

# くみあいだより

KUMIAI DAYORI



©ミカちゃん

2025 2026  
12・1

特集1

新年対談2026  
三ヶ日みかんブランドの未来  
あって当たり前か？ 今、その分岐点

特集2

令和7年産年内の販売経過と年明けの見通し  
貯蔵管理を徹底し良質なミカンの出荷量確保を

特集3

花木栽培のススメ



三ヶ日町農業協同組合



HP



LINE

くみあいだより  
KUMIAI DAYORI

12・1月号 No.662 R8.1.19

発行/三ヶ日町農業協同組合  
〒431-1497 静岡県浜松市浜名区三ヶ日町三ヶ日8865  
TEL (053) 525-1011 (代)

<https://mikabi.ja-shizuoka.or.jp>  
組合員数2,561人(正1,456人・准1,095人)  
編集/組織広報課 制作・印刷/株式会社メディアワールド

JAみっかび

検索

## 三ヶ日みかん、昭和の軌跡



## 平成生まれ、行ってきました！

三ヶ日みかんのブランドを築いた昭和の情景。それぞれ何か分かりますか？ 詳細はぜひ今号の特集をご覧ください。表紙は「水と緑と太陽と、3つ揃った三ヶ日は」の歌が聞こえてきそうな、懐かしいミカンの里の風景。「ピンとこない」という世代も増えたでしょうか。

組合員の皆さま。ミカンの収穫、大変お疲れさまでした。過酷な夏を乗り越え、冬に仕上がった味は抜群。すべては皆さまの徹底した管理のおかげです。先人たちが築いたこの味と誇りを持って、1月23日、東京・新宿駅へPRに行ってきます。

挑むのは、平成生まれの農青連柑橘部と入職5年以内の職員による混成若手チーム。夏には摘果で汗を流し、東大みかん愛好会ともアイデアを練ってきました。舞台は、東京の人々が足早に行き交う通勤ルート。嗜好品がふれる大都会で、私たちの「三ヶ日みかん」はどう反応されるのか？

か？「ミカちゃん」は一緒に写真を撮ってもらえるのか？ もしかして、甘いミカンが塩対応されてしまうのか…!?

ブランドを磨くために、「大消費地のリアルな反応と評価、それらを肌で体感し、二皮むけて、大きく帰ってきます。大田市場も見えます。」

「では、行ってきます！」



撮影日：令和7年11月18日 宇志ミカン園



特集

# 三ヶ日みかんブランドの未来 あつて当たり前か？今、その分岐点

三ヶ日町の経済を支える農業。その礎は、先人たちが築き上げた「三ヶ日みかん」ブランドです。——それは「空気」か「作品」か？新年号を記念し、静岡県立大学の岩崎邦彦教授を招き、井口組合長と、ブランドの過去・現在・未来を語ります。そもそも三ヶ日みかんのブランドは「今」どこに？ 目指すゴールはどこにあるのでしょうか？

いわさきくにひこ

## 岩崎邦彦

静岡県立大学 経営情報学部教授  
地域経営研究センター長

博士（農業経済学）。専攻はマーケティング。とくに地域に関するマーケティングを主な研究テーマとしている。著書に「農業のマーケティング教科書」「地域引力を生み出す観光ブランドの教科書」「小さな会社を強くするブランドづくりの教科書」（いずれも、日本経済新聞出版など）がある。9月19日にJAみっかびのNEXTフォーラムに登壇し、生産者にブランドの大切さを解説。

## 1 ブランドのありかは 消費者の心の中に

**井口**：ブランドは産地の財産ですが、産地にあるわけではなく、消費者の頭の中にあるそうですね。

**岩崎**：三ヶ日と聞くと、私の頭の中にミカンが浮かびます。ブランドがあるという証拠です。「京都」って聞くと、頭に映像が流れますよね。そのイメージは消費者の頭の中にあるものです。本日、選果場を案内してもらい、組合長から直接話を聞き、ミカンをいただいて、さらにイメージがわいて、愛着が高まりました。

**井口**：嬉しいですね。このイメージは昭和35年から先輩方が死に物狂いで築いていたもので

いぐちよしあき

## 井口義朗

三ヶ日町農業協同組合  
代表理事組合長

昭和53年4月に営農指導員として入職。柑橘部門の責任者として、本貯蔵青島「誉れ」、青島みかんジュースの商品化、選果場の光センサー導入などに従事。マルエム青年部の設立を支援し、三ヶ日みかんのブランディングに貢献した。



組合員、地域の皆さまには

旧年中に賜りましたご高配に感謝申し上げますとともに、令和8年が皆さまにとりまして幸多き年になりますようご祈念申し上げます。

- ◆代表理事組合長
- ◆代表理事専務
- ◆理事金融共済部長
- ◆代表監事
- ◆常勤監事

井口 義朗  
森田 泰行  
久米 孝征  
藤山 政且  
中村 真子  
役職員一同

2026





はずっと続きますから。この名前で「今売れるから」と個々の目先の収益に目が行ってしまい、本来の長期目線で考え、産地みんなでブランドを育てていこう！ この産地の矢印「ベクトル」が弱まるのは良い未来ではありません。

**岩崎**：ブランドづくりは、短期目線ではうまくいきません。長期的な目線が大切です。プームや流行に乗るのも危険です。プームには終わりがあります。というより、終わるからプームなのです。プームで生まれたブランドはありません。ブランドづくりで大切なのは、瞬発力ではなく、持続力。「三ヶ日みかん」ブランドを磨き続けていくことが大切だと思います。

## 2

### 守りぬいた。

#### 三ヶ日みかんの名前と歴史

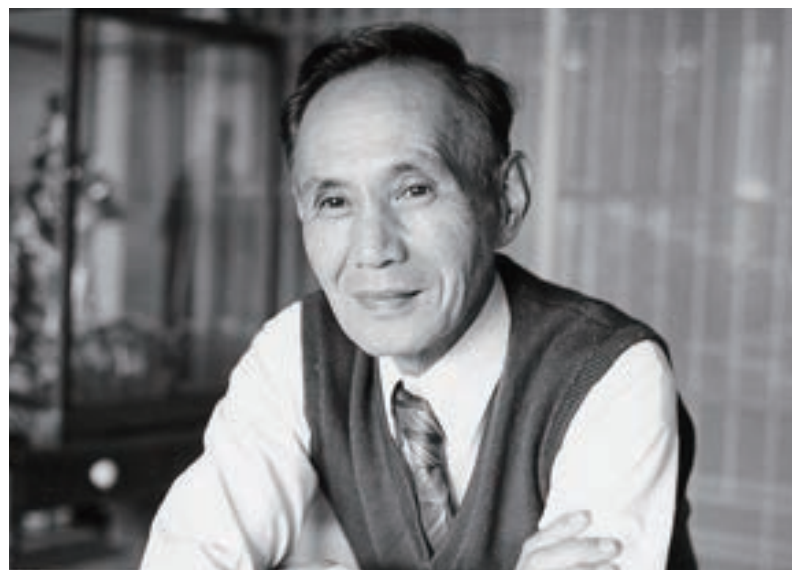
**井口**：この輪切り三ヶ日みかんのマークも昭和44年に申請して、昭和46年に商標を取りました。**岩崎**：それは、早い！ 何かきっかけがあったのですか。

**井口**：組合員さんが豊橋の駅前で、他所のミカン  
を三ヶ日みかんの名前で売っていたのを見つけて「これじゃいかん！」とわざわざ進言してくれ  
たんです。ただ、当時は、地名は商標にできない。  
そこで意匠：絵として商標を取りました。ミカ  
ちゃんマークも昭和54年に登録。「ゆるキャラ」

と誤解されがちですが、歴史のある登録商標で、同じく®で守っています。

**岩崎**：今の「三ヶ日みかん」ブランドが確立したのは、先人の方々の努力の積み重ねがあるので  
すね。

**井口**：相当苦労されたそうです。ありがたいこと  
です。今は「三ヶ日みかん」の名称も地域団体商  
標として、この権利を農協が持っています。昔か  
ら使っていた方の「先使用权」は認められていま  
すが、新たに「三ヶ日みかん」の名称を勝手に使  
えないというルールです。築いたブランドの



三ヶ日柑橘出荷組合初代組合長竹上善博氏。農協の30年史に結成の背景や未来への願いが記されている

イメージの毀損を防ぐためです。

**岩崎**：ブランドづくりは「攻め」も大切ですが、「知的財産権」として「守り」も重要です。ブランド名は、産地の財産で、名前は、マーケティングにおける最強の武器です。産地の全員が、ブランド名「知的財産」の重要性を認識することが大切です。

**井口**：そう思います。今、このブランドの経緯や、目的、守るべき法律が組合員にうまく伝わっているのか。ただ、反省するのは伝える努力です。ブランドの歴史はむしろ、足元の「私たちへ」です。過去に50年史や本も出しましたが、なかなか見えてはもらえない。「くみあいだより」への連載なのか、わかりやすく漫画で発信するのか、少し考えてみようと思います。

**岩崎**：9月に招いていただいたフォーラムでは、生産者の皆さまに、ブランドの力、ブランドづくりの重要性、いかに強いブランドをつくるのか、について話をさせていただきました。

生産者の方々には、熱心に聞いていただいて、嬉しかったです。

**井口**：先生の話は腹落ちしましたからね。大切な機会でした。

**岩崎**：大切なのは継続だと思います。「私たちのブランドはこうだ！」と「三ヶ日みかん」ブランドのありたい姿を産地全体で共有し、その方向に向かって、前向きなチャレンジを続けてほしいと思います。

### 三ヶ日みかんブランドの歩み

- 1960 昭和35年 柑橘出荷組合設立。鉄の規律を自らに課す
- 1961 昭和36年 出荷組合解散危機。東京への出荷で評価を得て起死回生
- 1963 昭和38年 極東寒波襲来（最低気温マイナス9.4度）
- 1965 昭和40年 高糖度・耐寒性の青島を奨励系統に認定
- 1968 昭和43年 ミカン生産過剰。全国200万トを超える
- 1968 昭和43年 全国に先駆け糖度評価を導入
- 1969 昭和44年 東名高速道路全線開通
- 1971 昭和46年 三ヶ日みかんのロゴを商標登録
- 1972 昭和47年 ミカン大暴落。300万ト時代到来
- 1975 昭和50年 日本一の柑橘選果場建設。品質を均一化
- 1979 昭和54年 「ミカちゃん」商標登録
- 1981 昭和56年 京浜72店舗、名古屋20店舗で生産者が青島とミカちゃんをPR
- 1981 昭和56年 ニセ三ヶ日みかん騒動
- 1984 昭和59年 「ミカエース」誕生
- 1985 昭和60年 「三ヶ日みかん作り」5か条制定
- 1988 昭和63年 輸入自由化に備え、みかんサミットin88開催。全国から800名
- 1989 平成1年 出荷組合総会で普通温州の青島一本化を決定
- 1991 平成3年 オレンジ・牛肉の輸入自由化
- 1992 平成4年 日本農業大賞を受賞
- 1998 平成10年 史上初売上100億円を達成
- 1999 平成11年 「青島みかんジュース」商品化
- 2001 平成13年 日本初、光センサーによる全量検査
- 2003 平成15年 トレサビリティの導入
- 2011 平成23年 「三ヶ日みかん」を地域団体商標登録
- 2015 平成27年 生鮮食品として日本初の機能性表示
- 2021 令和3年 人工知能を導入した新柑橘選果場竣工



昭和59年ミカエースが登場。  
昭和63年には品質不足から出荷を自粛し  
ブランドを守った



平成元年の総会で  
出荷組合員が青島の統一を決断。  
平成8年より有言実行される



平成11年規格外の三ヶ日みかんから  
ジュースを商品化、ロングセラーに。  
ミカンのオフシーズンのブランドを支える



昭和35年に154人の有志で出荷組合を  
結成、解散の危機を迎えるが翌年665人に



昭和38年に極東寒波が襲来。  
その後の天災も対策を立てて乗り越えた



昭和43年プロレスラーに三ヶ日みかんを  
渡すみかん娘。プロ野球の会場にも  
出向き認知度向上のため、PRも攻めた



昭和45年の天候不順の品質低下  
から10年の名声を失いかける。  
その後、量から味本位によって  
市場から信頼を取り戻す



昭和54年ミカちゃん誕生。  
現行は3代目。  
名称は組合員からの公募による



### 三ヶ日みかんの 価値はどこにあるのか？

**井口**：「今年はミカンがおいしい」という声がよく届きます。全国の生産量も減っているし、ミカンの出来も良かった。だから、余計にかもしれません。ただ、この先「三ヶ日みかんの名前で手を取った…でも『おいしくない』」。この未来はダメです。名前があっても『おいしい』がベースにないと、もう価値にならない。「三ヶ日みかんらしさ」。名前と中身は、ずっとリンクしていかないと。

**岩崎**：強い産地になるためには、「モノづくり」と「ブランドづくり」の両輪が必要です。ブランドづくりの土台は、高い品質。モノづくりです。品質が崩れると、ブランドも崩れていきます。

**井口**：本当にそう思います。忘れてはいけないのは、安心・安全はもちろん、おいしさ、「三ヶ日みかんらしい味」です。しっかりと土台の上に「三ヶ日みかんらしさ」を尖らせたい。ただ、あれもこれも足し算すると、そのイメージがぼやけてしまう。そうでしたね。

**岩崎**：ブランドづくりで大切なのは、「引き算」の発想です。「引き算で、本質を引き出して、消費者を引きつける」ことができます。シンプルが一番強く印象に残ります。シンプルはパワフル。たとえば、ナイキ、アップル、マクドナルドのロゴマーク。どれもシンプルですよ。



ンを収穫したり、食べて、帰りに売り場で買ってもらう。まだ制約がありますが、これが理想です。

**岩崎**：ミカンのアロマも、すごくいいです。ブランドづくりは、消費者の五感に訴えることが大切です。今はモノがあふれていて、コト＝体験が希少です。この選果場は、コトづくりの場として、素晴らしい可能性を感じました。

**井口**：今、試験的に動いています。やっぱり受付

**井口**：例えば、ロングセラーの青島みかんジュース。次のデザインは、シンプルにしようと思っています。

**岩崎**：いいと思います。ぜひ、お客さんの頭に残るインパクトがあり、三ヶ日みかんならではの「デザインを期待しています」。

**井口**：きちんと中身とリンクした、ずっと使える、「らしい」デザインにしたいですね。

**岩崎**：ジュースは、本物の味にこだわってほしいです。飲料メーカーには絶対真似ができない、産地でしかないような商品をつくってほしい。飲料メーカーと同じ土俵には立たないことが大切です。

**井口**：昔、このジュースを作る時に値段を高くしようとしたら、上司に怒られたのを思い出します。「売れるわけない。ジュースはジュースの値段だ！」と（笑）。生産者も店頭を見て「高い！」と言います。そうじゃなくて、価値があるものが並んでいる。私たちは「それに見合うモノを作っている！」「これからも作るんだ！」。この意識であってほしいんです。

**岩崎**：三ヶ日の商品は、「価格」ではなく、「価値」で消費者を惹きつけてほしいです。価格は品質のバロメーターです。実際、強いブランドは、「安い価格」ではなく、「高い品質」でお客さんの心を惹きつけています。安いからデイズニールランドに行く人や、安いからスタバへ行く人はいませんよ。安くしないと売れなくなったら、それは

フォームも整備しないといけない。

**岩崎**：ぜひ、選果場に消費者が訪れることができるよう、体制を整えていただければ、うれしいです。ここでしかない体験、ここでしか買えない商品があれば、三ヶ日みかんのファンは増えると思います。選果場では、ミカンを軸に「掛け算」の発想で、体験や加工品などを提供してほしいです。

**井口**：掛け算、体験、いろいろアイデアをいただきましたね。

### 5 未来の「落とし穴」を避ける。 ベクトルを二つに

**岩崎**：三ヶ日みかんは、今は「強いブランド」です。だからといって、現状維持で、磨き続けると次第にブランド力は弱くなります。質を追わずに量だけ増やすことや、ミカンと無関係な商品を「足し算」することもブランド力を弱めます。大切なのは、「足し算」ではなく、ミカンを軸とした「掛け算」です。

例えば、「みっかび牛」は、「三ヶ日みかん」を食べて育つ。これは「掛け算」です。他の和牛ブランドは真似ができません。浜松市からの提案でJALの国際線の機内食に採用されたそうですね。これも、「三ヶ日みかん」と他分野との「掛け算」で、素晴らしいです。モノづくりとコトづくり＝体験の「掛け算」も大切です。味だけでなく、

強いブランドではないということです。

**井口**：そう思います。「バロメーター」とおっしゃいましたね。価値に対する適正な価格。これを伝える、伝わるようにですね。

### 体験は伝わる。 ミカン聖地巡礼のライブ感

**井口**：選果場の見学はいかがでしたか？ 中を見てもらいたくて、整備したんです。

**岩崎**：ハイテクで衛生的な選果場をみて、今まで以上に三ヶ日みかんへの愛着が高まりました。安全安心も、体感できました。この選果場は、三ヶ日みかんの「武器」ですね。

**井口**：印象が変わりましたか。よかった。消費者の方が、売り場でミカンを見ても、「これがどうやって届いているのかな？」って、まず見えない。そのプロセス、安全安心と品質が伝わってほしかった。

**岩崎**：ここでの体験を、知人や友人に口コミしたいと思っています。また、家族でも来てみたいです。口コミは、ブランドづくりにとって、すごく大切なことです。実際に強いブランドは、「広告」ではなく、「口コミ」や「メディアの報道」で生まれています。

**井口**：入口のミカンの香りも三ヶ日みかんを使ったモノです。本当は、選果場を見たり、ミカ

五感に訴える体験を提供することで、三ヶ日みかんのブランド力は、より高まるはずですよ。

三ヶ日みかんの「ミカちゃん」は、親しみやすくコミュニケーションしやすい、ブランドのシンボルですね。いただいたミカちゃん人形は、私の研究室に置かせていただきます。毎日、三ヶ日みかんのシンボルに出会えます（笑）。

今日は、三ヶ日みかんの未来に可能性を感じることができました。これからも三ヶ日みかんブランドのますますの発展を応援しています。

**井口**：お話しした上で、私たち産地・生産者の第一の本分は「価値あるモノを作ること」と意を強くしています。その先、選果場がきちんと選別して、三ヶ日みかんの箱に入り、店頭に並ぶ、その価値の伝わった人が購入してくれる。ECに至っては、現物を見ずに注文いただくわけです。それは、味と品質を信頼しているから。この矢印の方向だけは守ってもらいたい。ひと昔前まで、作柄によって価格が乱高下していた。やっと今、落ち着いてきた。認められたのです。それを、少しの実績で逆行させないでほしい。

大切なのは私たちの土台です。昭和35年から今まで「みんな三ヶ日みかんを有名にするぞー」と育ててきた。「目先」ではなく「未来」、「私」ではなく「私たち」の意識です。あつて当たり前なんてものでは、決まてないんです。改めて、私たち産地全体でベクトルを一つに、ブランドを磨く方向へ。それが一番伝えたい事です！  
本日はありがとうございました。





## 特集 貯蔵管理を徹底し 良質なミカンの出荷量確保を

～令和7年産年内の販売経過と年明けの見通し～

JA静岡経済連 販売情報センター 水野 光

令和7年は、早生温州が11月11日から、青島温州が12月18日からの販売スタートとなりました。今後の販売の見通しをお伝えします。

### 令和7年産 温州ミカンの作柄

秋雨により果実肥大は順調 糖度と酸度は平年並〜高め

令和7年産温州ミカンの全国の生産予想量(10月1日時点)は、前年と比較し、早生温州118%、青島温州を含む普通ミカンは109%と前年を上回る予想となりました。主産県の状況は、九州・四国産地は表年、和歌山県が裏年です。満開は前年より7〜10日程遅いものの、平年よりやや早くなりました。6月中旬以降の高温の影響から生理落果期間は長くなりました。また、高温の影響から日焼け果と乾燥後の降雨から裂果が発生しました。果実肥大は、全国的な高温・干ばつの影響から小玉傾向で推移しましたが、地域によっては集中した降雨の影響から大玉傾向となる産地も見られました。本県産の

### 販売の経過

流通在庫が多く全国的に販売苦戦 12月からは早生と普通温州が併売

極早生温州は、全国的に表年傾向で昨年に比べて着果は多い傾向にあり、夏期の高温乾燥から小玉傾向の予想でした。しかし定期的な降雨により肥大は回復し、平年並から大きくなりました。一部で日焼け果が見られましたが、カメムシ被害は昨年に比べて少なく、全体量は昨年の115%程度となりました。競合品目の出荷遅れから残量が多く、極早生ミカンの売り場の広がりとは例年より遅く、売価設定も昨年並の高値設定となり、荷動きは鈍くなりました。酸切れと着色が鈍く出荷は後倒しの傾向となりました。10月下旬には出荷

の終わる産地が出始めましたが、11月まで出荷が残る産地もあり、流通在庫の減少に時間がかかりました。

早生温州の出荷は、着色遅れや酸切れが鈍い産地や降雨の影響から作業が遅れる産地があり、開始時期は平年並の10月下旬以降でしたが、産地が出揃い数量がまとまるには例年よりも1〜2週間遅れました。階級発生も当初見込みに比べ、大玉果率が高い産地もあり、大玉は一時的に荷動きが鈍くなりましたが、M・S中心に不足感は強くなりました。産地銘柄によって荷動きに差はあるものの、数量のまとまった11月下旬以降は、全国的に販売苦戦となりました。

12月中旬から他県産を含め普通温州の出荷が始まりましたが、早生温州の残量が多く早生と普通の併売となりました。流通在庫はここ数年で比べると多くなりました。

### マルエムの販売

精度の高い出荷計画で マルエムの売り場確保を

11月11日より販売開始したマル



エム産早生温州の当初出荷計画は、7000トでしたが、正品率の向上や肥大が進み7720ト(経済連扱い)の販売実績となりました。

果実内容は糖酸のバランスが良く食味は良好、市場や仲卸からの高い評価を得ています。出荷後の腐敗果も他産地に比べて少なく、マルエムブランドは贈答や小売り需要を中心にさらなる評価を得ることができました。

本県産青島温州は、12月16日販売から県内産地で販売が順次開始

しました。マルエムの青島温州は出荷計画15000ト、12月18日から販売をスタートし、年内は28日販売までに約2500トの販売を計画しました。本年産の普通温州は、西日本産地中心に表年となり、出荷計画は昨年を上回りました。販売環境は極早生以降は出荷遅れの傾向があり、ここ数年の中では越年量が多くなる見通しとなっています。年明け以降は本県産のシェア率が高まります。安定した品質、精度の高い出荷計画をもとにマルエムの売り場を確保していきます。

### 今後の販売見通し

貯蔵管理を徹底し 品質維持の取り組みを

11月中旬時点の系統取り扱い温州ミカン1月以降の出荷予想量(日園連調べ)は、前年比100%(令和5年比88%)となっています。地域別にみると四国、九州地区は昨年と比べて1月中旬までの出荷量が多い計画となっています。

マルエムでは貯蔵管理を徹底し、品質の良いミカンの出荷量確保を

お願いいたします。経済連では店頭での試食宣伝会を展開し本県産青島温州の消費拡大とPRを図ります。「濃蜜青島」、「本貯蔵青島」誉れ」は、販売先からの評価も高く、市場からの出荷要請と期待は年々強まっています。期待に応えるためにも、引き続き貯蔵管理を徹底し、品質維持に努めていただきますよう、お願いいたします。

### まとめ

令和7年産の温州ミカンが引き続き順調に販売できるよう、取り組んでまいります。生産者の皆さまは収穫も終わり、貯蔵管理徹底のもと、出荷作業に尽力されていることと思います。最後まで貯蔵管理を徹底していただき、出荷後に腐敗果の発生が少ない、高品質ミカンの出荷をお願いいたします。まだまだ厳しい寒さが続きます。体調管理には十分注意していただき、最大限の取り組みをお願いするとともに、マルエム三ヶ日みかんのさらなる発展を御祈願申し上げます。

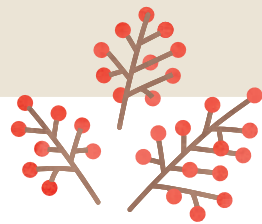


## Q. 収入はどのくらい？

品目によって異なりますが、10a当り売上金90万円を目標にしています。

## Q. どんな人に向けた取り組みですか？

ミカンなどの主軸があり、年間雇用をしている方、退職後の農地活用を考えている方に向いています。



## Q. 年齢や、体力的に心配…続けられる作物ですか？

花が咲く花木以外は、枝が伸びてきたら出荷するため、自分のペースで出荷が可能です。

## Q. 気候変動の影響はありますか？

猛暑による生育不良や温暖化の影響により、病害虫の発生期間が長く、防除回数が増えています。

## Q. 除草剤は使用できますか？

花木全般、除草剤に弱いので防草シートを敷くことをおすすめしています。

### こんな花木があります



ユーカリ

ユーカリ類は、町内で一番多く作付されている品目です。種類はグニユーカリ、丸葉ユーカリ、ポポラスなどがあります。通年出荷することができるため、出荷時期を調整しやすい品目です。成長が早く定植した翌年には出荷可能、比較的価格が安定していますが、近年は病害虫の発生が多く、上級者向けの品目となっています。



キンケイ

夏の貴重なグリーンとして人気があります。比較的土地を選ばず、栽培が簡単で、陽当たりの悪い場所でも育ちます。



ガマズミ

赤色の蕾が膨らんだ1月～3月に出荷する花木です。ほかの2つと比べると成長がやや遅いですが、丈夫な花木です。陽当たりが良いと蕾が良くつきます。

農産センターで花木栽培を紹介する説明会を予定しています。  
詳しくは農事部の回覧をご覧ください。 JAみっかび農産センター ☎524-0327

特集

か ぼく

# 花木栽培のススメ



「年間雇用していて労力を分散したい方」  
「定年退職したが年金プラスの収入を考えている方」  
「後継者が未定で老木園の改植を検討中の方」

花木栽培の最大の魅力は、経営方針や生活スタイルに合わせて品目を選ぶ点です。例えば、「翌年からすぐに収入を得たい」という方は成長の早い品目を、「繁忙期を作らず自分のペースで働きたい」という方は収穫期間の長い品目を選ぶことができます。また、大型の農業機械を必要としないため、比較的少ない初期投資で始められるのも大きなメリットです。

## Q. 花木ってなに？

例えば、ユーカリ、キンケイ、ガマズミ、アカシアなどです。  
花木は、アレンジフラワーや大きな花瓶への活けこみに使われ、四季折々の季節感を演出できる人気の花材です

## Q. ミカンの忙しい時期にぶつからない？

品目により、繁忙期を避けた出荷が可能です。  
切り花と違い、出荷期間に幅があり、融通がききます。



## Q. 畑が広くなくても、取り組める？

管内の花木1戸当たりの平均栽培面積は、6a程度です。畑が広くなくても栽培可能です。

## Q. 大きな倉庫は必要ですか？

雨風を防げる車庫程度の広さが必要です。  
収穫してきた花木を一時的に保管する場所と、出荷するための荷作りスペースが必要です。

## Q. 特別な農機具は必要ですか？

病害虫防除、除草剤散布ができる動噴や軽トラックが必要です。

# JAポータルよくある質問Q&A

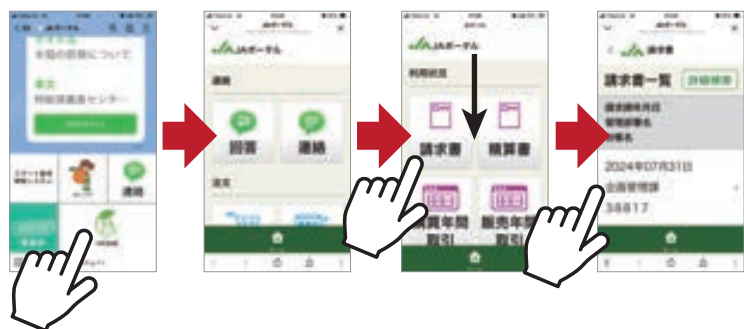
JAポータルが導入されて約2年が経過しました。多くの皆さまにご登録・ご利用いただいているJAポータルについて、よくある質問と回答をまとめました。保存版としてご活用ください。

## Q. 購買明細をスマホで見るとは？

### A. JAポータルの請求書アイコンをタップ

【過去の分もまとめて見たい場合】

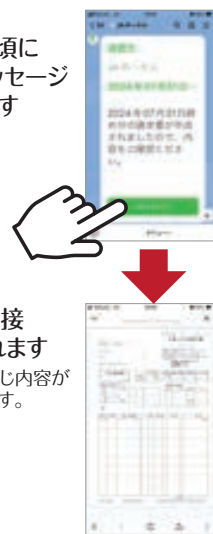
- ① JAポータルのマークを押ししよう
- ② ボタンが色々あります
- ③ 画面を少し下に動かし、「請求書」を押しします
- ④ 表示させたい月の請求書を選んで押しします



【届いてすぐに見る場合】

- ① 毎月3日頃にLINEメッセージが届きます

- ② 開くと直接表示されます  
ハガキと同じ内容が確認できます。



## Q. 購買明細が表示されない？

### A. 営農通帳など農協と経済取引がある利用者コードでログイン

購買明細を見ることができるのは、農協からの請求が引き落としされる通帳（営農通帳の方が多い）でJAポータルを登録した方です。ご家族がご覧になりたい場合、営農通帳と連携した利用者コードとパスワード（登録者ご本人が決めたもの）が必要です。パソコンやスマホのブラウザからJAポータルを開き、利用者コードとパスワードを入力してご家族も見ることができます。

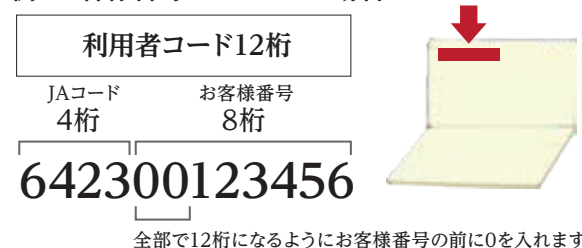
## Q. 利用者コード、パスワードを忘れてしまったら？

### A. 利用者コードは通帳のお客番号 A. メールアドレスから再設定

利用者コードは  
お客番号から作る12桁の番号です。

通帳を確認して**お客番号**を見つけましょう。  
口座番号ではありません。  
営農通帳の場合は**組合員番号**と同じです。

例：お客番号が123456の場合



もしパスワードを忘れてしまっても、メールアドレスが登録済であれば、ご自身で再設定できます。未登録の場合はJAポータル登録に使用した通帳を持って広報センターへお越しください。

メールアドレスが登録済かどうかは、JAポータルの「登録情報」を押してメールアドレスの表示の有無で確認できます。

## Q. 購買明細を印刷するには？

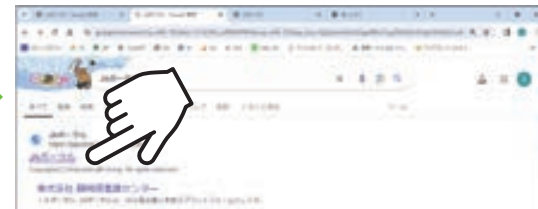
### A. パソコンからが便利です



- ① インターネットで「JAポータル」と検索します



- ② JAポータルのページを開きます

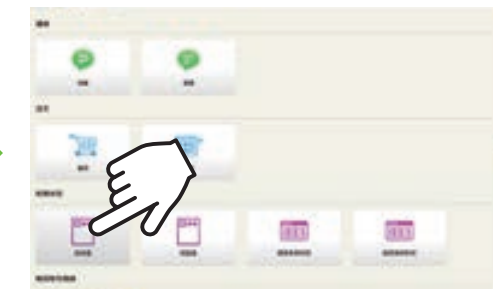


- ③ IDとパスワードをいれてログインしてください

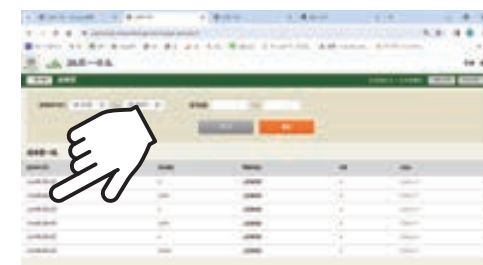


利用者コードとパスワードは  
スマホで設定したものと  
同じです

- ④ 請求書のメニューを押します



- ⑤ 必要な月の請求書を選びます



- ⑥ ご自身のプリンターで印刷できます



※ご自身のスマホとご家庭のプリンターが接続されていれば、スマホからでも直接印刷できます。

## Q. パソコンにショートカットを作成するには？

### A. アドレスバーから簡単に作れます



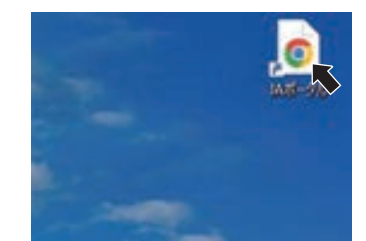
- ① インターネットで「JAポータル」と検索し、アドレスバーの左にある記号を1回クリックします



- ② クリック(マウスの左ボタンを押したまま)し、パソコンのデスクトップに移動させ、マウスから指を離します



- ③ 次からは検索しなくても、ショートカットからJAポータルのアイコンを2回クリックすると開くことができます





# ミカンを食べ、学んで、PR!

## 農青連盟友が、子供たちにおいしいミカンをお届け!



お礼を言って  
ミカンを受け取る園児

11月下旬、農青連ファーマーズクラブが自分たちの畑で収穫した早生ミカン合計約260kgを提供し、市内の幼稚園や保育園など8か所へ配布しました。この配布活動は、地元の特産品を園児やその家族に食べてもらい、ミカンのおいしさを知ってもらおうと平成18年から続けている恒例行事です。

各園を訪れた盟友らは子供たちと一緒にミカン体操を踊ったり、クイズを出題したり、輪になってミカンを食べたりして交流しました。就農1年目で、初めて配布活動に参加した大福寺の清水紀之さん(32)は「子供達がミカンをおいしく食べてくれてうれしかった。クイズの正解率も高く、ミカンのことをよく分かっていると感じた。園児と一緒に踊ったりミカンを食べたりして、こちらも楽しく活動できた。町内外に向けたミカンPRのイベントは大事にしたいし、今後も参加していきたい」と話し、子供たちとの交流を楽しみました。



みんなでミカちゃん体操踊ったよ



さすが三ヶ日の子供達、ミカンクイズは高い正解率!

おいしいミカンをありがとう!

みんなで一緒に食べるとおいしいね



大崎幼稚園にて



平山幼稚園にて



令和7年11月18日(火)～20日(木)町内幼稚園にて



三松幼稚園にて



尾奈幼稚園にて

一人当たりのミカン消費量は昭和50年をピークに6分の1にまで減少しています。このまいくと日常的にミカンを食べる人は減るっぽうです。ミカン産地としては生産量の維持と同時に消費拡大も大きな課題です。こうした課題解決のカギの一つは次世代のファン作りです。小さな頃からミカンに親しみ、その特長を知り、おいしさを多くの人に伝える次世代のファンが増えれば、産地の明るい未来に繋がるはず。こうした次世代のファン作りの取り組みを紹介します。

## 親子で食農教育!「青島ミカン」収穫体験で地元ファン拡大



旬の青島ミカン収穫する児童

12月6日、三ヶ日町農協広報センターでは、農協ふれあい広場の農場で、特産の「三ヶ日みかん」収穫体験会を開催しました。このイベントは浜松・浜名湖地域食×農プロジェクト推進協議会の食育プログラム「伝えよう!ふるさとの味」として実施。開催2回目となる今回は、昨年の2倍以上となる120件の応募がありました。抽選で選ばれた浜松・湖西市在住の親子4組10人が参加し、旬を迎えた「青島ミカン」の収穫を楽しみました。

参加者はJA職員から、おいしいミカンの見分け方や果実を傷つけないためのハサミの使い方を教わった後、収穫カゴを肩にかけ、笑顔で収穫していました。収穫したミカンはお土産として家に持ち帰りました。体験会では、ミカンをたくさん食べると手が黄色くなる理由や、早生品種との食べ比べなどを行い、味や香りの違いを親子で学びました。「品種によって選び方が違うことを初めて知った。買い物に活かしたい」と話す保護者など、新たな学びを得る体験会となりました。



## 三ヶ日みかん大使が福井県でPR

11月8日、三ヶ日町の小中学生30人が「三ヶ日みかん大使」として福井県大野市の道の駅「越前おおの荒島の郷」でミカン販売をしました。子供たちは元気な声でPRしながら店内を練り歩き、持参した約500キロのミカンは1時間ほどで完売しました。今年で5年目となるこの催しは、三ヶ日まちづくり協議会主催、JAみっかびが支援する取り組みで、特産品「三ヶ日みかん」の魅力を広め、子どもたちが郷土に関心を深める目的で実施されています。町内の小学校で児童が収穫したミカンを持参し、1キロずつ袋詰めにして販売すると、まとめて5袋を購入する方も! 購入した60代の夫婦は「『三ヶ日みかん』と呼ぶ子どもの声で買った。愛知県に住んでいた頃はよく見かけたが、福井県では手に入らない。本場の旬の味を楽しめてうれしい」と話していました。中学2年の石橋摩那斗さんは「到着したら100人以上の行列で、驚いた。声をかけると多くの人を買ってくれて、うれしかった」と振り返りました。

三ヶ日まちづくり協議会の外山昭博会長は「昨年より1.5倍の量を用意したが完売した。子供達が一生懸命に声を出して販売する姿が頼もしかった。この経験が郷土への愛着や将来の地域貢献につながってほしい」と語りました。

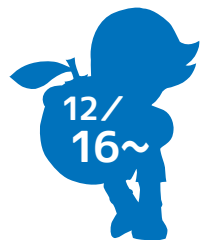


「三ヶ日みかんどうですか」と元気に声をかけ、たすきや手作りのポップを掲げてPRする子供たち



三ヶ日みかんを直接販売する貴重な体験





## 青島ミカンシーズンスター 食味、糖酸のバランスも良いミカン



**J** Aみっかびでは、12月16日に同JA柑橘選果場で特産品である「三ヶ日みかん」の主力品種「青島」の初集荷を行いました。初日は119軒の生産者が271トンのミカンを柑橘選果場に持ち込みました。集荷したミカンは光センサーやAIなど最先端の技術でチェックし、等階級別に識別されていきました。基準を満たしたものは「ミカちゃんマーク」のブランドで県内、中京、京浜地区に出荷されます。早生ミカンと同様「β-クリプトキサンチン」と「GABA」の2つの機能性が表示されています。また、同JA直売所では17日から販売が始まり、連日ミカンを買って求める人で賑わいをみせています。



収穫に励む森田さん

### 収穫期の秋晴れで 上々の仕上がり

12月は町内の園地が収穫の最盛期を迎える時期です。平山の園地では、91歳になる生産者の森田勝男さんが収穫に励んでいました。森田さんは「夏場は暑く、水分管理に苦労した年だったが、収穫前は秋雨もなく理想的な秋晴れが続いた」と振り返りました。今年の出来については「甘くてしっかりした果実に仕上がった」と手ごたえをみせていました。

## 11/9 三ヶ日みかん 献納奉告祭



伊勢神宮に三ヶ日みかんを献納するための神事が濱名惣社神明宮で行われました。献納奉告祭は平成9年から始まり、29回目となります。氏子総代をはじめ三ヶ日町農協の井口義朗組合長ら関係者約20人が参列、80キロのミカンを神前に奉納し、ミカン産業の発展を祈願しました。後日、氏子総代らが伊勢神宮に参拝し、ミカンを奉納しました。全国にミカン産地はいくつもありますが、伊勢神宮に奉納されるミカンは三ヶ日みかだけです。



濱名惣社神明宮にて



## 12/8~13 完熟早生「心」 期間限定出荷



収穫直前に仕上りを確認する石川さん

J Aみっかびでは12月8日から13日までの5日間、樹上で完熟させた早生温州ミカンを出荷しました。49軒の生産者が約198トンを柑橘選果場に持ち込み、基準を満たしたもののだけが完熟早生「心」として出荷されます。最高等級「特選」の果実は三ヶ日みかんのトップブランド「ミカエース」の銘柄で流通します。数量は限られますが、知名度が高く、毎年贈答期に強い引き合いがあります。

樹上で長い期間熟成させた完熟早生は、色も味も濃厚なのが特長。栽培中は光合成を促進させるために太陽光を反射し、水分を制限するシートを被覆して仕上げます。食味が優れる反面、樹への負担も大きく、安定生産には高い技術が必要です。

生産者の石川功さん(47)は、おいしさと毎年の安定生産を最優先し、栽培に取り組んでいます。原動力は、毎年の味を期待して購入してくれる顧客や、食べて驚いてくれる身近な声の存在です。「おいしさは、絶対。完熟早生がある年とない年があつてはいけない」と、基本管理に心血を注ぎます。果実の仕上がりを見極めた結果、12月3日まで収穫を待ちました。12月2日の日差で光合成させ、最後に糖度とおいしさを高めるため」と話しました。「心」はJAみっかび直売所でも販売されました。



## 町内外の子供たちが 柑橘選果場見学



12月8日、三ヶ日東小学校3年21人が柑橘選果場を訪れ、農協職員の案内で場内を見学しました。選果場の規模の大きさと最先端AI技術での選果、集荷から運送まで機械化されたシステムに驚く子供が多く、「すごい!」と声を上げながら興味津々な様子で見学していました。町内4つの小学校をはじめ、浜松市内外から多くの子供たちが選果場見学に訪れ、三ヶ日町の基幹産業への学びを深めました。



熱心に見学する東小児童



## 西小で 「みかん大福」作り



三ヶ日西小学校で3年生児童が「みかん大福」作りに挑戦しました。地元の銘菓作りを通じて、ふるさとの特産品への理解を深めるのが狙いです。2年前、同校の創立150周年記念事業として始まった活動です。

ミカンを丸ごと包んだ和菓子「みかん大福」は三ヶ日製菓の商品で、当日は三ヶ日製菓代表の伊藤暢洋さんが講師を務めました。「みかん大福」に使った早生ミカンは、3年生児童が学校裏山の園地で栽培し、自分達で収穫したものです。児童らは保護者ボランティアの協力も得ながらミカンの皮を丁寧なむき、白あんで全体を



真剣に「みかん大福」を作る児童

覆い、餅で包む作業に没頭していました。講師の伊藤代表は「『みかん大福』作りを通じて、ふるさとと味と和菓子に興味を持つきっかけになってほしい」と、児童たちの手元を見守りながら話しました。参加した3年生の鈴木秀祐さんは「お餅をきれいに包むのが難しかった」と苦戦した様子を見せつつも、「家族に食べてもらうのが楽しみ」と笑顔で出来栄を喜んでいました。



## 11/16 (有) 渡邊が最優秀賞受賞 第72回近畿東海北陸連合肉牛共進会

第72回近畿東海北陸連合肉牛共進会が京都市南区の京都市中央食肉市場で開催され、静岡県、岐阜県、三重県、滋賀県、京都府、兵庫県から肉牛100頭(第1部雌の部55頭、第2部去勢の部45頭)が出品されました。全国でも有数のブランド牛が出品される伝統と歴史あるレベルの高い共進会です。この共進会で雌の部の最優秀賞(京都府知事賞)を三ヶ日町の畜産農家(有)渡邊が受賞しました。(有)渡邊の最優秀賞受賞は4回目となります。

現地で授賞式に参列した渡邊領史さんは「最優秀賞を受賞できてうれしい。日頃は父・

母・祖母と自分の家族4人で各々責任を持つて牛舎や一頭一頭の管理をしている。代表である父がエサにこだわっているのが良い結果につながっていると思う。大きな共進会や共励会で静岡県の畜産農家が良い成績を取めていることを多くの人に知ってほしい。そして県内産の牛肉のおいしさを知り、スーパー等で見かけたら地元産を選んで食べてくれるようになると、うれし」と話しました。なお、同共進会では山本牧場(株)も優良賞を受賞しました。

12月開催の静岡県畜産共進会でも尾藤和彦さん、(有)渡邊が優秀賞を受賞しています。



### 【第72回近畿東海北陸連合肉牛共進会】

11月16日(日)京都市中央卸売市場

第1部 黒毛和種(雌牛)の部

最優秀賞 (有)渡邊(大福寺)

第2部 黒毛和種(去勢)の部

優良賞5席 山本牧場(株)(只木)

### 【第99回静岡県畜産共進会肉牛の部】

12月6日(土)浜松食肉市場

第2部 黒毛和種(雌牛)の部

優秀賞1席、4席 尾藤和彦(只木)

優秀賞2席、7席 (有)渡邊(大福寺)

## 12/24,26 農協でケーキ作り 書き初めや宿題も

女性部ふれあい講座「子供クッキング」に合計49人の小学生が参加し、恒例のクリスマスケーキを作りました。手作りケーキは持ち帰り、「家族と食べる!」と嬉しそうに話していました。26日の「キッズカレッジ」では参加者が書き初めや冬休みの宿題に取り組み、お菓子作りも楽しみました。



おいそうな手作りケーキが完成



真剣に筆を動かす参加者

## 12/15 地区社協がプレゼント サンタクロースが園児に届ける

12月15日、町内の幼稚園保育園にサンタクロースが現れ、園児にプレゼントを手渡しました。このプレゼントは、三ヶ日地区社会福祉協議会が歳末助け合い募金を活用して用意したもので、ゼロベース三ヶ日の文房具などを詰め合わせた素敵なぬくもりセットです。子供たちへのクリスマスプレゼントは社会福祉協議会がサンタに依頼し、毎年届けています。



三松幼稚園の園児とサンタクロース

## J Aみつかびで中学生が記者体験 取材とカメラ撮影で広報誌作りを学ぶ

農協広報センターで中学生2人が「くみあいだより」の誌面作りに挑戦しました。三ヶ日中学校が長年

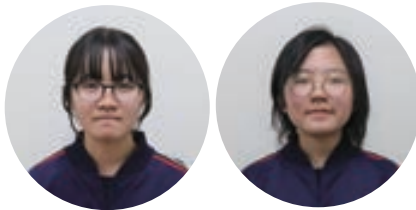
の誌面を作りました(このページ下段に実際の記事と写真を掲載)。

取り組む職業体験の一環です。2年生の藤田奏さんと和田実久さんは、農協の仕事や人に情報を伝えることに興味があり、広報の仕事を希望し、参加しました。当日は、三ヶ日みかん収穫体験をする同中学1年生など2つの取材に向き、インタビュ、カメラ撮影、原稿執筆まで体験し、「くみあいだより12・1月号」

取材をした人達が温かく接してくれて嬉しかった。キャリアの勉強の参考になった」と話しました。農協では広報のほか、ミカンやミカン加工品販売を手掛ける特販課、自動車整備等を行うオートパークでも希望する中学生を受け入れ、キャリア教育のサポートを行いました。



記者体験の中学生がミカン収穫する中学生を取材撮影



記者体験に参加した藤田さんと和田さん

## 11/12 三中1年生がミカン切り体験



丁寧に二度切りを行う中学生

三ヶ日中学校の生徒が地域を知るための恒例行事、ハートふる体験が今年も行われました。1年生約80人は町内のミカン農家でミカンの収穫を手伝いました。只木の高橋さんの園地には娘の紬希さんを含め4人の中学生が訪れました。紬希さんは冬休みなどの長期休暇には手伝いでミカン切りをしているそうで、「ミカンを傷つけないように頑張って収穫している」と話していました。受け入れた農家では「ミカンのことについて知ってもらえてとても嬉しい。実際に畑に来て体験することはとても大切なことだから、これからも体験活動が続けてほしい」と話していました。

## 11/12 平山小児童が食農体験 三中生とドッジボールで交流



ハートふる体験の中学3年生と平山小児童

フレミズ1・2期生による自主活動グループ「みかんちゃん」が平山小学校の児童と一緒に育てたサツマイモを焼き芋にして、全校児童に配布しました。同時に畑で育てたトウモロコシをポップコーンにして皆で味わいました。5年生の清水心栞さんは「ポップコーンおいしいー」などにぎやかに友達と話しながら食べていました。



児童に焼き芋を渡す「みかんちゃん」



中学生と楽しく遊ぶ児童ら







## 12/26 理事会提出議案

- (1)有線放送電話施設撤去工事及び有線放送電話施設廃棄物処分工事完成検査及び第2期工事代金の支払いについて
- (2)支部振興活動助成規程の一部変更について
- (3)令和7年度余裕金運用計画の変更について
- (4)選果場夏季改修工事(ダイフク)について(完成検査)
- (5)選果場内部品質センサーの修理工事について(完成検査)

## 11/25 理事会提出議案

- (1)冬期賞与の支給について
- (2)OTMの発注について
- (3)定型約款の一部改正について

## マネロン・金融犯罪対策への 取組強化について

最近、様々な金融犯罪が発生し、その手法や手口も巧妙かつ高度になってきています。新聞等での報道を見て心配に感じておられる組合員・利用者の方々も多いのではないかと思います。また、国際的に金融機関が取り組まなければならない課題として、マネー・ローンダリングおよびテロ資金供与対策（以下「マネロン対策」）の重要性が益々高まっています。マネロン・金融犯罪対策に取り組むことは、信用事業を営む当組合の責務でもあります。当組合では、金融機関としての信頼性を確保するため、そして、組合員・利用者の大切な資産を金融犯罪からお守りするために、マネロン・金融犯罪対策の取り組みを経営の最重要課題の一つと位置づけ、取り組みを一層強化することといたします。

また、取り組みの定着化・高度化に向けて、知識と意識の底上げが不可欠であり、役職員が自らの役割に応じて適切な判断・対応ができるように、これまで以上に事務指導の強化へ取り組んでいきます。私を含め常勤役員もマネロン・金融犯罪対策が組合内で徹底されるよう指揮のうえ、組合員・利用者の方に安心して当組合を利用いただけるよう取り組んでまいります。

令和8年1月

三ヶ日町農業協同組合 代表理事組合長 井口義朗

## チッパー売却について

レンタル事業で使用していたチッパーをお譲りします。農機センターにて価格・実機を提示します。申し込み多数の場合、抽選となります。ご希望の方は農機センターで申込用紙に記入をお願いします。

### 申し込み期間

1月19日(月)～  
1月31日(土)まで



●生産資材課 農機センター

## 年金感謝デーのお知らせ

**と き** 2月13日(金)、16(月)、17日(火)  
8:00～15:00

**と ころ** 本所 金融課・都筑支所

農協に年金をお振り込みいただいている皆さまへ粗品を進呈します。  
年金お受け取りの通帳をお持ちのうえ、ご来店ください。

●金融課

## 三ヶ日みかんソフトクリームの 販売を再開

2月1日(日)より、三ヶ日みかんソフトクリームの販売を再開します。

平 日 9:00～16:00

土、日、祝 9:00～16:30

※毎週、水曜日を除く



●特販課

## タイヤ・オイル・バッテリー 特価キャンペーン

**期 間** 2月2日(月)～2月26日(木)

※土・日・祝日を除く平日のみの受付となります。

## 自動車展示会のお知らせ

**と き** 2月7日(土)  
9:00～15:00

**と ころ** オートパーク構内



●オートパーク

## オイル特価キャンペーン

三ヶ日SSにてオイル特価キャンペーンを行います。

期間 2月1日(日)～2月26日(木)

●三農サービス(株)

## ミカン剪定講習会

剪定講習会を下記期間で行います。

**と き** 2月5日(木)～2月17日(火)

詳細は農事部からの連絡をご確認ください。

●柑橘指導課

## 確定申告指導について 白色1/26～ 青色2/6～

令和7年分の所得税の確定申告のための農業記帳申告指導を、1月26日から3月16日まで行います。必ず指定された日時にお越しください。  
白色申告の方は郵送で、青色申告の方は組合員宅訪問で日程連絡が届きます。

**と き** 【白色】1月26日(月)～2月2日(月)

【青色】2月6日(金)～3月16日(月)

**と ころ** ふれあいセンター2階 第1研修室

**持 ち 物** それぞれ送付の日程連絡をご覧ください。青色申告の方は、封筒に同封されているチェックリストもご参照ください。

### ●指定時間に都合がつかない場合

早めに連絡いただき、日程調整をお願いします。  
指定外の日時は対応できません。

### ●ご自分で決算書を作成される方

決算修正及び控除等の資料を用意します。2月6日(金)以降に、ふれあいセンター2階 第1研修室まで持ちに来てください。

## 税務署職員がサポート♪ スマホde家族申告

浜松西税務署の職員が、スマートフォンを利用した確定申告をサポートします。対象は、青色事業主のご家族で、確定申告を予定されている方です。マイナンバーカードとスマートフォンをお持ちの方は、ぜひこの機会にご利用ください。詳しくは、組合員宅訪問で配布のチラシをご覧ください。

**と き** 2月10日(火)、2月13日(金)  
午前10時～午後3時

**と ころ** ふれあいセンター2階 第4研修室

**予約方法** 専用予約サイトにて、ご自身のスマートフォンで予約してください。電話での予約は受付できません。詳しくは、組合員宅訪問で配布のチラシをご覧ください。

●営農支援課