

みあいだより

KUMIAI DAYORI



2025 2026
12・1

新年対談2026

特集1 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

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885
TEL(053)525-1011(代)

<https://mikkabi.ja-shizuoka.or.jp>
組合員数2,551人 (正1,456人・准1,095人)

JAみつかび 検索



三ヶ日みかん、昭和の軌跡



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。「ピンヒヽない」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つて、1月23日、東京・新宿駅へPRに行つてきます。

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つてきました。舞台は、東京の人々が足早に行き交う通勤ルート。嗜好品があふれる大都会で、私たちの「三ヶ日みかん」はどう反応されるの

か？ 「ミカちゃん」は一緒に写真を撮つてもらえるのか？ もしかして、甘いミカンが塩味で、大きくなつて帰つてきます。大田市場も見てきます。

「では、行つてきます！」

ブランドを磨くために、一大消費地のリアルな反応と評価、それらを肌で体感し、一皮むけて、大きくなつて帰つてきます。大田市場も見てきます。



撮影日:令和7年11月18日 宇志ミカン園

平成生まれ、行つてきます！

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。

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ドティングに貢献した。



いぐちよしあき

す。そこから時間が経ちました。世代が変わりました。「就農した時はもうブランドがあった」この世代に、完全に交代する時期です。今、このブランドに重みを感じるか、あつて当たり前か。まさに私たちの意識が、ブランドの未来を決めることになると思っています。

岩崎：この対談は、ブランドの未来の話と聞いています。キーワードは「磨く」「進化する」です。どんな強いブランドも磨かなければ、輝きも弱まっていきます。

井口：今、多くの方が三ヶ日みかんを買ってくれているのもブランドがあるおかげ。ミカン作り

1 ブランドのありかは 消費者の心の中に

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 井口 義朗
◆代理理事専務 森田 泰行
◆理事金融共済部長 久米 孝征
◆代表監事 藤山 政且
◆常勤監事 中村 真子
役職員一同

2026



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 井口 義朗
◆代理理事専務 森田 泰行
◆理事金融共済部長 久米 孝征
◆代表監事 藤山 政且
◆常勤監事 中村 真子
役職員一同



はづつと続きますから。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＝バ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。ブームや流行に乗るのも危険です。ブームには終わりがあります。というより、終わるからブームなのです。ブ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！ 何かきっかけがあつたのですか。

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」

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！ 何かきっかけがあつたのですか。

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t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t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 |
| ◆ 1984 昭和59年 | ニセ三ヶ日みかん騒動 |
| ◆ 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 in 88開催。全国から800名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 | 「三ヶ日みかん」を地域団体商標登録 |
| ◆ 2011 平成23年 | 生鮮食品として日本初の機能性表示 |
| ◆ 2015 平成27年 | 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45年の天候不順の品質低下
から10年の名聲を失いかける。
その後、量から味本位によって
市場から信頼を取り戻す



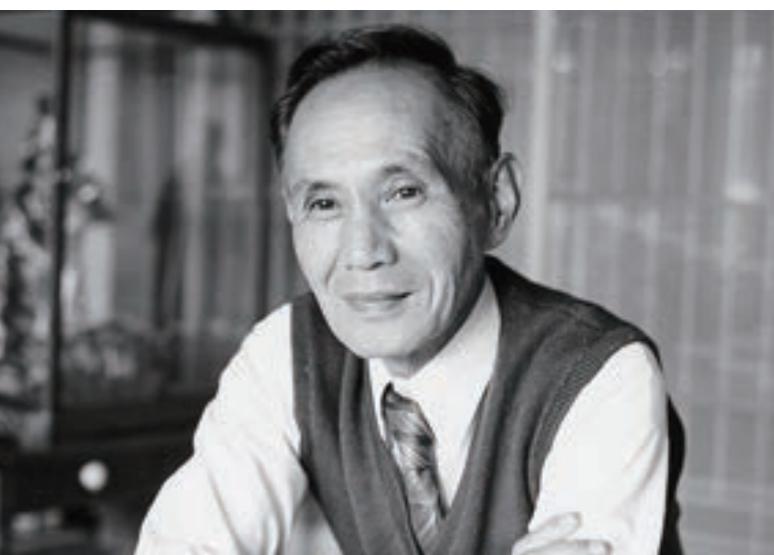
昭和54年ミカちゃん誕生。
現行は3代目。
名称は組合員からの公募による



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も始めた



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も始めた



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月に招いていたフォーラムでは、生産者の皆さんに、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けて、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。



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

3 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つた。だから、余計にかもしません。ただ、この先『三ヶ日みかんの名前で手に取つた…でも『おいしくない』。この未来はダメです。名前があつても「おいしい」がベースないと、もう価値にならない。『三ヶ日みかんらしさ』。名前と中身はずつ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ね。

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ね。

井口：いいと思います。ぜひ、お客様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。

岩崎：『らしさ』デザインにしたいですね。

井口：きちんと中身とリンクした、ずっと使える、「らしさ」デザインを期待しています。

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、産地でしかできないような商品をつくりてほしい。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。そうじやなくて、価値があるものが並んでいる。私たちは「それに見合のモノを作つていい！」「これからも作るんだ！」。この意識であつてほしいんです。

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。価格は品質のパロメーターです。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ね。安くしないと売れなくなつたら、それは三ヶ日みかんの『武器』ですね。

井口：印象が変わりましたか。よかつた。消費者の方が、売り場でミカンを見て、「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つた。

岩崎：ここでの体験を、知人や友人に口コミしたいと思いました。また、家族でも来てみたいですね。『口コミ』は、ブランドづくりにとつて、すごく大切なんですよ。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つたモノです。本當は、選果場を見たり、ミカ

5 未来の「落とし穴」を避ける。

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。質を追わずには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。

井口：掛け算、体験、いろいろアイデアをいたしましたね。

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。質を追わずには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。

井口：例えば、「みつかび牛」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の両輪が大切です。味だけでなく、

もうう。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、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

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。「パロメーター」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、伝わるようですね。

4 体験は伝わる。 ミカン聖地巡礼のライブ感

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。

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す。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：お話を上で、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に至つては、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つてもらいたい。ひと昔前まで作柄によって価格が乱高下していた。やつと今、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「みんなで三ヶ日みかんを有名にするぞ！」と育ててきた。「目先」ではなく「未来」、「私の」ではなく「私たち」の意識です。あって当たり前なんでは、決してないんです。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ね！

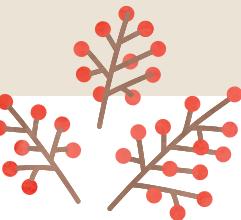
本日はありがとうございました。

Q. 収入はどのくらい？

品目によって異なりますが、10a当たり売上金90万円を目標にしています。

Q. どんな人に向いた取り組みですか？

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、枝が伸びてから出荷するため、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、除草剤に弱いため防草シートを敷くことをおススメしています。

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。種類はグニューカリ、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。



キソケイ

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みつかび農産センター☎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べる点です。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、キソケイ、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。畠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リ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。多くの皆さんにご登録・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には?

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】

- ①JAポータルのマークを押しましょう
- 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」を押します
- ④表示させたい月の請求書を選んで押します



【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

購買明細を見るには、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様番号 A. メールアドレスから再設定

利用者コードは
お客様番号から作る12桁の番号です。

通帳を確認してお客様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:お客様番号が123456の場合

利用者コード12桁	
JAコード 4桁	お客様番号 8桁
642300123456	

全部で12桁になるようお客様番号の前に0を入れます



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



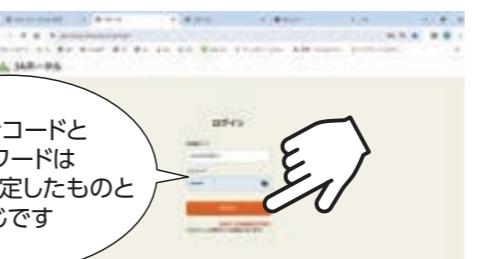
- ①インターネットで「JAポータル」と検索します



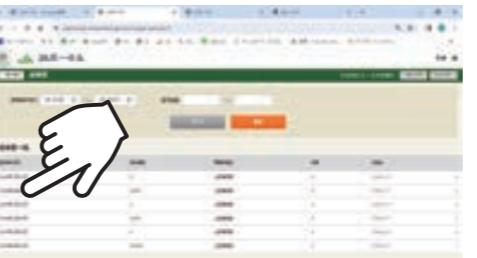
- ②JAポータルのページを開きます



- ③IDとパスワードをいれてログインしてください



- ⑤必要な月の請求書を選びます



- ④請求書のメニューを押します



- 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?

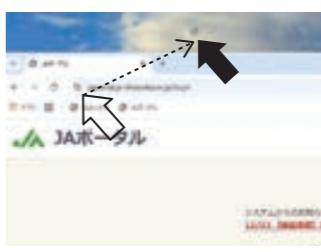
A. アドレスバーから簡単に作れます



- 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



子供たちが

次世代のファン作り

ミカンを食べて、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



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



三松幼稚園にて



尾奈幼稚園にて

令和7年11月18日(火)～20日(木)町内幼稚園にて

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。このままいくと日常的にミカンを食べる人は減るいっぽうです。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です。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



旬の青島ミカンを収穫する児童

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、収穫力ゴを肩にかけ、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



「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

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が買ってきて、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。

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頌史さんは

「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人で各自責任を持つて牛舎や一頭一頭の管理をしている。代表である岡県の畜産農家が良い成績を収めていること

がついていると思う。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収めていること

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ばよくなると、うれしい」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「子供クリッキング」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。

女性部ふれあい講座「子供クリッキング」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。

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おぐもりセットです。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。



おいしそうな手作りケーキが完成

真剣に筆を動かす参加者

JJA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)。

藤田さんは「状況を分かりやすく伝える写真を撮ることが難しかったが、インタビューしたことを伝わりやすい原稿にする作業は楽しく立たなどが難しく、自分が思つてたよりも大変な仕事だと分かった。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。

ビューカメラ撮影、原稿執筆まで

記者体験の中学生が記者体験

11/12

平山小児童がミカン切り体験

4 賀の恵み教育をみんなに



三中1年生がミカン切り体験

4 賀の恵み教育をみんなに



三ヶ日中学校の生徒が地域を知るための恒例行事、ハートふる体験の中学3年生と平山小児童が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つ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を続けてほしい」と話していました。

清水心埜さんは「ポップコーンおいしく」など

にぎやかに友達と話しながら食べていました。

当時はハートふる体験の一環として三ヶ日中

学校3年生が母校訪問しており、一緒に食農活動をしました。「自分達が企画したドッジボールで小学生と遊び、食農活動も学べてよかったです。私たちの時から始まつた食農活動が今まで続いている良かった。こういう活動が食料自給率の向上につながると思う」と話していました。3年生は、ハートふる体験として充実して楽しい時間を過ごしたようです。

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

4 賀の恵み教育をみんなに



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

記者体験の中学生がミカン切り体験

ハートふる体験の中学生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

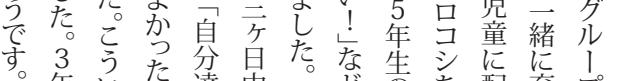
商品販売を手掛ける特販課、自動車整備等を行うオートパークでも

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。

ビューカメラ撮影、原稿執筆まで

記者体験の中学生が記者体験

4 賀の恵み教育をみんなに



フレミズ1・2期生による自主活動グループ

商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。

ビューカメラ撮影、原稿執筆まで

記者体験の中学生が記者体験

4 賀の恵み教育をみんなに



フレミズ1・2期生による自主活動グループ

商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。

ビューカメラ撮影、原稿執筆まで

記者体験の中学生が記者体験

4 賀の恵み教育をみんなに

フレミズ1・2期生による自主活動グループ

商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。

農協に親しむきっかけづくり ～ちびっこアナウンサー体験～

人の連帯を強めることを目的に発足した有線放送では、子供から大人まで幅広く地域の人達に参加してもらうことを意識して番組作りを行っていた。なかでも、園児の自己紹介と歌で構成された「朝のうた」、小学生が自分の作文を読む「僕の作文・私の作文」、幼児とその保護者が登場する「ワンパクキッズ」など町内の子供たちが登場する番組は人気が高く、親子三世代で楽しめるコンテンツとして定着し、長寿番組となっていました。

子供の頃から当たり前に有線放送が流れていた時代に人気があったのが、「夏休み有線ちびっこ放送局」。これは児童が実際に有線放送のアナウンサーとなり、朝・昼・夜の放送に登場する職業体験イベントとして行われた。実際にアナウンサーの発声練習から始まり、インタビュー取材など番組作りにも携わった。録音ブースに入って原稿を読んだり、放送機材に触れたりアナウンサー気分が味わえると人気を博した。

小学生が調べ学習の一環として有線放送施設を見学することもあり、地元の放送局、情報発信基地として若い世代にも有線放送は着実に根付いていた。



平成元年、尾奈小児童が有線放送施設を見学(上・下)



ちびっこアナウンサー体験(平成12年～15年頃)

有線放送の歴史 (1999～2005年)

平成11年

全国有線放送番組コンクール「企画番組部門」最優秀賞受賞
アナウンスコンクール全国大会 優秀賞受賞

平成15年

アナウンスコンクール全国大会 優秀賞受賞

平成16年

アナウンスコンクール全国大会 優秀賞受賞

平成17年

有線放送加入戸数
2,960戸
加入率約67%



※アーカイブ(archive)とは、古い記録やデータを長期的に保管しておく場所や機能を指す言葉です。デジタルアーカイブとは、紙媒体をデジタル化し、長期保管や検索しやすくするためのものです。

雪玉も作れない
これじゃあ
積もなかつた
1センチメートルも
そう思つたけれど
やつと雪が降ってきた!
何度もそう思つたら
冬の弱い太陽の光だけ
窓の外で鳴るだけ
雪よ降れ
雪よ降れ
何度もそう思つたけれど
冷たい風がピューと
雪よ降れ
雪よ降れ
何度もそう思つたけれど
冬の弱い太陽の光だけ
窓の外で鳴るだけ
雪よ降れ
雪よ降れ
何度もそう思つたけれど
どう思つたけれど
冬の弱い太陽の光だけ
窓の外で鳴るだけ
雪よ降れ
雪よ降れ
何度もそう思つたけれど
やつと雪が降ってきた!
何度もそう思つたら
冬の弱い太陽の光だけ
窓の外で鳴るだけ
雪よ降れ
雪よ降れ
何度もそう思つたけれど
冷たい風がピューと
雪よ降れ
雪よ降れ
何度もそう思つたけれど
冬の弱い太陽の光だけ
窓の外で鳴るだけ
雪よ降れ
雪よ降れ
何度もそう思つたけれど
どう思つたけれど
冬の弱い太陽の光だけ
窓の外で鳴るだけ
雪よ降れ
雪よ降れ
何度もそう思つたけれど
やつと雪が降ってきた!



ぼくの詩
わたしの詩

平山小学校
6年生

長坂日那向

三ヶ日町農協アーカイブは
公式ホームページでも連載!

紙面で紹介しきれなかったアーカイブの写真や、詳しい記事などはJAみっかび公式ホームページで毎月連載していきます。是非こちらもチェックしてみてください。



金子宗由
オートパーク
入職23年目

職員通信
M
オートパークのフロント係長として、お客様
対応や車の修理の段取りなどを担当しています。
お客様の皆さまや職員からも信頼
され、仕事を任せてももらえる職員
でありたいと思います。サウナに
行くことが仕事のリフレッシュになっています。

1. 貯蔵管理

貯蔵管理は、温湿度計や二酸化炭素濃度計を設置し、貯蔵庫の状況を毎日確認して管理するようにしましょう。同じ倉庫内でも場所によって温湿度は大きく異なりますので、定期的に貯蔵容器の上下を積み替え、急な温度変化には気を付けてください。

【過湿の場合】

- ・体質が弱くなり、浮皮果が発生します。
- ・病原菌の活動が活発になり、腐敗果の発生が多くなります。
- ・果実の呼吸量が増加し、クエン酸が消耗されることで味がけしやすくなります。対策 換気を実施し温度を下げてください。朝方の時間帯の換気が効果的です。

【乾燥の場合】

- ・温度が80%以下では、果実の蒸散量が多くなりしなび果が発生します。対策 貯蔵庫の上に新聞紙を置いたり、貯蔵庫内に水打ちや水を入れたバケツを置くなどして湿度を適正に保ってください。
※とくにロジ箱内の温湿度に注意してください。



入庫量	温度	湿度
1坪当り(3.3m ²) 700～800kg	3～5°C	85%

2. 樹勢回復

成り疲れや、マルチ資材・フィガロンでの水分ストレス等によって、樹勢が低下しています。地温が低い冬期は根からの肥料吸収が弱まるため、葉面散布が効果的です。収穫終了後から開花期までに3～5回の散布をしてください。

散布時期	使用液肥	使用倍数	散布間隔
収穫後～4月	葉面液肥15-6-6	500倍	2週間～1ヶ月間隔
	尿素	500倍	

※上記のどちらかを選択して散布してください。

3. ジベレリンによる花芽抑制

成りが少なかった樹や園地では、着花过多が懸念されます。着花过多が予想される樹にジベレリンを散布することで着花量(直花)を減らす効果が期待できます。

【散布濃度】

- ・希釈はバケツなどで事前に溶かした後、タンクに入れてください。

【散布方法】

- ・立木全面または枝別の散布
葉先から薬液が滴となり落下する程度を目安に散布してください。

散布時期	使用薬剤	使用倍数
収穫後～1月	ジベレリン液剤スカッシュ(展)	2.5ppm(2,000倍) 1,000倍
	ジベレリン液剤アタックオイル乳剤	2.5ppm(2,000倍) 60～80倍

※上記のどちらかを選択して散布してください。

4. かいよう病防除

3月中旬頃が、かいよう病の防除時期となります。発生が見られた園地では防除を必ず実施するようにしてください。



※発芽前の散布が重要です。品種、地区により発芽時期に差がありますので園地を確認して適期散布をしてください。また、防除と併せて、剪定時には感染部を元から切除するようにしてください。

5. 土壤改良

・堆肥の施用

土壤の改善を目的に、堆肥を施用しましょう。堆肥を施用することにより、土壤の团粒化を促進し、通気性、透水性、土壤微生物レベルなどの土壤の性質が改良されます。また、土壤の团粒化が促進されることで細根が増え、肥料の吸収効率が良くなり、夏場の乾燥や冬の寒害に耐えられる樹になります。

・石灰質資材の施用

ミカンの樹が土壤から効率よく養分を吸収できるpHは、弱酸性の5.5～6.5の間です。pHが5.5より低い酸性土壤では、肥料成分で重要な窒素、リン酸、カリの吸収率が下がります。降雨や施肥によって土壤は自然と酸性化していきますので、この時期の石灰質資材の施用で酸性土壤を中和し、肥料の吸収率を上げるようにしてください。また、毎年施用していない方は施用量を基準量より多くしてください。

畜種	10a当たりの施用量	1樹当たりの施用量(目安)
牛	2.0t	40kg
豚	1.0t	20kg
鶏	0.4t	8kg

施用時期	資材名	10a当たりの袋数(目安)
2月上旬	苦土セルカ2号(粒)	6～7袋
	アツミン苦土石灰	6～7袋

※堆肥との間隔は2週間以上空けると良いとされています

6. 間伐

密植園では樹冠内に十分な光が当たらず、低糖度の果実になつたり着色不足が起こりやすくなったりします。また、薬剤が掛かりにくくなるため、黒点病、カイガラムシ類などが発生しやすい状況となっています。

間伐を実施し、独立樹を作ることで、剪定・摘果・施肥・防除等の作業性が上がり、薬剤も掛かりやすくなります。また、スペースが確保されることで横枝が伸び、上に伸びていた枝も下がりやすくなります。樹冠内に十分光が当たるようになるため、収量・品質の向上を狙うことができます。

密植園を確認し、計画的に縮伐、間伐を実施しましょう!

今年度は全体的に裏年の園地・樹が多く、来年度は表年の園地が多くなることが予想されます。夏場の高温・乾燥により樹へのダメージが蓄積していますので、忙しい時期ですが、樹勢回復作業にも取り組み、来年作に備えるようにしてください。



柑橘指導課
佐野典子

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

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

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