

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” に向けた経団連会員企業・団体等の取り組み～

2013年7月16日

(一社) 日本経済団体連合会

～はじめに～

わが国農業は、農業従事者の高齢化や後継者難、耕作放棄地の拡大等、依然として深刻な状況にあり、抜本的改革が急務となっている。また、TPPをはじめとする経済連携を推進する上でも、力強い農業を実現し、国内農業と高いレベルの経済連携との両立を図っていくことが不可欠である。

こうした現状を踏まえ、政府は「攻めの農林水産業」の展開を掲げ、「生産現場の強化」「需要のフロンティアの拡大」「生産から消費までのバリューチェーンの構築」を目指しており、農業の構造改革を含む農林水産業の競争力強化と成長産業化の推進に向けた具体策の策定・実施に取り組んでいる。

経団連は予てより、わが国農業の成長産業化と地域活性化等の観点から、経済界と農業界との連携・協力等の取り組みを推進しており、その一環として2011年3月に「農林漁業等の活性化に向けた取り組みに関する事例集」をとりまとめ公表した。今般、本事例集の一層の充実を図り、先進事例を経済界全体で共有することで、農商工連携・6次産業化のさらなる拡大と深化を図ることにした。経団連は、これらの取り組みを通じて、政府による農業の競争力強化と成長産業化への取り組みを強く後押ししていく所存である。

今回改訂した事例集には、計150の会員企業・団体から寄せられた創意工夫溢れる292の取り組みが収録されている。前回公表した事例のうち、その後の発展状況を踏まえ内容を更新し再録した163件に加え、今回新たに129の事例を収録した。いずれの事例も、本業との直接的連携の有無に係らず、一次産業と他産業の協力・連携の新たな可能性を拓き、その拡大と深化を目指すための貴重な示唆に富んでいる。

本事例集が引き続き、農林水産業との連携を図る企業の拡大・深化、ならびに、企業との連携を模索する農林水産業者の検討促進、ひいては力強い農林水産業の実現の一助になれば幸いである。

＜概要＞

- ◆ 「農林漁業等の活性化に向けた取り組みに関する事例集」(2011年3月15日公表)の改訂にあたり、2013年4月17日から約1カ月間、経団連会員企業・団体(約1,500社・団体)を対象に書面でのアンケート調査を実施
- ◆ 回答のあった150社・団体による計292件の事例を収録(掲載事例数は2011年3月15日公表分より66件増加)。内訳は、前回掲載した内容を更新・再録した事例が163件、新規掲載事例が129件
- ◆ 取り組み類型別の掲載事例数は以下のとおり

取り組み類型	掲載事例数 (うち新規掲載)
(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	22件(13件)
(2) 農地以外の土地での農産物の生産	8件(4件)
(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	49件(17件)
(4) 国産品を活用した加工品の開発・販売・提供、契約栽培等を通じた国産品の調達	38件(16件)
(5) 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	25件(13件)
(6) 国産品・加工品の物流効率化・トレーサビリティの向上	8件(2件)
(7) 国産品・加工品の国内外における販路拡大・消費拡大	44件(27件)
(8) 国内クレジット制度を利用した農林漁業者とのCO ₂ 削減事業等の実施	7件(3件)
(9) 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	22件(10件)
(10) 旅行商品・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(農林漁業体験等)	44件(15件)
(11) その他	25件(9件)

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
(2)	農地以外の土地での農産物の生産	25
(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	35
(4)	国産品を活用した加工品の開発・販売・提供、 契約栽培等を通じた国産品の調達	85
(5)	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	125
(6)	国産品・加工品の物流効率化・トレーサビリティの向上	151
(7)	国産品・加工品の国内外における販路拡大・消費拡大	161
(8)	国内クレジット制度を利用した農林漁業者との CO ₂ 削減事業等の実施	207
(9)	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	215
(10)	旅行商品・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(農林漁業体験等)	239
(11)	その他	285

(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.	王子ホールディングス株式会社 遊休社有地を利用したアグリビジネス参入について.....	2
2.	九州旅客鉄道株式会社 JR九州グループの農業参入 第一弾 ～大分市において農業生産法人を設立しニラ栽培に参入～	3
3.	九州旅客鉄道株式会社 JR九州グループの農業参入 第二弾 ～大分県臼杵市において農地を賃借し甘夏栽培に参入～	4
4.	九州旅客鉄道株式会社 JR九州グループの農業参入 第三弾 ～熊本県玉名市大浜地区において農地を賃借し トマト栽培に参入～	5
5.	九州旅客鉄道株式会社 JR九州グループの農業参入 第四弾 ～福岡県飯塚市において自社グループ遊休地を活用し 養鶏事業に参入～	6
6.	九州旅客鉄道株式会社 JR九州グループの農業参入 第五弾 ～大分県臼杵市において農地を賃借し甘藷栽培に参入～	7
7.	九州旅客鉄道株式会社 JR九州グループの農業参入 第六弾 ～宮崎県児湯郡新富町において農業生産法人を設立し ピーマン栽培に参入～	8
8.	九州旅客鉄道株式会社 JR九州グループの農業参入 第七弾 ～熊本県宇土市網田地区において農地を賃借し かんきつ類栽培に参入～	9
9.	崎永海運株式会社 地域の雇用確保のため、第3セクターを引き継ぎトマト栽培を展開...	10
10.	住友化学株式会社 住化ファームの設立とトータルソリューションの推進	11
11.	住友化学株式会社 地域経済を活性化する6次産業化事業の実現 ～西条パッキンググループによる農産物の付加価値向上と マーケットインの仕組み作り～	12

12.	住友商事株式会社	
	鹿児島の農業生産法人(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～	13
13.	株式会社セブン&アイ・ホールディングス	
	環境に配慮した「完全循環型農業」に参入、「セブンファーム」の取組 ～店舗から堆肥工場、直営農場を完全リサイクルループ化～	14
14.	双日株式会社	
	産地と密接に連携する形で中間流通でのコストを極力低減し、出口に 青果物を直販する仕組を構築し、農業者との共存共栄を図る	15
15.	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	16
16.	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	17
17.	株式会社トーホー	
	食育・食農活動から農業ビジネスへ発展 ～第6次産業化の強化を目指して～	18
18.	豊田通商株式会社	
	パプリカ国内栽培工場、(株)ベジドリーム栗原 ～第3農場では、工場廃熱利用による競争力向上と環境負荷低減の 両立を実現～	19
19.	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	20
20.	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事組合法人の設立～	21
21.	合同会社北海道新エネルギー事業組合	
	施設園芸の新規展開による酪農地域の活性化 ～農地賃借による施設園芸の新規展開を通じた地域の活性化の推進、 雇用の創出～	22
22.	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	23
(2)	農地以外の土地での農産物の生産	25
1.	株式会社NTT西日本アセット・プランニング	
	遊休不動産を活用した水耕栽培レンタル農園の開設	26

2.	近畿日本鉄道株式会社	
	「近鉄ふぁーむ花吉野」における植物工場とハウスでの 農産物生産事業.....	27
3.	JNC株式会社	
	新規な土を用いない果菜類の栽培技術開発 ～地域特産品の栽培とブランド化～	28
4.	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.....	29
5.	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	30
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	31
7.	三井不動産株式会社	
	植物工場事業会社(ベンチャー)に出資し、共同して野菜生産、 販売事業化の検討	32
8.	三菱樹脂アグリドリーム株式会社	
	水耕栽培メーカーが自社システムの実証圃場として、千葉大学の コンソシアムに参画	33
(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	35
1.	株式会社IHI	
	トマト栽培管理技術の検討.....	36
2.	愛知製鋼株式会社	
	酸化第一鉄を利用した鉄分供給材「鉄力めぐり」による農作物の 生育向上	37
3.	アジア航測株式会社	
	ICTを活用した森林資源管理への新たな展開.....	38
4.	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’ ーアミノ酸を混ぜたコンクリートを共同開発ー	39
5.	井関農機株式会社	
	土壌センサー搭載型可変施肥田植機による高精度施肥の実現.....	40

6.	井関農機株式会社 農業機械を活用した農産物の産地化、および農村の活性化への 取り組み.....	41
7.	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～	42
8.	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～	43
9.	いであ株式会社 海の生き物を育む「シーグラスピース」の開発・販売.....	44
10.	いであ株式会社 小型マルチ漁場情報受信装置「シー魚ッチャー」の開発・販売.....	45
11.	いであ株式会社 鉄鋼スラグを活用したサンゴ幼生着床具開発によるサンゴ礁生態系の 回復技術	46
12.	ウシオ電機株式会社 植物工場での光量測定に適した分光放射照度計	47
13.	ウシオライティング株式会社 漁業分野で省コスト、省エネ、環境負荷低減に貢献 漁業用集魚灯 ..	48
14.	ウシオライティング株式会社 産業型農業の発展に寄与 植物育成用LED照明ユニットの ラインアップ拡充	49
15.	A & T株式会社 “ICT活用により農林水産事業の育てる技術を資源化”センサー ネットワーク技術を使い、生育技術情報のコンテンツ化を実現し、 美味しく安全な栽培技術を提供する	50
16.	王子グループ 農林業向け資材等の開発・販売	51
17.	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	52
18.	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.....	53
19.	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	54

20.	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～	55
21.	株式会社小松製作所 企業と地域が共に育む林業経営	56
22.	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	57
23.	昭和電工株式会社 光合成に最適な赤色LEDの世界最高出力実現と、LEDによる 超高速栽培法「Shigyō 法」の開発に伴う植物工場市場への参入	58
24.	大成建設株式会社 生産技術・生産資機材等の開発・提供	59
25.	大和ハウス工業株式会社 植物工場ユニットの生産・販売	60
26.	中部電力株式会社 甘〜い香りがするキク「アロمام」の開発とその活用	61
27.	中部電力株式会社 アマモの種苗生産と移植による藻場造成 ～干潟周辺の砂場における自然再生技術～	62
28.	中部電力株式会社 カジメの種苗生産と移植による藻場造成 ～沿岸の岩礁域における自然再生技術～	63
29.	一般社団法人東北経済連合会 東経連ビジネスセンターによるナチュラルイノベーション支援事業 ...	64
30.	トヨタ自動車株式会社 遺伝情報解析技術を用いた作物育種技術の開発 ～サトウキビ・コムギ・ソバ遺伝地図～	65
31.	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～	66
32.	豊田通商株式会社 クロマグロ中間育成事業 ～完全養殖サイクルによるクロマグロ人工種苗普及への取組み～ ...	67
33.	日本製紙株式会社 静岡県内の農業生産法人との有機的連携による苗木事業の拡大 ...	68

34.	日本電気株式会社 栽培現場を支援する「農業ICTクラウドサービス」.....	69
35.	日本電信電話株式会社 モニタリングシステムによる栽培支援ネットワークの展開 ～栽培環境や生育状態のデータ収集・分析による農業支援～	70
36.	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.....	71
37.	ネポン株式会社 施設園芸用ヒートポンプの開発とハイリッド環境システムの普及	72
38.	ネポン株式会社 農業市場向けに生産性向上と利益最大化を目的に栽培環境の 見える化・自動化をサポートするクラウドサービス『アグリネット』.....	73
39.	B A S F ジャパン株式会社 さとうきび生産における栽培技術・生産資材等の開発・提供により 生産性・収益性向上を実現 ～離島農業への貢献を目指す～	74
40.	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.....	75
41.	株式会社日立ソリューションズ東日本 農業の新高収益モデルを目指した、農業分野向けクラウドサービス 『AgriSUITE(アグリスイート)』の提供開始.....	76
42.	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.....	77
43.	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～	78
44.	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.....	79
45.	三菱化学株式会社 植物工場における野菜栽培の提案.....	80
46.	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	81

47.	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	82
48.	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	83
49.	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	84
(4)	国産品を活用した加工品の開発・販売・提供、 契約栽培等を通じた国産品の調達		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.	株式会社梓設計	地場産間伐材による大断面集成材を活用した、木の温かみあふれる 校舎の実現～新潟県妙高市立新井小学校～	88
4.	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	89
5.	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み	90
6.	エム・シーシー食品株式会社	メーカー・生産者が一体となった兵庫県産バジル加工品生産・ ブランド化への取組み	91
7.	オリエンタル酵母工業株式会社	国産原料を活用した加工食品の開発・製造・販売	92
8.	鹿島建設株式会社	森林の保全・再生に向けた取組みと国産材利用の促進	93
9.	株式会社木原製作所	産学官連携「山口から”Kanbutsu”を発信。」プロジェクトによる 乾燥加工を通じた6次産業化・地域振興への取組み	94
10.	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	95
11.	J X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	96

12.	住友林業株式会社	
	主力商品で、主要構造材の国産材使用比率70%を実現.....	97
13.	株式会社西武ホールディングス	
	ホテルレストランにおける京野菜を使った料理の提供	98
14.	株式会社セブン&アイ・ホールディングス	
	お客様と生産者の距離をもっと身近に！イトーヨーカドーの プライベートブランド「顔が見える食品。」の取り組み.....	99
15.	株式会社セブン&アイ・ホールディングス	
	地域との連携による6次産業化の新スキーム「顔が見えるお肉。」 いわて遠野牛の取組～繁殖から加工、販売まで一貫体制を構築....	100
16.	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.....	101
17.	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.....	102
18.	株式会社セブン-イレブン・ジャパン	
	おにぎり、弁当、和菓子等に使用する国産米の使用数量拡大	103
19.	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.....	104
20.	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	105
21.	株式会社セブン-イレブン・ジャパン	
	サラダ、惣菜等に使用する国産パプリカの使用拡大	106
22.	株式会社セブン-イレブン・ジャパン	
	セブンプレミアム惣菜、国産いわしの生姜煮の開発.....	107
23.	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.....	108
24.	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	109
25.	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	110
26.	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	111
27.	双日食料水産株式会社	
	東日本大震災により停止していた鮭フレーク製造事業を再建 ～地元自治体との協力で2012年から生産再開～	112

28.	中越パルプ工業株式会社	
	里山を荒らす竹を原料とする紙製品の開発	
	～未利用資源を活用するとともに地域に所得向上の機会を創出～	113
29.	日清製粉株式会社	
	国内産小麦の生産拡大に寄与する小麦粉の販売	114
30.	日清製粉株式会社	
	食料自給率向上に寄与する国内産小麦100%の パン用小麦粉販売	115
31.	日本製紙株式会社	
	茶業界の新たな市場創出につながる機能性茶 「サンルーージュ」の開発	116
32.	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	117
33.	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～	118
34.	株式会社ファミリーマート	
	野菜の契約栽培による品質、調達数量の安定化と歩留まり向上への 取り組み	119
35.	株式会社福寿園	
	茶の国際ブランド化の取り組みに向けた契約栽培	120
36.	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	121
37.	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	122
38.	農業生産法人有限会社ワタミファーム	
	自社生産原料を活用したオリジナル人参ジュースの開発と流通	123
(5)	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	125
1.	株式会社あおぞら銀行	
	福島県産業6次化復興ファンドの運営を受託	126
2.	株式会社秋田銀行	
	県内農業生産者に対する生産性向上・作業効率化支援	127

3.	株式会社岩手銀行 6次産業化の実現に向けた、農業者や食品加工事業者の任意団体 「アグリ・コラボレイト・サークル(ACC)」の設立支援	128
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	129
5.	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)	130
6.	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	131
7.	キリン株式会社 「復興応援 キリン絆プロジェクト」として 「東北復興・農業トレーニングセンタープロジェクト」支援	132
8.	信金中央金庫 農業生産者・林業事業者に対する経営コンサルティング	133
9.	住友化学株式会社 グループ会社・流通パートナーとの連携による、産地課題の整理と 問題解決(地域農業への貢献)に繋がる事業モデルの検討	134
10.	株式会社第四銀行 食品関連企業の販売促進に向けた「売れる仕組みづくり」を支援 ～だいし食品学校～	135
11.	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～	136
12.	一般社団法人東北経済連合会 農商工連携プロデューサー人材育成事業	137
13.	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	138
14.	トヨタ自動車東日本株式会社 岩手県被災事業者に対するトヨタ生産方式による支援活動	139
15.	野村証券株式会社 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～	140

16.	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.....	141
17.	日立キャピタル株式会社 事業専用決済システム開発による農資材分野の取り組み拡大.....	142
18.	日立キャピタル株式会社 税理士団体との業務提携による農業者向サービスの拡大.....	143
19.	日立キャピタル株式会社 ファイナンス会社による日本公庫受託店業務の新規取り組み.....	144
20.	株式会社日立ソリューションズ・ビジネス、株式会社ピスク 農業関連商品を販売する地域密着型農業小売店の業務効率化を支援 「FARM Partner」.....	145
21.	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.....	146
22.	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～.....	147
23.	株式会社山口銀行 農業者向け融資取組について.....	148
24.	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.....	149
25.	株式会社山梨中央銀行 経営感覚と起業家精神をもってアグリビジネスに取り組む経営者等を 育成する「アグリビジネススクール」の開催について.....	150
(6)	国産品・加工品の物流効率化・トレーサビリティの向上	151
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)」.....	152
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.....	153
3.	株式会社ニチレイフーズ 地元農業法人と共同出資で農業参入 チルド貯蔵による需給調整や 規格外品の加工により高付加価値化を実現.....	154

4.	公益財団法人日本適合性認定協会 認定の活用による認証材のトレーサビリティの確保と国産木材の 輸出促進	155
5.	日本電気株式会社 アンドロイドタブレットを利用した森林保全と木材関連産業の育成 ...	156
6.	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	157
7.	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 ..	158
8.	レンゴー株式会社 青果物・水産物向け包装資材の研究開発	159
(7)	国産品・加工品の国内外における販路拡大・消費拡大 _____	161
1.	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”	162
2.	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	163
3.	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	164
4.	伊藤忠商事株式会社 国産夏イチゴの産地開発	165
5.	伊藤忠商事株式会社 北海道産アイスクリームの海外展開	166
6.	A N Aホールディングス株式会社 沖縄国際航空物流ハブを活用した農水産品・畜産品の輸出促進 ...	167
7.	A N Aホールディングス株式会社 地域産品と首都圏商店街・レストランとのマッチング	168
8.	A N Aホールディングス株式会社 地域名産品のインターネット販売「クーコ・モール」を通じた 地域活性化	169
9.	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	170

10. **株式会社大垣共立銀行**
三菱食品株式会社と連携した「食品・農産品」商談会の開催 171
11. **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 172
12. **九州旅客鉄道株式会社**
甘夏発祥の地・大分県産の甘夏を使った
「あまなつジェラート」を販売 173
13. **九州旅客鉄道株式会社**
「うちのたまご」を使用した特選カステラ「たまごのころ」販売開始 ... 174
14. **九州旅客鉄道株式会社**
JR博多駅構内に「うちのたまご」直売所をオープン 175
15. **九州旅客鉄道株式会社**
JR博多駅つばめカフェでさつまいも「甘太くん」やその加工品を販売 . 176
16. **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 177
17. **株式会社高知銀行**
販路拡大等の支援を目的とした「食」に関する商談会を例年開催 ... 178
18. **株式会社ジェイティービー**
東北における「観光・物産・文化」一体型での取り組み 179
19. **株式会社四国銀行**
高知県内で取り組みが予定される「在宅栄養ケア推進」の事業化を
支援 180
20. **株式会社四国銀行**
土佐茶プロジェクト(土佐茶の普及に関する県民プロジェクト) 181
21. **株式会社静岡銀行**
付加価値の高い地域製品に対する、ステージに応じた
販路開拓支援 182
22. **信金中央金庫**
食品製造・加工業者に対する原材料調達支援 183
23. **シンジェンタジャパン株式会社**
GLOBALG. A. P. の普及を通じた農産物輸出促進と
農業経営効率化 184
24. **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.... 185

25. **株式会社セブン&アイ・ホールディングス**
 セブン&アイと123社の復興支援企画「東北かけはしプロジェクト」
 ～東日本大震災の被災地を中心とする国産・加工品の
 消費拡大～ 186
26. **双日株式会社**
 国産材を原料とする合板販売拡大 187
27. **双日株式会社**
 北海道産カラマツ・トドマツの利用拡大・国産杉の利用拡大 188
28. **株式会社第四銀行**
 東京・日本橋「ブリッジにいがた」でニイガタブランドの発信・販路拡大
 を支援 ～第四銀行が自主運営する展示販売・商談スペース～..... 189
29. **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～ 190
30. **株式会社千葉銀行**
 大手食品メーカーと連携し農業生産者へ契約栽培の導入を提案
 ～農業生産者の経営安定と地域活性化を支援～ 191
31. **株式会社千葉銀行**
 「ちばぎんアグリ商談会」の開催
 ～県内農業生産者の販路拡大支援～ 192
32. **東洋建設株式会社**
 「道の駅・川の駅 水の郷さわら」の運営を通じて地場農林水産物の
 販売促進、地域経済活性化を支援 193
33. **株式会社南都銀行**
 「関東圏への販路開拓」をテーマとした食の商談会の開催 194
34. **株式会社南都銀行**
 農業者および食品関連事業者等を対象とした展示商談会の開催 ... 195
35. **株式会社ニチレイフーズ**
 地域農業法人と地域実需者を繋ぐ業務用野菜取扱の会社を設立... 196
36. **公益財団法人日本適合性認定協会**
 国内農産物輸出促進のための認証・認定制度の普及..... 197
37. **阪和興業株式会社**
 国産材丸太海外輸出事業 198

38.	阪和興業株式会社	
	冷凍水産物の海外への輸出により魚価の底上げと加工業者の 収益向上.....	199
39.	株式会社北洋銀行	
	『食のプロダクト・デザイン』 ～食品関連企業の商品力強化・営業力強化による 課題解決支援～.....	200
40.	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).....	201
41.	一般社団法人北海道食産業総合振興機構（フード特区機構）	
	東アジアにおける食産業の研究開発・輸出拠点化を目指す 「北海道フード・コンプレックス国際戦略総合特区」の取り組み.....	202
42.	丸紅株式会社	
	無菌包装米飯の国内販売及び海外向け輸出.....	203
43.	三菱商事株式会社	
	農業生産法人との国産加工用米契約.....	204
44.	ヤフー株式会社	
	インターネットを活用した被災地支援のスキーム.....	205
(8)	国内クレジット制度を利用した農林漁業者とのCO₂削減事業等の 実施	207
1.	王子グループ	
	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 認証とカーボンクレジットの販売.....	208
2.	コクヨ株式会社	
	『コクヨー四万十・結の森プロジェクト』を推進し 「自然共生社会」「循環型社会」「低炭素社会」に貢献.....	209
3.	信金中央金庫	
	林業事業体に対する森林認証取得支援.....	210
4.	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.....	211
5.	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.....	212

6.	ネポン株式会社	
	施設園芸専用に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.....	213
7.	マツダ株式会社	
	「森を育てるナイター電力カーボンオフセット」.....	214
(9)	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	215
1.	アイシン精機株式会社	
	社員食堂における地産地消の取り組み.....	216
2.	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 メニューを提供.....	217
3.	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～	218
4.	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	219
5.	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	220
6.	ANAホールディングス株式会社	
	国内線ANA LOUNGEでご当地銘品サービス.....	221
7.	ANAホールディングス株式会社	
	「地域発マルシェ」の実施～地域特産品の首都圏での販売	222
8.	キャノン電子株式会社	
	地元の新鮮な野菜を毎日、食堂で社員へ提供	223
9.	株式会社小松製作所	
	社員食堂を活用した地産地消	224
10.	株式会社損害保険ジャパン	
	社員による東日本大震災復興支援 「売って、買って、食べて応援しよう！」の開催	225
11.	トヨタ自動車株式会社	
	従業員食堂での被災地食材の活用	226
12.	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.....	227

13.	トヨタ自動車株式会社	被災地支援マルシェの継続的实施.....	228
14.	豊田通商株式会社	社員食堂で国産パプリカの新メニューを開発.....	229
15.	豊田通商株式会社	社員食堂で「被災地応援マルシェ(物産販売会)」を開催.....	230
16.	豊田通商株式会社	社員食堂にて、国産・地産の食材を使用した郷土料理を提供.....	231
17.	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.....	232
18.	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.....	233
19.	株式会社P F U	社員食堂における「地産地消」「医食同源」と 「地域農林漁業者連携」の取り組み.....	234
20.	丸紅株式会社	震災復興支援企画「被災地産品即売会」実施.....	235
21.	丸紅株式会社	農林水産省推進「食べて応援しよう!」.....	236
22.	三井不動産株式会社	社内やオフィス街で全国各地の農産物を販売する多様なマルシェを 展開.....	237
(10)	旅行商品・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(農林漁業体験等)		239
1.	アイシン精機株式会社	北海道豊頃町 農業体験研修.....	240
2.	株式会社青森銀行	農業支援CSR活動 ～銀行員の農作業支援を通じたボランティア活動～.....	241
3.	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～.....	242
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～.....	243

5.	ANAホールディングス株式会社 サンゴ再生活動.....	244
6.	ANAホールディングス株式会社 東北被災地での森づくり.....	245
7.	ANAホールディングス株式会社 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 活用した農林漁業活性化及び都市居住者と地方との地域間交流を 促進する為の新たな取り組み～.....	246
8.	王子グループ 環境教育自然学校の開催.....	247
9.	柏市、市川市農協、UDCK（三井不動産）ほか 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～.....	248
10.	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.....	249
11.	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ヵ所の 地域活性化に貢献～.....	250
12.	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).....	251
13.	株式会社ジェイティービー 教育旅行における農林漁業体験の推進.....	252
14.	株式会社島津製作所 京都モデルフォレスト運動への参加: 「島津製作所の森」づくり活動.....	253
15.	株式会社西武ホールディングス 横瀬町の棚田で田植え・稲刈りを体験.....	254
16.	株式会社西武ホールディングス ライオンズファームで農業体験.....	255
17.	積水ハウス株式会社 「企業の森」制度への参加 (和歌山県「積水ハウスの森」、青森県「企業の森」活動).....	256
18.	株式会社損害保険ジャパン 国内5か所で展開する「協働の森づくり」.....	257

19.	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	258
20.	株式会社電通 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	259
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「ノギヤル・プロジェクト」 支援	260
22.	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 交流事業を推進し、地域活性化に貢献	261
23.	戸田建設株式会社 農村地域振興への取り組み	262
24.	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」	263
25.	トヨタ自動車株式会社 耕作放棄地を活用した「農業体験」活動	264
26.	豊田通商株式会社 富士山麓の森の再生を図る「富士山の森づくり」プロジェクトに参画 ..	265
27.	中日本高速道路株式会社 「NEXCO中日本ならではの」の新たなCSRの取り組み ～地域との対話と協働による課題解決～ (新東名高速道路の沿線3地区)	266
28.	中日本高速道路株式会社 「NEXCO中日本ならではの」の新たなCSRの取り組み ～地域との対話と協働による課題解決～ (世界遺産五箇山菅沼集落)	267
29.	日本電気株式会社 NEC田んぼ作りプロジェクト	268
30.	はくばく株式会社 社員教育の場として「やまなしの企業の農園」に取り組む	269
31.	ヒューリック株式会社 里山保全活動を通じた農業の活性化	270

32.	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	271
33.	マツダ株式会社 「企業との協働による水源の森づくり」	272
34.	マツダ株式会社 「マツダの森」森林保全活動	273
35.	丸紅株式会社 アドプトフォレスト「丸紅の森」	274
36.	丸紅株式会社 奥多摩間伐ボランティア	275
37.	三井不動産株式会社 新たな農業文化の創造	276
38.	三井不動産株式会社 屋上庭園・農園 ダイバーシティ東京 プラザ ～環境共生とエンターテインメント性の両立～	277
39.	三井不動産株式会社 グループ保有林(約54ha)「そだてる」「つくる」「いかす」サイクルを 三井不動産グループ全体で推進	278
40.	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	279
41.	三菱商事株式会社 三菱商事千年の森 森林保全活動	280
42.	森トラスト株式会社 2012年度農林水産省「地域ブランド観光活用促進事業」	281
43.	ヤンマー株式会社 ヤンマーミュージアム体験農園で初めての方に農作業を体験する 機会を提供 ～地元組織との有機的な連携を活かして～	282
44.	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	283

(11)	その他	285
1.	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	286
2.	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」.....	287
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	288
4.	井関農機株式会社 愛媛大学での植物工場設計工学講座(寄付講座)の設置	289
5.	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	290
6.	伊藤忠商事株式会社 食を通じた環境保全とボランティア活動.....	291
7.	特定非営利活動法人オーガニック・ライフ・コラボレーション 遊休農地等を活用した、心と身体を元気にする『アグリセラピー®』と 企業人材戦略を補う『レストフィールドプログラム』の展開.....	292
8.	鹿島建設株式会社 漁場の保全・再生の取り組み(アマモ場等の再生技術の開発).....	293
9.	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	294
10.	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 木材調達ガイドラインを2007年策定、2012年度改定.....	295
11.	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.....	296
12.	双日株式会社 日本国内でのホンマグロ養殖事業実施.....	297
13.	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業者『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.....	298

14.	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」.....	299
15.	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」.....	300
16.	大同特殊鋼株式会社	
	雇用創出を目的とした農業事業への参入.....	301
17.	中部電力株式会社	
	希少植物タデスマレの保護・増殖.....	302
18.	株式会社電通	
	2012 年度版 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「農家民宿魅力度アップセミナー」 講師.....	303
19.	トヨタ自動車株式会社	
	トヨタの森(フォレスト・ヒルズ)～豊田市内の社有林を「里山」として 整備し、環境学習フィールドとして活用.....	304
20.	株式会社日本総合研究所	
	日本の農業技術・ノウハウの海外マーケットへの展開支援.....	305
21.	日本電気株式会社	
	インドにおけるいちごの養液水耕栽培プロジェクト.....	306
22.	株式会社日立製作所	
	津波で被災した農地を活用しての植物工場誘致による 雇用の創出.....	307
23.	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.....	308
24.	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.....	309
25.	三菱製紙株式会社	
	FSC森林認証の森サポーター制度.....	310

- | |
|---|
| <ul style="list-style-type: none"> ○ 本事例集は、(一社)日本経済団体連合会が、2013年4月17日から5月17日にかけて、会員企業・団体約1,500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)～(11)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

遊休社有地を利用したアグリビジネス参入について 【王子ホールディングス株式会社】

（１）事業概要

王子グリーンリソースは、グループの遊休社有地を利用したアグリビジネスについて検討している。遊休社有地の中には農地も含まれており、具体的に栽培作物を選定し事業化の準備を進めている。一例として、昨年、当社社有林に生息している行者ニンニクの株を採取し、札幌近郊（北広島市大曲）にある苗畑（7h）の一部を整備した圃場に株を移植して親株の試験栽培をおこなっている。一年後の生育状況は良好であり、今年度は採取地域および移植株数を拡大するとともに、他の山菜等の試験栽培も開始する予定。

（２）取り組みのきっかけ

保有している農地が事業構造転換等により遊休地化しており、その有効利用を目的に検討を開始することとなった。

（３）取り組みにあたっての課題と対応策

アグリビジネス参入にあたり、地元地域との調和・連携が重要な課題であるが、地元農業振興公社、農業委員会、農業団体等との交流を重ねることで、信頼関係の構築を図っている。

（４）取り組みの成果

アグリビジネス参入を検討していく中で、食品加工など色々な分野の企業との接点ができ、情報交換を通じて双方にビジネスチャンスが生まれるような機会が増えている。

（５）今後の展開

今後は、現在検討中の案件を早期に事業化することを進めるとともに、地元農家等と農業生産法人を設立することも視野に入れ、それぞれの事業規模を拡大することで、本格的なアグリビジネス参入を図りたいと考えている。

【本件の連絡先】 王子ホールディングス株式会社
王子グリーンリソース株式会社 資源環境ビジネス部
TEL: 03-3563-7012 FAX: 03-3563-1140
E-mail: mano3369ts@oji-gr.com

※連絡メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

JR九州グループの農業参入 第一弾 ～大分市において農業生産法人を設立しニラ栽培に参入～【九州旅客鉄道株式会社】

(1) 事業概要

JR九州グループの分鉄開発株式会社（本社：大分市）は、2010年4月に農業生産法人株式会社JR九州ファーム大分を新規に設立し、大分県の紹介により大分市宮河内（川添）地区の農地約0.4haを賃借し、ニラ栽培に参入した。栽培施設として標準型連棟ハウスを新規に建設。

2011年4月には大分市下戸次地区、2012年3月には大分市久土地区に農地を約4.5haに拡大。

収穫・出荷作業で、社員5名、パート12名を雇用。（2013年4月現在）



(2) 取り組みのきっかけ

JR九州グループの新規事業として農業参入を検討していた最中、異業種からの農業参入を推進している大分県から打診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

第一の課題である農地の確保については、大分県や大分市、JAの協力のもと集約を行い、大分県農業農村振興公社を通じて賃借した。

第二の課題である販路の確保については、JAとの共販とした。

第三の課題である技術指導については、参入時に地元農家より半年間の指導を受けるなど地域と連携し、対応した。また、会社としても地域の農業大学校出身者など若年営農希望者を5名採用したほか、パート等についても、地域雇用に積極的に取り組んだ。

(4) 取り組みの成果

基本に忠実に手間隙かけて作られたニラは、その品質において高い評価をいただいている。また、農地の拡大に伴い生産量が増大し、強い産地づくりに貢献するなど地域での存在感が増している。

地域の関係者からは、収穫・調整作業のパート等による地域住民の収入機会の増大、地域内での農業や地域の将来についての関心の高まり、マスコミ等への露出が増えることによる地域の注目度アップなどの効果があったといわれている。

(5) 今後の展開

自社農場における生産技術の確立を前提に、地域の農業者と連携して地域全体での更なる産地づくりにも取り組みたい。また、グループ内飲食店やレストランへの販売量を拡大し、高品質な大分県産ニラの知名度アップに貢献したい。

【本件の連絡先】 九州旅客鉄道株式会社 総合企画本部 経営企画部 農業推進室

TEL: 092-474-0747 FAX: 092-474-2737

E-mail: t.ideta@jrkyushu.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。

JR九州グループの農業参入 第二弾 ～大分県臼杵市において農地を賃借し甘夏栽培に参入～【九州旅客鉄道株式会社】

(1) 事業概要

2010年4月に設立された農業生産法人株式会社JR九州ファーム大分（本社：大分市）は、地元農家の紹介により、2011年7月、大分県臼杵市佐志生地区の甘夏農地8aを賃借し、甘夏栽培に参入した。

2012年7月には、大分県臼杵市中津浦地区の農地20aを賃借し規模を拡大。



(2) 取り組みのきっかけ

2010年4月に農業生産法人株式会社JR九州ファーム大分を設立しニラ栽培に参入したところ、高齢化で担い手不足にあった甘夏農家より農地賃借の打診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

第一の課題である技術習得については、地元農家から指導を受けた。

第二の課題である販路については、初年度栽培分は全て加工品（ジェラート）にし、JR九州の列車内やカフェ等で販売することで対応した。

また、ニラ栽培の従業員を活用することで、新たな採用を行わず要員の効率活用を進めた。

(4) 取り組みの成果

地域の関係者からは、地域内での農業や地域の将来についての関心の高まり、甘夏発祥の地である大分県で生産する甘夏としてマスコミ等への露出が増えることによる地域の注目度アップなどの効果があったといわれている。

(5) 今後の展開

自社農場における生産技術の確立を前提に、地域の農業者と連携して地域全体での更なる産地づくりに取り組みたい。また、加工品の開発、グループ内飲食店やレストランへの販売量を拡大し、高品質な大分県産甘夏の知名度アップに貢献したい。

【本件の連絡先】 九州旅客鉄道株式会社 総合企画本部 経営企画部 農業推進室

TEL: 092-474-0747 FAX: 092-474-2737

E-mail: t.ideta@jrkyushu.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。

JR九州グループの農業参入 第三弾 ～熊本県玉名市大浜地区において農地を賃借しトマト栽培に参入～【九州旅客鉄道株式会社】

(1) 事業概要

JR九州グループのJR九州鉄道営業株式会社（旧社名：株式会社九州交通企画、本社：福岡市）は、熊本県の紹介により熊本県玉名市大浜地区の農地2haを賃借し、トマト栽培に参入した。栽培施設として、標準型連棟ハウスを建設し、ポットファームシステムを導入。2012年7月には隣接する農地1haを賃借し規模を拡大。収穫・出荷作業で、約25名のパートを雇用（2013年4月現在）。また軽度障害者施設の就業支援として約8名の作業受け入れを実施。なお、JR九州鉄道営業(株)は認定農業者の認定を受けている。



(2) 取り組みのきっかけ

JR九州グループの新規事業として農業参入を検討していた最中、異業種からの農業参入を支援している熊本県から打診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

第一の課題である農地の確保については、JAから紹介された地権者とJAの仲介により一括契約。

第二の課題である販路の確保については、JA共販及び一部をグループ会社と取引。

第三の課題である技術指導については、ポットファームシステムのメーカーやJAとの連携で対応した。

また、会社としてもパートの採用等地域雇用に積極的に取り組んだ。

(4) 取り組みの成果

安定的にトマト栽培を行うことができるポットファームシステムを導入し、基本に忠実に手間隙かけて作られたトマトは、その品質において高い評価をいただいている。

また、農地の拡大に伴い生産量が増大し、強い産地づくりに貢献するなど地域での存在感が増している。地域の関係者からは、収穫・調整作業のパート等による地域住民の収入機会の増大、地域内での農業や地域の将来についての関心の高まり、マスコミ等への露出が増えることによる地域の注目度アップなどの効果があったといわれている。

(5) 今後の展開

自社農場における生産技術の確立を前提に、地域の農業者と連携して地域全体での更なる産地づくりにも取り組みたい。また、独自販路を検討するほか、グループ内飲食店やレストランへの販売量を拡大し、高品質な熊本県産トマトの知名度アップに貢献したい。規格外品を活用した加工品の開発にも取り組みたい。

【本件の連絡先】 九州旅客鉄道株式会社 総合企画本部 経営企画部 農業推進室

TEL: 092-474-0747 FAX: 092-474-2737

E-mail: t.ideta@jrkyushu.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。

JR九州グループの農業参入 第四弾 ～福岡県飯塚市において自社グループ遊休地を活用し養鶏事業に参入～【九州旅客鉄道株式会社】

(1) 事業概要

JR九州グループのJR九州リゾート開発株式会社（本社：福岡県飯塚市）は、2012年8月にJR九州たまごファーム株式会社を新規に設立し、グループ遊休地4,000㎡を活用し2012年12月に生産を開始した。鶏舎6棟、管理棟、鶏糞処理施設を新規に建設するほか、太陽光発電設備を設置し、地球環境にやさしい農業にも取り組む。集卵・出荷作業で、約10名のパート等を雇用。（2013年4月現在）なお、JR九州たまごファーム(株)は認定農業者の認定を受けている。



(2) 取り組みのきっかけ

JR九州グループの新規事業として農業参入を検討していた最中、技術指導先となる株式会社セイアグリーシステム（本社：富山県高岡市）と合意したことによる。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

第一の課題である生産技術の習得については、株式会社セイアグリーシステムによる技術指導により対応した。

第二の課題である販路の確保については、JR九州グループの飲食店、小売店との連携や、地道な営業活動で対応した。

また、会社としてもパートの採用等地域雇用に積極的に取り組んだ。

(4) 取り組みの成果

「健康なたまごは健康な親鶏から」という理念の下、親鶏の健康を第一に、安全・安心で手間隙かけた養鶏に取り組み、生命力みなぎる鶏卵はその品質において高い評価をいただいている。具体的には、オールインオールアウトシステムの導入、ファミリーケージの導入、紙帯飼料による餌の安全管理の徹底、コンポスト型鶏糞処理設備の導入や調整池設置による周辺環境への配慮等が挙げられる。こうした「こだわり」を直接消費者にPRすることで、ブランド価値向上に繋げている。

地域の関係者からは、集卵・出荷作業のパート等による地域住民の収入機会の増大、地域内での農業や地域の将来についての関心の高まり、マスコミ等への露出が増えることによる地域の注目度アップなどの効果があったといわれている。

(5) 今後の展開

加工品のラインナップ充実、高級志向の顧客に対応した販路拡大に挑戦し、安全、安心、高品質な「うちのたまご」ブランドの確立に務めたい。

【本件の連絡先】 九州旅客鉄道株式会社 総合企画本部 経営企画部 農業推進室

TEL: 092-474-0747 FAX: 092-474-2737

E-mail: t.ideta@jrkyushu.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。

JR九州グループの農業参入 第五弾 ～大分県臼杵市において農地を賃借し甘藷栽培に参入～【九州旅客鉄道株式会社】

(1) 事業概要

2010年4月に設立された農業生産法人株式会社JR九州ファーム大分（本社：大分市）は、関係者の紹介により、2012年4月、大分県臼杵市野津地区の葉たばこ栽培の転作地2.9haを賃借し、甘藷栽培に参入した。2013年4月には、同地区の農地2haを賃借し規模を拡大。

(2) 取り組みのきっかけ

2010年4月に農業生産法人株式会社JR九州ファーム大分を設立し、大分県大分市でニラ栽培に参入していた。この事業をきっかけとして、大分県及び臼杵市より葉タバコの廃作農地を活用した甘藷の栽培について提案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

第一の課題である技術習得については、JAから指導を受けた。

第二の課題である販路については、JA共販としているほか、加工品（ソフトクリーム）に挑戦し、JR九州の列車内やカフェ等で販売することで対応した。

また、ニラ栽培の従業員を活用することで、新たな採用を行わず要員の効率活用を進めた。

(4) 取り組みの成果

地域の関係者からは、地域内での農業や地域の将来についての関心の高まり、マスコミ等への露出が増えることによる地域の注目度アップなどの効果があったといわれている。

地域がブランド化を進めるさつまいも「甘太くん」の焼き芋やソフトクリームを博多駅で販売することで、九州内外へのPRにつなげた。



(5) 今後の展開

自社農場における生産技術の確立を前提に、地域の農業者と連携して地域全体での更なる産地づくりにも取り組みたい。

また、加工品の開発、グループ内飲食店やレストランへの販売量を拡大し、高品質な大分県産「甘太くん」ブランドの知名度アップに貢献したい。

【本件の連絡先】 九州旅客鉄道株式会社 総合企画本部 経営企画部 農業推進室

TEL: 092-474-0747 FAX: 092-474-2737

E-mail: t.ideta@jrkyushu.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。

JR九州グループの農業参入 第六弾 ～宮崎県児湯郡新富町において農業生産法人を設立しピーマン栽培に参入～【九州旅客鉄道株式会社】

(1) 事業概要

JR九州グループのJR九州鉄道営業株式会社(本社:福岡市)は、2012年9月に農業生産法人JR九州ファーム宮崎株式会社を新規に設立し、宮崎県児湯郡新富町の農地2haを賃借し、ピーマン栽培に参入する。栽培施設として、低コスト耐候性ハウスを新規に建設。宮崎県の推奨する木質ペレット加温機や富士通のITシステムなどを導入している。2013年7月より作付開始、同年9月より収穫開始予定。なお、JR九州ファーム宮崎(株)は認定農業者の認定を受けている。



(2) 取り組みのきっかけ

JR九州グループの新規事業として農業参入を検討していた最中、地域の栽培農家の紹介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

第一の課題である農地の確保については、宮崎県や新富町が斡旋をした複数地権者を宮崎県農業振興公社が集約して一括契約。

第二の課題である販路の確保については、JA共販を予定。

第三の課題である技術指導については、高い技術を持つ地域の農家との連携で対応した。

(4) 取り組みの成果

地域の関係者からは、地域内での農業や地域の将来についての関心の高まり、マスコミ等への露出が増えることによる地域の注目度アップなどの効果があったといわれている。なお、具体的な成果については、生産が本格化した後に出てくることが期待される。

(5) 今後の展開

自社農場における生産技術の確立を前提に、地域の農業者と連携して地域全体での更なる産地づくりにも取り組みたい。

また、グループ内飲食店やレストランへの販売量を拡大し、高品質な宮崎県産ピーマンの知名度アップに貢献したい。

【本件の連絡先】 九州旅客鉄道株式会社 総合企画本部 経営企画部 農業推進室

TEL: 092-474-0747 FAX: 092-474-2737

E-mail: t.ideta@jrkyushu.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。

JR九州グループの農業参入 第七弾 ～熊本県宇土市網田地区において農地を賃借しかんきつ類栽培に参入～【九州旅客鉄道株式会社】

(1) 事業概要

JR九州グループのJR九州鉄道営業株式会社（本社：福岡市）は、2013年4月、担い手不足にある熊本県宇土市網田地区の農地2.5haを賃借し、かつて高品質として名声を誇った「網田ネーブル」の産地復興を目指し、ネーブル、デコポン、温州みかん等のかんきつ類栽培に参入した。収穫・出荷作業で、2名のパートを雇用。（2013年4月現在）



(2) 取り組みのきっかけ

JR九州グループの新規事業として農業参入を検討していた最中、宇土市より産地縮小の状況にある「網田ネーブル」の復興要請があり、宇土市網田地区の担い手として参入の打診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

第一の課題である農地の確保については、宇土市が斡旋をした複数地権者をJAが集約し、一括契約。

第二の課題である販路の確保については、JA共販予定。

第三の課題である技術指導については、地権者からの技術指導を受けるほか、行政、JAとの連携で対応予定。

(4) 取り組みの成果

地域の関係者からは、担い手の高齢化等による担い手不足の解消、耕作放棄地化の阻止、収穫・調整作業のパート等による地域住民の収入機会の増大、地域内での農業や地域の将来についての関心の高まり、マスコミ等への露出が増えることによる地域の注目度アップなどの効果があったといわれている。

なお、具体的な成果については、生産が本格化した後に出てくることが期待される。

(5) 今後の展開

自社農場における生産技術の確立を前提に、地域の農業者と連携して更なる産地づくりにも取り組みたい。また、独自販路を検討するほか、グループ内飲食店やレストランへの販売を拡大し、高品質な熊本県産かんきつ類の知名度アップ、「網田ネーブル」のブランド再興に貢献したい。さらには、網田駅からのアクセスを利用した観光農園を検討したい。

【本件の連絡先】 九州旅客鉄道株式会社 総合企画本部 経営企画部 農業推進室

TEL: 092-474-0747 FAX: 092-474-2737

E-mail: t.ideta@jrkyushu.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。

地域の雇用確保のため、第3セクターを引き継ぎトマト栽培を展開 【崎永海運株式会社】

（１）事業概要

2005年6月まで西彼杵郡高島町は第3セクターでトマト栽培事業を展開していた。本事業は、市町村合併で高島町が長崎市になった際、「高島ふれあい農業特区」として民間に放出され、これを当社が落札し、長崎市から農地等を借りる形でトマト栽培を引き継いだ。2005年7月から現在に至り、従業員は9名。苗植え時期や収穫の繁忙期にはアルバイトを数名雇ったり、本業の従業員も手伝いに行くなどしている。

（２）取り組みのきっかけ

市町村合併のタイミングで参入の打診を受け、高島の過疎問題解決の一助になればという思いから参入した。

（３）取り組みにあたっての課題と対応策

流通面ではある中央の青果卸にすべて送られてしまい、長崎県内にほとんど出回らなかった。また、経営面でも慢性的な赤字体質であった。これらに対し、卸への取引を止め、県や市の協力を仰ぎながら長崎県内、福岡市を中心に一から営業先を開拓した。赤字体質も農地を半分に減らし、コンパクトな経営を推進することで、まずは健全な経営体質を作ることに注力した。

（４）取り組みの成果

地道に営業した結果、長崎市内のほとんどのスーパーや大きな青果店から引き合いを頂くようになり、福岡の百貨店、関東の有名青果店やレストランへも納品するようになった。知名度も上がり、メディアからの取材も多い。一度付いた個人のお客様は安定したリピーターとなり、贈答用として広がりを見せている。地方銀行からも多くの営業先を紹介してもらい、更なる拡販を見込んでいる。経営面では、粗利ベースではあるが参入して5年でようやく赤字体質解消のめどがついた。

（５）今後の展開

赤字体質が解消され、更なる売上増進のためには農地の拡大が必要と考える。しかし、かなりの費用を要するため、補助金制度も含め拡大方策について現在模索中。また、販路が少ない関西、関東への進出を図りたい。

【本件の連絡先】

崎永海運株式会社 トマト事業部

TEL: 095-896-2296 FAX: 095-896-2644

E-mail: mamiko@sakinaga.co.jp

株式会社十八銀行 法人ソリューション部

TEL: 095-828-8554

※連絡メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

住化ファームの設立とトータルソリューションの推進【住友化学株式会社】

(1) 事業概要

いちごを栽培する農業法人・住化ファーム長野（2009年設立、栽培施設面積1ha）、とまと栽培の住化ファームおおいた（2009年、1ha）、住化ファーム山形（2011年、30a）、みつば栽培の住化ファーム三重（2012年、1.5ha）をこれまでに設立。当社および関係会社の農薬、肥料、資材を用いた栽培体系による安全・安心な農作物の安定生産の実証に取り組んでいる。蓄積した技術を地域に開示し、周辺の産地化と地域農業の活性化支援を目指している。

(2) 取り組みのきっかけ

当社およびグループ会社が扱っている農薬、肥料、その他の資材や技術を総合的に農家に提供し、農業現場の問題解決を目指すため。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

- ・改正農地法では一般法人も農地の賃貸が可能となったが、法人の業務執行役員の1人以上が農業に常時従事することが必要とされている。農地法に基づく農地賃貸借契約の締結の際に、この役員が現地に在住することが求められ、複数県に農地を保有する大規模法人の設立が困難。
- ・農業生産法人への出資制限のため、当社が設立した法人はハウス等への補助が受けられない。補助制度の対象を拡大すべきである。

(4) 取り組みの成果

自社およびグループ会社の資材・技術を用いた栽培体系の実証は、まだ確立途上であるが、これまでの取り組みを通じて社内およびグループ会社の連携、特約店や行政との関係強化には一定の進捗があったと判断している。また、農場の収益もまだ厳しいが、農場運営と農産物の企画・販売の課題と目指すべき方向は明確化してきており、現場の課題解決というトータルソリューションにおいても経験とノウハウの蓄積が進みつつあると考えている。

(5) 今後の展開

設立済みの農業法人におけるノウハウ蓄積を継続するとともに、地域の行政やJA、特約店等と連携した農業法人の設立を継続し、これらを一つのモデルとして地域の農業活性化への貢献を目指す。

【本件の連絡先】 住友化学株式会社 アグロ事業部 事業企画部

TEL: 03-5543-5214 FAX: 03-5543-5944

E-mail: nakayamak3@sc.sumitomo-chem.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。

地域経済を活性化する6次産業化事業の実現 ～西条パッキンググループによる農産物の付加価値向上とマーケットインの仕組み作り～ 【住友化学株式会社】

（１）事業概要

㈱サンライズファーム西条（SRFS）は、「西条農業革新都市」の推進母体として先進的な農業技術の実証実験に取り組みつつ、地域農業の活性化を目標としている。SRFSの構想にもあるパッキングセンター立上げを、地元企業、西条市役所、日本エコアグロ㈱（NEA）等で西条パッキンググループとして協働し、地元で集荷パッキング加工を請負い、販売することを進めている。

（２）取り組みのきっかけ

地元のパッキング加工場がないことにより、高付加価値品の出荷や地元農家が安心して規模拡大することの妨げになっていたため。

（３）取り組みにあたっての課題と対応策

第一の課題は農地の分散である。西条市役所や農業委員会の方に協力して頂いたが、今後SRFSとして規模を広げる上で課題が残っている。

第二の課題は農林水産省による6次産業化法の法認定者の要件である。農業従事者を認定要件にしているので一般法人であるSRFSが申請主体になれない。本事業は、西条市役所の協力の下、地元中小企業が申請主体となり農商工等連携促進法で認定を受ける準備をしている。

（４）取り組みの成果

SRFSは、レタスを中心とした大規模農場経営に取り組んでおり、作業効率を上げて規模拡大を進めるために、SRFSで生産したレタスパッキングは地元企業に委託している。このように既にパッキングの一部機能を立ち上げたことにより、地元の農業生産法人㈱だんだん村からレタスパッキング依頼があり取り組んでいる。また、大手産業給食会社や惣菜加工会社への取引の話も具体化しつつあり、今後、四国へ初上陸するセブナイレブン傘下のプライムデリカやわらべや日洋との商談も進めていく予定である。また、地元で農産物を大量集荷して加工する企業が存在しないことから、地元農協や農業生産者からのパッキング加工事業に対するニーズは大きい。

（５）今後の展開

当面、農産物の集荷パッキングや一次加工を中心に行っていくが、将来的には地元企業の保有するクリーンルームを活用した、業界最高水準の製造品質管理体制の加工サラダ製造を行いたい。加工・業務用野菜は生活スタイルの変化によりますます需要のある市場であり、その市場確保を目指す。

【本件の連絡先】 住友化学株式会社 アグロ事業部 事業企画部

TEL: 03-5543-5214 FAX: 03-5543-5944

E-mail: nakayamak3@sc.sumitomo-chem.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。

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ことを目指す。



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ため。

(3) 取組みにあたっての課題と対応策

土地の集積に引き続き各種制約があることと担い手である人材育成に相応の時間/費用がかかること。

(4) 取組みの成果

当社参画より2年半となるが、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・アプローチを頂き、各方面と問題意識の共有を通じて将来の各種ビジネスの可能性につき検討を続けている。

(5) 今後の展開

モデルの全国展開とともに野菜の流通等、周辺ビジネスでの当社取引先及び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 食料事業業務企画部

TEL: 03-5166-5726 FAX: 03-5166-6451

E-mail: tsutomu.miyakoshi@sumitomocorp.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。

環境に配慮した「完全循環型農業」に参入、「セブンファーム」の取組 ～店舗から堆肥工場、直営農場を完全リサイクルループ化～ 【株式会社セブン&アイ・ホールディングス】

(1) 事業概要

㈱イトーヨーカ堂は、2008年8月に、千葉県の富里市農業協同組合の協力により、直営農場「セブンファーム富里」にて、環境に配慮した完全循環型農業を開始。生産者と流通が一体となって農業生産するこの取り組みにより、安全・安心に資する生産履歴管理を一元化。また、イトーヨーカドー店舗等から排出される食品残渣を資源として活用し、残渣～堆肥～栽培～販売の循環型生産システムを構築。同様の取り組みとして、全国7箇所にて実施（セブンファーム富里、深谷、つくば、三浦、北海道、東海、東京 ※2013年4月現在）。



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

「日本の農業を元気にするお手伝いをしたい!」という思いから、生産者と一緒に効果的かつ生産性の高い農業の仕組み構築を推進。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

一つ目の課題である、販売の視点で生産の現場を見る点に関して、消費の現場に一番近い小売業が直接農業に参画することで、お客様のニーズを直接伝え、そのニーズを反映させた効果的な生産活動に繋がっている。二つ目の課題の規格外品の扱いに関しては、普段販売されない規格外のサイズや、形が悪いもの等、お客様にきちんと理由を店頭で説明して販売。加工品等への活用により、商品にならなかったものも工夫してお客様にご提供。



セブンファーム富里にて農業体験の様子

(4) 取り組みの成果

「セブンファーム」は、地域の生産者等と連携して取り組むことにより、現状の集荷場等のインフラ、市場配送便の混載によるデリバリーの活用等、既存の仕組みと効果的に融合し、地域の活性化やローコスト経営等の新たな取り組みへ挑戦、実施。また、近隣の店舗で出た食品残渣を地域で堆肥化し、その地域の圃場で栽培し、再び近隣の店舗で販売するというリサイクルループでの地産地消を実現。販売面においても、店舗の売場で「セブンファーム」の広告や媒体等を活用して大きく展開。規格外商品含め、店舗のお客様へその取り組みや仕組みを認知、理解いただくことができ、売上面でも、大きく伸長。

(5) 今後の展開

今後も出店地域を中心に、地域の生産者等との連携による取り組みを強化。積極的な拠点設立を行い、全国10拠点体制を早期に実現。更なる農産物の安全性の確保、農場の適正な経営等を目指し、各拠点・農場でのJGAP認証取得を推進。農業の現場に効果的なPDCAサイクルを導入し、生産・経営における仕組みを継続的に改善。

【本件の連絡先】

株式会社セブン&アイ・ホールディングス（事業会社）株式会社イトーヨーカ堂
TEL: 03-6238-2446 FAX: 03-6238-3489
E-mail: h5-itou@hd.7andi.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。

産地と密接に連携する形で中間流通でのコストを極力低減し、出口に青果物を直販する仕組みを構築し、農業者との共存共栄を図る【双日株式会社】

(1) 事業概要

農業者の高齢化傾向に伴う担い手の長期減少に歯止めを掛けるとともに、消費者の食品の安心安全志向に起因する出口企業の品質保証要求に対応して行くためには、これまでの中間流通構造における各事業者の機能を産地側に出来るだけ取り込み、その対価を農業者に留保する仕組みをつくるのが最も早道である。双日みずからによる営農事業への参入も含めて、農業者との強い連携体制を構築していく。

(2) 取り組みのきっかけ

ミニトマト実験事業等を通じ、出口・消費側の性向と栽培流通の実態把握の結果、生産への直接関与が最も有効と判断した。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

本取り組みに当たっては、地域ごとに長期的に連携できる農業者を見つけることが必要不可欠であるが、地域によって様々な事情があるため、一元的な方法でこのような取り組み相手を見つけ出すことは難しい。また、高齢化に伴い、こうしたパートナー候補としての担い手人材の供給も不可欠であるが、こうした取り組みは、地道かつ長期を要すると思われ、その中で効率的な規模拡大を如何に図るかが課題。

(4) 取り組みの成果

- 1) 日本ブランド農業事業協同組合、日本農業法人協会等の農業者団体の構成メンバーとの実際ビジネスモデル構築に向けての取り組み。
- 2) 地方行政機関（農政関係）への、双日の取り組みの地道な紹介を通じて、上記目的に合致する可能性のある農業人材の発掘を期待。

(5) 今後の展開

- ・ハイレベルな安心安全担保の手段としてのGLOBAL GAPの農業者への普及とこの出口への啓蒙。
- ・IT管理による土地利用型農業、先進的施設園芸の普及。

【本件の連絡先】 双日株式会社 農林資源本部アグリビジネス部農業第一課

TEL: 03-6871-2949 FAX: 03-6871-2237

E-mail: morishima.shigeo@sojitz.com

※連絡メールアドレスの@（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。以降2012年8月末まで栽培・収穫を継続し、当初の目的を達成して実験事業を終了。

(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。

課題③ (取り組み開始後認識) 高糖度・食味を重視して作物にストレスを掛ける栽培方法のため収量が低下する傾向にあり、その改善。

対応策 樹勢の強化等作物状況に即応した栽培対応により、安定収穫を図る。

(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、特に初年度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た。また、2年目冬の気温急低→水温低下による収量の落ち込みについても、きめ細かな改善により大幅なコスト増を招くことなく収量安定化の目途をつけることが出来、「高付加価値ミニトマトの周年供給」という、実ビジネス上の目標に向けての道筋が見えて来た。

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行きたい。

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 農林資源本部アグリビジネス部農業第一課

TEL: 03-6871-2949 FAX: 03-6871-2237

E-mail: morishima.shigeo@sojitz.com

※連絡メールアドレスの@ (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

J R 東海グループの商業施設を中心に「安全・安心」な野菜を供給することで、「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)が運営する常滑農場では、2010年1月より、レタス、トマト等を施設で栽培している。(約 86a)

また、2011年6月より四日市農場にてニンジン、ネギ等の土耕栽培を開始するとともに、2012年度からは新たにイチゴを栽培している。(約 80a)



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 J R 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

常滑農場のトマトはこれまで通年栽培に取り組んできたが、2012年度からは夏季に蒸し込みを行い病害虫を一掃したことで、栽培を安定させ、収穫量を増やすことに成功した。

新たに栽培を開始した四日市農場では、栽培の安定化や出荷量の増加に向けて試行錯誤を重ねた結果、農業関係者の支援もあり、安定生産へ向けて少しずつ前進している。また、自ら栽培に取り組むことで、栽培方法や収支計画策定等、農業全般のノウハウの習得、技術の向上を図っている。

(4) 取組みの成果

2010年4月より、常滑農場で栽培した野菜をはじめ、J R 東海グループがお届けする「安全・安心」な野菜を「のぞみ畑」のブランドで販売開始。2012年8月からは四日市農場で栽培した野菜も「のぞみ畑」ブランドとして販売を開始した。

栽培した作物は、サンドイッチをはじめ、J R 東海グループのレストランやホテル等の食材として使用されるほか、百貨店や駅構内の店舗で青果としても販売している。その他、大手ネットスーパー等、J R 東海グループ外部にも販売を始め、着実に販路を広げている。

(5) 今後の展開

今後も引き続き、「安全・安心」な野菜を安定供給していくため、各農場において栽培の安定化や収穫量の増加に向けた取組みを継続していく。

【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)

食育・食農活動から農業ビジネスへ発展 ～6次産業化の強化を目指して～ 【株式会社トーホー】

(1) 事業概要

日本の食料自給率の向上に資する取り組みとして、社会貢献としての「食育・食農活動」、ビジネスとしての「農業事業」を行っている。また、兵庫県の「兵庫楽農生活センター」（神戸市西区）事業に参画し、露地野菜の栽培体験講座や、旬・地産地消をコンセプトにしたレストランの運営等も行っている。さらに、農業法人(株)トーホーファームでは4.28haの圃場で15種類の野菜を生産。近隣グループ内店舗に供給し、地産地消を推進している。



楽農レストラン「育みの里かんでかんで」提供メニュー

(2) 取り組みのきっかけ

2002年、食の大切さを学んでほしいと、地元小学生に春キャベツの作付け・収穫・調理・販売の一環体験を提供したことから。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

レストラン運営・楽農事業については、地域の皆様の認知度が着実に向上し、実績を上げている。更なる認知度の向上のための仕掛けの検討が必要。

農業事業については、参画当初は「農業分野」における知識や技術不足など懸念されたが、兵庫県や地元農家との連携により、着実にノウハウなどを蓄積している。また、農業法人を設立し、耕作放棄地問題の改善、雇用促進、環境創造型農業、日本の食料自給率向上などの課題に取り組んでいる。

(株)トーホーファームで収穫された野菜は
(株)トーホーストアにて販売

(4) 取り組みの成果

兵庫楽農生活センター内で営む楽農レストラン「育みの里かんでかんで」が2010年「第3回地産地消給食等メニューコンテスト」において、「農林水産大臣賞」を受賞。2012年には神戸市より廃棄物ゼロへの取り組みが評価され「ワケトンエコレストラン」に認定されるなど、当社の経営のキーワードである「美味しさ」そして「安心・安全、健康、環境」を着実に実践することで、様々な方面より評価をいただいている。また、農業法人(株)トーホーファームでは栽培する農作物について、安心・安全の証となる「ひょうご安心ブランド農産物」の認証を6品目で取得している。今後も、毎年1品目以上の農産物で認証を取得していく予定。



(5) 今後の展開

当社グループのコア事業（業務用食品卸売業・業務用食品現金卸売事業・食品スーパー事業など）との更なる連携を図りながら、農業事業の生産、加工、流通・販売の各分野を強化・拡大し、6次産業化を更に推進していく。

【本件の連絡先】

株式会社トーホー CSR推進部

TEL: 078-845-2400 FAX: 078-451-2898

兵庫県経営者協会

TEL: 078-321-0051

パプリカ国内栽培工場、(株)ベジドリーム栗原 ～第3農場では、工場廃熱利用による競争力向上と環境負荷低減の両立を実現～【豊田通商株式会社】

(1) 事業概要

豊田通商では、2008年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年の第1農場、2010年の第2農場の竣工に続き、2013年4月には第3農場を竣工。目標生産量は、第1農場120トン、第2農場720トン、第3農場315トンで、すべて達成されるとパプリカ国産品におけるシェアの約58%となる。



(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ために、それまで輸入依存度96%であったパプリカの国内生産に取り組んだ。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

第1、2農場の経営において、暖房費を軽減することが、最重要課題となっていた。第3農場では、トヨタ自動車東日本(株)が所有するガスエンジンの未利用廃熱をパプリカ温室に還流させることで、生産コストの約30～35%を占めるエネルギーコストの約25%削減が可能になる(現在実証実験中)。

今後の実用化のためには、工場が廃熱を提供しやすいような規制緩和策も求められる(例：工場立地法による緑地面積規制の緩和など)。



**EAT COLOR! を合言葉に
10色のパプリカを販売**

(4) 取り組みの成果

第1農場は、GLOBAL GAP(※)を獲得し、ユーザーから安全性を高く評価された。現在、生協、コンビニ、量販店等に販売を拡大している。

第3農場の廃熱利用については、トヨタグループの東北復興プロジェクトにおいて、宮城工場のF-グリッド構想の一環として導入された。大規模な製造業が関わる新しいタイプの農商工連携モデルであり、地域活性化策として注目されている。

(※) GLOBAL GAP：ドイツに本部を置くNPOが運営し、世界中の農・畜・水産物を対象とする食品安全の総合的な適正農業規範(GAP：Good Agricultural Practice)。

(5) 今後の展開

第3農場における、工場廃熱利用については、1年間の実証栽培を経て、2014年秋には評価を行う。目標を達成できれば、本モデルをベースにした工場廃熱利用の植物工場を日本各地に展開していく計画。

【本件の連絡先】 株式会社ベジドリーム栗原

TEL：03-4306-5028(豊田通商内) FAX：03-4306-8688(豊田通商内)

E-mail：hidehito_hiei@toyotsu-shokuryo.com

※連絡メールアドレスの@ (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、深ネギ、ブロッコリー、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、じゃがいも等）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があると考えた。

（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。農業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9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・じゃがいも等）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た。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@diamondstaff.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。

「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事組合法人の設立～【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受け、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。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。

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事組合法人「みどりの線路」を設立した。

（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や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ない現在11名となっている。

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】 東日本旅客鉄道株式会社 経営企画部 産業政策プロジェクト

TEL: 03-5334-1678 FAX: 03-5334-1106

E-mail: 01B227@jreast.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。

施設園芸の新規展開による酪農地域の活性化 ～農地賃借による施設園芸の新規展開を通じた地域の活性化の推進、雇用の創出～ 【合同会社北海道新エネルギー事業組合】

（１）事業概要

合同会社北海道新エネルギー事業組合では、ヒートポンプを活用した酪農機器の製品開発・販売を実施しているが、北海道が企画した「2011 北海道エネルギーフロンティア事業（一村一炭素おとし事業）」に応募・採択されたのを契機に、農地を賃借、高断熱複層エアハウスと農業用ヒートポンプを組み合わせた施設園芸用ハウス3棟を建設し、レタスの栽培を開始、11名により平均1,000玉/日出荷している。このうち65歳以上の高齢作業員5名が軽作業に従事している。

（２）取り組みのきっかけ

「2011 北海道エネルギーフロンティア事業（一村一炭素おとし事業）」に応募・採択されたのを契機に、農地を賃借し施設園芸事業を開始した。

（３）取り組みにあたっての課題と対応策

栽培技術、農業施設技術、販路等についての技術・ノウハウが無かったため、(株)ホッコウに指導・助言をもらいながら企画。栽培技術については(株)ホッコウの関連会社アド・ワン・ファームの栽培ハウスで実際に栽培実習を受けながら技術を習得、現在の技術のベースとなっている。販路についても(株)ホッコウのルートを活用させていただいている。農地取得にあたっては、中標津農業協同組合に協力・調整いただいた。

（４）取り組みの成果

酪農が基幹産業の中標津で、冷涼かつ日照期間の長さを活かした施設園芸を展開しており、新しい需要創出、高齢者を含めた雇用の拡大に繋がっている。周囲の関心も高く効果があったと思料する。

販路については、(株)ホッコウのルートに加え、種苗会社との連携により、新たなルートも開拓でき、中標津、釧路、北見等の近郊の市場へ出荷することができるようになった。

高断熱複層ハウスとヒートポンプの活用によりランニングコストの低減が図れている。ヒートポンプについては、2社の異なるヒートポンプを導入し比較を行っており、今後のあらたなハウス導入に向けてのデータの蓄積を図っている。

（５）今後の展開

若い世代が先頭に立ち、農業に興味を持ってもらえるよう販売先の状況を見ながら、栽培ハウスの増設、従業員の新雇用増を目指している。将来は障害者やメンタルケア施設、観光施設としての構想も考えていく予定である。

【本件の連絡先】 合同会社北海道新エネルギー事業組合

TEL: 0153-73-2050 FAX: 0153-73-3050

E-mail: info@hokkaido-newene.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。

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、販売先をみずから開拓。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こと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、具体的な“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の開設することも今後検討したい。

【本件の連絡先】 渡辺パイプ株式会社

TEL: 03-3549-3079 FAX: 03-5565-6380

E-mail: s_abe@sedia-system.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。

(2) 農地以外の土地での農産物の生産

遊休不動産を活用した水耕栽培レンタル農園の開設 【株式会社NTT西日本アセット・プランニング】

（１）事業概要

- ・NTT西日本アセット・プランニングは、NTT西日本グループの保有する不動産の有効利活用の推進を図っている。その一環としてNTT西日本の建物に屋内型水耕栽培のレンタル農園「みえーるエコ畑（ばた）」を2013年4月に開園した。
- ・本農園は、露地栽培よりも短期間で収穫、室内栽培のため害虫の心配がない、ウェブカメラにより生育状況をパソコンやスマホで確認可能等の特長がある。

（２）取り組みのきっかけ

グループ会社の保有する不動産の有効活用、NTT西日本の「みどりいっぱいプロジェクト」の一環として開設。

（３）取り組みにあたっての課題と対応策

設置コスト、運営コスト（光熱水道料、人件費等）のウェイトが高く、いかに設備稼働率を高めるかが課題である。栽培可能品種の拡大（果菜類、根菜類等）等により利用者の長期継続利用を促し、設備稼働率の向上を図る。

（４）取り組みの成果

4月の開園から近隣の住民を中心にご利用いただいております。「快適な室内で、比較的手軽に安心・安全な無農薬野菜を栽培できる」、「採れたての美味しい野菜を味わうことができる」と好評を得ています。

（５）今後の展開

設置コスト、運営コストの抑制を図り、事業の拡大を図りたい。

【本件の連絡先】 株式会社NTT西日本アセット・プランニング 企画部

TEL: 06-4300-4132 FAX: 06-6229-9488

E-mail: eiichi.kaneda@ntt-ap.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。

「近鉄ふぁーむ花吉野」における植物工場とハウスでの農産物生産事業 【近畿日本鉄道株式会社】

（１）事業概要

2012年7月、奈良県吉野郡に完全人工光型植物工場とハウスからなる「近鉄ふぁーむ花吉野」を開設した。植物工場では、有機人工土壌「ヴェルデナイト」を培地として、レタスやベビーリーフ、ラディッシュ等を、ハウスでは、フィルム農法の「アイメックシステム」を用いて、糖度の高いトマトを生産している。さらに、植物工場では、(学)近畿大学と丸紅(株)とで産学連携体制を構築し、新しい農産物の開発に取り組んでいる。

（２）取り組みのきっかけ

社有地の有効活用、グループへの波及効果、鉄道沿線地域の活性化という3点が事業目的であり、取り組みのきっかけでもある。

（３）取り組みにあたっての課題と対応策

植物工場では、騒音や臭気など周囲の環境悪化の恐れがないにも関わらず、「工場」に当たると判断され、建設を工業系の用途地域に限定された。一方ハウスでは、建築物とみなされれば投資額が過大となり事業化が困難となるが、取り扱い基準が府県によってまちまちで、候補地の選定に難渋した。こうした用途地域の規制緩和やハウスの取り扱い基準の緩和・統一など、施設園芸展開の自由度が上がるような施策の検討が必要である。

（４）取り組みの成果

現在は、グループのスーパーマーケットや百貨店、近隣の直売所等へ農産物を毎日出荷し、ほぼ完売の状態が続いている。当初は、鉄道会社が作った野菜として物珍しさや話題性が先行していたが、ここ最近は、フリルレタスの食感やトマトの甘さなど、商品価値そのものが消費者に受け入れられ、リピーターが増加している。一方、業務用ではホテルやレストランにも出荷しているほか、規格外品を駅ナカのカフェのジュース用やスイーツの原材料として使用している。さらに、新たな取り組みとして、新鮮な野菜を宅配するサービスを開始したところである。このようにグループの総合力を發揮しながら、これからも様々な取り組みを進めていく計画である。

（５）今後の展開

「近鉄ふぁーむ花吉野」の運営状況を踏まえ、農業ビジネスのさらなる拡大により、沿線農業の活性化に寄与していきたいと考えている。具体的には、鉄道高架下やビルの空きスペースでの植物工場の展開、沿線農地での施設園芸や露地農業の展開などを通じ、新たな農業の可能性を探っていく。

【本件の連絡先】 近畿日本鉄道株式会社 総合戦略室事業開発部

TEL: 06-6775-3646 FAX: 06-6775-3644

E-mail: h2-yamamoto@rw.kintetsu.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。

新規な土を用いない果菜類の栽培技術開発～地域特産品の栽培とブランド化～ 【JNC株式会社】

（１）事業概要

JNC(株)では、2010年9月に、熊本県水俣市の自社試験栽培温室において土壌を耕さない、自社開発の Soilles 栽培ベッドシステムによる果菜類、高糖度・高栄養価トマトの栽培技術を開発している。

栽培は、水俣市内温室や出水市内の非耕作地で、社員以外に水俣市シルバー人材7名が栽培管理、収穫、出荷作業を担当。トマトは、地産地消（道の駅、直売所、水俣市内温泉旅館等）および熊本市内百貨店等で販売。



（２）取り組みのきっかけ

自社技術・資源を活用しつつ、食料問題、地域貢献、雇用創出を目的として農業分野へ参入した。

（３）取り組みにあたっての課題と対応策

栽培面積拡大（提携・委託先の拡大）：農家、農業生産法人等の新規技術導入に対する公的補助、支援の充実が必要。

販路開拓：海外を含めた新たな直販ルートの開拓。

海外への栽培技術展開：展開先の情報収集。

（４）取り組みの成果

高糖度・高栄養価トマト栽培技術を確立しており、全粒の非破壊糖度検査等により品質管理されたトマトは高い評価を受け、販路拡大を進めている。今年4月からは、シンガポールへの輸出を開始した。

熊本特産品として、アンテナショップ銀座熊本館で定期販売し、リピーターを獲得している。

水俣市シルバー人材の派遣受け入れにより、定常的な業務を提供でき、高齢者の安定的な収入機会の拡大が図られ、地域の高い関心を得られている。

技術開発は、新規・自動化技術を大学発ベンチャー企業やIT企業との連携により進めており、新たな農業システムとして関心を得ている。

（５）今後の展開

自社農場での新たな安価な自動化技術確立を前提に、栽培面積を地域に拡大するとともに、通年栽培・提供のために北海道・東北地方および高冷地等へ栽培を拡大したい。また、トマト以外の作物の栽培技術も開発中であり、早期の確立と事業化を進めたい。さらには、海外への栽培技術展開を進めていきたい。

【本件の連絡先】 JNC株式会社 研究開発本部

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

E-mail: junhiraki@chisso.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。

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。これに対し長年の研究・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: y-hirao@jfe-life.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。

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種を栽培及び販売している。

(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、実際に販売先を確保できるのかが最大の課題であった。そこで、無農薬栽培で生産したレタスを販売することにより、スーパーや業務用バイヤーに他商品の差別化を提案したことで、販売先を確保することができた。しかし、販売先の安定的確保は引き続き課題。

(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、消費者から安心・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、地元自治体から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や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

トヨタ自動車株式会社（以下、トヨタ）と株式会社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が購入した5haの土地の有効活用のため花卉鉢物生産・販売事業に着手。

(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（推定）。

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）も若干向上。

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

販路開拓ならびにトヨタの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。

【本件の連絡先】 トヨタ自動車株式会社 新事業統括部 事業統括室 事業1G

TEL: 052-552-0477 FAX: 052-552-3705

E-mail: shingo_toguchi@mail.toyota.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。

植物工場事業会社(ベンチャー)に出資し、共同して野菜生産、販売事業化の検討 【三井不動産株式会社】

(1) 事業概要

三井不動産株式会社では、植物工場に関して、国立大学法人千葉大学と当該分野におけるベンチャーである株式会社みらいと共同して、千葉県柏市において完全人工光型大規模植物工場の建設の検討を行っている。

(2) 取り組みのきっかけ

街づくりのコンテンツの一つとして、また、安心・安全な食材への問題意識から検討を開始した。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

- ・ 販路開拓
- ・ 需要者のニーズに対応した商品開発、生産管理体制
- ・ 建築基準法等、工場建設における許認可の内容および時間的制約

(4) 取り組みの成果

試験販売においては非常に高い評価を得ている。安定販売にむけて複数の業界、協力会社と具体的検討を行っている。

(5) 今後の展開

需要者のエリアおよび需要量に応じて適地での生産をすべく国内外の立地を探索中。

【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: a-uegaki@mitsuifudosan.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。

水耕栽培メーカーが自社システムの実証圃場として、千葉大学のコンソシアムに 参画【三菱樹脂アグリドリーム株式会社】

(1) 事業概要

三菱樹脂アグリドリームでは、2011年4月に、千葉大学柏の葉キャンパスの低コスト対候性ハウスにて、約300坪の規模で、弊社の1段密植栽培の水耕栽培システム（トマトリーナ）で、30トン为目标とした栽培を開始した。管理者1名、パート1名、知的障害者1名の計3名で運営。

(2) 取り組みのきっかけ

農水省の2009年度植物工場普及・拡大支援事業の一環として、千葉大学のコンソシアムに参画要請があったこと。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

第一の課題である販路については、イオンアグリ創造㈱との取引関係があったことから、イオン柏店で全量を出荷している。第二の課題である品質については、培養液の濃度を2段階で管理することによって、糖度6以上をほぼ達成できた。

(4) 取り組みの成果

10アール当たり30トンの目標は、病害や生理障害等があり、また、さまざまな栽培試験も同時に行ったことから、達成はできていない。しかし、品質に関しては、糖度6以上をほぼ達成し、イオン柏店での評判も、キャンパストマトの愛称で販売され、非常に良いとのこと。知的障がい者1名を雇用し、社会への貢献にもつながっている。

(5) 今後の展開

糖度8以上の高糖度トマトへの挑戦と、10アール当たり30トンへの実践。

【本件の連絡先】 三菱樹脂アグリドリーム株式会社 営業部

TEL: 0297-52-3112 FAX: 0297-52-3095

E-mail: matsuda.yoshifumi@mv.mpia.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。

**(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**

トマト栽培管理技術の検討【株式会社 I H I】

（１）事業概要

トマト植物工場の栽培管理に必要な各種管理センサーを導入して、生育の安定化と収穫果実の高付加価値化を目指す。栽培方法はバック栽培など、植物工場を目指した複数の方法を採用している。センサーは、日照条件、温度、湿度、CO2、風量など、栽培管理に必要なものを採用し、遠隔モニターで栽培環境を監視する。現状は栽培環境の異常検知をモニターするとともに、高付加価値トマト栽培に必要なセンシングアイテムを調査中である。

（２）取り組みのきっかけ

食の安全と農業事業の高収益化を実現するためには、栽培条件の定量化が不可欠であると判断した。

（３）取り組みにあたっての課題と対応策

高糖度トマトなどの栽培に必要な管理技術は栽培農家（企業）のノウハウに留まっている。植物工場事業を確立するためには高付加価値果実の栽培に必要な栽培管理項目と付加すべきストレスを定量的に把握することが必要である。

（４）取り組みの成果

農業企業と連携して栽培管理条件を検討中である。統合環境制御を採用しない状況では栽培条件の変動が大きく、栽培環境の安定化が困難であることが明らかになっているが、まだ具体的な成果は出ていない。

（５）今後の展開

食味の良い高付加価値トマトの栽培管理技術を確立して、植物工場事業が成立する見通しを明らかにする。

【本件の連絡先】 株式会社 I H I 小型原動機統括室

TEL: 03-6204-7145 FAX: 03-6204-8645

E-mail: hiroyuki_hirano@ihi.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。

酸化第一鉄を利用した鉄分供給材「鉄力あぐり」による農作物の生育向上 【愛知製鋼株式会社】

(1) 事業概要

愛知製鋼株式会社では、2007年より農業用植物活性剤「鉄力あぐり B10」「鉄力あくあ F10」を販売し、鉄分が不足している農地での生産量増加に取り組んできた。近年の土壌分析によると、リン酸や石灰の過剰施用により、鉄が不溶態化し、植物が吸収しにくい形態となっているため、鉄の施用による効果が現れやすくなっている。

2013年2月には、窒素・リン酸・加里・鉄を配合した鉄入り土づくり肥料「鉄みどり」を開発し、より多くの農家が使用できるように販売を始めた。



(2) 取り組みのきっかけ

酸化第一鉄 (FeO) を大量に作るできるようになり、植物に吸収されやすい鉄分を開発することができた。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

鉄分は植物の必須の栄養素であるが、肥料取締法では普通肥料のカテゴリーに入っていないため、生産現場における鉄栄養の認知度は高くない。

各地で土壌分析と実証試験を行いながら、鉄分の重要性について啓蒙活動を行っている。

(4) 取り組みの成果

種苗会社、農業資材問屋及び農業協同組合を通じて全国の農業に展開している。鉄欠乏の改善、収量の増加、品質の向上などに貢献している。

東日本大震災での津波被災土壌では、塩類集積のために土壌のpHが上昇し、土壌分析では鉄をはじめとするミネラル分が不足していることが判明したため、鉄力あぐりを寄付し、農産物の復興生産に寄与した。



(5) 今後の展開

全国の土壌の分析を行いながら、鉄分の不足している土壌での農作物の生産力を高めることに貢献していきたい。また、植物工場などと連携して、鉄分が豊富な野菜の栽培にも取り組んでいく。

【本件の連絡先】 愛知製鋼株式会社 特品事業部 鉄力あぐりグループ

TEL: 052-603-9163 FAX: 052-603-9386

E-mail: tetsuriki@he.aichi-steel.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。

ICTを活用した森林資源管理への新たな展開【アジア航測株式会社】

(1) 事業概要

アジア航測株式会社では、2009年に佐賀県から航空レーザの活用による人工林を中心とした森林資源解析業務を受注し、その後、林野庁の各森林管理局をはじめ、自治体や社有林を有する民間企業等から同種の業務の実績を重ねてきている。具体的には、レーザ計測システムを搭載した航空機から森林に1㎡当たり4点のレーザを照射し、樹高や立木密度を解析して資源量を推定する。取得される各種情報がデジタルデータであることから、森林GISの高度利用が可能となり森林管理業務の大幅なコストダウンが実現した。



(2) 取り組みのきっかけ

2008年、東京電力株式会社との共同による森林資源量把握システムの開発を通じて取り組みを開始。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

県全域を対象とした航空レーザ計測による森林資源解析の成果は非常に高い精度で実施されたことが確認されている。航空レーザデータを活用し極力現地に入らずに森林境界の明確化業務等に活用する手法の確立が課題。今後求められる施策は航空レーザデータの取得を森林のみならず国土全域を通じて定期的に行い、取得データの精度管理・保管・利用など国家資源管理に係る仕組みが必要。

(4) 取り組みの成果

航空レーザデータを用いた森林解析の成果として、①現地調査以上の多様な情報を活用した森林評価、②入山困難な地域の情報も大幅に省力化して取得、③短期間で大面積の森林情報を面的に把握、④解析データに加えて、現地調査データ、地理・地形情報もGISで一元管理（情報管理の簡素化）、⑤包括的・効率的な森林管理が挙げられる。川上の森林資源の把握から、川下の木材加工の世界までを繋ぎ得る森林GISの高度利用が産業再生の鍵であると考え、レーザデータによる森林のデジタル情報の意義は大きい。

(5) 今後の展開

木質バイオマスエネルギーへの注目が高まる中、広葉樹の資源量把握の技術開発が求められている。また、航空レーザ計測は詳細な地形データが取得可能であることから、治山・路網計画や森林境界明確化等、多岐にわたる利用分野について実用化検討を行い、より効率的で経済的な新たな森林管理システムの構築を目指す。

【本件の連絡先】 アジア航測株式会社 営業統括部

TEL: 044-969-7276 FAX: 044-953-8821

E-mail: hh.t-ito@ajiko.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。

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)、徳島大学大学院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をコンクリートに混ぜた‘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、含まれるアルギニンがコンクリート表面より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ことで、水域の生態系の形成、回復に寄与する。

環境、生物に配慮した素材として、沿岸の防災・安全、並びに魚礁等の地域自然・水産業への貢献を目指し事業展開を進めている。

(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、企業の皆様のご協力のもと、全国の海、河川の沿岸域約30箇所(2013年3月時点)にて実証実験、並びに実工事に用い、効果の確認を進めている。アミノ酸の放出の機構や効果の寿命、本技術の横展開についても検討を進めている。

(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倍以上早いことを確認。
- ・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、ナマコ等も集まる傾向が確認された。
- ・国土交通省が運用するNET I S(公共工事等における新技術活用システム)に申請、登録。
- ・コンクリートとしての耐久性や強度等の評価を専門家を含む第三者機関にて実施し、工事資材として用いるに問題ない特性を有することを確認。
- ・各自治体、漁協より受注し、河川護岸工事及び魚礁ブロックに採用された。(2013年3月時点、兵庫県坊勢島、新潟県佐渡ヶ島、静岡県伊東沖、青森県岩木川、鹿児島県河川等)

(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を図り、沿岸域の各種工事への活用とともに、魚礁形成等の水産への寄与も含め事業展開を進める。それらにより東日本大震災の復興にも貢献できるよう開発、提案を進める。



兵庫県防勢島、魚礁ブロック設置風景

【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 (2012年12月)

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

E-mail: kei_kuriwaki@ajinomoto.com, mitsunori_fukuda@ajinomoto.com

※連絡メールアドレスの@ (全角) は@ (半角) に変換して下さい。

土壤センサー搭載型可変施肥田植機による高精度施肥の実現

【井関農機株式会社】

(1) 事業概要

可変施肥とは、圃場の部分部分の情報を田植えをしながら瞬時に自動収集し、土壤の肥沃度に合わせて施肥量をリアルタイムに自動調整させる技術である。施肥量を土壤の肥沃度に合わせて常に調整するため、施肥ムラが解消され、肥料の無駄が削減でき生育のムラがなくなる。

農業の低コスト化、肥料低減による環境負荷の低減、GPSを搭載したGISによる農業の技術移転をITを通じて実現。大規模農業や今後進むと想定される農家の企業の経営に大きな貢献が期待されている。

(2) 取り組みのきっかけ

生産コストの低減は日本農業の大きな課題であり、石川県農業総合研究センターなどとの共同研究を実施した。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

わが国農業の現状を打開するためには、大規模経営を実践している生産者に農地と労働力を集約させることが不可欠であるが、本技術を導入することで、篤農家の肥培管理技術を初心者でも実践することが可能となる。

集落営農組織や農業法人など企業の経営を進めている農業者へ本技術の導入を促進していく施策が期待される。

(4) 取り組みの成果

2012年度より農林水産省の事業である食料生産地域再生のための先端技術開発事業に参画し、宮城県の津波被災農業法人において本技術の実証実験を行なっている。除塩後の圃場で実証した結果、施肥を抑制するとともに、収穫時期の倒伏を防いでおり、農業生産法人の経営改善に貢献した。

現在、全国的に実証実験を進め、国内の水稻栽培支援ができるかどうかの検証を行なっているところである。

(5) 今後の展開

農業生産情報を水田から確実に取得しデータベース化することで、圃場譲渡や作業委託時などに、作業受託者へ農地履歴等のデータベースを提供するなど、活用の幅が広がることを期待している。

【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: kawashima@iseki.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。

農業機械を活用した農産物の産地化、および農村の活性化への取り組み 【井関農機株式会社】

(1) 事業概要

和歌山県橋本市西畑地区では江戸時代より幻のごぼうといわれる「畑ごんぼ」が特産だったが収穫作業が重労働で昭和初期には途絶えていた。

当社は和歌山県が進めている、地域と協同で農地や景観の保全、安全安心な農産物づくりなどに取り組む「企業のふるさと制度」に賛同し、西畑地区内の耕作放棄地において、機械力を活用した幻の畑ごんぼの復活・産地化を目指した協働活動を実施。畑ごんぼの生産拡大に向けた取り組みが地域を守り農地を守る仕組みとして定着することを目指している。

(2) 取り組みのきっかけ

和歌山県からの要請がきっかけ。耕作放棄地の再生は日本農業の課題であり積極的に賛同した。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

中山間にある西畑地区では圃場までの通路が狭く、傾斜が大きく、また急斜面に隣接しているため、大、中型農業機械の搬出入が難しく、転落等の恐れもあり危険である。また勾配の大きい圃場や通路の傾斜が大きすぎる等、農機の使用が難しい圃場が多いため、実証圃場の選定が困難である。対応策として、自走式のトレンチャーや小型のトラクター、低馬力で使用できる作業機等を用いて事業を遂行した。

(4) 取り組みの成果

西畑地区の地元農業組合はこの活動を通じて、機械化によるゴボウの生産性の向上に期待しており、収穫後の加工及び販売を積極的に企画し始めるようになった。また実証圃場だけでなく、組合でも各組合員がゴボウの栽培を行うよう指導しており、畑ごんぼの産地化に向けて邁進している。

現在、取り組みを始めたばかりであり、成果については今後期待している。

(5) 今後の展開

今後は西畑地区の耕作放棄地の再生拡大や、生産組合員の各圃場における機械化の促進等を通じて、ゴボウの生産力を向上させ、畑ごんぼの特産品化を推進する。また、ゴボウの後作として、鷹の爪などゴボウの加工品に使用される作物の栽培指導を行い、生産地としての安定を目指す。

【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: kawashima@iseki.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。

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いて肥料を削減できる「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

従来の栽培方法では畑に肥料・農薬を散布した後、畝立てを行なうのが一般的であるが、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。そこで、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で、肥料を削減することを可能とした。

(4) 取り組みの成果

事前の農薬散布工程を除くことで、農作業の短縮を図るとともに、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。当初1型式のみの展開であったが、野菜作は地域、作物により栽培体系が異なり、畝の形状なども違うことから、型式を追加して地域、作物の適応幅を広げている。

【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: kawashima@iseki.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。

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。



(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。

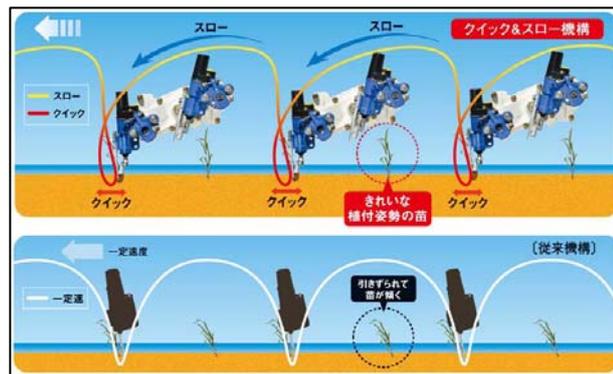
(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

田植え時間の短縮、また、専業農家が規模拡大を行なう場合の育苗施設の拡大と労働力確保などは慣行技術の下では困難であった。しかし、疎植技術普及により、種籾代、資材・農薬代等の育苗コストと労働時間短縮が図られた。

(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」（現在の「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」の育成（1,000名）、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14,000ha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月には、「フードアクションニッポン アワード2010」にて、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、きれいに植付けができる。

(5) 今後の展開

疎植実証例を増やし、疎植栽培の普及拡大に努める。

【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: kawashima@iseki.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。

海の生き物を育む「シーグラスピース」の開発・販売【いであ株式会社】

(1) 事業概要

水産庁では、沖縄県でジュゴンの餌場や漁業資源の重要な役割を果たす海草藻場を造成・再生させるため、海草の種苗生産や移植技術の開発を推進。いであ(株)では、2001年から7年間それらの技術開発を受注し、種苗生産した海草を移植する手法として、生分解性素材を苗床として使う技術に取り組み「シーグラスピース」と名付け商品化した。



陸上水槽で育苗したリュウキュウスガモの苗床

(2) 取り組みのきっかけ

2002～2007年度水産庁発注の「ジュゴンと漁業との共存のための技術開発委託業務」を産官学が連携して受注し、弊社は海草藻場の造成・再生技術開発を担当した。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

熱帯性海草藻場の再生技術開発では、陸上水槽での海草の大量人工種苗生産と海域での移植技術を開発することが課題となった。人工種苗生産では、リュウキュウスガモ種子の採取・発芽・育成技術を確立した。移植技術では、環境負荷軽減を考慮した生分解性の素材に人工種苗を結着させて陸上水槽で育苗させる手法を開発した。

(4) 取り組みの成果

生分解性素材は、澱粉が原料の柔らかいシート状であるため、50cm×50cmに切り発芽した種苗30株程度をボンドで結着させ、その素材を砂の入った水槽で育苗する手法を開発した。水槽では半年程度育苗するとすべての株が根付き、新たな新芽株も発芽し素材としての利用目処がついた。海域での利用実験では、ウミヒルモの株を挟み込んだ苗床を作製し、糸満市南浜海岸で移植実証試験を実施した結果、順調に生育して面積を拡大しながら藻場が形成されることが確認された。これらの成果から、陸上水槽での海草種苗生産と海域での海草移植素材として利用できる目処がついた。

(5) 今後の展開

シーグラスピースの素材は、約1年で分解し環境への負荷を軽減させる特徴があり、今後の藻場移植では必要面積で作製・提供ができ複数種で構成されたタイプ毎の苗床の開発を目指す。さらに、他の固着性生物の移植利用や陸上植物への適用も展開する。

【本件の連絡先】 いであ株式会社 国土環境研究所 生態解析部

TEL: 045-593-7600 FAX: 045-593-7620

E-mail: kasa@ideacon.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。

小型マルチ漁場情報受信装置「シー魚^{ウオ}ツチャー」の開発・販売【いであ株式会社】

(1) 事業概要

いであ(株)は、(社)漁業情報サービスセンター、太洋無線(株)と共同で2002年に衛星電話を介して洋上で受信し、漁船の狭いキャビン内に搭載できる小型マルチ漁場情報受信装置を開発した。本装置は衛星データによる水色(餌)、海面高度(海流)、水温情報に加え、漁場予測図、気象情報などを船上で受信し、GPSによる自船位置と重ねて表示することにより、漁場の探索を効率的に実施できるよう「シー魚ツチャー」と命名した。

(2) 取り組みのきっかけ

2002年度「水産業活性化ハイテクノロジー開発事業」に応募し採択され、弊社はGISを用いたソフト開発を担当した。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

漁業は情報戦であり、漁業者は数多くの情報端末を駆使し、「経験と勘」を交えて、漁場がどこに形成されるかを判断している。そこで、①漁場を科学的に予測する手法の開発、②沖合漁業者に広く伝送可能な通信システムの検討、③小型漁船にも設置可能な小型マルチ情報端末、簡易な操作性、安価な装置、を目標に開発した。但し、衛星電話を利用するため、通信コストが嵩むことが最大の課題であった。その後、衛星通信システムの大容量化により通信コストは低減してきたが、通信コストの削減は引き続き課題。

(4) 取り組みの成果

本装置はソフト開発を弊社が担当し、太洋無線(株)がハード開発、(社)漁業情報サービスセンターが情報提供することで、2003年より販売され、カツオ・マグロ漁船を中心に70台程度販売された。漁業者から、1台の装置で多くの情報が入手できること、パソコンの操作を覚えなくともワンタッチで情報が入手できること、GIS機能で自船の位置が表示できることなどから、魚群探索の航路設定が効率的になったとの評価が得られた。また、弊社が提供する1週間の気象情報が操業に役立つとの意見も寄せられた。

(5) 今後の展開

水産物自給率の向上のためには、漁船漁業による持続的な生産確保が必須である。今後は各漁船への漁場情報の提供とともに、各漁船が漁獲した魚種・漁獲量・位置・日時等を送信することにより、日本沿岸や近海域での資源量を把握し、適切な資源管理が行われる装置の普及が望まれる。

【本件の連絡先】 いであ株式会社 情報システム事業本部

TEL: 03-4544-7600 FAX: 03-4544-7700

E-mail: kura@ideacon.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。

鉄鋼スラグを活用したサンゴ幼生着床具開発によるサンゴ礁生態系の回復技術 【いであ株式会社】

(1) 事業概要

サンゴ礁は生物多様性の宝庫であり、食糧生産、海洋観光、遺伝子資源の場として重要な生態系であるため、その再生は国際的な課題であった。当社は東京海洋大学岡本教授と共同で着床具を用いた再生技術を開発した。その結果、2004年から環境省のサンゴ礁再生事業に採用され、現在まで継続実施されている。

(2) 取り組みのきっかけ

2002年、自然再生推進法が成立し、海陸の衰退した生態系の再生に国をあげて取り組むことになったことから。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

着床具はサンゴ産卵期に海底に設置され、天然採苗後、約1.5年の育成を経て、移植種苗として供されるが、幼生の動態は年により異なるため、安定的に高採苗が可能な地点を選定することが重要である。そこで、海流データを基に安定的採苗地点を選定し、集約的に種苗生産を行った。また、波浪の影響を受けにくい地形に集中して移植することで生残の向上を図った。

(4) 取り組みの成果

2006年に最初に移植した種苗は4年後の2010年に産卵を行い、以後毎年産卵を続け、サンゴ礁の再生に寄与している。景観的にも大きなものは直径30cmを超え、サンゴ礁の回復を果たしている。また、移植により、移植海域の魚類生息量に増加傾向がみられることから、サンゴ礁生態系の回復を通じて、水産業への貢献が期待される。これらの成果は2013年4月28日、NHKの「海外ネットワーク」の中で紹介された。再生事業は地域の漁業者雇用を通じて行われるため、漁家収入に寄与するばかりでなく、漁場保全意識の向上にも大きな役割を果たしている。

(5) 今後の展開

サンゴ礁再生は世界的な課題であるため、今後サンゴ礁衰退に苦しむ途上国への技術協力が予想される。既にインドネシアにおいて、現地大学との共同研究を行っており、現地州政府もバックアップ体制をとっているため、資金の目途がつけば、事業の展開が進むと考えている。

【本件の連絡先】 いであ株式会社 沖縄支社

TEL: 098-868-8884 FAX: 098-863-7672

E-mail: fjw20240@ideacon.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。

植物工場での光量測定に適した分光放射照度計【ウシオ電機株式会社】

(1) 事業概要

ウシオ電機は、グループ全体で植物育成分野に展開しており、厳密な光量測定に必須な分光放射照度計を製品化、販売している。植物育成装置に、従来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たが、熱や光強度等の問題があり、植物に必要な波長のみを制御したLED光源が採用され、普及していった。しかしながらLED光源でも、正しい照度の測定・把握という点で問題があり、それを解決すべく、新たな製品開発を行なった。

(2) 取り組みのきっかけ

標準仕様の分光放射照度計は、光源出力を抑えることで分光スペクトルを把握できるが、通常の状態では絶対値測定ができなかった。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

- ①受光部光学性能の角度特性が悪く、拡散連続光を取り込めていなかった。
 - ②LED光の強照度が入ると飽和状態になり、光を取り込めていなかった。
 - ③植物業界では、測定単位は、光合成光量子束密度＝PPFD値 ($\mu\text{mol}/\text{m}^2/\text{s}$) が主流であったが、放射照度 $\mu\text{W}/\text{cm}^2/\text{s}$ のみの表記しかできなかった。
- 上記①②に対応したワイドダイナミックレンジタイプの分光放射照度計を開発。
上記③の対策として、光量子密度で計測できる変換ソフトを標準搭載した。

(4) 取り組みの成果

上記の対応をしたワイドダイナミックレンジタイプの分光放射照度計を開発、植物育成分野に提案することで、より効果的、効率的な植物育成の実現に貢献。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すことで、そのノウハウを商業植物工場へ活用していくきっかけになる。

(5) 今後の展開

キノコ栽培、害虫対策、養殖、漁業、畜産などで人口光源が利用されていることから、LEDの利用が加速していくと思われる。

照度測定のニーズとして、光量を正確に測定する分光放射照度計では軽量化、更に屋外では大規模で広範囲な面積で光量を制御するために、それに特化した照度計の開発が求められてくる。

【本件の連絡先】 ウシオ電機株式会社 第三事業部光SUBUユニット営業部

TEL: 03-3242-5611 FAX: 03-3242-2700

E-mail: UVmeter@ushio.co.jp

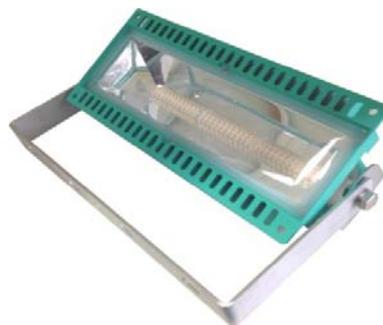
※連絡メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

漁業分野で省コスト、省エネ、環境負荷低減に貢献 漁業用 LED 集魚灯 【ウシオライティング株式会社】

(1) 事業概要

2008 年、世界情勢を背景とした原油価格の暴騰により、漁船で用いる燃油価格が高騰した。そして 2013 年、こんどは円安の進行で漁船の燃油価格が高騰、このように、国内外の経済情勢に翻弄されるかたちで、漁業経営が危機に追い込まれている。

特にサンマ漁では、白熱電球の使用がまだ中心で、操業コストの約 30% を占めるといわれる燃油代の約 30～60% は集魚灯をはじめとする照明のために消費されることから、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、明るさを確保するとともに、消費電力を抑えることのできる LED を集魚灯や作業灯に採用、省コスト、省エネ、環境負荷低減に貢献すべく、普及に努めている。



U-LED100/DC 電源内蔵タイプ

(2) 取り組みのきっかけ

漁業に従事する方々は、漁船の減速航行や光力を落とすといったことで、燃油使用の削減に努めてきたが、本来の目的である効率的な操業のためには、既存光源と同等以上の海中への光浸透力、明るさを確保できる高効率、省エネ集魚灯が必要とされていることから、2010 年に取り組みを開始した。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

LED は、日進月歩で技術革新が進むことから、その時々で最適な LED と反射鏡を組み合わせ、高効率な光を提供する必要がある。また、消費電力を抑えるとともに、船舶の軽量化によって使用燃料を削減すべく、灯具自体を軽量、コンパクトにすることも課題であった。

ウシオライティングは、これまで 30 年以上にわたり培ってきた集魚灯分野での経験、独自の「光」研究・開発技術を投入することで、要求や改題に応えるだけでなく、海上という過酷な環境下での使用も考慮した LED 集魚灯を提供する。

(4) 取り組みの成果

製品の技術革新だけでなく、用途に合わせたラインアップ拡充にも努め、現在では、集魚灯だけでなく、投光器、作業灯としても使用できる、以下の製品を取りそろえるにいった。

【U-LED50】船舶用ハロゲン投光器 200W 相当の出力をもつ、コストパフォーマンスに優れた LED 投光器で、小型船舶、船外機船に最適な DC12V 入力タイプと、一般船舶用の DC24V 入力タイプをラインアップ

【U-LED100】小型船から大型船の集魚灯や投光器として幅広い使用が可能な LED 投光器で、AC 電源付属タイプと、DC 電源内蔵タイプをラインアップ

【U-LED180】大型船向けの投光器や集魚灯など、大光量が必要な場面で威力を発揮する LED 投光器で、AC 電源付属タイプと、DC 電源内蔵タイプをラインアップ

【U-LED180/AC/06-S】AC 電源付属、照射角度 28° のスポットタイプで遠方照射が可能

(5) 今後の展開

照明用燃料費削減にととまることなく、省エネ、環境負荷低減をはじめ、船舶の軽量化、メンテナンス作業の軽減、さらには作業環境の改善(熱線、紫外線)に貢献する。

また、これまでの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を提案していく。

【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

※連絡メールアドレスの@ (全角) は@ (半角) に変換して下さい。

産業型農業の発展に寄与 植物育成用 LED 照明ユニットのラインアップ拡充 【ウシオライティング株式会社】

(1) 事業概要

昨今の食に対する安全意識の高まりや、食物自給率向上のニーズを追い風に普及が進む植物工場において、植物育成に必要とされる最適な光を自由にコントロールできる LED 照明は、今後のキーとなるアイテムといっても過言ではない。

ウシオライティングは、2010 年に昭和電工(株)、千葉大学との共同開発による、穀類などの栽培に適した多光量型 LED 照明ユニットをベースとして、植物育成用途のさまざまな照明について開発を進めることにより、産業型農業の発展に寄与する。



写真左から：高出力パネルユニット、バーユニット

(2) 取り組みのきっかけ

既存の人工光源には、赤外線が多いため植物体温が上昇する、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 を光源とする植物育成装置が開発されてきた。しかし、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、穀類などの栽培用として最適化させたパネルタイプの多光量型 LED 照明ユニットを開発した。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

LED による穀類、マメ類、イモ類などの育成については先鞭をつけたが、これらの栽培は自然環境のもと、広大な面積の田畑で行われていることから、実際の栽培用途というより、学術的な研究目的に使用されることがメインとなった。

反面、安全、均質かつ安定した生産が要求される葉物野菜は、比較的少ない光量での栽培が可能であるうえ、生産者サイドだけでなく、消費者サイドからの需要も高いことから、この声にも応えるべく、葉物を中心とした植物育成に効果を発揮する、普及型の LED 照明ユニット開発に取り組んだ。

(4) 取り組みの成果

現在では、高出力パネルユニット、バーユニットの 2 種を取りそろえている。

■高出力パネルユニット：植物育成用光源として最高水準といえる、PPFD 値 $1000 \mu\text{mol} \cdot \text{m}^{-2} \cdot \text{s}^{-1}$ 超の（照射距離 200mm）高出力を実現した、穀類、果菜類の栽培が可能なパネルユニットである。果菜類ではイチゴ、あるいはバラといった花類など、比較的高い PPFD 値を必要とする植物の栽培に適したもので、照射面の均一性が高いことから、ムラの少ない育成環境を提供できる。

■バーユニット：設置スペースに合わせた柔軟な配置を可能にする普及タイプ。新規導入だけでなく、蛍光灯の代替として既存施設に使用することで、省エネ、効率化を達成する。

(5) 今後の展開

特定の波長を容易に取り出すことができる LED の特性を活かし、さまざまな植物の育成に適した光環境を創出することで、効率の高い育成環境をユーザに提供することを目指していく。

特に、これまでの研究は、植物の光合成を促進させる赤色波長と、形態形成作用に効果のある青色波長を中心に行われてきたが、これ以外に、紫、緑といった波長を加え、付加価値を創造する研究もなされてきたことから、LED 利用の可能性を拡げるうえでも、これらについて追及を重ねていく。

【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活用により農林水産事業の育てる技術を資源化”センサーネットワーク技術を使い、生育技術情報のコンテンツ化を実現し、美味しく安全な栽培技術を提供する【A&T株式会社】

(1) 事業概要

A&Tでは、独自のセンサーネットワーク技術とセネコム社のセンサーLED植栽技術を使い、動植物の環境情報を効率的に収集する技術の開発を行ってきた。生育情報をセンサーネットワークを使い効率的に集め、蓄積し有形化する。そして、有形化した情報をコンテンツとして世界に広めることを目的として開発を進めている。

(2) 取り組みのきっかけ

日本の栽培技術は、「安全」「安心」「美味しい」で、世界の注目を集めている。しかし、こうした栽培技術は栽培者の知識として存在し、その栽培方法の伝承が困難となっている。また、動植物の生育は環境が主要な条件であり、様々なストレスへの対応ノウハウが出来栄を左右する。世界一美味しいお米を作る農家のノウハウもそこにある。こうした栽培技術をセンサーネットワークを使って集積・有形化し、さらには、コンテンツとして世界に広めることを目的として開発している。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

生育情報をセンサーを使ってコンピュータに蓄積するにあたり、以下が課題となっている。

- (1) センサーの情報収集間隔の見極め
- (2) センサー情報の分類（カテゴリズ）の可変化を意識した定義の開発
- (3) センサーの種類と情報の種別（電圧、電流、画像、文字、所見 等）定義
- (4) 効率的なセンサー情報の蓄積技術開発
- (5) 蓄積データの分析と解析エンジンの開発
- (6) 栽培指導、誘導、自動制御方法の開発

(4) 取り組みの成果

植物や水生生物の成長は、環境ストレスにより影響を受ける。例えば、ニラ、サラダ菜、ハーブ類等の環境ストレスは、温度、光、乾燥、降雨、貧養等様々であるが、これらのストレス情報をセンサーを使って、情報化することに成功した。

(5) 今後の展開

生育環境センサーネットワークを用いて様々な農林水産事業者の生育情報を集め、データベース化、さらにはコンテンツ化することで、「安定供給」「安心・安全」「消費者ニーズ」に対応した生産に貢献していく。また、センサーネットワーク技術を用いた生育支援システムを世界に広げていきたいと考えている。

【本件の連絡先】 A & T株式会社 秋葉原 Office センサーネットワーク事業部
TEL: 03-5809-2220

農林業向け資材等の開発・販売【王子グループ】

(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 (王子エフテックス(株))
- ④水耕栽培用育苗シート (王子キノクロス(株))
- ⑤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生まれる自然素材品を通じて農林業の効率化・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を通じて農林業の効率化・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】 王子グリーンリソース株式会社 資源環境ビジネス部

TEL: 03-3563-7061 FAX: 03-3563-1140

E-mail: kariya3861ke@oji-gr.com

※連絡メールアドレスの@ (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）や最先端の遺伝子組換え植物工場、メタン発酵による食品廃棄物リサイクル施設（処理量 400 トン/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国内で前例のない大規模温室を実現するため、本分野の先進国であるオランダからの施設・設備技術の導入を行うとともに、温室内環境の最適化を行った。また、密閉型遺伝子組換え植物工場については、遺伝子拡散防止と高度な栽培環境確保のため、医薬・食品工場の建設で培った技術を活用した。

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。また、既存施設（下水処理場）活用型の技術も開発した。

(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）
- ・遺伝子組み換え植物工場（(独)産業技術総合研究所密閉型遺伝子組換え植物工場、グリーンケミカル研究所）

②バイオガス関連施設

- ・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
- ・北海道北広島市 下水処理センターバイオマス混合調整施設

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、経済産業省のプロジェクトにおいて、閉鎖型遺伝子組換え植物工場における高付加価値物質生産の共同研究開発を行っている。



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に取り組みを進める。

【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

国内の農業用ハウスで使用されている加温設備の多くは重油焚きであり、施設園芸におけるエネルギーコストの削減、CO₂排出量の削減が望まれていることから、低コスト化・低炭素化を実現する高効率ヒートポンプを用いた空調制御システムを開発した。また、約1,000 m²の試験用ハウスにおいて福井県特産のミディートマト「越のルビー」を栽培し、開発したシステムの実証評価を行った。

(2) 取り組みのきっかけ

低温・低日照である地域での冬期農業の活性化とヒートポンプシステムの利用拡大を目指して、福井県が進める「福井クールアース・次世代エネルギー産業化プロジェクト」の研究分野のひとつとして取り上げた。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

農業用ハウスの室内環境制御においては、大空間であり温度むらが発生すること、外気温の変化により室内温度変化が激しく安定した空調制御が難しいこと、加温のためのエネルギーコストが高価であること等の課題があり、大空間の室内を均一かつ一定の温度に保持することができて、経済性の面でも有用なシステムが必要とされていた。

このため、業務用ヒートポンプ空調機をベースにした専用の空調機や制御手法を開発し、複数の空調機器と室内循環扇などをトータル制御するシステムを構築することにより、エネルギーコストを低減できる効果的な空調システムを実現した。

(4) 取り組みの成果

加温に使用する熱源を重油焚き温風器からヒートポンプ空調機を主体とするシステムに転換することにより、約1,000 m²の農業ハウス内部の加温にかかるエネルギーコストが40%以上削減できることを実証した。また、このシステムを使用した栽培実績の評価・分析により、収穫量、品質面においても十分な事業性が見込めることを確認した。

この実績をベースに、県内の第3セクターが事業主体となって、2013年度から大規模なオールシーズン施設園芸事業が開始される。

(5) 今後の展開

今回の成果を活用した大規模施設園芸の普及を推進する組織として、2012年2月に「嶺南地域エコ園芸推進協議会」が設立されており、成果の公表、事業者に対する技術支援など普及拡大に向けた取り組みを行っている。こうした取り組みが、福井県における冬期農業の活性化につながることを期待される。

【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

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、制御弁など、大規模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

株式会社ケーヒンに統合される前の京浜精機時代より、工業用・産業用汎用バルブなら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

わが国農業では、耕作機の自動化や大型化など、農業の自動化・効率化は進んでいるが、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等の導入レベル（一戸あたりの耕作面積）の拡大が進んでいない。弊社製品の多くもゴルフ場の散水などの利用にとどまっている。

（４）取り組みの成果

想定する効果としては、将来のTPP締結を見据えた農耕面積の大規模化等による日本農業の競争力強化・日本農業の再生に向けて、労務費の低減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。

さらには、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、農業の自動化にも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により、農業再生に向けたインフラ改善を進めるとともに、農家の皆様の幸せにつながる機会を創造できるよう取り組んでいく。

【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ALA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、既存液体肥料とはまったく概念が異なる画期的な肥料。特に、低日照、低温等の条件の良くない環境下で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る。

(2) 取り組みのきっかけ

世界的な食糧需給ひっ迫が懸念される中、ALAの特徴を活用して、農作物の効率的な増収が可能になると判断したこと。

(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帯となっており、販路拡大は容易ではない。

しかし、一度使用いただければ、その効果を実感いただけると確信している。

(4) 取り組みの成果

本商品は液体肥料であるため、野菜・果樹への葉面散布として使用されているが、日本最大の農作物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、高齢化等⇒農作業の省力化が求められる)を考慮して、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。採算性の問題もクリア)

本年度は、総代理店の株式会社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

既に欧州及び中国においても当社製の液肥を販売しており、北米での販売も計画中。さらに、ALAを配合した固型肥料も2013年3月に上市した。

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。

【本件の連絡先】 コスモALA株式会社

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

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



液体肥料
「ペンタキープ」

※連絡メールアドレスの@ (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ことも視野に入れる。

(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ことが目的。

(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、雇用の確保。

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：循環型林業の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】 株式会社小松製作所 林業機械事業部

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

E-mail: yoshinori_tono@komatsu.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。

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: JNC(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約40%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り組み中。

(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であり、作業面の苦労を解決する施肥効率改善技術として苗箱まかせが開発された。

(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り組み中。

(4) 取り組みの成果(導入効果)

- 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、普及の中期段階にある。

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更なる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: n.harada@jcam-agri.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。

光合成に最適な赤色 LED の世界最高出力実現と、LED による超高速栽培法「Shigyo 法」の開発に伴う植物工場市場への参入【昭和電工株式会社】

(1) 事業概要

昭和電工では 2009 年に光合成に最適な赤色 LED の高輝度化を実現し、LED 植物工場が現実的となった。これまで蛍光灯が主流だった中、LED への切替メリットとしては電気代の削減が主であり、器具コストがネックであったが、2012 年、山口大学の執行教授と共同開発した高速栽培法「Shigyo 法」が実用化することで本格的な LED 植物工場が建設されるに至った。当社の技術分野の広さを生かし、LED のみならずアルミ栽培棚、炭酸ガスなど幅広い部材を植物工場向けに提案している。

(2) 取り組みのきっかけ

植物育成用 LED の開発ニーズが高まる中で、当初困難とされていた 660nm の高輝度化が当社の独自技術により実現できたこと。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

植物工場に関わる要素技術は多岐に亘っており、照明だけで栽培が効率化されるわけではない。工場全体でみると、建物、クリーンルーム、栽培棚、養液循環システム、環境制御システム、空調、照明など異なる分野の技術の摺合せが重要であり、これらをシステムとして最適化することが求められる。

昭和電工では自社技術はもとより、各分野の技術を有する企業と協業連携しながら最適生産システムの確立を目指している。

(4) 取り組みの成果

福島県川内村の川内高原農産物栽培工場にて LED 照明、断熱パネル、炭酸ガスが採用され、Shigyo 法採用植物工場の第一号となった。川内村を皮切りに全国で Shigyo 法を採用する LED 植物工場の建設が加速されている。

既に 50 社以上と Shigyo 法に関する秘密保持契約を締結し、20 社以上で実証試験が始まっている。2013 年上期だけで 7 工場が完成、2013 年トータルでは 15 工場近くが完成する見通しである。植物工場向けビジネスとしては、2015 年度に売上高 50 億円を見込んでいる。

(5) 今後の展開

植物工場の潜在需要としては、日本のみならず海外に期待が集まっている。気象条件上、露地栽培が難しい地域である北欧や中東地域、香港やシンガポールのように農地確保が難しい都市型国家、食の安全に関心が高い中国などがマーケットとして期待されており、近い将来海外への展開を加速させたい。

【本件の連絡先】 昭和電工株式会社 事業開発センターグリーンイノベーションプロジェクト

TEL: 03-5470-3662 FAX: 03-3435-1034

E-mail: ara.hironori.xhdas@showadenko.com

※連絡メールアドレスの@（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参画した経験を活かして、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1200件にのぼる。また、完全閉鎖型植物工場ユニットをスタンレー電気と共同開発し、植物工場事業者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

植物工場事業における初期相談から具体的な事業化に向けての案件を含め、50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まちおこし、スマートシティ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、新しいまち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: on-kzk00@pub.taisei.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。

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

将来の生活に役立つ事業分野「ア(安全・安心)・ス(スピード)・フ(福祉)・カ(環境)・ツ(通信)・ノ(農業)」をキーワードに、農業事業に進出している。特に、農業生産の効率化と日本の食糧自給率の向上を図るべく、永年培ってきた住宅・建築の工業化の技術を駆使し、農業の工業化の実現を目指している。

当社は、地元密着の事業展開をして成長を果たしてきた企業であり、まずは地産地消を推進し、自産自消・店産店消へと発展させ、ローコストで安全・安心な良質の野菜を簡単に栽培していただきたいと考えた。そこで、いろいろな野菜を見て育て食べる楽しみを植物栽培ユニット【agri-cube:農業の玉手箱】を通じて、味わっていただきたいと開発・販売に踏み切った。



(2)取り組みのきっかけ

自社のプレハブ工場ラインから産み出すユニットを活用して、植物の栽培に必要な全てのシステムを作り、誰でも、どこでも、簡単に楽しめる農業の工業化を目指す商品の開発を考えた。

(3)取り組みにあたっての課題と対応策

①水耕栽培方式の簡単で安全な栽培作業と栽培可能な品目の拡大

販売ツールとして、誰でもどこでも手軽に栽培ができる安全便利なマニュアル書を揃えた。また、いろんな野菜が栽培可能となるよう実証実験を繰り返し、データの収集分析を図っている。

②生産コストの縮減と農業生産効率の向上

オンリーワンテクノロジーを独自に開発し製品化に取り組んでいる。(照明器具昇降システム、養液循環・排水システムの製品化の実現)

(4)取り組みの成果

2012年の発売以降、様々な業界のお客様から関心のお問合せをいただき、「植物工場」への関心の高さを感じている。また、東京を中心に数々の展示会に出品したことで消費者からニーズの把握につながる意見・感想を聞くことができ、新たなアイテム、販売網の絞りこみができた。

(5)今後の展開

外食産業関連の企業を中心に、郊外レストラン、ホテル及び病院、介護施設、学校の給食センターなど地域に密着した施設に食生活の安全性の追求を提案していく。

安倍政権の成長戦略に掲げられている農業・農村の所得倍増の実現に向けた要である農地集積バンクや6次産業化の推進ともベクトルを合わせ、ローコストで大型な工場の開発にも取り組んでいく。

【本件の連絡先】大和ハウス工業株式会社 本社 農業事業推進室

TEL: 06-6342-1412 FAX: 06-6342-1399

甘い香りがするキク「アロママ」の開発とその活用【中部電力株式会社】

(1) 事業概要

キク特有の香りを改良し甘い芳香を持つ小型のキク「アロママ」16品種を開発し、地元愛知県の生産者の多大な協力を得て、2010年から販売開始した。鉢花を主体に花壇苗など年2万鉢が出荷されている。

アロママの特徴：①梅や青りんごと同じ甘酸っぱい芳香成分を1～4割含み、従来のキク特有の芳香成分を1/5以下に抑えて甘い香りを実現。②ホルムアルデヒド、二酸化窒素の吸収能が高く環境浄化植物としても有効。



(2) 取り組みのきっかけ

電照設備を備えるキク生産は近年輸入増加等で経営が厳しくなっており、産業活性化を目的に高付加価値の新品種開発に取り組んだ。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

付加価値の高い品種開発にあたっては、広島大学との産学共同研究により野生種を取り入れた品種改良を実現した。花の品種開発は最低10年必要と言われる中、開発当初から地元の生産者と共に試作を繰り返し、品種の選抜、流通先への提案等多大な協力をいただき、異分野ながら取り組み開始から10年で製品化へと進めることができた。付加価値を定量化するための分析評価では、地元企業との異業種交流が実を結び、芳香を活かした商品化へと発展した。

(4) 取り組みの成果

アロママを地域の特産品として商品化した。品種登録したアロママは地域産業支援の視点から、当社管内の生産者に限り栽培許諾契約の対象とし、これまでに愛知県下および静岡県下合わせて5団体と契約を締結した。2010年度から販売を開始し、鉢花を中心に年間約2万鉢を出荷している。

日本メナード化粧品(株)では、アロママの香りをキクのイメージを一新する「フレッシュでかわいらしい」香りと評価し、アロママの香りのソープと室内用芳香消臭剤を商品化した。販売され好評を得ている。また、三重県伊賀市のメナード青山リゾートでは、秋の香りの花としてハーブガーデンの植栽に利用いただいている。



(5) 今後の展開

アロママ生産にあたって、地元農家の若い世代を中心に研究会が結成され、県の農業改良普及員や市場関係者と意見交換をしながら生産が進められている。

都市養蜂を推進している名古屋のNPOマルハチ・プロジェクトと協力し、蜜源としてアロママを植栽した。アロママハチミツを用いた菓子など更なる活用が期待される。

【本件の連絡先】 中部電力株式会社 エネルギー応用研究所 バイオ技術グループ

TEL: 052-621-6101(代表) FAX: 052-623-5117(代表)

E-mail: Rd.News@chuden.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。

アマモの種苗生産と移植による藻場造成 ～干潟周辺の砂場における自然再生技術～【中部電力株式会社】

(1) 事業概要

アマモは内湾の砂泥域に生息する海草で、魚介類の産卵場や仔稚魚の棲息場として海の生態系を支える重要な役割を担っているが、開発に伴う埋め立てなどにより著しく減少している。

海域から採取した親株を、条件を管理した陸上水槽で大量に増殖させ、生分解性マットを用いて移植する方法を開発した。親株の採取が少量のため天然のアマモ場への影響が少ない、大型の株を移植するため定着が良いなどが特徴として挙げられる。

(2) 取り組みのきっかけ

当社における地球環境の保全に対する取り組みの一環として、海域環境修復を目的に取り組んだ。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

天然のアマモは種の拡散と地下茎の分枝により増えることが知られていたため、地下茎の分枝に着目して種苗生産方法を検討した。陸上水槽において、分枝しやすい光や水温等の条件を検討し、効率的な増殖が可能となった。また、海域への移植に際しては環境負荷の少ない生分解性繊維を利用し、これに十分根を絡ませた大型の種苗を移植する方法を開発した。これにより海域での高い定着率が得られ、安定したアマモ場造成が可能となった。



(4) 取り組みの成果

2003～2007年に地域結集型共同研究事業（文部科学省「閉鎖性海域における環境創生プロジェクト」）に参画し、三重県や三重大学とともにアマモ場造成技術の開発を行った。また、2008～2009年には環境技術実証事業（環境省「閉鎖性海域における水環境改善技術分野」）に取り組んだ。この中で、三重県が行った実証試験において、アマモ場造成による生物生息環境改善効果を実証され、2010年6月に環境技術実証事業を一般に広く普及させることを目的とした「環境省環境技術実証事業ロゴマーク」の交付を受けた（実証番号 090-0803、実証技術名「株分けによるアマモ種苗の大量生産と種苗移植によるアマモ場造成技術」）。

(5) 今後の展開

今後、アマモ場の修復・造成が必要となった場合に、すみやかに低コストで対応できるよう技術支援する。

【本件の連絡先】 中部電力株式会社 エネルギー応用研究所 バイオ技術グループ
TEL: 052-621-6101(代表) FAX: 052-623-5117(代表)
E-mail: Rd.News@chuden.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。

カジメの種苗生産と移植による藻場造成～沿岸の岩礁域における自然再生技術～ 【中部電力株式会社】

(1) 事業概要

カジメは沿岸の岩礁域に生息する大型の海藻で、魚介類の産卵・生育の場や窒素・リンの吸収等の機能により、海域環境の保全に重要な役割を担っているが、磯焼けと呼ばれる藻場の消失が各地で生じている。

親株から採取した孢子（種）を培養する種苗の大量生産と種苗の移植方法について検討するとともに、移植種苗が成熟し、孢子の拡散により周辺に拡大することを確認した。さらに、造成藻場のCO₂吸収能力についても検証した。

(2) 取り組みのきっかけ

当社における地球環境の保全に対する取り組みの一環として、海域環境修復を目的に取り組んだ。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

親株から採取した孢子について、培養液の濃度や水温・光環境を検討することにより増殖・発芽させることが可能となった。また、海域への移植については、移植の最適時期や最適サイズについて検討を行った。さらに、成熟した移植種苗からの孢子の拡散について、孢子が着生しやすい基質の開発により効率的な藻場の拡大を可能にした。また、CO₂の吸収については、造成藻場が天然藻場と遜色ない吸収量であることを確認した。



(4) 取り組みの成果

当社の藻場造成工法が、中部国際空港の空港島傾斜堤護岸における藻場造成事業に採用された。当該事業は、魚介類の産卵・生育場所の創出を目的として、空港島の南側および西側護岸約6.5kmで実施され、そのうち約4kmについてはカジメを主体としている。このうちの70%の範囲に採用された（工事は関連会社の(株)テクノ中部が実施）。

(5) 今後の展開

今後、藻場修復・造成が必要となった場合に、すみやかに低コストで対応できるよう技術支援する。

【本件の連絡先】 中部電力株式会社 エネルギー応用研究所 バイオ技術グループ

TEL: 052-621-6101(代表) FAX: 052-623-5117(代表)

E-mail: Rd.News@chuden.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。

東経連ビジネスセンターによるナチュラルイノベーション支援事業 【一般社団法人東北経済連合会】

(1) 事業概要

農林水産品など自然に依拠した資源に対し、すぐれたモノづくり技術や学術的な裏付けのある新技術等の応用による加工の高度化、および産学連携による共同開発プロジェクトの創出等を進め、高付加価値商品等の開発を支援している。

(2) 取り組みのきっかけ

東日本大震災による農林水産業の甚大な被害からの復興、低付加価値・低生産性からの脱却。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

- ・農林水産加工技術の責任官庁が不明で、施策が分散していること
- ・農林水産事業者の持つ産業界へのアレルギーが依然強いこと
- ・被災沿岸部の嵩上げ、港湾修復等が進んでいないこと
- ・漁業権の配分見直し、法人経営による生産・加工の一元化等

(4) 取り組みの成果

- ・科学技術振興機構の復興促進プログラムにおけるナチュラルイノベーション関連案件の採択
- ・東北大学・中国海洋大学・東北の企業による震災復興支援のための国際産学連携プロジェクトの発足（内陸養殖技術を活用したアカガイ産地の復興）
- ・津波で全破損した造り酒屋における地酒の復活支援
- ・東経連ビジネスセンターのマーケティング支援事業による新商品の開発・販売

(5) 今後の展開

引き続きナチュラルイノベーションコーディネーターチームにより、東北における支援案件の発掘および支援専門家の確保等を進めていく。

【本件の連絡先】 一般社団法人東北経済連合会

TEL: 022-224-1033 FAX: 022-262-7062

E-mail: s-takadama@tokeiren.or.jp

※連絡メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

遺伝情報解析技術を用いた作物育種技術の開発 ～サトウキビ・コムギ・ソバ遺伝地図～【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、公的機関、大学と連携して、品種改良を効率化できる遺伝情報解析技術を開発した。

本技術の中核となる高精度DNA解析技術はトヨタが開発、この技術をベースに、サトウキビでは九州農研と連携して病害抵抗性に関わる遺伝子、小麦では京都大、神戸大と、ソバでは筑波大、京都大、東京大とそれぞれ連携して生産性関連遺伝子の特定に成功。同技術は、作物の育種期間の短縮と特性向上に貢献できると考えている。

(2) 取り組みのきっかけ

作物の品種改良に関心のあったトヨタが、作物研究に豊富な経験をもつ各者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、サトウキビやコムギは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。同技術を応用することで、サトウキビでは、黒穂病抵抗性に関与する遺伝子の特定に成功し、コムギ・ソバでは、穀粒の形態・生産性に関わる遺伝子の特定に成功した。

コムギ、ソバにおいても同技術の有用性を確認できたことから、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と考えている。

今後は、国内育種機関において、これら遺伝子情報を活用した品種開発が進むと期待している。

(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 15U
TEL: 0565-72-9970 FAX: 0565-72-9988
E-mail: yas@hara.tec.toyota.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。

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

トヨタ自動車株式会社（以下、トヨタ）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、株式会社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。さらに、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（※）を視える化し、誰でも同じ作業ができるように作業要領書を作成して、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。

※カンコツ・・・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 新事業企画部 企画総括G

TEL: 052-552-0481 FAX: 052-552-3705

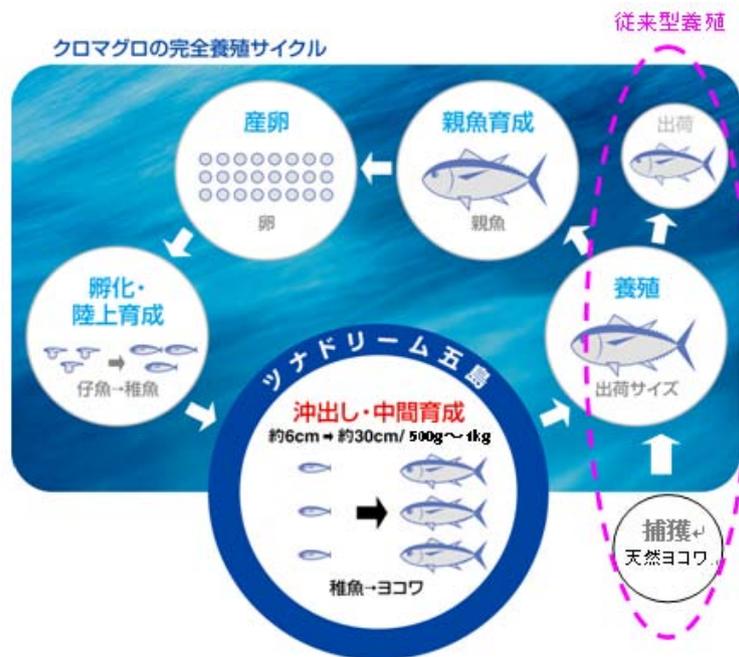
E-mail: junko_kunitomo@mail.toyota.co.jp

※連絡メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

クロマグロ中間育成事業 ～完全養殖サイクルによるクロマグロ人工種苗普及への取組み～【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(クロマグロの幼魚)漁獲サイズ(約30cm)までの育成を担う。



(2) 取り組みのきっかけ

豊田通商食料本部の方針である「食料資源の確保」に則り、資源枯渇リスクの高い魚種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年の事業開始から丸3年が経過。天然ヨコワ(クロマグロ幼魚)の漁獲規制の強化および天然ヨコワ利用による養殖漁場拡大が原則禁止となる状況下、人工種苗へのニーズはますます高まってきている。事業規模の拡大に伴い、人工種苗の供給可能尾数も増加。各畜養養殖業者のニーズに合った供給体制を整えつつある。

(5) 今後の展開

事業規模をより拡大させ、多くの畜養養殖企業にクロマグロ人工種苗を供給できる体制を構築する。

【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

※連絡メールアドレスの@ (全角) は@ (半角) に変換して下さい。

静岡県内の農業生産法人との有機的連携による苗木事業の拡大 【日本製紙株式会社】

(1) 事業概要

日本製紙株式会社では、植林研究で培った樹木の苗木生産技術を活用して、2006年から国内アグリ分野での事業化を進めている。特に、チャ苗に関しては、全国の生産者や農協等への販売が順調に拡大しており増産体制の構築が必要であった。そこで、農業生産法人合同会社一心(所在地：静岡県島田市、従業員：社員1名、パート5名)へ技術提供を行い、2012年度には10万本を超える苗を委託生産するまでになった。

(2) 取り組みのきっかけ

同法人は優れた茶生産者から構成されており、チャ苗の生産検討開始時から様々な情報交換をお願いしていた。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

現在の茶業界では、生産性の向上や多様な嗜好性に対応すべく新品種への植え替えが必要である。そのため、国や自治体による植え替え補助事業が行われているが、この補助対象は苗木を購入する農家に限定されている。一方、苗木供給者への支援は無く、同法人においても自社投資による事業創出が行われている。今後は、茶業界に寄与するあらゆる分野を対象として、優れた農業法人に対して新たな提案型補助事業を創出してもらいたい。

(4) 取り組みの成果

高品質・高付加価値であり、かつ茶業界に全く新しい規格(チャのセルトレイ苗)を持ち込んだこともさることながら、国内最大の茶産地である静岡県の地元農業生産法人と連携し、消費地で生産していることへの反響は非常に大きい。また、ユーザーニーズの把握とその対応スピードが向上し、品質改善サイクルや顧客満足度が飛躍的に上がったと捉えている。

また、農業生産法人からは、通年での雇用確保や女性の収入機会の増大、企業の研究部門を活用することでの生産性向上、連携による知見の拡大に効果があったといわれている。

(5) 今後の展開

同法人との連携を強め年産100万本以上へ増産することで、全国一の茶園面積を持つ静岡県での事業を拡大させていきたい。更に、関西や九州など主要な茶産地での事業拡大に向け、第2、第3の連携相手との同事業モデルの横展開を図りたい。

【本件の連絡先】 日本製紙株式会社 広報室

TEL: 03-6665-1160 FAX: 03-6665-0318

栽培現場を支援する「農業 ICT クラウドサービス」【日本電気株式会社】

(1) 事業概要

日本電気株式会社（NEC）は、M2M（Machine to Machine）基盤「CONNEXIVE」により、ネポン株式会社の暖房機の稼動情報や、環境センサーで取得したデータを農業従事者等に「農業 ICT クラウドサービス」として提供している。

「農業 ICT クラウドサービス」は、環境センサーにより測定したハウス内の温度・湿度・照度・炭酸ガス濃度・日照量などを定期的にクラウドで収集する「センシングサービス」、暖房機の異常や環境異常が発生した時に農業従事者等へ警報で通知する「警報サービス」、営農日誌・農薬散布記録簿などの記録、管理を行う「営農支援サービス」を提供することにより、農業の生産性向上や収穫量や品質の安定化を支援するサービスである。



センサー(上)と端末

(2) 取り組みのきっかけ

農業は従事者の高齢化への対応や後継者の育成、消費者ニーズの把握と生産への反映など様々な課題を有しているが、NECは、M2Mソリューションサービスによる ICT 化によりこれらの課題を解決すべく、ネポン株式会社と協業した。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

生産現場では、ICT機器の設置やネットワーク環境の整備が求められるため、システム導入時に負担がかかる。

そのため、インターネットを経由したクラウドサービスを活用し、基盤からネットワーク、コントローラーまでを総合的に提供することで、生産現場の ICT 導入による負荷を軽減している。



パソコン管理画面

(4) 取り組みの成果

当サービスを利用することにより、農業従事者は離れたハウスの状況を遠隔で確認できるため、見回り回数の削減など負荷の低減が可能となる。また、数値データが蓄積され、これらのデータを有効に活用することにより、栽培効率の向上や技術の継承が実現できる。

さらに、農薬の記録をシステム化することで、成分ごとの累積散布量が自動計算される。散布量が規定量に達すると自動的に注意が喚起されることで、より厳格な管理を実現できる。

(5) 今後の展開

農業の生産性向上、生産工程の見える化、トレーサビリティの向上などニーズに応じたソリューションを農業 ICT クラウドサービスとして提供していく。

今後は、機器の制御機能などを追加提供する予定である。

【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

※連絡メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

モニタリングシステムによる栽培支援ネットワークの展開～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ファシリティーズは、2012年11月1日スマートビジネス部農業ビジネス推進室を設立、モニタリングシステムの販売、および完全人工光型植物工場の提案・構築・運用支援サービスを開始。環境モニタリングと栽培の計画・記録、受発注を一元管理できる大規模農業生産法人向けの農業支援システム「agRemoni（アグリモニ）」を開発。さらに警報・日報、栽培日誌、コミュニティ機能に限定した小規模向けサービスを開始した。

(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

- ・ハウス内の特有害な環境である、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
- ・自立電源での運用検証

露地栽培、施設園芸、完全人工光型植物工場の各栽培環境に最適なセンサーを選定。データを栽培指導・エネルギー管理・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サービスとして開発予定。

(4) 取り組みの成果

- ・2013年5月時点で伊達東仮設住宅植物工場や、大学に導入されている。
- ・「勘」に頼っていた温熱・養液管理が、見える化により適正な栽培判断・制御のタイミグにつながり、植物の品質精度の向上に寄与している。
- ・人に頼った環境管理から起こる管理ミスによる高温・低温障害等のリスクを、事前の警報メールによる通知で回避できるようになる。
- ・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」をひとつずつ「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

- ・低コストな農業支援システムを展開する。
- ・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む。
- ・遊休施設を利用した新しい農業を提案し、新たな雇用と働き方を提案する。
- ・エネルギー消費が増加傾向にある農業生産施設に対し、エネルギーコストを削減できる設備リノベーションを提案する。

【本件の連絡先】 株式会社NTTファシリティーズ スマートビジネス部 農業ビジネス推進室
TEL: 03-5444-2488 FAX: 03-5444-5628
E-mail: uedari22@ntt-f.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。

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の開発とハイブリッド環境システムの普及【ネポン株式会社】

(1) 事業概要

当社の主力製品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及び制御装置の開発・販売も行い、更にハイブリッド環境システム（温風暖房機とヒートポンプの最適な連携制御システム）の販売も行っている。これら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

当社製品は化石燃料への依存度が高く、地球環境問題への対応が急務であり、脱化石燃料化や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

化石燃料への依存度を下げることが最大の目標とするならば、熱源をすべて電気式ヒートポンプにする方が有利であるが、設備投資と電力基本料金の問題から現実的ではない。そこで従来の暖房機も併用するハイブリッド環境システムとし、ヒートポンプの最適導入容量を算出できるソフトウェアを開発して対応している。

(4) 取り組みの成果

当社の施設園芸用ヒートポンプ「グリーンパッケージ」利用のハウス栽培では、ハイブリッド環境システムによる『暖房・除湿・夜冷機能』と周辺機器を組合わせた多彩な制御により、省エネ・農作物品質向上・増収・A重油使用量の削減によるCO2削減も実現。ハイブリッド環境システムの除湿は、多湿病害・果実裂果の減少、農薬使用量半減、可販果収量増加の成果を上げた。夏の夜冷による作物の品質向上の増収分で設備投資を約2年で回収した生産者もいる。

また、CO2排出削減については、国内クレジット制度で農業分野の最初の認証案件（大分のバラ農園）にも協力し、年間CO2排出量986トンから577トン（約59%）を削減。A重油の消費量は88%削減、暖房経費は44%削減した。

(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、ならびにそれらの効果的な運用方法の提案を積極的に行っ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

※連絡メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

農業市場向けに生産性向上と利益最大化を目的に栽培環境の見える化・自動化をサポートするクラウドサービス『アグリネット』【ネポン株式会社】

(1) 事業概要

農業団体や生産者の協力のもと、2年間の現場検証を経て、農業向けICTクラウドサービス『アグリネット』を2012年に開発・販売開始した。当システムは、施設（ハウス）園芸内の見える化を目的に各種センサー（温度、湿度、照度等）からの情報をリアルタイムでモニタリングし、クラウド上にデータ収集することで、遠隔からでもハウス内の状況把握を可能にした。さらにはハウス内のトラブルを検知してメールで通知する機能も有する。



(2) 取り組みのきっかけ

農業団体等との協議から、農業界の問題解決手段としてICTを活用したシステム導入を総務省絆プロジェクトへ申請したこと。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

農業界の問題である、「営農人口の減少・高齢化・後継者不足」が表面化している現在、経験の浅い若年層や脱サラ組の新規就農者でも、経営が成り立つための収量と品質の確保が課題である。クラウド上に収集される各種センサー情報の蓄積によるビッグデータ化や、経験豊富な生産者のノウハウの共有や栽培手法を数値化し、そのデータをベースにした有益な情報提供とともに、施設管理の見える化・自動化を促進していく。

(4) 取り組みの成果

2012年7月の販売開始から現在まで、大型展示会、全国の地域JAや市町村主催の生産者向けクラウド説明会を複数実施した結果、約100件の導入実績があった。クラウドシステム導入（端末への設定）が生産者に受け入れられ、短時間で導入出来たことは、本システムが簡単で導入しやすい物であることを裏付けている。また、特定地域の生産部会（トマト部会55名）全体で『アグリネット』を導入し、営農日誌や農薬散布管理による安心面・安全面での改善や、品質向上のためのコミュニケーションインフラとして活用するニーズが増えてきていることから、本システムが生産部会や、生産者の要求ごとに対応出来るインフラとして認知され、波及し始めている。

(5) 今後の展開

当社は本システムにより、『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、生産性・収益性向上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行い、作物の最適な生育環境と施肥や収穫時期の把握を実現させ、高付加価値栽培に繋がる技術等を今後も提供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 営業本部営業部

TEL: 046-247-3269 FAX: 046-248-6317

E-mail: ohba-tsuguhito@nepon.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。

さとうきび生産における栽培技術・生産資材等の開発・提供により生産性・収益性向上を実現 ～離島農業への貢献を目指す～ 【BASF ジャパン株式会社】

(1) 事業概要

BASF ジャパンは、殺虫剤プリンスベイト施用によるさとうきびの重要害虫であるハリガネムシ類防除と、それによる栽培体系の転換および安定増収の確立に取り組んでいる。

有機塩素系殺虫剤の使用禁止以降、ハリガネムシ類による新芽の加害被害のため株出し栽培ができず収量が上がらなかった。しかし、2007年度にプリンスベイトが導入されてから、株出し栽培が可能になり、毎年の収穫が保障され、収量増につなげることができた。

(2) 取り組みのきっかけ

宮古島等での困難な害虫防除の現状から海外で開発されたハリガネムシ類への誘引物質を含有したプリンスベイトの適用を探求した。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

従来剤よりも粒径が大きいため施薬器具の調整で適切な散布が可能かどうか不安があったが、現地指導機関・製糖会社の協力により解決できた。

製品コスト（含輸送費）面においても、使用場所が西南諸島なので各離島への運送費がかかるが、一部補助金により普及できており、補助金の継続を希望する。

(4) 取り組みの成果

さとうきび最重要産地である宮古島ではかつてハリガネムシ類の被害により株出し栽培ができず、2年1作の夏植え栽培のみとなり収量が上がらなかった。しかし、プリンスベイトの導入後、1年1作の春植え・株出し体系が奨励・普及され、農地の有効利用や作業の省力化を実現した。

行政、製糖会社の協力のもと普及に努めた結果、2009年度の沖縄県での販売農薬1位（金額、数量ともに）となり、多くのさとうきび農家に使用されている。これは本剤の薬効・作業性並びに生産性の向上が農家に受け入れられた結果と考えている。また本剤の効果は2007年に学会発表され、生産現場だけでなく学術識者にも認識されている。

(5) 今後の展開

ハリガネムシ類以外のさとうきび害虫に対しても次々と登録を広げており、昨年以降イエシロアリ・ヤマトシロアリにも最初の農薬登録剤となり、さらに適用場面を広げる。株の芽出しと生育促進作用が認められる事例があり究明する。

かんしょ害虫に対しても農薬登録があり、今後も離島農業に貢献したい。

【本件の連絡先】 BASF ジャパン株式会社 化学品・農薬統括本部

TEL: 03-3796-4974 FAX: 03-3796-9419

E-mail: akari.furuta@basf.com

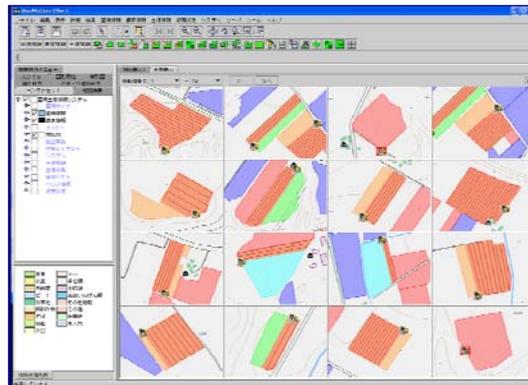
※連絡メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

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作業管理、農業委員会向け農地台帳管理、「人・農地プラン(地域農業マスタープラン)」に対応した農地利用図作成機能等、幅広く、農業協同組合を中心とした農業関連団体や自治体に利用して頂いている。また、2013年からは、生産履歴管理のクラウドサービスを「栽培くん」として提供開始した。



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分割して表示した例

(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施肥量の最適化、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、2013年3月現在、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50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、九州、四国まで広がっている。

(5) 今後の展開

例えば輪作体系を維持する目的で農地毎の作物情報を記録すると、その情報は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。また、国内で培った農業情報管理技術を、広大な農地を持っている海外の農業にも展開していきたい。

【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

TEL: 03-5479-5013 FAX: 03-5780-6455

E-mail: koho@hitachi-solutions.com

※連絡メールアドレスの@ (全角) は@ (半角) に変換して下さい。

農業の新高収益モデルを目指した、農業分野向けクラウドサービス『AgriSUITE (アグリスイート)』の提供開始【株式会社日立ソリューションズ東日本】

(1) 事業概要

農商工関係者が情報を共有できるクラウドサービスと、直観的かつ短時間で必要な生産情報が登録できるタブレット端末を活用した現場入力を利用して、日持ちがしない、生育が天候に左右されるといった農産物の特性を考慮した「需要予測／販売計画／生産計画／生育予測」情報の共有を実現。地域内の生産者と販売者をつなぐサプライチェーン情報共有基盤を提供する。

(2) 取り組みのきっかけ

地産・地消に向く農作物の需給を調整し、安定供給を実現することで、現状よりも高収益化が可能になると考えた。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

「需要に則した日々の供給量を確実に確保したい」という販売者と、「原価割れにならない生産」を目指す生産者の情報共有及びマッチングが課題である。本クラウドサービスにおいて、販売者と生産者のシームレスな情報共有を実現する。

(4) 取り組みの成果

地域ブランドを立ち上げたい地域コンソーシアムや、供給量を増やしたい農産物宅配業者からの引き合いが多い。生産者は需要情報として「品目、期間、数量」を把握することができ、それに合わせた生産計画と生産調整が可能となる。販売者にとっては供給力、商品調達力を強化し、需要に基づく生産提案、商品提案を行うことが必要であり、それらを考慮したサプライチェーン管理体制を構築し、継続的、安定的な供給を行うことが求められている。地域ブランドの開発等において、生産者、販売者、加工業者間における情報共有の重要性が認知され始めている。

(5) 今後の展開

本システムにより生育情報、生産量を登録・蓄積し、気象情報と連動することでより精度の高い「生育予測」を実現し、営農活動において、生産者の経験と勘を支援する機能を提供する。

【本件の連絡先】 株式会社日立ソリューションズ東日本 事業企画部企画グループ

TEL: 022-266-2170 FAX: 022-266-2344

E-mail: saori.ono.aj@hitachi-solutions.com

※連絡メールアドレスの@（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、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、或いは、地形や林道・作業道の有無などにより経費情報等が大きく異なる。これらを含め総合的に判断し、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でき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: 03-5531-0088 FAX: 03-5531-0345

E-mail: info@qfi.fip.fujitsu.com

※連絡メールアドレスの@（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「みつひかり 2003」「みつひかり 2005」種子を“超収、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・北陸以西で栽培が広がりつつある。



た
多
分
め、

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、種子販売の加速を目指した。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

「みつひかり」は広く普及している国内唯一のハイブリッド水稻。種子生産性が著しく低いため、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10トン)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のできた。

翌2004年から3年間、「売れる米づくり」をPRし面積拡大を図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。徐々に面積が増え約1500haに拡大した。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」、と好評であるが、飼料米の広がりなどの影響もあり、2011年以降は停滞気味である。

産地品種銘柄指定県が18県に増えてきており、知名度は徐々に高まっている。

(5) 今後の展開

国内の土地利用型農業は、政府のTPP交渉参加表明もあり、大きな転換期を迎えている。米の生産コスト削減には、大規模化と多収が不可欠な要因であると思われる。このような環境下、“多収・良食味・高品質”を武器に、パートナーと協力しつつ、本品種の普及を図っていききたい。徐々に販売量を増やし、2020年には種子100トン供給(3,000ha作付)を実現したい。

【本件の連絡先】 三井化学アグロ株式会社

TEL: 03-3573-9869 FAX: 03-3573-9890

E-mail: Akira.Yoshimura@mitsui-chem.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。

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(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、今後小売業者の窓口となっている青果流通業者とも提携し、システム活用の提案を行なう予定。

課題2：農業法人にお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。

(3) 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。(アグリポイント)

農業法人向けのサービスは2011年2月より本格展開開始。山梨県の農業法人・サラダボウルでは、労務管理や人材教育に活用中。(アグリプランナー)

(4) 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ともに、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することで、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、農産物流通の効率化に貢献していきたい。

【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年秋から閉鎖型植物工場を用いた植物（野菜）栽培の提案をしている。

環境制御設備を備えたクリーンルームに水耕栽培設備、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となり、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。



石川県に導入した植物工場外観
(屋根部分に太陽電池を設置)

(2) 取り組みのきっかけ

LED、太陽電池など自社ならびにグループ各社が保有する植物工場に応用可能な技術、ならびに製品のソリューションのひとつの形として。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

閉鎖型植物工場は、クリーンな室内で無農薬栽培を行うため、洗わなくても食べられる安全・安心な野菜が供給できるなどの優れた特徴を持つ一方で、採算性に問題を抱えている。これに対して、生産性向上及び付加価値の高い植物の検討などの取り組みを進めている。

(4) 取り組みの成果

閉鎖型植物工場を、砂漠や寒冷地など農産物栽培に向かない地域に提案・設置したほか、都市部中規模工場や店舗内への栽培設備設置など、消費者の近くで需要に応じた栽培・供給を可能とする案件が具体化した。

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お問い合わせをいただいた。



ロシアに導入したLED植物工場内部

(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において、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】 三菱化学株式会社 販売支援室

TEL: 050-3805-7054 (所管部代表電話) FAX: 03-3286-1220

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

エム・エス・ケー農業機械株(三菱商事 100%子会社)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。機械から施設までを含め、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: 0123-33-3100 FAX: 0123-33-3123

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。



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。

(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り組みを決めた。

(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10年を経て、約14,000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 14,059棟、設置面積517ha、販売額341億円。

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ふ。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。さらに、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きた。

(5) 今後の展開

現在は、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」もサービス提供。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。

【本件の連絡先】 渡辺パイプ株式会社

TEL: 03-3549-3079 FAX: 03-5565-6380

E-mail: s_abe@sedia-system.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。

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、強くても弾力性がある鋳にも強い新素材「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、従来型の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、1㎡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、高強度であることを実証。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ようになった。

(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: 03-3549-3079 FAX: 03-5565-6380

E-mail: s_abe@sedia-system.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。

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、勘への依存が少ないため、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（2009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



(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できるようになった。

観光イチゴ園 ハウス内部



(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。このため冬季営業日を金土日の週3日のみとしていたが、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）になった。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。

(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。渡辺パイプとしても苗の安定供給を含め充実した支援を展開していく方針である。



摘み取りの様子

【本件の連絡先】 渡辺パイプ株式会社

TEL: 03-3549-3079 FAX: 03-5565-6380

E-mail: s_abe@sedia-system.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。

**(4) 国産品を活用した加工品の開発・販売・提供、
契約栽培等を通じた国産品の調達**

「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だと考えた。

（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、2012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）に比べ約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 家庭用事業部

TEL: 03-5250-8375 FAX: 03-5250-8338

E-mail: tatsuya_okamoto@ajinomoto.com

※連絡メールアドレスの@（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1万3千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（2012年）実績において地域の農家に対する経済貢献は4億1千万円。

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、ひいては原料コーンの安定需要の創出へ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 家庭用事業部

TEL: 03-5250-8375 FAX: 03-5250-8338

E-mail: tatsuya_okamoto@ajinomoto.com

※連絡メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

地場産間伐材による大断面集成材を活用した、木の温かみあふれる校舎の実現 ～新潟県妙高市立新井小学校～【株式会社梓設計】

(1) 事業概要

新潟県妙高市に位置する、創立130年を誇る小学校の改築事業である。こどもの目線にあった圧迫感のない2階建てとし、校舎中央部に2層吹き抜けの「学習メディアセンター」を配置した開放的で視認性の高い空間構成としている。屋根は木造とし、妙高市産のスギ・カラマツの間伐材を利用した大断面集成材の大屋根を架け、開放的で木の温かみあふれる空間を実現している。また教室の内装にも腰壁や天井など、積極的に地場産材を活用した。

(2) 取り組みのきっかけ

設計者決定にあたって設計競技が行われ、地場産間伐材を活用した大断面集成材による木造の屋根を提案した当社が選定された。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

木材の調達にあたっては、妙高市が国・県・地元の森林組合と連携しながら、地元産の間伐材の確保を行うとともに、地元の森林組合が調達するカラマツ、スギを使用することを設計仕様書に明記した。加工にあたっては適度な強度・品質を確保するため、実績のある長野県の集成材メーカーにより製材、加工が行われた。構造強度の違いによって材料を使い分け、強度の満たないものは内装材に利用するなど、無駄のない段階的利用を行った。

(4) 取り組みの成果

地元妙高産の丸太材として、カラマツ 2,739 本 (680 m³)、スギ 2,719 本 (878 m³)、延べ 1,558 m³の木材を活用することができた。地元の森林組合としてはこれまで最大規模の調達であり、人手不足の中での作業となったが、市内の林業地における適度な間伐の実施と森林地の整備、及び地元産業の新たな雇用創出や木材販売・調達ルートの確立に寄与することができた。

また、森林の大切さを学ぶ「みどりの学習」を在校生を対象に行った。新校舎に使用する木材の伐採や植林作業を実際に体験することによって、林業の仕組みやその利用について考える活動を総合的な学習の中で取り組むことができた。このような環境学習活動が、将来の林業の活性化に寄与すると考えている。



(5) 今後の展開

2010年に施行された「公共建築物等における木材の利用の促進に関する法律」により、低層の公共建築物に対する木造化の方針が示された。今回の事例をモデルケースとして、公共建築物の木造化・木質化に取り組む事例が増えてきている。林業の再生や新たな雇用の創出、森林の適正な整備に貢献できる建築に取り組んでいきたい。

【本件の連絡先】 株式会社梓設計 設計室 永廣スタジオ

TEL: 03-6710-0685 FAX: 03-6710-0690

E-mail: doi911@azusasekai.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。

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A D E K A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。

最近では千葉県産の材料のみを使ったレトルト製品「情熱カレー」や、製パン・洋菓子メーカー向け各種フィリングとして「沖縄黒糖フィリング」、「薩摩黒豚カレー」、「能登の五郎島金時」、「北海道練乳フィリング」等、お客様の要望に応じて様々な「地産地消」製品を製造販売している。

(2) 取り組みのきっかけ

「情熱カレー」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。



「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)

(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。2011年から取り組みを開始し、当初は「中辛」1種類だったが今年度は「辛口」、「甘口」をラインナップして、旬の材料が出揃う7月に生産する予定。

千葉県内の百貨店やご当地カレーフェア等で販売する予定で、10万パックを生産する。

(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A D E K A 食品本部 食品企画部

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

E-mail: y-hayashi@adeka.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・畜連携による休耕田を活用した飼料用米への取組み【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、5年目の2012年度は約1,000haの作付けを契約した。栽培にあたっては、鶏糞（アイ・ティー・エス ファーム株式会社の鶏糞肥料の活用を継続的に推奨）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を飼料原料として活用し、自社農場などで鶏卵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みを発展。

（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。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（飼料運搬車の活用）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慮する。

（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、2011年度と2012年度のトウモロコシ価格高騰時には、価格的な優位性が発揮され、メリットの高い原料のひとつとなった。

（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、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。現在取組みの無い豚についても今後可能性を模索していく。

また、世界的な天候異変が続き供給が不安定なトウモロコシなどの輸入穀物の代替として、主要穀物の一役を担うことが期待される。

【本件の連絡先】 伊藤忠商事株式会社 食糧戦略室

TEL: 03-3497-6033 FAX: 03-3497-6142

E-mail: takeshita-s@itochu.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。

メーカー・生産者が一体となった兵庫県産バジルの加工品生産・ブランド化への取り組み【エム・シーシー食品株式会社】

(1) 事業概要

エム・シーシー食品(株)は、中堅メーカーとして地域農業との連携による商品開発、市場開拓を基本方針の一つに掲げており、約10年前に兵庫県内初の株式会社形態である特定農業法人(株)ささ営農様に、当時はまだ目新しかったバジルを紹介させていただいた。以来、当社の主力商品である「ジェノベーゼソース」の原料に使用し、安全安心にこだわった美味しさが消費者から好評をいただいている。



バジルの収穫風景

(2) 取り組みのきっかけ

地域農業との連携によるブランド化推進の観点から、「ジェノベーゼソース」の主原料をそれまでの海外産から国内産への変更を企画していた。ただ、兵庫県を通じて紹介いただいた(株)ささ営農様は当時、バジルの生産実績がなかったため、県にも協力いただき、栽培の指導をさせていただくことからスタートした。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

- ①スタートした当初は、バジルが今ほど広く知られておらず、生産者にまず使用方法(バジルを使ったメニュー)を知っていただくことから始めた。
- ②兵庫県産バジルのブランド向上のため、販売先による産地視察(露地栽培で、人の手で丁寧に収穫するバジルの高品質を体験)を実施した。
- ③(株)ささ営農様から毎年生産全量を購入することで、バジルを安心して継続生産していただく体制を構築した。

(4) 取り組みの成果

- ①食品メーカーとしてバジルを使ったメニューの提案に努めたことや、生産全量の買い取りにより生産者の安定的・継続的生産が可能となり、新たな雇用創出など地域経済に貢献することができた。(バジル収穫量は初年度比約70倍まで増加)
- ②今後、TPPにより安価な海外農産物の輸入増加が予想され、国内農産物の保護育成のためにはブランドの構築が必要と考える。兵庫県産バジルのブランドは一定の認知を得ることができ、販売量も順調に推移している。

(5) 今後の展開

パスタソース以外にも、バジルペースト等様々な商品開発に努めるとともに、また、生産者、販売先、兵庫県と連携し、兵庫県産バジルのブランド向上により、豊かな食文化の創造に貢献していきたい。



パスタにジェノベーゼソースをあえれば本格イタリアン!

【本件の連絡先】

エム・シーシー食品株式会社

TEL: 078-451-1481 FAX: 078-451-1403

E-mail: hayashi_k@mcc-kobe.jp

兵庫県経営者協会

TEL: 078-321-0051

※連絡メールアドレスの@ (全角) は@ (半角) に変換して下さい。

国産原料を活用した加工食品の開発・製造・販売 【オリエンタル酵母工業株式会社】

(1) 事業概要

オリエンタル酵母工業株式会社では、イーストをはじめとする製菓・製パン用の各種食品素材を提供している。

従来より、産地指定の原料を活用し新製品の開発・製造・販売を行っている。宮崎県における口蹄疫発生時には、宮崎県産マンゴーを、東日本大震災時には被災地産の食材を用いた製菓・製パン用のフィリング（フラワーペースト・油脂加工品・総菜等）の開発、製造、販売を行い、それぞれの地域の活力再生を応援した。

(2) 取り組みのきっかけ

地域の活性化及び他の製品との差別化を図るため、産地指定の原料を使用した。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

製品の安定供給を図るため、原料の安定調達交渉とトレーサビリティの書類の確認を行う。

(4) 取り組みの成果

2010年「宮崎県応援フェア」として宮崎アップルマンゴーを用いたフラワーペースト、油脂加工品など4品を販売。以後、マンゴー製品のバラエティ化を図っている。

2011年「食べて応援しよう！日本がんばれフェア」として被災地産品を用いたフラワーペースト、総菜フィリングなど8品を販売。

他にも、お客様のご要望にあわせ、産地限定の原料を用いた製品を開発、製造、販売している。

(5) 今後の展開

今後も、国産原料、産地消費原料を活用した製品の開発や、製菓・製パン市場以外への販路拡大を目指していく。

【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

森林の保全・再生に向けた取り組みと国産材利用の促進【鹿島建設株式会社】

(1) 事業概要

①森林保全の取組

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国産材利用の促進

公共建築物木材利用促進法の制定等国産材の需要促進が図られている中で、品質管理の徹底により国産材の利用を着実に進めるとともに、新たにスギによる耐火集成材<FRウッド>を開発し、都市部で木材を原資にした木造建築を進めている。

(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

①森林保全の取り組み

森林管理の会社にとっても費用対効果を把握しづらい。専門のグループ会社により長期的視野に立って効率的な管理を行っている。

②国産材利用の促進

国産材の安定的供給と製材品、あるいは加工を含めての製品価格の問題が課題としてある。木材業界とのコミュニケーションを深めるとともに、自らの製品については一層の技術開発を図る。

(4) 取り組みの成果

①森林保全の取り組み

現在、社有林は適切な間伐、整備がなされている。

②国産材利用の促進

2013 年 5 月に、東京都文京区に耐火集成材<FRウッド>を用いた木造耐火建築物第一号を実現した。



<建物概要>

発注者・基本設計：音羽建物
設計・監理：鹿島建設
施工：住友林業
建築面積：132 m²
延床面積：243 m²
構造：木造
階数：地上 3 階

(5) 今後の展開

①森林保全の取り組み

今後、必要に応じた皆伐の実施、環境教育等の場としての利用を図っていく。

②国産材利用の促進

<FRウッド>を中心に都市部で木造の大型建築物の実現を目指していく。

【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「山口から”Kanbutsu”を発信。」プロジェクトによる乾燥加工を通じた6次産業化・地域振興への取り組み【株式会社木原製作所】

（１）事業概要

「山口市役所かんぶつ部」を創設し、市内 21 地域で“Kanbutsu”（＝乾燥食品）の商品化を行うことで地域の所得向上に繋げていこうという取り組み。

山口市は全国的に見ると必ずしも強いブランド力を持つ農林水産物があるわけではないが、これを乾燥加工という製法を軸に商品化を推進することで、地域全体のブランド力・所得向上に繋げていこうという全国初の試み。弊社は乾燥ノウハウや技術・製品提供を通じて参画。

（２）取り組みのきっかけ

弊社の乾燥技術を地域資源として捉えて 6 次産業化を推進していくことで、他地域にはない特色を出せるのではないかと考えた。

（３）取り組みにあたっての課題と対応策

商品開発に必要な機器導入経費等が当面の課題であったが、山口市より当事業の推進に当たり総務省事業に申請、無事採択されたことで初年度の資金獲得に成功し、市内 3 地域での商品開発をスタートできた。公共性の観点から既存商品と競合しないよう、地域・商品開発の選定を進めた。各団体にとっては乾燥加工という初の試みであったが、行政機関を中心に様々な後方支援を得られたことが事業推進の大きな原動力となった。

（４）取り組みの成果

初年度は全国初となる「スイカのドライフルーツ」の商品化等を行い、300～500 袋を完売。「山口市役所かんぶつ部」のフェイスブックサイト開設に伴い（行政機関の物販サイトは全国 2 例目）、多数の報道機関が取材、当事業が広く注目されるようになった。現在、10 を超える団体の取り組みにまで成長。山口県立大学や山口県立西京高校といった教育機関との共同研究開発も行い、料理教室の開催等によるかんぶつの普及啓発活動やアンケート収集による意識調査、若年層の視点を入れた新たな商品開発の取り組みも始まっている。弊社はこれらの活動内容を報道機関や展示会等を通じて情報発信し、問い合わせ件数の増加に繋げることに成功している。

（５）今後の展開

山口市では生菓の里プロジェクトも開始され、乾燥加工の多様性と更なる可能性が大きな期待を集めている。将来的には 6 次産業化・貿易産業の一角として“Kanbutsu”が認識されるよう邁進したい。その過程として、当社の乾燥技術や製品が広く認知され、技術力の向上と社業の発展に繋がればと考えている。

【本件の連絡先】

株式会社木原製作所

TEL: 083-984-2211 FAX: 083-984-2177

E-mail: toshimasa-kihara@kiharaworks.com

山口県経営者協会

TEL: 083-922-0888

※連絡メールアドレスの@（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等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、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

国産バイオエタノール生産会社の原料調達が予定通り進まず、バイオエタノールの生産量が必要量に満たなかったことから、不足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、国産規格外小麦等）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が図れ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、2007年度から5年間の実証事業に続き、2012年度から「バイオ燃料生産拠点確立事業」が実施されている（2016年度まで5年間継続の予定）

【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: yohei.kondo@hdjx-group.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。

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カ月の販売期間で約6千ケース(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7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ことを前提に、価格設定を行うこととした。

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ことで対応した。

(4) 取り組みの成果

後継者不足による契約農家の減少も見られるが、新たな大口生産者との契約により仕入れ量の安定は継続できている。

販売面では、経済状況の厳しさから販売数量は減少の傾向にあるが、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て連携を深め、後継者育成に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

※連絡メールアドレスの@ (全角) は@ (半角) に変換して下さい。

主力商品で、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に切り替え、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、主力商品において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つながるとともに、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

他の材への有効活用も含めて検討していく。

【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: ccom@sfc.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。

ホテルレストランにおける京野菜を使った料理の提供 【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のグランドプリンス高輪のフランス料理レストラン「ル・トリアノン」とグランドプリンスホテル京都のフランス料理レストラン「ボーセジュール」では、旬の京野菜を利用した料理を提供している。



(2) 取り組みのきっかけ

「公益社団法人 京のふるさと産品協会」が認定する「京野菜マイスター (※)」であるグランドプリンスホテル高輪所属のシェフ高垣吉正が、グランドプリンスホテル京都在籍時により、京都の農家に直接足を運び、素材を厳選しレストランにて提供していたことから。

(※) 京野菜マイスター：「公益社団法人 京のふるさと産品協会」が、京野菜の魅力の情報発信に努めるなど、「京野菜の伝道師」として活躍している人を認定している。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

旬の京野菜の仕入れなど

(4) 取り組みの成果

2つのレストランは、「公益社団法人 京のふるさと産品協会」より「旬の京野菜提供店」に認定され、旬の京野菜を使用したフランス料理メニューの提供を行っている。

特に、グランドプリンス高輪のフランス料理レストラン「ル・トリアノン」では、他社とのコラボレーションしたコースメニューの提供を期間限定で実施するなど、京野菜を使用したメニューの提供などを行っている。

(5) 今後の展開

今後も、京野菜を使用した料理提供を通じて、日本の野菜の素晴らしさを伝えていきたい。

【本件の連絡先】 株式会社プリンスホテル

グランドプリンスホテル高輪

TEL: 03-3447-1111 FAX: 03-3446-0849

グランドプリンスホテル京都

TEL: 075-712-1111 FAX: 075-712-7677

お客様と生産者の距離をもっと身近に！イトーヨーカドーのプライベートブランド「顔が見える食品。」の取り組み【株式会社セブン&アイ・ホールディングス】

（１）事業概要

㈱イトーヨーカ堂は、2002年5月に、プライベートブランド「顔が見える野菜。」の取り組みをスタート。その後、「果物。」、「お魚。」、「お肉。」、「たまご。」のカテゴリーでも順次スタート。2013年4月現在、取扱い品目数：約270品目、生産者数、産地数：約5,400名、約620産地まで拡大し、多くの生産者の皆様と連携展開。店舗で、その商品に付記されたQRコードやID番号等により、お客様が携帯電話やPC等でリアルタイムにその商品の生産情報等を確認できることが大きな特長。

（２）取り組みのきっかけ

「生産者とおお客様の距離を縮めたい！」という想いから、生産者の品質・鮮度・安全等への拘りをお客様に直接伝える仕組みの構築を実現した。

（３）取り組みにあたっての課題と対応策

一つ目の課題として、お客様の安全・安心のニーズ等に応える適切な管理体制の構築。生産から流通、販売まですべて「顔が見える食品。」独自の基準を設け、その基準に基づく運用を実施。第三者による確認・検証の体制も導入し、精度の高い運用を実現。

二つ目の課題として、この取り組みのお客様へのPR強化。お客様のQRコード等へのアクセス数は約1万件（1週間）まで伸長。取り組みの周知拡大のため、店頭での媒体等の活用を推進。

（４）取り組みの成果

「顔が見える食品。」がスタートしてから、約11年が経過し、2013年4月現在、取扱い品目数：約270品目、生産者数、産地数：約5,400名、約620産地となり、多くの生産者の皆様と連携しながら拡大。お客様の評価、販売数量も大きく伸長。生産者の皆様は、イトーヨーカドーのプライベートブランド商品であるため、店頭での販売計画（時期や数量等）が明確で、過去の販売実績もわかるため、見通しが立ち易く、安定的に取り組むことが可能。お客様の当該商品のリピート購入率は85%という実績からも、その取り組みの情報開示と商品自体への評価は、大きく伸長。

（５）今後の展開

今後も地域の生産者等との連携による取り組みの強化を推進し、取り組み産地も拡大。更なる農産物の安全性の確保、連携生産者等の適正な経営等を目指すべく、各連携農場等でのJGAP認証取得等も推進。農業の現場に効果的なPDCAサイクルを導入し、生産・経営における仕組みと連携しながら継続的に改善していく。

【本件の連絡先】 株式会社セブン&アイ・ホールディングス

（事業会社）株式会社イトーヨーカ堂

TEL: 03-6238-2446 FAX: 03-6238-3489

E-mail: h5-itou@hd.7andi.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。

地域との連携による6次産業化の新スキーム「顔が見えるお肉。」いわて遠野牛の取組～繁殖から加工、販売まで一貫体制を構築【株式会社セブン&アイ・ホールディングス】

(1) 事業概要

㈱イトーヨーカ堂では、2011年10月に岩手県遠野市とエスフーズ(株)との三者の連携により設立された現地法人「エスファーム遠野(株)」を通じ、イトーヨーカ堂のプライベートブランド「顔が見えるお肉。」の生産・出荷および食肉加工品の製造・販売(6次産業化のビジネスモデルの推進)を開始。遠野生れ、遠野育ちをキーワードに、2012年1月よりいわて遠野牛の販売を開始し、2013年度には現地加工工場も稼働予定。

エスファーム遠野外観



(2) 取り組みのきっかけ

2009年にイトーヨーカ堂が岩手県と締結した「地域活性化包括連携協定」に基づき、東日本大震災の早期復興支援と地域活性化を目指した。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

最大の課題である安全・安心の確保に関しては、三者の連携により体制を強化。水質や土壌・草地の調査・確認等、周辺環境や地域の生産者との調整をはじめ、遠野市が中心的に対応。さらに子牛・親牛の飼養・飲用水管理および草種・草地管理までの履歴確認も随時可能。あわせて、イトーヨーカ堂の「顔が見えるお肉。」の管理基準も共有し、繁殖から肥育、加工までの一貫管理体制を構築。

(4) 取り組みの成果

イトーヨーカ堂と遠野市、エスフーズの三者連携により、「顔が見えるお肉。」いわて遠野牛の販売は好調にスタート。店頭でのお客様の評価も非常に高い。これまでの取り組みとしての成果は3点。①地域と連携した安全・安心な“食”の提供等の体制の確立、②地域資源を活用した食肉加工品等の製造・販売を実践していく新たな6次産業化ビジネスモデルの構築、③地域における新規雇用の創出と地域活性化への取り組みの推進である。さらに、生産に携わる地域の方々から、自分達が育てた牛の最終販売先、販路の見える化による自身のモチベーション増大への評価も高い。

いわて遠野牛



(5) 今後の展開

三者の連携による取り組みの強化に加え、地域との連携もより密なものにし、いわて遠野牛のブランドの確立を推進。肉質・品質の向上に向けて、管理体制も強化。今期から稼働予定の加工工場の新設に伴い、新規の加工品の開発および販売等も強化。

**【本件の連絡先】 株式会社セブン&アイ・ホールディングス
(事業会社) 株式会社イトーヨーカ堂**

TEL: 03-6238-2446 FAX: 03-6238-3489

E-mail: h5-itou@hd.7andi.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。

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、店舗数の増加、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、『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でき、米飯カテゴリ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こと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⇒353トン、08年⇒558トン、09年⇒581トン、10年⇒417トン、11年⇒659トン、12年⇒904トンの実績。

(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、更なる地産地消の取り組みを実施していく。

【本件の連絡先】 株式会社セブン-イレブン・ジャパン

TEL: 03-6238-3711(代表)

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でき、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こと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。

直近では、07年⇒52トン、08年⇒74トン、09年⇒133トン、10年⇒156トン、11年⇒77トン、12年⇒2727トン。

※ 11年以降は、震災の影響により減少。

※ 12年のいぐらの使用量は約218トンで、国産化率は約12%。

（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り組みを強化し、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

TEL: 03-6238-3711(代表)

おにぎり、弁当、和菓子等に使用する国産米の使用数量拡大 【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、おにぎり、弁当、和菓子等に使用する米は、うるち米、もち米ともに国産を100%使用している。

（２）取り組みのきっかけ

1993年の大凶作時に、政府備蓄米も底をつき、タイ産の輸入米をブレンド使用したが、その後は、味、品質の問題から、国産のみで対応。

（３）取り組みにあたっての課題と対応策

減反政策、所得補償制度、棚上備蓄方式、生産者の全農離れ等、米を調達する環境は悪化している中で、セブン-イレブンは着実に店舗数・店舗売上を伸ばしており、使用数量は年々増加している。

うるち米：09年度⇒11.9万トン、10年度⇒12万トン、11年度⇒13.4万トン、
12年度⇒14.9万トン

もち米：09年度⇒4.7千トン、10年度⇒4.7千トン、11年度⇒5.2千トン、
12年度⇒5.9千トン

対応として、全農だけからの調達に頼るのではなく、米卸、商社等へも調達先を拡大し、収穫前契約も導入しながら、国産1等米を使用している。

（４）取り組みの成果

輸入米や加工米をブレンド使用する外食チェーンが増えている中で、セブン-イレブンは国産主食用米のみを使用したことで、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でき、米飯、和菓子カテゴリーの売上げにも貢献した。

生産者にとっても、米の消費が年々減退している中で、継続的に安定した使用を行うことで喜ばれている。

また、北海道では、2012年5月より道産米のみを使用しており、お客様にもアピールすることで、全国で最も伸び率の良い地区のひとつとなっている。

（５）今後の展開

継続して、国産米のみを使用予定。今後も調達数量の拡大のために、調達先を拡大していく。

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

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。震災時には中国産で対応したが、2012 年より国産使用を再開。国産を 68%使用し、年間使用量約 217 トン。

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。食感が良くなかったため、冷凍原料を仕入れ加工していたものを、生原料からの加工に変更。国産を 100%使用し、年間使用量約 11 トン。

(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、わかめ・めかぶを使用したサラダは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、安定的な生産ができるようになり、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、三陸産 113 トンの内、岩手県・宮城産の 1 等級を約 90%使用して品質の安定化を図った。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

TEL: 03-6238-3711(代表)

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で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、さらには、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、2012年には329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

TEL: 03-6238-3711(代表)

サラダ、惣菜等に使用する国産パプリカの使用拡大 【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、2010年頃までは国内流通しているパプリカの国産比率が10%程度であったため、国産品、輸入品（韓国産）を用途により区別しながら（非加熱用：国産、加熱用：輸入品）使用していた。

同年10月以降、より安全安心な商品づくりに向け、100%国産使用を目指しスタートした。

(2) 取り組みのきっかけ

取引供給メーカーが、宮城県に大規模なパプリカ専用農場を地元農家と共同で設立し、国産品供給体制の拡大、強化が図られたため。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

キャンペーン等の特別な場合、一時的に使用量が急増し、国産品だけでは供給が間に合わないケースがあり、その際にはトレース及び農薬管理の基準をクリアした使用実績のある海外産で不足分の対応を行なった。

(4) 取り組みの成果

100%国産の供給体制が整ったことで、味・品質が向上し、使用用途も野菜サラダから惣菜や弁当、パスタ、漬物など幅広い商品に使用されるようになった。

直近3年間の使用量では、10年⇒107トン、11年⇒180トン、12年⇒253トンと年々増加している。

(5) 今後の展開

今後、既存供給メーカーの栽培面積拡大の予定もあり、さらに安定的な供給を受けながら、よりお客様に喜ばれる商品づくりにつなげていきたい。

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

セブンプレミアム惣菜、国産いわしの生姜煮の開発 【株式会社セブン-イレブン・ジャパン】

（１）事業概要

近年、単身者や共働き世帯の増加や高齢化が進み、お客様の生活スタイルが大きく変化しており、この環境変化に対応する為、「近くて便利」をコンセプトとするお店づくりを行っている。例えば、日常生活に必要な品々を近くの店で時間をかけずに購入したいというニーズにこたえ、『セブンプレミアム』に魚惣菜の充実を図っている。

（２）取り組みのきっかけ

短鮮度のデイリー惣菜では、実現が難しいとされてきた煮魚惣菜であったが、新しい調理システムの導入により、家庭料理を再現し、また、手間のかかる魚の下処理を調理工程に織り込み、国産の「いわし」を生姜煮メニューとして開発した。

（３）取り組みにあたっての課題と対応策

従来の加工品惣菜とは一線を画して、家庭で作る味の再現、魚臭さの低減、骨の問題を課題ととらえ、以下の対応策を講じた。

- ①家庭で使用される醤油や砂糖、酒といった基礎調味料を使用。添加物は使用しないシンプルな味を再現。
- ②家庭でも行う魚の下処理「湯振り」を専用の調理工程により具現化し、魚臭さを低減、かつ味の浸透を良くした。
- ③中鮮度惣菜に不可欠な二次殺菌を利用し、副効果として骨まで軟らかく調理することができた。

（４）取り組みの成果

発売以来、魚臭くない、骨まで食べれる、ご飯と一緒に食べたいとの声を頂いている。2月の節句には、「恵方巻き」とあわせてアピールすることで、お客様の認知度も高まり、売上げにも貢献した。

この商品の購入客層は、60代以上の女性が最も大きな構成比となり、潜在ニーズが顕在化された結果となっている。

いわし供給者にとっても、調理という付加価値が付いた惣菜メニューの需要が登場し、年間を通して安定した使用につながり、喜ばれている。

この商品が発売されるまでいわし原料の使用はなかったが、12年度から13年度にかけての1年間のいわし原料の使用量は約600トンとなる見込み。

（５）今後の展開

日常生活に必要なとされる魚惣菜の開発において、メーカーとの取り組みを強化し、原材料のこだわり、製造イノベーションの考案を行いながら、継続的に取り組んでいく。

また、魚惣菜の種類を増やし、潜在ニーズを掘り起こしていきたい。

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

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、ボイル後冷凍のため、野菜としての味が薄く、食感も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

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まで伸ばし、かつ、バラで出荷してもらうことで、生産者の生産効率を上げ、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、栽培効率が上がり、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。2012年の国産化率は約100%。

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に取り組んでいる。

【本件の連絡先】 株式会社セブン-イレブン・ジャパン

TEL: 03-6238-3711(代表)

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。国産を100%使用し、2010年⇒約23トン、2011年⇒約39トン、2012年⇒46トンを使用。

（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、出汁用として使用可能な価格に抑えることができた。

（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き厳しい中、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

TEL: 03-6238-3711(代表)

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。2013年3月末時点で、1道2府29県10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。

【本件の連絡先】 株式会社セブン-イレブン・ジャパン

TEL：03-6238-3711(代表)

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2割程度まで国産化。

冷凍ムネ肉は食感が悪いことから、チルドで使用する為のインフラを整備。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⇒1,580トン、2003年度⇒2,260トン、2004年度⇒3,840トン、2005年度⇒4,060トン、2006年度⇒4,780トン、2007年度⇒6,160トン、2008年度⇒4,570トン、2009年度⇒4,050トン、2010年度⇒3,600トン、2011年度⇒2,421トン、2012年度⇒3,169トン。

(2) 取り組みのきっかけ

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為。

(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為、全国6ヶ所に精肉プロセス・センターを設立し、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として位置付け。ササミにも運用を拡大し、月間平均で約265トンを使用。12年度鶏肉総使用数量20,200トンのうち国産鶏は3,169トン、鶏肉全体の15.7%を占める。

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。お客様のために美味しさの追求、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

TEL: 03-6238-3711(代表)

東日本大震災により停止していた鮭フレーク製造事業を再建 ～地元自治体との協力で2012年から生産再開～【双日食料水産株式会社】

(1) 事業概要

釜石市にある新日鐵釜石製鉄所の多角化がきっかけで1989年に創業。2006年4月に新日鐵グループ企業から双日グループ企業へ営業譲渡され、双日傘下に。鮭フレーク事業を主業として岩手県大槌町で操業していたが、2011年3月の東日本大震災で被災し工場が全壊。一時は工場再建を諦めかけたが、地元自治体との協力で2012年3月から操業再開。最新設備を導入し年間生産能力を従来の2倍となる年1,200トンに増強。従来雇用していた従業員その他、新規採用も進めていく。

(2) 取り組みのきっかけ

地元三陸産水産物を利用した製品を模索し、秋鮭に着目したこと。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

後発参入組だった為、商品の差別化を検討。蒸して製造することが一般的な鮭フレークを敢えて製造コストが増加する焙焼手法で製造。また市場での価格競争力を高めるため、三陸産と北海道産を併用して味と風味を改良し、一方で旧来から培った徹底した管理により製造コストを削減。双日傘下に移行後は、商社機能を活かして幅広い仕入先を確保し、仕入原価の引下げに努めた。

(4) 取り組みの成果

市場での焼鮭フレークが認知され、OEMを中心に徐々に製造数量を拡大することができた。被災により取引先へ商品供給が不可能になった際も、地元自治体から多大なる支援、休業を余儀なくされた従業員の支援を受け、未だ再開の目途が立たない事業がある中、早期の事業再開に漕ぎ着けることができた。また幸いにも取引先からも事業再開の熱い要請を受け、事業再開後、徐々に取引再開して頂き、被災前と比較しても6割程度まで製造数量を戻すことができた。

(5) 今後の展開

まずは被災前の製造量に戻すことが、事業再開に向けた各位の支援に対する恩返しに繋がると考えている。東北地方の復興に向けた協力を継続していきたい。

【本件の連絡先】 双日株式会社 生活産業部門 食料本部 食料事業部

TEL: 03-6871-3706 FAX: 03-6858-7235

E-mail: kawamura.noriaki@sojitz.com

※連絡メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

里山を荒らす竹を原料とする紙製品の開発～未利用資源を活用するとともに地域に所得向上の機会を創出～【中越パルプ工業株式会社】

（１）事業概要

中越パルプ工業では、1998年より国産の竹を原料とした紙の開発に取り組み、「竹紙」として製造・販売を行っている。鹿児島県は日本有数のタケノコ産地だが、農家が良質のタケノコを生産するためには毎年竹の間伐（間引き）が必要で、取り組み以前は間引かれた竹のほとんどが山の中で放置されていた。当社はこの竹を資源として買い取ることで年間2万トンもの未利用であった竹を消費する一方、中国からの安い輸入タケノコのため厳しい経営状況にあるタケノコ農家にとって総額で1億円以上の所得の機会を創出することに成功している。

（２）取り組みのきっかけ

工場の立地している鹿児島県より未利用の竹を紙の原料として使用して欲しい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

竹は紙の原料の木材に比べ中身が空洞であるため、輸送コストが通常よりかかってしまうことが課題であった。

すでに木材チップで取引のあったチップ工場をネットワーク化し、竹を伐採した地域の方に自分たちで近くのチップ工場まで竹を持ち込んでもらうように対応した。農家など地域の方々、チップ工場、および、当社の3社が互いに少しずつ負担を分け合う形で、徐々に鹿児島のみから九州全域にまで集荷圏を広げている。

（４）取り組みの成果

「竹紙」に対して、エコロジー製品として環境への関心の高い消費者から求められているほか、独特の風合いを持つ紙として、写真家や書家などクリエイターから評価されている。また、地元の鹿児島県薩摩川内市の特産品としても指定され、「竹紙」製品そのものが地域活性化の一助となっている。

現在、全国的に竹がはびこり凄ましい繁殖力で里山を荒らしており、竹の有効な利用方法が模索されているが、当社がマスプロ製品の原料として日本の企業で唯一大量に竹を消費し、地域の里山の景観保全に役立っている。

さらにタケノコ農家などに、これまで切り捨てていた竹をもとに副業的収入を得る機会を生み出し、地域農業の貢献にも一役買っている。

（５）今後の展開

各地で積極的にPRを行うことで、当社の取り組みをより多くの方々に理解していただき、紙の製造・販売という本業を通じて、地域や環境へ貢献する活動を今後も続けていきたい。

【本件の連絡先】 中越パルプ工業株式会社 資源対策本部 原材料部

TEL: 0766-26-2474 FAX: 0766-26-2475

E-mail: m-yamamoto@chuetsu-pulp.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。

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応えるため。

(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。

(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2010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

食料自給率向上に寄与する国内産小麦100%のパン用小麦粉販売 【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

国内産小麦の需要拡大に応えるため。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

国内産小麦はうどん用小麦粉に適している品種が多く、用途が限定されるが、日清製粉では、生活者の多様なニーズに応えるべく、また豊かな食生活に貢献できるよう、独自の技術を蓄積したノウハウを活かし、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、販売に取り組んでいる。このような取り組みを行う一方で、国内産小麦の生産量、及び品質は不安定であることから、量、質ともに安定が強く望まれる。

(4) 取り組みの成果

日清製粉では、北海道産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。従来の国内産小麦のパン用粉にはないふくらみ、ソフト感、及び老化耐性を実現した、北海道産小麦100%使用のパン用粉「TSUBAKI（つばき）」を開発、2012年11月に発売した。これらの取り組みの中、「TSUBAKI（つばき）」が農林水産省フードアクションニッポン2012の優秀賞を受賞した。このような取り組みをはじめ、当社では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おり、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2010年11月には、北海道北見市に北海道小麦センターを設立しており、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

茶業界の新たな市場創出につながる機能性茶「サンルージュ」の開発 【日本製紙株式会社】

（１）事業概要

（独）農研機構 野菜茶業研究所では、アントシアニンを高含有するチャ個体の育種に成功していたが、苗木の増殖性に難があり品種登録と普及が困難であった。ここに当社独自の挿し木クローン苗生産技術を用いることで解決に至り、2011年に共同で品種登録を行った。現在では、農林水産省のプロジェクトへの共同参画など、サンルージュ産地化促進や加工食品の開発まで共同で取り組んでいる。

（２）取り組みのきっかけ

（独）農研機構 野菜茶業研究所からの要請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

茶の本格的収穫は植栽後4年目からであり、それまでは農家の収入は少なく、かつ商品価値も定まらないリスクの大きい作物である。同時に、限られた茶葉原料を使った商品開発、機能性開発や販路開拓を行うことは企業にとってもリスクが大きい。そこで、当社は、農林水産省のプロジェクトに共同参画することで、大学などとの連携を図りリスク低減を図っている。また、栽培農家に対しては、鹿児島県天城町による補助事業が実施されている。

（４）取り組みの成果

茶業界では厳しい状況が続いており、機能性を持つ新品種の普及は大変期待が大きい。サンルージュでは、鹿児島県天城町が地元生産者を積極的に支援し産地拡大の体制が整ってきた。また、国および県の育種機関では継続的に新品種開発が進められており、本件のように苗木増殖系が確保されれば品種選定の幅を広げることができる。

当社としては、チャ苗の製造販売から茶葉由来の機能性素材事業へ展開できる可能性を獲得できた。

（５）今後の展開

サンルージュの機能性探求を活かした商品開発が最重要であり、当社単独の投資による開発も積極的に行っていく。また、当社が持つ食品素材販路を活用して、国内だけでなく海外への輸出も視野にいれている。これら販路開拓に成功すれば原料調達としての産地拡大は重要であり、地方自治体との連携も更に推進していく。

【本件の連絡先】 日本製紙株式会社 広報室

TEL: 03-6665-1160 FAX: 03-6665-0318

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

A社は、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り、高品質な鶏肉を生産し加工する会社である。A社が鶏肉を加工する段階で出る「規格外鶏肉」を同社が高級ペットフード（犬・猫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A社側から当社へ持ちかけられた。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

レトルトフード製造のための追加設備投資にかかる費用について、製造担当のA社と販売担当のペットラインとで協議した結果、新市場（食品以外）の創造という観点からA社が当該費用を負担することとなった。

(4) 取り組みの成果

規格外鶏肉を利用してA社が製造した製品は、2010年9月にペットラインより「ドッグビット ごちそうタイム ポケットパック」として販売が開始された。高品質な国産鶏肉が原料であることや、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小口包装であることから、当該製品はペットフード業界・ペットオーナー間で話題となった。販売好調を受け、ペットラインは2011年3月に猫用製品「3時のスープ」を、その後も2013年3月に犬用・猫用の新製品「スープチ」および「キャンディパウチ」を市場へ追加投入している。

<製品一覧>

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/>

ドッグビット スープチ

<http://www.petline.co.jp/dog/25/>

ドッグビット キャンディパウチ

<http://www.petline.co.jp/dog/26/>

キャネット 3時のスープ

<http://www.petline.co.jp/cat/19/>

キャネット スープチ

<http://www.petline.co.jp/cat/22/>

キャネット キャンディパウチ

<http://www.petline.co.jp/cat/23/>

(5) 今後の展開

製品の販売が好調であれば、新たなアイテム（味の違い等によるラインアップ）の追加を検討する。

【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。さらに、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。その先駆けとして、同じ志を持つ方々とシードル文化の醸成を図るべく、2013年4月に「あおもりりんご酒推進協議会」を発足した。

【本件の連絡先】 東日本旅客鉄道株式会社 経営企画部 産業政策プロジェクト

TEL: 03-5334-1678 FAX: 03-5334-1106

E-mail: 01B227@jreast.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。

野菜の契約栽培による品質、調達数量の安定化と歩留まり向上への取組み 【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サラダ、調理パン用のレタスについては数年前から、生産者・卸売業者（中間流通業者）と共同で契約栽培を実施している。現在、キャベツ、大根など他商材も同様に契約栽培を行うことを検討中。2013年度はレタスを中心に、キャベツ、大根などは試験的に契約栽培を行い、関東地区で約1,000トンを調達する見込みである。

（２）取組みのきっかけ

生鮮野菜を使用した商品の差別化を行うには、生産者・卸売業者（中間流通業者）一体となった取組みが必要と考えたため。

（３）取組みにあたっての課題と対応策

課題・・・天候不順（台風など）により、予定していた数量が確保できない、歩留り想定範囲を超えて悪化するなど。

対策・・・市場からの調達も同時に行いながら、調達数量の安定化を図る。

（４）取組みの成果

- ・ファミリーマートが要望するスペックの野菜が安定的に調達可能になった。
- ・旬の野菜の情報、野菜の生育状況などの情報が産地よりダイレクトに入手できるようになり、商品企画に活かせるようになった。
- ・生産者の安定収入につながった。

（５）今後の展開

- ・産地からの製造工場までのコールドチェーン体制の構築。
- ・契約栽培の更なる拡大。

【本件の連絡先】 株式会社ファミリーマート

TEL: 03-3979-7319 FAX: 03-5396-1815

E-mail: h-tsujii@family.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。

茶の国際ブランド化の取り組みに向けた契約栽培【株式会社福寿園】

（１）事業概要

日本緑茶の海外市場・国際ブランドを視野に入れた場合、品質基準の安定化、トレーサビリティが求められる。この課題を克服するためには、現在の農業団体主導の市場入札方式では継続して同一品質の原茶の獲得が困難である。契約栽培による原茶獲得への転換が必要で、その方向に進もうとしている。

（２）取り組みのきっかけ

生活必需品としての茶はペットボトル化しており、嗜好品としてのブランド茶化が必要であると考えた。

（３）取り組みにあたっての課題と対応策

- ・市場入札と契約栽培の並存、生産茶農家の確保と技術レベルの向上

ブランド化による同一生産農家の原茶獲得には、農業団体が支配している原茶の市場取引制度が阻害要因になっている。ブランド品の原料茶の獲得ルートを作りやすくするためには、市場取引と長期契約取引を支援していく必要がある。

（４）取り組みの成果

契約茶園農家にとっては、長期安定した生産契約ができ、また製造原価に基づく安定取引が可能となり長期安定経営につながる。茶の国際ブランド化を目指すメーカーが指定する栽培技術で契約栽培することで、同一茶園から毎年一定品質の原茶を確保でき、国際市場でブランド品としての安定した品質と競争力を持つ茶製品が提供できる。

（５）今後の展開

ブランド化による縦の系列化、垂直統合による契約栽培を進め、安定的に確保できる原茶の数量にあわせ販売地域の拡大を図る。日本茶のインターナショナルブランド化と緑茶の世界的位置付けを得ていく。

【本件の連絡先】 株式会社福寿園

TEL: 0774-86-5975 FAX: 0774-86-5976

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(株)は、2004年から乾燥野菜の粉碎に取り組み、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31名(パート社員含む)。2012年の売り上げ高は1億6400万円。



(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・販売を進めていく。

【本件の連絡先】

三笠産業株式会社 愛采事業部

TEL: 083-973-0736 FAX: 083-973-0746

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

山口県経営者協会

TEL: 083-922-0888

※連絡メールアドレスの@ (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、全国の中食事業者等に供給。

（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

輸入品を含めた30品目程度の青果物を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ワールドチェーンを目指すことで、量・質・価格の安定した青果物の市場外流通を実現している。

（４）取り組みの成果

自社センターのほか、地方にお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している。

（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】 三菱商事株式会社 生活産業グループ 農水産本部 戦略企画室

TEL: 03-3210-6971 FAX: 03-3210-9066

E-mail: yukihiro.otani@mitsubishicorp.com

※連絡メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

自社生産原料を活用したオリジナル人参ジュースの開発と流通 【農業生産法人有限会社ワタミファーム】

（１）事業概要

千葉県にある山武農場と佐原農場で生産した有機人参の原料を千葉県旭市にある製造工場に納品。その原料でできたジュースを買上げ現在ワタミグループ内での販売を実施中。2011年度は約10万本製造、12年度は約35万本製造。

（２）取り組みのきっかけ

人参ジュースの製造開発を模索していた所、地元JAから製造工場をご紹介いただいた。

（３）取り組みにあたっての課題と対応策

グロッサリー商品の原料を供給できることが生産者の経営を安定させる手法であるが、設備投資力、商品開発力、販売チャンネルを持ちあわせていることが条件となる。現実的にはそれらを持ち合わせている生産者や農業法人などは殆どないと思われる。ゆえに地域内にあるインフラ、ソフトそして人材をどう有効活用し最終的な商品を生産できるかがポイントである。

（４）取り組みの成果

ワタミグループでの現状の販売力、ワタミファームの生産力そして地元にある製造工場の製造力を有効活用できたことがこの取り組みの成功に繋がった。地域にしっかりと腰を落ち着け地域内の情報を収集し、自社でやることと他社にお願いすることをしっかりと整理したことが成果に繋がった。

（５）今後の展開

ワタミファームの有機圃場の地力とそこで収穫された人参そのものの栄養価、そしてそれを丸ごと搾ったジュースの栄養価とその効能を整理し、有機循環型農業の発展が健康に、そして経済合理性にも繋がることを実証したい。現在データを収集中。

【本件の連絡先】 農業生産法人有限会社ワタミファーム

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

E-mail: t_isono@watami.net

※連絡メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

**(5) 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**

福島県産業6次化復興ファンドの運営を受託【株式会社あおぞら銀行】

（１）事業概要

あおぞら銀行は東日本大震災以前より、福島県で地域再生ファンドの設立/運営を行ってきた。

今回福島県が東日本大震災、東京電力福島第一原子力発電所事故で甚大な被害を受けた同県の農林水産業の復興を目指し、「ふくしま地域産業6次化復興ファンド」を設立するにあたり、あおぞら銀行の子会社である福島リカバリがファンド運営を担うこととなったもの。当該ファンドには、農林漁業成長産業化支援機構をはじめ、福島県や県内外の金融機関などが総額 20 億円を出資した。

（２）取り組みのきっかけ

福島県及び地元金融機関等から、県が出資する形の新しい基金の運営業務について相談を受けたもの。

（３）取り組みにあたっての課題と対応策

ファンド投資及び運営に対する規制の緩和、投資の促進のための税制上の優遇措置が期待される。

（４）取り組みの成果

原則として県内に所在し、国の6次産業化法の認定を受けた農林漁業の経営者、二次、三次産業の事業会社が出資して今後、新たな合弁会社を創設。ファンドから20億円の一部を資本金として出資する。

新会社は、農林水産物の加工技術や販売ネットワークなどを強化し、所得向上や雇用創出につながることを期待されている。

（５）今後の展開

出資者である福島県や金融機関から具体的な出資先の提案を受け、案件の内容の検討や、円滑なファンド運営を実施していく予定。

【本件の連絡先】 株式会社あおぞら銀行 再生金融部 スペシャルチューションズ 第1グループ

TEL: 03-5212-9411 FAX: 03-3263-1840

E-mail: ssg1@aozorabank.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。

県内農業生産者に対する生産性向上・作業効率化支援【株式会社秋田銀行】

(1) 事業概要

秋田銀行は、国内有数の「モノづくり」技術が集積する大田区の産業と秋田県内の農林水産業者が抱える機械化等による合理化・効率化ニーズをマッチングし、県内農業の生産性向上や産地化のサポートを行っている。

(2) 取り組みのきっかけ

2012年10月、農業機械等の技術的な課題を抱える農業生産者に対し、生産性向上や作業効率化の支援を目的に公益財団法人大田区産業振興協会と「包括的業務協力協定」を締結している。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

業務協力協定締結内容は次のとおりである。

- 大田区の製造業者が有する技術を活用して、県内の農林水産業者が抱える課題解決のための技術開発
- 開発された機械を量産化する際の、技術開発した大田区の製造業者と県内の製造業者とのマッチング
- 大田区の商・工業者および県内の農・商・工業者がビジネスチャンスを拡大するための交流機会の創出、販路拡大、事業連携

これまで農業機械の開発は大手メーカーの主導で進められてきたため、収量が少ない作物や生産者の細やかなニーズには応え切れていなかった。

国内トップレベルにある大田区企業の技術を生かしたオーダーメイド型の機械化の実現は、農業生産者にとって大きなメリットとなる。

(4) 取り組みの成果

締結後、20件の相談を受けており、共同開発により試作機完成まで進行している案件は5件に上っている。

また、農業関連業者を対象に2013年1月に開催した〈あきぎん〉アグリブリッジフォーラムをはじめ各種セミナーなどでは大田区産業振興協会による相談コーナーを設け、農業生産者の各種相談に対応している。



(5) 今後の展開

双方が保有する産業シーズ・ニーズ、ネットワーク等を有機的に活用し、農産物等の生産性向上による大規模化・産地化および6次産業化による付加価値向上を進めていくことで県内農業の振興および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 地域サポート部

TEL: 018-863-1212 FAX: 018-866-3819

E-mail: abk002@basil.ocn.ne.jp

※連絡メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

6次産業化の実現に向けた、農業者や食品加工事業者の任意団体「アグリ・コラボレイト・サークル(ACC)」の設立支援【株式会社岩手銀行】

(1) 事業概要

当行のアグリビジネス推進のなかで、県内農家の所得向上を図る意欲的な生産者集団のモデルとして、ACCの設立支援を行った。ACCは、安全・安心な岩手県産食材の安定的な供給を目指して設立され、今年の6月で3年目を迎えた。ACCは10社で構成されており、内訳は農業法人7社、加工会社2社、流通会社1社となっている。現在の生産面積は、670ha（うち野菜栽培面積170ha）で、栽培品目は、29品目となっている。

(2) 取り組みのきっかけ

岩手県内の「学校給食のカレーライス100%県産品！」を合言葉に取り組みを開始した。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

岩手県内の野菜は、旬の時期に短期集中型で大量出荷しているため、市場では需要より供給が多くなっており、単価が低い状況にある。また、市場では長期安定供給が望まれているのに対して、応えられない状況にあった。そこで、それを解決するためには、県内生産者の連携により出荷時期をずらしたり、貯蔵する技術や設備を開発したりすることが必要であった。

(4) 取り組みの成果

ACCを設立したことで、取引先に対して通年で安定供給できる出荷体制を確立した。具体的な成果は以下のとおりである。

1. ACC構成員の連携により、気候の違いを利用したリレー出荷が可能
2. 買い手の要望に応じた規格・形状のカット野菜の供給
3. 共同貯蔵設備の導入により、野菜の長期保存が可能
4. 栽培の得意な品目を相互に教示し、供給する農産物の品質を統一

(5) 今後の展開

ACCは、より販路拡大を目指すために、情報通信技術を活用し各生産者の圃場管理と供給・生産・流通・ユーザー等を統合するための生産システム、「サプライチェーン・マネジメントの農業版」を構築することによって、生産履歴等の効率化、配送時間の短縮、物流コストの低減等の実現を目指している。

【本件の連絡先】 株式会社岩手銀行 地域サポート部

TEL: 019-624-8427 FAX: 019-622-1266

E-mail: ibk-cs@iwatebank.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。

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している。

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、本取り組み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 第三営業本部 営業推進部門

TEL: 03-6733-7175 FAX: 03-3435-1476

E-mail: nogyo-st@ntt.com

※連絡メールアドレスの@（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、点在する農業者に対しては、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、農業者を対象にしたICTの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 第三営業本部 営業推進部門
TEL: 03-6733-7175 FAX: 03-3435-1476
E-mail: nogyo-st@ntt.com

※連絡メールアドレスの@ (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に取り組んだ。

- 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コベナンツ条項（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: h.murata@kitagin.co.jp

※連絡メールアドレスの@（全角）@（半角）に変換して下さい。

「復興応援 キリン絆プロジェクト」として「東北復興・農業トレーニングセンタープロジェクト」支援【キリン株式会社】

（１）事業概要

キリンビール株式会社は、将来にわたる農業の担い手・リーダーの育成を支援するため、公益社団法人日本フィランソロピー協会の協力のもと、「東北復興・農業トレーニングセンタープロジェクト」を支援している。本プロジェクトは、「農業経営者リーダーズネットワーク in 東北」と「復興プロデューサーカリキュラム in 東京」の2つを開設し、常に相互の連携を行いながら新しい地域の農業ビジネスの創出と、それによる被災地域の復興、活性化を目指すものである。

（２）取り組みのきっかけ

キリングループとして、東日本大震災復興支援に継続的に取り組む中で、農業支援の一環として実施。

（３）取り組みにあたっての課題と対応策

本プロジェクトは、ボトムアップモデルでなく、プルアップモデルで真の農業経営者を目指す『場』と『仕組み』を創ること、他産業との連携によって、商品開発やレストラン経営、アグリツーリズムなど、新しい農業のカタチを形成することに取り組むものである。

（４）取り組みの成果

本プロジェクトは、本年から取り組みを開始したところであり、今後、真の農業経営者、すなわち、自分の意思で経営ができ、農業を核として地域をプロデュースできる人を育てていく。

（５）今後の展開

農業経営者間、他産業とのネットワークをソーシャルネットワークも活用して構築し、イノベーションを起こし、新しい農業ビジネスとしての具体的な成果を創っていく。

【本件の連絡先】 キリン株式会社 CSV推進部 キリン絆プロジェクト担当

TEL: 03-6837-7024

E-mail: Masakazu_Tokuda@kirin.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。

農業生産者・林業事業者に対する経営コンサルティング【信金中央金庫】

(1) 事業概要

- ①信用金庫取引先の農業生産者に対するコンサルティングの実施（信用金庫と共同実施）
 - ・法制度・業界動向調査の実施
 - ・生産品目毎の収支の把握
 - ・経営改善計画書の策定
- ②信用金庫取引先の林業事業者に対するコンサルティングの実施（信用金庫と共同実施）
 - ・法制度・業界動向調査の実施
 - ・コスト削減に向けた路網整備計画の策定
 - ・経営改善計画書の策定

(2) 取り組みのきっかけ

- ・信用金庫における農林業金融への取り組みの積極化
- ・農業生産者・林業事業者における経営支援ニーズの高まり

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

- ①農業経営の実態把握における課題
 - ・農業生産者は個人事業主が多く、事業・実態を把握するためには、正確な事業利益や生産コストの把握が必要となることから、確定申告書を財務諸表化することにより、利益・コストを把握。
- ②多岐に渡る情報収集の必要性
 - ・法制度および業界動向等の把握にあたっては、多方面からの情報収集が必要となることから、複数の外部機関や有識者等に対するヒアリングを実施。

(4) 取り組みの成果

(2013年3月末実績)

コンサルティング実施先における生産性およびコスト意識の向上

- ・農業生産者に対する経営コンサルティング（3件）
- ・林業事業者に対する経営コンサルティング（2件）

(5) 今後の展開

引き続き、信用金庫取引先の農業生産者・林業事業者に対する経営コンサルティングを実施していく。

【本件の連絡先】 信金中央金庫 中小企業支援部

TEL: 03-5202-7688 FAX: 03-3278-7035

E-mail: yoko.mannen@e-scb.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。

グループ会社・流通パートナーとの連携による、産地課題の整理と問題解決(地域農業への貢献)に繋がる事業モデルの検討【住友化学株式会社】

(1) 事業概要

- ・グループ各社の営業拠点や流通パートナーを通じて、産地の抱えるさまざまな課題や要望を把握し、関係会社の各機能を有機的に繋げて解決策を提案する事業モデルを展開中。
- ・具体的な産地の課題・要望としては、①水稻育苗施設の有効利用、②消費者動向の変化による栽培作物の転換と販売(タバコ、お茶、米に変わる換金性の高い作目など)、③耕作放棄地・遊休施設の活用など。
- ・種苗、栽培システムの提案から農作物販売までの全体構想を組み立て、現地実証試験などの取り組みを開始。

(2) 取り組みのきっかけ

地域農業への貢献を考えた場合、まずは産地の立場で発想・見聞して問題を整理し、機能を発揮できる事業展開(案)を検討した。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

①栽培支援

- ・土壌や気象条件など、地域特性に合った栽培が可能か、成功事例での再現性を確認するため、現地での実証試験を実施中。収量や生産コストを検証する計画。

②農産物の販売

- ・規格外を含めて多様な販売先を、産地にとって適切な利幅で繋ぐ事ができるかが重要。商品企画やブランディングによって付加価値を高めること、また、業務用途での販売促進では、需要家からの生産委託へ持ち込めるかが鍵。

(4) 取り組みの成果

いずれもこれからの取り組みであり、現段階では、成果には至らず。但し、水稻育苗施設の有効利用では、米販売を補完するような地域特産品を育成したいとの現地ニーズが高く、農協からも進行中の実証試験結果に対して高い関心を寄せていただいている。

(5) 今後の展開

検証結果を基に、ハード面・ソフト面の知見やノウハウを周辺生産者へ展開するとともに、農協をはじめ主要な流通との連携を図る。また農業試験場や普及センター、農業大学に事例を紹介し、地域農業の活性に繋がる可能性について協議を行い、産官学が連携した形でのコンソーシアム的な発展を進めたい。

【本件の連絡先】 住友化学株式会社 アグロ事業部 事業企画部

TEL: 03-5543-5214 FAX: 03-5543-5944

E-mail: nakayamak3@sc.sumitomo-chem.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。

食品関連企業の販売促進に向けた「売れる仕組みづくり」を支援 ～だいし食品学校～【株式会社第四銀行】

(1) 事業概要

株式会社第四銀行では、新潟県の基幹産業である食品産業を支援するため、「だいし食品学校」を全7回で実施した。「だいし食品学校」では、大手スーパーの元バイヤーでMBA資格者を講師に招き、消費者・バイヤーの視点からの販売促進に向けて、営業開拓、マーケットリサーチ、安心安全をテーマに「売れる仕組みづくり」を支援した。

(2) 取り組みのきっかけ

食品産業は新潟県の基幹産業であることに加え、観光業や製造業への波及効果も高く、情報発信や販売促進支援することで地域経済の活性化につなげる。



(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

販売促進に向けた仕組みづくりの支援とともに、商品自体の価値向上（商品パッケージ・企業ブランドなど）に向けたプログラムを実施。

(4) 取り組みの成果

【開催実績（カリキュラム）】

1. 「特別セミナー」(9月)
2. 「営業開拓①」(10月) 顧客ニーズを収集し売上の最大化を目指す
3. 「営業開拓②」(11月) 販売計画により効率的な営業体制を確立する
4. 「マーケットリサーチ①」(12月) 地方小売店をリサーチ
5. 「安心・安全①」(1月) バイヤーの視点で衛生管理の体制を確立する
6. 「安心・安全②」(2月) 製造管理規定を通じて仕組みを見直す
7. 「マーケットリサーチ②」(3月) 首都圏の有名小売店をリサーチ

※ 参加者企業数 28 社

(5) 今後の展開

「だいし食品学校」の継続開催により、販売促進に向けた仕組みづくりを支援するとともに、商品パッケージや企業ブランドを高めるための支援を行う予定。

【本件の連絡先】 株式会社第四銀行 営業統括部 ニュービジネス企画室

TEL: 025-229-8180 FAX: 025-222-4363

E-mail: g121005@daishi-bank.jp

※連絡メールアドレスの@（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

北越銀行では、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、動産・売掛金担保融資)に、これまでの農業分野におけるノウハウの蓄積を活かし、米を担保とした融資枠を設定することで取り組んでいる。

(2) 取り組みのきっかけ

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認。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。

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対して、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であった。

この課題に対しては、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普及の意義と自らその先駆的な役割を担って頂いたことが大きかった。

(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

引き続き、ABLを、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た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推進に取り組んでいく。

【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。

農商工連携プロデューサー人材育成事業【一般社団法人東北経済連合会】

（１）事業概要

東北大学、宮城大学、民間企業等とコンソーシアムを組んで、農商工連携プロジェクトの創出と運営をリードするプロデューサー人材の育成講座を2009年より開設している。受講生は農家や農商工連携に関心のある方など毎年15人程度。

（２）取り組みのきっかけ

農商工連携に関する支援施策は多いものの、成功事例が少ない要因としてプロデューサー的視点を持った人材が少ないため。

（３）取り組みにあたっての課題と対応策

農商工連携の必要性に関する1次産業側の理解が薄く、農家等の受講者が少ないこと、また、“農水省の6次産業化”と“経産省の農商工連携”が並立し、融和していないこと。1次産品および加工品の輸出拡大等による、1次産業側の成長意欲拡大が必要である。

（４）取り組みの成果

講座は座学および事業所訪問など半年間で100時間を履修。第4期までで約70名が受講。受講前に立案したビジネスプランのブラッシュアップが図られたほか、受講者同士による共同プロジェクトが数件スタート。また、卒塾者を中心に、農商工連携プロジェクトの創出・支援を行うNPO法人「みちのく6次産業プラットフォーム」が設立され、活動を開始している。

（５）今後の展開

2013年度は、他機関による同様内容の大型講座がスタートすることから講座の開催を見送り、これまでの受講生のビジネスプランのフォローアップと連携プロジェクト創出に重点を置いていく。

【本件の連絡先】 一般社団法人東北経済連合会

TEL: 022-224-1033 FAX: 022-262-7062

E-mail: s-takadama@tokeiren.or.jp

※連絡メールアドレスの@（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

トヨタ自動車株式会社（以下、トヨタ）では、茨城県のベビーリーフ生産の農業生産法人『TKF社』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までのリードタイム短縮に向けた作業現場の配置見直し、より効率的かつ人間工学的にも身体に負担が少ない作業動作への見直しなど、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全中の交流の一つとして、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依頼があった。

（３）取り組みにあたっての課題と対応策

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であったが、農業の特性を踏まえた上での対応が必要だった。

（４）取り組みの成果

2年間の取り組みの中で、作付け面積の増加を超える収穫量の増加。

<参考>

本件の取り組みについて、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』として書籍にまとめ出版。

（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

※連絡メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

岩手県被災事業者に対するトヨタ生産方式による支援活動 【トヨタ自動車東日本株式会社】

（１）事業概要

岩手県庁から岩手工場長宛に水産加工復興支援のご相談があり、トヨタ生産方式を活用して支援に当たることをお引き受けした。実際の支援に当たっては、日ごろより異業種（自動車産業以外）の改善支援事業を行っている P S 事業室が担当することになった。

（注：P S = Production Solution）2012 年度にモデルケースとして 2 件（2 社）の改善支援を手がけ、一定の効果が認められたため、2013 年度も岩手県が候補会社を募って活動を継続する予定。

（２）取り組みのきっかけ

工場を立地している岩手県より、水産加工復興支援のご相談を頂いたことによる。

（３）取り組みにあたっての課題と対応策

原料供給が不安定、個社の規模が小さい、生産にムダが多い、連携が不十分、負荷価値が少ない（加工が少ない）、消費者へ直接供給する製品が少ないなどの課題に対して、トヨタ生産方式を活用した支援を実施。

（４）取り組みの成果

岩手県庁からの課題：①個社の復興でなく、材料供給から 1 次加工、凍結、2 次加工、出荷までをグループ化して設備等の協同利用、連携等により効率化する。②ひとり当たりの付加価値額を 2015 年度までに全国平均以上にする（現在；4,590 千円、全国平均；6,120 千円）を実現すべく、取り組んでいるところ。

（５）今後の展開

2012 年度に一定の効果が認められ、2013 年度にも岩手県が希望する会社を選定して活動を継続。

【本件の連絡先】 トヨタ自動車東日本株式会社

TEL：055-997-6501 FAX：055-997-7356

E-mail：hatsuo.yamada@toyota-ej.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。

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

2010年9月に野村ホールディングス株式会社の子会社として設立した野村アグリプランニング&アドバイザー（以下、NAPA）は、「アグリビジネスを軸に地域活性化を通じて、日本経済の発展に貢献する」との経営理念のもと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、地方自治体や地域金融機関、大学、事業会社、農業生産者との連携を深めながら、主にコンサルティング事業、調査事業、生産事業に取り組んでいる。

（２）取り組みのきっかけ

国内外の「食」、「農」への関心にもかかわらず、わが国の農林水産業は国内生産額の減少、後継者不足、耕作放棄地の拡大、食料自給率の低下という課題に直面している。一方、6次産業化の推進など、従来の農林水産業が「新たなカタチ」を模索する動きが強まってきており、様々な方面からアグリビジネスへの関心が高まっている。わが国のアグリビジネスに関する各地域独自の貴重な資源や高い技術を活かし事業化することで、地域活性化にもつながることが期待できる。

（３）取り組みにあたっての課題と対応策

設立直後、NAPAにおいて「地域におけるアグリビジネス振興に関するアンケート」をはじめ、農業法人の経営課題に関するアンケートなどによって、アグリビジネスを進めていく上での課題を整理し、その課題を含め事業会社や政府自治体等からコンサルティングを受注し、課題の解決に取り組む一方で、アグリフォーラムを開催し、地域金融機関や事業会社、自治体等に先行事例を紹介するなど積極的な取り組みを行っている。

また、自らも生産法人として実際にトマト、とうもろこしなどの栽培、収穫から販売まで一貫して取り組むことで知見を蓄積すると同時に今後のコンサルティング等に活かそうと考えているところである。

（４）取り組みの成果

これまでの取り組みで得た知見を活用し調査・提言レポートの発行や講演会、コンファレンス活動のほか、調査事業の受託を通じて、顧客の事業戦略の立案や実践に貢献している。また、農林水産省はじめ、各地方自治体、民間企業および地域金融機関等に対して、アグリビジネスに関するきめ細かい事業戦略の策定・実行支援に関するコンサルティングを受注している。農林水産省の「6次産業経営力向上セミナー」の受託をきっかけに6次産業化にむけた提言等発信している。

（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: hamada-095w@jp.nomura.com

※連絡メールアドレスの@（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ITの導入推進ならびにフレッツ光等のブロードバンドネットワークの普及拡大に向けて取り組んでいる。

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、JA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を利用し、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と考え、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った。そこで、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クラウド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

2013年4月末までに64拠点の直売所をご利用いただいている。

本システムをご利用中の直売所様からは、「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」、「初期費用及び運用費用を大幅に削減できた」、「直売所間での競争意識が芽生え、売上の向上に繋がった」、「データは全て安全な遠隔地のサーバ上にあるのでBCP対策としても活用できた」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、販売履歴管理もできる」、「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、生産者と消費者をより密接に結びつけるサービスメニューを拡充することで、農業の6次産業化のさらなる深化、拡大に貢献したい。

【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
第一営業部門 アグリ地域開発ビジネス担当
TEL: 03-6803-9174 FAX: 03-5781-5328
E-mail: dai3aguri@ml.bch.east.ntt.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。

事業専用決済システム開発による農資材分野の取り組み拡大 【日立キャピタル株式会社】

（１）事業概要

弊社では、2004年度に農業関連事業者向けにカード機能を活用した事業専用決済システムを開発した。現在は、「大手ホームセンター」や「地場有力農業資材販社」等と業務提携し、2012年度年間約15億円の取扱高実績に拡大し、総会員数61,000会員を有する事業規模となった。

（２）取り組みのきっかけ

農資材分野での系統外取引を希望する顧客に対する商系の“ホームセンター”や“販社”において決済システム利用のニーズがあったため。

（３）取り組みにあたっての課題と対応策

顧客である農業者に対する“与信機能”及び農業者のキャッシュフローに合わせた“回収（請求）業務”が必要となる。弊社は「農水ローン・リース」等で以前より農業者向けファイナンスを提供しノウハウを有していたため、取り組み可能であった。

（４）取り組みの成果

系統外取引に注力する“商系メーカー”及び“販社”は農業者向けの小口大量取引の回収管理業務の機能保有は課題であった。（含む生産）

※農業者向け販売の回収は“盆・暮れ”払いが一般的な商習慣。

また、農業者サイドとしても、購入価格面でのメリットのある“商系取引”を拡大したいが、決済手段の選択肢が少なく取引拡大の阻害要因となっており、本システムの利便性は好評価である。

（５）今後の展開

農業界の決済に伴う商慣習を改善するために、カード機能のみならず、（回収代行）や（コンビニ振込）等機能追加することで、業界全体の“キャッシュレス化”に貢献していきたい。

【本件の連絡先】 日立キャピタル株式会社 経営企画部広報グループ

TEL: 03-3503-2118 FAX: 03-3503-2343

E-mail: kawashima_nozomu@hitachi-capital.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。

税理士団体との業務提携による農業者向けサービスの拡大 【日立キャピタル株式会社】

（１）事業概要

弊社では、2012年より農業事業者を顧客に多く有する税理士団体「一般社団法人全国農業コンサルタント協会」と業務提携し、農業事業者向けに“金融サービス”のみならず“税務・会計”を提携税理士を通じてコンサルし、経営の改善・拡大に係る業務支援・提案を行っている。

（２）取り組みのきっかけ

農業界は政策による補助制度や特有の税務・会計制度があり専門性が必要であり、金融の提案だけではニーズに応えられないため。

（３）取り組みにあたっての課題と対応策

税理士団体も民間事業会社等の取引やネットワークはほとんど有しておらず、民間の商取引等の知識が不足していた。弊社のネットワークを提供する事で農業者の選択肢が増えた。

※農業者はこれまで系統取引が中心であり商系取引のウェイトが少なかった。

（４）取り組みの成果

2013年度の農林水産省の助成リースや、弊社提携先である民間事業会社の商品・サービス等を農業事業者の経営改善・拡大に寄与する有益情報として提携税理士を通じて提案することで好評を得ている。実績は今年度より。

※本格実施は今年度からのため、実績化に向けて鋭意取り組み中。

（５）今後の展開

“金融サービス”“税務・会計”に留まらず“労務・法務”等の専門団体や民間事業者とのネットワークを拡大し、農業事業者との新規事業機会を創出し、農業界の産業化に寄与したい。

【本件の連絡先】 日立キャピタル株式会社 経営企画部広報グループ

TEL: 03-3503-2118 FAX: 03-3503-2343

E-mail: kawashima_nozomu@hitachi-capital.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。

ファイナンス会社による日本公庫受託店業務の新規取り組み 【日立キャピタル株式会社】

(1) 事業概要

弊社では、2010年より、(株)日本政策金融公庫（以下、日本公庫）と農林水産事業での受託店業務の取り組みを開始した。本業務は、日本公庫の政策金融商品を弊社が受託店として農林漁業者の窓口となり業務の一部を代行するものである。

※本業務で“ファイナンス会社”の提携は全国初であり弊社のみである。

(2) 取り組みのきっかけ

日本公庫の政策金融商品を利用したい農林漁業者の選択肢を拡げて利便性向上を図るため。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

これまで本業務は、①日本公庫の直貸方式 ②系統金融機関及びJAを中心とした委託貸付方式に大別されていた。しかしながら、現状の農業者向け金融では民間金融も一定の役割を既に担っており（含む、ファイナンス会社）、新たなチャネルのニーズは高かった。政策金融機関の合併時に受託店要件を一部改訂する事で弊社の参入が可能となった。

(4) 取り組みの成果

受託店実績（貸付取次業務）

累計	277件	約31億9000万円／3ヶ年計
（内訳）	163件	約17億7,400万円／2012年
	72件	5億8,800万円／2011年
	42件	8億2,800万円／2010年

農林漁業者にとって、弊社を窓口とした日本公庫の資金調達の利便性が好評であり、実績が順調に拡大している。

(5) 今後の展開

強い日本農業を担う農林漁業者の規模拡大（含む、6次産業化や海外輸出を睨んだ設備増強）へのニーズに応える政策金融について、民間のファイナンス会社としてさらに取り組みを強化し、事業拡大を目指したい。

【本件の連絡先】 日立キャピタル株式会社 経営企画部広報グループ

TEL: 03-3503-2118 FAX: 03-3503-2343

E-mail: kawashima_nozomu@hitachi-capital.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。

**農業関連商品を販売する地域密着型農業小売店の業務効率化を支援
「FARM Partner」
【株式会社日立ソリューションズ・ビジネス】【株式会社ピスク】**

(1) 事業概要

日立製作所のグループ会社である、日立ソリューションズ・ビジネスは、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」を市場に展開。

- 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パッケージ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。（日立ソリューションズ・ビジネスのグループ会社）

(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

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経験則と信用で業務を行っている。

対応策：① 簡単な操作・手順の確保
② 充実したサポートサービスの提供
③ 農業小売業界に特化したシステムの提供。

(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・活用いただいている。
- ② 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きめ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（帳票機能の拡充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提案。
（日立ソリューションズ・ビジネスのモバイル製品と組み合わせた運用）
- ③ ㈱ピスク（総販売代理店）の販売チャネルを利用した全国展開。

【本件の連絡先】 株式会社ピスク

TEL: 03-3874-8511 FAX: 03-3874-8519

ファームパートナーのホームページ：<http://www.pisc.co.jp/products/farm/index.html>

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、農商工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次産業化や農商工連携などを支援。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、以下の取り組みを行っている。

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。そして、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：従来の商談会は、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を目指して、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これまで8回開催した。ニーズが合致しているバイヤー、サプライヤーが参加しているため、5割を超える商談成立の成果が上がっている。

②若手農業者の会

会員の交流会をこれまで9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

今後は、国内のみならず海外バイヤーとのアグリビジネス商談会の開催を検討している。

②「若手農業者の会」

引き続き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。

農業者向け融資取組について【株式会社山口銀行】

(1) 事業概要

山口銀行では、農業従事者向けに下記①②の融資商品の利用を推奨している。

①「山口の実り」

②「ジャストミート」

①は、山口県農業信用基金協会との提携商品であり、住宅ローン等の生活資金を除く農業事業資金（運転・設備）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としている。

②のジャストミートは50百万円までの事業資金（運転・設備）に対応した商品で農業者を含む企業、個人事業主を対象としている。

(2) 取り組みのきっかけ

農業者の調達窓口多様化ニーズに応えるため。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

低金利の制度融資より農業者の調達コストが上昇する為、金利面以外のニーズを充足することが課題。対応策として、制度融資よりも素早く資金ニーズに対応するなど、金利以外の付加価値を提供するよう心掛けている。

(4) 取り組みの成果

年々、農業者向け融資取組実績は増加している。農業者の口コミにより、利用に繋がるケースも出ている。

また、当行グループ YMFG で開催している「ビジネスマッチングフェア」等において、農業者の出店も行われるようになってきている。

(5) 今後の展開

引き続き、農業者に対して積極的にアプローチしていくとともに農業関係機関との連携強化により、円滑な資金融通を図っていく。今後はABL等も利用し、適切な融資提案を行うとともに、6次産業化販路開拓支援を行っていきたい。

【本件の連絡先】 株式会社山口銀行 営業推進部

TEL: 083-223-3428 FAX: 083-223-3450

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。

2013年4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272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17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、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とどまらず、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。

【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: shoku@yamanashibank.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。

経営感覚と起業家精神をもってアグリビジネスに取り組む経営者等を育成する「アグリビジネススクール」の開催について【株式会社山梨中央銀行】

(1) 事業概要

山梨中央銀行では、2011年度から、これからの新しいアグリビジネスや、「6次産業化」を推進する経営能力および起業家精神を持つ経営者の育成、また、あらたなビジネス創出による地域活性化を推進するため「アグリビジネススクール」を開講している。

企業の農業経営者としての基本的心構えや、経営者として必要な財務、人材育成、流通、生産管理、マーケティング等の知識習得のため年間24回の講座を実施。2013年度は3年目を迎える。

アグリビジネススクール 2013 会場の様子



(2) 取り組みのきっかけ

6次産業化が進む中で、「企業的な農業経営を継続的に勉強したい」とのニーズがあり、地域活性化とビジネス育成を狙い企画した。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

経営講座というと、どうしても座学が中心で、全体的に一方的な講義になってしまうことから、課外講座やディスカッション、グループワークを多く取り入れ講座内容を工夫した。また、県内で先進的に経営している農業生産法人の株式会社サラダボウルの田中進社長に、年間を通してファシリテーター役としてご協力いただき、受講生が講座を通じて農業経営をイメージしやすいよう運営している。

フィールドワークの様子



(4) 取り組みの成果

受講生は、ぶどうや桃の生産者をはじめ、異業種からの参入で、植物工場経営を始めた企業の従業員や、独立を目指す農業生産法人の社員など、顔ぶれは様々で、2011年度は33名、2012年度は56名、2013年度は50名が受講している。

受講生からは「講義内容も幅広く、現場とリンクしていてわかりやすい」「異業種の受講生と議論することで、新たな切り口からアグリビジネスを捉えることが出来る」など、大変好評を得ている。

(5) 今後の展開

引き続き、地域活性化の推進として、本スクールの受講で農業経営に対する意識高揚を図り、事業拡大を支援していくとともに、農業経営者との接点強化による当行との取引拡大も図っていく。

【本件の連絡先】 株式会社山梨中央銀行 営業統括部 法人推進室

TEL: 055-224-1091 FAX: 055-232-5562

E-mail: shoku@yamanashibank.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。

**(6) 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。

今では特定部門に留まらず、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社超で導入済み。原材料情報の収集から取引先への商品情報提出に至る一連の業務の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、加工を伴うことで必要となる情報連携や統合を担って品質保証や情報公開をサポートする。

(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、海外での利用に向けて対応を進めている。

【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る。このため、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、産地から店舗まで一貫した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の、実施後、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役割を担うことができた。

（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、加熱用でもパブリカを国産化している。

【本件の連絡先】 株式会社セブン-イレブン・ジャパン

TEL: 03-6238-3711

地元農業法人と共同出資で農業参入 チルド貯蔵による需給調整や規格外品の加工により高付加価値化を実現【株式会社ニチレイフーズ】

(1) 事業概要

株式会社ニチレイフーズは、農林水産省が進めている農業・食品産業競争力強化支援事業の一環として『野菜低コスト供給パートナーシップ確立事業』への参画を決定。農業生産法人・有限会社テンアップファームと提携し、ベジポート有限責任事業組合を2007年10月に設立。千葉県旭市に集出荷・貯蔵・加工が可能な複合型の青果物流通拠点センターを建設し、2009年4月に営業を開始した。

(2) 取り組みのきっかけ

日本農業の活性化に貢献しながら、国産野菜の長期的・安定的・継続的な調達を目指して、先進的な農業法人と取り組みを開始した。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

生産者の生産性向上のため全量買取を前提としたため、集荷した生鮮品をロス無く販売するための販路の開拓が最大の課題であった。現在は、営業体制を整備しサイズ別・等級別に適切な販売ルートを確認し、安定供給に努めている。また、ジュース加工品は、製造ラインの稼働率向上が課題であったが、NBのジュースの販路の拡大と、PB商品等の製造数増加により安定的な稼働の確保が可能となった。

(4) 取り組みの成果

パートナーである農業生産法人「テンアップファーム」の供給する「にんじん」「とまと」は高品質・高付加価値なブランド野菜であるため、ユーザーからの評価も高く安定的な販売が可能となっている。また、加工場に関しては、地場の様々な農産物を小ロットからピュール加工・ジュース加工する1次加工業者として徐々に認知・評価も高まり、地域農業の6次産業化にも貢献できるようになっている。

(5) 今後の展開

テンアップファームを通じて地元生産者との友好的な関係を築くとともに、弊社の生産管理のノウハウ等も活かし、より高品質・高付加価値な商品の安定供給に努めたい。

【本件の連絡先】 株式会社ニチレイフーズ 事業推進部

TEL: 03-3248-2199 FAX: 03-3248-2160

E-mail: ishikawak@nichirei.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。

認定の活用による認証材のトレーサビリティの確保と国産木材の輸出促進 【公益財団法人日本適合性認定協会】

(1) 事業概要

国産認証材を循環させることにより、持続可能な森林を確保しようとする森林認証スキームである「緑の循環認証会議 (Sustainable Green Ecosystem Council, S G E C)」は、認証材から産出される認証材のトレーサビリティをC o C (Chain of Custody) 認証として確保している。本協会はS G E Cが森林認証及びC o C認証に認定・認証制度を導入することを支援している。

(2) 取り組みのきっかけ

S G E Cは、スキームを国際整合させ林業経営を国際的ビジネスとすることを目指しており、本協会が支援することとなった。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

林業や木材サプライチェーンに認証が普及していない。しかし、木材の国際市場、特に先進国向け市場は、違法材の流通を禁止する規制が導入されつつあることから、違法材不混入の証明として認証が活用されるようになってきており、認証材以外は受け付けなくなってきている。国産材を国際市場へ向けて上市させるには、認定・認証制度の活用による適合性評価活動の国際整合を進めるとともに、林業分野における認証の普及が必要である。

(4) 取り組みの成果

現在、国際的な森林認証スキームはForest Stewardship Council (F S C) 及びProgram for the Endorsement of Forest Certification Schemes (P E F C) の二大スキームに収斂している。F S Cが単一の巨大スキームであるのに対し、P E F Cは各国の認証スキームを尊重する連合体であり、その多様性を認めている。S G E Cは、認定を通じて国際整合したP E F Cに加盟し、S G E C認証された国産材を国際市場へ上市させることが可能となる。

(5) 今後の展開

今後は、森林及びC o C認証機関の認定を進めることでS G E Cの国際整合性を高め、S G E CのP E F Cへの加盟を容易なものとする。また、S G E CがP E F Cへと加盟することにより、国内認証材の輸出が広がるとともに、認証材の知名度が高まり認証の国内普及へとつながっていくことが期待される。

【本件の連絡先】 公益財団法人日本適合性認定協会 認定センター

TEL: 03-3442-1214 FAX: 03-5475-2780

E-mail: Takashi.Horie@jab.or.jp

※連絡メールアドレスの@ (全角) は@ (半角) に変換して下さい。

アンドロイドタブレットを利用した森林保全と木材関連産業の育成 【日本電気株式会社】

(1) 事業概要

長期に及ぶ国産木材市場の低迷に伴い、わが国においては管理されていない林野資源が増大し、森林の荒廃などの問題を生んでいる。森林を管理し、林野資源を保全するとともに、同資源を有効活用することで、産業の育成を図ることが求められている。

これに対し日本電気株式会社（NEC）は、現場作業者と管理者の業務をICT化するフィールドフォースオートメーション（FFA）技術を、林業に適応することで、森林保全と木材関連産業の育成に貢献し、地域の活性化を支援する。

(2) 取り組みのきっかけ

紙と鉛筆でデータ保存作業を行っている森林現場作業者へ、当社のアンドロイドタブレット端末「Life Touch（ライフタッチ）」の利用を紹介した。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

森林保全や産業育成に必要なとされるICT化を推進するためには、現場となる林業従事者のみならず、ICTメーカー、森林専門家など、関係者が一体となって研究開発を推進する必要がある。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・取りまとめを行うとともに、零細企業でもICT化が図れるよう、財政的な支援が求められている。

(4) 取り組みの成果

2012年秋より、アンドロイドタブレット端末を活用したクラウド型のFFAサービスの販売を開始。アプリケーションのひとつとして林業ソリューションの開発を推進する一方で、林業業者に提案を始める。

2013年に入り、林野事業の現場でのトライアル利用を開始。

また、東京大学農学部とともに林業事業者にソリューションを紹介。現在、複数の事業者が採用を検討中。



現場でデータをライフタッチに入力

(5) 今後の展開

トライアル結果の分析などを通じ、零細事業者が多い林野事業者でも安心して継続利用ができるソリューションの開発を進めるとともに、現場でも利用しやすい端末の開発を検討する。

【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、効率的に取り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できる為、生産地は大きなメリットを得ることができるものと思われる。

(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 政策渉外室

TEL: 03-6252-2184 FAX: 03-6252-2787

E-mail: souma.akhito@jp.fujitsu.com

※連絡メールアドレスの@（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900万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ほか、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、農業協同組合（JA）をはじめとする全国の生産者に納入している。

例えば、保冷や防湿などの機能を持たせることで、青果物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があげられる。

また、段ボール箱の封緘にステープル針や粘着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」や、多様化する流通ニーズに対応した「オフセット段ボール箱」を開発している。

(2) 取り組みのきっかけ

「オフセット段ボール箱」の事例

近年、青果物の販売においてもネット通販や直売所での販売など流通が多様化するとともに、お取り寄せギフトや自分ギフトなどパーソナルギフトの需要も増している。また、消費者の安全・安心に対するニーズも高まってきている。これらに対して、生産者のこだわり感をより強調するとともに、内容物の品質の高さや高級感をデザインや形態で表現したパッケージが求められるようになってきた。そのようなニーズに対応すべく開発されたのが「オフセット段ボール箱」である。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

デザイン性の高さやデリバリ対応力はそのままに、環境優位性とコストパフォーマンスを両立させることに配慮した。従来のギフト化粧箱は、コートボール紙にオフセット印刷を施して段ボールに加工していたが、段ボール原紙にオフセット印刷を行うことにより各課題に対応した。

(4) 取り組みの成果

全国でお取引のあるJAを中心に、農畜産物、水産物の加工品向けパッケージとして引き合いをいただいております。すでに多くの実績を上げています。

オフセット段ボールの特性を最大限に発揮するため、自社内でのデザイン制作にも注力しており、青森県産のりんご贈答箱では、世界的なデザインコンペ「ペントアワード2012」において食品部門銅賞を受賞した。



(5) 今後の展開

農業の6次産業化が叫ばれ、今後も企業の農業参入の増加が見込まれている。

当社はこれからも「包む」「守る」「装う」「伝える」というパッケージの基本機能はもちろん、農畜産物、水産物の流通改善に資するべく、たゆみない包装のイノベーション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。

【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・加工品の国内外における販路拡大・
消費拡大**

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2012年度で約210億円（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（2012年8月時点）：
 - ・全世代計…40%、
 - ・20歳代主婦層…61%
2. 「ほんだし」活用術実施率：
 - ・全世代計…11%、
 - ・20歳代主婦層…18%
3. 和風だしの素使用率（意識；2012年9月）：
 - ①豚汁…62%（2009年との差異+18%）
 - ②肉じゃが…62%（同+14%）
 - ③鍋料理…39%（同+7%）

（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年度夏季より「冷やしだしそうめん」のキャンペーンを実施、加えて2012年春季より、それだけでおかずになる「絶品汁」のキャンペーンを追加で実施中。

【本件の連絡先】 味の素株式会社 家庭用事業部

TEL: 03-5250-8375 FAX: 03-5250-8338

E-mail: tatsuya_okamoto@ajinomoto.com

※連絡メールアドレスの@（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を提案した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、2012年度の対象商品の売上高は、キャンペーン開始前の2009年度比108%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わたる。

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1万3千トン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 家庭用事業部

TEL: 03-5250-8375 FAX: 03-5250-8338

E-mail: tatsuya_okamoto@ajinomoto.com

※連絡メールアドレスの@ (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と考え、従来は同じ精米機ではできなかった無洗米やぶつき米などの異なる仕上げを1台でこなせるように改良した。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5分の1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。しかし、省スペース型機の開発により設置に対する負担が軽減され、より多くの場所で設置できるようになった。

(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に関する定量的データはない。

現在、設置拡大に向けて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取り組んでいる。

また、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て、消費の拡大を喚起したり、当社HPで最寄のコイン精米機設置場所を案内するなど、利用拡大を促している。



「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

(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。

【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: kawashima@iseki.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。

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あり、輸入量は4,000トンを超え、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年より取り組みを開始。

(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

2013年は5年目にあたり、生産者に対する栽培技術指導の成果で生産量は安定してきたが、品質の安定はこれからの課題。

北海道にある産地群をより強くグリップするために、グループ会社である日本アクセス北海道に出荷側の管理機能を移管した。

(4) 取り組みの成果

- ・販売先は量販店を中心に業務用など多岐に販売中。
- ・2012年の出荷実績は約30トン。

(5) 今後の展開

アルビオンという品種名ではなく、伊藤忠グループの商品としてのブランドを開発し、展開していきたいと考えている。

【本件の連絡先】 伊藤忠商事株式会社 農産部 農産課

TEL: 03-3497-6939 FAX: 03-3497-6267

E-mail: takagishi-k@itochu.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。

北海道産アイスクリームの海外展開【伊藤忠商事株式会社】

（１）事業概要

北海道をテーマに、北海道産原料を使用し、北海道で生産したアイスクリームを台湾の外食チェーン向けに輸出し、現地店舗にて販売を実施。次のステップとして同外食チェーン向けに北海道産原料を使用したP B（プライベートブランド）アイスクリームの商品化に向け共同開発中。

（２）取り組みのきっかけ

台湾の外食チェーンが北海道をテーマとした商品の取り扱いを検討しており、伊藤忠に対して協力依頼があった。

（３）取り組みにあたっての課題と対応策

課題：①商品力、②コスト、③販売物量（コスト・労力に見合う規模か否か）、④国ごとに異なる食品に関する法律・規制

対応策：①、②、③については、製造メーカー、ユーザー両者間の折り合える点を模索し、合意点を見つけることで成立させる。

④については、現地（台湾）と食品表示、原材料などに関する規制を確認しながら進めることで対応。

（４）取り組みの成果

約10万個のNB（ナショナルブランド）製品輸出（コンテナ1本分）、台湾での北海道産アイスクリームの美味しさのPR。協力先（日本メーカー）の海外進出への一助。

（５）今後の展開

上記の数倍規模の北海道産をアピールしたP B商品の台湾での展開。台湾での他の日本メーカー、他の現地チェーンの展開。

【本件の連絡先】 伊藤忠商事株式会社 砂糖・コーヒー・乳製品部 乳製品課

TEL: 03-3497-6104 FAX: 03-3497-6129

E-mail: yamanaka-ken@itochu.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。

沖縄国際航空物流ハブを活用した農水産品・畜産品の輸出促進 【ANAホールディングス株式会社】

(1) 事業概要

ANAグループは2009年10月、沖縄県と共に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貨物事業（ANA沖縄貨物ハブ）を開始した。今般、同事業にヤマト運輸㈱が参画したことから、日本の安全・安心・高品質な農水産品・畜産品を、アジア主要都市の顧客へ新鮮なまま一晩で宅配する事業に取り組んでいる。

(2) 取り組みのきっかけ

アジア各国で日本の安全・安心・高品質な農水産品・畜産品、その加工食品が人気であることを踏まえ、以前から輸出促進策を検討していた。経団連「未来都市モデルプロジェクト」のひとつ「沖縄物流拠点都市」構想をさらに進め、輸出促進によって日本の農業の成長産業化に寄与したいと考えた。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

必要に応じ、放射能検査証明書を添付して輸出しているが、相手国によっては到着地にて検査対象となることがある。

また検疫については、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つき、実質輸出が困難。

(4) 取り組みの成果

沖縄貨物ハブ事業開始直後から、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。

また、ヤマト運輸㈱と共に、試験的に青森のりんごや宮崎牛を香港のWEBサイトを通じて販売し（即日完売）、顧客まで宅配している。

(5) 今後の展開

今後は、ANAの沖縄貨物ハブとヤマト宅急便の高速輸送網を融合し、この取り組みをアジア各地に拡大し、日本の農水産業・畜産業の競争力強化、沖縄経済の更なる振興、東日本大震災被災地の農水産業の復興に貢献していきたい。

国内産地 ⇒ 国内各空港 ⇒ 沖縄貨物ハブ ⇒ 香港空港 ⇒ お届け先



【本件の連絡先】 ANAホールディングス株式会社 グループ経営戦略部

TEL: 03-6735-1469 FAX: 03-6735-1455

E-mail: s.toyoshima@ana.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。

地域産品と首都圏商店街・レストランとのマッチング 【ANA ホールディングス株式会社】

(1) 事業概要

弊社グループのネットワークを活用して、首都圏商店街・レストラン等と地域農水産品生産業者のマッチングのサポートを行っている。商店街やレストランは、地域の特徴ある産品を扱うことによって独自性を高めるとともに、地域活性化に寄与できる。また、地域にとっては、首都圏における地域産品PR、販路拡大を通して、継続的な需要喚起を図ることができる。



(2) 取り組みのきっかけ

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グループの企画が採用され、首都圏商店街（文京区本郷、品川区青物横町）と地域を結ぶ「人と物の交流」を実施した。

また、企業内マルシェ（別掲）での販売と並行して、ANA関連ホテル飲食部門と共同で地域産品の旬の時期に合わせてイベントを開催した。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

商店街の意思決定には、所属する個人商店及び商店会組織のコンセンサスを得ることが不可欠である。例えば、地域からの運送コストの圧縮などの課題を乗り越えなければならない場合、東京都文京区の本郷地区においては、地元活性化を趣旨とするNPO法人がリーダーシップをとり、商店街全体の合意形成を図り、共同購買システムを構築して運送コストの圧縮を行っている。

(4) 取り組みの成果

2012年度以降、国の支援が無い中でも商店街は独自にこの取り組みを継続している。また、飲食施設においても、差別化手法のひとつとしてこの取り組みに参画する動きが見られる。また、この取り組みを通じて、歴史的にゆかりのある地域同士の交流促進へと発展するケースも出てきた（例：2012年度、愛媛県宇和島市と宮城県仙台市で藩主伊達公をつながりとした食の交流を実施）。



(5) 今後の展開

地域産品の魅力を活かした販売を行うことに加えて、地域ならではのストーリーを付加するなど、消費者への訴求方法も工夫していきたい。

【本件の連絡先】 ANAホールディングス株式会社 グループ経営戦略部
TEL: 03-6735-1469 FAX: 03-6735-1455
E-mail: s.toyoshima@ana.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。

地域名産品のインターネット販売「クーコ・モール」を通じた地域活性化 【ANAホールディングス株式会社】

（１）事業概要

ANAホールディングスが空港ビル会社と共同設立した空港通販有限責任事業組合は、2012年4月2日よりインターネットショッピングモール「クーコ・モール」(URL: <http://www.cococomall.com>) を運営し、農産物を含む特産品等の情報発信や物販促進を行っている。国内各空港の幅広いネットワークを生かし、その地域でしか手に入らない特産品を販売し、地方と消費者を結びつけている。

（２）取り組みのきっかけ

「地方の活力は空港にあり！」の理念を共有した地方空港ビル会社、グローバルなITサービスを展開するトランスコスモスとの間で、地域活性化プロジェクトを開始した。

（３）取り組みにあたっての課題と対応策

従来各空港ビルが個別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には以下の課題があった。

- ① 地方空港ビル会社の参画促進
- ② 「クーコ・モール」の認知向上
- ③ 取扱商材の拡大

（４）取り組みの成果

- ① 参画空港数を設立当初の6空港から20空港に拡大（2013年4月30日現在）
- ② ANAの機内CMや機内誌を用いたPR活動の実施
- ③ 空港で販売している商品に限らず、国産ブランド牛肉や、産地や銘柄にこだわったお米、野菜、フルーツを多数取扱い、産地から消費者へ直配送

（５）今後の展開

今後は、空港との契約拡大を進め、全国展開を目指す。また、ANA沖縄貨物ハブの高速輸送網を活用した鮮度の高い地方特産品の海外ネット輸出、ならびに、訪日旅行者の地方への誘致を行い、地域活性化を促進していく。

【本件の連絡先】 ANAホールディングス株式会社 グループ経営戦略部

TEL: 03-6735-1469 FAX: 03-6735-1455

E-mail: s.toyoshima@ana.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。

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)品から生鮮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。

また、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

全国のプロデューサー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、安定した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し、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 広報ユニット

TEL: 03-6810-9790 FAX: 03-3537-2155

E-mail: seiichi_kato@sbfoods.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。

三菱食品株式会社と連携した「食品・農産品」商談会の開催 【株式会社大垣共立銀行】

（１）事業概要

食品専門商社である三菱食品株式会社をバイヤーに迎え、東海地区の特色ある安心・安全な「食品・農産品」を対象商材とした商談会を開催。

主に三菱食品の新事業であるWEB通販サイトで取り扱う商品の商談を1対1の個別商談形式で行い、取引先である「食品・農産品」生産者の販路拡大を支援した。

（２）取り組みのきっかけ

「食品・農産品」の販路拡大支援策を検討していた折り、特色ある地域産品の購買ニーズがある三菱食品と面談し商談会開催に至る。

（３）取り組みにあたっての課題と対応策

ミスマッチを防ぐため、商談会開催の前に三菱食品の商材ニーズ、求められる品質管理体制、商談に必要な項目が網羅された農林水産省が推奨する商品概要書「FCP展示会・商談会シート」の作成方法（このシートは商談会エントリー書類とした）について、レクチャーする事前説明会を実施。質の高い商談会とするため、商談会参加を有料とした上で、三菱食品の書類選考を通過した企業のみが商談会に参加できる形式とした。

（４）取り組みの成果

2013年3月に商談会を開催し11社（内、農業者4社）が参加。最終結果は出ていないが商談後のアンケートでは5社（内、農業者3者）が商談の見込みありと回答。参加企業の90%以上から商談に満足したとの意見をいただいております、非常に満足度の高い商談の場を「食品・農産品」生産者へ提供することができた。

（５）今後の展開

農業者はJA等を通じた市場への販売が主であり、JA以外の販売先となりうる2次・3次産業者との繋がりが少ないため、2次・3次産業者と繋がりのある地方銀行に対して、販路拡大支援への期待度が高い。今後も農産品含めた地域産品の販路拡大支援を行っていく。

【本件の連絡先】 株式会社大垣共立銀行 支店部情報渉外課

TEL: 0584-74-2196 FAX: 0584-82-2083

E-mail: m-ogawa@okb.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。

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。

（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、減反面積での輸出米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できた。

（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・シンガポール等へも輸出先を開拓していく。また、兼松㈱と地方自治体との間で輸出に関する包括連携も視野に入れていく。

【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

※連絡メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

甘夏発祥の地・大分県産の甘夏を使った「あまなつジェラート」を販売 【九州旅客鉄道株式会社】

(1) 事業概要

株式会社JR九州ファーム大分（本社：大分市）は、2011年7月に甘夏栽培を開始した。規格外品の収益化、大分ブランドの知名度向上を目的に、加工品に挑戦。こだわりのデザートを作るため地域で手絞りのできる提携先を模索した結果、現在の加工会社と出会い、加工委託を実施。度重なる試作の末、2012年8月に「あまなつジェラート」が完成。JR九州の大分駅のカフェや観光特急「ゆふいんの森」号の車内等で販売を行ったほか、翌年4月には博多駅カフェにも展開。

甘夏発祥の地・大分県を消費者にPRし、地域活性化にも寄与した。



(2) 取り組みのきっかけ

規格外品の収益化、販路の多様化等を目指し、加工品開発に挑戦した。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

第一の課題である加工のノウハウについては、当社の理念を理解いただける部外の加工会社の協力を得た。

(4) 取り組みの成果

生食として販売できない甘夏の収益化に寄与するだけでなく、観光特急や駅での販売を通じて地域産品のPRに効果があった。

関係者からは、業界内での新しいモデルケースとしての関心の高まり、マスコミ等への露出が増えることによる地域の注目度アップなどの効果があったといわれている。

(5) 今後の展開

こだわりを求める高級志向の顧客に対応した加工品のラインナップの充実に挑戦し、安全、安心、高品質なJR九州の農業ブランドの確立に務めたい。

【本件の連絡先】 九州旅客鉄道株式会社 総合企画本部 経営企画部 農業推進室

TEL: 092-474-0747 FAX: 092-474-2737

E-mail: t.ideta@jrkyushu.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。

「うちのたまご」を使用した特選カステラ「たまごのころ」販売開始 【九州旅客鉄道株式会社】

(1) 事業概要

JR九州たまごファーム株式会社（本社：福岡県飯塚市）は、2012年12月に鶏卵「うちのたまご」の生産を開始した。更なるブランド化推進のため、長崎県諫早市にて約200年続く老舗菓子店・(有)杉谷本舗に「うちのたまご」を使用してもらい、「うちのたまご」ブランドを全面に押し出した特選カステラ「たまごのころ」の販売を開始した。



(2) 取り組みのきっかけ

JR九州たまごファーム(株)が生産する「うちのたまご」の素材を活かすため、相性の良い菓子類の中でも、原材料の品質によって大きな差が出やすいカステラへの使用を通して、ブランド力の強化を図った。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

カステラという商品の特性上、商品それぞれの明確な違いを顧客に訴えることが困難であり、また「たまごのころ」は加工委託ではなく、販売元を(有)杉谷本舗としていたため、原材料の「うちのたまご」を顧客へ如何に訴求するかという課題があった。

これらの課題に対応するため、「うちのたまご」のロゴマーク等のデザイン使用を許可し、「うちのたまご」のブランドイメージに添ったパッケージデザイン、「うちのたまご」の紹介等を行うことで、他の商品との差別化を図り、「うちのたまご」ブランドの強化へとつなげた。

(4) 取り組みの成果

素材の良さが直接的に反映される商品であるため、「うちのたまご」の品質をPRする最良の媒体としての効果が見込まれる。また、長崎県の土産品として有名な商品であるため、自社の強みを活かし、他県からの顧客が集まる駅の売店等で積極的に販売した。

(5) 今後の展開

「うちのたまご」にとって、菓子類は加工品とした場合の付加価値が高く、素材の特徴が出やすい点もブランド力強化に効果的である。今後も「うちのたまご」の強みを顧客に効果的に訴求できる商品づくりを積極的に展開していく。

【本件の連絡先】 九州旅客鉄道株式会社 総合企画本部 経営企画部 農業推進室

TEL: 092-474-0747 FAX: 092-474-2737

E-mail: t.ideta@jrkyushu.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。

JR博多駅構内に「うちのたまご」直売所をオープン【九州旅客鉄道株式会社】

(1) 事業概要

JR九州たまごファーム株式会社(本社：福岡県飯塚市)は、2012年12月に鶏卵「うちのたまご」の生産を開始した。更なるブランド化推進のため、JR九州グループのJR九州フードサービス株式会社(本社：福岡市)が、2012年2月にJR博多駅構内に「うちのたまご」直売所を出店した。たまごかけご飯を500円で提供するほか、パック詰め鶏卵の販売やケーキやプリンといった加工品の販売も行う。2012年7月には、羽田空港第一ビルに2号店を出店した。



(2) 取り組みのきっかけ

JR九州たまごファーム(株)が生産する「うちのたまご」のブランド化を進めるため、博多駅、羽田空港第一ビルといった旅客流動の多い場所に戦略的に出店を行った。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

第一の課題である飲食店運営のノウハウ習得については、グループ外食会社の協力を得て、ブランドを冠した新業態店舗の展開を実施してもらい対応した。

第二の課題であるメニュー開発については、外食会社の料理人の協力を得たほか、地域の調理専門学校との連携や技術指導先からの助言でレパートリーを増強した。

(4) 取り組みの成果

「うちのたまご」の品質の高さを消費者にダイレクトに伝える戦略店舗として、うちのたまごのブランド価値を支える効果が出ている。

関係者からは、業界内での鶏卵事業の新しいモデルケースとしての関心の高まり、マスコミ等への露出が増えることによる地域の注目度アップなどの効果があったといわれている。

(5) 今後の展開

固定客の確保による収益の維持拡大、高級志向の顧客に対応した加工品のラインナップの充実に挑戦し、安全、安心、高品質な「うちのたまご」ブランドの確立に努めていきたい。

【本件の連絡先】 九州旅客鉄道株式会社 総合企画本部 経営企画部 農業推進室

TEL: 092-474-0747 FAX: 092-474-2737

E-mail: t.ideta@jrkyushu.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。

JR博多駅つばめカフェでさつまいも「甘太くん」やその加工品を販売 【九州旅客鉄道株式会社】

(1) 事業概要

株式会社JR九州ファーム大分（本社：大分市）は、2012年4月に甘藷栽培を開始した。販路拡大のため、2013年2月にJR博多駅つばめカフェにてさつまいも「甘太くん」の販売を始めた。

焼き芋加温機を設置し、JR九州の特急列車に乗務する客室乗務員が販売を担当する。焼き芋220円（1本）、生芋330円（2本）を販売。

また2013年4月には、加工品を活用した「甘太くんソフトクリーム」の販売を開始した。

(2) 取り組みのきっかけ

株式会社JR九州ファーム大分が生産し、大分県やJAがブランド化を推進する「甘太くん」の知名度向上に協力する。旅客流動の多い博多駅で戦略的に販売を行った。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

「甘太くん」をはじめ、㈱JR九州ファーム大分の農産品は多くがJA共販としており、加工品としての販路を新規に開拓する必要があった。そこでJR九州グループとして、地域が力を入れている農産品をPRすることを目的に加え、JR九州が運営する博多駅の店舗にて、JR九州グループで生産する「甘太くん」としてブランド名とともにPRを行い、販路の開拓も行った。

(4) 取り組みの成果

「甘太くん」の品質の高さ、おいしさを消費者にダイレクトに伝える戦略として、ブランド価値を支える効果が出ている。

関係者からは、業界内での新しいモデルケースとしての関心の高まり、マスコミ等への露出が増えることによる地域の注目度アップなどの効果があったといわれている。

(5) 今後の展開

固定客の確保による収益の維持拡大、他地区での展開に取り組み、安全、安心、高品質な「甘太くん」ブランドの確立に務めたい。

【本件の連絡先】 九州旅客鉄道株式会社 総合企画本部 経営企画部 農業推進室

TEL: 092-474-0747 FAX: 092-474-2737

E-mail: t.ideta@jrkyushu.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。

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月より定期的実施している。



（２）取り組みのきっかけ

町の緑化事業にボランティアで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良い機会であり、商品作りのヒントなどを得られる場ともなっている。

（５）今後の展開

定期的に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

※連絡メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

販路拡大等の支援を目的とした「食」に関する商談会を例年開催 【株式会社高知銀行】

(1) 事業概要

当行では、高知県の「食」に関する地域経済活性化策として、商談会を2009年から継続して開催している。主な商談会は、「高知の食を元気にする商談会」と題し、県内での単独開催や、高知県・県内他行と連携し官民一体での商談会を共同開催してきた。2012年度は、高知県や県内他行と連携し高知県ブースとして「FOODEX JAPAN2013」へ参加。更なる販路拡大の機会を創出している。

(2) 取り組みのきっかけ

取引先事業者のニーズである県外への販路拡大を支援するとともに、高知県経済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

・課題

単なる商談の場の提供にとどまらず、出展事業者に対して、商談成立に向けた支援態勢を構築。

・対応策

高知県等とも連携しより成約率を高めるような事前準備や事後フォローを可能な範囲で行い、成約率を高めていく。また、商談会実施以降も必要に応じたサポートを継続していく。

(4) 取り組みの成果

「FOODEX JAPAN 2013 (2013年3月開催)」出展に関する成果

1. 成約件数

県内8事業者が延べ18のバイヤーに対し延べ21件を成約。

2. 商談中件数

参加20事業者において、商談中・アポイント中の件数は314件。

※ 2013年3月中に参加20業者に対しアンケート方式で調査

(5) 今後の展開

高知県は、「第2期高知県産業振興計画」においても引続き地産外商を推進しており、当行もお取引先の経営改善、地域経済への貢献のため、お客様の販路拡大などにつながる活動を行っていく。

【本件の連絡先】 株式会社高知銀行 地域連携ビジネスサポート部

TEL: 088-871-1292 FAX: 088-871-7124

E-mail: t-takenaka@kochi-bank.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。

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きた。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きた。2012年度においては、こうした動きを更に加速させるため、台湾をターゲットにして著名デザイナーを筆頭とするクリエイターグループがストーリーを付加し、現地で販売展開を行った。

（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」一体型の取り組みの方針を受け、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て準備を進めた。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、地域産品の認知度向上・販売拡大を同時に達成。

また、台湾での事業においては、現地で2,800店舗を展開する台湾ファミリーマートの協力を得て、常設陳列を行うなどテストマーケティングを行うことができた。

（５）今後の展開

今後、全国各地域において、JTBグループの在外拠点と、地域の観光と物産販売をつなげる「人流・物流一体型」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@hd.jtb.jp

※連絡メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

高知県内で取り組みが予定される「在宅栄養ケア推進」の事業化を支援 【株式会社四国銀行】

（１）事業概要

高知県のA病院が主導し「在宅栄養ケア推進」の事業化を計画している。事業予定地の食品製造業者が、地元の農業者等から食材を仕入れ、病院給食を提供する。医療機関等が在宅患者に栄養管理指導を実施し、病院給食が配食される仕組み。当行は同事業推進の法人設立を支援した他、高知大学と連携し、事業化スキームや高知県補助金の活用を提案する等、事業立ち上げを支援している。本件は、高知県産業振興計画の「健康長寿構想」、「食の地産地消」を支援する取り組み。

（２）取り組みのきっかけ

当行は同事業の情報をキャッチし、A病院の院長へ今後の事業展開に関するヒアリングを行い、各種提案を行ったことがきっかけ。

（３）取り組みにあたっての課題と対応策

当行は下記の課題を解決するため、高知県、高知大学、食品関連業者と連携する。

【課題】

- ・事業予定地の医療機関同士の調整や、一定数の管理栄養士を確保するための関係機関（高知県医師会等）との連携
- ・早期に事業を立ち上げするための、事業計画の策定や高知県への補助金申請

（４）取り組みの成果

同事業は「医療・介護」、「水産・農業」、「食品加工・販売業」等の多岐にわたる分野で経済効果が見込まれる。先進的な取り組み事例と成り得る可能性を秘めており、高知県から全国への情報発信、高知県の産地、製造、流通、販売に関する産業振興が期待できる。本件を通じ、高知県産業振興計画の「健康長寿構想」、「食の地産地消・地産外商」を後押しする。

（５）今後の展開

早期に事業計画を策定し、高知県へ補助金を申請する。関係事業者との調整を図り、今年度中に事業を立ち上げ予定。まずは高知県の一部地域で事業展開する。

【本件の連絡先】

株式会社四国銀行 お客様サポート部 ソリューション推進グループ

TEL: 088-871-2853 FAX: 088-822-4934

E-mail: matching@shikokubank.co.jp

※連絡メールアドレスの@（全角）@（半角）に変換して下さい。

土佐茶プロジェクト(土佐茶の普及に関する県民プロジェクト) 【株式会社四国銀行】

(1) 事業概要

高知では酒文化(宴会文化)が定着し地元の酒も愛飲されているが、ノンアルコール飲料としては「ウーロン茶」が圧倒的に多く飲まれている。飲食店や宴席などで提供されるノンアルコール商品として地元のお茶を提供し、高知では「ウーロン茶」よりも「地元のお茶」を飲んでいるという文化を定着させる取り組み。官民一体となり県民運動として定着をめざしている。

(2) 取り組みのきっかけ

約3年前、当行が高知県産業振興計画を応援するため、一部の飲食店に地元茶のメニュー提案をしたことがきっかけ。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

- ・お酒が飲めないなら「ウーロン茶」という圧倒的なイメージの克服
- ・「ウーロン茶」と比較した場合のコスト低減。
- ・ホテル(宴会)、居酒屋、ラウンジ等、ニーズに応じた提供商品の開発が課題(茶パック、ペットボトル等)
- ・県民運動として自発的な参加型のプロジェクトとして推進させる仕掛け(口コミなど)を展開させる。

(4) 取り組みの成果

今回の主旨を提案した、全ての個人・事業者の方から賛同頂く。「そういえば何でウーロン茶を飲んでいるのだろう?不思議だ。」という声も多く頂いた。高知県にも協力頂き、官民一体となった取り組みとしてスタート。具体的な成果はこれからであるが、お茶の産地を観光資源としてPRする等の計画が進行しており、産地、製造、流通、販売に関する産業振興が期待できる。

(5) 今後の展開

高知では、お酒が飲めない場合、「ウーロン茶」ではなく「土佐茶」を合言葉に定着させることをめざす。この展開を軸に、お茶の産地等のPRを図り、減少している生産農家の活性化にもつなげたい。

【本件の連絡先】

株式会社四国銀行 お客様サポート部 ソリューション推進グループ

TEL: 088-871-2853 FAX: 088-822-4934

E-mail: matching@shikokubank.co.jp

※連絡メールアドレスの@ (全角) @ (半角) に変換して下さい。

付加価値の高い地域産品に対する、ステージに応じた販路開拓支援 【株式会社静岡銀行】

（１）事業概要

静岡銀行は、静岡県に多く集積する食品製造業者に対して、それぞれのステージに応じて販路開拓できるように、県内（しずぎん@gricom）・首都圏（スーパーマーケット・トレードショー、地方銀行フードセレクション）・海外（シンガポール食の商談会・香港フードエキスポ）と3つに分けて様々な商談会に取り組んでいる。また、静岡市や焼津市等の行政と連携した地域ブランドの販路開拓支援も積極的に行っている。

（２）取り組みのきっかけ

静岡県の食料品・飲料製造出荷額は全国的に大きなシェアを持つため、フードビジネスが地域経済の柱の一つと判断し積極的に支援。

（３）取り組みにあたっての課題と対応策

静岡県には首都圏と関西地区の二大消費地に近いため多くの食品製造業者が集積している。県や市町村も食品産業の育成に力を入れており、優れた商品が数多く生み出されているが、販路開拓を課題とする中小零細企業は多い。静岡銀行では、海外や県内外のネットワークを活用し、培ってきた商談会運営のノウハウにより、それぞれの地域や企業規模に応じた販路開拓支援を実施している。

（４）取り組みの成果

<2012年度の商談会実施概要と成果>

（県内商談会）毎年開催のしずぎん@gricomの他2回実施 参加企業94社

（県外商談会）八十二銀行と共催により長野で開催 参加企業19社

（首都圏商談会）スーパーマーケット・トレードショーに「静岡夢街道」として合同出展、他5回実施 参加企業105社

（海外商談会）シンガポールにて他の地銀5行と共催 参加企業8社

（延商談件数） 1,800件 成約件数123件

（５）今後の展開

静岡銀行は、国が主導する「農林漁業成長産業化ファンド」の設立認可を東海地区で唯一得ている。今後は既成商品の販路開拓に留まらず、生産者と製造業者をつなぎ合わせた6次産業化に積極的な資金供給を行い、食品産業の発展に貢献していきたい。

【本件の連絡先】 株式会社静岡銀行 法人部 法人ソリューション営業グループ

TEL: 054-345-5411(代) FAX: 054-344-0184

E-mail: sakano.tomoki@jp.shizugin.com

※連絡メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

食品製造・加工業者に対する原材料調達支援【信金中央金庫】

(1) 事業概要

食品製造・加工業者(信用金庫取引先)と北海道内馬鈴薯生産者との契約生産の実現。

- ・ 拡大に向けたコンサルティングを実施(信用金庫と共同実施)
- ・ 契約生産の対象となる農業生産者の開拓
- ・ 契約生産の実現に向けたサポート(交渉等)

(2) 取り組みのきっかけ

- ・ 食品製造・加工業者における契約生産ニーズの高まり
- ・ 農業生産者における販路拡大ニーズの高まり

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

①契約生産の実現に向けた農業生産者の開拓

- ・ 信用金庫ネットワークを活用
- ・ 北海道内の農業コンサルティング会社のネットワークを活用

②契約生産の実現に向けた農業生産者との交渉

- ・ 契約生産の実施効果を明らかにするため、農業生産者の経営計画の策定等を支援

(4) 取り組みの成果

(2013年3月末実績)

- ・ 当該企業の馬鈴薯調達量のうち1割を契約生産にシフト
- ・ 2013年度は、当該企業の馬鈴薯調達量の3割を契約生産にシフトできる見通し

(5) 今後の展開

食品製造・加工業者(信用金庫取引先)の契約生産の実現・拡大を積極的にサポートしていく。

【本件の連絡先】 信金中央金庫 中小企業支援部

TEL: 03-5202-7688 FAX: 03-3278-7035

E-mail: yoko.mannen@e-scb.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。

GLOBALG.A.P.の普及を通じた農産物輸出促進と農業経営効率化 【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、輸出入取引法に基づく公的組合である日本農産物輸出組合に加入し、農産物輸出促進に向けた仕組み作りを提言し、産地による GLOBALG.A.P.の取得を推進している。また、2010 年には、日本における同基準の適用性を検討し、改善点を提言する国別技術作業部会(GLOBALG.A.P. - NTWG)に加盟した。また現在、任意団体 GLOBALGAP 協議会の事務局を担当して、同基準の普及にあたっている。

(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」にあるように、デファクトスタンダードとなった GLOBALG.A.P.を推進することが、日本産農産物の輸出促進に必須であるため。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

国際食品安全イニシアチブ G F S I (Global Food Safety Initiative) と同等とされる GLOBALG.A.P.認証の取得が、農産物の輸出に必要であるが、E Uで編纂された食品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。これを改善するため、GLOBALG.A.P.では国別にその解釈を検討することが認められており、GLOBALG.A.P.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

2011 年より新潟県北魚沼農業協同組合傘下の農事法人で、北魚沼産コシヒカリの生産に関する認証取得をお手伝いし、2012 年の秋に認証が取得できた。

またこの認証取得を元に、2013 年 1 月にフランスリヨン市で開催された外食産業見本市 S I R H A 2013 ジャパンパビリオンに、日本米としてではなく「魚沼コシヒカリ」として出展し、仏内外の高級レストランやホテルから高い評価を受けることができた。



(5) 今後の展開

現在、農産物の安全性を証明する様々な G A P 認証が存在しているが、国としては、「農業生産工程管理 (G A P) の共通基盤に関するガイドライン」を示す一方、これらの認証制度を国が一本化し強制規格として輸入品に課すことは非関税障壁ともなり得るので、W T O加盟国である日本としてはできない。今後も民間の活力を高め、デファクトスタンダードを見据えることが、何よりも重要となる。

【本件の連絡先】 シンジェンタジャパン株式会社 役員室 安全推進部

TEL: 03-6221-3881 FAX: 03-6221-3898

E-mail: hirofumi.imataki@syngenta.com

※連絡メールアドレスの@ (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。

2012年度には初めて年間植栽本数が100万本を突破、2001年に「5本の樹」計画を立ち上げて以降累計913万本に及ぶ。

（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づくりが多様なため、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、「いきもの調査」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おり、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。

（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ます。「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。2013年度は年間植栽本数110万本、累計1,000万本到達を目指して取り組んでいく。

【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

※連絡メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

セブン&アイと123社の復興支援企画「東北かけはしプロジェクト」～東日本大震災の被災地を中心とする国産・加工品の消費拡大 【株式会社セブン&アイ・ホールディングス】

(1) 事業概要

(株)セブン&アイ・ホールディングスでは、2011年11月に、福島県や宮城県、岩手県等の各行政と、震災で被災された製造業・生産者の皆様とともに、復興支援企画「東北かけはしプロジェクト」を毎年3回実施、2014年までの3ヵ年計画でスタート。初回は、参加社数：22社、商品アイテム数：200アイテムの展開も、2013年3月実施においては、参加社数：123社、商品アイテム数：1200アイテムの規模まで拡大。多くの国産品・加工品の販路・消費拡大を推進。

三陸産原料使用さば塩麹漬弁当



(2) 取り組みのきっかけ

東日本大震災の早期復興支援と、美味しくこだわりのある国産・加工品の販路・消費拡大を通じた地域活性化と自給率向上を目指した。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

取り扱う商品の美味しさや品質へのこだわり等のお客様への伝達手法に関しては、その商品の開発から販売まで連携して推進するとともに、店頭でのお客様の声やニーズを、地域の生産者・事業者と共有し、商品のブラッシュアップ等に活用。また、安全・安心等の品質面に関しても、各行政との連携も強化しながら、体制を強化。そうした品質面でのこだわり等も、店頭で媒体等を活用しながら展開を強化。

(4) 取り組みの成果

「東北かけはしプロジェクト」発足から約1年半が経過し、2013年3月実施においては、商品数：約1200、参加企業社数：約123と震災後新たに取り組み始めた産地や生産者も多く、プロジェクトの規模は大幅に拡大、お客様の評価、販売数量も大きく伸長。新たな取り組みとして、行政と連携した地域・国産商材を活用した、70アイテムの6次産業化商品の販売も開始。付加価値の高い商品開発とも連携して取り組みを推進。また自給率向上を目指す農林水産省推進の国民運動「FOOD ACTION NIPPON」や、魚食拡大のため水産庁推進の「魚の国のしあわせプロジェクト」とも積極的に連携し、商品開発や売場展開等での取り組みを強化。

(5) 今後の展開

3ヵ年での推進のプロジェクトだが、延長して取り組んでいく方向。地域の生産者や事業者、各行政とも連携しながら、さらに参加企業、取扱い商品を拡大し、積極的に展開。店頭での、多くのお客様への商品展開やキャンペーン、イベント等を通じ、復興支援の機運の醸成、国産品・加工品の消費拡大等を推進し強化していく。

【本件の連絡先】 株式会社セブン&アイ・ホールディングス

(事業会社) 株式会社イトーヨーカ堂

TEL: 03-6238-2446 FAX: 03-6238-3489

E-mail: h5-itou@hd.7andi.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。

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であるため。

（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

2010年度、2011年度、2012年度の取り扱いはそれぞれ、170億円、240億円、231億円だった。

（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カ所）を運営し、全国に販売を拡大中。新たな取り組みとして、休業中の大樹町森林組合所有の工場を賃借、2011年2月から4番目の工場として稼働開始。

(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し出てくると思われ、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だと思われる。

(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できなかったが、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

※連絡メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

東京・日本橋「ブリッジにいがた」でニイガタブランドの発信・販路拡大を支援 ～第四銀行が自主運営する展示販売・商談スペース～ 【株式会社第四銀行】

(1) 事業概要

株式会社第四銀行では、2012年5月に新潟の地域資源を掘り起こし、首都圏マーケットの開拓やマーケティング支援及び他地域との連携による地域活性化を実現するための拠点として、「ブリッジにいがた」を開設した。当施設は、新潟県産品等の展示販売、新商品のアンテナショップ、地域観光情報発信などに活用する「展示販売スペース」と、県内企業が首都圏でのビジネス展開を図る際の商談会や発表会、研修会に活用する「商談スペース」を備えている。



(2) 取り組みのきっかけ

県内企業による首都圏マーケット開拓のニーズは高く、「ニイガタブランド」の発進拠点を東京・日本橋に開設し、県外市場への販促活動、新商品開発等を支援することで、地域経済の活性化に繋げるため。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

「ブリッジにいがた」の認知度向上、来場者増加に向けた魅力のあるイベントの企画・開催。一般消費者向け（BtoC）イベントが中心であるが、県内企業のビジネスマッチング支援として、事業者向け（BtoB）のマッチングイベントを企画・開催。

(4) 取り組みの成果

【利用実績】

- ①イベント開催数：86先、52件（その他に当行独自主催のイベントを14回開催）
- ②来場者数：約19万人
- ③商談数：200件超

【主な開催イベント】

- ・「だいし銀行おすすめ！『にいがたの逸品』選りすぐり！」
 - ・「SNOW COUNTRY FESTIVAL 雪国ヌーボー・三国街道塩沢宿牧之通り in 日本橋」
 - ・米どころ新潟はおいしい“米粉”が満載！ ～米粉商品試食販売会～
 - ・個別商談会 in ブリッジにいがた
- ※ 大手コンビニエンスストア、通販会社、ホテルのバイヤー等を招聘し、県内企業との商談会を実施。

(5) 今後の展開

引き続き新潟の優れた地域資源、商品・サービスを「発掘」「発進」「育成」する施設として魅力あるイベントを企画。ブランド力向上と販路開拓を支援する「にいがたブランド向上委員会」を開催し、外部コーディネーターによるセミナー、個別アドバイスに加え、大手小売等とのBtoBマッチングを実施し、ブランド力向上と販路開拓の両面支援を行う。

【本件の連絡先】 株式会社第四銀行 営業統括部 ニュービジネス企画室

TEL: 025-229-8180 FAX: 025-222-4363

E-mail: g121005@daishi-bank.jp

※連絡メールアドレスの@（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。また、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。さらには、魚離れは和食離れの現われの一つとも考え、和の良い素材を使った洋の簡便商品などの開発にも取り掛かっている。

（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、さらに空気抜きができる電子レンジ対応の包装資材も導入。

今後、取り組む洋の簡便商品については年末の商戦に向けて開発中であり、お客様の需要の掘り起こしに期待している。

（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。また、電子レンジで焼き目が入り、脂切りができる包材の販売を行っている。今後は同じ課題を抱える精肉売り場でも同様の取り組みを行っていく予定である。

洋の簡便商品は本年末導入予定。

【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

※連絡メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

大手食品メーカーと連携し農業生産者へ契約栽培の導入を提案 ～農業生産者の経営安定と地域活性化を支援～【株式会社千葉銀行】

(1) 事業概要

千葉銀行では、大手食品メーカーや外食チェーンに農業生産者を紹介する「ビジネスマッチング」による支援を強化。2013年1月より産地開拓を積極的に手掛ける大手食品メーカーと連携して、県内農業事業者に対し加工用トマトの契約栽培導入の提案を開始している。個々の農業生産者が抱える経営課題解決の手段の一つとなっているほか、一部では行政が支援する動きもあるなど、地域活性化に繋がる取り組みとなっている。

(2) 取り組みのきっかけ

農業生産者の経営安定を支援する取り組みを検討する中、大手食品メーカーが産地開拓を強化している情報を収集した。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

- ①大手食品メーカーに紹介を行う際に、同社が求める価格等契約条件面や、農業生産者が現在生産している作物との時期や農地・人手の確保面において、ミスマッチが起きないように配慮している。
- ②具体的には同社より提供されたプレゼン用資料を各支店に配布し、支店を通じ顧客へ案内する。その後興味を持った生産者には、本部担当者が同行し詳細説明を行い両社ニーズが合致することを確認してから、紹介を行う体制をとっている。

(4) 取り組みの成果

当行より情報提供を行った5市町村/6先の農業生産者が、大手食品メーカーと委託契約を締結し、契約栽培を導入した。その結果、農業生産者が抱える以下の課題やニーズに応えることができた。

- ①委託契約前に価格が決定しており、経済的な見通しが立てやすく、経営の安定にプラスとなった。
- ②時期によって活用していない農地や人員、休耕地を有効活用でき、収入の向上と雇用の創出に繋がった。
- ③生産調整に参加する米生産者の新たな転作作物として、戦略的な生産計画が導入できるようになった。

(5) 今後の展開

- ①後継者離れや耕作放棄地の増加が進む農村地域に対して、行政や農業生産者に情報提供を行い、地域活性化に繋げていく。
- ②新規就農者や安定収入の確保を志向する農業生産者に情報提供を行い、経営の安定および農業活性化に繋げていく。

【本件の連絡先】 株式会社千葉銀行 法人営業部

TEL: 043-301-8248 FAX: 043-242-9125

E-mail: agri@chibabank.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。

「ちばぎんアグリ商談会」の開催 ～県内農業生産者の販路拡大支援～ 【株式会社千葉銀行】

（１）事業概要

「ちばぎんアグリ商談会」は、販路開拓・拡大支援を志向している県内農業生産者を対象とした、食品関連企業バイヤーとの個別商談会で、2010年より毎年開催している。本商談会は、産地調達に積極的なスーパー・外食・ホテル・食品卸等の食品関連企業のバイヤーに商談ブースを提供し、農業生産者が自社農産物のプレゼンを行う逆商談会方式をとっている点が特徴。販売経験の少ない農業生産者は食品関連企業との接点も限られていることから、商談の場を提供することで販路拡大を支援している。

（２）取り組みのきっかけ

直接販売を志向する農業生産者と、産地調達を志向する食品関連企業双方からマッチング支援の要望があり、商談会を企画した。

（３）取り組みにあたっての課題と対応策

農業生産者より農産物の品目や特徴、時期等を記載した「商談シート」と「商談希望バイヤーアンケート」の事前提出を参加条件とし、提出を受けた資料は当行より事前に各バイヤーに通知することで、双方にミスマッチが生じないように配慮している。その結果、双方が限られた時間でポイントを絞った効率的かつ効果的な商談が進められるほか、販売に不慣れな農業生産者もPRするポイントが明確となり、商談力の向上にも繋がっている。

（４）取り組みの成果

- ①2012年7月に開催した第3回目の商談会では、48社の農業生産者と14社の食品関連企業バイヤーが参加し、140件の個別商談が実施された。
- ②事前完全予約制であること、「商談シート」事前提出などきめ細やかな配慮により、双方より「有意義な商談が出来た」、「精度が高い」との声を頂いているほか、自治体・商工会からも地域活性化・農業振興に資するビジネスマッチングイベントとして高い評価をいただいている。

（５）今後の展開

参加者からの高い声を受けて、毎年開催を継続していくとともに、自治体・商工会などより幅広いネットワークを活用し、参加者の裾野を広げていきたい。

【本件の連絡先】 株式会社千葉銀行 法人営業部

TEL: 043-301-8248 FAX: 043-242-9125

E-mail: agri@chibabank.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。

「道の駅・川の駅 水の郷さわら」の運営を通じて地場農林水産物の販売促進、地域経済活性化を支援【東洋建設株式会社】

(1) 事業概要

東洋建設株式会社では、国と香取市のPFI事業の一環として、2010年4月に千葉県香取市の利根川入江・国道356号沿いに「道の駅」と「川の駅」が一体となった全国初の複合交流施設「水の郷さわら」を運営している。

地域特産品（新鮮野菜、果物、弁当・総菜等）の販売や、地産地消を取り入れたフードコート運営、道路や河川利用者の休憩や交流をサポートし、産業・観光交流による地域活性化に取り組んでいる。

(2) 取り組みのきっかけ

公民連携によるまちづくり事業が推進される中、長期的視野に立脚した新たな事業構築の一環として、これまで水辺のまちづくりに携わってきた実績と経験を活かし、地域と一体となった新たな事業展開を模索していた。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

安定的な農作物の集荷が必要であり、開業2年前より生産者を取りまとめる協議会を組成し、開業時には生産者120余名による出荷体制を構築した。

また、産業・観光来場者を増加させるために、中心市街地へ通じる小規模河川を活用した舟運ネットワークを構築した。

(4) 取り組みの成果

開業以来、認知度の高まりと共にリピーターも増えており、2012年度まで3年間の来場者は300万人を超えた。特に、地元の新鮮な朝取り野菜や加工品を多数取り揃えた物販施設は賑わいをみせており、好評を頂いている。

また、来場者が市内各所を訪れるようになってきており、徐々に経済波及効果が現れてきている。

(5) 今後の展開

地域に親しまれ、地域生産者の誇りとなる施設を目指して、消費者との交流を促進するとともに、地域特産品の育成やPRを通じたブランドづくりを推し進め、地域活性化に貢献していきたい。

【本件の連絡先】 東洋建設株式会社 土木事業本部土木企画部

TEL: 03-6361-5462 FAX: 03-5530-2914

E-mail: matsuka-masahiro@toyo-const.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。

「関東圏への販路開拓」をテーマとした食の商談会の開催 【株式会社南都銀行】

(1) 事業概要

南都銀行では、奈良県および関西の食品関連の取引先企業を対象に、「首都圏への奈良県および関西の食材や特産品の販路拡大」、「地域食材・特産品のPR」を目的として「ナント『食』の商談会 in 東京」を開催。首都圏バイヤー18社を招聘し、売り手企業49社にビジネスマッチングの機会を提供。

開催日：2013年3月19日

場所：全国町村会館（東京都）



(2) 取り組みのきっかけ

2011年12月に開催した「<ナント>農商工ビジネスフェア 2011」において、首都圏バイヤー4社との個別商談会（商談会コーナーを設置）を実施したところ非常に好評であった。そこで、より多くの首都圏バイヤーを招聘し、食品関連に特化した商談会を東京で開催。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

首都圏バイヤーの招聘という課題については、提携企業からの紹介等を活用し、当初の想定を上回るバイヤーの招聘に成功した。

(4) 取り組み成果

実績としては、首都圏バイヤーと売り手企業との商談件数は119件、当日に3件の商談が成立。また、継続中の商談も多数あり、今後更なる成約件数の増加が見込まれる。

(5) 今後の展開

今後も当商談会を継続開催し、首都圏への販路拡大および関西の地域食材・特産品をPRする機会を提供するとともに、個別のニーズには、営業店と本部との連携により対応していく。

【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

※連絡メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

農業者および食品関連事業者等を対象とした展示商談会の開催 【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、食品関連企業のほか、サービス業等も含めた全業種を対象として「〈ナント〉元気企業マッチングフェア 2012」を開催。

当フェアの中で、農業者と食品関連事業者とのマッチングを図るための展示商談会を開催。

開催日：2012年11月21日

場所：マイドームおおさか



（２）取り組みのきっかけ

これまで個別に開催していた、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、2009年より「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」を開催。2012年よりネーミングを変更し、全業種を対象とした「〈ナント〉元気企業マッチングフェア 2012」を開催。食品関連のフロアでは、取引先企業のニーズが高い農業者と食品関連事業者とのビジネスマッチングの機会を提供することにより、地域産業の活性化を図ってきた。

（３）取組み成果

実績としては、「食の商談会」フロアで、出展企業数 64 社/団体、当日に 9 件の商談が成立している。うち 1 社は 5 先との商談が成立している。

（４）今後の展開

今後も当フェアを継続開催し、農業者と食品関連業者とのビジネスマッチングの機会を提供するとともに、より取引先企業のニーズに合った形での開催を検討中。個別ニーズには、営業店と本部で対応。

【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

※連絡メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

地域農業法人と地域実需者を繋ぐ業務用野菜取扱の会社を設立 【株式会社ニチレイフーズ】

（１）事業概要

地域の需要を地域の生産品で賄うことを目標に、地域農業法人の育成を図りつつ地域ユーザーとのマッチングを図り業務用野菜の販売を行う、いわば「地域完結型アグリビジネス」モデルを実践する会社「㈱ニチレイアグリ」を設立。2011年より鹿児島県で事業を開始した。

（２）取り組みのきっかけ

国産野菜の量・価格ともに安定的に調達するには、経営感覚の優れた農業法人の育成が不可欠との認識に基づいている。

（３）取り組みにあたっての課題と対応策

課題：

- ・地域ユーザーのニーズ（品目、数量、納期など）をまとめ、契約栽培として生産計画に落とし込むこと
- ・期間の価格変動を踏まえた固定価格、また、安定数量の供給など契約生産のベースとなる取引へ生産者の意識を変えることが容易ではないこと など

対応として、ユーザーを開拓し数量をまとめること、しっかりした売先を確保することに努めている。

（４）取り組みの成果

事業開始3年目に入り、野菜取扱量は当初計画に沿ったものとなっている。ユーザー、生産者ともに当事業地域での認知度が上がってきており、取引先も拡大しつつある。

（５）今後の展開

ユーザーと生産者の需給バランスを図りながら事業拡大することが重要であり、ユーザー開拓と生産者開拓・育成をバランスさせながら事業拡大に取り組んでいく。

【本件の連絡先】 株式会社ニチレイフーズ 事業推進部

TEL： 03-3248-2199 FAX： 03-3248-2160

E-mail： ishikawak@nichirei.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。

国内農産物輸出促進のための認証・認定制度の普及 【公益財団法人日本適合性認定協会】

（１）事業概要

農産物輸出を促進するためには、認証制度を活用することが有利である。国内では日本GAP協会が推進しているJGAP認証が普及しており、一部が欧米中心に普及しているGLOBALG.A.P.認証と同等性の評価を受けている。JGAPを通じてGLOBALG.A.P.を取得する場合、認証を授与する認証機関に認定が要求されることから、日本GAP協会とともに認証機関に対する認定の導入を図っている。

（２）取り組みのきっかけ

日本のGAP認証を国際的な認証制度と整合化させ、その枠組みを用いて国内農産物の輸出促進、国際展開を図るため。

（３）取り組みにあたっての課題と対応策

日本の多くの農業事業者にとって輸出のための国際的な認証取得は、費用や労力の面で負担が大きい。認証機関にとっても、認証申請数が増えないと認定へのニーズが高まらない。日本GAP協会は、JGAP認証とGLOBALG.A.P.認証の整合を進めて、GLOBALG.A.P.認証を取得しやすいように環境整備を図っている。本協会も当該認証の認定機関間の多国間相互承認協定成立を国際認定フォーラム(International Accreditation Forum, IAF)で支援している。

（４）取り組みの成果

JGAP認証農産物の品質の高さは、香港を始めとして東南アジアを中心に広く認められつつある。本協会は環太平洋地域における認定機関の集まりである太平洋認定機関協力機構(Pacific Accreditation Cooperation, PAC)で指導的な役割を果たしており、JGAP認証のアジア・太平洋圏での国際展開を支援しやすい立場にある。最近ではJGAP認証取得事業者の中から整合したGLOBALG.A.P.認証取得を目指す事業者も出てきており、認証機関の認定申請に繋がるものと期待している。認定を通じて多国間相互承認が広まれば、整合されたJGAP認証国産農産物の輸出がアジア・太平洋圏のみならず、世界に拡大できる。

（５）今後の展開

日本GAP協会と連携しながら、アジア・太平洋圏でJGAP認証を他国のGAP認証に先駆けて普及、拡大させ、欧米中心のGLOBALG.A.P.認証と整合させながら認定を通じて相互承認を広める。国際連携された認証制度の枠組みを通じて日本農産物の輸出促進を図っていく。

【本件の連絡先】 公益財団法人日本適合性認定協会 認定センター

TEL: 03-3442-1214 FAX: 03-5475-2780

E-mail: Takashi.Tanaka@jab.or.jp

※連絡メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

国産材丸太海外輸出事業【阪和興業株式会社】

（１）事業概要

阪和興業では、東京都が2006年度より花粉対策事業として多摩地域の杉/桧の人工林を10年間で1,200ha伐採するにあたり、日本の工場では使えない低質材の販路を海外市場で確保したいという要望が出ていたことと、木材の需給バランスが新興国（中国、インド等）を中心に崩れ、需要過多になりつつあった海外市場とを結びつけることで輸出事業がスタート。その後仕入地域を拡大し、現在では中国、韓国、台湾向けとして年間3万3千m³を輸出している。

（２）取り組みのきっかけ

東京都が計画していた花粉対策事業を通じて出される低質材を海外市場で販売出来ないかとの打診を受けたこと。

（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重要な課題は各国、各客先の要望に対していかにマッチしたものを集材できるかという点。ニーズとのミスマッチによるクレームがスタート当初は多発していたが、その後時間をかけて、相手市場にマッチする規格を確立し、クレームは激減。

また、相手の要望する数量に対してそれを集荷出来る体制が整っていない地域が多く、大きなロットでの集材体制の確立が今後、取り組むべき課題。

（４）取り組みの成果

協力体制にある各地方自治体/森林組合連合会/原木市場等からは、供給過剰のために値崩れをおこしていた間伐低質材を海外に輸出することで、需給ギャップを縮め、国内販価の維持と山元への還元に貢献していると言われている。また、大手コンテナ船社と連携し、空コンテナの有効活用体制を構築し、WIN-WINの効果が得られたことも成果として挙げられる。

（５）今後の展開

今後は丸太だけではなく、製材製品の海外販売も視野に入れて展開していきたい。

【本件の連絡先】 阪和興業株式会社 木材部国際開発課

TEL: 03-3544-2370 FAX: 03-3544-2361

E-mail: kakutani-takayuki@hanwa.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。

冷凍水産物の海外への輸出により魚価の底上げと加工業者の収益向上 【阪和興業株式会社】

（１）事業概要

日本各地における大量漁獲の場合、加工業者に冷凍を指示し、海外価格で買い取り、輸出。（秋刀魚 4000 トン/年 鯖 2000 トン/年 その他）輸出を通じて、日本国内の需給調整による魚価格の安定及び日本国内消費に不適なサイズ・品質の商品の輸出につながり、加工業者、漁師とも期待していなかった収入に繋がる。収入の増加により設備投資をして生産効率が向上する。

（２）取り組みのきっかけ

世界的に健康食としての水産物の需要が拡大。

（３）取り組みにあたっての課題と対応策

輸出にあたっての、原産地証明書、放射能検査証の取得費用及び時間。また、輸入国の放射能に対する輸入規制や食品衛生検査の恣意性。

証明書や検査証の発行機関を当該国にオーソライズしてもらおう。発行を簡略化して発行スピードを早めると同時に費用をセーブする。

（４）取り組みの成果

円安により、鯖、イワシ、スケソウタラなど輸出実績が増加している。日本で販売できない粗悪品もたんぱく質としての利用国があり、在庫を現金化できた加工業者の資金繰りの助けともなり、収入が増加。工場の稼働率も上がり、雇用の安定に繋がっている。

（５）今後の展開

世界各地の駐在事務所を通じて、輸出先を拡大し水産物輸出の増加を図っていきたい。

【本件の連絡先】 阪和興業株式会社 食品部

TEL: 03-3544-2025 FAX: 03-3544-2050

E-mail: noda@hanwa.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。

『食のプロダクト・デザイン』～食品関連企業の商品力強化・営業力強化による課題解決支援～【株式会社北洋銀行】

（１）事業概要

「食のプロダクト・デザイン」は、北海道の食品関連企業の商品力強化を目的に、6次産業化に取り組む農業者や食品加工業者を対象として、売れる商品に必要な『商品力』と『営業力』の強化を支援する取り組み。北洋銀行が、食品・流通等の専門知識とスキルを有する専門家と連携して、首都圏スーパー等での「定番商品化」「売れる商品」を目指し、商品開発・改良から販路開拓・拡大までをトータル的にサポート。

（２）取り組みのきっかけ

北海道のブランド力があっても、従来の販路支援（商談会等の場の提供）だけでは成約まで繋がらない企業が多いという課題に直面。

（３）取り組みにあたっての課題と対応策

■食品関連企業の課題

- ・企業単独ではマーケットニーズを捉えた商品開発（改良）力が弱い
- ・魅力を伝える「パッケージデザイン」、商品売り込みの「営業力」等が不足

■対応策

- ・食の専門家と連携し、商品開発・課題解決をサポート
- ・企業に代わって専門家が首都圏のバイヤーに商品を紹介し、バイヤーの反応（意見を企業にフィードバック。結果に基づき商品の課題や改善策、営業手法をアドバイスし販路開拓を支援

（４）取り組みの成果

従来の商談会・ビジネスマッチングの提供に加え、商品力・営業力強化のプログラムを付加したことで、取引先の抱える課題を浮き彫りにし、販売に繋がるスキームを構築。

■具体的事例（6次産業化に取り組むA社の事例）

- ・有機認証の果実を使用したこだわりの「ぶどうジュース」を製造販売
- ・首都圏各種商談会に参加するも成約率が上がらない状態に悩んでいた（専門家（百貨店バイヤー、プロ料理人、料理雑誌元編集者等）によるアドバイスを実施）
- ・商品の強みを活かし、首都圏百貨店向け高級感のある商品改良に着手
- ・パッケージデザイン、量目と価格の変更を実施

〈支援結果〉

- ・首都圏百貨店のキャンペーン商品に採用決定

（５）今後の展開

食のプロダクト・デザインによる「商品力」「営業力」の強化と、商談会開催による「商流構築」までのトータル的なサポートを通じて、北海道の豊かな地域資源を活用した魅力あるヒット商品の開発・販路拡大を支援していくとともに、道内食品関連企業の商品力強化を支援していく。

【本件の連絡先】 株式会社北洋銀行 地域産業支援部

TEL: 011-261-1326 FAX: 011-261-1356

E-mail: h-support@hokuyobank.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。

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、基幹産業である農林水産業を生かした「食」に着目し、一次産業団体等も参画したオール北海道の連携・協働による食の高付加価値化や売れる商品の開発、道外・海外への販売拡大に取り組む食クラスター活動を展開するため、2010年4月、その推進母体となる「食クラスター連携協議体」を立ち上げた。事務局は、当会のほかJA北海道中央会、北海道農政事務所、北海道経済産業局及び北海道庁で構成している。

(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、当会より提言。各界トップの賛同を得て具体的な検討に着手した。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

従来、企業や団体等が個別バラバラに取り組んでいた食の高付加価値化等に向けた取り組みについて、連携・協働による相乗効果を上げるため、次のようなシステムを構築している。

- ① 食クラスター連携協議体への多様な企業・団体等の参画
- 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（ホームページ、メルマガ）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には、2,088の企業、団体等が参画。
このうち、一次産業事業者が255、食関連企業が789となっている。
(2013年4月末時点、以下同じ)
- ② 参画者から466本のプロジェクト提案があり、関係機関で審議。
支援機関によるサポートや専門家の派遣を通じて、道産農林水産物を活用した新たな商品の開発、販路拡大に繋げている。
- ③ 食クラスター活動の成果披露の場である「食クラ・フェスタ」の開催や、大手企業を講師とするセミナーの開催等を通じ、企業間の連携・協働の取り組みを促進している。

(5) 今後の展開

限られた予算・人的資源の効果的な活用のため、選択と集中を進め、成果の明確化を図っていく。具体的には、一次産業団体や大手・中堅企業、観光事業者との連携・協働によるプロジェクトの創出と推進を図るとともに、経済効果が期待できる取り組みを重点プロジェクトに選定し、PDCAによる管理を行いつつ、その推進を図る。

【本件の連絡先】 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: hiraike.akira@dokeiren.gr.jp

※連絡メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

東アジアにおける食産業の研究開発・輸出拠点化を目指す「北海道フード・コンプレックス国際戦略総合特区」の取り組み 【一般社団法人北海道食産業総合振興機構(フード特区機構)】

(1) 事業概要

EU・北米経済圏と同規模の成長が見込まれる東アジアにおいて、「北海道」をオランダのフードバレーに匹敵する食の研究開発・輸出拠点とするため、食の生産拡大と高付加価値化を実現するとともに、食産業における輸入代替と輸出拡大を図ることで、我が国の国際競争力の強化に貢献する。

(2) 取り組みのきっかけ

北海道経済連合会が中心となり、関係機関・団体と準備を進め、2011年12月、国から国際戦略総合特区の指定を受けた。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

食の安全性と付加価値の向上、ならびに、市場ニーズにマッチした商品供給により、国際競争力を強化して、海外需要・国内需要を獲得する必要がある。食の安全性・有用性や製品化に係る研究開発プラットフォームの形成、海外における販路開拓や輸出拡大に向けた体制の強化等に取り組む。

(4) 取り組みの成果

付加価値の高い食品市場を創出するため、北海道独自の食品機能性表示制度の創設や人介入試験評価システムの体制を強化した。輸入代替を促進する取り組みとしては、パン・麺用小麦の生産拡大や農産物集出荷貯蔵施設の整備、植物工場クラスター形成のための調査を実施した。輸出拡大の取り組みとしては、新たな鮮度保持技術を活用した野菜の輸出実証試験、長いも製品保管・出荷施設の整備、北海道米の輸出拡大に向けた調査を行った。

(5) 今後の展開

北海道独自の食品機能性表示制度を活用する企業への支援、食の安全性有用性プラットフォームの確立、農産物等集出荷施設の整備や加工用タマネギ等の栽培・貯蔵技術の確立、海外との商流・物流網の強化やイスラム圏市場への輸出、企業の海外進出に向けた支援等を行う。

【本件の連絡先】 一般社団法人北海道食産業総合振興機構(フード特区機構) 販売拡大支援部
TEL: 011-200-7000 FAX: 011-200-7005
E-mail: t.odawara@h-food.or.jp

※連絡メールアドレスの@ (全角) は@ (半角) に変換して下さい。

無菌包装米飯の国内販売及び海外向け輸出【丸紅株式会社】

（１）事業概要

当社の事業会社である(株)ウーケ（富山県下新川郡入善町）では、食の簡便化、個食化の時代の流れを捉え、国産米と北アルプスの清涼な水を使用し、添加物を一切使用しないで作り上げた無菌包装米飯（パックご飯）の製造販売を行っている。販売は、国内のみならず、海外向けでも欧州を中心とした販路開拓を積極的に行い高品質な日本産商品として高い評価を受けている。

（２）取り組みのきっかけ

お米を多くの消費者に食べていただこうと、日本最大の米穀卸の神明と「お米屋さん作ったパックライス」の取り組みを開始。

（３）取り組みにあたっての課題と対応策

2009年から1ラインでの本格稼働を開始し、2013年度には新たに2個パック製造が可能な新ラインも完成させ幅広い消費者層への対応を図っている。

（４）取り組みの成果

完全無添加での商品であることへの認知度が高まってきたことや、有事の際の非常食としての需要も強く主婦、単身者、高齢者といった幅広い層での支持を受けてきている。

（５）今後の展開

今後は、日本国内のみならず日本米のファンが多い欧州を中心に海外での販路開拓や商品開発を行い、世界の皆様に日本の米の美味しさを伝えていきたい。

【本件の連絡先】 株式会社ウーケ

TEL: 0765-76-0023 FAX: 0765-76-0046

農業生産法人との国産加工用米契約【三菱商事株式会社】

（１）事業概要

国産米の生産可能数量は1,200万トンと言われているが、減反政策により主食用米年間生産量は約800万トン程度となっている。一方で、国内主食用消費量は今後も縮小傾向と想定され、水田という生産基盤維持のためには、他用途米による転作が必要であるが、生産性の低い麦、大豆等が多く転作されている。米による転作を進めるため、生産法人と組んで加工用米需要の開拓、生産拡大に取り組んでいく。

（２）取り組みのきっかけ

減反政策では、転作物として麦、大豆等が生産されているが、海外に比して競争力が無く、生産基盤の維持が困難と考えた為。

（３）取り組みにあたっての課題と対応策

最大の課題は、海外と比較した国産米の価格競争力。長らく減反政策の中で競争力を磨かなかつた業界であるため、農地の利用権設定、農地集積、旧態依然とした非効率な流通構造等において、コストダウンを阻害する要因が残っている。民間企業として、流通構造の改革等、対応可能な事項を一つ一つ解決していくことが国産米の価格競争力強化につながると考えている。

（４）取り組みの成果

2013年産加工用米より、2つの生産法人と約3,000俵加工用米取引を開始する。2014年産以降は、更に取りの拡充を図っていく。

（５）今後の展開

取引拡大を図っていくと共に、TPPも見据えながら、多収穫米の契約栽培、流通の合理化等により、生産・流通面でのコストダウン策を講じつつ、日本産米の価格競争力強化に寄与すべく対応していく。

【本件の連絡先】 三菱商事株式会社 生活産業グループ 農水産本部 農産部 米チーム
TEL: 03-3210-8652 FAX: 03-3210-7176
E-mail: yusuke.goto@mitsubishicorp.com

※連絡メールアドレスの@（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被災地支援のスキーム【ヤフー株式会社】

(1) 事業概要

ヤフー株式会社では、復興支援の取り組みとして2011年12月に「復興デパートメント」(<http://info.shinsai.yahoo.co.jp/department/> <http://fukko-department.jp/>)を立ち上げ、被災地域の製品の販路拡大を支援している。さらに2012年7月には、宮城県石巻市に「ヤフー石巻復興ベース」を立ち上げ、被災地の方々と一緒になって新たな取り組みを立ち上げるため、専任スタッフ5名が常駐し活動している。

(2) 取り組みのきっかけ

震災当初からさまざまな支援活動を行っており、緊急対応から復興へとフェーズが変化してきたことに対応した。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

東北の沿岸部では、インターネットの活用が進んでいない部分もあり、また生産者は生産活動に専念する必要がある状況にもあるため、Eコマースへの参入が難しい部分もあった。そこで、現地で活躍するNPO団体などと連携し役割分担することで、それぞれがそれぞれの強みを活かした新たな連携スキームを構築し成功することができた。

(4) 取り組みの成果

復興デパートメントで三陸の水産物の売上が大きく伸長している。また、他の地域に対しても競争力を持つ商品を生み出すことができている（詳細は割愛）。水産業に従事する方々の、インターネットに対する意識も変わってきているように思われる。また、今回の取り組みでは、従来型の企業の枠や個人の立場などを超えた、新たな有機的なつながりから成功パターンが生まれてきていることも多く、今後の経済活動のあるべき姿のひとつとしても大きな意味があると思われる。

(5) 今後の展開

引き続き、ここにしかない価値を持つものやこだわりの商品を発掘したり、新たに開発することに取り組み、被災地発の成功事例を積み上げていく。また、被災地からの商品の販売や情報の発信など、被災地から「出す」ことに加え、観光などによる現地への経済効果貢献の仕掛けにも力を入れて取り組んでいく。

【本件の連絡先】 ヤフー株式会社 政策企画本部 政策企画室

TEL: 03-6440-6535 FAX: 03-6440-6120

E-mail: kkuratan@yahoo-corp.jp

※連絡メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

**(8) 国内クレジット制度を利用した農林漁業者との
CO₂削減事業等の実施**

オフセット・クレジット制度(J-VER 制度)による森林吸収源プロジェクトの認証とカーボンクレジットの販売【王子グループ】

(1) 事業概要

2013年現在、北海道、神奈川、和歌山、岡山、島根の5つの地域、6つのプロジェクトで、合計20,000 t-CO₂のカーボンクレジットの認証を受けている。2011年からは、環境に関心の高い企業などに対しクレジットの販売を行っている。

(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

2013年度から、J-VER制度と国内クレジット制度が統合されたことにより新しくJクレジット制度がスタートした。これから、新制度およびカーボンクレジットに対し、より一層の認知度の向上が求められるため、当社でもプロジェクトの紹介やクレジットの販売を通じて、環境意識の浸透を促していく。

(4) 取り組みの成果

カーボンオフセット製品を販売している企業に対し、クレジットの販売を行っている。また、カーボンオフセットのプロモーションを行っている企業に当社の事業を紹介し、当社グループ以外の業界にも認知していただくよう活動を行っている。

(5) 今後の展開

当社事業の紹介を通じ、新規顧客の開拓およびカーボンオフセットの認知度向上に取り組む。

【本件の連絡先】 王子グリーンリソース株式会社 資源環境ビジネス部

TEL: 03-3563-7061 FAX: 03-3563-1140

E-mail: kariya3861ke@oji-gr.com

※連絡メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

『コクヨー四万十・結の森プロジェクト』を推進し「自然共生社会」「循環型社会」 「低炭素社会」に貢献 【コクヨ株式会社】

（１）事業概要

2006年から高知県四万十の大正町森林組合と協業で、森林の保全活動や間伐材によるオリジナル商品の企画・販売などに取組み、森林を守る地元をも活性化する仕組みづくりを推進してきた。地元はもとより四万十高校や筑波大学大学院のご協力を得、2007年には管理された森に与えられるF S C認証を取得し、またCO2吸収にも寄与している。森林管理、商材開発、情報発信の3つのワーキンググループで運営。

（２）取り組みのきっかけ

紙製品製造など森林資源を消費する企業として、従来より緑化事業を行っていたが、森林保全も課題と考え取り組み始めた。

（３）取り組みにあたっての課題と対応策

間伐材の搬出時に費用が掛かかるため有効利用が進まなかった。また、植樹や間伐だけでは地域の活性化につながらず、活動が長続きしないと考え、特に手入れされていない民間の人工林を対象に間伐費用を補助して森を元気にするとともに、間伐材を利用した商品の企画、地元での生産の支援、コクヨグループでの販売を通して環境と経済の好循環を目指している。

（４）取り組みの成果

累計間伐面積が883ha（すべてがF S C森林認証を取得）となり、高知県・協働の森づくり事業から2012年分の森林吸収量として2,038t-CO2の吸収証書の交付を受けた。また、入社4年目の社員が一人前認定ツアーとして結の森プロジェクトに参加し、地元の森林組合や高校と一緒に植生調査・水生調査を行い間伐の効果をモニタリングしている。このツアーを通じて社員の環境に対する意識の変化やさらなる成長を期待している。

（５）今後の展開

結いの森を舞台として、環境モニタリングや維持活動を地元と共に継続的に行うとともに、地元を経済的なメリットが出るようにオリジナル商品の販売にも尽力していきたい。従来からの地球環境を守るための緑化活動の一環として積極的に取り組んでいく。

【本件の連絡先】 コクヨ株式会社 本社統括部

TEL: 06-6976-1245 FAX: 06-6976-1251

E-mail: Hiroyuki_Nishio@kokuyo.com

※連絡メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

林業事業体に対する森林認証取得支援【信金中央金庫】

(1) 事業概要

信用金庫取引先の林業事業体に対する森林認証（F S C 認証およびオフセット・クレジット）取得に向けた支援を実施（信用金庫と共同実施）。

- ・森林認証取得の効果算定
- ・森林認証機関の選定
- ・森林認証取得に向けた審査対応
- ・オフセット・クレジットの活用方法の検討

(2) 取り組みのきっかけ

- ・林業事業体における木材の付加価値向上ニーズの高まり
- ・林業事業体における収益機会の多様化に対する必要性の高まり

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

①森林認証取得の効果算定における課題

- ・認証取得主体が未だ少なく、取得効果の予測が困難であったことから、クレジット売却先の開拓を支援し、取得効果を明確化。

②森林認証機関の選定における課題

- ・認証取得について、審査基準は統一されているが、審査方法が認証機関によって異なることから、全ての認証機関に対してヒアリングを行った上で認証機関を選定。

(4) 取り組みの成果

(2013年3月末実績)

- ・当該林業事業体におけるF S C 認証およびオフセット・クレジットの取得。

(5) 今後の展開

信用金庫および信用金庫取引先における国内クレジット制度の活用を検討していく。

【本件の連絡先】 信金中央金庫 中小企業支援部

TEL: 03-5202-7688 FAX: 03-3278-7035

E-mail: yoko.mannen@e-scb.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。

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、2011年5月に2,151トン、2012年3月に9,441トンの合計して13,675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、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するとともに、当社住宅展示場にて排出されるCO₂のオフセットとして利用している。

(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

国内では初めての制度であったため、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が、地元森林組合等の協力も得て、間伐作業の測量図等入手し、対応した。

しかし、クレジット制度のスタート後、行政機関などを中心にクレジットの発行が大幅に増えたにも関わらず、リーマンショックや京都議定書の約束期間終了などを背景にクレジットの需要が伸びず、現在では大幅なクレジットの供給過多状態が続いている。

(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

J-VERクレジット制度は、本年度4月より新たなクレジット制度(Jクレジット)に移行されることが決まっているが、詳細は未定である。今後に関しては、既存のクレジットを十分に必要数量を保有していることより、Jクレジット制度に向けての申請準備は未だ検討中である。

【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: ccom@sfc.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。

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、静岡県のみもろん農家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～2012年度の排出削減量合計は約2,200t-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。

これに加えて、ボイラーの燃料となる木質ペレットの需要の掘り起こし、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、国内クレジット及び2013年度からの新クレジット制度の「J-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

当社では、環境に配慮した省エネ型施設園芸用ヒートポンプ「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為。

(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、新しい第一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徴をバランスさせ、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577トン、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二重化により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、そして、その提案を発信していきたい。

【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

※連絡メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

「森を育てるナイター電力カーボンオフセット」【マツダ株式会社】

（１）事業概要

「広島県の森を育て、排出する CO2 を吸収しよう」という広島県のカーボンオフセットの取り組みに賛同し実施している。このカーボンオフセットの仕組みは環境省が策定し、広島県がクレジットを取得、マツダに販売したもの。（類型 NO.10 の国内クレジットとはスキームが若干異なるが、行政を介して林業を支援しているため、事例として報告する）

（２）取り組みのきっかけ

命名権を取得しているマツダスタジアムを活用した地域貢献活動の一環として。

（３）取り組みにあたっての課題と対応策

特になし。

（４）取り組みの成果

マツダスタジアムではナイターに使用する電力発電のため排出する CO2 が年間約 70 トンに達している。本取り組みによって、年間約 70 トンの CO2 を吸収する森林の育成を支援した。

（５）今後の展開

継続して取り組んでいく予定。

【本件の連絡先】 マツダ株式会社 CSR・環境部

TEL: 082-287-4066 FAX: 082-287-5315

E-mail: csr_survey@mail.mazda.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。

**(9) 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**

社員食堂における地産地消の取り組み【アイシン精機株式会社】

(1) 事業概要

2009年6月から地産地消のイベントとして、毎月15日を『愛を知る日』として、愛知県産食材を使用したメニューの販促に力を入れている。数字の『1』を愛知の“あい”（アルファベットのI）にたとえ、また数字の『5』を愛知の“ち”にたとえ、15日を「愛を知る日」とした。社員5,800名が利用する5つの事業所の食堂で実施している。

(2) 取り組みのきっかけ

愛知県農林水産部推進の『いいとも愛知』に登録し、その中の取り組みとして実施。愛知県産食材の良さや、地産地消への理解を深めてもらうため。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

社員の地産地消への意識が高まるよう、常に愛知県産食材の流通に対して、情報を収集し、その食材のメニュー立案をマンネリ化することなく迅速に立案している。また、食材によっては、仕入価格が流動するため、市場に出回っている旬な食材をメニューに使用している。

(4) 取り組みの成果

■2012年度実施のメニュー紹介

実施月	メニュー名	実施月	メニュー名
4月	とんてき	10月	蓮根と青じそのトマトスパゲッティ
5月	愛を知る春彩り☆150g野菜のペペロンチーノ	11月	豚肉の生姜焼き
6月	こってり甘辛な鶏天DON	12月	鶏の玉子とじうどん
7月	茄子と豚肉の八丁味噌炒め	1月	体温まる肉豆腐
8月	お盆のため休み	2月	鶏竜田☆六種野菜のあんかけ飯
9月	鶏肉と蓮根の天丼	3月	春キャベツのメンチカツ

■活動の成果

5食堂で約1,000食を販売するほどの人気メニューもある。社員からも、「毎月15日には愛知の食材を積極的に食べるようしている」という声を聞き、社員の意識が高まってきている。

(5) 今後の展開

15日の『愛を知る日』の実施は、社員に浸透し始めているので、今後も継続した地元食材のアピールや、季節に応じた地産地消イベントを企画立案し、社員の地産地消への意識を啓蒙していく。

【本件の連絡先】 アイシン精機株式会社 広報部

TEL: 0566-24-8425 FAX: 0566-24-8425

E-mail: omisako@gad.aisin.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。

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を提供 【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、食の安全の観点から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かった。また、食堂業者は一括購入の為、一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、できるだけ国産比率を高めるよう依頼し、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、食の安全・安心が向上した。

また、地域の特産物を使用したメニューとして、「カップ麺」を提供した時は好評で、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いきたい。

【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において、地場食材の使用量を増やし、国産農水産物の消費拡大に努めている。また、小中学生が見学に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活動の紹介や地場産品の展示等、啓蒙に努めている。さらに、各地域の特産農産物に対応した機械の商品化により、地産池消を応援している。

全国主要事業所 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
 - ・ 毎週金曜日を地産地消の日とし
 - ・ 昼定食メニューを愛媛県産食材で提供
- ◆ 平田寮・富久僚
 - ・ 毎週金曜日を地産地消の日とし夕食メニューを愛媛県産食材で提供

熊本工場での取組事例

地産地消メニューの提供

- ◆ 社員食堂
 - ・ 毎日地産池消のカツ丼、玉子丼、高菜チャーハン、サラダなどを提供
- ◆ 社員僚
 - ・ 毎日朝食及び夕食メニューを熊本県産食材で提供

(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して以来、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水産物の消費拡大をテーマに社員食堂や寮で国産品の平均使用率目標を 80% を目標に推進。(全国主要事業所 10 カ所において毎月 28,000 食を目標)

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. 食の未来に向けた植物工場の研究開発。



(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) の各展示場をリニューアル。松山ではリニューアルに際し、「フードアクションニッポンへの取り組み説明会」を開催し、企業としての取り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た啓蒙活動を行なっている。

(5) 今後の展開

引き続き「地産池消」「低コスト農業」「食の未来」をテーマとした活動を推進するとともに、新しい情報や旬の地域特産品の展示等による啓蒙活動を進め、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: kawashima@iseki.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。

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である井関熊本製造所では、社員食堂において、地場食材の使用量を増やし、国産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。食堂で使用する豚肉と生鮮野菜はすべて熊本県産となっている。なお、鶏肉は国内産で、寮食はほとんど国内食材に切替えた。

○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、野菜の漬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、ほとんど手作りです、社員の健康管理の一翼を担っている。

(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して以来、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て、一部値上げを実施するなど給食業者と協力して地産地消率向上を図った。

(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、2013年3月現在、それぞれ79%、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。

○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、親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	67	74	+7
	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	96	+29
	鶏肉	国内産	県内産	67	91	+24

【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: kawashima@iseki.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。

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、グループ会社の井関松山製造所では、社員食堂と寮において、地場食材の使用量を増やし、国産農水産物の消費拡大を図っている。

砥部事業所ならびに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している。

(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して以来、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て、一部値上げを実施するなど給食業者と協力して地産地消率向上を図った。

(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の向上が顕著である。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、2013年3月現在、それぞれ88%、84%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。

<p>【松山地区の取り組み事例】 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) <p>両事業所合わせて 年間 11,100食 両寮合わせて 年間 2,600食</p> <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)	   
--	--

【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: kawashima@iseki.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。

国内線 ANA LOUNGE でご当地銘品サービス【ANAホールディングス株式会社】

(1) 事業概要

ANAグループでは、国内の12空港(※)にて、地域の名酒や特産品等の「ご当地銘品サービス」を提供している。また提供期間中は製造元企業と提携して、ラウンジでの提供に加え、一部のアイテムについては、インターネットショッピング「astyle」での販売を行っている。

※ 札幌、仙台、小松、伊丹、関空、岡山、広島、松山、福岡、熊本、鹿児島、沖縄

(2) 取り組みのきっかけ

地域にネットワークを持つ当社の事業特性を活かし、地元と協力して当該地域ならではの魅力を訴求することで、当社利用旅客だけでなく地域の活性化にも貢献できる仕組みとして考案した。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

機内誌「翼の王国」およびANAホームページ「ANA SKY WEB」での告知に加え、facebookなどの営業部門発信媒体との連動や、空港ラウンジにおける訴求環境の整備、強化に向けた対応を現在検討している。

(4) 取り組みの成果

これまで、お客様からラウンジにて、ご当地に因んだ商品を体感したいという要望を数多く頂戴していたこともあり、大変好評いただいている。

(5) 今後の展開

ANAラウンジを地域の銘産とお客様を繋ぐ接点として、またそれを発信するベースとし、「地域の活性化」に繋げていきたい。また、現在サービス提供対象外となっている羽田空港、成田空港においても、地域活性化に繋がるサービスの展開を検討している。

※ ラウンジの様子：説明のポップとともに各地地酒をご提供

岡山空港



伊丹空港



鹿児島空港 (3枚とも)



【本件の連絡先】 ANAホールディングス株式会社 グループ経営戦略部

TEL: 03-6735-1469 FAX: 03-6735-1455

E-mail: s.toyoshima@ana.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。

「地域発マルシェ」の実施～地域特産品の首都圏での販売 【ANAホールディングス株式会社】

（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）などを利用した地域特産品の販売会を開催している。

ANAグループと関係の深い自治体を対象とし、当該地域の農水産品等の首都圏販売リサーチおよび販路拡大を目的に、2011年度は12回、2012年度は10回実施した。

開始当初はANAグループ企業内マルシェとして開催してきたが、2011年度以降、三井不動産様のご協力のもとオフィスビルの共用スペースで実施するマルシェや東京メトロ様と共同で銀座駅コンコースでのマルシェ開催を展開している。

主に、地域の生産者が販売を行うことで、首都圏の消費者の声を直に聞くことのできる場として、また、自治体には首都圏における農産品等のPR活動として、活用していただいている。

（２）取り組みのきっかけ

「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）取り組みにあたっての課題と対応策

「単なる販売会」に終わらない、継続的な需要喚起が課題である。そこで、複数の企業と連携して行うマルシェを円滑に運用する為、企業と地域生産者の間に入り、相談させていただいている。

（４）取り組みの成果

企業内マルシェは、「社員への福利厚生策」の一環として、地域の珍しい特産品の購入だけでなく、首都圏消費者が地域への関心を高めることや企業のCSR活動等の副次的な効果も生まれている。さらに、2011年度に、東日本大震災の復興支援としての応援マルシェを早期に開催できたことは、それまでのノウハウの蓄積を活かした成果である。この実施事例を基に、他企業においても同様の取り組みが広がり、支援促進にも貢献できた。

（５）今後の展開

ANAグループ企業内マルシェや他施設等でのマルシェを開催することで、特産品の販売やPR効果だけでなく、観光PRも並行して行うことによって「人の流動」も促進していきたい。

【【本件の連絡先】 ANAホールディングス株式会社 グループ経営戦略部

TEL: 03-6735-1469 FAX: 03-6735-1455

E-mail: s.toyoshima@ana.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。

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、埼玉県のある事業所（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する取り組みを10年以上継続している。

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削減につなげている。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、地域の活性化を図っている。

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、食堂入り口でポップ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・活性化を狙って活動を開始。

(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上での課題である。

(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。

2012/5：武蔵野うどん、関東産野菜の天ぷら

2012/7：加賀野菜の天井、

2012/8：栃木産豚肉の生姜焼き、かんぴょうの煮つけ

2012/11：大阪たこ焼きうどん

2013/1：福島・喜多方ラーメン、

2013/3：奥久慈鳥の焼き鳥丼、白菜と水菜のお浸し

2013/4：栃木産豚の生姜焼き、ニラともやしの辛子あえ

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る食料の安定確保（日本の食料自給率の向上）、物流費の低減による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

※連絡メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

社員による東日本大震災復興支援「売って、買って、食べて応援しよう！」の開催 【株式会社損害保険ジャパン】

(1) 事業概要

損保ジャパンでは、2011年5月～6月および10月に、東日本大震災復興支援の一環として、社団法人日本農業法人協会様のご協力を得て、社内で「被災地応援マルシェ」を開催した。本社、事務センター、大阪ビル、中部ビルで開催し、社員が購入するだけでなく販売したことが大きな特徴。あわせて社内イントラネット上に商品を掲示し、全国の社員がいつでも購入できるようにした。また、2013年3月には社員食堂業者と連携し、東北の食材を使ったメニューを社員食堂で提供。多くの社員が利用した。

(2) 取り組みのきっかけ

経団連から協力の依頼があった。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

◆放射能対策

- ・風評被害等により、放射線含有量を気にする社員もいたため、社団法人日本農業法人協会様にご協力いただき、データ資料を作成、販売時に掲示した。

◆商品買取

- ・社員が販売する方式としたため商品すべてが買取となった。このため、売れ残りが懸念されたので、社員食堂の業者の協力を得て、売れ残った場合は社員食堂で調理して、メニューとして提供するよう工夫した。

(4) 取り組みの成果

・損保の本業である迅速な保険金お支払いのため、震災直後から3,000名以上の社員が現地に入り対応を行なった。被災地で活動した社員も現地に直接行くことはなかった社員からも「自分たちができることで支援をしたい」という声が多くあがっていた。そのような中「被災地応援マルシェ」を企画したため、多くの社員の賛同・協力を得ることができ、わずか1時間で完売となる地域もあった。

・また、マルシェのほか、イントラネットを通じて全国の社員が自由に商品を購入できる仕組みを導入したため、農家の方から「遠く四国などからも購入してくださり、非常にありがたい」との感謝の声が寄せられた。社食でのメニュー提供も継続していきたい。

(5) 今後の展開

イントラネット掲載商品の見直し及び社食でのメニュー提供が大変好評であったため、継続していきたいと考えている。

【本件の連絡先】 株式会社損害保険ジャパン CSR部

TEL: 03-3349-6020 FAX: 03-3349-3304

E-mail: YNogamida@sompo-japan.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。

従業員食堂での被災地食材の活用【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では、東日本大震災で被災した北関東・東北地域の食材を用いたメニューを従業員・役員食堂で2011年3月より週1回程度提供。

(2) 取り組みのきっかけ

経団連の震災復興活動との連携。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

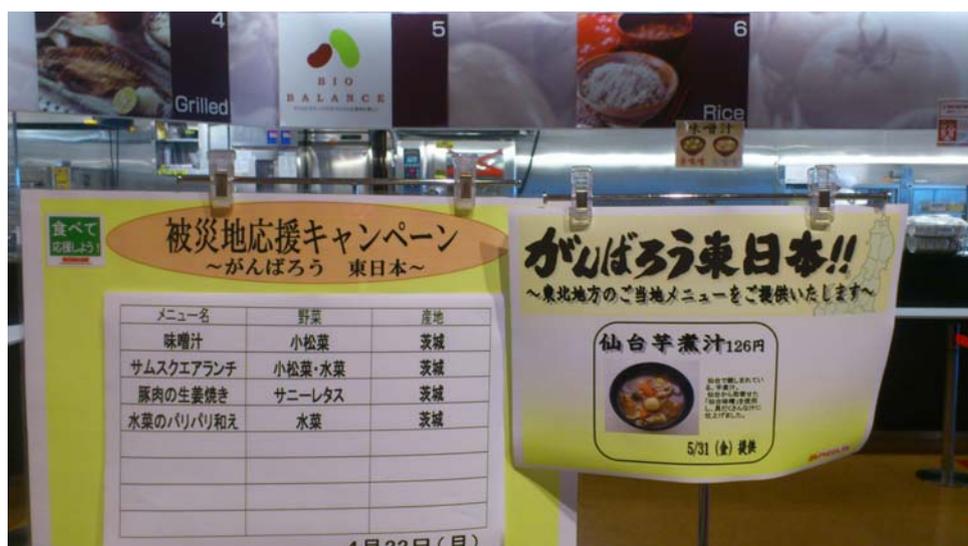
被災地支援の活動を周知をするために、ポップを活用した表示や、名物メニューの解説などを表示し、従業員の理解を促進。

(4) 取り組みの成果

被災地地域の食材を用いたそれぞれの地域の名物メニューを提供することにより、従業員の各地域への理解がより一層深まった。

(5) 今後の展開

今後も継続的に実施していく予定。



【本件の連絡先】 トヨタ自動車株式会社

TEL: 03-5800-7327 FAX: 03-3817-9018

E-mail: eriko_ota@mail.toyota.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。

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

トヨタ自動車株式会社では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、取り組みを開始。

（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は若干高めながらも、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。

（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

※連絡メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

被災地支援マルシェの継続的实施【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では、当社社員および近隣企業関係者を対象に当社東京本社ロビーにて、東日本大震災で被災した北関東・東北地域を中心とした被災地支援マルシェをこれまで6回実施。

▼2011年

- 第1回（5/9）茨城県
- 第2回（5/10）福島県
- 第3回（6/17）宮城県
- 第4回（6/20）岩手県

▼2012年

- 第5回（3/23）福島県
- 第6回（12/20）岩手県・宮城県



(2) 取り組みのきっかけ

経団連の震災復興活動との連携。

(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

これまで、社員・近隣企業関係者の参加総数は2,500名に達した。また、それぞれの地域の方から直接商品の説明を受けて購入することで、その地域の更なる魅力に触れ、理解を深める機会となった。さらに、社内報などを通じ、他地域に勤務している社員にも周知したことで、被災地支援の機運を高めた。

(5) 今後の展開

今後も継続的に被災地支援マルシェを実施していく予定。

【本件の連絡先】 トヨタ自動車株式会社

TEL: 03-5800-7327 FAX: 03-3817-9018

E-mail: eriko_ota@mail.toyota.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。

社員食堂で国産パプリカの新メニューを開発【豊田通商株式会社】

（１）事業概要

社員食堂のメニューに、豊田通商の関連商品である国産パプリカを使用。一般的には輸入物が多いパプリカだが、宮城県で栽培された安全・良質な食材として、その普及に協力するもの。同素材を使用した新しいメニューとして、『タイ風チキンカレー』を開発した。

（２）取り組みのきっかけ

豊田通商の新入社員研修の一環として実施した、食堂のメニュー開発で提案されたアイデアを採用。

（３）取り組みにあたっての課題と対応策

輸入物と比較するとコスト高になることが課題。国産の農産物の利点である、安全性・品質の良さをアピールし高品質のメニューとして受け入れられるような販促活動を実施。

（４）取り組みの成果

新鮮で高品質な野菜を使用したことで、美味しいと好評を得た。

（５）今後の展開

今後も、国内産の野菜を使用した新しいメニューを開発していく。

【本件の連絡先】 豊田通商株式会社 人事部 労務厚生室

TEL: 052-584-3287 FAX: 052-584-5658

E-mail: maori_fujita@toyota-tsusho.com

※連絡メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

社員食堂で「被災地応援マルシェ(物産販売会)」を開催【豊田通商株式会社】

(1) 事業概要

農林水産省の「食べて応援しよう！」の活動に賛同。

東京本社の社員食堂で被災地復興支援の一環として2011年に続き2012年12月に「被災地応援マルシェ(物産販売会)」を開催。福島県喜多方市といわき市の業者による各地のバラエティー豊かな食品・雑貨が販売され、多くの社員が来場。



(2) 取り組みのきっかけ

観光業が盛んな福島県が、震災以降甚大な経済的被害をうけている状況に対して、社員の誰もが参加できる被災地支援として企画。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

社員が継続的に被災地支援に取り組める仕組みづくりが課題。そのために社員が参加しやすいマルシェを開催するとともに、社員食堂のメニューに被災地の食材を使用した「被災地応援メニュー」を導入。



(4) 取り組みの成果

2011年、2012年ともに300名ほどの社員が来場。農林水産省より感謝状を受領した。

(5) 今後の展開

定期的なマルシェ開催などにより被災地支援を継続的に行いたい。

【本件の連絡先】 豊田通商株式会社 総務部 社会貢献室

TEL: 03-4306-8283 FAX: 03-4306-8817

E-mail: hideki_suzuki@toyota-tsusho.com

※連絡メールアドレスの@ (全角) は@ (半角) に変換して下さい。

社員食堂にて、国産・地産の食材を使用した郷土料理を提供 【豊田通商株式会社】

(1) 事業概要

社員食堂を新設した2011年1月より、イベントの一つとして、「日本全国味めぐり」と称して、毎月郷土料理を提供。各地域の国産・地域特産品を取り入れながら実施。

(2) 取り組みのきっかけ

食堂利用者への食育・啓蒙活動の一環、また食堂利用率アップを目指して取り組みをスタート。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

仕入れルートなど単独では難しい食材についても、食堂運営会社の一括購入タイミングに合わせて実施することにより対応した。

(4) 取り組みの成果

「日本全国味めぐり」のメニューへの取り組みが、食糧自給率向上に寄与する「フード・アクション・ニッポンアワード2011」のコミュニケーション・啓発部門において優秀賞を受賞した。

(5) 今後の展開

地域特産品を活用したイベントを今後も継続して展開していきたい。

【本件の連絡先】 西洋フード・コンパスグループ株式会社 豊田通商本社店カフェテリア

TEL: 03-5460-2034 FAX: 03-5460-2034

E-mail: sf20823@compass-group.jp

※連絡メールアドレスの@（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、従業員食堂のすべての箸を、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。また、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。さらに、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た。

(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すべ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のサポートに積極的に取り組みたい。

【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

日本電気株式会社（NEC）では、農林水産省の外郭団体やJAグループ等と協同して、「食育」や「食事バランスガイド」をテーマにしたメニューの提供、定期的なフェア、イベントを展開してこれらのPR活動を進めてきた。

こうした運営や活動を通じて、日本の素晴らしい食事文化を行事食や伝統食、郷土食といったメニューとして提供・紹介し、日本各地の地域産品や地産地消食材を積極的に使用している。

最近では地元産の旬の野菜や果物にこだわったイベントを定期的に行う等、野菜摂取に重点を置いた活動を全国60箇所の社員食堂で展開している。



(2) 取り組みのきっかけ

NECはもともと健康への取り組みに積極的で、過去にはTHP（トータルヘルスプロモーションプラン）を推進していた。そうした環境もあって、社員食堂でも極当たり前に地産地消や地域産品の活用に取り組んできた。

(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約が大きい。厳しい条件の中で、各生産者団体やお取引先のご協力を頂いて進めている。

(4) 取り組みの成果

これらの取り組みの成果として、1997年11月「食品産業優良企業」として農林水産大臣表彰、2000年2月NEC本社ビル食堂が「集団給食施設栄養改善知事賞」、翌年10月厚生労働大臣賞を受賞した。

また、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」において事業所給食としては唯一、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。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」、ともに地元の食材と郷土料理にこだわったメニューで、受賞後、同メニューを定食にアレンジして全国の食堂で提供し、好評を博した。



(5) 今後の展開

「健康カラダサポート」をキーワードに、引き続き日本型の食生活や伝統的な食文化に根差した食事を給食に取り入れることで、従業員の健康意識を向上し、併せて地域産品の活用、地産地消を推進し、地域活性化と国内産品の利用拡大による食の安心安全に寄与していく。

【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「地域農林漁業者連携」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、昼1,000食の食事を提供している。

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ている。

「医食同源」の取り組みは、健康志向メニューとして「ヘルシーバランスメニュー（低カロリー、低塩分）」、「野菜たっぷりメニュー（野菜を150g以上）」を定番に、社員の健康増進を図っている。

また、残飯は堆肥、廃食油はバイオディーゼル燃料に使用するなど環境負荷低減と自社農園を活用した食品リサイクルを構築。



(2) 取り組みのきっかけ

「食の安全・安心」への声の高まりから、2008年より「地産地消」を、2009年より社員の健康維持増進をテーマに、「医食同源」に取り組む。

(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、現在は直販営業や紹介などにより、地元野菜組合や地域生産者の方々とのパイプができ、さつまいも、小松菜、水菜、トマトなどを調達しており、新鮮な野菜の提供ができるようになってきた。

また、食堂部門では斡旋販売もしており、一昨年より漁業協同組合と連携し、石川県産の加能カニを全国の社員に紹介するなど大好評を得ている。

(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、多くのお客様に喫食いただけた。また、「医食同源」では、健康診断の体格指数や疾病状況を確認しながら、生活習慣病予防に繋げる献立作成に努めている。

(5) 今後の展開

- ・生産組合等を窓口安定して地元産野菜を調達できるルートを更に増やしていきたい。
- ・東日本大震災復興支援として、毎月11日は被災地で採れた食材メニューを提供していく。（2013年4月11日より提供）
- ・斡旋販売では、継続して石川県産の魚介類を社員（家族）に紹介していく。

【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: yamamoto.toshij@pfu.fujitsu.com

石川県経営者協会

TEL: 076-232-3030

※連絡メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

震災復興支援企画「被災地産品即売会」実施【丸紅株式会社】

（１）事業概要

東京本社1階ロビーにて東北3県（福島・岩手・宮城）の物産展を実施。現地でボランティア活動ができない社員が、東京で産品を購入することで復興支援を実施。

（２）取り組みのきっかけ

被災地の復興ボランティア活動のほかに、応援消費プログラムも用意し、多岐にわたる支援方法があることで当事者意識を持つ。

（３）取り組みにあたっての課題と対応策

各県のアンテナショップ事務局も多忙で、十分な打ち合わせもできず、また産品も限られた。

（４）取り組みの成果

2011年

第1弾「がんばろう！岩手」

7月4日（月）-5日（火）売上130万円 購入者600名

第2弾「ふくしま会津マルシェ」

7月20日（水）-21日（木）売上141万円 購入者620名

第3弾「復興へ頑張ろう！宮城」

8月10日（水）-11日（木）売上150万円 購入者1,100名

（５）今後の展開

2012年6月～7月の間、同3県マルシェの第二回目を開催した。今後も事務局と相談しながら開催する方向で対応したい。



【本件の連絡先】 丸紅株式会社 総務部総務課

TEL: 03-3282-2108 FAX: 03-3282-4241

E-mail: Yoshinaga-T@marubeni.com

※連絡メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

農林水産省推進「食べて応援しよう！」【丸紅株式会社】

(1) 事業概要

東京本社ビル社員食堂において2011年5月より、被災地農産物を優先的に使用する取り組みを開始していたが、2012年9月より、農林水産省が推進する「食べて応援しよう！」活動に賛同して食堂利用者への更なるPRを図ることとなった。食堂運営委託先に積極的に被災地の農産物を使用することを要請し、食堂並びにイントラネットに週毎に使用する被災地農産物を掲示し、社員へのPRを図っている。

(2) 取り組みのきっかけ

丸紅グループを挙げて、被災地復興支援への取り組みを進めていく中で、風評被害を軽減する取り組みとして始めたもの。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

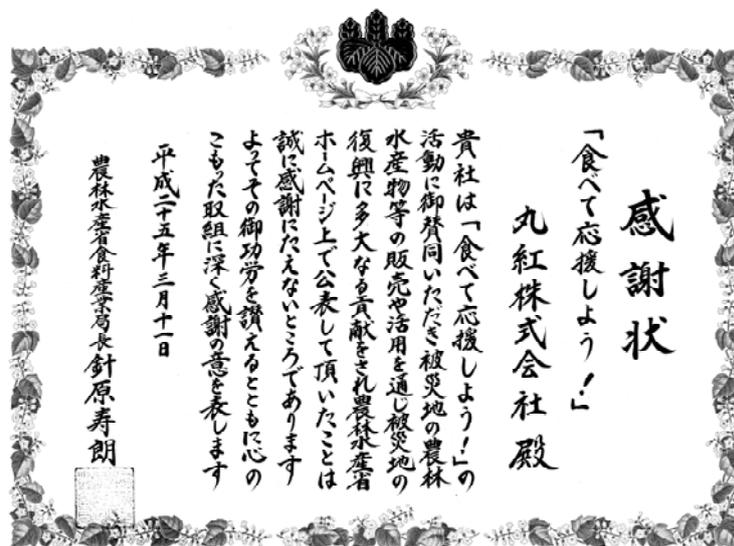
食堂運営委託先に被災地農産物を積極的に利用するよう要請しているが、委託先の仕入ルートの問題、季節要因等から、利用できる被災地農産物に限りがある場合がある。出来る範囲で優先的に被災地農産物を使用するよう、週毎に委託先仕入担当者と協議を行っている。

(4) 取り組みの成果

被災地の農林水産物等の販売や活用を通じて被災地の復興に多大なる貢献。農林水産省ホームページ上で公表され、心のこもった取り組みに対して農林水産省食料産業局長より感謝状を授与された。(2013年3月11日付)

(5) 今後の展開

継続実施の予定。



【本件の連絡先】 丸紅株式会社 総務部総務課

TEL: 03-3282-2108 FAX: 03-3282-4241

E-mail: Yoshinaga-T@marubeni.com

※連絡メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

社内やオフィス街で全国各地の農産物を販売する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、ANAグループの協力を得て、共同で2010年より、社内マルシェ（東京・日本橋）や、オフィスワーカー向けのマルシェ（霞ヶ関、汐留）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。霞ヶ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」「定期的に開催してほしい」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広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: a-uegaki@mitsuifudosan.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。

(10) 旅行商品・社内研修・ボランティア等を通じた
農山漁業との交流の推進（農林漁業体験等）

北海道豊頃町 農業体験研修【アイシン精機株式会社】

(1) 事業概要

アイシン精機では、当社の試験場が所在し、酪農や畜産、馬鈴薯の栽培をはじめとした農業の盛んな十勝地方の豊頃町と交流を行っている。その一環として、従業員が各農家で農作業の手伝いだけでなく、宿泊して交流を深めるファームステイ形式の農業体験研修を1995年より実施している。2012年度までに、のべ194名が研修生として参加している。

(2) 取り組みのきっかけ

従業員が、異業種である農業の体験を通して、幅広い視点を身につけた人材に成長することを目的に実施。



(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

農業未経験の研修生が農作業だけでなく宿泊も伴うファームステイを実施するため、各農家に負担のかからないように、豊頃町役場や農協と連携を取り、実施時期や参加者人数などの調整を行っている。

また、研修生も研修当日だけの参加にならないように、あいさつ状や交流会の企画などを含めた事前研修を行っている。



(4) 取り組みの成果

研修の行われる9月は、馬鈴薯収穫の最盛期であるので、研修生は人手として活躍している。また2009年から、地域イベント「とよこ産業まつり」のスタッフとして参加して、農協青年部・女性部との交流も活発化している。

参加者は研修終了後も、受け入れ農家と家族ぐるみの交流をしたり、企業市民活動に関心を持ち、他の環境活動やボランティア活動に参加したりするきっかけとなっている。豊頃町でも、農家が2世代での受け入れをしていただいたり、新聞社に取材されたりするなど、地域にも活動が浸透してきた。

(5) 今後の展開

農業体験研修と並行して実施している地元小学生対象のものづくり出前講座とあわせて、当社試験場が存在する地域への貢献活動として位置づけられるよう継続していきたい。

【本件の連絡先】 アイシン精機株式会社 広報部

TEL: 0566-24-8425 FAX: 0566-24-8003

E-mail: omisako@gad.aisin.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。

農業支援CSR活動～銀行員の農作業支援を通じたボランティア活動～ 【株式会社青森銀行】

（１）事業概要

県内のあらゆる農業現場における農作業を支援。これまでの活動実績は、りんご摘花、田植え、野菜等収穫、牧場作業等多岐にわたる。農場最寄りの支店職員を中心に毎回10名程度が参加し、2010年度から2012年度まで年4～5回の延べ14回の活動を行った。

（２）取り組みのきっかけ

青森県の基幹産業である農業への理解を深め、真の地域貢献を図る目的で取り組みを開始。

（３）取り組みにあたっての課題と対応策

農作業支援の目的で活動を展開しているが、生産者にとって、作業効率の向上に寄与しているかどうかは不明（CSRの観点）。銀行員による農作業体験活動的な要素も否めず、自ずと活動先は、農作業体験の受け入れに慣れた農場が中心（限定的）となった。

（４）取り組みの成果

上記課題の一方で、活動先（受け入れ先）からは、銀行による農作業支援という取り組み自体への好感が得られている。参加した銀行員は勿論、銀行として生産者との関係の向上が図られたこと、農業への理解の促進につながったことは、大きな成果である。

（５）今後の展開

農作業支援については、3年間の活動を以って一旦の終了とし、今後は、この活動を活かした発展型として、別のテーマを掲げた農業のCSRに係る活動展開を検討する。

【本件の連絡先】 株式会社青森銀行 法人営業部 法人営業課

TEL: 017-777-1111 FAX: 017-777-6711

E-mail: ab2174@a-bank.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。

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ている。「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、労働組合熊本支部において、社会貢献活動の検討を行ったところ、主婦の会が中心となって、本活動がはじまった。

(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、販売会社であるキセキ九州が協力。休耕田1.5反を借り受けて、食料自給率向上運動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の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: kawashima@iseki.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。

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

伊藤忠商事は、2009年5月より、和歌山県の「企業のふるさと」制度に協力し、かつらぎ町天野地区にて農地保全や地域活性化貢献を目的とする活動を行っている。

毎年、若手社員を中心とする社員(当初50名、現在80名程度)が、年に二度、現地を訪れ、10aの田の田植え稲刈りに参加している。

田植えや稲刈りといった農業体験以外にも、高野山の参道・世界遺産史跡周辺の清掃および現地に役立つ力仕事などのボランティア活動も行っている。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。今年の5月で5周年を迎える。

（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できた。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、ヤンマー様を天野の里に紹介。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。2011年にはヤンマー様の協力を得て、蕎麦刈りや、竹農法(竹をパウダー状に粉砕して、肥料として利用することで、竹の乳酸菌発酵力により土壌改良を行い農産物の食味を向上させる農法)を利用した新たな農業の可能性にも挑戦中。2013年度に交流の5周年を迎えるに当たり、農業と音楽のコラボレーション(田植えの際に中国人ミュージシャンのコンサート開催)を企画中で、今後も地域の活性化に少しでもお役に立てるよう活動していきたい。

【本件の連絡先】 伊藤忠商事株式会社 秘書部

TEL: 06-7638-2706 FAX: 06-7638-3046

E-mail: matoba-y@itochu.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。

サンゴ再生活動【ANAホールディングス株式会社】

(1) 事業概要

ANAは、2004年から沖縄県恩納村沖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り、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本土企業10数社とともに「チーム美ら（ちゅら）サンゴ」を組成、環境省や沖縄県の後援を受け、恩納村漁協や現地リゾートとの協調のもと、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としてもらえるよう、活動実施にあたっては広く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参画企業以外の一般参加者が少ない。

その対応として、恩納村で啓発イベント「サンゴ祭り」を開催したり、ホームページをリニューアルし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、リピーター拡大に向けて、参加者へ「植付け証明書」発行し、恩納村への再訪を促し、自分が関わったサンゴを見に来てくれるよう工夫している。

(4) 取り組みの成果

2004年より2012年までに、累計2,433本のサンゴをボランティアダイバーにより植え付けた。その7割程度が現在も生存しており、活動開始当初植え付けたサンゴは、今では大きく育ち産卵を始めている。

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、現地ホテルに併設されて

いる「万座ビーチリゾート・ダイビングセンター」の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。

2012年にはそれまでの活動実績が認められ、第32回全国豊かな海づくり大会において農林水産大臣賞を受賞するとともに、天皇皇后両陛下からサンゴ苗お手渡しの光栄に浴することができた。



(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、タレントを起用したイベントやフォトコンテストの開催等により、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啓発活動に注力していく。

【本件の連絡先】 ANAホールディングス株式会社 グループ経営戦略部

TEL: 03-6735-1469 FAX: 03-6735-1455

E-mail: s.toyoshima@ana.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。

東北被災地での森づくり【ANAホールディングス株式会社】

(1) 事業概要

2012年7月から、宮城県南三陸町の森10haを借用し「ANAこころの森」と名づけ、ANAグループ社員ボランティアが地元ボランティアと協力し、間伐、枝打ち、下草狩りなどの森づくり活動を定期的に行っている。

また、同じく東北地方において、津波により壊滅的被害を受けた海岸林再生のための公益財団法人オイスカの「海岸林再生プロジェクト」に対して、ボランティア参加および経済的支援の両面で協力している。

その他、国内空港近辺での森づくり活動を、2004年から継続的に実施している。



(2) 取り組みのきっかけ

東日本大震災発生後の2ヶ月間、避難生活の不自由さを少しでも解消する為に、ANAグループ社員によるボランティアが、空港地上ハンドリング用（防氷）特殊車両を活用し、臨時避難所においてお湯・お風呂を提供した。その地元との絆を今後もつなぎ続ける活動の一環として、同じ南三陸町内での森づくり活動を実施している。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

「ANAこころの森」における活動は、地元との絆を大切にすることを主眼に開始したこともあり、どちらかと言えばクローズな活動に留まっているが、今後の活動の発展や活性化のためには、参加対象者の枠を広げるとともに、例えば、森づくり活動に研修的要素を加味するといった工夫について、検討する必要がある。

(4) 取り組みの成果

間伐作業によって得られた間伐材を使って、フロンティアジャパン株式会社の協力の下、地元の方々によって木材グッズへ加工。機内販売品や販促用ノベルティに使用している。これにより、微力ながら地元の雇用促進のお手伝いができ、また、機内販売の売り上げの一部が再び森林整備に活用される等、震災復興活動を並行して展開している。

なお、従来から行って来た全国での森づくり活動については、上記南三陸町ANAこころの森以外に千歳空港や広島空港等でも森づくり活動を実施しており、2012年度までに累計29空港・35ヶ所となった。ボランティア参加人数は延べおよそ8,700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

南三陸町での活動をさらに深化・進化させつつ、活動のさらなる発展を模索していく。

【本件の連絡先】 ANAホールディングス株式会社 グループ経営戦略部

TEL: 03-6735-1469 FAX: 03-6735-1455

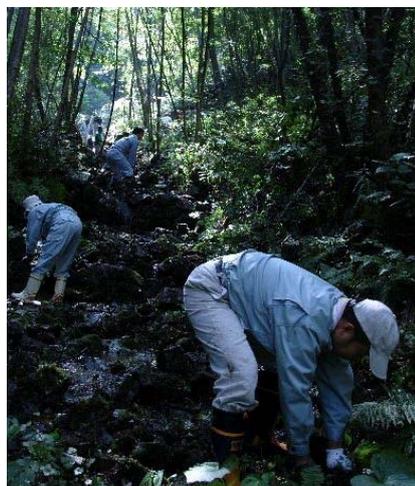
E-mail: s.toyoshima@ana.co.jp

※連絡メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

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活用した農林漁業活性化及び都市居住者と地方との地域間交流を促進する為の新たな取り組み～ 【ANAホールディングス株式会社】

（１）事業概要

ANAグループ内の社員発案制度により、都市住民が地方での農作業や伝統行事等のお手伝いをしながら滞在し、地域の活性化を支援する「ボランティアホリデー」が提案され、弊社の旅行サイト内で全国のボランティア・プログラムの紹介を開始した。発案者自らが自治体に入り、地域資源を活かした「ボランティアホリデー」の企画を自治体や農業関係者等に提案している。具体的事例として、島根県益田市での「ゆず収穫・出荷のおてつだい」「いちご農家のおてつだい」「幻のわさび田復旧のおてつだい」（写真）、「山葵天狗社まつりのおてつだい」等がある。



（２）取り組みのきっかけ

農作業や地域コミュニティ維持のための担い手不足が言われる一方、都市住民には農作業体験の希望や田舎暮らしニーズの高まりがある。移住等ではなくまずは緩やかな交流として、また、従来のグリーンツーリズムとは異なる地域の将来的な担い手としての活用も視野に置いて、「ボランティアホリデー」の提案を行った。

（３）取り組みにあたっての課題と対応策

地域の各農家やイベント主体との連携が不可欠である。しかし、受入地域では生産者の高齢化が進み、人手不足が恒常的に発生しており、本プログラムに取り組みたい意思はあるものの、参加者の募集や現地での案内、調整等の受入体制が整わない地域が多い。まずは、地域と参加者とをつなぐコーディネーターの整備が喫緊の課題となっている。

（４）取り組みの成果

観光地以外の場所でも地域ファンや外部からのリピート訪問者の獲得が可能となり、また、農作業等における労働力の補完、滞在や消費による経済効果も生みだしている。さらに、訪問者の「ヨソモノ」目線による地域資源の再発見や地域資源を活かした6次産業化の進展など、都市と地方の継続的な交流を起点に新たな価値を生み出している。

（５）今後の展開

今後は、受入地域と参加者の裾野を拡げることを目的に、地域活性化事業やボランティア休暇制度に取り組む企業等と連携して展開を図るとともに、自治体、NPOへの紹介活動を継続的に行っていきたい。

【本件の連絡先】ANAホールディングス株式会社 グループ経営戦略部

TEL: 03-6735-1469 FAX: 03-6735-1455

E-mail: s.toyoshima@ana.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。

環境教育自然学校の開催【王子グループ】

（１）事業概要

王子グループでは、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

野外活動がメインであり、天候に左右されるため、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名の小学生が参加しており、累計では800名が参加している。地元NPO法人の活躍の場ともなっている。

（５）今後の展開

環境という観点だけではなく、森林・林業の教育という要素も加え、次代を担う世代への林業理解醸成にもつなげたい。また、現行プログラム中の間伐体験を、発展、充実させていきたい。

【本件の連絡先】 王子グリーンリソース株式会社 資源環境ビジネス部

TEL: 03-3563-7061 FAX: 03-3563-1140

E-mail: kariya3861ke@oji-gr.com

※連絡メールアドレスの@（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～ 【柏市、市川市農協、UDCK(三井不動産)ほか】

(1) 事業概要

柏の葉地域（千葉県柏市）では、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

第一種低層住居専用地域では、温室や納屋、共同作業場、直売施設などについて単独での建築は認められていない。体験農園の整備等に際しての障害となっており、土地利用規制の一部緩和が必要。また、農業施設の耐火・防火性能や構造規定が建築基準法を満たしていないと判断されることも多いが、施設内容や周辺環境を考慮しつつ、構造規定の緩和措置が必要。今後、総合特区制度を活用し、規制緩和を求めたいと考えている。

(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、農業と共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り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: a-uegaki@mitsuifudosan.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。

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 【キャノン電子株式会社】

(1) 事業概要

キャ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うとともに、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】 キャノン電子株式会社 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/theme.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特定非営利活動法人パブリックリソースセンター（2013年1月に、公益財団法人パブリックリソース財団に改組）の協力のもと、協働先NPOを選定している。

（4）取り組みの成果

2010年～2012年までの3年間で、延べ114回のボランティア活動を実施。参加人数は、延べ2,283名となった。また、トナーカートリッジ回収本数に応じたNPOへの寄付額は、約3,150万円（3年累計）となり、NPOの活動資金面でも貢献できた。2011年には、経団連自然保護協議会などが主催する「第2回いきものにぎわい企業活動コンテスト」にて「審査委員特別賞」を受賞するなど、社外からの評価も頂いている。

（5）今後の展開

公益財団法人パブリックリソース財団の支援のもと、本プロジェクトの基金化を計画。第三者評価実施を通じて、活動の透明性と信頼性の向上を目指している。

【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: furusato-p@canon-mj.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。

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ha存在す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っている。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つてもらえるように、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63テーマ

現在までの実施面積：約95ha

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 アグリソリューション推進部 ソリューション推進グループ

TEL: 06-6648-3187 FAX: 06-6648-2141

E-mail: y-shimada@kubota.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。

教育旅行における農林漁業体験の推進【株式会社ジェイティービー】

（１）事業概要

J T B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いる。そのために自治体や地域の推進組織と共同で、地域の素材からの農山漁村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、J T B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、J T B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し、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J T B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、人材育成などを行った。結果、2011年度はJ T Bより9校約1650名の送客を実現した。

このよう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、J T B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

J T B地域交流事業が目指す、観光を基軸とした地域活性化の推進に向けて、現在地域資源の発掘、育成、商品化を地域に対してトータルで提案している。こうした取り組みの一環として、「地恵のたび」ブランドを立ち上げ、「まちおこし」に成功した“地域”を実際に訪ね、その成功事例から地域活性化のヒントを探るというテーマで、団体旅行の受け入れ態勢の整備をおこなっている。また、東北の被災地域において防災学習を行うプログラムや、徳島県で葉っぱビジネスを行う上勝町での体験プログラムなど、全国各地でプログラム整備を行っており、今後更に広げていく予定。

また、今後は教育旅行にとどまらず、外国人観光客向けの展開も進めていく。

【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

※連絡メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

京都モデルフォレスト運動への参加:「島津製作所の森」づくり活動

【株式会社島津製作所】

(1) 事業概要

京都府南丹市八木町にある約 52ha の森林で「島津製作所の森」づくり活動を実施している。活動では、専門家による森林維持のための資金提供を長期的に行っているほか、地域の方々や関係団体等と連携し、従業員とその家族によるボランティアが主体となり毎年、春と秋に森林の整備や利用保全活動に積極的に取り組んでいる。

(2) 取り組みのきっかけ

2008 年 8 月、京都モデルフォレスト協会の活動に賛同し協定を締結し、活動を開始した。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

地に足のついた活動を継続的に実施するため、地元の方々や関係団体の指導のもとで森林整備をおこない、地域とのコミュニケーションの活性化を図るとともに、森林や樹木の専門家（京都府植物園名誉園長、森林インストラクター、樹木医など）を招き森林観察会などを行うことで、ボランティア参加者に対して地域や森林への理解を深めていただいている。

(4) 取り組みの成果

ボランティア参加者の方々が森を育むための作業を自らの手で行うことにより、自然や環境を大切にしていこうという意識が、より高まったのではないかと思う。

森林整備については、間伐作業を中心に実施しており、地元の方々から日が差し込む美しい森になってきたと良好な評価をいただいている。

また、2010 年度からは、新入社員に対して CSR 活動の教育の一環として「島津製作所の森」を利用し、研修をおこなっている。森林保全活動や地域貢献活動を通じて、新入社員の育成にも効果を上げている。

(5) 今後の展開

今後も引き続き活動していく。

【本件の連絡先】 株式会社島津製作所 地球環境管理室

TEL: 075-823-1113 FAX: 075-823-2062

E-mail: yasutaka@shimadzu.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。

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、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年および2011年にも同様に各2回づつ30名募集で実施をし、満員の状況であった。2012年は実施しなかった。

(2) 取り組みのきっかけ

横瀬町振興課との「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・観光協会のご協力が無事に遂行された。
- ・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を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、より深く交流が図られ友好関係を築けた。

当社の「ハイキングイベント」と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が行われた。

(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いきたい。

2013年には、西武グループが2013年4月より開校した「西武塾」(※)のプログラムの一環として、同地での農業体験を実施する。6月(田植え)、7月(手入れ)、10月(収穫)の3回に渡って実施し、参加するお子さま方に、お米作りの大変さを知ってもらい、自然や食の大切さなどを学んでもらう。

※「西武塾」とは

小学生のお子さまを対象に、年間を通じ、さまざまな生活体験の場を提供することを目的に2013年4月21日に開校。西武グループの長年の事業ノウハウやさまざまな施設、人材を活かし、地域・社会の一員として、お子さまの健全な成長に資する多彩な“体験”や“学び”の場を提供するもので、お子さまと指導者が一緒に体験し、分かりやすく親身になったプログラムを提供していく。

(ホームページ：<http://www.seibu-group.co.jp/kodomo-support/seibujuku/>)

【本件の連絡先】 株式会社西武ホールディングス

TEL: 04-2926-2621 FAX: 04-2926-2237

E-mail: h.ogata@seibu-group.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。

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

埼玉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を定植・除草・収穫するイベントである。

収穫物は１１月のライオンズサンクスフェスタ（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。２０１３年は８組３０名が参加している。

（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ている。

収穫した「さといも」は鍋にして、ライオンズサンクスフェスタ開催日にライオンズファンへ販売している。

（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、埼玉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地域の皆さまとふれあうことができている。

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ている。

（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の場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 事業部 コミュニティグループ

TEL: 04-2924-1152 FAX: 04-2928-1919

E-mail: miyashita@seibulions.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。

「企業の森」制度への参加(和歌山県「積水ハウスの森」、青森県「企業の森」活動) 【積水ハウス株式会社】

(1) 事業概要

積水ハウスでは、「里山」を手本に、各地の気候風土に適した自生種・在来種を中心とした植栽を通じて、生態系保全につながる「5本の樹」計画を社会貢献活動で実践している。

① 和歌山県「積水ハウスの森」

和歌山県が実施する「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)を活用した森林保全活動に取り組んでいる。(田辺市中辺路)

② 青森県「企業の森」活動

青森県と「森林づくり協定」を結び、「企業の森」活動を通じて森林の保全活動に努める取り組みを実施している。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。(五所川原市)

(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、自治体の首長と経営トップの会談で弾みがついた。

(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、地元の森林組合やNPO等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

① 和歌山県「積水ハウスの森」

2006年4月から10年間の予定で約2.6haを借り受け、森林・生態系保全活動を開始。「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植樹している。2012年度末までに計13回活動し、延べ参加人数は1,257人である。

② 青森県「企業の森」活動

2010年より五所川原市のカラマツ伐採跡地1.37haの荒地に、ブナ・ヒバ・ケヤキ・ヤマザクラを植樹し、下草刈り、追加植樹等の活動を2014年まで5年間実施。2011年度は93名が参加している。

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

下草刈りや補植等の森林整備活動、また従業員やその家族が参加する自然体験(稲作や観察会)などの活動を一層推進し、地域との交流を拡大していく。

【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

※連絡メールアドレスの@ (全角)は@ (半角)に変換して下さい。

国内5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5か所の「協働の森づくり」を、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」を促す場として継続的に展開している。

【国内5か所】

2006年度～高知県馬路村

2007年度～鳥取県琴浦町、三重県津市

2008年度～埼玉県嵐山町

2012年度～長野県筑北村

（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になるとともに、損害保険会社としての本来業務においても、NPOとの協働や生物多様性の保全に寄与する商品開発に繋がっている。

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 CSR部

TEL: 03-3349-9596 FAX: 03-3349-3304

E-mail: ECo@sompo-japan.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。

「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 60 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ともに、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。依然として就職環境が厳しい中、参加する学生にはインターン活動を通じて、「真の実力」を身につける機会にして欲しいと考えている。

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のあり方を引き続き検討していく。

（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

「聞き書き甲子園」という事業で、農林漁業の先達である地域のプロフェッショナルに、高校生が「聞き書き」を行うことで育成を図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

今後も引き続き実施する予定である。

【本件の連絡先】 公益財団法人 損保ジャパン環境財団

TEL: 03-3349-4614 FAX: 03-3348-8140

E-mail: office@sjef.org

※連絡メールアドレスの@（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「ファームリング・プロジェクト」の実施・運営 【株式会社電通】

(1) 事業概要

ファームリング・プロジェクトは農林水産省のサポートの下、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月に日比谷パティオにて、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」を開園し、さまざまな農業体験イベントを通年で継続的に実施している。同年9月には東京ミッドタウンにて「Farming Symposium」を実施した。また、同年5月からは、小学校に畑の教室を作る活動「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の教室をつくり、農業の楽しさを体験することで、食を大切にす
る心を育てていきたい。

(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が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、「ファームリング・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、食の大切さを学ぶ良い教材となった。

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た。(2011年度いっぱいまで協賛活動は終了)

(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】 電通ラジオテレビ&エンタテインメント局 開発推進部

TEL: 03-6216-8118 FAX: 03-6217-5652

E-mail: shin.okamoto@dentsu.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。

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すべく、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 とタイアップし、『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。米粉など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 CAFE 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。

特に、2012 年から農林水産省／ご当地！絶品うまいもん甲子園 実行委員会主催事業「がんばれ高校生 絶品！ご当地うまいもん甲子園」と題して、高校生の地元食材の活用によるメニュー開発コンテストを全国規模で開催。

【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し、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」(38ha)を契約し、2012年8月に2013年からの5カ年の更新調印を行った。

契約書のなかで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ともに、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

社内では、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よう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こと、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、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できたこと、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のこと、都会の人たちから高い評価を得られたことで、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振興策が講じられるようになったこと、③毎年秋に本社での池田町物産展の開催や、地元の農業組合と契約した毎月の農産品宅配など、地域活性化に成果があった。

(5) 今後の展開

2013年1月のJリーガーによる東海ゴムサッカーフェスティバルへの池田町少年サッカー団の招待に続き東海ゴムチャリティーコンサートへの地元住民の招待など多様な交流を深めていく。

【本件の連絡先】 東海ゴム工業株式会社 CSR・社会貢献室

TEL: 0568-77-4261 FAX: 0568-77-5341

E-mail: shiro.tonari@tri.tokai.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。

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、農業の安定的な食料供給機能ならびに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に取り組んでいる。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に、具体的には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

企業に求められるCSR推進活動と、各種団体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」を果たすべきかが課題であったが、以前から地道な地域貢献を推進していた社員の熱意と、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

- 「鷺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）」
- 「大江排水路の除草および清掃」
- 「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各種団体等が主催する環境保全活動にも積極的に参加し、地域貢献に努めている。2011年度、12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: masao.watanabe@toda.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。

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

トヨタ自動車株式会社では、愛知県豊田市、NPO地域の未来・支援センターと協働し、市域の7割を森林が占める豊田市をベースに、農山村やそこで暮らす人々の生活に触れながら、地域の課題解決を担う人々を育成している。第1期(2009年5月～2010年12月)、第2期(2011年4月～2013年3月)を経て、2013年6月から第3期がスタートする予定(2014年3月まで)。



(2) 取り組みのきっかけ

農林業の衰退による山林・田畑の荒廃や農山村の過疎化など地域の課題解決を目的に当社が社会貢献プログラムとして起案。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

第1期の活動を通じ、農山村には当初想定していた課題だけではなく、Iターン希望者の住居問題や都市との交流の希薄さなど、現実的で多様な地域課題があることを認識。そこで第2期では、地域に寄り添って課題解決する「情熱」のある人材の育成や、その活動を支援していくことを目的に、豊田市の中山間地域のひとつ「旭地区」に活動フィールドを絞り、地域の人々の協力を得ながら活動を実施。

(4) 取り組みの成果

第1期では、活動終了後に山里に移住したり、郷里にUターンして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(受講生30名中、24名が修了)。第2期では、地域の人々との交流や地域の課題に接することで地域への関心につながった。また、受け入れた地域にとっては、このような取り組みが地域の課題を共に考えるベースとなること、その課題解決には継続的に取り組んでいくことが重要であると再認識する機会となった(受講生26名中、21名が修了)。

(5) 今後の展開

第3期は、「旭地区」での活動を継続しつつ、社会人が応募しやすいように講習期間を2年から1年に短縮した上で、2013年6月に開講予定。

【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た「農業体験」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とその家族を対象に農業体験活動を実施。約10数年放棄されていた約1反の耕作放棄地を田起こしから代掻き、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名が参加。今年度(4年目)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の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。今後の活動においても、耕作放棄地を保有している所有者との協力が必要。

(4) 取り組みの成果

組合員、またその家族の『体験の場』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。また、この活動をきっかけに、自身で畑や田んぼに取り組むなど自立した方も見え始めた。さらには、トヨタグループ内労組(トヨタ紡織・トヨタ生協)も豊田市内の他の山間地域で「農業体験活動」を実施するなど、横展開がなされた。

(5) 今後の展開

今後も活動は継続。より多くの組合員に参加、体験していただける活動とし、これをきっかけに地域貢献に取り組む人達を増やしていきたい。また他の組織を巻き込み活動の輪を広げる仕組みをつくりたい。

【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

※連絡メールアドレスの@ (全角) は@ (半角) に変換して下さい。

富士山麓の森の再生を図る「富士山の森づくり」プロジェクトに参画 【豊田通商株式会社】

（１）事業概要

本取り組みは、山梨県鳴沢村において、(公財)オイスカと企業・行政・地域の人々の協力の下、植林及び下草刈り等の森林保全活動を継続的に実施することにより、森林保全の必要性に対する理解を促進するとともに、活動参加者と地域の人々との交流を深めることも目的としている。

森づくりを行う富士山西側斜面に広がる県有林約 100ha は、病虫害の食害により木々が枯れる大規模な被害を受けている。富士山に自生する樹種を用い、自然林に近い生態系を保全できる「森林と人が共生する森づくり」と、森づくりを通じた地域の活性化を目指し、山梨県や複数の企業の協働で、森の再生を図っている。

（２）取り組みのきっかけ

2008 年 6 月の「社会貢献活動委員会」発足を機に、環境・CSR 活動の更なる強化のため、その施策の一つとして地域に根ざした富士山の森林保全活動を開始した。

（３）取り組みにあたっての課題と対応策

自社だけで取り組む場合、活動を始める前に現地との関係構築に時間がかかるが、本件は、(公財)オイスカのコーディネートによる各団体の協働形式であるため、非常にスムーズに活動を開始できた。



（４）取り組みの成果

県や大学も加わった協働形式であるため、各分野の専門家の指導を受けることができる。林業や植林に関する知識やノウハウも吸収でき、社員の環境に対する意識啓発になった。

①活動実績

2008 年度(8/2) 下草刈り

2009 年度(5/23) 1,100 本(1.1ha)の苗木を植樹

2010 年度(5/29) 1,100 本(1.1ha)の苗木を植樹

2012 年度(9/22) 2007 年に植栽された 1,100 本(1.1ha)に鹿の食害対策ネットを設置

②参加者

累計 約 300 名 (豊田通商社員および関連会社の社員・家族)

（５）今後の展開

植栽された木々の保全活動を継続。本年からは植林地での子ども向け自然教育（環境教育プログラム）を同時開催。

【本件の連絡先】 豊田通商株式会社 総務部 社会貢献室

TEL: 03-4306-8283 FAX: 03-4306-8817

E-mail: hideki_suzuki@toyota-tsusho.com

※連絡メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

「NEXCO 中日本ならではの」新たな CSR の取り組み ～地域との対話と協働による課題解決～（新東名高速道路の沿線3地区）【中日本高速道路株式会社】

（1）事業概要

・ NEXCO 中日本では、2011 年 9 月より、農業者の減少・高齢化などの高速道路の沿線地域の農山村の課題解決に向けて、新東名高速道路（御殿場 JCT～三ヶ日 JCT）のサービスエリアの近隣地域 3 地区（静岡県沼津市内、静岡市内、浜松市内）にて、地域の方と NEXCO 中日本グループ社員が協働で農村整備作業などを実施。



・ 各地区の抱える課題にあわせて活動内容を決定（休耕地の草刈・植樹、田植え、みかんの摘果、葦刈りなど）。

・ グループ社員やサービスエリア従業員等による休暇を利用したボランティア活動。

（2）取り組みのきっかけ

更なる「地域連携の強化」を図るため、新東名の開通にあわせて農山村活性化の活動を始めたい旨を静岡県に相談したことから。

（3）取り組みにあたっての課題と対応策

活動地域や相手方の選定にあたり、当社が各地域をまわって協働相手を探すことは難しく、静岡県の「一社一村しずおか運動」の仕組みを活用し、当社の希望にマッチした地域を県から紹介して頂いた。また、地元と良好な関係を築くまでの間、各地区との打合せに県の職員も同席し、地元との連絡調整に積極的に動いて頂いた。

（4）取り組みの成果

2011 年度は計 9 回、延べ約 200 人が、2012 年度は計 22 回、延べ約 400 人が参加し、社員のボランティア精神の向上につながっている。沿線地域の魅力を再発見するだけでなく、地域の方々との対話の中で、沿線地域の方々が高速道路や当社に求めていることを再認識することで、地域連携の取り組みを考えるうえでのヒントとなっている。地域の方からも、「当社との活動を始めて良かった。活動を通じて大きなエネルギーと地域づくりのヒントをもらっている」との声を頂いている。

※ 活動の様子はこちら → <http://www.c-nexco.co.jp/corporate/csr/>

（5）今後の展開

静岡県以外にも活動を拡大し、2012 年 9 月には富山県、2013 年 3 月には三重県にて同様の活動を開始。今後も他県に活動を拡大予定。活動を通じて各地域の魅力を掘り起こし、サービスエリアと連携した地域活性化の新たな取り組みを検討している。

【本件の連絡先】 中日本高速道路株式会社 企画本部経営企画部経営企画チーム

TEL: 052-222-3602 FAX: 052-232-3736

E-mail: s.odagiri.aa@c-nexco.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。

「NEXCO 中日本ならではの」の新たな CSR の取り組み ～地域との対話と協働による課題解決～（世界遺産五箇山菅沼集落）【中日本高速道路株式会社】

（１）事業概要

- ・ NEXCO 中日本では、高速道路の沿線地域の農山村の課題解決のため、世界遺産の五箇山菅沼集落（富山県南砺市）にて、合掌造りの屋根に使用する茅を育てる「茅場」の再生・保全の取り組みを 2012 年 9 月から実施。
- ・ 現在、当集落の合掌造りの屋根に必要な茅の自給率は 50% 程度であり、約半分を県外産の茅に頼っていることから、自給率 100% を目指して、茅場の下草刈り、茅刈り、茅の株植えなどの作業を協働で実施。
- ・ グループ社員による休暇を利用したボランティア活動。



（２）取り組みのきっかけ

更なる「地域連携の強化」を図るため、静岡県に続き富山県内で農山村活性化の活動を始めたい旨を富山県に相談したことから。

（３）取り組みにあたっての課題と対応策

活動地域や相手方の選定にあたっては、富山県の「中山間地域保全パートナーシップ推進事業」の仕組みを活用し、当社の希望にあった地域を県から紹介して頂いた。また、地域の解決したい課題が明確となっており、当社と協働活動を始める前にすでに菅沼集落単独で茅場の保全活動が始められていたことから、当社との活動内容もスムーズに決定することができた。

（４）取り組みの成果

2012 年度は計 3 回、延べ約 70 人が参加し、社員のボランティア精神の向上及びボランティア休暇の取得増につながっている。沿線地域の魅力を再発見するだけでなく、地域の方々との対話の中で、沿線地域の方々が高速道路や当社に求めていることを再認識することで、高速道路の活用方法や地域連携の取り組みを考えるうえでのヒントとなっている。

※ 活動の様子はこちら → <http://www.c-nexco.co.jp/corporate/csr/>

（５）今後の展開

静岡県・富山県以外にも活動を拡大し、2013 年 3 月には新たに三重県にて同様の活動を開始。今後も他県に活動を拡大予定。また、高速道路の資源を活用した茅の自給率向上に向けた取り組みについて検討をすすめている。

【本件の連絡先】 中日本高速道路株式会社 企画本部経営企画部経営企画チーム

TEL: 052-222-3602 FAX: 052-232-3736

E-mail: s.odagiri.aa@c-nexco.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。

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

日本電気株式会社（NEC）は石岡市の約 4,000 m²の耕作放棄地と牛久市の約 23,000 m²の耕作放棄地を水田に再生するプロジェクトを通じて、霞ヶ浦流域の自然再生を推進している認定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の稲作から日本酒造りまで、年間プログラムを従業員がアサザ基金と共同で実施している。

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」等への展開を検討中である。



センサー(上)と田植え

(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、また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、生態系・生物多様性保全活動
- ② 新ビジネスモデルのシーズ開拓
- ③ 地域社会活性化への貢献、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での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：約 1,200 名/年（累計約 10,000 名）、
- ・米収穫量：約 1,000kg/年（累計約 9,000kg）、
- ・日本酒 300ml 瓶：約 4,000 本/年（累計約 3.4 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）、障がい者支援施設などと連携し、また地元小中学校の環境教育の場としても提供し、地域活性化に貢献している。

◆外部表彰受賞：3 件

- －第 3 回パートナーシップ大賞「パートナーシップ賞」受賞（2005 年度）
- －第 4 回日本環境経営大賞「環境連携賞」受賞（2006 年度）
- －第 1 2 回グリーン購入大賞「優秀賞」受賞（2010 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。

製造された日本酒



(5) 今後の展開

アサザ基金との共通目標「100 年後にトキの野生復帰を」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 6 次産業化による新たな農産物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。

トキの野生復帰を目指して



【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でき、掛かった経費は企業が負担する。

（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」への取り組みを紹介された。

（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。

そのためには、ま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

2012年11月、大麦、小麦の栽培を行い、2013年2月に麦ふみを行った。このほか、3月頃には料理教室なども実施している。6月には収穫を行った。

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高まっており、月刊の社内報に記事が掲載され、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。

なお、地元の大学生も交えながら活動を行っている。

（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できるようにする。また、社員だけでなく、地域の方にも一緒に参加できるような料理教室などのイベントも行っていく。更に関心を高めてもらえるよう収穫祭も行なう予定である。

【本件の連絡先】 株式会社はくばく

TEL: 0556-22-8951 FAX: 0556-22-5467

E-mail: higuchi.naoko@hakubaku.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。

里山保全活動を通じた農業の活性化【ヒューリック株式会社】

（１）事業概要

ヒューリックでは、グループ会社全社員から募集を募り、年に1回、東京都あきる野市の里山保全活動に参加している。主な活動内容は、環境保全・生態系維持への支援を目的とした復田のための雑木・雑草の伐採や稲刈り。

（２）取り組みのきっかけ

従業員参加型の環境保全のためのボランティア活動として開始。

（３）取り組みにあたっての課題と対応策

東京都あきる野市の里山を管理している、NPO法人横沢入タンボの会の方々が高齢のため、里山の維持管理にご苦労されている。今後、NPO法人の方々のサポートとなるよう、この里山保全活動を年1回のイベントとせず、従業員が土日の好きな時に参加出来るようにする等の取り組みを検討していく。

（４）取り組みの成果

一昨年、開拓した地が、新たな田んぼに生まれ変わり、翌年の秋には元気な稲を刈ることができた。こうして人間の手を入れることで、生態系の維持に繋がり、毎年様々な動植物が増えているとも聞いている。

（５）今後の展開

まだまだ手付かずの土地が沢山あるが、こうした活動を継続することで、環境保護・生態系維持だけでなく、農業の発展にも繋げていきたい。

【本件の連絡先】 ヒューリック株式会社 総合企画部

TEL: 03-5623-8101 FAX: 03-5623-8123

E-mail: endou.yasuko@hulic.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。

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み込まれている。

「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、長野県佐久市、沖縄県大宜味村、福井県南条郡の4ヶ所で、MAEDAの森活動を継続している。

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、福井県南条郡のプロジェクトはNPOと弊社で共同実施している。単なる寄付ではなく、地元の住民の方やNPO法人、森林組合などとともに活動することにより交流が深まっている。持続的な活動の地盤づくりができていると実感している。

（５）今後の展開

今後もプロジェクトの数を増やしていくとともに、社員や家族の参加を促進し、活動の深化を図る。

【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: kiyota.y@jcity.maeda.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。

「企業との協働による水源の森づくり」【マツダ株式会社】

（１）事業概要

防府工場のある山口県において、森林づくりのスキーム「利水企業による森林保全」（主催：山口農林事務所）が展開されており、防府工場の従業員・家族を中心にボランティア活動による森林保全に協力している。

（２）取り組みのきっかけ

地域貢献活動の一環として。

（３）取り組みにあたっての課題と対応策

特になし。

（４）取り組みの成果

- ・年1回、佐波川上流の山口市徳地の山口市有林においてスギの間伐作業を実施。
- ・参加者は、この活動を通して、企業活動や県民生活に欠かせない水を育む森林の大切さや、地球温暖化防止に果たす森林の役割について理解を深めている。
- ・ボランティアや単独企業での対応には限界がある。県内の多くの企業や県民の方々が参加しやすいスキームに参加することで活動が促進されている。

（５）今後の展開

継続して取り組む予定。

【本件の連絡先】 マツダ株式会社 CSR・環境部

TEL: 082-287-4066 FAX: 082-287-5315

E-mail: csr_survey@mail.mazda.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。

「マツダの森」森林保全活動【マツダ株式会社】

（１）事業概要

広島県緑化センター（広島市東区）内に設置した「マツダの森」（愛称、5.85ha）において、マツダグループ従業員・OBとその家族による徐伐作業などを行い、広島県の森林保全活動に協力している。「地域貢献」「環境保全」「地域交流」などを目的に、定期的に保全活動を行っている。

また同時に「ひろしま森林（もり）づくりフォーラム」に加入し、広島県内の森林関係団体などと連携し「企業の森づくり」を推進している。

（２）取り組みのきっかけ

2010年に広島県と森林保全活動に協力する「森林保全・管理協定」を締結したことから（マツダ株式会社の創立90周年記念の一環）。

（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

- ・従業員の森林保全意識の高揚
- ・森林保全団体の方との交流
- ・「マツダの森」と「ひろしまの森林づくりフォーラム」を通じた計画的除伐による森林保全に貢献（うっそうとした森に光が入り健康的な森づくり促進に貢献）

（５）今後の展開

2013年8月末に「森林保全・管理協定」（3か年）の締結期間は終了するが、継続締結を検討中。

【本件の連絡先】 マツダ株式会社 CSR・環境部

TEL: 082-287-4066 FAX: 082-287-5315

E-mail: csr_survey@mail.mazda.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。

アドプトフォレスト「丸紅の森」【丸紅株式会社】

（１）事業概要

大阪府/岸和田市/地元NPO団体との協働による森林整備を通じた地域貢献。岸和田市神於山地区における作業を5年間継続するもの。

第一回目活動は2012年3月20日、岸和田市「神於山」の竹林で、間伐作業を実施。丸紅グループ役員・社員およびその家族約80名が参加。



（２）取り組みのきっかけ

2011年8月、本制度の概要を知り、大阪府みどり推進課に実施につき相談。数箇所候補地を視察後、実施の運びとなった。

（３）取り組みにあたっての課題と対応策

天候に左右されるプログラムで、2013年4月実施予定だった作業場所周辺には、雨天用のプログラムを実施する施設もなく、実施を断念した経緯がある。子供の参加もあり、無理のないプログラムを検討、実施していく。

（４）取り組みの成果

行政/自治体/地域/当社が一体となって取り組むもので、在阪グループ事業会社の役員・社員およびその家族が一堂に会し、活動を共有することによるグループの一体感、横連携の一助となるプログラムとなった。

（５）今後の展開

今後5年間継続（2013年4月は悪天候の為中止）

【本件の連絡先】 丸紅株式会社 総務部総務課

TEL: 03-3282-2108 FAX: 03-3282-4241

E-mail: Yoshinaga-T@marubeni.com

※連絡メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

奥多摩間伐ボランティア【丸紅株式会社】

（１）事業概要

東京都環境局主催の「東京グリーンシップ・アクション」の一環で、東京都に残された貴重な森林・里山・雑木林等を、都民・企業・行政・NPOの連携によって保全する取り組み。

NPO「環境学習研究会」による指導の下、50名超が4～5名のグループに分かれて本格的な伐採作業を体験するとともに、間伐材による木工作や登山を通じて自然とふれあう。



（２）取り組みのきっかけ

エコプロダクツ 2004 の東京都環境局のブースを見学し、翌年 6 月事務局で体験し同年 9 月からの実施となった。

（３）取り組みにあたっての課題と対応策

天候に左右されるプログラムのため、雨天用のプログラムも用意している。子供の参加もあり、間伐作業場所への移動の休憩場所で「山の生き物」、間伐作業後はベースキャンプで「川の生き物」の自然教室を織り込んでいる。参加希望者数に対し、受入側（林業従事者）が少ないのが課題。

（４）取り組みの成果

本プログラムは、広く事業会社へも参加を呼びかけており、事業会社からの参加者も年々多くなり、自然環境保護の意識は向上しつつある。東京都のホームページに紹介され、実施検討中の企業からの問い合わせもある。

（５）今後の展開

毎年参加のリピーターも増えており、同規模で継続実施予定。

【本件の連絡先】 丸紅株式会社 総務部総務課

TEL: 03-3282-2108 FAX: 03-3282-4241

E-mail: Yoshinaga-T@marubeni.com

※連絡メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

新たな農業文化の創造【三井不動産株式会社】

（１）事業概要

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、食糧問題の解決に対するひと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、課題解決のひと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業文化、新たな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: a-uegaki@mitsuifudosan.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。

屋上庭園・農園 ダイバーシティ東京 プラザ ～環境共生とエンターテインメント性の両立～ 【三井不動産株式会社】

(1) 事業概要

屋上庭園は約 1,600 m²、農園は約 900 m²。農園は「見る農業」「知る農業」「感じる農業」をコンセプトとした、都内最大級の屋上貸農園。都会で生活する人々に「作る」から「食べる」までのサイクルを通じて、農業の楽しさや難しさを実感するコミュニティを創造する。

■都会の農園 <http://www.city-farm.jp/>

■BBQ <http://digiq.jp/diver/>

(2) 取り組みのきっかけ

「劇場型都市空間」をコンセプトとして標榜する施設であり、環境対応にもエンターテインメント性を持たせることを意識した。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

【課題】

- ・より認知度を高め、利用者を多く増やしていくこと

【対応策】

- ・雑誌・広告等によるパブリシティの拡大
- ・庭園でのBBQ等新たなメニューの打ち出し
- ・法人契約増加に向けた営業

(4) 取り組みの成果

開業1年ということもあり、引き続き認知度向上等に尽力する方針。

(5) 今後の展開

前述の対応策に注力し、より環境マインドであることをアピールのうえ貢献していく方針。

【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: a-uegaki@mitsuifudosan.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。

グループ保有林(約54ha)「そだてる」「つくる」「いかす」サイクルを三井不動産グループ全体で推進【三井不動産株式会社】

(1) 事業概要

グループ会社が北海道に保有する約5,000haの森林を活用。社員の植林研修等により「そだて」た森林から出た間伐材を利用し什器・ノベルティや住宅用のフローリング(スマートフローリング)を「つくり」、グループの分譲・賃貸マンションや戸建て住宅に活用。

(2) 取り組みのきっかけ

従業員への環境意識向上の一環として植林研修を開始。その後、環境意識の向上と社会貢献からグループ全体での活用促進を図った。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

国産材の活用は、外国産材との価格競合が課題。

(4) 取り組みの成果

1. 植林研修 これまで5年間で延べ150名により約4,000本以上の植林を実施
 2. 間伐材の活用
 - ①本社会議室の什器
 - ②ノベルティ(クリップボード・ボールペン・マグネット・ペン立)
 - ③グループ会社による本業でのフローリングの展開・活用(例:住宅向け「スマートフローリング」)
- ※ 特にスマートフローリングについては国産材の都市部マンションへの活用による社会貢献と環境貢献が評価され「グッドデザイン賞」を受賞した。

(5) 今後の展開

スマートフローリング等、本社およびグループ会社における本業での活用のさらなる展開を促進・強化。

【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: a-uegaki@mitsuifudosan.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。

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あって、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、2010年より丸の内エリアのショップ・レストランで提供している。2013年から収益の一部は、NPO法人えがおつなげてに寄付される制度を導入。



(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。2010年度2,150本、2011年度3,800本、2012年度4,700本に拡大。

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、毎年早期に完売している。また、グループ社員対象に試飲会も実施。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ている。

こ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・マンション住居者）・NPO・醸造店・地域の方々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できた。

(5) 今後の展開

CSR活動として4年目となり、より事業活動と連携した仕組みづくり、地域住民との交流の深化、新たな商品開発を進めていきたい。

【本件の連絡先】 三菱地所株式会社 環境・CSR推進部

TEL:03-3287-6534 FAX: 03-3211-5658

E-mail: hiroko_mizuta@mec.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。

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263ha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、その重要施策のひとつとして、国内外の森林保全に取り組んでいる。

（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おり、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にも森林管理への協力が求められている。そこで三菱商事は高知県、安芸市、高知東部森林組合と共に、長期的な環境保全型の社会貢献活動として本施策に取り組んでいる。

（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であり、また、森林のCO₂吸収効果により、気候変動・地球温暖化対策へも貢献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、当社社員や地域住民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】 三菱商事株式会社 環境・CSR推進部

TEL: 03-3210-6473 FAX: 03-3210-9059

E-mail: yumi.hirano@mitsubishicorp.com

※連絡メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

2012 年度農林水産省「地域ブランド観光活用促進事業」【森トラスト株式会社】

(1) 事業概要

- ・2012 年度の農林水産省補助金を活用しながら、地域ブランド「蔵王爽清牛」を普及促進させる事業。
- ・森トラスト・ホテルズ&リゾート㈱のこれまでの実績とノウハウを活用し、地域の自治体や商工者さらには農業関係者と連携することで、地域ブランド「蔵王爽清牛」のブランド強化、ひいては蔵王町自体のブランド力の底上げを目的に、地域の観光促進を推進した本事業を実施。

(2) 取り組みのきっかけ

従来の観光PR手法にはない「都市部の施設を活用する」といったような新たなPR手法が地域観光のリピーター確保に有効かどうかを実証。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

課題としては、「東京と地元宮城蔵王との物理的な距離」であり、skype などを活用してできるだけ Face to Face で議論を進めた。

(4) 取り組みの成果

- ・当初からの主旨であった森トラスト・ホテルズ&リゾート㈱のノウハウと実績を活用した展開というテーマにおいては、ウェスティン仙台におけるイベントとの連携や、ラフォーレ倶楽部法人会員企業の会合におけるPRといった他ではできない取り組みを実施できたことが大きな成果であった。
- ・また、地元のアイデアを東京等の都心部でのPR活動に活かすという展開も有効性が高く、東京と地元とが連携した観光促進という手法の方向性は間違っていないことが分かった。

(5) 今後の展開

下記の事項を継続実施する。

- ①ラフォーレ蔵王リゾート&スパにおいて蔵王爽清牛の料理提供
- ② 蔵王爽清牛カレーパンの販売

【本件の連絡先】 森トラスト・ホテルズ&リゾート㈱

マーケティング部営業企画・PR 広報課

TEL: 03-6409-2820 FAX: 03-6409-2813

E-mail: yoshida-n@mt-hr.com

※連絡メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

ヤンマーミュージアム体験農園で初めての方に農作業を体験する機会を提供 ～地元組織との有機的な連携を活かして～【ヤンマー株式会社】

（１）事業概要

体験農園は創立 100 周年事業の一環として 2013 年 3 月に開館したヤンマーミュージアムに付属するかたちで開園した。来館者の中でも特に小学生を対象にしており、初めての方でも気軽に農業体験を提供し、農業や食べ物の大切さを楽しく体感していただくことをねらいとしている。農園の規模は 5,181 m²。管理は主に高橋町営農組合とヤンマーOBによるもので、長浜地方卸売市場、長浜合同青果、浜果未来農園がそれをサポートする形態となっている。

（２）取り組みのきっかけ

長浜市及び地域農業関係者の要望を受け、ミュージアムによる地域活性化策のひとつとして取り組んだ。

（３）取り組みにあたっての課題と対応策

企業による農地利用には農地法に基づく一定の要件をクリアする必要がある。当初想定していたミュージアム隣接の土地が面積条件を満たさなかったため、長浜市に斡旋してもらい、J R 田村駅から近い高橋町内の 50a を借りることになった。また、駐車場やお手洗い等の設備については、隣接する長浜地方卸売市場内のものを利用できるようになった。更に農作物の管理については高橋町営農組合とヤンマーOBの協力を得ることとなった。

（４）取り組みの成果

開園して間も無く実績に乏しいが、直近で行った田植えイベントでは親子連れが多く参加された。J R 田村駅隣接かつ市場内の駐車場が利用可能といった地の利が活かされ、イベントには名古屋や大阪等遠方からの参加も多かった。また、ミュージアムチケットとのセット販売が参加者増に功を奏した。イベント後、参加者に行ったアンケートによると、「実際の農業者からの話が聞け、手植えの苦勞を知り、機械（田植え機）の便利さを改めて実感できた」という感想が多数あり、農業の機械化の意味を参加者全員で再認識することができるワークショップとなった。長浜市としてはこれが新たな来訪者を呼ぶひとつのきっかけとなっており今後が期待されている。

（５）今後の展開

地元の農業者と連携して、初めての方でも気軽に農作業を体験できるお米や野菜づくりのイベントを実施する。また、体験農園の収穫物をミュージアム館内で販売したり、ワークショップルームで料理教室を行うことで、つくるだけでなく食べることを通して農業や食べ物の大切さを体感できるイベントを行う予定。

【本件の連絡先】 ヤンマー株式会社 ヤンマーミュージアム

TEL: 0749-62-8887 FAX: 0749-62-8780

E-mail: yanmarmuseum@yanmar.co.jp

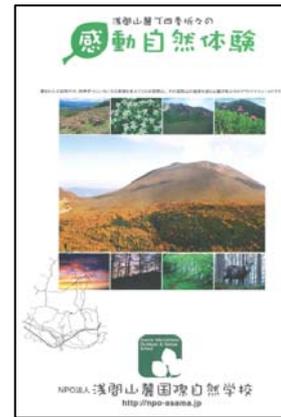
※連絡メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

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、林野庁との協働など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: 03-3549-3076 FAX: 03-5565-6374

(11) その他

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で地域の特産品を栽培し、社内食堂や事務所へ相互に送り合い、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

各拠点で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いくことを継続させたい。また、その拠点の全従業員がその農産物の生長を実感し、特産品の消費を全社に広めていきたい。

(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削減への貢献が図られた。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の栽培に還元できるようにしていきたい。

【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

※連絡メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

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、近隣の養豚場で餌として活用している。これにより、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、安価で餌を購入できるという、WIN-WIN の関係が維持できている。

（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ことがきっかけとなる。

（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できるものとできないものとに分別することが大変だった。

従業員への意識付けが最重要であり、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やす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 ⇒ かつお魚醬 ⇒ 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尾、2010年3000尾、2011年1000尾、2012年度2200尾の放流を実施。また2012年度は最新型の電子記録標識169尾を放流し、7尾を回収したことにより、累計500日のカツオの遊泳行動データの取得に成功、学会や国際資源管理機関などに発表報告を行った。

（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 家庭用事業部

TEL：03-5250-8375 FAX：03-5250-8338

E-mail：tatsuya_okamoto@ajinomoto.com

※連絡メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

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。この研究連携協定という形から、より一層協力して植物工場の普及拡大のための研究開発および人材育成を行なうため、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

愛媛大学との連携をより強化し、儲かる植物工場の実用化と普及拡大につなげ、食料自給率向上と地域産業発展に貢献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

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、収穫物の高品質化、収量向上の実現を目指す。

(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んでいく。

【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ている。食料自給率向上運動フードアクションニッポン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。



当社の出展内容

都会のオアシスに『キッズミニ農園・農機体験』コーナーが1年振りに出現します。8.5馬力トラクタ“TJV”から1.5馬力の“トラQ”まで当社の主力トラクタが勢揃い。操作席への体験乗車ができるほか、トラクタとの記念写真をオリジナルカレンダー入りでプレゼントいたします。また、ミニ圃場では家庭菜園にピッタリの電動ミニ耕うん機“エレ菜”による耕うん体験をお楽しみいただけます。大噴水広場にて皆様のご来場をお待ちしております。



(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」への出展を要請された。

(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、耕うん機を使つて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、耕うん機を使つての畑作業体験コーナーは長蛇の列ができるほど人気を集めた。

(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: kawashima@iseki.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。

食を通じた環境保全とボランティア活動【伊藤忠食糧株式会社】

(1) 事業概要

2009年に開始した『MOTTAINAI GREEN PROJECT ～緑のMOTTAINAI～』に賛同し、『MOTTAINAI こしひかり』を企画・販売（2013年3月より販売開始）。売上の一部を植林活動『グリーンベルト運動』に寄付を行う。『MOTTAINAI こしひかり』の原料は環境保全の循環型農業によって生産した特別栽培米長野県産コシヒカリを採用。

(2) 取り組みのきっかけ

MOTTAINAI キャンペーン事務局より商品企画・販売の打診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

第一の課題である環境保全の部分では生産段階での環境配慮に着目。当商品は米ヌカを主体に植物由来の原料から作られた肥料を使用して栽培。田んぼから取れた物を田んぼに返して再利用する循環型農業は環境保全に努めた生産方法である。

第二の課題である販路の確保についてはMOTTAINAI キャンペーン事務局の自社サイトでの販売を行う。また、他小売店への営業を強化。

(4) 取り組みの成果

これまでコメ販売にはなかったボランティア活動との結びつきに、興味を持っていたが、多方面より問合せがあった。スーパーマーケットや量販店での採用を検討いただいている。まだ販売開始して間もないため、今後の成果に期待。

(5) 今後の展開

百貨店やスーパーマーケットへの提案を進め、認知度を高めていく。実績次第では次年度産の取扱量を増やしていく予定。

【本件の連絡先】 伊藤忠食糧株式会社 米穀本部 米穀営業第二部第一課

TEL: 03-5771-6092 FAX: 03-5771-6098

E-mail: futami-y@itochufsm.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。

遊休農地等を活用した、心と身体を元気にする『アグリセラピー®』と企業人材戦略を補う『レストフィールドプログラム』の展開 【特定非営利活動法人オーガニック・ライフ・コラボレーション】

(1) 事業概要

2010年4月から神戸市北区大沢町、揖保郡太子町の遊休農地（15反）を活用し、『農に触れることで自分らしさを取り戻す』オリジナルプログラムを展開、延べ約600人の参加を得ている。4月～12月の月2回開催で、一回は「自己と対峙するワークショップの本講座」、もう一回は「自然と向き合う著名人の特別講座」であり、いずれも畑作業に従事することを通じて、自己の活力を再活性化してもらうことを狙いとしている。



畑作業の風景

(2) 取り組みのきっかけ

心身の健康や、農村や農業における社会問題の解決策は、自然から多くを学び感じ取ることにあると考えたため。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

遊休地借用のため、地元との信頼関係を築くことが不可欠であり、丁寧で地道な活動を心掛けスタートした。また、講座参加者の関心と信頼を深める為、アグリセラピー®特別講座の講師陣には自然栽培、有機農、自然保全、喜劇作家等の多彩な著名人を配し講義を頂いている。さらに、活動の広がり確保すべく「自然栽培全国普及会」や「有機農業関西ネットワーク」の会員として、また、保育・幼稚園児の畑作業自然体験型保育も開始した。

(4) 取り組みの成果

当所の活動で心理学的解析を導入した結果、畑作業の後では『リラクゼーション効果』が高まり、セラピー受講の後では『生きる活力』が高まるなど、受講期間を通じて「ストレス対処能力」の高まりが客観的数値で実証できた。職場のメンタルヘルス問題でも大手企業産業医との協働で休職中の社員が健やかな職場復帰を果たしている。講座で収穫する作物は近隣の有名レストランやカフェの食材として利用してもらう一方、廃棄されるコーヒー殻の土作り活用、里山竹林整備で筍や破竹をシェフ達に直接収穫してもらう取り組みも行っている。受講生にとっても飲食店にとっても無理なく社会貢献に繋がっており、結果的に「都市と農村の交流」が実現されている。



里山整備作業風景

(5) 今後の展開

職場ぐるみのメンタルヘルス対策として、従業員の横の繋がりを生むとともに、リラクゼーション効果を農業で体感してもらう「レストフィールドプログラム」を強力に推奨していく。また、休職中や予備軍社員対象には「アグリセラピー®」の受講を通じて、豊かな自然の中で丁寧な復職・職場適応支援を心掛け運営していく。

【本件の連絡先】

特定非営利活動法人オーガニック・ライフ・コラボレーション

TEL: 078-451-2898 FAX: 078-451-2898

E-mail: info@olc-net.com

兵庫県経営者協会

TEL: 078-321-0051

※連絡メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

漁場の保全・再生の取り組み(アマモ場等の再生技術の開発)

【鹿島建設株式会社】

(1) 事業概要

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 m²以上の藻場再生の実施実績をあげている。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) 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

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。

(4) 取り組みの成果

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。再生したアマモ場にアオリイカの産卵場、ワタリガニ稚ガニの育成場となっていることが確認された。

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のプロジェクトで採用され、実績をあげている。

(5) 今後の展開

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、水族館等の施設展示及び環境教育のツールとしても利用されていることをPRしていく。

【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13名を雇用。2013年4月現在、厚労省認定による障がい者雇用の特例子会社の認定を受けている。遊休農地を借り上げ、約2,500㎡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 採用グループ

TEL: 06-6648-3838 FAX: 06-6648-2459

E-mail: si-hashi@kubota.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。

森林の持続可能性を考えた公正な木材調達を推進 木材調達ガイドラインを2007年策定、2012年度改定【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進めている。

また、2012年度はガイドラインの内容を見直し、倫理的背景に対する社会的関心の高まりに配慮して、「人権や労働慣行に関する企業方針や調達指針など、明文化された文書があり、取引先も含め、共有されているか」「コミュニティ林業やアグロフォレストリーなど、伐採地住民の主体的な森林経営に貢献する木材調達を行っているか」等も加算要素として改定した。

(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。また、長期的な視点で、生態系の保全や資源の循環を考えた経営を行っている山林からの木材を評価し、優先的に調達することで、国内林業の持続可能性の向上に貢献することができるから。

(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理解と協力が不可欠であり、そのためには一方的な要求を行うだけでなく、国際環境NGOに対して、確認の代行や、一緒に代替材の検討に出向くなど、きめ細かなサポートの実施で信頼関係を構築することが重要であった。

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、2012年度には89%と大きく改善している。

また、高品質の木材を大量に利用するため、木造住宅の構造材は安定調達が可能な北欧のフェアウッドをベースに展開しているが、お客様の希望に応じた国内各地域の銘木を用意できる体制を確立し、調達メニューの充実を図っている。

(5) 今後の展開

サプライヤーやNGOと連携しながら、生物多様性をはじめとする社会的課題について認識を共有し、事業を通じてその課題の解決に向かうことが重要だと考え、改善の取り組みをさらに進めていく。

【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）。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

これまで取り組んできた人工孵化稚魚の肥育は生存率や成長度に課題を残しているが、継続して改善に取り組んでいく。また、オリザノールについては明確な効果がここまでは出ていないが、飼料効率の研究は今後も続けていく。一方、これまで消費がほとんどなかった地元でのマグロ出荷量が増えており、地産地消の成果が表れつつある。

（５）今後の展開

資源保護の観点で水産庁による総量規制が実施されるが、当社としても単純な規模の拡大ではなく、大型魚が求められる中国向けの出荷や、出張解体ショーサービスなど新たな売り方の提案、長崎県の養殖業者と連携した大型販促イベントである「長崎まぐろまつり」への積極的な協力など、量から質への転換を図っていく。

【本件の連絡先】 双日株式会社 食料事業部 水産事業課

TEL：03-6871-2102 FAX：03-6871-4007

E-mail：hanzawa.junya@sojitz.com

※連絡メールアドレスの@（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公益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事績の顕彰と「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、また、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】公益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公益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、また、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】公益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公益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、2012年度で第59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。

さらに、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あり、岡山県の、ひ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き続き農業の振興に貢献していく。

【本件の連絡先】公益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

※連絡メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

雇用創出を目的とした農業事業への参入【大同特殊鋼株式会社】

(1) 事業概要

(株)大同ライフサービスは、親会社である大同特殊鋼(株)をはじめグループ企業の定年から年金受給到達年齢までの社員の雇用受け皿の一事業として、愛知県常滑市と長野県木曾町の2つの地点で営農事業を立ち上げた。

常滑市では、2009年10月より5名にて、借地によりビニールハウス3,000㎡・露地5,000㎡で事業を開始したが、現状はビニールハウスのトマト生産を中心として露地は縮小して運営している。一方、木曾町は、6名体制でビニールハウス600㎡、露地7,400㎡で事業を開始したが、現状はイチゴのビニール栽培と山菜・キノコなど地元の特性を出した農産物の生産に特化している。

(2) 取り組みのきっかけ

- ①親会社をはじめグループ企業の60歳～年金受給年齢までの雇用確保
- ②食の安全、グループ内給食施設への供給を模索

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

- ①農業経験不足による作物の病害虫予防。困ったときの指導者探しに難渋したが、3年目に権威ある指導者に巡りあうことができた。
- ②現行就業者の高齢化に伴う後継者の確保。経済環境良化にともない親会社からの要員供出が困難な状況となりつつある。

(4) 取り組みの成果

- ・常滑市での生産物は、社内販売・社内食堂での利用やスーパーマーケット大同特殊鋼売店での販売を経て品質の評価も上がり、外部からの注文を受けるようになった。
- ・木曾町での生産物は、自社ホテル、自社ショップ、従業員販売に加えて、道の駅、アイスクリーム店などの地元向けに販売している。従業員福祉には十分寄与している。
- ・グループ内給食施設への供給は、グループ内とはいえ一般市場との戦いであり、価格競争力がなく断念した(トマトを除く)。

(5) 今後の展開

現在は人件費を稼ぐことができないが、当面売上倍増計画を達成したい。(現在売上1,000万円/年の規模)

【本件の連絡先】 大同特殊鋼株式会社 経営企画部

TEL: 052-963-7516 FAX: 052-963-4386

E-mail: s-yagi@ac.daido.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。

希少植物タデスミレの保護・増殖【中部電力株式会社】

(1) 事業概要

当社では、電力安定供給のため設備周辺の支障木の伐採や除草を実施しており、その作業の中でタデスミレの生育に影響をおよぼす可能性があったため、自生地での生育環境調査により生態を解明し、増殖技術を確立した。



タデスミレ（スミレ科の多年草）

・草丈：20～40cm

・開花：5～7月

※希少野生動植物保護条例で特別指定希少野生植物

(2) 取り組みのきっかけ

当社管内の電力設備周辺において、条例で特別指定希少野生動植物（損傷等が禁止）に分類されているタデスミレが確認された。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

タデスミレは国内の一部地域のみで生育が確認されている希少な植物であるが、保護対策を行う際に必要となる増殖の成功事例がなく、生育環境等のデータもなかった。

(4) 取り組みの成果

生育環境調査の知見をもとに、これまでに成功事例がなかった人工増殖に成功した。また、発芽・生育などステージごとの最適条件を見出し、増殖技術を確立した。

設備維持のために今後も継続して必要となる伐採・除草について、タデスミレに悪影響を与えない実施方法を確立し地域の了承を得るとともに、希少野生植物の保護と電力安定供給の両立を図った。

国内で初めてタデスミレの増殖に成功したため、貴重な研究資料として国立科学博物館（筑波実験植物園）、軽井沢町立植物園等へ寄贈され、栽培管理されている。



増殖したタデスミレの種苗

(5) 今後の展開

タデスミレの増殖手法をまとめた保護活動支援用マニュアルを作成できたため、地域が取り組む保護・増殖に活用いただく。

**【本件の連絡先】 中部電力株式会社 エネルギー応用研究所 バイオ技術グループ TEL: 052-621-6101(代表) FAX: 052-623-5117(代表)
E-mail: Rd.News@chuden.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。

2012年度版 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「農家民宿魅力度アップセミナー」講師【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。

《農家民宿満足度調査》

農家民宿のクオリティを高めるため全国478軒の農林漁家体験民宿の宿泊者810名に満足度調査を実施。その分析・報告書作成をボランティアで行い「農家民宿魅力アップセミナー」にて講演会を行った。

(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良さを知らしめる方策を提供する。今回調査結果として重点的に取り組むべき課題「食事」と「笑顔」がわかったことは農家民宿経営者にとっては心強い改善ポイントとなったと思われる。

(4) 取り組みの成果

2013年度のエントリー数は例年とあまり変わらなかったが、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。

今回は最終審査を一般の人に参加してもらい公開審査を行ったため話題となり一部のメディアが取り上げ社会に報道されたことが成果と見なされる。

(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】 電通ビジネスクリエーション局 戦略コンサルティング部

TEL: 03-6216-1605 FAX: 03-6217-5671

E-mail: ynakashima@dentsu.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。

トヨタの森（フォレスタ・ヒルズ）～豊田市内の社有林を「里山」として整備し、環境学習フィールドとして活用【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では広さ 45ha の社有林について、「人と自然の共生」を基本理念に 1997 年に一般公開を開始。主に以下の取り組みを実施。

①森の整備保全

- ・光と風を入れる除伐整備により、元気で多様性に富む森づくり
- ・希少種などの生育・生息環境を維持するための整備

②植物、動物などのモニタリング調査

③環境教育

・専門のインタープリターが、その時々々の里山の自然の姿を紹介しながら森を案内
▽年間利用者数はおよそ 1 万 2 千人（2012 年度）

2012 年 2 月、来訪者累計 10 万人を達成。

（２）取り組みのきっかけ

環境分野の社会貢献活動は「森づくり、人づくり、地域づくり」を柱に展開。その中で、里山の活性化に着目し活動を開始。

（３）取り組みにあたっての課題と対応策

里山の整備ノウハウの蓄積、優れたインタープリター（人と自然をつなぐ案内者）の確保育成、時代を反映したプログラムの見直し、企業としての効果的な認知活動などが課題としてあげられるが、社内外の同様の施設との情報交換や、運営委託先の住友林業緑化(株)との連携を一層強化し対応を推進している。

（４）取り組みの成果

- ①体験型の自然ふれあいアクティビティを多数用意し、学校の総合学習の時間に対応してきた結果、地域の環境学習拠点として定着（年間 180 回、7 千人の児童が参加）。
- ②自然との共生を実践する場として、「21 世紀の里山」を目指す活動を継続的に行ってきた結果、先駆的モデルケースとして関係団体、企業とも交流。
- ③継続的な活動により、2011 年には、(財)都市緑化基金による「社会・環境貢献緑地評価システム」の最高位である「スパラティブ・ステージ」に認定され、企業緑地として高い評価を獲得。

（５）今後の展開

より幅広い多くのおお客様にご利用いただくため、一層のプログラム充実を図る。

【本件の連絡先】

トヨタ自動車株式会社 社会貢献推進部 社会文化室環境・社会活動グループ

TEL: 0565-23-3581 FAX: 0565-23-5748

E-mail: masahiko_minamide@mail.toyota.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。

日本の農業技術・ノウハウの海外マーケットへの展開支援 【株式会社日本総合研究所】

（１）事業概要

近年、成長著しい海外マーケットへの展開を検討する農業法人、農業資材メーカー、農機メーカー等が増えている。日本総研では海外マーケットへの展開方法として、日本の農業技術・ノウハウを活かして現地生産・現地販売する「日本式農業モデル」を提唱し、これまでに中国等の新興国でモデルプロジェクトを推進している。（農産物は現地向けが基本で、日本への輸出は想定しない）

（２）取り組みのきっかけ

日本農業の活性化手段として海外から収益を得る事業モデルの構築を検討し、モデルプロジェクトにて実践してきた。

（３）取り組みにあたっての課題と対応策

海外展開を検討する農業関連企業は多いが、単独での進出では本来の価値を十分に発揮できない場合が多い。（例：良い肥料を製造・販売しているが適切に使用できる現地農家が不在。優れた農産物を作ったが流通段階で劣化した。）

日本式農業モデルでは、生産・流通・販売の各段階に日本のノウハウを活用することで、付加価値の高いバリューチェーンの構築を進めている。

（４）取り組みの成果

モデルプロジェクト組成や個別の支援を通して、新興国マーケットで先行的に現地生産・現地販売を展開する事業者（農業法人、農業資材メーカー、農機メーカー等）が現れた。現地で得られた資金、新たなノウハウを国内に還流することで、今後本業である国内事業の体力強化が可能と考える。

（５）今後の展開

経済成長や国際情勢を踏まえ、農業ビジネスにおいてもASEANの重要性が急速に高まっていることから、今後はASEAN地域を対象としたプロジェクト組成、事業者支援を推進する。

【本件の連絡先】 株式会社日本総合研究所 創発戦略センター

TEL: 03-6833-2849 FAX: 03-6833-9479

E-mail: miwa.yasufumi@jri.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。

インドにおけるいちごの養液水耕栽培プロジェクト【日本電気株式会社】

(1) 事業概要

NPO法人GRA（代表者：岩佐大輝氏他、宮城県亘理郡山元町）およびNECがインドプネー市に完全密閉型水冷式植物工場を設置し、いちごを栽培するプロジェクト。東日本大震災による塩害被害への支援を通じて具現化したGRAの「養液水耕栽培」と、養液管理、データ管理等にIT技術を活用し、いちごの安定生産により農村の貧困層の収入の安定化を目指す。独立行政法人国際協力機構（JICA）の「協力準備制度」を活用。インドの農村コミュニティとの関係が深いNPO法人ICA文化事業協会との協働により実現。

(2) 取り組みのきっかけ

独立行政法人日本貿易振興機構（JETRO）のBOPビジネスパートナーシップ機構支援事業で現地パートナーの紹介を受けた。

(3) 取り組みにあたっての課題と対応策

プロジェクトを成功させ、新たな産業として地元根付かせるためには、協力準備制度の期限（2014年7月）内に事業を軌道に乗せることが求められる。しかしながら、事業を軌道に乗せるための生産能力の拡大、販路拡大、農民教育等が必要であるが、資金不足が見込まれ、更なる支援（主として資金面）の強化が課題。対応策について検討中。

(4) 取り組みの成果

2013年春、初めての収穫を迎えると同時にテストマーケティングを開始。地元ホテルなどを中心に好評を博す。同3月、ムンバイで開催されたクールジャパンフェスティバルに出店。より一層の販路拡大を目指す。

(5) 今後の展開

現在、NPO法人ICAの敷地内に建設されたグリーンハウスを各農村に展開、収穫量増大を図る。

～現地での収穫の様子～



【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

※連絡メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

津波で被災した農地を活用しての植物工場誘致による雇用の創出 【株式会社日立製作所】

（１）事業概要

東日本大震災による津波で被災した宮城県岩沼市の農地を活用し、被災者を中心とした雇いを創出すべく、植物工場事業者の誘致を行っている。

（２）取り組みのきっかけ

被災した土地を利用した、最大・最速の農地転用によるメガソーラー事業の第一交渉優先権を得た岩沼市への貢献のため。

（３）取り組みにあたっての課題と対応策

- ・被災した土地を活用すること（地盤の確認）。
- ・何を栽培しどこに販売するか。
- ・補助金などの活用できる助成金はあるか。
- ・事業の採算性はあるか。

（４）取り組みの成果

事業対象者を探し、実際の事業候補地を紹介。現在1社が進出の予定で生産物の販売先や事業採算性を検討中。

（５）今後の展開

生産物の販売先の調査・斡旋、その他活用できる補助金などを紹介していく。

【本件の連絡先】 株式会社日立製作所 復興支援プロジェクト

TEL: 03-4564-2471 FAX: 03-4564-1444

E-mail: kazuo.yamazaki.qa@hitachi.com

※連絡メールアドレスの@（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」活動に参加している。CSR報告書の作成時などに岩手県葛巻町等の間伐に寄与した紙を購入することで、森林組合の安定した活動を支援をしている。

「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

上記NPO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、参加するに当たって、具体的な活動が見えないので支援の現実感がなかった。そこで、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を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仕組みである。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、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2011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を通じて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、2012年度の4～12月の間で、テープカッターやボールペン、シャープペン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もらえ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

※連絡メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

FSC 森林認証の森サポーター制度【三菱製紙株式会社】

（１）事業概要

F S C森林認証製品のユーザー企業が森林管理費用の一部を認証林に提供し、認証林の管理者（自治体）がその費用を使って環境および経済的に豊かな森をつくり、森づくりの過程で発生する木材を認証製品に利用する制度。

この制度を通じてユーザー企業はF S C認証製品を通じたF S C認証林の間接支援と同時に、F S C森林認証林の直接支援を行うことができる。岩手県の認証林で紙を使用する企業の取り組み事例が二例ある。

（２）取り組みのきっかけ

通常の森林整備だけでなく、森林認証製品の普及がなければ、森林保全が継続的に実施されないと考えたため。

（３）取り組みにあたっての課題と対応策

出資金額が1 ha 当たり100万円ほどで、寄付金として一時に支援して完了する方式。既存の造林補助金なども使いつつ、足りない部分をこの資金で補うことで、長期間取り組んでいるが、企業によっては、100万円を拠出できない所もあり、数社が集まって少ない出資で共同実施する取り組みも進めている。また、企業のC S Rとして意義付けた支援なども行っている。

（４）取り組みの成果

岩手県岩泉町の町有林（F S C森林認証林）5haについて、三菱UFJ投信がMUAM（Mitsubishi UFJ Asset Management）の森としたのが最初。トチ、コナラ、クリ、ミズキなど実のなる木、良質な材を提供する木などを植え、その土地に合った多様な樹木からなる森づくりが進められている。

（５）今後の展開

青森地区の社有林でも同様の取り組みを検討している。

【本件の連絡先】 三菱製紙株式会社

TEL: 03-5600-1481 FAX: 03-5600-1489

E-mail: gondo_yoshihiro@mpm.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。