



## さつまいも産地化プロジェクト ～干し芋発祥の地からのリスタート～

いわ ほり まさ や  
**岩堀 真也**

静岡県・JA ハイナン 営農経済部 営農企画課 係長

※本稿は2024年11月に行われたTAC・出向く活動パワーアップ大会での発表より構成しています

### JA ハイナンの概要

当JAは、静岡県中部の南西部、牧之原市、吉田町、御前崎市の一部を管内としています。全国有数の牧之原茶園、広大な砂浜と海岸線で駿河湾に面しています。茶とレタスを主幹作物とし、荒茶生産量、レタス出荷量はともに静岡県内一の産地です。



- ・組合員数 15,579人  
(正: 5,801人 准: 9,778人) 令和6年3月末
- ・購買品取扱高 36億2,132万円
- ・販売品取扱高 25億8,514万円

#### 出向く体制

名称: 総合営農アドバイザー【Foad】  
人数: 21名 SA (10名) TA (8名) MA (3名)  
目的: 総合的に農業支援を進めて、農業所得向上を目指すとともに担当職員の資質向上と業務の効率化を図ること。

#### 業務:

- SA) 担当地域から重点先を抽出し訪問活動を行い情報収集や提供をおこない生産資材を提案推進する。
- TA) 生産指導、経営支援先の所得向上、生産資材供給高向上。
- MA) 農産物の有利販売に向けた市場との強化と販路の拡大。

## 1. JA ハイナンの出向く体制

総合営農アドバイザー、通称「Foad (フォアド)」として活動しています。SA (サービスアドバイザー) 10名、TA (テクニカルアドバイザー) 8名、MA (マーケティングアドバイザー) 3名の21名で構成され、私はTA (テクニカルアドバイザー) として活動しています。

## 2. 取組みの背景と課題

管内の主幹作物であるお茶は、静岡県内一の生産量を誇ります。しかし慢性的な価格低迷が続いており、担い手の農業経営を圧迫している状況です。生産者の減少に伴い、作付面積の減少も顕著になっています。特に、生葉出荷者は、販売代金から肥料・農薬代を支払うと手元に残らず、生産者の農業経営は非常に厳しい状況でした。そこで、茶転換の作物や茶の複合品目の導入が担い手に求められていました。

### 【管内の茶情勢】

1番茶荒茶単価（kg）	平成29年度	2,598円		令和4年度	1,979円（△619円）76%
管内の茶農業経営体	平成27年度	1,352戸	➡	令和2年度	801戸（△551戸）59%
茶作付面積	平成27年度	2,180ha		令和2年度	1,637ha（△543ha）75%
生葉と荒茶生産額 （牧之原市）	平成27年度	51.7億円		令和2年度	36.6億円（△15億円）70%

### 取組みの背景

茶生産者からの複合品目の導入条件としては、栽培が容易であること、初期投資がかからないこと、茶の跡地で栽培できすぐに収益化できることなどの要望がありました。一方、管内の干し芋生産者への聞き取り調査では、干し芋の作付け面積は現状維持か減少していくことがわかりました。そこで、これらの条件を満たせる品目として「さつまいも」を推奨し、担い手の収益向上・省力化をめざして、産地化プロジェクトを立ち上げました。

## 3. 地産ブランド化プロジェクト

このプロジェクトは、干し芋と生芋の両方で令和11年度の販売高1億円を目標とする事業です。令和2年度からスタートし、当初は干し芋を増やすという内容でJA自らが圃場を借り、農業経営事業としてさつまいもの生産を開始しました。収穫したさつまいもは、管内の切干加工場を借り、私も含めた営農職員や干し芋生産者にも協力をいただき、試験製造しました。令和4年度より生芋の販売強化を図るため、流通販売部と連携し、販売先を開拓しました。しかし、高単価で販売していくためには差別化や生産量の増加が必須となり、現在の市場出荷では産地と勝負できないため、3つの取組みを行いました。

1つ目は、新規生産者の増加・作付面積の拡大です。さつまいも栽培に取り組みやすい環境を整備しました。2つ目は、さつまいも専用貯蔵施設の建設です。長期貯蔵による出荷時期の調整や、取引先の需要にあわせて有利販売を可能としました。3つ目は、ブランディングです。差別化・付加価値を上げるための取組みを行いました。

## 4. 新規生産者の増加・作付面積の拡大

新規生産者の増加、作付け面積の拡大を達成するため、4つの取組み

を行いました。

### (1) 出荷作業の簡素化

従来の個選共販であれば、収穫→選別→洗浄→箱詰め→出荷までが生産者が行う作業です。一度圃場から作業場へ持ち帰り、11階級ある規格ごとに選別した後、洗浄までしなければなりません。この作業がかなり時間と手間がかかります。そこで、簡易選別に取り組みました。規格を大・中・小と簡略化し、さらに土付きのままコンテナでの出荷を可能としました。

### (2) 買取販売

当JA独自規格さえ守っていただければ、基本的に全量買取できるシステムに変更し、令和5年度産のkg単価は最大150円で買い取りました。

買取販売の価格を安定させるため直接販売を中心としました。販売先への営業には特販課の担当者と同行し、県内外の干し芋加工業者やお菓子の製造業者、焼き芋関係業者へ販売を行いました。

### (3) 農機具レンタル

さつまいもの栽培に必要な農機具のレンタル事業を展開しました。茶転換や複合品目に取り組む茶生産者や新規就農者への初期投資やリスクを軽減するため、さつまいも栽培に必要なトラクター、深耕機、畝成型機、掘り取り機のレンタルを令和4年度より開始しました。利用料金は、1回あたり5,000円に設定しています。たとえば、トラクターとアタッチメント（深耕機）を使った場合は1万円となります。さつまいも栽培に必要なものはすべてそろっており、農機具を持っていない生産者でも、初期投資やリスクを抑えて栽培可能です。

### (4) 新規作物導入支援事業

これは当JAの独自助成事業であり、新しい品目にチャレンジする初年度には、栽培にかかる経費（苗代、肥料代などの購入金額の50%、または上限20万円）の助成を活用し、新規で栽培する生産者の拡大を図りました。

## 5. さつまいも専用貯蔵施設建設

管内にさつまいもを貯蔵できる施設がなく、さつまいもは9℃以下になると低温障害を引き起こし腐ってしまうため、取組みの当初は年内までに出荷しなければならなかった。しかし、さつまいもの流通量が

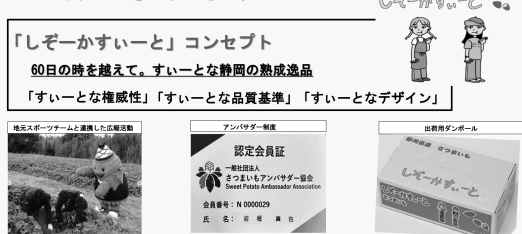
一番多い11、12月の出荷では高単価が期待できないため、流通量の少ない時期まで長期貯蔵ができるよう、令和4年度にキュアリング庫、令和5年度に貯蔵庫を設置しました。キュアリング施設は1回の稼働で2tまで処理が可能となり、貯蔵庫は25tまで貯蔵することができます。さらに、オゾン発生装置も設置し、カビ菌の繁殖を抑制できるものを導入しました。

## 6. ブランディング

差別化と付加価値を上げるため、JAハイナンのブランド「しぞーかすいーと」を立ち上げました。静岡県を代表する芋になりたいという想いも込められています。コンセプトは「60日の時を超えて。すいーとな静岡の熟成逸品」です。そして、ブランド認知度を高めるため、メディアへの露出、取扱店舗、イベント、PRに取り組みました。特に、県内のプロバスケットボールチーム「ベルテックス静岡」のマスコットキャラクターや関係者に定植作業から収穫までを体験していただき、その様子をSNSで発信することで広くPRを行いました。

また、JA職員2名が、さつまいもアンバサダー協会で資格を取り、JA独自のブランド基準選別を行っています。さらに、農産物に関心のない若い世代にも興味を持ってもらえるよう、静岡県出身のイラストレーターにお願いし、かわいらしいデザインのキャラクターをつくり、オリジナルの出荷用段ボール等の販促資材を作成しました。

### JAハイナンのさつまいもブランド



ブランドの認知度を高めるため、メディアへの露出・取扱店舗・イベント・PR  
農産物に関心のない若い世代にも興味を持ってもらえるようなキャラクターデザイン  
ブランド化を推進

## 7. 取組みの成果・課題と対策

(1) 出荷作業の簡素化によって土付きのままコンテナ出荷が可能となり、個人選別の場合、洗浄・選別・箱詰め等出荷までおおよそ10aあたり34時間かかっていた作業時間をほぼ0にすることができました。そのため

管理作業に注力でき、質の向上と面積拡大が可能となりました。

(2) また、作付け面積が令和2年度の0.3haから、令和5年度には1.8haまで拡大しました。さらに出荷調整作業が不要なため、その分人件費を削減したり、出荷時の販売手数料や運賃、段ボール資材等の経費の削減につながっています。

(3) 買取販売により、栽培前に買取単価を示すことで計算できる農業経営となり、安定した収入の確保へとつながっています。

農機具のレンタル事業によって気軽に栽培に取り組むことができ、複合品目導入へのハードルを下げることができました。そのため、所得が見込めれば次年度以降も栽培を行い、さらに規模拡大が見込めるようになりました。

(4) さつまいも専用貯蔵施設を整えたことによって、取引先の需要にあわせることができ、販売の選択肢が増えました。これにより、通常市場で出荷不可能なものも生産者から買い取りでき、出荷・集荷量の確保にもつながりました。結果、令和4年度は0.7tだったところ、令和5年度は20tに増加しました。さらに、長期貯蔵が可能となったため、5月以降の長期出荷を実現しました。市場での流通量が少ない時期に出荷できることにより、販売単価アップにつながりました。

(5) 生産者数は令和2年度の3人で始めたところ、令和6年度は11人に増加しました。令和2年度の面積は30aでしたが、令和6年度は288aまで拡大しました。令和4年度と令和5年度を比較すると、出荷量270%増、販売金額296%増となっています。令和6年度はさらに数値が積みあがる見込みです。

(6) 県内JAではさつまいものキュアリング庫や貯蔵庫を用いているところがないため、多くの方に興味を持っていただき、視察等の問い合わせもいただきました。また、いままで関係が薄かった管内の干し芋業者との取引が開始され、JA利用率のアップにつながりました。

(7) これらの取組みを行っていくうえで見えてきた課題もあります。新規生産者の収量が少ないことです。その原因は、病害虫の対策が徹底できていないこと、水の管理が不十分なことだと考えています。虫食いや奇形になってしまうと買取ができなくなったり、単価が安くなってしまうため、生産者ごとに圃場にあった栽培指導が必要です。そのため営農指導員と協力し、安定した栽培につなげていきたいと思っています。

## JAにとっての数値実績

さつまいも生産者・作付推移（生芋出荷）				
年度	生産者数（人）	前年比	作付面積（a）	前年比
R2	3	-	30	-
R3	3	100%	40	133%
R4	4	133%	60	150%
R5	9	225%	180	300%
R6予定	11	122%	288	160%



名古屋青果作成小売り用販売シール



ベルテックス静岡との連携によってできた商品（ベルテックス静岡が制作）

項目	令和4年度	令和5年度（前年比）
販売金額（生芋）（直接販売、市場）	1,592,707円	4,719,371円（296%）
出荷量（生芋）	7,658 k g	20,750 k g（270%）
平均単価/k g	207円	227円（109%）
トラクター貸し出し回数	1回	10回
さつまいも専用肥料（甘藷配合）	529,650円（150袋）	946,000円（250袋）（178%）
販売先（直接販売500 k g以上出荷）	4件	6件

### 取組みの成果

(8) そして、さつまいもを産地化していくために3つの柱を強化していきたいと考えています。1つ目は「販売力の強化」です。粗物まで全量買取りができるよう販路の拡大と拡充を行います。2つ目は「生産力の強化」です。反収2,000kgをめざします。そして3つ目は「ブランド力の強化」です。独自性とブランド力をアップしていきます。

## 8. 今後の展開

今後も「しぞーかすいーと」の事業拡大を図っていききたいと思います。青果用は、市場との連携強化による販売の拡大そして加工品の展開も行い、イベント・ECサイトでの販売、そして認知度を上げていきたいです。JAハイナンのさつまいも事業はまだまだ新規事業で規模は小さいですが、それを強みとして事業を展開していきたいと考えています。また「干し芋発祥の地」でもあるため、地の利を活かした事業を展開していきたいです。

JAハイナンのさつまいもを産地化し、担い手の所得向上に寄与していきたいと思っています。そして静岡を代表する「しぞーかすいーと」で農業を豊かに、生産者と消費者を笑顔にしたいです。