

4 研修活動

先進事例から供給体制の確立に向けた取組みと地域農業を勉強するほ場見学会を開催した。

先進事例 1：有限会社 有朋の里 泗水（熊本県菊池市）

日時：平成 27 年 2 月 17 日

場所：J A糸島 会議室

出席者：10 名（市、学校、J A）

講師：賀久 清豪（地産地消の仕事人）

テーマ：地場食材を活用した学校給食の取組について

概要

有朋の里 泗水は、市が 55%出資の第三セクターとして平成 13 年に設立された組織である。出荷会員数は約 310 人（農家 260 戸）。主な事業内容は、道の駅「養生市場」を核に地場食材の販売や加工品開発、農業体験などを実施し、地域住民の農業理解につながる活動を行っている。生産活動の支援として、生産ほ場訪問、生産計画のアドバイス、エコファーマーの推進など。様々な取組みが評価され平成 20 年度地産地消優良活動賞を受賞した。

レシート 1%運動の取組み

支配人の賀久 清豪氏のモットーは、「第三セクターの使命は地域振興と農業振興」。心豊かなふるさとづくりを実現し、地域になくてはならない企業をめざしている。農産物直売所はとかく売上げに注目が向けられやすいが、それだけではない。その代表的な取組がレシート 1%運動である。道の駅で発行したレシートの 1%を学校図書に寄付するというものだ。レシートを受け取ったお客さんが寄付したい学校を選び寄付ボックスにレシートを入れるというルールにしている。お客さんは買い物を通してよりよい地域づくりにも貢献するという関係づくりが作られている。

こうした活動は学校との交流にもつながっている。平成 20 年に改正され盛り込まれた「地域の産物を学校給食に活用すること」を追い風にさらに、学校との顔の見える関係づくりが築かれている。



学校給食の取組み

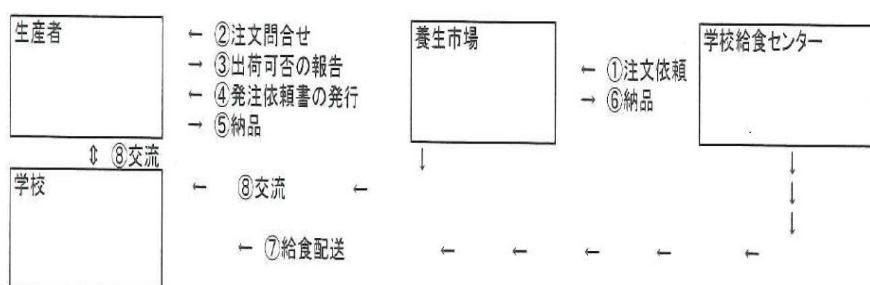
養生市場が生産者と学校給食センターとの間をコーディネートし地場野菜の安定供給を行っている。養生市場の会員のうち、エコファーマー認定者、くまもとグリーン農業生産宣言者を中心に学校給食に対応している。

一か月前に学校給食センターから発注があり、養生市場が生産者へ割当てし、集荷し配送している。学校給食の窓口機能を果たすことで生産者、学校給食センター両方の負担は軽減されている。

納品する野菜には、生産者名、地区名を表示している。町内 10 施設に給食を納品している（中学校 1 校、小学校 3 校、幼稚園・保育園各 1 校、老人ホーム 2 か所ほか）

調理方式：給食センター方式（共同調理方式）

生産流通システム：



価格：養生市場店内販売価格（生産者が値段を決定）

供給の工夫：数量確保のため複数の生産者で対応。生産計画のアドバイスや周年栽培化を進めている。

メリット（学校）：地元の生産者であることによる安全安心感

配送時間短縮による鮮度のよさ（＝食味のよさ）

一括納品による荷受け業務の簡素化、事務作業の簡素化

食育に活用（地場農産物、産業としての農業に対する理解度向上）

安価な食材の仕入れ

メリット（生産者）：一度に多くの量を販売できるため、包装資材や手間が省ける

売れ残りリスクがなく、経営の安定化につながる

子供たちが食べていることによる生産意識や生産意欲の向上

メリット（養生市場）：地産地消による地域活性化、地域振興に貢献できる

食育活動の一環（伝統料理教室、農業体験など）

課題：供給量の確保、季節による収量変動、規格の統一、コスト高、納入体制、欠品時の対応、生産者のとりまとめ、調整役の不在などがある。

先進事例 2：となみの農産物生産者グループ（富山県砺波市）

日時：平成 27 年 3 月 5 日

場所：砺波農業振興センター

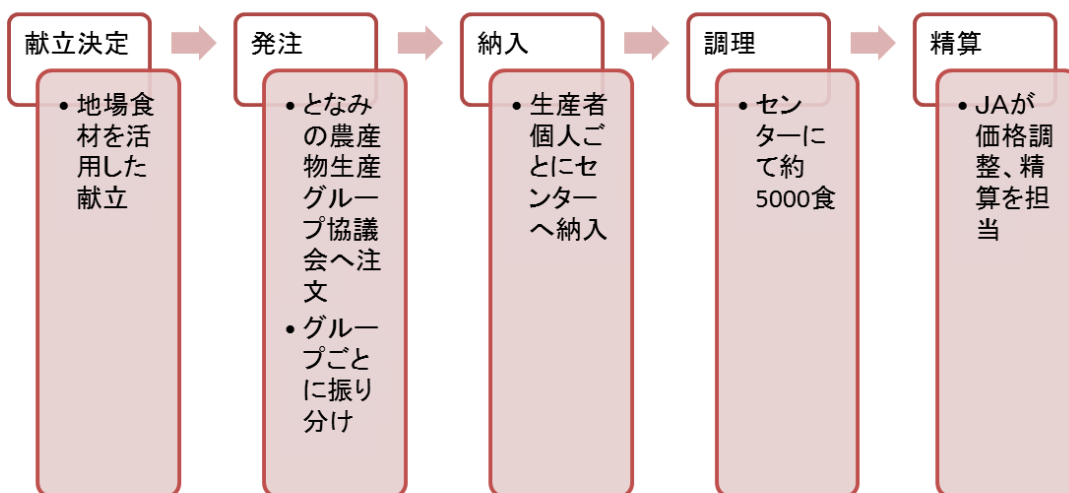
出席者：3 名（振興センター1、となみの農産物生産グループ協議会会員 2）

ヒアリング形式

概要

農業の機械化が進み余剰労働力を活用した取組が地域で検討されていた中、学校給食への食材供給がスタートした。生産者の安全で安心な地場の農産物を子供たちに食べさせたいという思いと調理する栄養職員のニーズが合致し、まずは白ネギ 1 品からスタートした。徐々に供給する品目数も広がっていき、平成 9 年 7 月に組織を設立する。現在、92 人が登録し、営農組合も加わり対応できる食材数も増加している。

生産・流通システム：



価格：JAが価格を調整(市場価格を参考)

規格：学校給食のニーズに合わせた商品を生産できるように規格表と等級基準表を作成している。規格に合わせ価格も変動する仕組み。

供給の工夫：納入時期や年間使用予定量などが学校給食側から示されており、生産者は栽培計画の参考にしている。また、農林振興センターによる栽培指導は生産者の意欲向上につながり品目が年々増加している。

加工品への取組み：夏休みや端境期対策として加工品づくりにも取り組んでいる。急速冷凍庫や乾燥機を生産グループで購入し（一部市の補助あり）、旬の野菜や果物の一次加工品を学校給食へ供給している。また、規格外品の活用として、かぼちゃやじゃがいもでコロッケを開発し献立に取り入れてもらっている。

メリット：子ども特派員、となみの食材探検隊など、地域の食育活動へと学校給食をきっかけに広がりを見せている。学校給食から児童への食育が進められている。

課題：生産者の高齢化が課題である。それには、学校給食へ取り組んでいる生産者のやりがいで後継者を育てるのは難しい。

先進事例 3：さいさいきて屋（愛媛県今治市）

日時：平成 27 年 3 月 20 日

場所：農産物直売所さいさいきて屋

出席者：1 名（JAおちいまばり 直販開発室 室長 西坂 文秀）

ヒアリング形式

概要

JAおちいまばり さいさいきて屋では、1つの学校給食センター及び22校の調理場へ地場食材を納品している。そもそものきっかけは9年前、知り合いからどうしても地場食材を学校給食に使いたいという依頼を受けさいさいきて屋で集荷し配送する取り組みを行った。近くの小中学校へと広がり、現在では島を含む市内全小中学校へと広がっていった。

JAおちいまばりは以前から学校給食に取り組んでいたものの1職員の想いで始まり、その職員が異動してしまうと取引が終わってしまうというものであった。そこで、農産物直売所が行うことで継続した取引が可能となった。現在は、配送は7名のスタッフが対応、給食用の営農指導も行い、生産供給体制が確立されている。

JAの覚悟

「今治産の農産物が使用されるのであれば、誰が納品してもいいのです。」室長の西坂氏はいう。今治産農産物の需要拡大を図り農家を守るとというのが学校給食取組の根底にある。発注はすべて入札方式である。2週間前に食材1品ごといくらかで納品できるのかを示し既存の納品業者と入札方式で競う。条件は地場食材であること。学校給食の食材の約4割を占めるようになった。

生産者はさいさいきて屋に出荷する時と同様に値付けするため、入札価格より高ければその分の差額はさいさいきて屋の持ち出しとなる。学校給食でよく使われるジャガイモ、タマネギ、ニンジンなどは年間に必要な量と価格を提示し生産者に依頼するため、さいさいきて屋のリスクは大きいが生産者にとっては年間の栽培計画を立てやすくなり、安定した経営が可能となる。JAがリスクを負い、地場食材のマーケットを拓き、生産者を支援している。

旬の食材をいかに献立に反映してもらうかは、学校給食に取り組んでおられるところの課題となっているが、さいさいきて屋の場合も同様のことがあった。そこで、3年分の献立データ（月ごとに、どの食材をどのくらいの量発注しているのか）を提出してもらい、地

域とのギャップをカレンダーにして見える化していった。そして、栄養士さんと勉強会を開き、発注と生産のズレを埋めていったという。特に強調したことは、栄養価が高い、おいしい、低価格という旬のメリットであった。

納品する規格もさいさいきて屋はこだわった。発注側にしたら同じ規格のものが納品された方が取扱いしやすいことは明らかであるが、それでは、価格に跳ね返り、地場食材の低価格は実現しにくくなる。実際の調理担当者に聞き取りし、どのくらいまで対応が可能かを把握し、規格の幅を広げていった。こうして現在は給食用の地場食材の規格が出来上がった。双方の歩み寄りでお互いのメリットを生むことが可能となるが、さいさいきて屋のようなコーディネーター役がいることが重要である。

自前で持つ配送機能

さいさいきて屋では、レストランなどにも食材を導入しているため、配送機能をもっている。学校給食への食材配送は、こうした既存の機能を活かし対応し、効率化を図っている。

まずはできることから

さいさいきて屋のように集荷機能、営農体制、配送機能が充実しているところは少ない。しかし、さいさいきて屋であっても、最初は1校の小学校からスタートしている。できることから始めていき、地域ごとのやりやすい形で広げていくことが重要だ。

ほ場見学会

日時：平成26年11月21日

品目：米と大豆

場所：JA糸島前原カントリーエレベーター、大豆ほ場（2か所）

参加者：市教育委員会、前原小・深江小栄誉教諭、その他学校関係者 計11名

講師：前原カントリー職員、JA糸島畜産課普通作職員

研修内容：学校給食用米の流通について

糸島市における大豆生産について

5 メニュー・加工品開発

学校給食の導入に向けた検査、教材づくりを行った。

検査内容と提出書類等

検査内容	細菌検査、残留農薬検査、栄養成分（実測値）
提出書類等	1. 契約書 2. アレルギーに関する報告書 3. 加工品一覧 4. 各種検査結果

教材作成

目的：地場食材の利用推進のため、献立事例を紹介した。合わせて児童用の食育教材として地場食材の情報を盛り込んだ下敷き形式の教材を作成した。

パンフレット作成

仕様：A4、12 ページ、カラー、中綴じ、300 部（各学校、児童など）

部、コート紙

- 構成案
1. 表紙（タイトルは）
 2. はじめに（活用方法などを提案）
 3. 事業の概要
 4. 糸島市の野菜カレンダー（下敷きに流用）
 5. 糸島市の野菜産地地図（下敷きに流用）
 - 6-11 糸島の食材を活用した給食献立 A～F
 12. 裏表紙（問い合わせ先：J A 糸島 伊都菜彩・営農センター）

下敷き作成

仕様：両面、カラー、pp加工、紙製



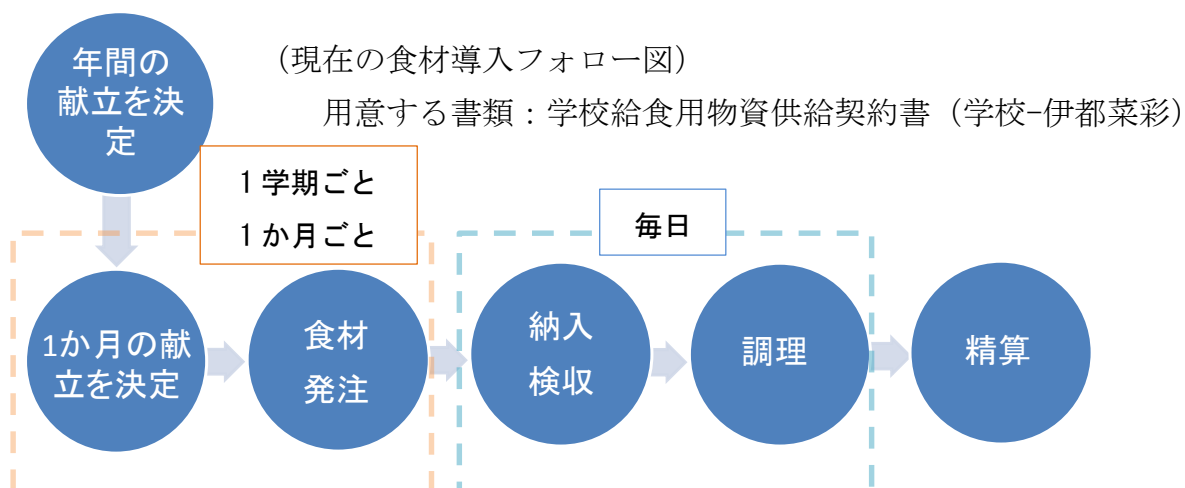
献立集 6 ページを入れ込む

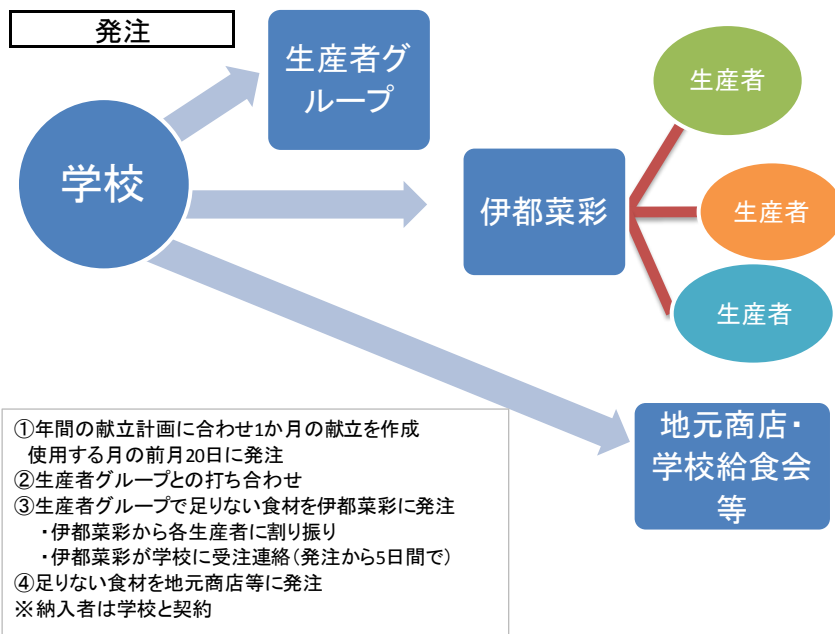
6 新たなメニューの導入実証

試験的に農産物直売所から学校へ地場食材を導入し課題を整理した。

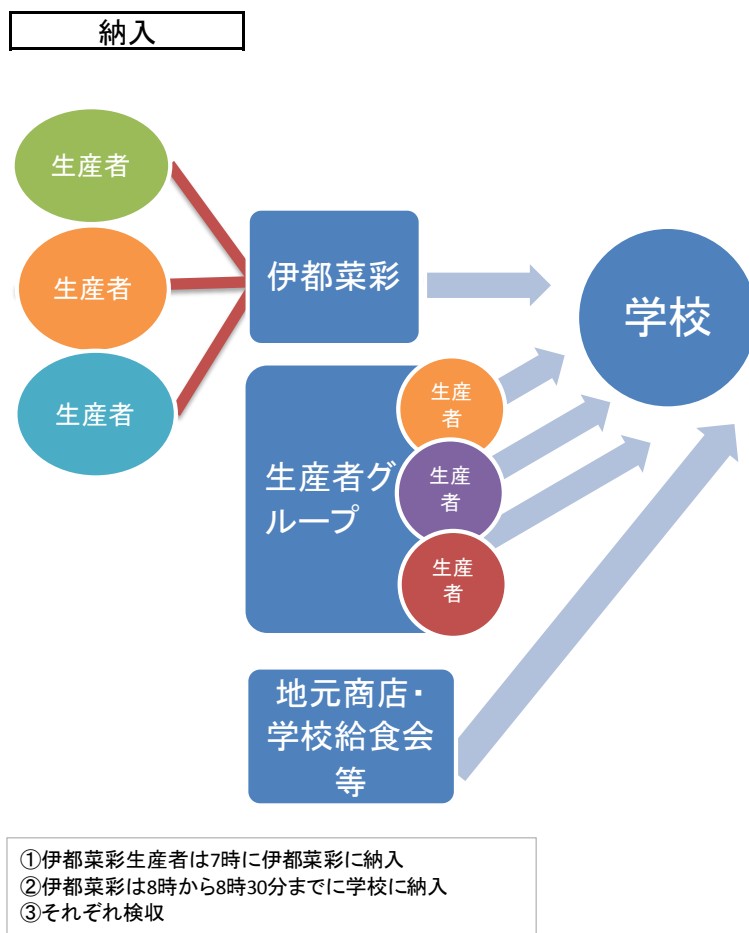
実施日	内容（前原）	実施日	内容（深江）
11/11	ニンジン、ネギ、ゴボウ、ダイコン、サトイモ	11/7	ニンジン、レンコン、ゴボウ、ハクサイ、ジャガイモ
12/8	ニンジン、ネギ、レンコン、ゴボウ	12/4	ニンジン、ハクサイ、シュンギク、ホウレンソウ
1/13	ニンジン、カツオナ	1/20	ニンジン、レンコン
1/19	ニンジン、レンコン、カツオナ	1/26	ニンジン、ゴボウ
2/2	シュンギク、シロネギ、コマツナ、ニンジン、ハクサイ	2/12	セロリ、ニンジン
2/9	ホウレンソウ、ニンジン、ハクサイ	2/19	ニンジン、イヨカン、ホウレンソウ
3/10	ニンジン、ニラ、ダイコン	3/16	ニンジン、コマツナ、イチゴ
3/23	イチゴ、ネギ、ダイコン	3/20	ニンジン、コマツナ、ミズナ

食材導入のフロー図





用意する書類
学校給食野菜発注書
(伊都菜彩→生産者)
注文一覧表
(伊都菜彩→学校)



用意する書類
納品伝票
(控え・納品書・請求書)

地場食材の食材導入の取組み状況

市としての位置づけ

糸島市農力を育む基本計画

学校給食における地場産「野菜・果物」の使用割合（重量ベース）

現状値（平成 23 年）48.1%→目標値（平成 27 年）50.0%

現状の食材納入の内訳

福岡県学校給食会

主な納入品：米、牛乳、パン、冷凍食材（肉、魚）、デザート

約 6 割

生産者グループ

主な納入品：地場野菜（たまねぎ、にんじん、じゃがいも、かぼちゃ、みかん）

伊都菜彩

主な納入品：伊都菜彩で取り扱っている食材

その他

約 4 割

学校給食地場食材のマーケット規模（J C 総研推計）

糸島市内小中学校（23 校、生徒数約 8,800 人）の学校給食費

約 4 億（平成 25 年度）

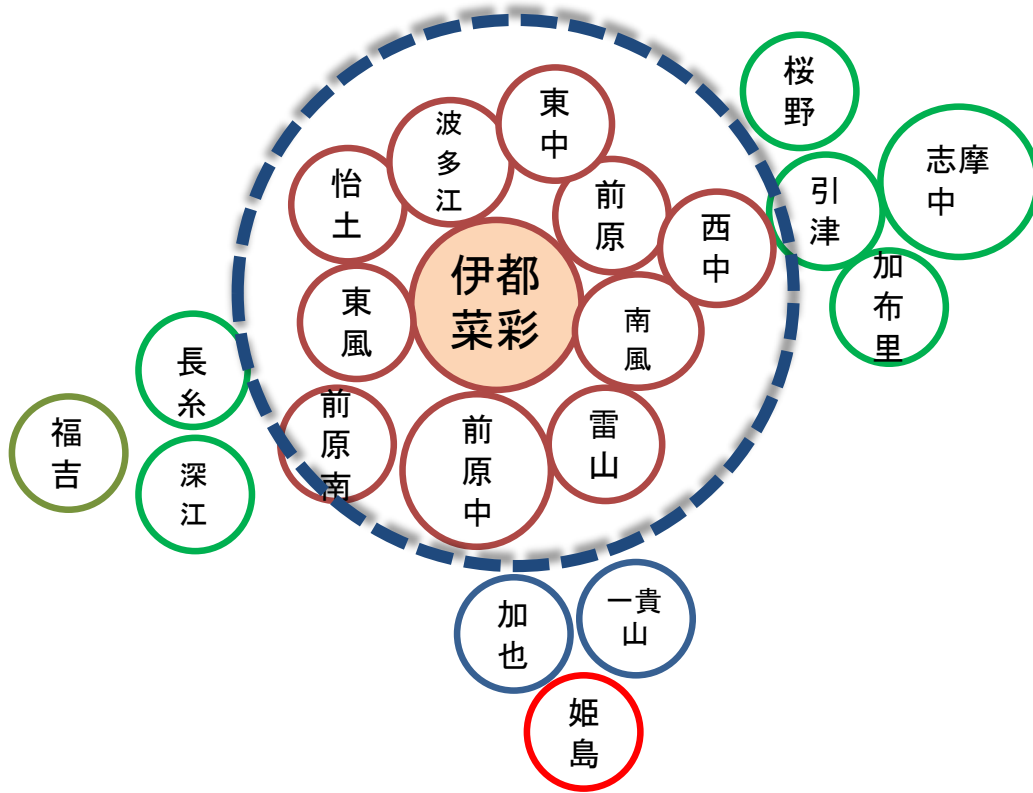
食材費の内訳（全国平均）

主食費 21.1%、副食費 63.5%（うち、野菜の割合は 11.3%）、牛乳費 15.4%

野菜に係る食材費：約 4,500 万円

現在の取引実績（伊都菜彩）一か月の売上 25 万円～6.5 万円/校

伊都菜彩と学校の位置関係



背景

市は学校給食の地場食材活用の目標を重量ベースで50%としている。
生産者は学校給食に関心が高い。
日本最大級の農産物直売所があり、生産者は新しい品目への取組み意欲も高く少量多品目生産型農業を実践している。

課題

生産者の学校給食販売高は20万円未満がほとんどで、儲ける仕組みを作ることが課題。
現状ですでに4割強の地場産率を実践しており、素材だけでの提供には限界がある。
生産者グループによる納入体制が中心だが、高齢化が進み、後継者育成が急務。
情報を共有する場がないため、献立への反映や発注につながらない。
食材運搬の効率化。

方向性

農産物直売所と学校給食を販売先とする生産者のビジネスモデルの構築
自校式の調理法を生かした生産供給体制づくり

直売所の役割 指導(生産者)と調整(学校)
食育活動の受け入れ(生産者紹介、ほ場見学、教材提供など)
生産者グループのフォロー体制強化

実行

<ul style="list-style-type: none">• 献立委員会と直売所の話し合いの場• 直売所出荷者の年間生産計画の作成• 栄養教諭、有識者、女性部による試食会の開催 <p>献立計画</p>	<ul style="list-style-type: none">• 営農指導との連携• 加工品の開発 <p>年間を通した食材活用の計画</p>	<ul style="list-style-type: none">• 発注先の一元化• 予定外の納入キャンセルなどの対応 <p>学校給食の窓口づくり</p>
<ul style="list-style-type: none">• 乾燥、冷凍機械の設置• ピューレ等の旬の食材を活用し、調理度合の低い加工品を提供• 低コストを実現 <p>ニーズに対応した加工品開発</p>	<ul style="list-style-type: none">• ほ場見学会の開催• 規格や価格に関する話し合い• 試食会の開催 <p>情報共有・意識づくり</p>	<ul style="list-style-type: none">• 前日納品の検討• プレハブ冷蔵庫の設置 <p>納品体制の強化</p>

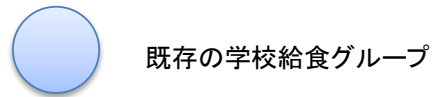
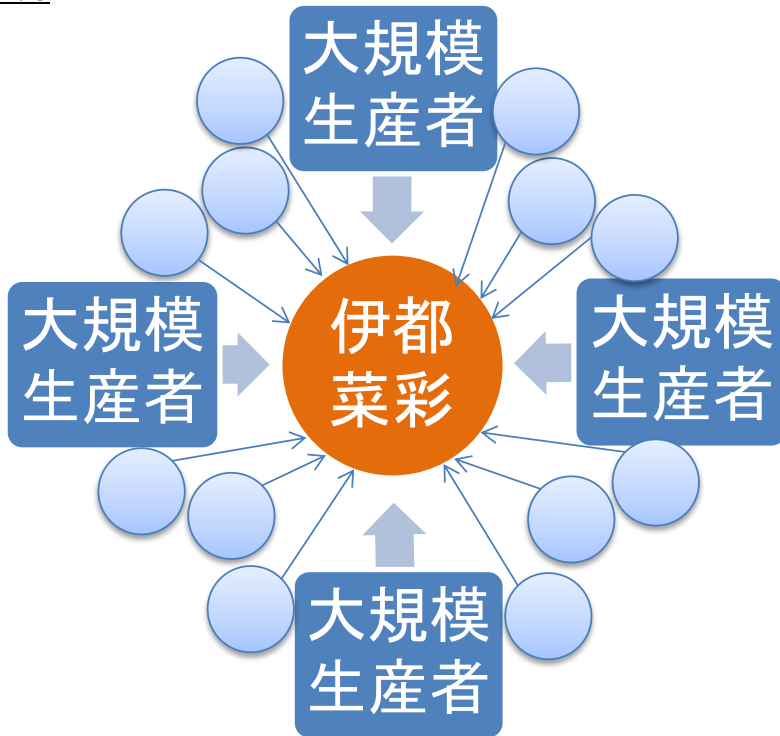
学校給食と直売所の販路

学校給食で規格外になったものでも商品価値のあるものが多い
農産物直売所と合わせて販売戦略を考えることが重要
納入時間が当日、8:00~30分という厳しい条件であっても、直売所が納入してくれることで前日納品も可能

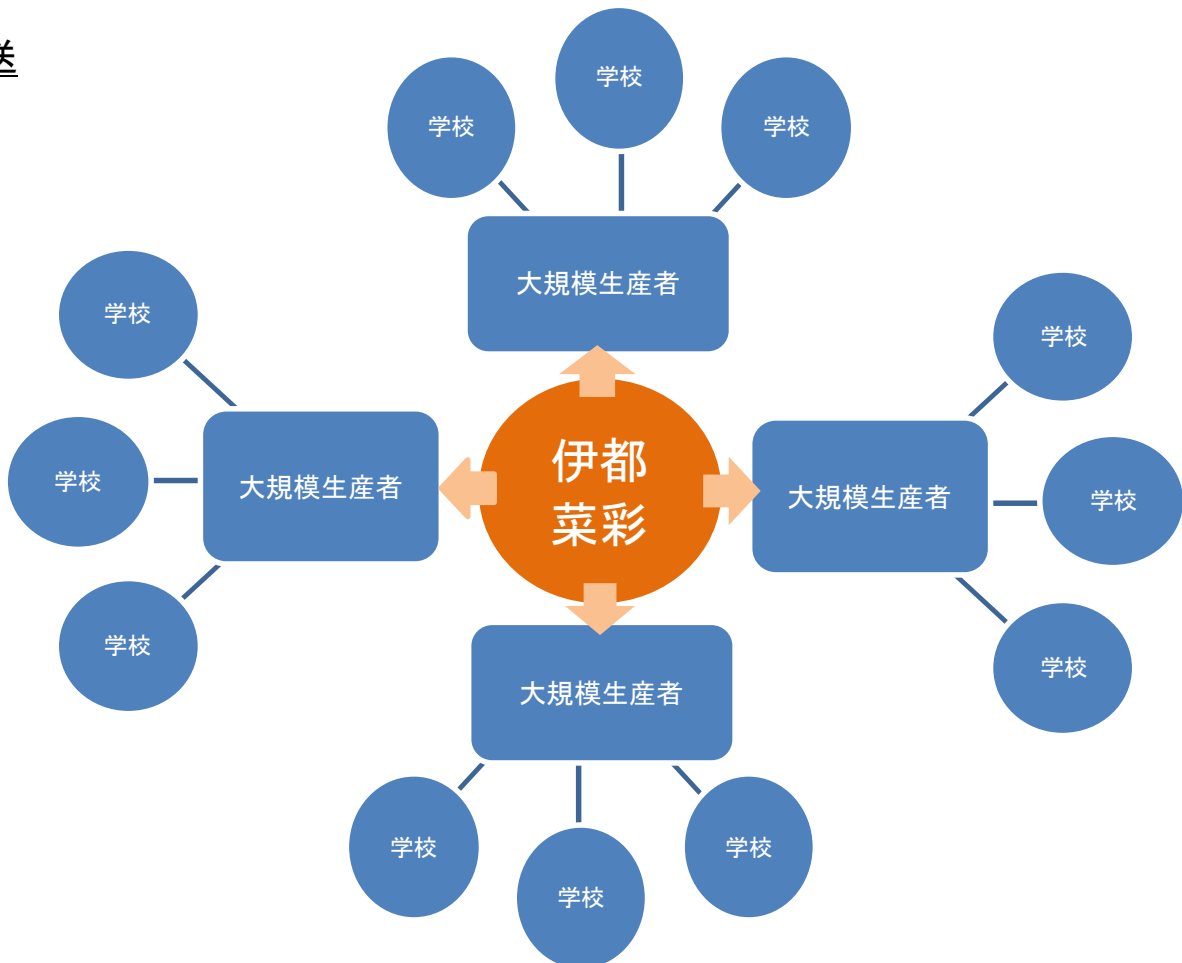
自校式によるメリット

献立の変更がしやすい(事前に状況説明が必要)
温かい給食、調理する際の香り、音も食育としての効果が大きい

集荷



配送



既存の学校給食グループを大規模農家が支援する

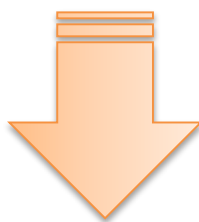
学校給食 10 万円/年 × 200 人 = 2000 万円

大規模農家は学校給食へ導入する食材を年間計画にて生産し、経営の安定を図る

学校給食 500 万円/年 × 4 人 = 2000 万円（主要作物：ジャガイモ、タマネギ、ニンジン）

伊都菜彩にて発注を一元化し、学校給食グループ、大規模生産者以外の食材を調達

地場食材のマーケットを拡大



学校給食を安定供給先としたマーケットとし、若手大規模生産者が年間を通じた計画生産
で対応（後継者づくり）

さらに、後継者が今まで学校給食の食材供給を支えてきた給食グループの生産者に対し配
送業務を代行することで、高齢になってもやりがいを感じながら農業を続けられる仕組み
をつくる