

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】 62名
- 【栽培菌床】 約55万菌床
- 【出荷実績】 500t (R4)
- 【販売実績】 4.7億円 (R4)



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ことから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>

産地として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) 高コスト低単価となる夏場生産の増加に伴う年間平均単価の低下への対応

<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 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 販促



香港デパート 一田百貨店

(2) 消費者ニーズに合わせた商品の開発

これまでのパッケージ内容量等を変更し、グラム単価の高い新商品の販売を開始。

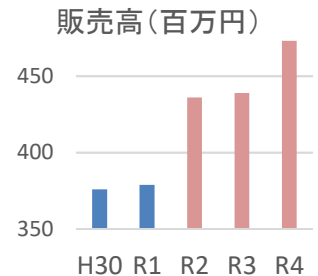
(3) 周年栽培を行う生産者の環境整備

ハウス整備(県単補助事業等)支援による新規就農者の初期投資の負担軽減。

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年度に過去最高となる4.7億円を達成。生産量は3年間で123%に増加。(R1: 407t⇒R4: 500t)



(2) 平均単価の向上

契約取引や新商品などの取り組みにより R1年に比べR4年は2%の単価向上を実現。



販売品

(3) 新規就業者の確保

3年間で新規就農者が8名増加。(R1: 54名⇒R4: 62名)

実績	R2	R3	R4
新規就農	4名	3名	1名

都市百貨店での販売促進活動は、安定した販路確保を目的としていますが、消費者の評価を直接感じることもできるため、生産意欲もわきますね。

菌床椎茸産者の声

4. 課題と今後の取り組み方向

(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現状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確立。

(2) 新たな担い手確保対策の強化

出雲市農業支援センターと連携・強化を図りながら新たに大都市の就農相談会への出展等による PR活動や引き続き、ハウス整備支援による初期投資負担軽減により、新たな担い手を確保。