産等の課題を深堀し、波及効果の大きい新たなプロジェクト創出に繋げていく。

また商品の道外及び海外への販路拡大プロジェクトに取り組んで行く。

**【本件の連絡先】 食クラスター連携協議体事務局
(北海道経済連合会食クラスターグループ)**

TEL:011-221-6166 FAX:011-221-3608

E-mail: seo@dokeiren.gr.jp

※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@(半角)に変換して下さい。

インターネットを活用した農産物の販路拡大の支援【楽天株式会社】

(1) 事業概要

楽天では、インターネットショッピングモール「楽天市場」を運営し、生産者・企業等のインターネットショップの運営を支援。その中で、全国各地の自治体と連携した常設プラットフォーム「まち楽」も運営。自治体との共同企画ページの開設など通じて、国内外のユーザ向けに農産物を含む特産品等の情報発信や物販促進を支援してきた。

また、16自治体との間で、農林水産物の販路拡大等を含む包括連携協定を締結し、農産物の全国発信等を強化しているところである。(2011年2月末現在)

(2) 取り組みのきっかけ

「インターネットを活用して日本を元気に！」を合言葉に地域活性化プロジェクトを2008年7月に立ち上げた。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

生産者・企業及び自治体の中にはIT利活用に不慣れな方が多い傾向にある。

そこで、インターネットショッピングモールの仕組み等について個別に説明を行うほか、商工会議所等と連携したセミナーや勉強会等も実施するなど、ITへの理解を深めていただく機会を多数設けているところである(特に農業生産者向けセミナーも実施経験あり)。

一方で成功事例も作りながら、各自治体への横展開も推進。

(4) 取り組みの成果

○商材のPR/認知向上

・47道府県31市3町と共同企画ページを開設。(2011年2月末時点)

○販路拡大のEC化促進

・8道県4市との間で農林水産物の販路拡大等を含む包括連携協定を締結し、生産者や企業等によるITを活用した農産物等の全国発信を協働して支援。(2011年2月末時点)

・アンテナショップと連動したweb物産展の実施。

・ECへの販路拡大を支援するための無料セミナーを開催。

○地元農産物生産者等の活性化

ECコンサルタントによってネット通販事業を手がける農業生産者および農業関係者等の出店店舗様をサポート。

※出店店舗数：約37,000店

(5) 今後の展開

・連携先の地方自治体を拡大し、都道府県・政令指定都市レベルのみならず中核市・市区町村レベルにおいてもIT利活用をサポート。

・生産者を含む出店店舗及び自治体による海外への販路拡大へ挑戦。

参考：<http://event.rakuten.co.jp/area/>

【本件の連絡先】 楽天株式会社 広報渉外室

E-mail: pr@rakuten.co.jp

※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@(半角)に変換して下さい。

**(9) 農林漁業体験など地域資源を活用した旅行商品等の
開発・販売**

山村地域の資源を活かした企業の人財育成支援 ～森林を用いた企業のメンタルヘルス対策/コミュニケーション研修～ 【株式会社アドバンテッジリスクマネジメント】

(1) 事業概要

アドバンテッジリスクマネジメント（旧：ライフバランスマネジメント）では、2009年3月に森林セラピー基地である長野県信濃町と「癒しの森協定」を結び、企業のメンタルヘルス対策に森林セラピーを取り入れた研修企画の提案を始めた。

以降、企業へ福利厚生としての山村資源の利用、企業のCSR活動として地域住民との交流や森林の活用などの提案を行っている。

(2) 取り組みのきっかけ

森林環境が及ぼす健康効果が解明されたことをきっかけに、山村地域と連携し企業の心の健康対策としての活用検討が始まった。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

課題として、森林を用いた研修では費用対効果が見えにくいことが上げられるため、定着率や満足度を調査し目的の明確化に努めた。

都市と山村地域の距離や交通手段にも不安要素があったが、信濃町との協定企業でもある国際自動車株式会社と連携をし、大型バスでの移動もプログラムとして有効活用することが可能となった。

また、企業を受け入れる地域の方にも企業の現状を知っていただくため、行政と連携し人材育成の講座を行った。

(4) 取り組みの成果

取り組みを開始してから4年間で、約300社の企業・団体にツアーやシンポジウムに参加いただいた。ツアーに参加したお客様からはコミュニケーションが希薄化している中で、自然の中で行うプログラムには期待が寄せられている。

しかし、一方で費用対効果が見えにくく導入の難しさも指摘をされている。

信濃町との提携企業であるTDKラムダ株式会社では、3年前から信濃町で新入社員研修を行っており、開始してから、毎年数名出ていた離職者がゼロ人となったという成果が出ている。担当者からは社員が共に森の作業や研修の時間を過ごすことで、社員同士の絆が深まり離職防止につながっていると話している。

今後は他の階層にも展開していく予定。

(5) 今後の展開

国際森林年「森を歩こう」をテーマに、森林を用いた企業研修においても本年は森を歩くことに注目をおきたいと思う。

そして、自然の中で体験するからこそ得られる心身への健康効果、組織への効果を検証しマイナスイメージのメンタルヘルス対策ではなく企業においてよりプラスとなる取り組みが提案できるよう努める。

【本件の連絡先】 株式会社アドバンテッジリスクマネジメント

TEL:03-5794-3807 FAX:03-5794-3909

E-mail: mail-info@armg.jp

※連絡先メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

教育旅行における農林漁業民泊の推進【株式会社ジェイティービー】

(1) 事業概要

JTB グループでは、教育旅行における体験ニーズの高まりに合わせて、農山漁村での体験プログラムの企画提案を行ってきた。

そのために自治体や地域の推進組織と共同で、地域の素材から農山漁村の体験プログラムの開発を積極的に行っている。また、商品提案にあたっては、JTB 独自の基準でガイドラインを設け、基準を満たした事業主体と契約することで、体験の内容の質や補償を担保し、安全かつ安心して参加いただける体制を整備している。

(2) 取り組みのきっかけ

体験型旅行ニーズの高まりに伴い、教育現場においても体験型旅行の提案を求められており、その数は増加傾向にある。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

農山漁村体験のニーズは高まっているが、お客様に質の高いサービスを提供できるレベルにある事業主体はまだ少なく、優良な事業パートナーの確保が課題となっている。

そのために、JTB としては各事業主体に対する組織作り、運用に関するアドバイスをを行い、レベルアップの支援をしている。

(4) 取り組みの成果

これまで唐津・安心院等の地域において、推進組織の立ち上げ段階から側面支援をしている。

唐津においては JTB 九州のノウハウを提供し、九州の観光協会ですべて第3種旅行業登録を行い、体験プログラムの開発、人材育成等を行った。

結果、09年度は JTB 西日本より13校約2,000名の送客を実現した。

この様な形で地域の支援を行いながら、教育旅行受入態勢の整った地域に対して、JTB 取り扱いの全国の学校からの誘致を行っている。

(5) 今後の展開

JTB 地域交流ビジネスが目指す、観光を機軸とした地域活性化の推進に向けて、地域資源の発掘、育成、商品化を地域に対してトータルで提案していきたい。

ターゲットとしても教育旅行にとどまらず、最近ニーズの高まっている外国人観光客向けにも展開していきたい。

【本件の連絡先】 株式会社ジェイティービー 旅行事業本部

TEL: 03-5796-5785 FAX: 03-5796-5795

E-mail: m_koizumi313@hd.jtb.jp

※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@(半角)に変換して下さい。

横瀬町の棚田で田植え・稲刈りを体験【株式会社 西武ホールディングス】

(1) 事業概要

西武グループの西武鉄道では、2009年5月31日(日)風光明媚な秩父地方、武甲山を望む横瀬町の「寺坂の棚田」において、地元の農業指導者や横瀬町・観光協会と協調し「農業体験・田植え」を初めて実施した。

また、その年の秋には「稲刈り体験」も行った。

2010年も同様に各2回ずつ30名募集で実施をし、満員の状況であった。

(2) 取り組みのきっかけ

横瀬町振興課と「観光による地域活性化」の会議の席上で、話題にのぼり取り組むことになった。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

- ・農業指導者の指導が参加者に行き届くか懸念されたが、指導者の増員や横瀬町・観光協会のご協力で無事に遂行された。
- ・告知や集客の課題は当社の媒体(西武ニュース)を使用し、またハイキングイベントでコースに取り入れて誘客を図った。

(4) 取り組みの成果

横瀬町や横瀬町観光協会等と共同で催し物を実施することで、より広く、より深く交流が図れ友好関係を築けた。

当社の「ハイキングイベント」で相互に宣伝協力したことで一定の成果があった。

現在、横瀬町では「オープンガーデンよこぜ」と銘打って花による街づくりを推進しており、それに伴い棚田の畦道に花の植栽を行う予定。

(5) 今後の展開

価値のある沿線資源の棚田を使った「観光振興」を促進し、都会に住むお客様と地域社会との交流を図り、催しや宣伝による地域の活性化に寄与してまいりたい。

【本件の連絡先】 西武鉄道株式会社

TEL: 04-2926-2225 FAX: 04-2926-2640

E-mail: r.ozawa@seibu-group.co.jp

※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@(半角)に変換して下さい。

ボランティアホリデー ～ワーキングホリデー等の社会貢献活動を通じた、都市居住者と地域間交流の新たな取り組み～ 【全日本空輸株式会社】

(1) 事業概要

ANA グループ内の社員発案制度により「ボランティアホリデー」が提案され、その後、発案者が JOIN（移住・交流推進機構）における新ビジネス創造・研究委員会「田舎暮らしワーキングホリデー支援サービス研究会」に参加。全国の自治体と実証実験を行い、それを踏まえ「ボランティアホリデー」の支援を目的に、弊社の旅行 WEB サイト内に全国のボランティア・プログラムを紹介する取組みを開始した。

現在は、常時 20 以上を掲載している。

(2) 取り組みのきっかけ

若者の旅行離れ傾向が指摘される中、社会貢献活動を通して積極的に地域と交流する若者層の新たな旅行スタイルに着目。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

ボランティアの受入側の体制等、一定の品質以上にあるボランティアを発信することが、参加者の満足度を高めるためには必要であり、併せて、ボランティアの申込みの簡素化も重要である。

前者については、「ボランティアホリデー・プログラムに関するガイドライン」を策定し、後者については、WEB での申し込みシステムを完成させている。

(4) 取り組みの成果

若者の旅行離れが言われる中、本取組みを通じて、ボランティア活動や地域との交流に積極的な層が、地域に入って生き生きとしている姿を目にするに至っている。

地域においては、労働力の補完だけではなく、地域での消費による経済的な効果を生み、更には「ヨソモノ」による地域資源の再発見や継続的な交流など、新たな価値を生み出している。

(5) 今後の展開

今後は、参加者と受入地域の裾野を拡げることを目的に、ボランティア休暇制度を設けている企業等に展開すると共に、自治体、NPO への紹介活動を行っていく。

【本件の連絡先】 全日本空輸株式会社 企画室

TEL: 03-6735-1469 FAX: 03-6735-1455

E-mail: s.toyoshima@ana.co.jp

※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@(半角)に変換して下さい。

(10) 国内クレジット制度を利用した農林漁業者との
CO₂削減事業の実施

オフセット・クレジット(J-VER)制度による森林吸収源プロジェクトの認証と間伐の推進 【王子製紙グループ】

(1) 事業概要

王子製紙は日本国内に 19 万 ha の社有林を保有し、森林整備（間伐）を進めている。オフセット・クレジット（J-VER）制度により、当社社有林で森林吸収源プロジェクトの認証を受け、新たな森林の価値を創造する。

(2) 取り組みのきっかけ

2008 年 11 月環境省により J-VER が制度化されたことによる。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

地球温暖化防止の一助となるカーボン・オフセットの一般市民の認知度が低く、オフセット・クレジットの利活用が活発でない。弊社の活動を通じカーボン・オフセットの認知度を高めたい。

(4) 取り組みの成果

神奈川県内の社有林間伐地にて 1,795 t-CO₂（2010 年 9 月）、北海道内の社有林間伐地にて 3,707 t-CO₂（2011 年 1 月）のプロジェクト認証を受けた。

(5) 今後の展開

J-VER の取得を社有林全体に拡大し、地球温暖化防止となる森林整備（間伐）を更に推進させる。

【本件の連絡先】 王子製紙グループ 王子製紙(株)資源戦略本部

TEL: 03-3563-4567 FAX: 03-3563-1140

E-mail: atsuo-tsujimoto@ojipaper.co.jp

※連絡先メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

J-VERクレジットにより森林の価値が向上する【住友林業株式会社】

(1) 事業概要

住友林業では、2009年7月、環境省が地球温暖化対策のひとつとして推進するJ-VER制度において、「持続可能な森林経営促進型」プロジェクト第1号として、宮崎県東臼杵郡美郷町・椎葉村に位置する337haの社有林を対象にJ-VERクレジットを登録した。

第三者検証を経て、2010年2月に2,083トンのクレジットが発行された。

発行されたクレジットは、自社、他企業や団体が開催するイベント等のカーボンオフセット用クレジットとして販売している。

(2) 取り組みのきっかけ

これまで経済価値を持たなかった森林のCO₂吸収源が、環境省の政策により、クレジット化されることになったため。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

クレジットの対象となる森林の範囲や吸収量算定根拠等の準備に多くの時間を費やした。(国内では初めての制度であったため、行政側も手探りの状態であった)

地元の森林組合等の協力を得て、間伐作業の測量図等を入手した。

(4) 取り組みの成果

これまで、森林から得られる経済的な収入は、木材資源の販売が主であったが、適正な森林整備を実行すれば、新たな収入が得られることを実証できた。現在では、数多くの森林所有者や諸団体が、J-VERクレジットの申請を行っている。

(5) 今後の展開

発行量の拡大のため、新規に申請する社有林の調査を準備している。

【本件の連絡先】 住友林業株式会社 コーポレートコミュニケーション室

TEL: 03-3214-2270 FAX: 03-3214-2272

E-mail: MATSUKA_takuo@star.sfc.co.jp

※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@(半角)に変換して下さい。

国内クレジット制度を利用したメロン栽培農家と共同での温室効果ガス削減事業 【ソニー株式会社】

(1) 事業概要

ソニーは、国内クレジット制度を利用し、メロン栽培農家と共同で温室効果ガス削減事業を行っている。削減事業者である遠州木質燃料利用組合は、静岡県のみロン農家6軒で構成されている。

各農家におけるメロン栽培施設の加温に用いる温水ボイラーを、既設の重油焚きボイラーから木質ペレットを利用した木質バイオマス焚きボイラーに更新することにより、温室効果ガス（二酸化炭素）の排出量を削減する事業である。

事業期間は2009年4月1日～2013年3月31日で、この期間に削減される二酸化炭素量は約5,500tを見込んでいる。

(2) 取り組みのきっかけ

温室効果ガス削減手法の多様化を図る一環として、国内クレジット制度の活用トライアルを検討するにあたり、自社の排出削減のみならず、農業支援にもつながる事業として、本事業を選定した。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

国内クレジット取得は再生可能エネルギーの取得と位置付けている。それゆえ、対象案件は再生可能エネルギー由来の事業に限定される。また、数量についても、自社の温室効果ガス排出量に鑑み、まとまった量（1,000t-CO₂/年）を希望した。

国内クレジット制度では、再生可能エネルギー以外の案件も多く、数量も小口であるため、基準を満たす案件を探すのは難しい状況であった。この課題を解決してくれたのは、国内クレジットの情報を豊富に持つ仲介業者の存在であった。

(4) 取り組みの成果

本事業による2009年度の排出削減量は約500t-CO₂であった。このスキームでは、自社の温室効果ガス排出削減、及びこのメロン栽培農家の環境に配慮したペレットボイラーへの更新がメインの成果である。

これに加えボイラーの燃料となる木質ペレットの需要を掘り起こし、またその原料となる木材利用による林業活性化が波及効果として期待できる。

(5) 今後の展開

今後も、温室効果ガス排出削減に向けた重点施策である再生可能エネルギー利用の一手法として、国内クレジットを活用していきたい。

【本件の連絡先】 ソニー株式会社 渉外部公共政策課
TEL: 03-6748-2161 FAX: 03-6748-2164
E-mail: Shoichi.Ooga@jp.sony.com、Hisako.Fukuda@jp.sony.com

※連絡先メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

演習林のCO₂評価とその有効利用に関する研究 ～森林認証制度に基づく森林管理の実践指導～【日本大学】

(1) 事業概要

演習林のカーボン・オフセットとしての機能の評価を行い、さらにCO₂の吸収・固定を高める方策の検討と温暖化防止に貢献する大学演習林のあり方は、どうあるべきかを検討することである。

カーボン・オフセットとしての本学演習林のクレジット機能とその効果、森林認証とクレジット、演習林産木材の有効利用方法の検討、演習林と地域との協働と連携など、大学演習林の社会的役割について言及する。

(2) 取り組みのきっかけ

CO₂吸収源としての大学演習林の役割としての、森林整備とその有効利用について、現場での直接指導が可能であることによる。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

森林認証制度の適用が必要であり、FSCやSGEC等による環境に配慮された森林管理の実施が義務付けられる。

このことは法令に遵守した森林管理技術の実践を提供でき、教育の現場として極めて重要である。

この適用を受けるためには、いくつかの課題をクリアする必要がある。

この対策として、これまでに実施してきた過去のデータの整理と、今後の展開を明確に示すことが求められる。

(4) 取り組みの成果

演習林は地方の地元で所在することから、豊かな演習林の存在自体が環境財としての資源とみる向きが高まってきている。

高度に管理された森林から生産される森林認証木材を一般に供給できることは、安心、安全面で地元での地産地消もさることながら、認証森林から生産される木材は広く社会にアピールすることができ、教育現場での波及効果は大きい。

本学の附属中学・高校に学ぶ生徒への環境配慮型の森林管理と認証材を理解することと共にCO₂を木材として生活の中で長く使用することがCO₂固定へつながることを理解させることが可能となり、この効果も大きい。

(5) 今後の展開

演習林の樹木が蓄えるCO₂量の正確な把握が前提となるが、森林整備を進めることは地元産業の活性化へつながる。

多くの木材製品に、認証森林から生産された補償マークは、環境への配慮の印であり、豊かな社会の構築が期待できる。

【本件の連絡先】 日本大学生物資源科学部 生物資源科学部森林資源科学科
TEL: 0466-84-3669 FAX: 0466-80-1135
E-mail: inoue.kouki@nihon-u.ac.jp

※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@(半角)に変換して下さい。

施設園芸専用開発したヒートポンプ導入によるCO₂削減に対しての国内クレジット制度利用の提案【ネポン株式会社】

(1) 事業概要

ネポンでは、環境に配慮した省エネ型施設園芸用ヒートポンプ（ネポングリーンパッケージ）を開発・発売し、施設園芸業界では他社に先駆け、バラ農園（有）メルヘンローズ）に本機導入に伴うCO₂削減による国内クレジット制度活用を提案し、採用された。

ハウス内暖房をヒートポンプ主体とし、A重油焚温風暖房機を一部併用する“ハイブリッド運転”により、電力に変換した際のエネルギー使用量と温室効果ガス排出量を削減した。

(2) 取り組みのきっかけ

温暖化防止に向けた世界的な温室効果ガス排出量削減活動に連携し、脱化石燃料の製品を開発し、農業界に提供したいと考えた。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

ヒートポンプ 58 台とハイブリッド制御盤 14 台が導入されたが、実際のCO₂削減量の把握をどのように捉えるかが課題となった。

電力計や計測器を用いての測定では、機器の費用がかかるため、結果的にはヒートポンプの運転時間を日々測定し、積算する簡便な方法とし、暖房シーズンの10月～翌5月までのおよそ8ヶ月間毎日、制御盤の数値を記録して、電力量を集計し、A重油による暖房と換算して算出することにした。

(4) 取り組みの成果

本件の国内クレジット制度の認証は、農業分野では最初の案件となり、新しい第1歩の先駆けの支援ができた意味は大きい。

実質的には、上記台数のヒートポンプとA重油焚温風暖房機の特性をバランスさせ、効率良く暖房運転を行う当社独自の制御による“ハイブリッド環境システム”により、バラ農園での実績としては、CO₂削減量は年間約577ton、省エネに関しては、ヒートポンプの導入と当社提案のハウス外装の2重化によりA重油使用量88%削減、暖房費44%削減に成功した。

今回の国内クレジット購入者は、環境商材を扱う商社の昭光通商で、申請書等の作成や計測業務を担当したのは全農・JA玖珠九重で、各企業・団体の結束した成果といえる。

(5) 今後の展開

『日本の強い農業の復活』を支援するため、施設園芸機器のトップメーカーとして、施設園芸用ヒートポンプの更なる性能向上による省エネ推進並びに国内クレジット制度を利用した農業界向けのCO₂削減事業への積極的な関与とその提案を発信していきたいと考えている。

【本件の連絡先】 ネポン株式会社 管理本部総務部

TEL: 046-247-3112 FAX: 046-247-2051

E-mail: shiono-r@nepon.co.jp

※連絡先メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

**(11) 社員食堂・社内マルシェ（産直市）等による
国産品・加工品の消費拡大**

委託先の食堂業者と協力して国産・地産の食材を主体としたメニューの提供 【曙ブレーキ工業株式会社】

(1) 事業概要

曙ブレーキ工業では、社員食堂のメニューに使用する食材を極力、国産・県内産にして提供。

また、各種フェア・イベント等にて、各拠点毎に地域の特産物を使用したメニューを実施（例:須賀川きゅうりのカップ麺等）。

(2) 取り組みのきっかけ

中国産の問題があった際に、食の安全面より食材の生産元を調査し、品質の向上を図るべく、出来るだけ国産にするように依頼した。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

現状の給食価格体系の中での食材費では、中国産のものが安価なので、総費用を考慮すると国産品への切替えは採算が合わず、各拠点の食堂店長の判断では難しく、また、食堂業者は一括購入の為、1拠点だけでは対応が進まなかった。

そこで、食堂業者の本部と統括交渉し、出来るだけ国産比率を高めるように依頼し同意を得た。また、通常使用食材については、原産地を明示させるようにした。

(4) 取り組みの成果

全ての食材の供給ルートが明確になり、安全・安心が向上された。

また、「カップ麺」を提供した時には、好評で、キュウリへの興味もたれたようである。

(5) 今後の展開

地域の特産物を使用したメニュー・フェアを継続的に実施して行きたい。

【本件の連絡先】 曙ブレーキ工業株式会社

TEL: 048-560-1500 FAX: 048-560-2880

E-mail: y-fukushima@akebono-brake.com

※連絡先メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

食料自給率向上に向けた「熊本地区での地産地消」の取り組み 【井関農機株式会社】

(1) 事業概要

井関農機のグループ会社の(株)井関熊本製造所では、社員食堂の食事について、地場食材の使用量を増やし、国内農・水産物の消費拡大を図っている。

食堂に地産地消コーナーを設け、毎月1回第3金曜日に地産地消食材のみを使用した定食、また、毎日地産地消のカツ丼、玉子丼、高菜チャーハン、サラダを提供。

製造所食堂で使用する豚肉と生鮮野菜は全て熊本県産、鶏肉は国内産。寮食も殆ど国内食材に切替えた。

(2) 取り組みのきっかけ

2008年フードアクションニッポン推進パートナーに登録以来、企業として、農機メーカーとして、食料自給率向上に取り組んでいる。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

国内食材使用による原価アップに対し、給食業者と協力して地産地消率向上を図った。(一部値上げ実施)

(4) 取り組みの成果

国内食材使用率が向上した。

2009年3月時点での国内食材使用率は製造所71%、寮87%であったが、2010年12月現在、それぞれ88%、98%となっている。

(5) 今後の展開

今後も給食業者と協力して食料自給率向上を図る。

【本件の連絡先】 井関農機株式会社

IR・広報室

TEL: (03)5604-7709 FAX: (03)5604-7707

E-mail: tokunaga@iseki.co.jp

○取組内容

取組の主体

福利厚生担当(総務)、給食業者、栄養士によって行われている。

取組の背景

グループ全体で、地産地消の取り組みとして、食料自給率向上を目指す国民運動である「FOOD ACTION NIPPON」の推進パートナーに20年10月に登録(第1号)し、国産農作物の消費拡大や食料自給率の向上に係わる活動を推進。

取組内容

1. 地産地消コーナーの設置とイベントメニューの提供

食堂の一角に「地産地消コーナー」を設け、以下のメニューを提供。

①毎月1回第3金曜日に地産地の食材のみを使用した定食(A・B)を提供



工場食堂の為、ボリュームとカロリーを要求され、肉類が多くなる傾向があるが、栄養バランスを取るため、生野菜、野草の葉物等を常に摂れるよう工夫されている。

使用される食材も、近くの地域から、新鮮な地産物が供給され、ほとんど手作り、社員の健康管理の一翼を担っている。



○取組内容(つづき)



食堂内の献立メニューの提案は、専属の栄養士、給食業者及び福利厚生担当で話し合いが行われ1月単位で提案される。

右の献立のとおり毎月第3金曜日はオール地産地消の日として上記定食等の提供がなされている。

②毎日 地産地消のカツ丼、玉子丼、高菜チャーハン、サラダの提供



写真のサラダ(単品)、高菜チャーハン以外に、丼物としてカツ丼、玉子丼及び玉子丼が地産地消のメニューとして毎日提供されている。

2. 地産地消の推進

①食材の変更(国内・県内産化)

取り組みの手始めとして、現状可能な限り、食材の国内・県内産化が図られた。

	変更内容 (食材)	(生産地)	食材の国内・県内産化(%)			
			区分	取組前	取組後	アップ率
社員食堂	豚肉	県内産	国内産	71	76	+5
	鶏肉	国内産	国内産			
	生鮮野菜	県内産	県内産	67	74	+7
社員寮	牛肉	県内産	国内産	67	66	+0
	鶏肉	国内産	県内産	87	91	+4

※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@(半角)に変換して下さい。

食料自給率向上に向けた「松山地区での地産地消」の取り組み 【井関農機株式会社】

(1) 事業概要

井関農機の砥部事業所、グループ会社の(株)井関松山製造所では、社員食堂と寮の食事について、地場食材の使用量を増やし、国内農・水産物の消費拡大を図っている。

砥部事業所・(株)井関松山製造所では2009年3月から週1回(毎週金曜日)を「地産地消の日」として昼定食メニューを愛媛県産食材で提供している。

また、2箇所の社員寮では同年4月から夕食メニューを愛媛県産食材で提供。

(2) 取り組みのきっかけ

2008年フードアクションニッポン推進パートナーに登録以来、企業として、農機メーカーとして、食料自給率向上に取り組んでいる。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

国内食材使用による原価アップに対し、給食業者と協力して地産地消率向上を図った。(一部値上げ実施)

(4) 取り組みの成果

松山製造所と寮における国内食材使用率が向上が顕著である。

2009年3月時点での国内食材使用率は製造所72%、寮79%であったが、2010年12月現在、それぞれ78%、84%となっている。

<p>【松山地区の取り組み事例】</p> <p>砥部事務所・井関松山製造所</p> <ul style="list-style-type: none">・2009年3月スタート 地産地消定食 3/16, 23 2回提供・4月より週一回毎週金曜日 地産地消の日とし 昼定食メニューを愛媛県産食材で提供 <p>平田寮・富久寮</p> <ul style="list-style-type: none">・4月より同様、夕食メニューを愛媛県産食材で提供 (2009年度予定) <table><tr><td>両事業所合わせて</td><td>年間</td><td>11,100食</td></tr><tr><td>両寮合わせて</td><td>年間</td><td>2,600食</td></tr></table> <p>【その他の地区】</p> <ul style="list-style-type: none">・地産地消一品メニューの追加 ほか (高菜ライス、豚汁、サラダ等)	両事業所合わせて	年間	11,100食	両寮合わせて	年間	2,600食	
両事業所合わせて	年間	11,100食					
両寮合わせて	年間	2,600食					

(5) 今後の展開

今後も給食業者と協力して食料自給率向上を図る。

【本件の連絡先】 井関農機株式会社 IR・広報室
TEL: (03)5604-7709 FAX: (03)5604-7707
E-mail: tokunaga@iseki.co.jp

※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@(半角)に変換して下さい。

社員食堂に環境保全型農業で栽培された産地直送野菜を導入 【大分キャノンマテリアル株式会社】

(1) 事業概要

大分キャノンマテリアル(株) 杵築事業所では、2010年11月より、食堂で使用する全ての大根・人参・トマト・ミニトマトを環境保全型農業で栽培された長崎県諫早産を仕入れるように変更した。

(2) 取り組みのきっかけ

食堂利用者の地産地消、食材の安全・安心等のニーズが高まったため。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

- ・ メニューのレシピ等の野菜の分量を増加した。
- ・ 総務・健康支援室の協力のもと、「野菜もりもりフェア」を実施し、「野菜を1日350gとろう」をテーマとし、「メガ盛り野菜のちゃんぽん」「バリバリ大根とひじきのサラダ」等のメニューを提供。また、野菜にまつわるクイズを出題して、解答した社員に国内産の野菜をプレゼントした。

(4) 取り組みの成果

- ・ 「安心・安全」の確保：生産者との直接取引によるトレーサビリティの実現
- ・ 物流の短縮による野菜の鮮度向上
- ・ 野菜を増やしたことによりお客様への健康への配慮

(5) 今後の展開

産地直送の野菜使用の推進に向け、調達アイテム、調達エリアを拡大したい。

【本件の連絡先】 エームサービス(株) (大分キャノンマテリアル内)

TEL: 0978-64-0255 FAX: 0978-64-0255

E-mail: aim1749@aimservices.co.jp

※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@(半角)に変換して下さい。

地元の新鮮な野菜を毎日、食堂で社員へ提供【キヤノン電子株式会社】

(1) 事業概要

キヤノン電子株式会社では、2000年12月に秩父事業所の食堂リニューアルの一環として、毎日摂れたての野菜を農産物直売所より直接仕入れ提供をはじめた。

これは、「新鮮な野菜を社員に食べてもらい健康になって欲しい」との思いから、当社赤城事業所近くの農産物直売所「旬菜館」(群馬県昭和村)より仕入れ、埼玉県2事業所(秩父市、美里町)および、群馬県の1事業所(昭和村)にて社員(約1200人)に提供をしている。

(2) 取り組みのきっかけ

当社の赤城事業所周辺が高原野菜の産地であり、毎日新鮮な野菜が摂れたため

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

●課題：

群馬で摂れた野菜をいかに早く、低コストで埼玉まで運搬できるかが課題であった。

●対策：

既存の「社内定期便」を活用した。

(4) 取り組みの成果

毎日摂れたての新鮮な野菜を提供して10年以上継続をしている。

どの事業所の社員からも好評であり、社員の健康に寄与している。

また、定期的に高原野菜を多く(1200人分)、購入していることから地元の農業経営に少しでも貢献できていると考えている。

(5) 今後の展開

今後は野菜だけでなく、果物なども検討していきたいと考えている。

【本件の連絡先】 キヤノン電子株式会社 人事センター人事部

TEL: 03-6910-4114 FAX: 03-5472-7671

E-mail: jinji@canon-elec.co.jp

※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@(半角)に変換して下さい。

社員食堂を活用した地産地消 【株式会社小松製作所】

(1) 事業概要

コマツでは、地域・地場の食材を積極的に使用することにより、①日本の食料自給率の向上（食糧の安定確保）につなげるとともに、②物流費の低減によりCO₂削減につなげる。さらには、③工場社食で地場産の農産物を積極的に採用することにより地元企業への協力、地場産業振興、地域の活性化を図る。

港区にある本社社食、石川県、富山県、茨城県、栃木県、神奈川県、大阪府にある建機生産工場の社食で毎月19日を地産地消デーとしてキャンペーンを行っている。

近隣の肉、野菜、魚など名産品をフィーチャーし、食堂入り口でPOPによる社内告知を実施。

(2) 取り組みのきっかけ

食料自給率向上、CO₂削減、地域経済振興・活性化を狙いに活動を開始。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

社食の地産地消デーにあわせタイムリーに食材を揃えること、および必要量を確保することが、大量生産品でない地産地消の食材をメニューとすることの課題である。

(4) 取り組みの成果

関東地区 本社・社食での最近の地産地消メニュー例。

2010/8：穴子天井（東京湾の穴子、関東産野菜の天ぷら、関東産小松菜のおひたし）、

2010/9：宇都宮餃子、栃木産のニラを使ったニラ玉、

2010/10：武蔵野うどん（関東産小麦、関東産野菜の天ぷら）、

2010/11：真鱈（茨城産）の西京焼き、

2010/12：豚肉（栃木産）の生姜焼き、

2011/1：鶏（茨城産地鶏）の磯辺揚げ、アンコウ汁。

各工場では、それぞれの地場の食材を使った地産地消メニューを1回/月、実施している。

(5) 今後の展開

美味しい食事の提供によるES向上（社員満足度向上）に加え、地域・地場の食材を積極的に使用することにより食料の安定確保（日本の食料自給率の向上）、物流費の低減によりCO₂削減につなげ、未来の人たちに、この地球をより良い形で引き継いでいきたい。

【本件の連絡先】 株式会社小松製作所

TEL: 03-5561-2620 FAX: 03-5561-4769

E-mail: masao_yasukawa@komatsu.co.jp

※連絡先メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

ランチイベント
ちさんちしょう
地産地消でいただきます〜す!

今が旬!
江戸前穴子天井

東京湾の穴子と栃木産の野菜を使った天井と、同じく
栃木県でとれた野菜を使用した小鉢のセットです。

◎穴子と野菜の天井 ◎東京産小松菜のお浸し ◎味噌汁

480円

地元でとれた農産物・水産物・畜産物を地元でおいしく食する。
地産地消は、地域の食料・食文化への理解促進（食育）、
地域経済活性化、食料自給率アップにつながります。

Green House

長崎市など関係機関と連携して「地産地消運動」展開【株式会社十八銀行】

(1) 事業概要

十八銀行では、長崎市が推進している地産地消運動（「食の夢市場運動」「食卓の日」＝食育）に参画。行内外に対して広く積極的な活動を実施中。

(2) 取り組みのきっかけ

長崎市との連携により展開（当行は長崎市、長崎経済研究所【当行シンクタンク】と「地域経済振興のための連携に関する基本協定」を締結）。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

「地産地消の意識付け」はかなり浸透してきているが、「地産地消の意義」の認識は十分に理解しているとは言い難い。これをいかに関係機関と広めていくかが課題。

(4) 取り組みの成果

取り組み前に比べ、地産地消に対する意識付けが、行内はもちろん、行外においても浸透してきている。

(5) 今後の展開

これからも地元金融機関として、長崎市はじめ関係機関と連携して地産地消運動を展開していく。

【本件の連絡先】 株式会社十八銀行 地域振興部

TEL: 095-827-8212 FAX: 095-821-7908

E-mail: k18chiiki@voice.ocn.ne.jp

※連絡先メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

「企業内マルシェ」の実施～企業内施設(会議室等)での地域特産品の従業員への販売【全日本空輸株式会社】

(1) 事業概要

ANA では、2009 年 12 月より、ANA グループの社内施設(会議室、休憩室)において、就業時間後、社員向け地域産品の販売会を実施した。

ANA グループと関係の深い自治体を主な対象とし、当該地域の農水産品の販路拡大及び社員の福利厚生の一環を目的に、年間 10 回程度(本年度)開催。

生産者自らが販売、約 300 名の社員が毎回来場しており、他の企業にも本取組みを展開するに至っている。なお、各自治体は、農産品の PR 予算を使い本取組みに参加している。

(2) 取組みのきっかけ

「農水産品の販路拡大が地域の活性化につながる」との認識の下、ANA グループで何ができるかを検討し、その結果、スタートした。

(3) 取組みにあたっての課題と対応策

ANA グループ単独で実施するのではなく、他の企業と連携した取組みにすることにより、規模のメリットを追求することが必要である。

既に、数社とは連携した取組みを行っているが、更に参加企業数を増やし、連携を強化することにより、生産者及び自治体のメリットを拡大させる。

(4) 取組みの成果

2009 年度は北海道白糠町、熊本県宇城市、2010 年(2 年目)はこれらの地域に加え、北海道根室市、鳥取県にて実施。

また、口蹄疫により甚大な被害を受けた宮崎県を支援する目的で、ANA において「宮崎応援マルシェ」を行うと共に、主旨に賛同頂いた企業(住友化学、武田薬品工業、三井不動産)においても同様の取組みを展開。

昨今、企業内旅行や運動会等、社員が一体となる取組みが少なくなる中、部門を越えた社員間のコミュニケーションの活性化等にもつながる取組みとしても認識している。更に、募金に留まらない新たな CSR 活動として、今後の新たな展開も期待している。

(5) 今後の展開

本取組みがマスコミに取り上げられたこともあり、次年度についても、新たな地域を含め、企業内マルシェを予定している。

併せて、大都市圏の他の企業をも拡大させる予定であり、産品の購買に留まらず、交流人口の拡大に資する仕組として、更に発展をさせていく。

【本件の連絡先】 全日本空輸株式会社 企画室

TEL: 03-6735-1469 FAX: 03-6735-1455

E-mail: s.toyoshima@ana.co.jp

※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@(半角)に変換して下さい。



①社員食堂における「地産地消」メニューの定期イベントの開催

②イベントスペースにおける産直市の開催【ソニー株式会社】

(1) 事業概要

ソニー本社社員食堂（昼 4000 人喫食）において、月 1 回の地産地消イベントを定期開催中。おもに関東圏（神奈川・千葉・群馬・茨城・埼玉）から仕入れた肉や野菜・魚などの食材を使用した、とんかつ、ハンバーグ、焼き魚などの主菜を提供。また、神奈川県三浦産の地野菜のサラダを毎日提供。生産農家の方の顔写真などの POP も合わせて掲示を行なっている。

仙台 T E C 食堂（昼 750 人喫食）では、宮城県名取市産の野菜のお浸しや和え物、宮城県登米産のひとめぼれライスなどを毎日提供。また週一回、宮城ポーク、カテキン豚（宮城県産）、三元豚（山形県産）などのブランド豚を使用したメニューを提供。（豚カツ・豚しゃぶ・しょうが焼き等）

その他、地元商工会主催による地産地消フェアとして、地元多賀城市産の朝採り野菜やわかめ・昆布・魚（惣菜）・漬物などの販売市を月 2 回開催。

（2010 年 9 月～11 月）

(2) 取り組みのきっかけ

海外からの輸入品の農薬汚染事故などにより、食材に対する安全性の認識が高まったため。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

課題として、輸入品に比べ提供価格が高めになりがちなこと、それによる売れ残りのリスクがあること。

その対応として大々的に、POP や掲示物による「地産地消イベント」の告知を行い、国産食材をアピールすることで、価格に対する理解度を高めるようにしている。

また、事前にメニューと提供食材数を検討してもらうことで、売れ残りのリスクを減らしている。

(4) 取り組みの成果

国産食材使用をアピールするイベント事前告知などのおかげで、社員にもプレミアム感を伝えることができ、食数も一定量が出ているので、価格に対する理解度は得られていると思われる。

定期的なイベントとして現在は定着しており、メニューをいろいろと開発してもらうことで、飽きのこないような工夫もしており、食堂運営会社側でも定期イベントのひとつの柱となっている。

(5) 今後の展開

景気の低迷にともない外食単価なども下がってきており、社員食堂においても、より安価で国産食材の提供ができるように、食堂運営会社側に食材調達の面での一層の工夫をお願いしていく。

【本件の連絡先】 ソニー株式会社 渉外部公共政策課

TEL: 03-6748-2161 FAX: 03-6748-2164

E-mail: Shoichi.Ooga@jp.sony.com、Hisako.Fukuda@jp.sony.com

※連絡先メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

従業員食堂における地産地消活動の実施【トヨタ自動車株式会社】

(1) 事業概要

トヨタ自動車では、2008年9月より、地域経済活性化を目指し、当社社内の従業員食堂（全73食堂）において各拠点地域の食材を用いた食堂メニューを週1回程度提供して、地産地消活動を実施。

(2) 取り組みのきっかけ

2008年6月、地域経済活性化を目指し、取り組み開始。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

当社の社員食堂は社外会社に委託しているため、委託会社の協力が不可欠。また、従業員に「地産地消」の取り組みを理解してもらうために、食堂にPRポップなどを設置し周知活動を実施。

(4) 取り組みの成果

「地産地消」メニューの価格設定も若干高めながらも、社員の評価も高く、社員の地域社会貢献意識の醸成にも寄与。また、当社の社員食堂は運営を社外に委託しているため、委託会社の協力が不可欠。

(5) 今後の展開

2008年9月の実施以降、現在も活動を継続中。

【本件の連絡先】 トヨタ自動車株式会社 渉外部
TEL: 03-5800-7327 FAX: 03-3817-9018
E-mail: eriko_ota@mail.toyota.co.jp



※連絡先メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

従業員食堂での地産地消メニューの提供【株式会社南都銀行】

(1) 事業概要

南都銀行の本店及び事務センター内の従業員食堂では、2010年8月より毎月16日を「地産地消の日」とし、通常提供している日替定食2種類のうち1種類を奈良県産食材のみを使用した定食メニューとして提供するとともに、従業員食堂の全ての箸を、通常のプラスチック箸から、吉野産ヒノキの端材を有効活用して作られた「吉野割箸」に切り替えている。



(2) 取り組みのきっかけ

奈良県の農産品・特産品のPRと、奈良県の農業及び食品産業の活性化

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

当行の従業員食堂の運営は給食事業者（本社：大阪市）に委託。

○課題

- 1) 県内産食材の確保
- 2) 給食事業者の在庫負担

○対応策

- 1) 原則市場からの仕入れとなるが、ブランド野菜・畜産品については、当行が納入業者を紹介することで対応。
- 2) 提供を月1回の限定とし、また、提供個数を限定することで対応。

(4) 取り組みの成果

当行が地産地消に取り組むことで、マスコミに採り上げられ、奈良県の農産品・特産品のPRにつながっている。

給食事業者に生産者及び納入企業を紹介することで、当行取引先企業の販路拡大に繋がっている。

また、従業員食堂で提供しているメニューは、近畿農政局が主催する近畿地産地消メニューコンテストで、近畿農政局長賞を受賞している。

(5) 今後の展開

現在、「地産地消の日」は月1回の設定だが、最終的には従業員食堂の全てのメニューに奈良県産食材を使用し、積極的に地産地消を実践するとともに、地域の農業生産者、食品関連事業者の販路拡大サポートを積極的に取組みたい。

【本件の連絡先】 株式会社南都銀行

TEL: 0742-27-1558 FAX: 0742-27-8815

E-mail: kanko-value@nantobank.co.jp

※連絡先メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

社員食堂における地産地消の取り組み【日本電気株式会社】

(1) 事業概要

NECでは、社員食堂の運営レベル・品質向上を目指して、日本各地の「健康・安全・安心」な食材をメニューに取り入れてきた（地産地消）。

更に、各地の旬の味覚・季節の行事食・伝統の味や郷土食など多くの企画・フェアを地元のみならず、東京などの消費地で実施（地産東消）、全国70箇所の社員食堂で、30年に亘り提供してきた。

(2) 取り組みのきっかけ

NECの地方展開が広がり始めた1984年、東北から九州までのネットワークを活用した産地指定に、米から取り組んだ。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

社員食堂での提供にはコスト的な制限も大きく、厳しい条件の中で、当初より各生産者団体やお取引先のご協力を頂いて進めてきた。

(4) 取り組みの成果

これらの地産地消への取り組みは、2008年12月農林水産省主催の「第一回地産地消給食等メニューコンテスト」において、福井県のNEC関係会社が農林水産大臣賞を滋賀県の元NEC関係会社が農林水産省生産局長賞をダブル受賞した。

事業所給食としては唯一受賞できたもの。受賞メニューは、「とれたて福井ヘルシー弁当」、「滋賀と草津の彩り弁当」で、共に地元の食材と郷土料理にこだわったメニュー。全国で提供し、好評を博した。

(5) 今後の展開

引き続き日本型食生活・伝統的な食文化を給食に取り入れ、新たな地域活性化と食の安心安全に寄与するべく地産地消の推進に努力する。

【本件の連絡先】 日本電気株式会社 政策調査部

TEL: 03-3798-6525 FAX: 03-3798-9239

E-mail: h-saito@dc.jp.nec.com

※連絡先メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

生ゴミリサイクルと地産地消の取り組み【日本電信電話株式会社】

(1) 事業概要

NTTのサイバーコミュニケーション総合研究所(神奈川県横須賀市光の丘1-1 横須賀研究開発センタ)では、生ゴミ排出量の削減を目的として、食堂から排出される生ゴミを生ゴミ処理機で肥料原料化。その肥料を使用している地元農家から野菜を購入し、社員食堂の料理に使用している。

(2) 取り組みのきっかけ

生ゴミ処理機で加工された肥料原料を使用している、近隣の農家(まるくに農園)の野菜が美味しいとの紹介があり購入を開始した。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

社員食堂では1年を通じて使用する野菜(キャベツ・レタス・トマト・玉ねぎ・人参・じゃがいも等)があるが、常に地域で生産されるわけではなく、他に安定供給を受ける取引先が必要となるとともに、安定供給先との良好な関係の維持のため、それぞれの購入量のバランスには配慮が必要となる。

(4) 取り組みの成果

使用する側とすれば、季節ごとに生産される新鮮な野菜を活用したメニュー提供が可能であり、食堂運営の付加価値向上に役立っている。

また、販売農家は、市場出荷に不向きな形状の野菜を販売することで、廃棄を回避出来る等、生産物の活用が図れている。

現在の購入量：キャベツ 400kg/月、長ネギ 100kg/月、大根 100kg/月

食堂から排出される生ゴミの肥料原料化⇒農家で肥料として使用⇒農産物の収穫⇒社員食堂での使用⇒生ゴミの肥料原料化

というリサイクルシステムが継続的に行え、環境に対する負荷の低減に貢献している。

(5) 今後の展開

食堂施設の近隣で農業生産が行われている地域での同様の取り組みの可能性について検討する予定としている。

【本件の連絡先】

NTTサイバーコミュニケーション総合研究所 企画部

TEL: 046-859-2160 FAX: 046-855-1112

E-mail: cc-kousei@lab.ntt.co.jp

テルウェル東日本 フードサービス事業部

TEL: 03-3350-7155 FAX: 03-3353-2711

E-mail: yukiko.araki@telwel-east.co.jp

※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@(半角)に変換して下さい。

社員食堂食材の地産地消推進【バンドー化学株式会社】

(1) 事業概要

バンドー化学では、4工場、1事業所の社員食堂を委託している業者に対して、従業員の健康・安心・安全および地域の活性化の観点から、地産地消を求めている。

(2) 取り組みのきっかけ

食の安全や地域活性化の動きの高まり。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

- (1) 地産地消を推進すると食材費が上昇することもあり、その吸収策。
- (2) 給食会社にとっては委託会社は当社だけではないので、当社だけの意向が反映されにくい。

(4) 取り組みの成果

今後の取り組みであり、現段階では成果なし。

(5) 今後の展開

社員食堂（弁当配達を含む）の委託会社に対して、農産品及び水産品は極力地産地消とするよう求めている。

【本件の連絡先】 バンドー化学株式会社

TEL: 078-304-2950 FAX: 078-304-2984

E-mail: k.nakamura@bando.co.jp

※連絡先メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

社員食堂における「地産地消」「医食同源」と「地域生産者連携」の取り組み 【株式会社PFU】

(1) 事業概要

PFUライフエージェンシーはPFUグループの社員食堂を運営しており、2008年より「地産地消」の取り組みを開始。自社農園の野菜や加賀野菜など地元産野菜を積極的にメニューに取り入れたり、「本日の地産地消品」として現品展示を行い、地元野菜の認知度を向上。

また、食料残渣や廃食油をリサイクルするなど環境負荷低減にも努めている。

2009年からは「医食同源」の取り組みも開始。「地産地消」と「医食同源」で社員の健康増進に取り組んでいる。



(2) 取り組みのきっかけ

「食の安全・安心」への声の高まり、「地産地消」への声の高まりを受けて、取り組みを開始。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

当初は地元産野菜の調達ルートがなく苦労したが、取引八百屋の協力で少しずつ拡大。地元産にこだわると価格的に不利になったり、必要量の確保ができない場合がある。食堂は野菜を加工して使い、野菜の外観にはこだわらないため、不揃いでも構わずなく、規格外品の使用を拡大したい。

(4) 取り組みの成果

2009年度の「地産地消給食等メニューコンテスト」（主催：農林水産省）において、「自社農園千両茄子の肉はさみ揚げと加賀野菜炊合せ」で「農林水産大臣賞」を受賞。「地産地消・医食同源膳」が来客用の看板弁当になり、多くのお客様に提供している。大臣賞受賞後は取り組みの認知度が向上し、農協、漁協や生産者からの商品紹介の機会が増え、商品の幅が広がった。また、「地産地消」を進めることで野菜の使用量が増え、「医食同源」メニューと相まって社員の健康増進に貢献している。

(5) 今後の展開

地域生産者と連携し、2010年から「生産者の顔の見える化」に取り組んでいる。生産者の顔写真を食堂に掲示することで、利用者に地元産野菜への関心、生産者への親近感の醸成に役立っている。

生産者との連携をいっそう進め、地元産野菜とその規格外品を積極的に活用していきたい。

【本件の連絡先】 PFUライフエージェンシー株式会社 ダイニングサービス事業部
TEL: 076-283-9460 FAX: 076-283-9469
E-mail: itou.yoshihiro@pfu.fujitsu.com

※連絡先メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

間伐材を使った商品をMAEDAエコポイント制度のポイント交換商品に採用 【前田建設工業株式会社】

(1) 事業概要

前田建設工業では、全社員・家族を含めた全生活領域で環境活動を推進するため、独自のエコポイント制度を2010年2月より運用している。

エコポイント制度とは、社員本人やその家族が活動するエコアクションに対してエコポイントを付与し、そのポイントをエコ商品やエコ休暇などに交換するしくみである。そのポイント交換対象商品に間伐材を使った商品を選べるようにしている。

(2) 取り組みのきっかけ

エコポイントの交換商品に地球環境に貢献できる商品を盛り込みたいと考え、それが採用するきっかけとなった。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

ポイント交換は今年度から開始し、四半期毎に行なっている。

課題は、どのような商品をラインナップすれば、参加者が喜んで交換してくれるかである。そこでインターネットやカタログなどで店舗にヒアリングを行い、売れ筋商品を盛り込んだ。

(4) 取り組みの成果

間伐材を使った商品の認知が少しずつであるが向上し、2010年度の4～12月の間で、テープカットやボールペン、ティッシュボックス、箸などの商品についてポイント交換が行われている。

(5) 今後の展開

今後もエコポイント交換商品に、地球環境保全につながる商品を選定し、積極的に参加者に選んでいただけるように工夫をしていく

【本件の連絡先】 前田建設工業株式会社 CSR・環境部
TEL: 03-5217-9521 FAX: 03-5217-9621
E-mail: akiyama.n@jcity.maeda.co.jp

※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@(半角)に変換して下さい。

社内やオフィス街で多様なマルシェを展開【三井不動産株式会社】

(1) 事業概要

三井不動産では、2010年より、社内マルシェ（東京・日本橋）や、霞が関や汐留（東京）でオフィスワーカー向けのマルシェを実施。社内マルシェでは、ノー残業デーなどを活用し、口蹄疫被害を受けた宮崎・鹿児島の商品をはじめ各地の商品を社内会議室にて販売。



霞が関や汐留のマルシェでは、三井不動産が運営するビル周辺やオフィスロビーにおいて、各地の商品を周辺のオフィスワーカーや家族向けに販売した。

(2) 取り組みのきっかけ

エリアの活性化、オフィスワーカーの満足度向上、地域や社会への貢献などの観点から、マルシェの開催を企画した。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

企画・運営のマンパワーが必要となるが、社内マルシェは、社会貢献の観点から、会場設営や販売活動など大部分を社員の手づくりで開催。

オフィス街でのマルシェは、エリアの活性化やオフィスワーカーへのサービスとして、三井不動産の主催により、関係先の協力を得ながら実施した。

(4) 取り組みの成果

いずれのマルシェも、大勢の社員やオフィスワーカーなどが来場し、ほとんどの商品が完売した。

来場者からは「商品の新鮮さがよくわかった」「定期的で開催してほしい」などの感想をいただき、大変好評であった。

生産者からも、「首都圏の消費者ニーズを体感できた」「販売チャンネル拡大の機会を得ることができた」など、感謝の声を多数いただいた。

(5) 今後の展開

社内マルシェは今後も随時開催。オフィスワーカー向けのマルシェは、今後、他のオフィスエリアにも拡げていくことを検討している。

【本件の連絡先】 三井不動産株式会社 企画調査部

TEL: 03-3246-3567 FAX: 03-3275-2327

E-mail: t-mori@mitsuifudosan.co.jp

※連絡先メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

**(12) 社内研修・ボランティア等を通じた
農山漁村との交流の促進**

社員向け昆布産地見学勉強会【味の素株式会社】

(1) 事業概要

味の素(株)では、2007年より従業員向けの昆布産地見学勉強会を実施している。

一班約20名を基本にして、07年度～10年度で合計7班133名が出席した。

味の基本味「うま味」を発見した食材である昆布の収穫から出荷を実地に見学体験することにより、昆布、うま味、うま味調味料に対する知識を吸収している。

(2) 取り組みのきっかけ

京都の料亭がほとんど、利尻昆布を使用している。その伝で産地（主に礼文島）と連携することとなる。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

- ① 昆布の漁期（7月上旬～9月上旬）が限られており、さらに漁そのものが天候に左右され、なかなか体験見学することは難しかった。
- ② 漁に出ない場合も想定して研修の企画を詰めた。
- ③ 当社の通常の仕事とのシナジーを常に意識して内容を計画した。
- ④ 現地の漁協の方々に積極的なご協力を頂いた。

(4) 取り組みの成果

- ① 当社社員が07年度～10年度合計7班133名出席した。
この見学勉強会の企画のひとつとして、現地礼文島・香深漁協が行っている「良質な昆布を育てる植樹」活動に参加し、合計700本のどんぐりの植樹を行った。
- ② 当社が有楽町で開設した「だしCafe」における、だし素材としての昆布を香深漁協より協賛を受け、昆布の普及に貢献している。

(5) 今後の展開

2010年度、昆布産地見学勉強会を完了した。

今後は不定期に得意先等と同行しての見学勉強会を検討する。

【本件の連絡先】 味の素株式会社 調味料部

TEL: 03-5250-8143 FAX: 03-5250-8282

E-mail: shigehiro_yamamoto@ajinomoto.com

※連絡先メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

高齢化する村を応援するプロジェクト 全社員 3000 人が全国 61 カ所の農山村などで高齢者と環境に貢献【アストラゼネカ株式会社】

(1) 事業概要

アストラゼネカでは、2006 年より毎年秋の一日を C-day (Contribution-day: 貢献する日) として休業し、全社員約 3000 人が 10 数人から 150 人程度のグループに分かれて全国 39 都道府県 61 か所 (2010 年) の高齢化・過疎化の著しい中山間地域等に赴き、地域のニーズに応じて農作業や環境整備等の支援を行なっている。



作業内容は、棚田の草刈り、竹林の伐採、獣害防止柵の設置等多岐に亘る。また、地域の方々との交流を目的に、当社が本プロジェクトのために独自に開発した体操や懇親会なども実施する。

(2) 取り組みのきっかけ

外資系製薬企業が日本で本格的に CSR 活動を開始するにあたり、「人」と「環境」に貢献する活動を模索し、実施を決定した。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

課題 1: 全社員が全国一斉に活動可能な取り組みの実現

→東京ボランティア・市民活動センターを介し、棚田地域を中心とした農山村との全国的なネットワークをもつ NPO 法人棚田ネットワークと協働している。

課題 2: 社員の主体的参加

→社内公募等により活動地域ごとにキャプテン (リーダー) を選出し、彼らが中心になって、各地域のニーズに合わせた活動を推進している。

(4) 取り組みの成果

①農山村の地域ニーズに応えることができた。

受入地へのアンケートでは 5 年連続ほぼ 100%が「よかった」と回答。人手が必要な耕作放棄地や山林の整備など、地元の高齢者だけでは手が回らなかった作業を喜んでいただき、若い世代の社員との交流を楽しんでいただいている。「地域を守っていく意欲が高まった」など地元の活気を呼び起こす効果も見られる。

②社員の満足度も高く、組織も活性化した。

全社員が一斉に社会貢献活動を行うことにより、社内のコミュニケーションが高まるとともに、組織の一体感が強化された。また、農山村での課題に関心を持つようになるなど、社員が社会をより広い視野で捉えるようになった。

(5) 今後の展開

2011 年も活動を継続する。毎年アンケート調査等を元に、活動の改善を図っている。今後は、他団体 (企業や大学等) との協働等も目指していきたい。

【本件の連絡先】 アストラゼネカ株式会社

TEL: 03-6268-2800 FAX: 03-6268-2801

E-mail: Hirofumi.Moriguchi@astrazeneca.com

※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@(半角)に変換して下さい。

農業体験を通して地域経済の活性化を目指す「ひめじ田宴アート」への参加協力【井関農機株式会社】

(1) 事業概要

井関農機は、1.6haの田んぼをキャンバスにみたくて、古代米など色の異なる7種類の稲を植えて姫路城をイメージした巨大アートをつくるイベント「ひめじ田宴アート」に参画。事前に行うベース植え付けに当社田植機を貸与して、疎植株間(37株/坪)での植付けが行われた。

その他、農業機械の展示・触れ合いコーナーに出品し、地元の小学生などに米作りにおける機械の役割やフードアクションニッポンのパンフレットを配布し、食料自給率の大切さなどを紹介した。



(2) 取り組みのきっかけ

同イベントの実施主体である団体より、農業機械の展示などでイベントをより盛り上げたいとの依頼があり、これに賛同したものの。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

イベントの実施時期がちょうど地域の田植えの時期と重なっていたため、機械の運搬や説明などの運営面で当該地域を担当する販売会社だけでは人の配置が足りず、近県や東京から人員の半数の手当てをして対応した。



(4) 取り組みの成果

地元小学生から大学、農業体験ツアー企画参加者(親子連れなど)等、2日間で約1,000名の植付け体験参加者に、実際の米作りに使用しているトラクタ、田植機、コンバインなどを見て、触って、乗ってもらうことで、農業をより身近なものと感じてもらい、農業への関心をもってもらえることが出来たと思っている。

また、地域農家にも、疎植植え株間など最新機能を装備した田植機を実際に使用していただいたことで、当社製品について理解を深めて頂けた。



(5) 今後の展開

2008年から始まり昨年3年目を迎えた同イベントだが、観光収入など地域への経済効果は1.5億円と試算されており、今後も当地に限らず農や食の大切さを応援するイベントに積極的に参画する予定。

【本件の連絡先】 井関農機株式会社 I R・広報室
TEL: 03-5604-7709 FAX: 03-5604-7707
E-mail: tokunaga@iseki.co.jp

※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@(半角)に変換して下さい。

CSR教育として農業体験を行うことで、農地保全や地域活性化に貢献 ～和歌山県の「企業のふるさと」制度に参加～ 【伊藤忠商事株式会社】

(1) 事業概要

伊藤忠商事では、和歌山県の要請により、かつらぎ町天野地区の10aの田で、若手社員を中心とする約50名が2009年5月に田植え、9月に稲刈りに参加した。

田植えや稲刈りといった農業体験以外に、高野山の参道・世界遺産史跡周辺の清掃および植林などのボランティア活動を行った。また、バーベキューパーティーを催し、地元住民との交流を深め、食と農業の重要性につき学習。2010年も取り組みを継続して、2年目を迎えた。

(2) 取り組みのきっかけ

2008年当時、関西経済同友会の食料委員会委員長会社ということで、和歌山県より協力要請があったことによる。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

第一の課題である参加者の募集については、若手社員を中心としたCSR教育という位置づけで会社をあげて対応し、その他社員・社員家族等への活動周知・参加者募集については、労働組合の協力を求めた。

第二の課題である地域との詳細打ち合わせについても、労働組合が担当することで円滑な取り組みが可能となった。

(4) 取り組みの成果

「企業のふるさと」制度に参加したことで、天野の里が大いに活気づいた。

テレビ放映された田植えの様子を見て、新たに移住してきた家族もあり、地域からは大変高い評価を得ている。

伊藤忠商事の社員は、農業体験を通じて農業の苦勞を知り、その重要性に気づくことが出来た。また、大自然の中、様々な発見や感動があり、都市と農村の交流の価値を見出すことができた。

(5) 今後の展開

伊藤忠商事は、関西経済同友会の農業委員会の副委員長会社であるクボタ様を天野の里にご紹介し、2010年にはクボタ様の「eプロジェクト」により耕作放棄地を再生し、蕎麦作りを開始。

今後も、CSR教育を継続し、地域活性化に貢献できるよう努力する。

【本件の連絡先】 伊藤忠商事株式会社 大阪秘書室
TEL: 06-6241-2706 FAX: 06-6241-2720
E-mail: matoba-y@itochu.co.jp

※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@(半角)に変換して下さい。

環境教育自然学校の開催【王子製紙グループ】

(1) 事業概要

王子製紙グループでは、2004年から小学生向けの自然学校「王子の森・自然学校」を夏休みに、全国5箇所の社有林で開催。運営の一部を地元NPO法人に委託している。

(2) 取り組みのきっかけ

新たな社会貢献の検討から。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

野外の活動がメインであり天候に左右される。複数のプログラムの準備で対応している。

(4) 取り組みの成果

毎年約100名の小学生が参加する。累計では800名が参加した。地元NPO法人の活動の場ともなる。

(5) 今後の展開

環境から森林・林業の教育へと変更も検討し、次代を担う世代への林業理解醸成にも繋げたい。

【本件の連絡先】 王子製紙グループ 王子製紙株資源戦略本部

TEL: 03-3563-4567 FAX: 03-3563-1140

E-mail: atsuo-tsujimoto@ojipaper.co.jp

※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@(半角)に変換して下さい。

近隣地域の農園作業ボランティア【大分キャノンマテリアル株式会社】

(1) 事業概要

大分キャノンマテリアルでは、2008年11月に杵築市役所の仲介により近隣地域の農園作業のボランティアを紹介していただき、みかんや梅の農園に赴き、収穫や袋かけ、その他農園作業の補助を実施している。

2008年12月以降、合計17回ボランティア数計141人で作業を実施・継続している。

(2) 取り組みのきっかけ

近隣の農園では高齢化・人手不足であるという背景を聞いたため、弊社の新規ボランティア活動として取り組みを開始。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

ボランティア活動を実施する社員全員が、農園作業においては素人であり作業の都度教育が必要であった。

事務局や複数参加した社員に教育してもらい、農家の負担を軽減させ、また、大人数で作業することによりトータル作業時間の短縮を図った。

(4) 取り組みの成果

農家の方が収穫等の作業に追われ、普段やりたくてもできないことを我々社員が代行して実施することで、農家の方の作業軽減を図った。

また、毎年活動を実施することで近隣住民との交流も増え、弊社の活動に協力していただける農園も増えてきた。

市内の広報誌でも弊社の活動が紹介され、地域内での関心の高さも伺える結果となっている。

(5) 今後の展開

今後も、地域の農園と連携して活動を実施することはもちろん、新しい活動（植樹活動等）も視野に入れて調整中である。

また、この作業を含む社会貢献活動がグループ会社随一の実績となるよう取り組んでいく。

【本件の連絡先】 大分キャノンマテリアル株式会社 総務部 総務課
TEL: 0978-64-2111 FAX: 0978-64-2109

※連絡先メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

新入社員研修で荒川上流の森づくり(環境保護活動)を実施 【キヤノン電子株式会社】

(1) 事業概要

キヤノン電子株式会社では、新入社員に環境意識を高めることを目的に、2005年4月より水資源のかん養や災害の防止など、様々な機能を高度に発揮できる健全な森林をつくるため、埼玉県農林公社と協働で「荒川上流の森づくり」を推進している。

初年度は秩父郡皆野町の森林に植林を行い、新入社員研修の活動としては埼玉県内初であった。2年目からは秩父郡横瀬町の森林で間伐を行っている。

この間、間伐作業により、林内に光を入れて広葉樹等を生やし、健全で美しい森林の育成に寄与している。

(2) 取り組みのきっかけ

当社事業所のある埼玉県秩父は東京の水源でもあり、荒川上流の森林を維持・保全しよう、という埼玉県森林公社の呼びかけがあったため。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

課題：森林での活動が初めてである社員がほとんどのため、安全面が課題であった。

対策：埼玉県森林公社に協力を依頼し、10名に1名程度の指導員をつけた。

(4) 取り組みの成果

2005年4月より新入社員研修の一環として、河川上流の森づくりのための除伐・間伐等を行い、社会貢献活動の一端を担っていると同時に、環境保全の大切さについて理解を深めている。

現在までに活動に参加した社員は419名になっている。

(5) 今後の展開

今後も継続して実施していきたいと考えている。

【本件の連絡先】 キヤノン電子株式会社 人事センター人事部

TEL: 03-6910-4114 FAX: 03-5472-7671

E-mail: jinji@canon-elec.co.jp

※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@(半角)に変換して下さい。

環境活動「未来につなぐふるさとプロジェクト」～自社ステークホルダーの参加を促進し、全国14カ所の地域活性化に貢献～
【キヤノンマーケティングジャパン株式会社】

(1) 事業概要

キヤノンマーケティングジャパングループでは、2010年5月から、子供たちの未来に美しく緑豊かな「ふるさと」を残していくことを目指し、従業員、お客さま、ビジネスパートナー（販売代理店）などのステークホルダーやNPOと連携し、国内の様々な地域で、棚田の保全や森づくり、耕作放棄地の再生、干潟や湖沼の再生活動などに取り組んでいる。

本プロジェクトでは、キヤノン製プリンタ用トナーカートリッジの回収本数に応じた金額をNPOに寄付する仕組みを導入し、事業活動にも連動させている。



(2) 取り組みのきっかけ

社会貢献活動の重点テーマとして設定した「未来につなぐ環境づくり」と「人の未来づくり」を具現化する活動として、本プロジェクトを立ち上げた。

<http://cweb.canon.jp/csr/social/philosophy.html>

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

本プロジェクトの企画にあたり、全国各地で協働するNPOを調査・評価・選定することが課題となった。

そこで、そのノウハウをもつNPO法人パブリックリソースセンターの協力のもと、協働先NPOを選定した。また、本プロジェクト専用の寄付サイト構築にあたっては、支援を仰いだ。

(4) 取り組みの成果

2010年のボランティア参加人数は、延べ796名（2010年は全国10カ所・延べ35回）となった。

また本プロジェクトに連動し、クリック募金を実施。当社WEBサイトへのアクセス数が60万以上となり、キヤノンブランドイメージ向上に寄与するとともに、各地NPOには、計約60万円の寄付をおこなった。

さらに、地方新聞にてNPOとの協働活動を紹介（計10回）。地域に根差した活動の認知度向上を図ることにより、各地NPOの広報活動を支援するものとなった。

(5) 今後の展開

2010年から2012年までの3年間で、延べ3,000人以上の参加を目標としている。

【本件の連絡先】 キヤノンマーケティングジャパン株式会社 CSR推進本部
TEL: 03-6719-9150 FAX: 03-6719-8360
E-mail: fujii.toshio@canon-mj.co.jp

※連絡先メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

クボタeプロジェクト(耕作放棄地再生支援、農産物の地域ブランド・産直品PR等) 【株式会社 クボタ】

(1) 事業概要

クボタでは、全国に40万ヘクタールを占める耕作放棄地の解消に向けて、地元団体が進める農地再生活動を、全国主要ディーラーや自治体、農業委員会等と共に支援する「耕作放棄地再生支援活動」を展開。

農地への復元整備(草刈り・耕うん整地など)と、作物栽培作業(播種・中間管理・収穫など)の一部を、農業機械とオペレーターの提供を通じて担う。

この他、農産物の地域ブランド・産直品PRなどを実施している。

(2) 取り組みのきっかけ

当社ディーラーがトラクタ等大型農業機械と人員応援を行い、耕作放棄地再生をお手伝いしたところ、大変感謝されたのがきっかけ。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

企業として支援する範囲を明確にしておくことが重要で、「農業機械とそのオペレーターの提供」を活動内容とし、「個別テーマの上限期間を3年」としている。

意欲があり将来性のある利用者に放棄地再生後も農業を継続していてもらえるように、計画当初から、それぞれの役割分担や活動内容、スケジュール等を十分協議してから作業に着手している。

(4) 取り組みの成果

【耕作放棄地再生支援】

現在までの実施件数：累計54テーマ

現在までの実施面積：約75ヘクタール

復元後の栽培作物：米、ソバ、麦、小麦、大豆、やまといも、甘しょ、エゴマ、雑穀、菜種、れんげ、ひまわり、酒造米、飼料用稲・作物、ねぎ、玉ねぎ、りんご、桃、いちじく、ブルーベリー、大根、人参、ニンニク、山菜、薬草・薬木、鑑賞用花、トウモロコシ、レンコン、ブロッコリー、アスパラガス、キャベツ、コンニャク芋等

【農産物の地域ブランド・産直品PR】

ディーラー展示会への出品、クボタホームページや情報誌への掲載等、商品の認知・販売促進。

(5) 今後の展開

農業に関わる企業として、農地と担い手を守り、日本の食料自給力を維持するため、地域支援として意義ある活動に継続して取り組んでいく。

また、農業や食料に関心を持ってもらい、産業として成り立つよう地域ブランド作りにも協力していく。

【本件の連絡先】 株式会社 クボタ 機械営業総括部 マーケティンググループ

TEL: 06-6648-3965 FAX: 06-6648-2141

E-mail: y-inagak@kubota.co.jp

※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@(半角)に変換して下さい。

和歌山県の「企業の森」制度を活用した森林保全活動「積水ハウスの森」 【積水ハウス株式会社】

(1) 事業概要

積水ハウスでは、和歌山県の「企業の森」制度（手入れが十分でない森林を守るため、企業が森林所有者から土地を借り、植栽や下草刈りを通じて森林を保全していく制度）を活用し、同県田辺市中辺路に「積水ハウスの森」と名付けた森林を借りてボランティア参加している。

(2) 取り組みのきっかけ

森林の持続可能性を考えることは大量の木材を利用する当社にとって不可欠であり、和歌山県知事と経営トップの会談で弾みが見ついた。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

社員がボランティアとして携われるのは年間数日であり、手入れのできない日常の管理体制を維持する必要があった。

だが、地元の森林組合との連携により適切に保全・管理がなされ、同時に地域との交流を図る場とすることもできた。

(4) 取り組みの成果

2006年4月から10年間の予定で森林・生態系保全活動を開始。2.6ヘクタールの森林に「5本の樹」計画に基づいて選定したコナラ、ケヤキ、クヌギなどの広葉樹を2007年までに5,300本植樹した。

現在は下草刈りなどの保全活動を、年に数回社員ボランティアが行っている。

2010年3月現在、全国から延べ921人の社員が参加している。

従業員の自然学習とボランティア活動のフィールドとして有効な取り組みであると考えている。

(5) 今後の展開

和歌山県田辺市と限られた地域にとどまらず、形は変えても他の地域でも従業員参加型の環境学習の機会を創出していきたい。

【本件の連絡先】 積水ハウス株式会社 広報部

TEL: 06-6440-3021 FAX: 06-6440-3369

E-mail: info-ir@qz.sekisuihouse.co.jp

※連絡先メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

全国の空港近隣地での森づくり【全日本空輸株式会社】

(1) 事業概要

ANAグループが運航している全国の空港近隣の地で森づくり（植栽や下草刈り、間伐などの森林整備作業）を2004年から順次推進している。最終的には、全国約50の就航空港の近隣地すべてを網羅予定。

作業はANAグループ社員ボランティアや地元ボランティアが中心となり行っている。

(2) 取り組みのきっかけ

ANAグループの「航空ネットワーク」を生かした環境社会貢献活動として、全国の空港近隣での森づくりを選択した。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

「全国50空港の森づくり」という大きな目標があるため、対象地を順次移動しつつ展開せざるを得ず、同じ場所でANAが森づくり活動を実施できるのは、1ヶ所あたり数年間に限られてしまう。一度植栽を行った後にその土地が放置され荒廃してしまえば意味がないので、継続的なモニタリング、アフターケアが必要だと認識している。

(4) 取り組みの成果

2011年2月の段階で千歳空港や三宅島空港等25空港・32箇所における森づくりを実施。ボランティア参加人数は延べ8,500人、植栽した苗木の本数は25,000本を超える。本活動は林野庁、各地方自治体の後援を得て実施しており、また地元企業、団体との連携を保ちつつ、地域とのコミュニケーション・活性化への貢献を図った。

(5) 今後の展開

未実施の空港近隣での新たな森づくりを推進することと同時進行で、既に実施済みの箇所については、林野庁、地元自治体、学識経験者等とも相談しつつ、モニタリング、アフターケアについても検討していきたい。

【本件の連絡先】 全日本空輸株式会社 CSR推進部

TEL: 03-6735-2760

E-mail: o-matsui@ana.co.jp

※連絡先メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

サンゴ再生活動【全日本空輸】

(1) 事業概要

ANAは、2004年から沖縄恩納村の海におけるサンゴの再生活動を実施している。海水温の上昇による白化やオニヒトデの食害等によって沖縄のサンゴは甚大な被害を被っており、観光産業へのダメージも大きい。

そこでANAは、沖縄電力やオリオンビールなど沖縄を代表する企業や東京等の企業十数社とともに「チーム美らサンゴ」を組成、環境省や沖縄県の後援を受け、恩納村漁協や現地ホテルとの協調のもと、恩納村海域におけるサンゴ再生・保護活動に取り組んでいる。

(2) 取り組みのきっかけ

別途実施している森づくりの派生形としてスタート。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

環境保全に関心を持つきっかけにもらえるよう、活動にあたってはボランティア参加者を募っているが、地元沖縄の参加者やチーム企業以外の一般参加者が少ない。恩納村で啓発イベントを開催したり、ホームページをリニューアルして活動内容等を詳細に掲載するなど、広報活動を強化している。

またリピーター増に向け、参加者には「植付け証明書」を発行、恩納村に再訪して自分が関わったサンゴを見に来てもらうよう工夫している。

(4) 取り組みの成果

2004年より累計1,743本のサンゴをボランティアダイバーによって植え付けた。その7割程度が生存しており、当初植え付けたサンゴは産卵を始めている。

サンゴ苗の養殖は恩納村漁協、植え付けイベント運営や植えた苗の経過観察は現地ホテルの万座ビーチリゾートダイビングセンタースタッフが担っており、企業、ボランティア、地域が連携・協調した活動になっている。

次世代に認知を広げるため、2010年には東京都の小学生や現地恩納村の子供たちに対して美ら海を大切にすることを育むための「環境教室」を実施、東京の小学生がメッセージを書き込んだ台座の上に恩納村の子どもたちがサンゴの苗作りを行った。

(5) 今後の展開

サンゴ植え付け活動の継続によってサンゴ群集を蘇らせる一方で、活動に対する一般的な認知を拡大させ、海洋環境保全への関心を高めるための啓発活動に注力する。

【本件の連絡先】 全日本空輸株式会社 CSR推進部

TEL: 03-6735-2760

E-mail: o-matsui@ana.co.jp

※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@(半角)に変換して下さい。

国内6か所で展開する「協働の森づくり」 【株式会社 損害保険ジャパン】

(1) 事業概要

損害保険ジャパンでは、国内6か所の「協働の森づくり」を、継続的に地域の自然の再生と社員、代理店およびその家族、一人ひとりの「学び」と「行動」を促す場として展開している。

【国内6か所】

2006年度～高知県馬路村

2007年度～香川県塩江町、鳥取県琴浦町、三重県津市

2008年度～埼玉県嵐山町

2009年度～徳島県吉野川市

(2) 取り組みのきっかけ

高知県との「協働の森」に関する自治体協定を締結したことをきっかけに、社員、代理店（家族含）が保全活動に取り組んでいる。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

森の現状に関心を持ち、間伐材などを利用し、森づくりに関わることによって、気候変動の緩和だけでなく、地域経済の活性化、生物多様性の保全、災害に強い国土づくりなどに大きく寄与している。

社員や代理店、その家族が森づくりに参加することで、地域の方々と交流し、地域と自然、人とのつながりを更に広げていくことを課題としている。

(4) 取り組みの成果

「協働の森」での活動は、社員・代理店が環境問題や地域貢献への理解を深めるきっかけとなっており、損害保険会社としての本来業務においてNPOとの協働や生物多様性の保全に寄与する商品開発にも繋がっている。

例えば、2009年1月から販売している「リフォームローン eco プラン」は、環境NPOのエコロジーオンラインと協働開発した気候変動と生物多様性の双方を後押しする日本初のローン商品である。

エコリフォームを行う方に優遇金利で融資を行うとともに、融資額の一部を生物多様性を育む里地・里山保全活動に寄付している。

(5) 今後の展開

長年にわたり活動してきた損保ジャパン社員のボランティア組織「ちきゅうくらぶ」や、損保ジャパン環境財団による環境分野での人材育成事業等の蓄積が、協働の森づくりに発展した背景がある。

今後も「全員参加」「自主性」「地道・継続」をキーワードに、多様なステークホルダーを巻き込んだ活動を展開してまいりたい。

【本件の連絡先】 株式会社 損害保険ジャパン
コーポレートコミュニケーション企画部 CSR・環境推進室
TEL: 03-3349-9596 FAX: 03-3349-3304
E-mail: AIchikawa@sompo-japan.co.jp

※連絡先メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

森林の里親契約により、限界集落との棚田保全、農業体験などの交流事業を推進、地域活性化に貢献【東海ゴム工業株式会社】

(1) 事業概要

東海ゴム工業は、長野県森林里親促進事業に賛同し、2008年7月に長野県池田町と5年間の「東海ゴムの森」38ヘクタールを契約した。

その契約書に地元との絆作りが謳われており、年3回1泊2日で従業員が間伐の作業ボランティアを行うと共に、棚田保全としての借り上げ契約、地域の共有農地での農業体験、地元住民との交流事業を通じて、限界集落の活性化に取り組んでいる。

(2) 取り組みのきっかけ

2008年7月、長野県の森林里親促進事業のご紹介を受けて池田町と契約した。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

社内としては、交通費を含めた有料のボランティアを毎回40名を確保すること、また、高齢化している地元の皆さんの協力をどの様に得ていくかが課題であった。

対応策として、1泊2日のボランティアの中に作業時間を確保することは勿論の事、地元名人によるそば打ち体験、地元婦人部による郷土食体験など、地元のお年寄りの経験知恵を活かし、参加者が楽しめるように工夫した。

また、池田町に対し、地元振興資金の提供を行った。

(4) 取り組みの成果

当社としては、①「東海ゴムの森」の存在が社内、社員に評価を得たことと、②ボランティアを通じて、従業員が、地元の方と第二のふるさととしての絆が出来たこと、また、③長野県よりCO₂の吸収認証書の発行を受けたこと、などの成果があった。

一方、地元の皆さんにとっては、①交流事業を通じて、今まで自分達にとって普通なのが、都会に人たちにとって高い評価を得られることから、みんなが生きがいを感じ元気になったこと、②交流事業をきっかけに池田町から地元へ振興策が講じられるようになったこと、などの成果があった。

(5) 今後の展開

当社における池田町の物産の販売ルートを確認するために、地元の皆さんが来社され、物産即売会を実施する。

更に、従業員への通販、売店での販売など食物、加工品の販売ルートを開拓していく。

【本件の連絡先】 東海ゴム工業株式会社 総務部社会貢献推進室
TEL: 0568-77-4261 FAX: 0568-72-4537
E-mail: shiro.tonari@tri.tokai.co.jp

※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@(半角)に変換して下さい。

尾瀬国立公園での公園整備(自然保護活動)と森林管理 【東京電力株式会社】

(1) 事業概要

- ・尾瀬国立公園における公共施設整備
尾瀬ヶ原等において「木道(遊歩道)」を20km整備し、浄化槽を完備した「公衆トイレ」を設置。また、荒廃してしまったアヤマ平の湿原回復作業を継続実施。
- ・一般市民とのボランティア活動
尾瀬の戸倉山林においてボランティアを募集し、7ha、35,000本の植林を実施。
また、ゴミ拾いボランティアを山小屋の窓口で随時受け付けている。
- ・尾瀬戸倉山林の認証取得と適切な森林管理
水源かん養、山地保全、CO₂の固定吸収等の森林がもつ便益を高める管理を実施。



(2) 取り組みのきっかけ

旧電力会社において、尾瀬の土地を取得し、東京電力に承継された。
その後「尾瀬ブーム」により、荒廃した湿原の整備を開始した。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

土地所有者として尾瀬国立公園の整備を約半世紀にわたり実施しており、群馬県、片品村、環境省、NPO等と連携しながら尾瀬における課題に積極的に取り組んでいる。
尾瀬の入山者は減少傾向にあり、ピーク時の半分(60万人/年→30万人/年)にまでなっている。入山者を増やすことは、地元としては、喫緊の課題であり、尾瀬の新たな魅力づくりを検討している。

(4) 取り組みの成果

- ・尾瀬での公園整備は入山を快適かつ安全なものにしており、地域の経済に貢献している。特に「木道」は尾瀬でのシンボリックなものにまでなっている。また、ゴミ拾いボランティアは、入山者の意識の啓蒙にもつながっており、きれいな尾瀬を維持するために貢献している。
- ・尾瀬を題材とした環境の取り組みに関する当社の「TVCM」が、昨年の尾瀬の入山者数の増加要因となっている。

(5) 今後の展開

- ・2011年度から、尾瀬戸倉山林で林業や環境保全を学ぶ大学生を対象に授業を開始し、学術的な利用も進めていく予定。
- ・滝や巨木、鉦山の跡地等の観光資源の発掘、「身障者用」の公衆トイレ整備、EVを利用したあらたなアクセスルートの開設等、尾瀬の新たな魅力づくりを土地所有者として地域と協調して取り組んでいきたい。
- ・尾瀬戸倉山林に新設された軽作業道を使った森林セラピー等、森林のもつ効用を積極的に活用していきたい。

【本件の連絡先】 東京電力株式会社 環境部 尾瀬・緑化グループ
TEL: 03-6373-4587 FAX: 03-3504-1570
E-mail: tatsui.yoshitaka@tepcoco.jp

※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@(半角)に変換して下さい。

「東京電力自然学校」における自然体験機会の提供、社員研修を通じた環境保全活動を通じた地域貢献【東京電力株式会社】

(1) 事業概要

火力発電所敷地内等の生物多様性に配慮した緑地を活用し、地域の小学校や一般の方が参加できる自然体験プログラムを実施している。また、水力発電所の森を活用した体験型エコツーリズムや地域観光資源の活用による地域貢献も行っている。

新潟県当間(あてま)では、荒廃しつつある里山環境の復元に関する調査研究を行い、自然体験プログラムにも活用している。

尾瀬・戸倉区内の自然学校拠点「尾瀬・戸倉教室」の運営を通じた地域との交流や、尾瀬の原生的自然の体験を通じて、「貴重な自然環境を未来につなぐ意識」を社員や地域の方々に醸成する活動を展開している。

(2) 取り組みのきっかけ

地球温暖化防止といったグローバルな対応だけでなく、地域の自然を地域と守る活動を推進することも社会的責任であると考え、地域の生態系にも配慮した緑化や自然保護を従来より行い、環境コミュニケーションにも活用してきた。2008年からは、こうした活動を「東京電力自然学校」の名称に統一し、一層の取り組みを進めている。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

企業が自然体験機会の提供や自然環境保全活動を地域とともに推進するにあたっては、地域が抱える課題に対して企業が担うべき役割を把握することや、活動を持続的に推進する仕組みをいかに構築するかが課題となる。地域のNPOや市民との対話を進めるためのネットワーク構築を行うこと等により対応する必要がある。

(4) 取り組みの成果

自然学校活動を地域で進めることが、地域の方々の企業に対する信頼感醸成につながっている。FACE to FACEのコミュニケーションにより活動することは、企業にとって地域の抱える課題を把握し易く、企業に求められる貢献活動を進めることを通じて、地域と企業の連携に好循環をもたらしはじめている。

また自然学校活動に取組む社員の環境意識向上にも寄与している。

(5) 今後の展開

地域のNPOや教職員と積極的にコミュニケーションしながら、全社員による地域に根ざした自然学校活動を今後も推進し、地域に貢献していきたい。

【本件の連絡先】 東京電力株式会社 環境部 自然環境グループ
TEL: 03-6373-6385 FAX: 03-3504-1570
E-mail: sakurai.yoshiki@tepcoco.jp

※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@(半角)に変換して下さい。

農村地域振興への取り組み【戸田建設株式会社】

(1) 事業概要

戸田建設では、農業の有する、食料を安定的に供給する機能及び多面的機能を十分に発揮させ、農村地域の振興を支援するため、水と土・地域環境等の資源保全活動などを通じて、美しい田園の創造・都市と農村の共生・国土の保全・地域社会の健全な発展に寄与することを目的として以下の活動を実施している。

- ①農地・農業用水等の資源保全活動
- ②当社が施工した農業水利施設や施工中周辺施設の保全管理活動
- ③公共団体等が主催する農村環境保全活動への支援

(2) 取り組みのきっかけ

企業が求められる CSR 推進活動と、農林水産省地方農政局からの支援要請が合致した。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

全国展開している当社がどのような形で「社会貢献・地域貢献」を果たすべきか課題であったが、以前から地道な地域貢献を推進していた社員熱意と、顧客からの要請により、目に見える活動として具現化できた。

(4) 取り組みの成果

- 「鷲宮町農業用水路の清掃ボランティア」
- 「中海干拓地クリーン作戦（揖屋工区）」
- 「小林市二原土地改良区農道・水路等の草刈清掃」
- 「児島湖流域清掃大作戦」等

当社施工物件周辺地域のボランティア活動や公共団体等が主催する環境保全活動に積極的に参加し、地域貢献に努めている。2009 年度、10 年度では 80 名以上の参加があった。

(5) 今後の展開

今後も継続的に環境保全活動を推進し、その活動範囲を可能な限り拡大したい。

【本件の連絡先】 戸田建設株式会社

TEL: 03-3535-1600 FAX: 03-3564-0730

E-mail: kouichi.satou@toda.co.jp

※連絡先メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

耕作放棄地でのボランティア活動【トヨタ自動車株式会社】

(1) 事業概要

トヨタ自動車労働組合では、2009年9月より、豊田市内の中山間地の耕作放棄地で、組合員のボランティア活動を実施。約10数年放棄されていた約1反の耕作放棄地において、田起こしから田植え、草刈り、稲刈り、収穫祭まで1年かけて活動を実施し、約6俵(360キロ)を収穫。

全工程において、延べ70名の組合員と家族が参加。今年度も引き続き活動を継続中。



(2) 取り組みのきっかけ

組合員の地域活動へ参画のきっかけづくりと、組合員のふれあいの場の提供。また、休耕田の復活を通じて、社会貢献活動の実施。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

農地法の関係から、農地取得が難しいため、耕作放棄地の復活の活動をしている豊田市のNPO法人を紹介してもらい活動している。

今後の活動も耕作放棄地の農地を保有している所有者との協力が必要である。

(4) 取り組みの成果

組合員、またその家族の『体験の場』としてだけでなく、中山間地の鳥獣被害に苦しむ豊田市からも評価を受け、豊田市長も視察に訪れ耕作に参加するなど、地域貢献にも寄与。

(5) 今後の展開

今後も活動を継続していく予定。

【本件の連絡先】 トヨタ自動車株式会社 渉外部
TEL: 03-5800-7327 FAX: 03-3817-9018
E-mail: eriko_ota@mail.toyota.co.jp

※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@(半角)に変換して下さい。

NEC 田んぼ作りプロジェクト【日本電気株式会社】

(1) 事業概要

日本電気は石岡市の約4,000平方メートルの耕作放棄地を水田に再生するプロジェクトで、霞ヶ浦流域の自然再生を推進しているNPOアサザ基金と2004年から協業している。

田植えや稲刈りなど稲作から日本酒造りまでの年間プログラムを、従業員がアサザ基金と共同で実施するもの。

2005年に自立型環境センサーを設置し地域の気温、日照量などの環境モニタリングを行い、稲の生育や生物発生状況などに対応した環境情報データベースを構築した。「稲作予報システム」などへ展開を検討中である。

(2) 取り組みのきっかけ

NECグループ全従業員の環境意識啓発に向けた、自然体験参加型環境教育施策の一環、及び新たな事業シーズ開拓の場として開始した。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

◆活動目的の明確化：

NPOと協業し社会的付加価値の高い活動にするために、

- ①環境意識啓発活動、
- ②新ビジネスモデルのシーズ開拓、
- ③地域社会活性化へ貢献を目的とし、関係者全員で共有した。

◆外部関係者との関係構築：

アサザ基金と活動のビジョンや年間計画を共同企画することで良好な協業関係を構築した。アサザ基金が触媒役となり、地主との契約、活動受け入れの地区総会承認、など地域との良好な関係を実現した。

(4) 取り組みの成果

◆活動実績：

- ・参加者：年間約1,500名（累計7,500名）、
- ・米収穫量：年約1,000kg（累計約7,000kg）、
- ・日本酒300ml瓶一年約4,000本（累計2.5万本）

◆地域との連携：地元農家、地場産業（酒蔵、味噌蔵、JAひたち野など）、知的障害者授産施設などと連携し、また地元小中学校の環境教育の場としても提供して地域活性化に貢献している。

◆外部表彰受賞：3件—第4回日本環境経営大賞「環境連携賞」受賞（2006年度）

◆活動の波及：本活動をモデルにして三井物産、UBS証券、ホギメディカル、損保ジャパンなどが同様の活動を開始。

(5) 今後の展開

アサザ基金との共通目標「百年後にNEC田んぼにトキを自然再生」に適した生態系・生物多様性の保全に寄与する在来の「農」や「里山」を再生する。

同時に、ICTを駆使した第6次産業としての新たな農産業領域の試行の場として、地場産業とのネットワークを強化しながら地域活性化モデルの先行事例を提示する。

【本件の連絡先】 日本電気株式会社 政策調査部

TEL: 03-3798-6525 FAX: 03-3798-9239

E-mail: h-saito@dc.jp.nec.com

※連絡先メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

社員教育の場として「やまなしの企業の農園」に取り組む 【株式会社 はくばく】

(1) 事業概要

はくばくでは、2010年4月から「やまなし企業の農園」の取り組みを開始した。主に人材育成、福利厚生、企業のイメージアップを目的とし、農家（生産者）が土地を提供し、企業は農地は借りずに、主だった農作業を行なうというもの。農家は農機具の提供、作業指導等を行なう。また、日常の管理も生産者が行なう。収穫した農作物は企業が自由に使用出来、掛かった経費は企業が負担するというもの。

(2) 取り組みのきっかけ

2009年9月に山梨県農政部より「やまなし企業の農園」への取組みを紹介された。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

穀物の加工・販売に携わる者として、農業生産とまではいかななくても、原料となる穀物の栽培を体験し、栽培の難しさ、収穫の喜び等を体感することは大いに意義があると考えた。

それには先ず参加者を募り農作業を始めることが第一と考えた。就業日に社内の各部署に要請し、人員を集め作業を行った。

(4) 取り組みの成果

2010年は雑穀のあわときびの栽培を行なった。

7月の施肥、種蒔きから10月の刈取、脱穀まで計5回5～6人で作業を行った。

農作業は初めてという人がほとんどで、皆新鮮で貴重な体験をしたと喜んでいて、社内での関心も少しずつ出てきて、昨年1年間で月刊の社内報に2回紹介記事が掲載され、またポータルサイト内の社員向けインフォメーションにも農場の様子を掲載している。

現在は冬作物の小麦を栽培している。

(5) 今後の展開

関心をもつ人を増やし、休日に社員の家族も参加出来るようにする。

2011年は夏作物として自社で種子の育成者権を持っている身近な米の栽培を行う。更に関心を持ってもらえるよう収穫祭も行なっていく予定である。

【本件の連絡先】 株式会社 はくばく

TEL: 0556-22-8951 FAX: 0556-22-5467

E-mail: mochiduki.toyofumi@hakubaku.co.jp

※連絡先メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

農業ボランティア活動に参加～農地・農業用水等の資源保全活動を通じて農村との交流を推進～【株式会社 間組】

(1) 事業概要

間組では、CSR 活動の一環として、当社技術研究所から程近い南筑波土地改良区管内（茨城県つくば市）において、2009 年春から農地・農業用水等の資源保全に関するボランティア活動を行っている。

2009 年 1 月に改良区との間で活動に関する協定を締結し、集落内の共同作業として年 3 回程度行われる遊休農地の草刈りや用排水路の清掃などの活動に参加している。



(2) 取り組みのきっかけ

企業として取り組める継続的な地域貢献活動メニューを模索していたところ、茨城県より当地区を紹介していただき実現に至った。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

(社員の理解)

多くの社員の参加を得るためにも活動に対する理解を深めてもらう必要があり、社内イントラネットにて活動報告等を積極的に行いながら認知度向上を図っている。

(地元の方の理解)

我々企業が農村の活動に参加することについて、その目的等を地元の方にきちんと理解していただくため、事前に意見交換会を開催するなどして交流を深めた。



(4) 取り組みの成果

2 年間で計 6 回の活動を実施し、当社からは毎回十数名が参加。慣れない作業に戸惑いながらも、美しい農村環境の中で地元の方とコミュニケーションを取りながら楽しく作業することは、社員の心身リフレッシュにも繋がると感じている。

活動をきっかけに、地元産の新米を分けて頂いたり、当社の研究施設を見学して頂いたりとの交流の幅も広がりつつある。

社内認知度も高まりつつあり、また地元の方々とも良好な関係が築けている。農村活性化に繋がる活動としても手応えを感じている。

※企業との連携が評価され、当活動組織が茨城県美しい水土里づくり優良活動表彰において、特別賞（茨城県土連会長賞）を受賞(2011 年 2 月)。

(5) 今後の展開

活動を継続することが何よりも重要と考えている。地元と企業双方が無理をしない範囲で新しい活動メニューの可能性等を模索していきたい。

【本件の連絡先】 株式会社 間組

TEL: 03-3588-5711 FAX: 03-3588-5713

E-mail: info@hazama.co.jp

※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@(半角)に変換して下さい。

地球への配当「MAEDAグリーンコミット MAEDAの森プラン」による森づくり 【前田建設工業株式会社】

(1) 事業概要

前田建設工業の「地球への配当」は、MAEDAグループの連結純利益の2%を目安に、地球環境に貢献する事業外活動に拠出する制度である。「MAEDAグリーンコミット」と「MAEDAエコポイント制度」の2つの仕組みがあり、「MAEDAの森」はMAEDAグリーンコミットに組込まれている。

「MAEDAの森」は、弊社が事業を行なっている地域を中心にその地域社会やNPOが行っている森林の再生・維持管理活動に寄付し、社員が参加しながら森づくりを行っていく仕組みである。

(2) 取り組みのきっかけ

事業で生み出した付加価値の一部をMAEDAへの投資者である地球に還元・配当すべきであるという考え方がきっかけとなった。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

主な課題は条件に見合った候補地の選定作業である。

弊社が事業を行なっている地域で、森林の再生・維持管理活動を行っている地方自治体やNPO法人、地域社会などの選定条件に見合う候補地を全国の支店に依頼をし候補地を探した。

(4) 取り組みの成果

現在、熊本県高森町、北海道浜中町、長野県佐久市、沖縄県大宜味村の4ヶ所で、MAEDAの森活動を開始したところである。

熊本県高森町のプロジェクトは、自治体と森林組合と弊社、長野県佐久市のプロジェクトは自治体とNPOと弊社、沖縄県大宜味村のプロジェクトは地域住民の方と弊社、北海道浜中町のプロジェクトはNPOと弊社で共同実施している。連携の幅が広がってきている。

(5) 今後の展開

今後は、プロジェクト数を増やしていくとともに、社員や家族が参加し、その活動を通じ、地域の方と交流ができるイベントを企画し活発化させていく予定でいる。

【本件の連絡先】 前田建設工業株式会社 CSR・環境部

TEL: 03-5217-9521 FAX: 03-5217-9621

E-mail: akiyama.n@jcity.maeda.co.jp

※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@(半角)に変換して下さい。

山梨県の遊休農地で丸の内エリアの就業者が酒米づくりに関わり『純米酒「丸の内」』ブランドが誕生【三菱地所株式会社】

(1) 事業概要

三菱地所グループのCSR活動『都市と農山村をつなぐ「空と土プロジェクト」』の企画としてスタート。

NPO法人えがおつなげてと連携し、山梨県北杜市須玉町の遊休農地を開墾し、棚田や畑を復活させた取り組みの一環として、丸の内エリアの就業者やグループ社員とその家族が地域の方と一緒に、国産の酒米「ひとごち」を育て上げ、県内蔵元・萬屋醸造店にて醸造。

完成したお酒を『純米酒「丸の内」』ブランドで、2月22日より丸の内エリアのショップ・レストランで提供した(限定2,150本)。



(2) 取り組みのきっかけ

遊休農地の開墾、棚田の再生という一連の体験ツアー参加者より、「酒米づくりプロジェクト」のアイデアが生まれた。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

課題1：酒米を植える田圃の確保と管理(無農薬・無化学肥料での栽培)⇒山梨県内にネットワークがあるNPOえがおつなげてが担当。

課題2：醸造会社との交渉⇒趣旨を理解する県内の蔵元にて、最低ロット製造(約2,000本)に必要な酒米の買取成立。

課題3：販売店舗の確保⇒丸の内シェフズクラブ(丸の内エリアを中心としたオーナーシェフの集まり)を通じて、依頼。

(4) 取り組みの成果

丸の内エリアの就業者が関わった都市農村交流のストーリーと、『純米酒「丸の内」』というネーミング効果もあり、飲食店・販売店舗にも好評。メディア等にも多数取り上げられ、店舗から、萬屋醸造店には注文が殺到している。

また、先日、グループ社員対象に試飲会を実施。当社グループのCSR活動に対し、より一層関心を持つきっかけづくりとなった。

今回の酒米づくりのプロジェクトは、グループ社員・お客様(テナントワーカー・飲食店)・NPO・醸造店との交流を図るだけにとどまらず、全国第2位の耕作放棄率である山梨県の遊休農地を活性化し、新たな経済価値をつけることが出来た。

(5) 今後の展開

CSR活動として2年目開催が決定しており、今後の継続に向けた仕組みづくりや販売ルートの拡大が必要である。また精米による米粉を使った商品開発も進めていきたい。

【本件の連絡先】 三菱地所株式会社 CSR推進部

TEL:03-3287-4771 FAX: 03-3211-5290

E-mail: kotomi_terasaka@mec.co.jp

※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@(半角)に変換して下さい。

三菱商事千年の森森林保全活動【三菱商事株式会社】

(1) 事業概要

三菱商事は、2009年2月より三菱グループの創業者・岩崎彌太郎の生誕地である高知県安芸市において、高知県、安芸市、高知東部森林組合とともに、森林保全活動を実施している。

地域の環境保全に貢献することを目的に、同市の山林を社有林として保有するほか、市有林の一部を含めた251haを「三菱商事 千年の森」(通称：彌太郎の森)と名付け、将来にわたって森林整備を実施していく。

(2) 取り組みのきっかけ

三菱商事は環境・CSR活動の更なる強化を掲げており、その重要施策の一つとして、国内外の森林保全を挙げている。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

高知県、安芸市、高知東部森林組合とともに、長期的な環境貢献型の社会貢献活動として取り組んでいく。国内の森林は、木材利用の減少、管理資金不足、人手不足等から荒廃が問題視されている。災害予防や環境保全・地域保全の観点からも行政機関をはじめ民間企業や市民等の健全な森林管理への協力が求められている。

(4) 取り組みの成果

本事業は、安芸市の水源の恒久的な涵養に寄与する取り組みと考えている。

また、森林のCO₂吸収効果により、気候変動・地球温暖化対策にも貢献をしていると考えている。

(5) 今後の展開

水源涵養等の森林の公益機能増進のための森林保全活動に加え、当社社員や地域の皆様による自然体験学習やボランティア活動、環境教育の場としても活用していく。

【本件の連絡先】 三菱商事(株) 環境・CSR推進室

TEL: 03-3210-6473 FAX: 03-3210-9059

E-mail: reiko.okubo@mitsubishicorp.com

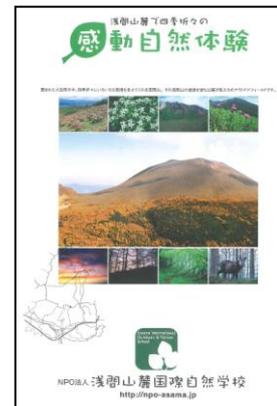
※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@(半角)に変換して下さい。

浅間山麓地域の自然・森林保全活動とグリーンツーリズム事業を通じて地域の活性化と発展に寄与するため、自然学校を設立 【渡辺パイプ株式会社】

(1) 事業概要

渡辺パイプでは、NPO法人「浅間山麓国際自然学校」を2005年7月に設立。

長野県小諸市、群馬県嬭恋村など地元行政、環境省、林野庁とも連携し、高峰高原一帯の自然環境保全の提言・実施と高山植物、登山、農業(収穫体験)、林業(間伐体験)、歴史文化など様々な体験プログラムを企画・運営している。ガイド役となるインタープリターは地元住民から100名を超える応募があり、職業能力開発と雇用機会の拡充にもなっている。



(2) 取り組みのきっかけ

弊社が運営するスキー場「アサマ2000パーク」がある高峰高原の自然・森林保全について、環境省と検討したことによる。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

第1の課題は、プログラムの開発とそのガイド役となるインタープリターの発掘と育成、第2は、農業収穫体験や林業間伐体験などが行える活動場所の提供の問題。これらは、地元の小諸市役所、嬭恋村役場、観光協会、森林組合などと連携し多くの情報提供、応募、紹介があり対応できた。また、自然環境保全活動(絶滅危惧種を中心とした動植物の保護パトロールと周辺の生態調査の実施)を通じて、地域に賛同者が増えたことも大きい。

(4) 取り組みの成果

自然環境保全活動では、
①国の天然記念物に指定されている湯の丸山レンゲツツジ群落の保全
②絶滅危惧種ミヤマシロチョウを中心とした高山蝶の生育環境の調査・保護
③上信越高原国立公園浅間地域における案内看板等統一整備を通じた景観保全
を行い、行政、環境省、林野庁との協働と多くの賛同者を得ることができた。



この活動により環境省から浅間地区における「国立公園管理団体」として民間で初めて指定を受けた。

また、30種類を超える体験プログラムを四季を通じて運営し、学校団体をはじめ、8,000人を超える参加者がある。地元農業・林業従事者からもグリーンツーリズムを通じて都市農村連携交流の意識が高くなったとの評価を受けている。

(5) 今後の展開

NPO法人「浅間山麓国際自然学校」は弊社の支援のもと、スキー場社員がボランティアで行っており、さらに質の高い自然環境保全と体験企画活動を行うには限界がある。今後は当自然学校の活動に賛同される多くの企業、個人からの支援が必要と考える。そのための施策実施と告知活動に取り組みたい。

【本件の連絡先】 渡辺パイプ株式会社
TEL: 03-3626-3281 FAX: 03-3626-9841

※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@(半角)に変換して下さい。

(13) その他

農産物を無駄なく消費「社員食堂の残飯類を養豚餌向けに有効活用」 【曙ブレーキ工業株式会社】

(1) 事業概要

曙ブレーキ工業では、社員食堂の残飯類を分別することにより、近隣の養豚場に餌として活用している。

この事により、食堂では農産物を無駄なく消費し、ゴミの削減も推進された。

また、養豚業者は、安価で餌が購入出来るという、WIN-WIN の関係が維持出来ている。

(2) 取り組みのきっかけ

生ゴミの削減を検討した際に、近隣の養豚場へ相談した事がきっかけとなる。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

課題は、残飯を分別すること。

以前は、一括で破棄していたものを餌に活用出来るものと出来ないものとは分別させることが大変だった。

従業員への意識付けが最重要なため環境部署と食堂で連携し、下膳コーナーにポスターや注意事項を分かり易く明記して指導した。

(4) 取り組みの成果

農産物を含めた食材の無駄が大幅に減少し、ゴミ処理代が軽減された。

また、他のゴミに関しても分別の習慣が出来た。

(5) 今後の展開

この状態を維持しながらも、他事業所にも普及して行きたい。

また、ゴミゼロを目指し、残飯の堆肥化も進めたい。

【本件の連絡先】 曙ブレーキ工業株式会社

TEL: 048-560-1500 FAX: 048-560-2880

E-mail: y-fukushima@akebono-brake.com

※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@(半角)に変換して下さい。

事業所敷地内の空きスペースを利用して、農産物の栽培と特産品PR 【曙ブレーキ工業株式会社】

(1) 事業概要

曙グループでは、各拠点の自社敷地内に地域の特産品を栽培し、社内食堂や事務所へ相互に送りあって、従業員にその味をPRしている。

- ①山形（寒河江市）：さくらんぼ植樹
- ②福島（桑折町）：リンゴ・桃植樹
- ③福島（三春町）：シイタケ栽培
- ④埼玉（羽生市）：ゴーヤ栽培

(2) 取り組みのきっかけ

各拠点の地元地域との共存共栄へのこだわりとグループ内での拠点PR。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

敷地内のスペースには限度があり、数量的な拡大は難しいが、従業員が農産物の育成に直接携わって行くことを継続させたい。また、その拠点の全従業員がその成長を実感し、特産品の消費を全社に広めさせるようにしたい。

(4) 取り組みの成果

敷地の緑と日陰が増え、冷房機抑制の効果でCO₂削減への貢献が図れた。また、収穫した農作物は食堂にて調理・提供をして従業員に好評を得ている。

(5) 今後の展開

食堂から排出された生ゴミをたい肥として農産物に還元できるようにして行きたい。

【本件の連絡先】 曙ブレーキ工業株式会社

TEL: 048-560-1500 FAX: 048-560-2880

E-mail: y-fukushima@akebono-brake.com

※連絡先メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

‘カツオ資源を見守り、余すことなく活かし切る’活動を通して 資源の有効活用を目指す【味の素株式会社】

(1) 事業概要

1. ‘カツオ資源を活かし切る’活動

当社は(株)柳屋本店、ヤマキ(株)と共同出資により「かつお技術研究所」を運営し(設立 1997 年)、鰹節の製造時に出る副生物の有効利用を研究、製品化している。

2. ‘カツオ資源を見守る’活動

(独)水産総合研究センターと共同で「カツオ標識放流共同調査」を開始し(2009 年～)資源量調査に協力している。

(2) 取り組みのきっかけ

弊社主力商品「ほんだし」の主原料であるカツオを‘活かし切ること’を通じて事業活動と生物多様性の両立を図ろうと考えた為。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

1. ‘カツオ資源を活かし切る’活動

かつお煮汁の活用については、ほぼ 100%の活用が出来ているが、頭や内臓等の高付加価値化検討は緒についたばかりである。今後、開発を進め製品化を図る。

(4) 取り組みの成果

1. ‘カツオ資源を活かし切る’活動

弊社「ほんだし」を中心に、かつお節副生物を利用した製品を活用している。

- ・かつお煮汁 ⇒かつおエキス ⇒「ほんだし」へ使用
- ・かつお中骨 ⇒かつおカルシウム ⇒「毎日カルシウムほんだし」へ使用
- ・頭・内臓 ⇒かつお魚醤 ⇒業務用液体調味料として販売

2. ‘カツオ資源を見守る’活動

共同標識放流調査において、2009 年 1000 匹、2010 年 3000 匹の放流を実施。

(5) 今後の展開

1. ‘カツオ資源を活かし切る’活動：

頭・内臓を利用した製品を開発、拡売し、資源の有効活用を図る。

2. ‘カツオ資源を見守る’活動：

2011 年度以降も共同調査を進め、資源量調査に協力する。

【本件の連絡先】 味の素株式会社 調味料部

TEL: 03-5250-8143 FAX: 03-5250-8282

E-mail: masanori_mitani@ajinomoto.com

※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@(半角)に変換して下さい。

食料自給率向上に向けた井関グループの取り組み～社内施設・グループ事業所施設などを活用して食料自給率向上を啓蒙【井関農機株式会社】

(1) 事業概要

井関農機では、「地産地消」「低コスト農業」「食の未来」をテーマに、食料自給率向上に向けた活動を展開している。全国の主要事業所の社員食堂や寮の食事メニューについて、地場食材の使用量を増やし、国内農・水産物の消費拡大に努めている。小中学生が見学を訪れる各製造所や事業所の展示施設を食育の場として活用し、フードアクションニッポン（以下FAN）活動の紹介や地場製品の展示等、啓蒙に努めている。また、各地域の特産農産物に対応した機械の商品化により、地産地消を応援している。

全国の主要事業所10箇所において、毎月28,000食

松山地区の取り組み事例

- ◆ 砥部事務所・井関松山製造所
・週一回毎週金曜日 地産地消の日
とし昼定食メニューを愛媛県産食材で提供
- ◆ 平田寮・富久寮
・4月より同様、夕食メニューを愛媛県産食材で提供

熊本工場の取り組み事例

地産地消コーナーの設置と地産地消メニューの提供
食堂の一角に地産地消コーナーを設け、以下のメニューを提供しています。

- ① 毎月1回第3金曜日に地産地消食材のみを使用した定食を提供
- ② 毎日 地産地消のカツ丼、玉子丼、高菜チャーハン、サラダの提供

(2) 取り組みのきっかけ

2008年フードアクションニッポン推進パートナーに登録以来、企業として、農機メーカーとして、食料自給率向上に取り組んでいる。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

1. 井関グループにおける国産農産物の消費拡大をテーマに社員食堂や寮の平均食料使用率目標を80%として推進。（全国主要事業所10カ所において毎月28,000食）また地域農産物対応商品の開発により地産地消を応援。
2. 低コスト農業技術・商品の開発と紹介。
3. 食の未来に向けて、植物工場の研究推進。また将来を担う小中学生を中心に教育の一助として展示館を食育の場として提供。

(4) 取り組みの成果

井関松山製造所（2009年3月）、井関熊本製造所（2009年7月）、技術ソリューションセンター中央研修所（2008年12月）、東京本社事務所ロビー（2010年2月）に各展示場をリニューアル。松山ではリニューアルに際し、「FOOD ACTION NIPPONへの取り組み説明会」を開催し、企業としての取組みと農機メーカーとしての提案（「地産地消」「低コスト農業」「食の未来へ」）を行政、大学、マスコミなどに発表。見学者は年々増加傾向にあり、年間見学者数は松山3,500人、熊本1,200人にのぼる。多くの見学者に食料自給率向上に向けての啓蒙活動を行なっている。

(5) 今後の展開

引き続き「地産地消」「低コスト農業」「食の未来」をテーマとした活動を推進し、また、新しい情報や旬の地域特産品の展示等による啓蒙活動により、食料自給率向上に貢献していきたいと考えている。

【本件の連絡先】 井関農機株式会社 IR・広報室

TEL: 03-5604-7709 FAX: 03-5604-7707

E-mail: tokunaga@iseki.co.jp

※連絡先メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

食料自給率向上に向けた井関グループの取り組み ～イベント「トラクターで東北一周」の実施【井関農機株式会社】

(1) 事業概要

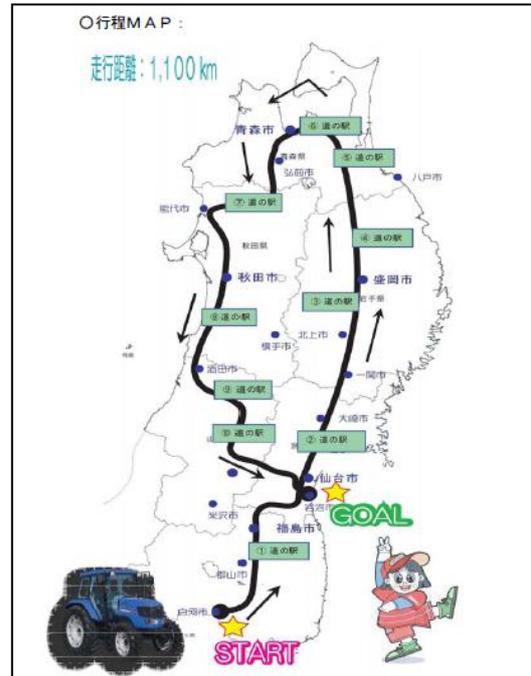
井関農機では、フードアクションニッポン推進パートナー、また「農」に携わる企業として、東北から全国に向け食料自給率向上の啓蒙活動を発信し、生産者である農家を応援し、元気が出るイベントを企画実施。

(2) 取り組みのきっかけ

2008年にフードアクションニッポン推進パートナーに参加以来、企業として、農機メーカーとして食料自給率向上に取り組んでいる。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

2009年9月、9日間をかけてトラクターで東北を一周。途中“道の駅”で来場者に食料自給率向上をPR。農水省制作の“いちばん「身近な食べ物」の話”パンフレットを約2,000部配布。また道の駅で販売している地域産品をアピール。



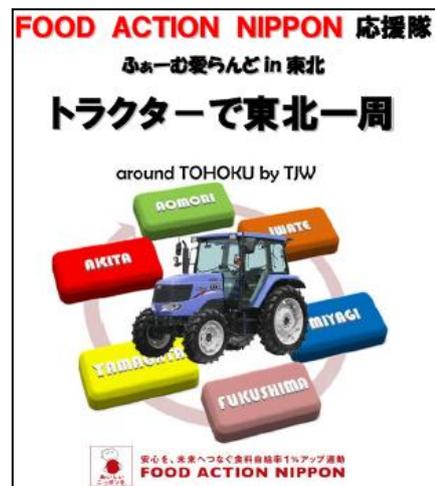
(4) 取り組みの成果

大型トラクターに搭載したGPSユニットより全ルート上の時間ごとの位置情報や道の駅でのイベントの様子を弊社ホームページに毎日掲載。

本イベントは河北新報、日経産業新聞、日本農業新聞、業界紙にも掲載され、観光客や一般の方が接する機会の少ない大型トラクターで注目を集め、フードアクションニッポンの取り組みをアピールすることができた。

(5) 今後の展開

今後も「ファーマーズ&キッズフェスタ 2010」などの社外イベントにも積極的に出展し、「食と農」の重要性を啓蒙し、食料自給率向上に貢献していきたいと考えている。



【本件の連絡先】 井関農機株式会社 IR・広報室
TEL: 03-5604-7709 FAX: 03-5604-7707
E-mail: tokunaga@iseki.co.jp

※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@(半角)に変換して下さい。

大学との連携による研究と大学に寄附講座設置 ～愛媛大学での植物工場設計工学講座(寄付講座)の設置【井関農機株式会社】

(1) 事業概要

弊社と愛媛大学は、植物工場の実用につながる学術研究の振興と研究成果の地域社会活用の推進を図ることを目的として、2005年11月に「農産物ハイテク生産システム」の研究連携協定を締結していた。これまでの研究連携という形から、より一層協力して植物工場の拡大普及のための研究開発および人材育成を行なうために、2010年4月、愛媛大学農学部にて弊社の寄附講座「植物工場設計工学(井関農機)」を設置した。



(2) 取り組みのきっかけ

より連携を強化し、儲かる植物工場の実用化と拡大普及につなげ、食料自給率向上と地域産業発展に資するため。



(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

日本の環境条件に合わせた栽培ソフトとハードを一体化させた井関独自のトータルシステム「キセキ養液栽培システム」と、愛媛大学が有する、植物の状態を直接診断する「SPA(スピーキング・プラント・アプローチ)技術」を組み合わせて、収穫物の高品質化、収量向上を実現する。

(4) 取り組みの成果

弊社から、寄附講座教授・准教授・助教を各1名、2010年4月～2015年3月までの間、愛媛大学に派遣。

主な研究開発テーマは、生育診断装置、植物部位別温度制御、フィルム素材、給液制御システム、樹上トマトの糖度予測、植物工場用品種、栽培資材、きゅうり収穫ロボット、いちご収穫ロボット、選果ロボットなど。講義科目は、栽培管理論、植物工場栽培論、植物工場設計、栽培実習、インターンシップ。

(5) 今後の展開

産学連携して地域産業の発展及び人材育成に寄与し、安全・安心な食料の安定供給と食料自給率向上に取り組む。

【本件の連絡先】 井関農機株式会社 IR・広報室
TEL: 03-5604-7709 FAX: 03-5604-7707
E-mail: tokunaga@iseki.co.jp

※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@(半角)に変換して下さい。

「日本農業を元気に」をコンセプトとして開催される関連イベントへの出展 【井関農機株式会社】

(1) 事業概要

井関農機は、渋谷・代々木公園での「ふるさとの食 につぼんの食」および日比谷公園での『ファーマーズ&キッズフェスタ 2010』イベントに大型トラクタやコンバイン、電動ミニ耕うん機、コイン精米機など、都内では普段目にする事の少ない農業機械を出展し、食料自給率向上運動 FOOD ACTION NIPPON の取り組み内容を展示し、農業への関心や問題意識を高め、農業と地産地消の大切さを多くの人に伝えている。



(2) 取り組みのきっかけ

2010年3月に「日本農業法人協会 10周年記念イベント」として“ふるさとの食 につぼんの食”への出展要請された。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

集客力を高めるため、農業機械の操作席への体験乗車や、耕うん機を使っでの作業体験を企画実行した。子どもたちが怪我をしないよう、社員を動員して対応に当たった。

(4) 取り組みの成果

大型トラクタやコンバインの体験乗車、耕うん機を使っでの畑作業体験コーナーは人気を集め、長蛇の列ができるほど。コイン精米機の無料精米体験コーナーでは、多くの来場者にお米のおいしい食べ方を提案。

また弊社は、農業家族と農作業をテーマとした「さなえ全国子ども図画コンクール」を毎年開催しており、2010年は15回目を迎え、弊社創業85周年記念イベントとして「ファーマーズ&キッズフェスタ」時に受賞者表彰式を実施した。

参考：

2010年3月「ふるさとの食 につぼんの食」来場者数：48,000人

2010年11月「ファーマーズ&キッズフェスタ 2010」来場者数：58,500人



(5) 今後の展開

フードアクションニッポン推進パートナーとして、今後もこうしたイベントに積極的に出展し、食料自給率向上に寄与したい。

【本件の連絡先】 井関農機株式会社 IR・広報室

TEL: 03-5604-7709 FAX: 03-5604-7707

E-mail: tokunaga@iseki.co.jp

※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@(半角)に変換して下さい。

食料自給率向上に向けた井関グループの取り組み ～熊本での福祉活動「ボランティア米」の栽培【井関農機株式会社】

(1) 事業概要

井関農機では、熊本県において、地域の子供たちに田植えや稲刈りを体験させ、「お米作り」を通じて「食」と「農」、「環境保全」の大切さを伝え、また福祉への意識の向上を図っている。



(2) 取り組みのきっかけ

2002年当時、労働組合熊本支部で何か社会貢献活動ができないものかと検討し、主婦の会が中心となって活動がはじまった。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

弊社グループである(株)井関熊本製造所、JAM 井関農機労働組合熊本支部が主催し、販売会社である(株)井関九州が協力して、休耕田1.5反を借り受けて、フードアクションニッポン以前の2002年から実施している。



(4) 取り組みの成果

毎年6月に田植え、10月に稲刈り作業を行っている。多くの子供たちに、手のかかる農作業、収穫の喜び、新米のおいしさを体験させ、「食」と「農」、「環境保全」の大切さを伝えている。また、収穫した米は社会福祉施設などへ寄付することで地域福祉にも役立っている。



(5) 今後の展開

今後も活動を継続実施し、食料自給率向上に貢献していきたい。

【本件の連絡先】 井関農機株式会社 IR・広報室
TEL: 03-5604-7709 FAX: 03-5604-7707
E-mail: tokunaga@iseki.co.jp

※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@(半角)に変換して下さい。

日本の農業の現在と未来を考察するFMラジオ番組の編成 【株式会社エフエム東京】

(1) 事業概要

エフエム東京は、1990年より「アースコンシャス～地球を愛し、感じるころ」、2005年より「ヒューマンコンシャス～生命を愛し、つながる心」という二つのステーションキャンペーンを展開、地球環境問題や心の問題に照射した企画を実施している。

このような社会問題、国家的課題への取り組みの一環として、2010年より、農業をテーマとする番組をスタートさせた。

【放送日時】

「あぐりずむ」月～木 14:20～14:30 JFN38局ネット

「みんなの良い食プロジェクト presents ベジラジオ」土 7:00～7:25

(2) 取り組みのきっかけ

2010年に開局40周年を迎えるにあたり、食の安全・安心や国内食料自給率の向上という国家的テーマを踏まえて、次代を担う若い世代に伝えていこうと考えた。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

課題は、ロマンのある農業という新しい価値観の醸成のため、新しい取り組みを実践している人物やエピソードなどの情報をいかに収集するかという点であり、専門家をはじめ、JFN全国38局と連携することにより、各局地元エリアの情報も吸い上げながら番組を構築している。

(4) 取り組みの成果

この取り組みが話題を呼び新聞各紙にも取り上げられており、全国の農業関係者との関係構築の積み重ねも進んでいる。

ヒョウの被害にあった梨を番組オリジナルのジュースにして三越で販売したり、リスナーと農家を訪問するイベントを行うなど、拡がりを見せている。

また趣旨に賛同して頂いたJAグループや全国銀行協会をはじめとした番組提供スポンサーを獲得した。

(5) 今後の展開

「平成の開国」といわれるTPPへの参加と国内農業の振興の両立は重要な国家課題であり、国民の共感と農業振興への意義を感じ取ってもらえるよう、国内農家が日々実践している新しい挑戦、成果を地道に取材して伝えていきたい。

また、webを通じたコミュニティ作りや、旬の農作物収穫体験イベントなどの立体的展開を具現化したい。

【本件の連絡先】 株式会社エフエム東京 経営企画室 秘書部
TEL: 03-3221-0080(代)

※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@(半角)に変換して下さい。

森林の団地化(施業の集約化)で事業規模拡大・コスト削減 【王子製紙グループ】

(1) 事業概要

王子製紙グループでは、岐阜県関市の当社社有林と周辺森林を団地化し、路網開設と高性能林業機械による生産性の高い間伐材生産により、国産材生産コストの削減と長期安定供給を構築する取組みを行っている。

(現状)

- ①当地域は急峻な地形で、作業道の開設が困難。
- ②当地域には高性能林業機械を装備し、意欲ある木材生産会社はいるが、作業規模が小さく、生産性の向上は足踏み。

(取組)

- ①基幹作業道を開設し、車両系と架線系機械を併用・生産性の高いシステムを構築。
- ②市有林、私有林の団地化を進め、施業を集約化し事業量の拡大・収益の向上を図る。

(2) 取組みのきっかけ

岐阜県から県支援事業の利用提案があったことによる。

(3) 取組みにあたっての課題と対応策

周辺森林所有者への説明に、多大な時間を要しているが、県および森林組合の協力のもと進めている。

(4) 取組みの成果

2010年9月岐阜県からプロジェクト認可を受けた。2011年度雪融けを待ち、作業道の建設を開始する。岐阜県はむろん、関市、地元森林組合、地元木材生産事業体との連携について学ぶことができた。具体的な成果は今後となる。

(5) 今後の展開

当地にて周辺森林所有者に働きかけ、国産材大量安定供給体制の構築を目指す。更に、他地域への展開を図る。

【本件の連絡先】 王子製紙グループ 王子製紙株資源戦略本部
TEL: 03-3563-4567 FAX: 03-3563-1140
E-mail: atsuo-tsujimoto@ojipaper.co.jp

※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@(半角)に変換して下さい。

漁場および森林の保全・再生の取組(①アマモ場等の再生技術の開発、②森林再生の取組)【鹿島建設株式会社】

(1) 事業概要

①アマモ場等の再生技術の開発

鹿島建設では、2002年から当社技術研究所において、全国的に消失しているアマモ場の再生に取り組み、これまでに約2,000㎡以上の藻場再生に成功している。また、護岸やその他の水辺空間において、生物の多様性を再生する、カニ護岸パネル、環境配慮型ポーラスコンクリートを開発した。

②森林再生の取組

鹿島建設は全国11か所に約1,000haの社有林を保有している。

これらの社有林において、生物多様性を守り、CO₂の吸収源である森林を保全・再生するための管理が行なわれている。

(2) 取り組みのきっかけ

当社では、生物生息空間の保全・再生を21世紀の最重要課題ととらえ、1990年から様々な研究開発や取組みを進めている。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

①アマモ場等の再生技術の開発

アマモ場の再生に際しては、温度や塩分条件を解明することにより発芽率を高め、波による流出防止技術の開発により定着率を高めた。また、カニ護岸パネル等の資材は、強度や耐久性を保ちながら新たな機能を付加した。

②森林再生の取組

森林の管理を継続するには、「持続可能な利用」が必要である。

現在、従来の木材販売に加えて、造園木を工事現場に利用する試みを進めている。

(4) 取り組みの成果

①アマモ場等の再生技術の開発

2008年から水産庁の「環境・生態保全実証事業」に適用され、当社、葉山町漁協、地域の小学校、NPO法人からなる「葉山アマモ協議会」が水産庁長官賞を受賞した。

また、カニ護岸パネルや環境配慮型ポーラスコンクリートも多くプロジェクトで採用され、実績をあげている。

②森林再生の取組

現在、社有林は適切な管理により、森林が保全されている。

また、「持続可能な利用」を進めるため、2011年に当社技術研究所本館新築工事の植栽として、造園木を移植することを計画している。

(5) 今後の展開

①アマモ場等の再生技術の開発

アマモ場の集魚効果や餌場としての機能を定量的に評価し、技術の重要性を伝播する。また、これらの技術や商品が、環境教育のツールとしても利用されていることをピーアールしていく。

②森林再生の取組

今後、上記以外の現場に順次造園木を販売していく予定。

【本件の連絡先】 鹿島建設株式会社

TEL: 03-5544-0572 FAX: 03-5544-1724

E-mail: nhanda@kajima.com

※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@(半角)に変換して下さい。

障がい者雇用と遊休農地の活用を目的とした、野菜の生産と販売事業 【株式会社 クボタ】

(1) 事業概要

障がい者の自立支援と、耕作放棄地を活用した地域貢献を目指し、2010年2月に特例子会社「クボタサンベジファーム(株)」を設立。同12月に大阪府南部の河南町内に水耕栽培工場が完成し、生産を始めている。レタス、サラダ菜、水菜といった「葉物」と呼ばれる野菜を水耕栽培で生産。太陽光発電設備、木質ペレットボイラによる暖房設備システム、水蒸気による冷却メカニズムを利用した空冷システムなど環境配慮型の設備を採用。

(2) 取り組みのきっかけ

既存の特例子会社を通じて障がい者の自立支援と職域拡大に取り組む中で、大阪府との水耕栽培に関する共同研究がきっかけ。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

経営的に採算が取れるよう販路の確保が課題。生産した野菜は社内食堂での利用の他、一部はスーパー等への外販も考えている。コスト構造の見直しも図りながら、自立した経営基盤の確立を目指す。

地元からも企業として責任ある組織運営を期待されている。地元信頼される運営を心掛けている。

(4) 取り組みの成果

障がい者12名を雇用。2011年1月現在、厚労省認定による障がい者雇用の特例子会社申請中。

遊休農地を借り上げ、約2500㎡のビニルハウス内で生産し、年間最大56万株の生産を予定。

「障がい者雇用の促進」、「耕作放棄地の再生」、「地域農業の活性化（地産地消）」を推進する大阪府からも高く評価を受けている。

(5) 今後の展開

2011年1月より本格的に生産活動に着手。従業員の作業習熟と生産性・品質の安定を第一に進めている。また、採算性が取れる経営体制の確立を図っていく。

当社のモデルに共感する企業・行政にノウハウ・情報を提供し、全国での水平展開を図り、障がい者の「自立支援」と「地域社会との共生」に寄与することを目指す。

【本件の連絡先】 株式会社 クボタ 人事部 採用育成グループ

TEL: 06-6648-3838 FAX: 06-6648-2459

E-mail: si-hashi@kubota.co.jp

※連絡先メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

ライオンズファームで農業体験【株式会社 西武ホールディングス】

(1) 事業概要

西武ライオンズでは、ファンクラブ会員を対象として、ライオンズファームでの農業体験プラン（1家族1万円）を実施している。これは、埼玉県特産のさといも、深谷ねぎを定植・除草・収穫するイベントである。

収穫物は11月のファン感謝イベントで鍋にしてファンへ販売。埼玉県農業政策課を窓口とした県内農業関係者との包括的な取り組みとなっている。

2009年からスタート。2010年は15組55名が参加した。

(2) 取り組みのきっかけ

弊社の青少年の健全育成に寄与する活動の一環として。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

実施に向けて埼玉県農業政策課を窓口、圃場確保については、県農林振興センター・地元行政・JAと連携し、定植・除草・収穫の実施については、地元JA・地元生産者クラブと連携し対応した。

収穫した「さといも・深谷ねぎ」は鍋にして、ライオンズファンフェスタ開催日にライオンズファンへ販売した。

(4) 取り組みの成果

参加者にとっては、ライオンズと共に親子でコミュニケーションを図りながら農作物の生育過程に触れ、生産を体験することで、郷土学習の一助となると同時に、生命や自然環境、食物などに対する理解が深まった。

また、西武ライオンズとしては、地域に根ざした球団として、野球事業以外の形でこのような活動からも地域の皆さまとふれあうことができた。

地元JA・生産者の方々にとっては農産物をPRする良い機会となった。

(5) 今後の展開

この事業については継続的に実施していく予定である。

今後とも、埼玉県をはじめ関係者の方々の協力をいただき、埼玉の農業にふれあう機会を提供していきたいと考えている。

【本件の連絡先】 株式会社西武ライオンズ 管理部

TEL: 04-2924-1155 FAX: 04-2928-1919

E-mail: miyashita@seibulions.co.jp

※連絡先メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

都心の公開空地に「里山」再生、自社分譲地で緑豊かなまちなみ「里山ネットワーク」を形成【積水ハウス株式会社】

(1) 事業概要

積水ハウスでは、当社本社所在地（大阪市北区）に隣接する大阪中心部の公開空地に8,000m²の「新・里山」を造成し、広く一般に公開している。「新・里山」では地元の子どもたちへの教育支援として農業や自然体験学習を当社社員が講師となり実施している。「里山」のような空間を自社分譲地周辺にNPOなどと連携しながら設け、自然と共生する庭づくり・まちづくりに取り組んでいる。

(2) 取り組みのきっかけ

地域に根ざした在来樹種を植栽して庭づくり・まちづくりを行う「5本の樹」計画の発展型の模索。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

有識者やNPOなど多くの協力者と連携して、活動の規模を点から面へと広げていくことができた。

(4) 取り組みの成果

「新・里山」はビジネスマンや地域住民の憩いの場となっている。また、新・里山で得た「里山」を育むノウハウを当社分譲地での里山のような空間づくりに活かすことができ、まちの魅力（価値）を高めることにつながっている。

(5) 今後の展開

全国のまちづくりへの展開。

【本件の連絡先】 積水ハウス株式会社 広報部
TEL: 06-6440-3021 FAX: 06-6440-3369
E-mail: info-ir@qz.sekisuihouse.co.jp

※連絡先メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

日本国内でのホンマグロ養殖事業実施【双日株式会社】

(1) 事業概要

双日株式会社では、長崎県北部（鷹島）にて、地元・新松浦漁業協同組合の協力を得て、双日ツナファーム鷹島を2008年9月に設立（双日株式会社100%株主）してホンマグロの養殖を開始し、2010年末から出荷を開始した。

(2) 取り組みのきっかけ

刺身マグロの安定供給という日本市場が抱える課題に対応するため。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

①安定供給：

天然資源の保護を図りつつ安定供給を実現する為、2009年より近畿大学との共同研究による人工孵化稚魚の肥育にも取り組んでいる。

②品質向上：

高付加価値を目指し、米ぬか成分オリザノールを餌に加えた新しい養殖技術を研究している。

(4) 取り組みの成果

初出荷が2010年末であり、事業成果が現れるのは今後であるが、現場での雇用を通じた地元への貢献、及び共同研究を通じた養殖技術向上への貢献があると考えている。

(5) 今後の展開

鷹島での養殖規模の拡大を実施すると共に、国内で新たな漁場での養殖事業も検討していく。

【本件の連絡先】 双日株式会社 食品部 水産第一課

TEL: 03-5520-2102 FAX: 03-5561-8664

E-mail: hanzawajunya@sojitz.com

※連絡先メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

「CSOラーニング制度」による、大学生・大学院生のインターンシップ派遣 【株式会社損害保険ジャパン】

（１）事業概要

損保ジャパン環境財団では、年間約70名の大学生・大学院生を、環境関連のCSO（市民社会組織；NPO・NGO）にインターンシップとして8ヶ月間、派遣している。

派遣先団体のうち、いくつかは農業・林業に関連する事業を行っており、学生の学習機会として教育いただくと共に、派遣先団体の活性化につながり、農林業の発展に貢献することを目指している。

（２）取り組みのきっかけ

財団の公益事業として、助成金の形式でなく社会に貢献できる取り組みとして2000年度より開始した。

（３）取り組みにあたっての課題と対応策

現在、関東地区・関西地区・愛知地区・宮城地区で実施しているが、地域により応募大学の偏りがあるため、より多くの大学の学生に関心を持っていただきたいと考えている。

また、学業や就職活動と両立しながらの活動となるので、より活動しやすい支援や環境づくりが必要だと考えている。

（４）取り組みの成果

派遣先団体のうち、農林業に関連する事業を行っている団体は次の通り。

①NPO法人アサザ基金

茨城県の霞ヶ浦流域の再生事業を実施している。その一環として、学生参加による農業体験事業（耕作放棄地を復田しての米づくり）を行っている。

②NPO法人共存の森ネットワーク

「なりわい創造塾」という事業で、中山間地域での持続可能な生活を希望する若者を育成するプログラムを開催している。

③NPO法人JUON NETWORK

「森林ボランティア青年リーダー養成講座」など各地の森の保全を通じた人材育成事業を行っている。

（５）今後の展開

2011年度も引き続き実施する予定である。

【本件の連絡先】 財団法人 損保ジャパン環境財団

TEL: 03-3349-4614 FAX: 03-3348-8140

E-mail: SAshizawa1@sompo-japan.co.jp

※連絡先メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

農業の振興に深い関心を寄せた第一生命の創業者『矢野恒太』の遺志を継承し、 青年農業者を対象とした表彰事業「矢野賞」【第一生命保険株式会社】

(1) 事業概要

第一生命の創業者である矢野恒太は、農家の子弟に実際に即した農業知識を付与することを目的とし、郷土岡山県に1934（昭和9）年私塾「三徳塾」を設立した。

第一生命が設立した財団法人矢野恒太記念会では、その遺志を継承し、岡山県内の模範農業青年3名（40歳未満）を表彰する事業として1954（昭和29）年に「矢野賞」を創設した。

創設時より岡山県当局の協力を得て、以後毎年実施し、2010年度で第57回を数えている。

(2) 取り組みのきっかけ

財団設立時より計画された事業で、恒太の事績の顕彰と「農業の振興」という思想の普及を目的に始められた。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

矢野賞の対象を40歳未満としており、就農年齢が賞設立時と比較し、年々遅くなっているところから、30代のうちに実績を挙げられない者がいる。岡山県当局では、県知事表彰として数年前より「奨励賞」を設け、これを補完している。

(4) 取り組みの成果

岡山県の農業は、生産量で全国一となるものはないが、その気候、風土により良質な農作物が収穫できる。

特にぶどう（中でもピオーネ）や白桃等の果樹製品は、最高級品としての評価を受けており、矢野賞受賞者を中心に生産されている。

更に、受賞者の中から日本農業賞等の全国表彰を受賞する者もおり、岡山県の、引いてはわが国農業の振興に貢献している。

(5) 今後の展開

財源等の限られた当財団にとっては、事業規模を拡大することは難しいが、受賞者や受賞を目指す方々からは、「賞にはいろいろなものがあるが、矢野賞だけは別格」と言われており、青年農業者の受賞へのインセンティブを増進することを通じて引続き農業の振興に貢献していく。

【本件の連絡先】財団法人矢野恒太記念会

TEL: 03-5221-7402 FAX: 03-5221-7407

E-mail: onuma-kinenkai@shirt.ocn.ne.jp

※連絡先メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

農業の振興に深い関心を寄せた第一生命の創立者『矢野恒太』の遺志を継承し、三徳塾出身者を対象とする表彰事業「新三徳賞」【第一生命保険株式会社】

(1) 事業概要

「三徳塾同窓恒親会」は第一生命の創立者矢野恒太が農家の子弟に実際に即した農業知識を付与することを目的に設立した三徳塾の卒業生と岡山県立三徳農業研修所修了者を会員とした同窓会組織である。

第一生命が設立した財団法人矢野恒太記念会では、同会からの要請により長年農業に携わり現在も優れた業績をあげている三徳塾恒親会会員を対象に、1998年に「新三徳賞」を創設、爾来、毎年恒親会幹部により構成されている『新三徳賞選考委員会』より推薦のあった2名を顕彰（表彰式、記念品贈呈）している。

(2) 取り組みのきっかけ

上記の通り、同会からの要請により、永年農業に従事し、現在も優れた実績を挙げている方々の表彰制度として創設。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

「三徳塾同窓恒親会」への支援という対象を限定していること及び三徳塾も岡山県立三徳農業研修所も既に閉鎖されており、会員の高齢化が進んでいること（最も若い会員で60歳をこえている）。

(4) 取り組みの成果

「三徳塾同窓恒親会」の事務局は、三徳塾跡地にある岡山県立青少年農林文化センター三徳園内にあり、運営は、同園の指定管理者である(財)岡山県農林漁業担い手育成財団の三徳園園長が行っている。

受賞者は60歳以上であるが、現役として農業に従事しており、地域の重鎮として活躍している。

なお、年齢的な面から今後大規模経営に発展することはないが、若手の新規就農が少ない中であって、地域農業の担い手として貢献している。

(5) 今後の展開

財源等の限られた当財団にとっては、事業規模を拡大することは難しい。

また、表彰対象者の高齢化が進んでいるが、当面は、財団事業として存続させる方針であり、その間は地域農業の振興に貢献していく。

【本件の連絡先】財団法人矢野恒太記念会

TEL: 03-5221-7402 FAX: 03-5221-7407

E-mail: onuma-kinenkai@shirt.ocn.ne.jp

※連絡先メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

農業の振興に深い関心を寄せた第一生命の創立者『矢野恒太』の遺志を継承し、恒太と所縁ある岡山県農業団体への支援事業【第一生命保険株式会社】

(1) 事業概要

第一生命が設立した財団法人矢野恒太記念会では、第一生命の創立者矢野恒太の業績の顕彰と「農業の振興」の思想の普及に向けて実施している矢野賞、新三徳賞の受賞者を会員として組織された「恒心会」(会員数約 190 名) 及び「恒心会」と「三徳塾同窓恒親会」(三徳塾の卒業生と岡山県立三徳農業研修所修了者) の会員でかつ恒太の三徳塾開設の精神を顕彰するという目的に賛同する者を会員として組織された「三徳園友の会」(会員数約 280 名) の活動支援として、補助金の支給や研修会講師を派遣している。

(2) 取り組みのきっかけ

1955 (昭和 30) 年に発足した矢野賞受賞者を会員とする恒心会の育成のため、運営費用の一部を援助したことに始まる。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

岡山県の矢野恒太と所縁のある農業団体への支援という対象を限定していること及び 2 団体への補助金は、財団の財政面から補助金額を上乗せすることが難しいこと。

(4) 取り組みの成果

「恒心会」及び「三徳園友の会」の会員は、岡山県下のそれぞれの地域における有力な農業者であり、岡山県農林水産部内に事務局があり、県も積極的に支援している。

会員相互の研鑽や若手育成のための研修会を開催する等、地域農業の振興と活性化に貢献している。

その活動を支援することを通じて、付加価値の高い、高品質の農作物を生産することで、岡山県農業、引いてはわが国の農業の発展に寄与している。

(5) 今後の展開

財源等の限られた当財団にとっては、事業規模を拡大することは難しいが、岡山県当局との連携を深めながら、この支援事業を継続して農業の振興、発展に貢献していく。

【本件の連絡先】財団法人矢野恒太記念会

TEL: 03-5221-7402 FAX: 03-5221-7407

E-mail: onuma-kinenkai@shirt.ocn.ne.jp

※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@(半角)に変換して下さい。

農水省・町村交流機構の「グリーンツーリズム(GT)商品コンテスト」の審査員、及び「GT実践セミナー」講師(ボランティア)【株式会社 電通】

(1) 事業概要

《GT商品コンテスト》

旅行者、地域活性化研究者等8人に拠るGTの審査により、優秀なGT商品を選出し、社会に知らしめることで都市生活者の農村への訪問、将来的には定着の誘発とGTの普及を目指す。

《GT実践セミナー》

全国7ブロックで行ったGTマーケティング講演会。各会場50から300名の会場で実施。

(2) 取り組みのきっかけ

電通では、2007年第一回子ども農山漁村交流プロジェクト推進検討委員会に農水省から委員を要請され、その流れから2010年GTコンテストの審査委員を出している。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

GTは全国の様々な地域で取り組まれているが、マーケティング知識が乏しいため、中途半端な企画で実施されている。

企業で実践されているマーケティング・ブランディング＝商品開発、流通開発、コミュニケーションの知識を普及させることでGTのクオリティを高め、都市生活者に農村生活のよさを知らしめる方策を提供する。

(4) 取り組みの成果

2010年度は、前年度のコンテストに比べ160%のエントリーの増加がみられ、GTの企画のクオリティも格段に高まり、上位の企画は甲乙つけがたい状況で審査員も困る状況であった。また講演会の終了時に参加者に書いてもらったアンケートも好評で、9割の聴衆の方が有益と回答、個別に相談を受けるケースが何件もあった。

(5) 今後の展開

GTコンテストは来年度も行われる予定であり、検討委員会にも参加する予定。

【本件の連絡先】 電通 クリエーティブ開発センター CI開発部
TEL: 03-6216-1605 FAX: 03-6217-5671
E-mail: ynakashima@dentsu.co.jp

※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@(半角)に変換して下さい。

若者の農業や食料自給率への関心を高める「ノギャル・プロジェクト」支援 【株式会社 電通】

(1) 事業概要

電通が藤田志穂さんを中心に進められてきたノギャルの活動をサポート。プロジェクトのビジョンを明確化。ノギャルプロジェクトのシンボル（ロゴ）や、プロジェクトステートメントを開発し、ノギャルの価値（リアルメッセンジャー、現場主義）を鮮明にした。また、HONDA PIANTA とタイアップ。『ギャルでも手軽に畑仕事ができる』ことを一緒にアピール、様々な人たちに農業体験を促した。

(2) 取り組みのきっかけ

食料自給率向上推進国民運動において協力を依頼

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

ノギャルプロジェクトで生産された米や野菜の加工、販売によるさらなるメッセージの拡大と事業展開。米粉等自給率向上に資する品目への転換や加工品販売マーケットへの展開スキームを創出することで機会を見出す。

(4) 取り組みの成果

HONDA PIANTA とのコラボレーションや、公式ハンドブックの発売で、メディアでの話題を喚起し、若者の農業への関心を高めた。

シブヤ米を使った食品やノギャルの農業グッズなどの共同開発、米粉C A F E という店舗販売にも着手するなど、プロジェクトは広がりを見せている。

(5) 今後の展開

自作の農作物の6次産業化アプローチ。加工、販売を視野に入れたメニューなど若い人たちに「食べてもらう」行動を喚起する。

【本件の連絡先】

電通ソーシャル・ソリューション局 ソーシャル・デザイン・エンジン部

TEL: 03-6216-3930 FAX: 03-6217-5711

E-mail: kenichi.sakuta@dentsu.co.jp

※連絡先メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

農業を楽しむ機会を提供する「ファーミング・プロジェクト」の実施・運営 【株式会社電通】

(1) 事業概要

ファーミング・プロジェクトは農水省のサポートの下、2009年に電通、ヘッドライン、フロンティアインターナショナル、二十一世紀倶楽部を中心に発足。同年9月にイベント「Farming Festa」を実施。

2010年3月には千葉県長生郡に会員制体験農場「Farming Garden in 生命の森リゾート」を開園。同年9月には「Farming Symposium」を実施した。

同年5月からは、小学校に畑という教室を作る活動「ファームルーム」を、千代田区にある九段小学校と千代田小学校でスタートさせた。

(2) 取り組みのきっかけ

「ファームルーム」

都市部の小学校に畑という教室をつくり、農業の楽しさを体験することで、食を大切に作る心を育てたい。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

「ファームルーム」における課題

都市部の小学校という限られたインフラ（主に屋上）の中で農作物を栽培するには独自のノウハウが必要となり、小学校の先生や児童のみでは対応できない場合も多いため、定期的な指導・管理が必要になるが、現在はその人材が不足している。

また、「ファーミング・プロジェクト」は、現状任意団体であり、運営費用を捻出するために民間企業等の協力を得なければならない。

(4) 取り組みの成果

「ファームルーム」についての成果

最初は栽培に戸惑っていた先生や児童たちも、実際に農作物が実り、収穫・調理という段階を経るごとに、畑運営に意欲的になり、特に児童においては、食の大切さを学ぶよい教材となった。

また、夏休み期間中の水やりなど、小学校だけでは対応できない場合には、地域住民が水やりに協力するなど、小学校と地域のコミュニケーションの場のひとつとしても機能した。

さらに、特別協賛をした株式会社旭化成ホームプロダクツにおいても、CSR活動において一定の成果があったとの評価を得て、次年度の協賛継続が決定している。

(5) 今後の展開

「ファームルーム」における今後の展開

都市部の小学校における畑運営のノウハウを蓄積していくとともに、小学校だけでなく、都や区などの行政を巻き込み、地域社会や地元企業など、ステークホルダー全体で育て広めていく活動としていきたい。

【本件の連絡先】 電通 テレビ&エンタテインメント局 企画業務推進部
TEL: 03-6216-8381 FAX: 03-6217-5698
E-mail: shin.okamoto@dentsu.co.jp

※連絡先メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

山梨県小菅村が主催する「多摩川源流自然再生協議会」への参画 【東京電力株式会社】

(1) 事業概要

2005年7月より、山梨県小菅村が主催する「多摩川源流自然再生協議会」森林再生部会に参画し、森林の再生と持続的な森林経営に向けた施策の検討を担当。村内で広葉樹の種子や実生苗を採取し、数年間下流地域で育成、一冬かけて村の厳しい気象環境に慣らした後、スギやヒノキ等を間伐した土地に植栽し災害に強い針広混交林を目指すこと等を提案した。

(2) 取り組みのきっかけ

CO₂削減効果相当分としてエコキュート設置家庭等に支援金を贈呈するとともに、同額を森林保全活動に拠出する活動を実施(2004~10年)。森林によるCO₂削減をすすめる適地を探していたところ、都内の大学が主催する地域再生のシンポジウムにおいて小菅村を知り、これがきっかけとなり協議会に参加させていただいた。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

当社の取り組みとして、2005年より、広葉樹種苗約2万本の育成を開始。種苗の一部(1,700本)は、2007年に里帰りし、翌冬の環境にならした後、村有林内の試験地に植栽した。現在までに、活着率95%以上を確認。2010年には、地域の遺伝子を受継ぐ広葉樹の苗33種20,300本を小菅村に寄贈し、多摩川流域の森林保全に役立てていただいた。

(4) 取り組みの成果

同協議会では、地域材を継続的に商品として販売することが森林の持続可能な保全に不可欠と考え、小菅材を使った新たな起業のモデルケースとして、村有林から出されるスギやヒノキの間伐材を小学校や村役場の内装材(腰板材)に試験利用した。腰板を一例に、運搬費、加工費、取り付け費等適正価格を見定め商品化を図り、下流の小中学校に適用すべく、小菅村が多摩川下流域の市町村に向け情報発信をしている。

(5) 今後の展開

同協議会での3年間に亘る検討を終了し、小菅村長宛「答申書」提出をもって当社での検討も終えた。今後は小菅村が主体となり諸施策を講じていくことになるが、事業化の芽を育成することを期待している。

【本件の連絡先】 東京電力株式会社 環境部 尾瀬・緑化グループ
TEL: 03-6373-6341 FAX: 03-3504-1570
E-mail: hueki.yuji@tepcoco.jp

※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@(半角)に変換して下さい。

TEPCO 食の教室【東京電力株式会社】

(1) 事業概要

東京電力では、エネルギーの消費には、食に関わる部分が少なくないことを踏まえ、将来の食を担う子ども達に調理の楽しさや食と環境との関わりなどを知ってもらう食育活動を2006年度より展開している。具体的には、「TEPCO食の教室」と、キッチンでのコミュニケーションツールとしてパクパクレシピの作成を行っている。

(2) 取り組みのきっかけ

2005年に食育基本法が成立し、食育に関する社会的関心が高まったことが契機

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

当社の次世代層向けの教育支援活動との融合をどう図るかが課題である。この解決策の一つとして「TEPCO食の教室」以外のCSR活動、具体的には、小中学校にある家庭科調理施設などでの食育要素を含んだ環境・エネルギー教育支援とすることも検討の一つとしている。

(4) 取り組みの成果

パクパクレシピは、現在6種類（たまねぎ、にんじん、まめ、たまご、きゃべつ、トマト）を作成している。

(5) 今後の展開

自治体や教育委員会等と連携し、各地の小中学校などで「環境・エネルギー講座」として展開している教育支援活動を融合した面的な食とエネルギー教育活動を展開していきたいと考える。

【本件の連絡先】 東京電力株式会社 環境部 環境交流グループ

TEL: 03-6373-4532 FAX: 03-3504-1570

E-mail: asai.akane@tepcoco.jp

※連絡先メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

農業生産法人との生産性向上活動について【トヨタ自動車株式会社】

(1) 事業概要

トヨタ自動車では、茨城県でベビーリーフの生産を行う農業生産法人 TKF 社とともに、10 回にわたりトヨタ生産方式の勉強会を実施。畝を減らすことによる作付面積の拡大や、収穫から商品として出荷するまでのリードタイムを短縮するための作業現場の配置の見直し、より効率的かつ人間工学的にも身体に負担がないような各工程時の動作の見直し、などについて、アドバイスを実施。

(2) 取り組みのきっかけ

2006 年に経団連と JA グループとの交流の一環として、経団連より「トヨタ生産方式により農業の生産性、効率性向上に資することができないか」との依頼があったことによる。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

トヨタ自動車としては、農業生産に関する知識・経験は豊富ではなかったが、ベビーリーフは 2 週間～1 ヶ月程度と生産サイクルが短いため、比較的工業的考え方が当てはめ易い品目だった。農業の特性を踏まえた上での対応が必要である。

(4) 取り組みの成果

2 年間の取組みの中で、作付け面積の増加を超える収穫量の増加。

<ご参考> 本件の取組みを 2009 年 9 月に全国農業共同組合連合会より『野菜づくりとクルマづくり 出会いの風景』と題して書籍にまとめ出版した。

(5) 今後の展開

現在のところ特に予定なし。

【本件の連絡先】 トヨタ自動車株式会社 渉外部

TEL: 03-5800-7327 FAX: 03-3817-9018

E-mail: eriko_ota@mail.toyota.co.jp

※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@(半角)に変換して下さい。

行政、企業、NPO 協働による農山村を起点とした人材育成プロジェクト 「豊森(とよもり)なりわい塾」【トヨタ自動車株式会社】

(1) 事業概要

トヨタ自動車では、豊田市、NPO地域の未来・志援センターと協働し、市域の7割を森林が占める愛知県豊田市をベースに、農山村やそこで暮らす人々の生活に触れながら、地域の自然資源を活用した新たな事業や暮らしを創出する人々を育成している。

第一期(2009年5月～2010年12月)の講座を修了し、2011年4月から第二期の豊森なりわい塾がスタートする予定(2013年3月まで)。



豊森なりわい塾 第一期生卒塾式

(2) 取り組みのきっかけ

トヨタ自動車が「環境」と「人材育成」に跨る分野の社会貢献活動として起案。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

森林の荒廃、農山村の過疎化などの地域課題の解決を目指すとの目的は共通ではあるものの、3者の立場の違いから意見が異なる局面もあった。

しかし、「地域に愛着を持ち、自然の中で暮らしながらビジネスをつくることのできる人材が必要」という共通の思いを確認するために、時に合宿を実施して徹底的に議論することで、お互いの信頼関係を形成。

(4) 取り組みの成果

第一期では30名の塾生が10のプロジェクトに分かれて地域の課題解決に着手。

修了後は、実際に山里に移り住んで、地域の針葉樹を活用した家具を製作する工房を立ち上げたり、郷里にUターンして生産者と消費者の顔の見える低温殺菌牛乳の開発・販売を始める等の、地域に根ざした事業を始める人や、農山村での新たな生き方を選択する人々も現れた。

(5) 今後の展開

2011年4月に開講する第二期では、公募で選ばれた20名を対象に、2年間に渡って毎月1回、農山村を中心にしたフィールドでの実践体験と基礎講座(座学)を行なうほか、一期生が立ち上げたプロジェクト活動への参加も予定。

【本件の連絡先】

トヨタ自動車株式会社 社会貢献推進部 企画室 環境・社会活動グループ
TEL: 0565-23-3599 FAX: 0565-23-5748
E-mail: ohora@mail.toyota.co.jp

※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@(半角)に変換して下さい。

「農業ネットワークの近代化・活性化支援システム「FARM Partner」 【日立ビジネスソリューション株式会社】

（１）事業概要

日立製作所のグループ会社である、日立ビジネスソリューションでは、農薬・肥料・種苗・農業資材等を農家に販売する農業小売店のIT化支援に向けたソフトウェア「FARM Partner」について、

- ① 関東全域の農業小売店等に農薬を卸している卸業者とシステム化を検討。
- ② 卸業者の得意先である小売業者からご意見、ご要望をヒアリング。
- ③ 小売業者を中心として対卸業者、対農家との業務を円滑に進めるためのシステムとして開発。
- ④ 2010年3月に販売開始。販売元（総販売代理店）は㈱ピスク。（日立ビジネスソリューションのグループ会社）

（２）取り組みのきっかけ

顧客より“農業小売業界のIT化に適したソフトが見当たらないので、パッケージ化し農業活性化に役立て欲しい”との話が有ったことによる。

（３）取り組みにあたっての課題と対応策

- 課題：① 農業小売店は扱い品目が農薬・肥料・種苗・農業資材等と多様。
② 卸会社に対する発注は電話・FAXが多く、農家からの受注は電話が主流でほとんど勘と信用で業務を行っている。

- 対応策：① 木目細かい顧客（農家）管理機能の構築
② 簡単な操作性の確保
③ サポートサービスの強化
④ 農業小売業界に特化したシステムを目指す。

（４）取り組みの成果

- ① FARM Partnerは顧客管理、販売管理、発注管理、入金管理、在庫管理、手形管理をワンパッケージとし農業小売店に導入し活用いただいている。
- ② 導入店及び見込みユーザのご意見ご要望を精査し3～4ヶ月ごとにエンハンス（バージョンアップ）を行うことで安心して業務運用できるとの声をいただいている。
- ③ 顧客データを活用し必要な時期に必要な品物が届けられる等、人材難の農家に対する木目細かなサービスが可能となり、農業界の活性化に役立つと期待している。

（５）今後の展開

- ① 利便性の向上（自由な帳票サポートや操作性の更なる向上）
- ② 営業支援のためのモバイル機能の開発。
（農業者の要求を現場で反映できるシステム）
- ③ ㈱ピスクの販売チャネルを利用した全国展開。（現在は関東圏のみ）

【本件の連絡先】 日立ビジネスソリューション(株) 営業企画部

TEL: 045-224-6754 FAX: 045-224-6719

E-mail: event@hitachi-business.com

※連絡先メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

農あるまちづくり ～農との交流で創る健康で安らぎのある暮らし～ 【三井不動産株式会社】

(1) 事業概要

三井不動産は柏の葉地域（千葉県柏市）で、公民学連携により「農との交流で創る健康で安らぎのある暮らし」の実現を目指したまちづくりを進めている。

2010年3月には活動拠点となる「環境コンビニステーション」を開設。農家のサポートのもと農作業を体験できる農業体験農園の紹介や、農に関わる市民講座、地元野菜を使った料理教室の開催など、様々なプログラムを展開している。

(2) 取り組みのきっかけ

景観保全、都市の環境向上、地域コミュニティの再生、食の安全などの観点から、生活に農業を取り入れたまちづくりを展開。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

特になし。

(4) 取り組みの成果

農業体験農園では、単に土地を貸す市民農園とは異なり、農家が参加者を全面的にサポート。道具の準備から野菜づくりの指導まで行うので、参加者は作付から収穫まで一連の農作業を体験できる。安全で新鮮な野菜を食べたい、緑に囲まれて癒しを得たい、子どもに土いじりの機会を与えたい、といった住民のニーズに応え、農業とともに生きる潤いあるライフスタイルを実現している。

また農業体験農園は、所有する農地と野菜づくりのノウハウを活かした安定したビジネスであり、今後の新たな都市型農業のあり方としても注目される。

(5) 今後の展開

周辺では、今後も農業を体験する様々な取組みを展開する予定。

都市型農業の活性化を図るとともに、農業を通じた住民の交流を促進し、健康で安全に暮らせる街のモデルケースにつなげたいと考えている。

【本件の連絡先】 三井不動産株式会社 企画調査部

TEL: 03-3246-3567 FAX: 03-3275-2327

E-mail: k-terada@mitsuifudosan.co.jp

※連絡先メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

新たな農と食に関する文化・ライフスタイルの創造【三井不動産株式会社】

(1) 事業概要

三井不動産は、柏の葉地域（千葉県柏市）において、「土地から学ぶ」「土地と愉しむ」「土地の恵みを味わう」をテーマとした施設を開設。体験農園、参加体験型イベント、農園レストラン等を展開するとともに、ゼロエミッションを実現し、日本から世界へ循環型社会のメッセージを発信する。

また、国内外の観光客にも広くアピールし、アグリツーリズムを実践する。

(2) 取り組みのきっかけ

地域が目指す「農との交流で創る健康で安らぎのある暮らし」の実現とともに、食糧問題解決に対する1つの方向性を示したい。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

リタイアメント層、ファミリー、カップル、シングル等の幅広いターゲット層の獲得を目指したい。

そのため、農業とエンターテインメントを融合した「アグリテイメント」をコンセプトに、幅広い世代に訴求する新たなライフスタイルを提案していく。

(4) 取り組みの成果

今後の事業なので成果はこれからだが、日本の農業が持つ安心安全かつ高度な技術、循環型社会の提案等を国内外に向けて発信することで、農業の活性化に繋がるとともに、食糧自給率の低下、食の安全、食品廃棄、就農者の減少といった問題に対し、課題解決の1つの方向性を示したい。

また、高齢者から子供に対し、農業というツールを通して、美意識や質の高い日本文化（四季折々の文化、食文化、学び、遊び）の継承を行いたい。

(5) 今後の展開

地域の都市型農業の振興（地域活性化・地産地消）を図るとともに、「アグリテイメント」という新たな農と食の文化、ライフスタイルを創造し、国内外への展開を目指す。

【本件の連絡先】 三井不動産株式会社 企画調査部

TEL: 03-3246-3567 FAX: 03-3275-2327

E-mail: k-terada@mitsuifudosan.co.jp

※連絡先メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

産学官連携によるプラチナ社会研究会を機軸としたアグリ・フードビジネスの展開 【株式会社三菱総合研究所】

(1) 事業概要

三菱総合研究所では2010年、食農分野を将来の戦略産業として位置付け、昨今、大きな社会問題となっている「食」と「農」について、今後のあり方を科学的なアプローチにより検討し、「わが国の食と農の将来ビジョン」を策定した。

これをふまえ、当社が設立・運営するプラチナ社会研究会において、活力ある「プラチナ社会(※)」を創造するための新産業を、食と農の観点から創出することを目指し、産学官連携によるプロジェクトを推進している。

(※…「プラチナ社会」とは、高齢化、環境、産業・雇用の3つの側面から問題解決を目指す新しい社会像の意。)

(2) 取り組みのきっかけ

官公庁関連業務や企業のコンサルティング等を実施する中で、行政と産業界が連携した事業スキームの必要性から着手に至った。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

プラチナ社会研究会(会員200組織以上)に位置づけられる「食と農分科会」では30組織以上の様々な業種・業態の団体が参画しているため、ビジネスモデルの具体化が課題となった。

プロジェクトのタイプ分けを行い、各参加組織の意向にそったプロジェクトに参加してもらうという主旨でグループ分割した。

(4) 取り組みの成果

従来の食品関連事業者のみならず多様な業種業態の企業や団体、意欲的な地方自治体による連携体制を構築。未来社会提言や本プロジェクトの成果については、農林水産省をはじめとした官公庁や企業等に対して6次産業化等による食農産業の活性化に向けて働きかけ、行政では政策への関連付け、企業では食農事業の着手などのかたちで波及している。

(5) 今後の展開

シンポジウムや講演などを通して広く社会的にPRし本取り組みの認知を高めるとともに、更なる企業・団体の参加を促進する。

新産業創出に向け、我が国の食と農に関するリソースを有機的に連携・集積し、食と農のイノベーションを創出する基盤となる、「アグリ・フード・ベース」を構築する。

【本件の連絡先】 株式会社三菱総合研究所 先進ビジネス推進本部 食農事業グループ

TEL: 03-6705-6044 FAX: 03-5157-2147

E-mail: kizuki@mri.co.jp

※連絡先メールアドレスの@ (全角)は@(半角)に変換して下さい。

