



ぐんまAgri×NETSUGEN共創事業 成果報告

～コンニャク経営の安定に向けた収益補完作物の導入検討～

2026年3月13日

Renew Farm
ing ing

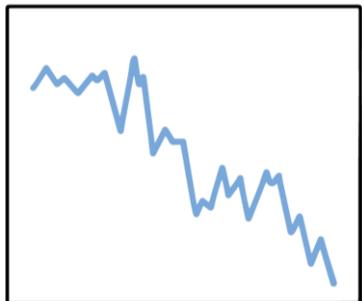
株式会社INGEN

1.INGENについて

主要作物の生産のみでは収益確保が困難な一方、
地域維持や農地保全の観点から生産継続は不可欠。
収益構造の抜本的な改善が必要



要因1：市況変動に依存した価格形成



日本の農産物流通は、卸売市場での需給バランスに基づいた市況価格（競り）に依存する割合が高い

要因2：気候変動に伴う生産量の不安定化



近年の地球温暖化や異常気象の頻発により、作物の生育不良や収穫時期のズレ、品質のばらつきが増加

解決策 「もう一本、儲かる柱」になる作物を導入支援サービス

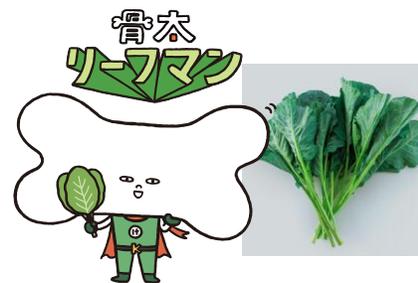


収穫予測で、「いつ穫れる」「いつも同じ味」を実現できる生産チームを再構成

→事前契約型作物を産地に導入する



秋田～宮崎まで 全4品目・7県産地化中



湯上いらっか



①産地へ供給の見える化

収穫予測



生産者群

(*店頭価格に対して)
**マッチング
手数料20%***



買い手群

②小売企業へ需要の見える化

販売予測

(高い野菜でも売れ残れない数)

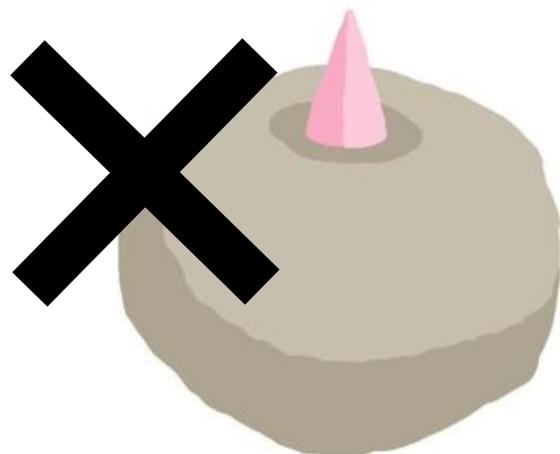
③JA/卸業者

輸送方法を共同で整理



2.群馬の課題

群馬県内でのコンニャクの持続可能な経営モデル構築



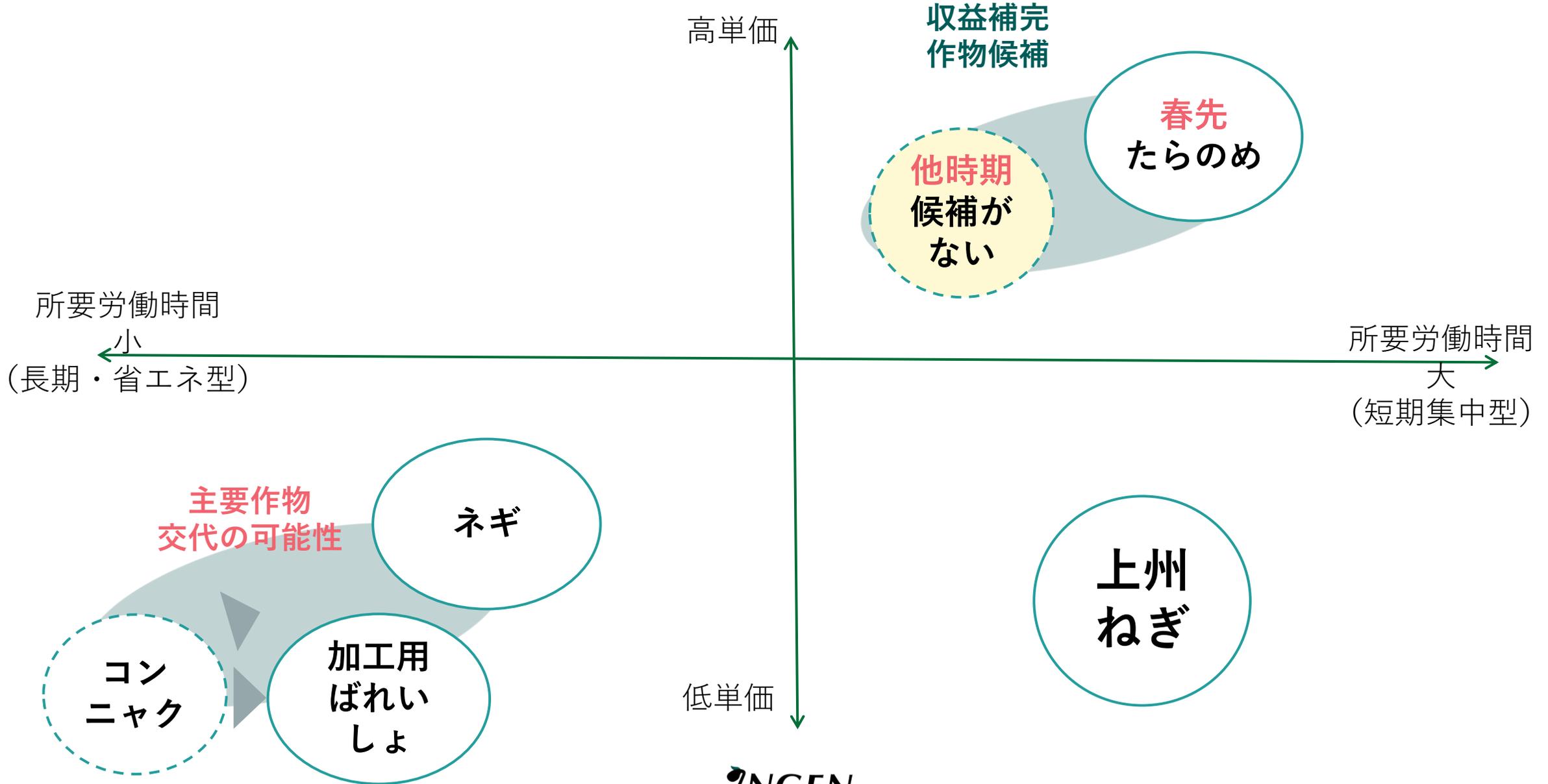
ねぎ
ばれいしょ
たらのめ
...

- ・コロナ以降需要低下に拍車
- ・不作の時も単価が上がりきらない

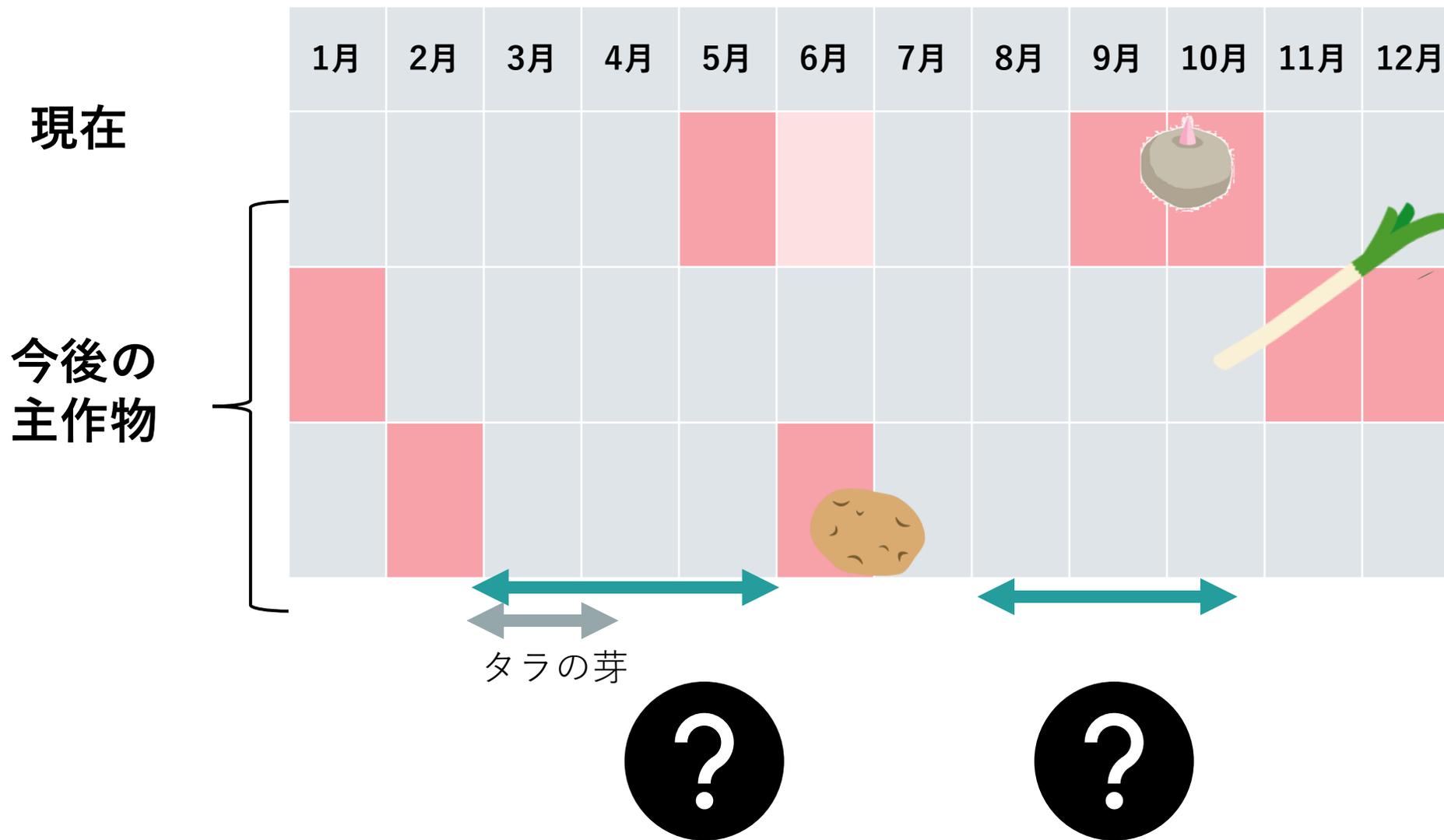
👉 本事業の全体目標：コンニャクの複合品目として、安定した価格で契約を獲得できる、
(生産・物流・販路 3つの観点)で、新規品目を検討する。

3. 新たな栽培品目の 選定・栽培試験

選定にあたり 主要作目/収益補完作物の整理



主要作物がコンニャクからねぎ・ばれいしょになる前提で、
初夏～秋の収益補完作物を検討



1. 市場性：競合より優位
2. 栽培適地性：群馬の気候・土壌が、主要産地に近い
3. 初期投資：こんにゃく農家にとって、新規購入農機が少ない

ゆでらっかせい





検討条件① 市場性

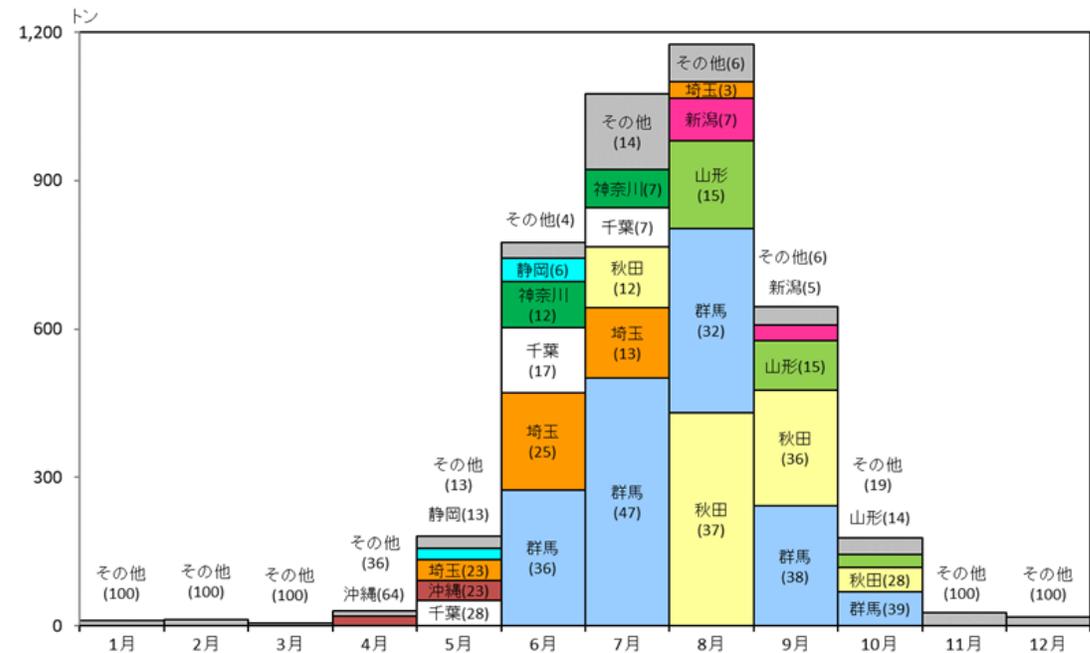
以下のいずれかに該当するものから検討

- ①群馬県がもともと優位な作物の
温暖化後に代替となる作物
- ②近隣に競合産地がない作物

現状、枝豆で群馬県は主要産地

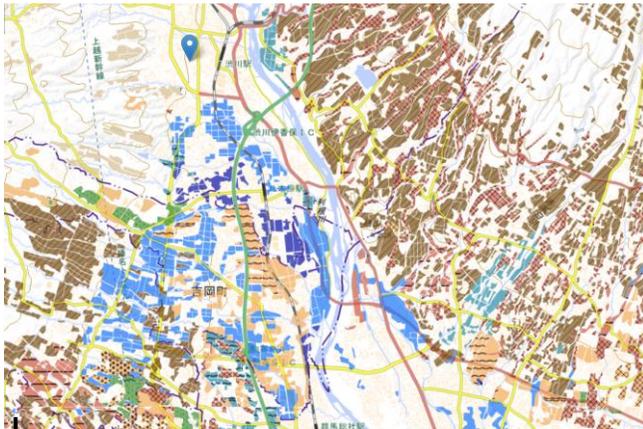
- ①すでに物流・流通ルートがある点で、
枝豆や、類似点が多いゆで落花生は優位になりやすい可能性がある。
- ②一方で、枝豆は、温暖化で収量・品質低下する可能性が高い。（検討条件②へ）

(参考) 東京市場での枝豆の県別取扱量

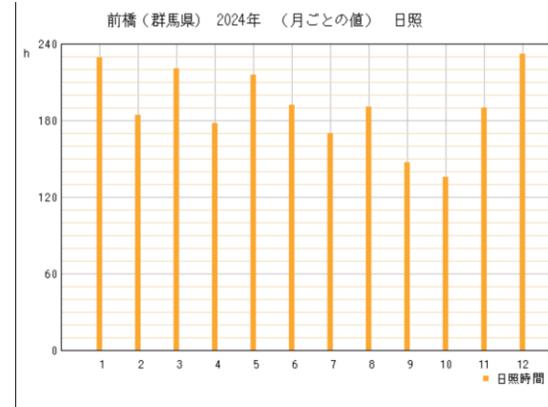


検討条件② 栽培適性/初回：群馬県を広域に分析

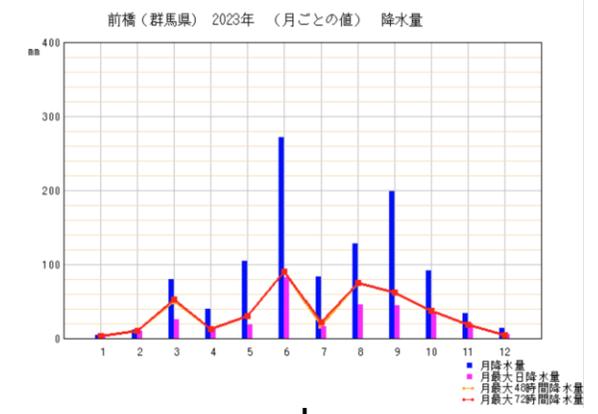
① 土壌条件



② 気候（温度帯・日照）



③ 雨量



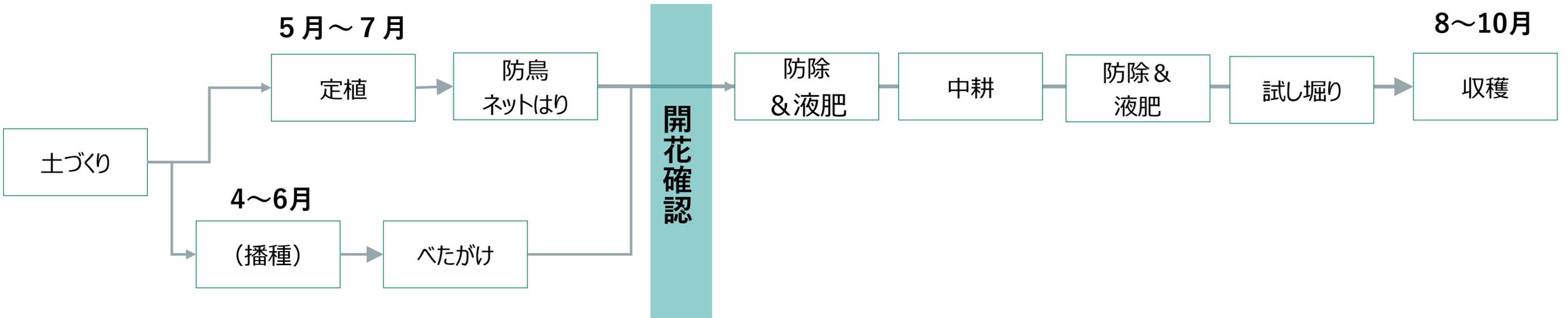
落花生の主要産地と近い

雨に偏りがある時期があるものの、
作付時期の調整で生産可能

検討条件② 栽培適性/生産者意見を反映した詳細分析

②具体的にいつから作付けできるか？

①猛暑の影響を受けないか？



検討条件② 実際に栽培可能か検証しました。

生産者による試験栽培の様子

①富岡市圃場



- ・ 意外と簡単に育つ
- ・ 定植スタート/播種スタート の検討をしたい
- ・ 作付け量が少量であると、鳥獣被害を受けやすいため、ある程度まとまった量で試験栽培したい

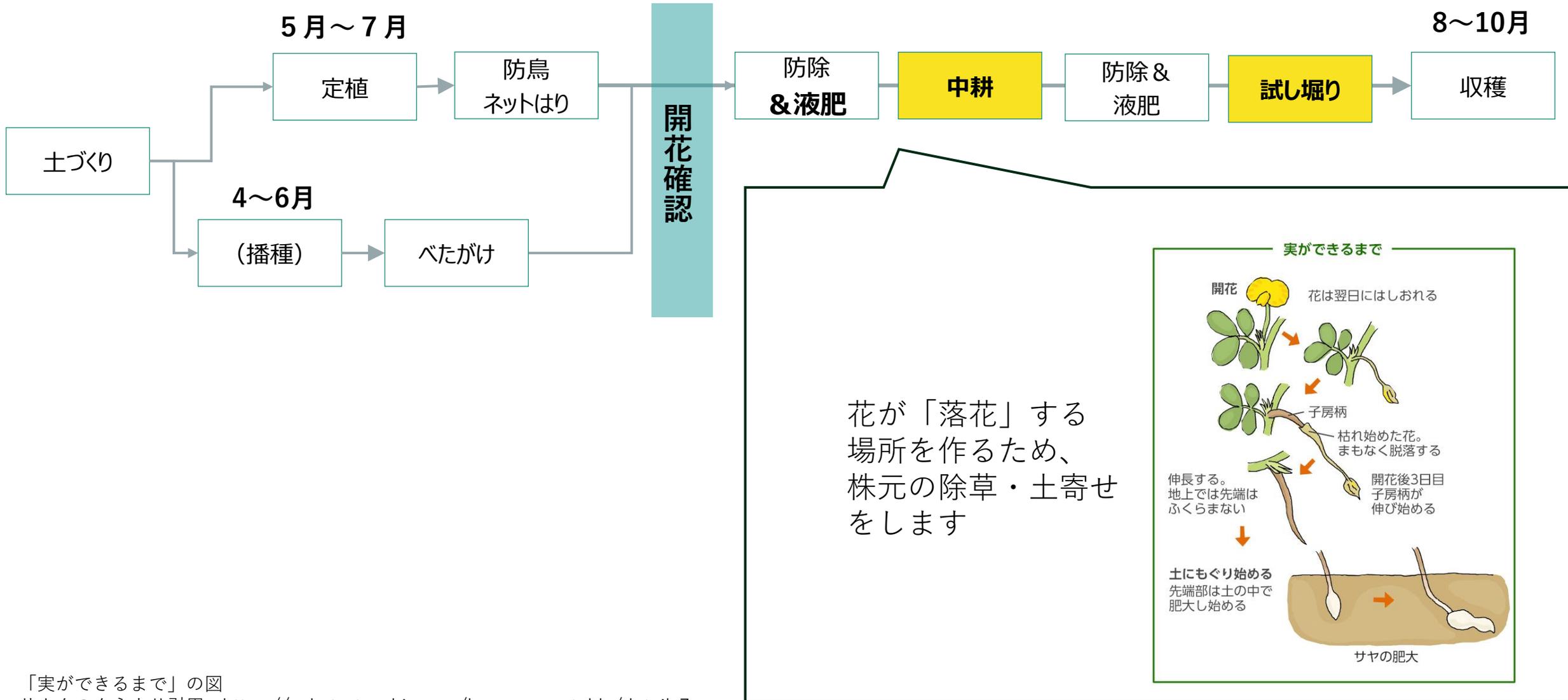
②渋川市圃場



- ・ 8月上旬定植→10月下旬～11月上旬収穫（本来の作型からは逸脱）
- ・ 10月下旬に入り、これ以上の生育前進が厳しいことから、やや未熟で収穫。

検討条件③ 初期費用の検討（栽培技術の習得コスト）

コンニャクにはなかった作業は中耕・試し堀りと、防除時の液肥混用のみ。ほぼ新しい技術習得は不要



「実ができるまで」の図
サカタのタネより引用 https://sakata-tsushin.com/lesson-vegetable/detail_7

検討条件② マニュアル作成に向けた栽培もおこないました。



(試験場所：こんにゃく特産研究センター（渋川市）)

- ①高温対策を意識した肥培設計の比較実験（4パターン）
- ②生育中の温度データの収集（本年度は開花期まで）

◆今後の検討余地も整理しました。（省力パターン・温度データの収集等）



高温により考えられる現象と、対策仮説

1. 高温下での
土壌水分蒸発による活着不良

対策案

根域付近の土壌に保水材の実験

2. 熱帯夜・猛暑対策

対策案

複数バイオスティミュラント材の実験

→一定の傾向があった資材を中心に、再現性を確認していきます。

検討条件③ 初期費用（追加農機）

コンニャク生産者が持っている農機での流用可否判断と、
新規に購入が必要な農機については投資金額別に2段階に分類しました。

コンニャク農機を流用できる

初期で購入できる（～50万円）

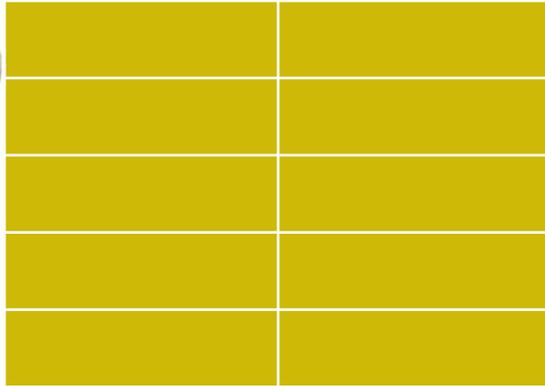
50万円以上

収支の確かめ算 毎月の雇用と売上シミュレーション

「10町単位の作付け比率と月次売上シミュレーション」を作成しました

■現状： コンニャク10町

→ ■経営拡大に向けて、バランスの良い改善10町案



	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
作業時間	1,290	2,349	1,509	608	1,393	886	239	332	1,198	1,344	1,724	1,805
粗利	**万	**万	**万	0	0	0	0	0	**万	**万	**万	**万

INGEN, Agventurelab 生産者聞き取りによる。

4.販路開拓の 関係者候補ヒアリング

関係者が抱く不安要素の洗い出し・検証

1. 品質・ブランドの維持体制

step

1

群馬県内で品質評価・
ブランドづくりの仲間の検討

2. 加工・輸送体制の整理

step

2

ロット感・ボトルネックの洗い出し

3. 実際の販路の声、
おおよその単価の検討

step

3

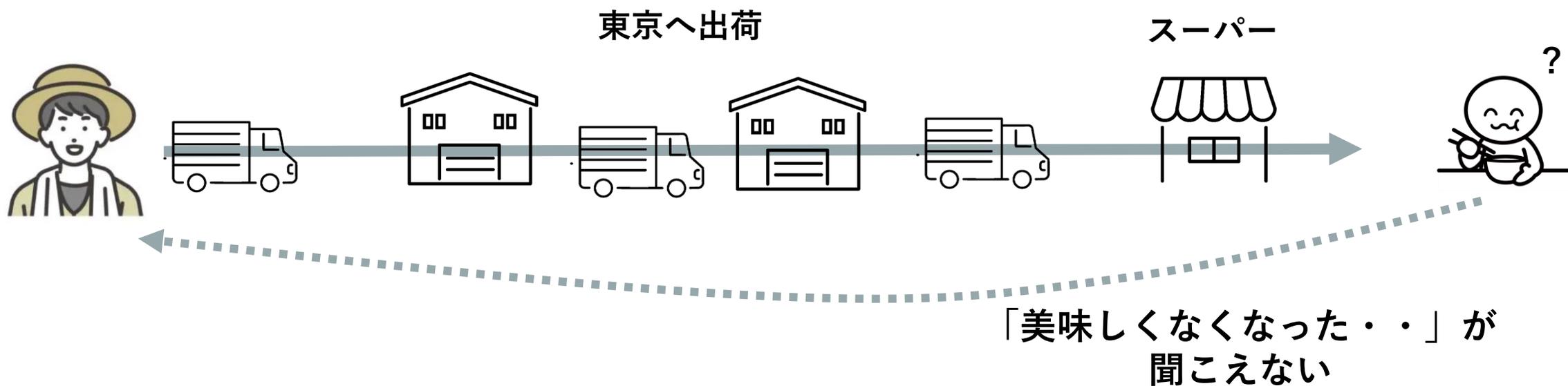
小売店へのヒアリング

Step 1 品質・ブランド維持体制

観光/飲食と協業したブランド体制を作る意味

- ① 群馬 = 安い産地 からの脱却 ストーリーのある産地の基礎作り
- ② 遠い販路からのフィードバックが拾えなくなるリスク低減

※一定品質が重要となる契約出荷では、致命的



販路開拓に向けての関係者候補ヒアリング

市観光課

沿線系商社
(複数)

→温泉の多い群馬×枝豆に代わるビールのおつまみ→“湯あがり” をキーワードに、
ブランディング・プロモーションを進めます

調整・加工の検討：加工場・小売店へのヒアリング

最低のロット感

- ・ ゆで・冷凍であれば比較的簡易な設備・ロットで稼働可能。
(飲食店や総菜部門等)
- ・ レトルトの場合は、3万袋程度～

導入時の障壁

落花生はアレルギー表示食品

- ・ もともと落花生加工を受け入れている工場を探すのがベスト。
- ・ 新規に差し込む場合は、工場の稼働を数週間単位で抑えられるロットが必要

👉 来年度は、まめ加工場を中心に引き続きヒアリング

小売店側へのヒアリング

- ・ **品質：**
（ゆで落花生の取り扱いがある店舗担当者）
やや未熟果かもしれないが、**状態としては、十分に販売可能**
- ・ **客層：**ゆで・冷凍になれば、EC注文層にも提案しやすい。
- ・ **加工について：**（総菜部門がある店舗担当者）
ゆで・冷凍にできる方が、賞味期限をコントロールしやすい。
- ・ **価格：**
現状、群馬の店舗では、ゆで落花生を委託販売（直売コーナー）で入荷している。
農家個人が値付けしているため、品質・価格は様々で一定していない（100g程度：350~1000円）



農家サイド

「栽培できる」ことはわかった
再現性に向けた検証を進める

①千株単位での試験栽培

- 販路交渉に向けた最小限のロット確保
- 農機運用の検証

②生育データの蓄積

- 収穫リレーに備えた予測基礎データ

③試食試験販売

- 品質・価格の裏付け
(試食試験販売データの確保)

ブランディング

「なぜ群馬？のストーリーが必要」

①観光サイドとの共同企画を 引き続き検討

②再来年度作の出荷開始時に、 共同イベント・PR実行が目標

「加工する場所の整理が必要」

- 販路-加工一体化できる
- 販売チャネルを開拓

流通・物流サイド