

出雲しいたけの周年栽培による生産拡大

1. JALしまね出雲しいたけ部会

- 【設 立】 H4年設立
 【部会員数】 50名 (R5)
 【栽培菌床】 約50万菌床
 【出荷実績】 420t (R5)
 【販売実績】 4.4億円 (R5)



菌床しいたけ栽培施設

2. 取組の経過及び概要

<経 緯>

H4年にスタートした菌床椎茸生産は、H26年に販売高3億円を突破し、部会名を「JALしまね出雲しいたけ部会」に変更。

栽培する菌床椎茸を『神々の国 出雲しいたけ』という名称で商標登録し、ブランド化を実現。

夏場は売値が安く、生産コストも高くなるため生産が敬遠される傾向になり、H28年頃より生産が停滞。

<課 題>

生産の拡大と担い手育成のためには、安定した収益が確保できる周年栽培が必須。

- (1) 生産量の増加に伴う**新たな販路の確保**
- (2) 夏場生産は高コスト・低単価となるため
収益低下対策、**経営力強化**

<取 組>

(1) 契約取引等による年間を通じての売場の確保

- ① 高単価での取引に向けて大手量販店や市場等との商談や販売促進活動を積極的に行い、大型取引先との年間契約締結に成功。
- ② 消費者ニーズに合わせた商品開発
パッケージの内容量をフレキシブルに変更。
単価の高い新商品の販売を確保。
- ② 大阪企業との連携により香港への輸出に着手。



大阪阪急百貨店販売



香港デパート 一田



少量・新パッケージ

(2) 廃菌床の有価値化にむけた取組み

年間50万個を超える菌床ブロックの廃棄にコストがかかり経営を圧迫。廃菌床の有価値化に向けて大阪企業とのコラボを模索。

- ・ダイハツ工業 ・ナカバヤシ ・エスウッド
- ・門倉貿易 ・和紙の布 ・グリーンポット社

3. 取組の成果

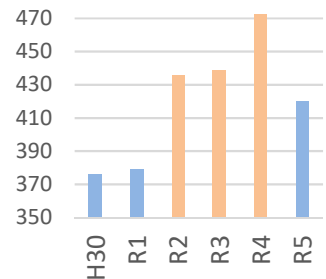
(1) 年間販路の確保による生産拡大と販売高の向上

R4年度に過去最高の4.7億円達成。

生産量は3年間で123%増加。

R5の猛暑により激減。
(R4: 500t ⇒ R5: 420t)

販売高(百万円)

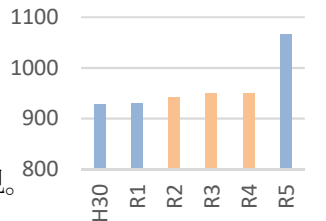


(2) 販売単価の向上

夏場の生産を増やしたため20%程度の単価ダウンが予想されたが、契約取引や新商品などの取り組みにより

12%の単価アップを実現。

販売単価 円/kg



(3) 高温対策実証試験開始

R6に県、市、JA、中山間C、民間企業と共に対策会議を開催。6月から実証試験を3年計画でスタート。ハウス後付け断熱資材の有効性が実証されたことからR7年2月市の補助対象として採用。今後普及に期待。

(4) 廃菌床の有価値化検討開始

- ダイハツ工業 → バイオマス燃料資材
- ナカバヤシ → 段ボール資材
- エスウッド → パーティクルボード(建材)
- 和紙の布 → 和紙 など

4. 課題と今後の取組方向

(1) 夏場の安定出荷の確立

現在も夏場の出荷量は不足している状況にあるため外部講師による各種研修会、夏場に強い菌や断熱対策の検討を部会全体で実施することで、夏場の栽培技術向上を図り、周年での安定出荷を加速させたい。

(2) 新たな担い手確保対策の強化

市、JA、生産者、中山間、民間などと連携・強化を図りながら、大都市の就農相談会への出展等によるPR活動や、ハウス整備支援による初期投資負担軽減などにより、新たな担い手を確保していく。