

6次産業化部門



私たちは、日本一のさくらんぼ観光果樹園を目指します。
私たちは、お客様の笑顔のために信頼される商品を提供いたします。
私たちは、一農業人として地域に共生し、美しい園地づくりに努めます。

かぶしがいいしや
株式会社

やまがたさくらんぼファーム
(山形県 天童市)

1 経営の概要

(1) 会社概要

名 称	株式会社やまがたさくらんぼファーム
所 在 地	山形県天童市川原子 1303
代 表 者	代表取締役 矢萩 美智
設立年月	昭和 61 年 4 月 11 日
資 本 金	300 万円
事業内容	果樹生産・販売・観光・加工・飲食
構 成	役員 3 名、正社員 7 名（平成 30 年）

代表者は、2 年間の会社勤務を経て、平成 13 年に父が経営する有限会社王将観光果樹園（旧社名）に就農し、さくらんぼに特化した観光果樹園を目指し、剪定技術の習得やさくらんぼ栽培面積の拡大、加温ハウスの新設に取り組んだ。

代表取締役に就任した平成 23 年、日本一のさくらんぼ観光果樹園を目指すことを明確にするため社名を変更するとともに、経営理念も刷新し、新たな事業展開に向けた体制を整えた。



(2) 社是・経営理念

「至誠通天（しせいてんにつうず）」（素直に、誠実に、一生懸命努力を重ねれば、天も味方して、夢が叶う）を社是とし、経営理念に「全従業員とその家族の幸せを追求すると同時に、美しい園地を守り、継承し、地域の発展に貢献すること」を掲げている。

従業員満足度を高めることで、会社の総合力を高め、結果として顧客満足度の向上につながると考えている。

(3) 取組概要

さくらんぼ雨よけ施設の建替、増設、加温ハウスの設置、さくらんぼの新植、駐車場の拡大整備など、観光果樹園の装備を充実させながら、加工品の開発、飲食の提供にチャレンジしてきた。

現在は、「生産」、「販売」、「観光」の 3 つの部門に「加工」、「飲食」の 2 部門を加えた 5 本柱として、6 次産業化による多角化経営を実現している。

(4) 組織構成

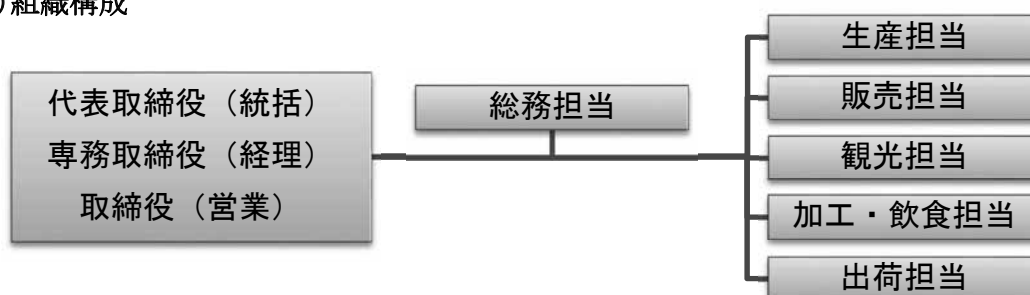


表 1 果樹生産状況（平成 29 年）

樹種	栽培面積（ha）	生産量（t）
さくらんぼ（露地・雨よけ）	3.3	33
さくらんぼ（ハウス）	0.5	3
もも	0.7	7
ぶどう	0.5	5
西洋なし	0.5	10
りんご	0.5	18

2 経営の特色・成果

(1) さくらんぼ日本一の観光果樹園を目指して

さくらんぼ栽培の規模拡大を行う中で、主力品種「佐藤錦」の後に収穫期を迎える晩生品種「紅秀峰」の導入と加温ハウスの増設を進めている。

収穫面積 380a のうち、露地栽培が 330a で、すべて雨よけ施設を設置しており、50a は加温ハウスを設置している。露地栽培の「佐藤錦」は、山形県内で最も多い栽培方式と品種の組合せであるが、収穫期間が 6 月中旬から下旬までの 2 週間程度である。加温ハウス栽培と複数品種の組合せによって、収穫期間を 5 月下旬から 7 月中旬までの 2 か月に拡大し、さくらんぼ狩り期間の長期化による来客数の増加を図っている。

出荷販売向け果実を生産する園地と観光もぎ取り用園地を別にしていく観光果樹園経営が多い中で、収穫可能な園地すべてをさくらんぼ狩り園とし、樹の低いところをもぎ取り用に、届かないところを販売用としている。販売用と同じ品質のさくらんぼを楽に安全にもぎ取りできるようにすることで、観光客の満足度を高めている。

さくらんぼは、軸（果梗）ごと収穫する必要があるため、一つ一つ丁寧に収穫する作業が求められ、収穫期に多大な労力を要するが、観光客を入れ、観光客自ら収穫してもらうことで、約 840 時間の収穫作業員の労働時間削減につながっている（生食用さくらんぼの平均的な 1 時間当たり収穫量を 8kg/h として算出）。また、さくらんぼ狩り園で取り残され、過熟となった果実は、冷凍、果汁などの加工用として、軸を残して収穫するため、約 2 分の 1 の作業時間で収穫でき、省力・低コスト化につながっている。生食用向けでは収穫ロスとなっていた約 1.2 t のさくらんぼは、現在、加工用原料として活用されている。



積雪の中のさくらんぼ加温ハウス



加温ハウス内で収穫期を迎えたさくらんぼ



毎年の高品質・安定生産を確保するために、散水氷結法を用いた霜害対策を実施するとともに、翌年の収量と品質を左右する花芽づくりを重視し、日当たりを良くする剪定や収穫後防除を徹底している。また、樹勢や収穫したさくらんぼの品質



散水氷結法による霜害対策

について確認、記録を行い、これに基づいた適切な施肥や剪定、摘蕾、摘果を行っている。剪定作業は、女性従業員を含め7名で行っている。

(2) 委託加工を中心とした加工品開発

生食用さくらんぼの商品化ロスをなくしたいとの思いがあり、特に、東日本大震災の年にさくらんぼ狩り来園者が大幅に減少し、大量のさくらんぼを廃棄した経験が、加工の取組の契機となっている。

多額の設備投資や食品衛生のリスクを回避するため、加工は県内の食品製造業者に委託している。加工を専門としているため、商品開発のノウハウも期待できる。過熟のさくらんぼを果汁、冷凍にするなど、果実を原料とした委託加工による商品は、ジュース、フルーツソース、ゼリー、焼き肉のたれ、ドレッシング、大福、冷凍さくらんぼ、リキュール、シードルなど多種多様である。

1次加工により、果汁や冷凍果実をさまざまな用途に使用するという、汎用性の高い加工事業モデルを構築している。



りんごジュース



フルーツソース
(りんご、さくらんぼ、ラ・フランス)



さくらんぼリキュール

また、商品化した加工品は、やまがた食産業クラスター協議会主催の「ふるさと食品コンクール」菓子・飲料部門で、H28 年度に「やまがたさくらんぼ大福」、H29 年度に「フルーツ 5656ゼリー（さくらんぼ・りんご・ラ・フランス）」がいずれも優秀賞を受賞するなど、高い評価を得ている。

「ふるさと食品コンクール」で優秀賞を受賞した商品



やまがたさくらんぼ大福



フルーツ5656ゼリー

(3) ショップ&カフェの併設による客層の拡大

果物は生食を楽しんでほしいとの思いがあり、くだもの狩り客や土産用・贈答用の果実販売を増加させるため、従来の大型バスのツアー客だけでなく、小グループ観光客や家族連れが気軽に訪れることができるよう、平成 28 年の新社屋完成に伴い、ショップ&カフェをオープンした。

新たに飲食事業を展開するに当たり、平成 26 年に農林水産省から六次産業化・地産地消法に基づく総合化事業計画の認定を受け、平成 27 年に中古のプレハブでカフェの営業を開始した。カフェが軌道に乗ることを確認してから、補助事業を活用して設備投資を行った。カフェ等の運営に必要な人材は、飲食業の経験を持つ女性を採用し、正社員 1 名、パート 1 名を雇用した。



プレハブでカフェの
営業を開始

ショップでは、委託加工により開発した自社ブランド商品のほか、地域特産品を中心に女性従業員が選んだ商品を取り扱い、山形県の豊かな食の魅力発信に努めている。また、果樹園を見渡せる開放感のあるカフェでは、自社加工したフルーツソースに果実を組み合わせ、自社産さくらんぼ果汁を使ったソフトクリーム、季節のフルーツパフェやサンデーとして提供している。



プレミアム
さくらんぼソフト



季節のフルーツパフェ



季節のくだものを数品種組み合わせ、ふんだんにトッピング

飲食の提供により客の滞在時間を伸ばすことで、くだもの狩りや土産・贈答用果実の購入増加につながっている。また、くだもの狩りにあまり関心がない県内客がカフェを目的に訪れるようになり、客層が広がっている。

現在、年間の来客数はカフェとショップが3万人、観光果樹園が3万人で、延べ6万人となっている。新社屋でカフェとショップの営業を開始する前の平成27年に比べ、平成29年の売上高は、加工・販売・飲食関連が2,200万円増加する一方で、農産物販売も7,500万円増の大きな伸びを示している。特に、飲食関連の売上高は、平成29年度が861万円で、30年度は1,500万円を見込んでおり、取組初年度（平成27年度）売上高の10倍に及ぶ。

(4) 従業員満足度を高める取組

経営理念に掲げる「全従業員とその家族の幸せの追求」には、仕事と家庭の両立の支援が重要なことから、変形労働時間制を導入している。農繁期（5～11月）は、8時から17時までのサマータイムで、不定休で早出・残業有りとし、農閑期（12～4月）は、9時から17時までのウィンタータイムで、週休2日の時間外労働なしとしている。

また、生産部門では、女性も運転しやすいAT車の導入やさくらんぼハウスの自動環境制御導入による管理作業の省力化も行われている。

制服やそのデザイン、新社屋建設に際しての白い外壁、ショップやカフェの設計など、随所に女性従業員の意見を反映させている。ほかにも、休憩室、多目的トイレ、屋内シャワールームを備えるだけでなく、女性従業員の動線に配慮した事務室の建物中央部への配置など、細かな工夫もみられる。



従業員の導線に配慮した新社屋

6次産業化の取組に当たり、加工や飲食に関心の高い女性を従業員として雇用し、消費者感覚を商品開発や店内レイアウトなどに生かしている。また、加工、販売、飲食部門を主に担っている女性従業員についても、剪定作業など生産部門の仕事を担わせることによって、スキルアップ、キャリアアップを図っている。

このような女性の活躍に向けた取組が評価され、公益社団法人日本農業法人協会主催の平成28年度「農業の未来をつくる女性活躍経営体100選」（「WAP100」）に選定された。

従業員のスキルアップを図るため、農の雇用事業を平成22年から活用し、3名の研修を強化し、全員が定着し、大きな戦力となっている。平成30年度にも1名に活用する予定である。また、毎年、先進地視察研修を行うほか、従業員が当番で幹事を担当する食事会を定期的で開催し、意見交換を行うなど、チームビルディングの機会を増やすよう努めている。

就業条件・作業環境の改善だけでなく、従業員の能力活用・開発による意欲向上が従業員満足度を高め、労働生産性の向上や顧客サービスの充実を通して顧客満足度向上につながっている。

(5) デザインを活用したブランドイメージ向上

平成23年、社名を「やまがたさくらんぼファーム」に変更し、さくらんぼにこだわり、さくらんぼに特化していくことを打ち出し、コーポレートアイデンティティを明確にした。

デザイナーの協力を得て制作した会社のロゴは、果実のパッケージから、名刺やユニフォームなどにも展開している。果物用パッケージのデザインは、山形デザインコンペティション実行委員会（会長：山形県知事）主催の「山形エクセレントデザイン 2015」において、エクセレントデザイン・ブランドデザイン賞を受賞した。



果物用パッケージ



ロゴ

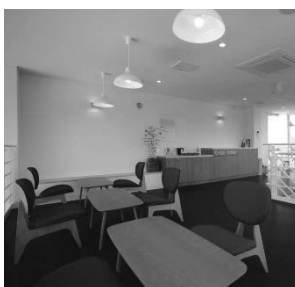


ユニフォームとエプロン

ショップ&カフェを併設する新社屋もデザイナーによる建築で、観光果樹園の並ぶ国道沿いでひととき目を引く存在となっている。外壁材やカフェの椅子、テーブルは、グッドデザイン賞を数多く受賞している県内の優良企業の製品を導入するなど、県内企業のものづくりへのこだわりや品質の高さをアピールし、相互のイメージアップ効果を生み出している。



ショップ&カフェを併設する社屋



天童木工の家具



果樹園を一望できる2階ラウンジ

加工品の商品化に当たっても統一感のあるデザインを採用し、自社オリジナルブランド商品として直営ショップ等で販売している。

また、直営のカフェ「oh! Show! cafe（オウショウカフェ）」は、季節のフルーツパフェなどが「インスタ映え」すると口コミで話題になり、メディアに取り上げられる機会も多く、飲食部門は急成長している。



3 地域への関わり

農家の高齢化に伴い、農地の受け手が減少するなかで、積極的に受け手となり、優良農地を後世に残すように努めている。直近の例では、取得した農地にワイン用ぶどうを植栽し、自社ブランドワインの商品化に展開する計画があり、地域他業種や観光の活性化につながっていくものと期待される。また、地区内の観光果樹園経営者の依頼を受け、これまで依頼者が耕作していた農地を、農地中間管理機構を通して借り受け、その経営者を従業員として雇用するという形での農地の引き受けも行っている。



ワイン用ぶどうの定植作業

観光との連携に積極的に取り組んでおり、(株)DMC天童温泉と地元密着型の農業体験ツ

アーの受入れを行っている。また、労働力不足を解消するために、阪急交通社と天童市観光果樹園連絡協議会と連携し、首都圏からボランティアツアーを受入れ、H30年の人数は約130名にのぼる。

やまがた6次産業ビジネススクールの講師・現地視察・インターンシップ、山形県農業会議主催農業経営法人化実践研修の講師、東北農政局6次産業化シンポジウムの講師・パネラー、山形商工会議所ジュニアインターンシップ、地元小中学校の校外学習、県農林大学校、大学等の研修など、多数引き受けるなど、農業後継者の育成のみならず、農業のよき理解者の育成にも積極的に取り組んでいる。6次産業化の実践者として、各種研修の講師を務める機会も多く、氏から多くのことを学びたい若手農業者にとって、憧れの存在にもなっている。

また、山形県農業法人協会副会長（平成28年度～）、天童市の観光果樹園連絡協議会事務局（平成23年度～）や6次産業化推進協議会幹事（平成30年度～）を務めるなど、県、市の農業振興に貢献している。

〈参考〉主な所属団体等における役職等

（県関係）

やまがた元気プロジェクト検討会議委員（平成23年）

山形県農業法人協会監事（平成25年～平成28年）

山形県農業法人協会副会長（平成28年～）

山形県農業労働力確保対策実施協議会

さくらんぼ労働力確保対策ワーキングチームメンバー（平成30年度～）

（天童市関係）

天童市観光果樹園連絡協議会事務局（平成23年～）

一般社団法人天童市観光物産協会理事（平成28年～）

天童市6次産業化推進協議会幹事（平成30年～）

天童市観光果樹園連絡協議会事務局長（平成30年度～）

（その他）

農協観光協力みのり会山形県支部 支部長（平成29年～）

農協観光協力みのり会東北支部 理事（平成29年～）

山口果樹研究会会長（平成23年～平成25年）

山口果樹研究会監事（平成28年～平成29年）

山形銀行若手農業者の会役員（平成22年～）

4 今後の方向

経営の基盤は、売上の6割を占めるさくらんぼ生産であり、「生で食べてもらうのが第一」という基本的な考えがある。さくらんぼ狩りを7月いっぱいまで楽しんでもらえるよう、さくらんぼの収穫期間の長期化に引き続き取り組む。

観光果樹園を訪れる顧客に絶えず感動を与え、固定客化していくために、これまでと同様、加工は委



来シーズンのさくらんぼ狩りに関する
ウェブサイトでのお知らせ

託加工を主にして最小限の設備投資とし、デザイナーとのコラボによるデザイン重視の商品開発、お客様の顔が見える直接販売、地域内企業等との連携に努めていくこととしている。

5 経営データ

(1) 経営耕地面積、作物・部門別経営規模等の推移

	22 年	27 年	29 年
経営耕地面積	3.4 ha	4.6 ha	6.0 ha
さくらんぼ（露地・雨よけ）	1.5 ha	2.5 ha	3.3 ha
さくらんぼ（ハウス）	0.3 ha	0.5 ha	0.5 ha
もも	0.2 ha	0.4 ha	0.7 ha
ぶどう	0.4 ha	0.4 ha	0.5 ha
西洋なし	0.1 ha	0.4 ha	0.5 ha
りんご	0.9 ha	0.4 ha	0.5 ha
延べ作付け面積計	3.4 ha	4.6 ha	6.0 ha

(2) 労働力（29 年）

	労働数	うち 45 歳未満
家族または役員	3 人	2 人
常時雇用	6 人	3 人
臨時雇用（年間延べ雇用数）	858 人	391 人
研修生	0 人	0 人

(3) 労働時間（1 人あたり）

22 年 （前回認定時）	27 年 （今回認定時）	29 年
2,362 時間	2,280 時間	2,275 時間

6 地域の概要

山形県天童市は、最上川が南北に貫流する山形盆地のほぼ中央に位置し、最上川を西の市境とし、東部は奥羽山脈の一部となっている。この山麓に形成された扇状地では果樹栽培が盛んで、平成 27 年市町村別農業産出額を見ると、果実の産出額は市の農業産出額の 78%を占めている。

経営の本拠となる同市川原子地区は、県内最大規模の乱川扇状地に位置し、道路は宮城県仙台市に至る国道 48 号線が走っており、沿線には多くの観光果樹園が立地している。天童市は古くから将棋駒の街として有名で、天童桜まつり「人間将棋」が開催される天童公園（舞鶴山）、また、例年、竜王戦の対局が行われるホテルのある天童温泉などとともに、観光果樹園は重要な観光資源となっている。



7 女性の活躍等

女性が働きたいと思える職場とするためには、仕事と家庭の両立の支援が重要なことから、変形労働時間制を導入している。農繁期（5～11 月）は、8 時から 17 時までのサマータイムとし、不定休で早出・残業有りとなるが、農閑期（12～4 月）は、9 時から 17 時までのウィンタータイムとし、週休 2 日で時間外労働なしとしている。

また、生産部門では、女性も運転しやすい A T 車の導入やさくらんぼハウスの環境制御導入による管理作業の省力化も行われている。

制服やそのデザイン、新社屋建設に際しての白い外壁、開放的なデザイナーズショップの設計など、随所に女性従業員の意見を反映させている。ほかにも、休憩室、多目的トイレ、屋内シャワールームを備えるだけでなく、女性従業員の動線に配慮した事務室の建物中央部への配置など、細かな工夫もみられる。

6 次産業化の取組に当たり、加工や飲食に関心の高い女性を従業員として雇用し、消費者感覚による商品開発や店内レイアウトなどに生かされている。また、加工、販売、飲食部門を主に担っている女性従業員についても、剪定作業など生産部門の仕事を担ってもらうことによって、スキルアップ、キャリアアップを図っている。

このような女性の活躍に向けた取組が評価され、公益社団法人日本農業法人協会主催の「農業の未来をつくる女性活躍経営体 100 選」（「W A P 100」）に選定されている。

6次産業化部門



ゆうげんがいしゃ たから ぼく じょう
有限会社 宝 牧 場
(滋賀県高島市)

1 経営の概要

現会長の田原善裕氏が肉牛繁殖を開始し、その後肉牛肥育に転向、規模拡大を進めてきた。平成 7 年に酪農を開始し、同時に(有)宝牧場と(有)タカラ食品を設立、牧場で搾った牛乳を使ったソフトクリームやパンなど乳製品の加工・販売を開始した。また、酪農で得られる子牛を肥育するほか、出荷できない初乳を豚に給与して「ミルク豚」として販売、平成 23 年から焼き肉レストラン「宝亭」を開業、平成 28 年度から新たに肉牛繁殖を開始するなど子牛から食品加工までの一貫経営を実施している。

飼料には地元農業者と連携し稲 W C S や飼料用米を積極的に活用し、堆肥をほ場に還元するなど循環型農業を実践している。

新たな部門を開始するにあたっては、早期に投資を回収できるよう一気に規模拡大を行うなど大胆かつ周到な経営戦略を展開している。

合理的な経営を行うため、哺乳ロボットや発情発見システム、分娩監視カメラなどの I C T ・ I o T 技術なども積極的に取り入れ、従業員の労働軽減に努めている。

畜産の現場は従業員の確保が難しいが、加工・販売部門を導入することで、自らが育てた農産物を直接消費者に届けることでやりがいと自信につながり、雇用拡大にもつながっている。

表 1 家畜飼養頭数（平成 30 年 2 月 1 日現在）

畜種	区分		飼養頭数
乳用雌牛	成牛（24 カ月以上）	経産牛	299
		未經産牛	7
	育成牛（4 か月以上 24 カ月未満）		12
	子牛（10 日以上 4 カ月未満）		11
	乳用牛計		329
肉用牛	肉専用種	肥育	563
		育成（4 か月以上 9 カ月未満）	128
		子牛（4 カ月未満）	41
	交雑種等	肥育	497
		育成（4 か月以上 9 カ月未満）	58
		子牛（4 カ月未満）	28
	繁殖牛	成牛（24 カ月以上）	69
		育成（4 か月以上 9 カ月未満）	114
	肉用牛計		1,498
肉用豚			100

2 経営の特色・成果

(1) ICT・IoT技術の活用

畜産業においては雇用の確保が困難で、労力の軽減が大きな課題となっている。多くの雇用者が確実に作業を行うためには、複雑な作業工程を自動化することが有効である。

(有)宝牧場では、自動化、省力化に積極的に取り組み、肉牛肥育においてはすべての牛舎に自動給餌機が設置されている。自動給餌機の設置によって飼育群ごとの給餌量を自動的に計量するため、多くの肥育牛がいても量を間違えることなく確実に給餌することが可能になった。



自動給餌機

繁殖部門や酪農においては確実な発情の把握により人工授精や受精卵移植を行うことで分娩間隔を短縮することが重要である。

しかし、経営規模の拡大により多頭化すると、きめ細かい観察が困難になってくる。このため、発情発見システムを導入して発情の兆候を確実に把握することに努めている。このシステムでは、発情に伴う活動量の変化を、足首や首に取り付けたセンサーでとらえ、通報するものである。通報はインターネット回線を通して行われ、牛舎に居なくてもパソコンやスマートフォンで発情の兆候をつかむことが可能になった。このシステムの導入により(有)宝牧場では分娩間隔を県平均の420日から380日に短縮できると考えており、コストも12.3%削減できると考えている。(繁殖経営をはじめたばかりなので、成果は未確認。)



分娩監視カメラ

繁殖や酪農においては、いつ始まるか判断しにくい分娩も大きな労力がかかる仕事である。通常は牛舎を数時間おきに見回りし、観察する必要がある。このような労力の軽減のために分娩監視カメラを用いている。このカメラはインターネットにつながっており、発情発見システムと同様パソコン等で分娩室の状況を確認することができる。また、カメラの向きやズームなども可能になっている。このシステム導入により分娩房の見回りにかかる時間が短縮され繁殖経営全体の労働時間が6,714時間／年から6,227.3時間／年に7.2%削減できると考えている。(成果未確認)



哺乳ロボット

生まれた子牛は、初乳を十分に飲ませた後できるだけ早く親牛と離し、その後、約 3 カ月間、乳を与える必要がある。

乳を与えるのは哺乳ロボットを用いている。個体識別のため子牛の首に I C タグのついた首輪が付けられ、個体の生育状況に応じた量を与えることができる。

多数の子牛を育成するためには哺乳ロボットが欠かせないものとなっており、県内でもいち早く導入した。平成 27 年度には補助事業により哺育育成牛舎を設置し、4 基の哺乳ロボットを追加導入している。哺乳ロボット導入に伴い、育成牛飼養頭数が 90 頭 (H26) から 192 頭 (H28) に増加したにもかかわらず作業時間がのべ 18 時間／日から 16 時間／日に短縮することができた。(12 分／日・頭→5 分／日・頭、1 頭当たり 58%削減)



子牛の首の I C タグ



繁殖牛の首につけた活動量計



ドリンクステーション

(2) 自家育成による低コスト化

黒毛和牛の子牛価格は、繁殖農家の高齢化により生産量が大幅に減り、価格は高騰している。最近では 1 頭平均 80 万円程度と、5 年前の 2 倍近い価格となっており肥育農家の経営を圧迫している。

(有)宝牧場では、酪農で受精卵移植による黒毛和種や黒毛和種の人工授精による交雑種を肥育していた。不足する黒毛和種の子牛は市場から購入して肥育を行っていたが、子牛価格の高騰を受け、自家育成に取り組むことにし、平成 28 年度に補助事業により繁殖牛舎と分娩舎を設置した。

今後、市場から購入しなくても



繁殖牛舎

すべての肥育素牛を自ら育成すること
を目標に 220 頭規模を目指し、子牛 1 頭
の生産原価を 327,880 円を見込んでいる。



(3) 初乳を与えた豚のブランド化

酪農において、子牛出産後 5 日間の乳は初乳として出荷できないことが定められており、従来は廃棄物として扱っていた。初乳を出荷できないのは害があるわけではなく、凝固しやすいだけなので、有効に利用できないかを検討していた。調べてみたところ、他県で豚に与えている事例があったことから豚の飼育を始めた。

本来は「廃棄物処理」のために飼育していたが、肉を試食したところ、大変おいしかったことから、「ミルク豚」という名前でブランド化して販売した。

現在では地元の料理店などでも「宝牧場ミルク豚」として提供されている。



(4) 戻し堆肥と耕畜連携

酪農における乳房炎対策として、(有)宝牧場では戻し堆肥として完熟堆肥を酪農の敷料に使用している。完熟堆肥を作るために懸垂式の攪拌機を導入している。懸垂型にすることで堆肥の堆積高が高くなり、熱が逃げにくくなり水分量の少ない良質な堆肥生産が可能になった。酪農牛舎で戻し堆肥を使うことによって乳房炎が大幅に減少し、乳量の増加につながった。

戻し堆肥は 3 回転までとして 3 回使ったものは



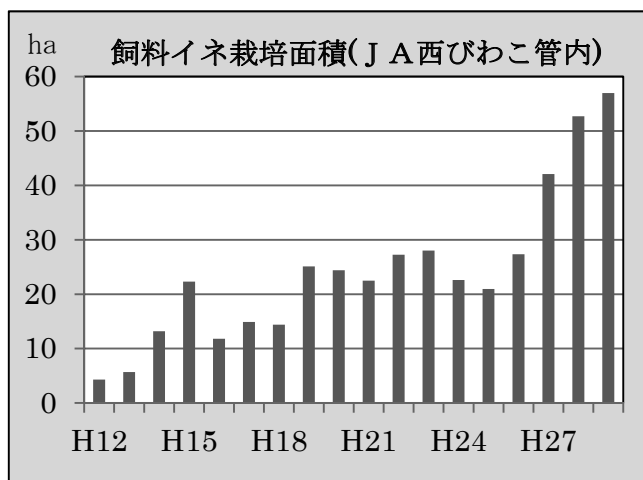
稲WC Sや稲わら収集後のほ場に還元することで耕種農家との連携を行っている。

稲WC Sについては、平成 12 年に地元の耕種農家がコントラクターを設立し、それ以来、稲WC S栽培ほ場に堆肥散布を行っている。

肥育に用いる稲わらや麦わらは(有)宝牧場が収集して、収集後のほ場に堆肥を散布している。

平成 30 年には地元産の飼料用米を活用するために飼料用米倉庫を設置し、1,000 トンの飼料用米を地元の耕種農家から集めることになっている。

稲WC Sや飼料用米の取り組みは、飼料の安定供給だけではなく、耕種農家の生産調整にも役立っており、地域では稲WC Sや飼料用米を中心とした生産調整を推進している。



(5)牛乳加工商品の開発・販売

平成7年に酪農を開始したのと同時期に、地域活性化のため旧朽木村による温泉施設が開業した。これに合わせて地元で観光客にアピールできる特産品づくりを検討していたことから、自家製牛乳を使った加工品づくりに取り組みんだ。

開発にあたっては「本物の味」にこだわり、牧場が作る牛乳加工品ということで牛乳をふんだんに使った加工品開発を行った。パンの生地には水ではなく牛乳を使い、バウムクーヘンは卵の味に負けないよう牛乳を煮詰めて作ったジャムを入れるなど、牛乳にこだわった商品開発を行っている。

加工・販売は牧場内にある「しぼりたて工房・味わい館」で行っており、牛を見ながらソフトクリームを味わえるということで手作り感や新鮮さをアピールしている。

現在、ソフトクリーム、ジェラート、パン、牛乳ジャム、バウムクーヘン、シュークリーム、プリン、ドーナツなど様々な加工品を製造、販売している。販売は直営店だけでなく温泉施設やスキー場、コンビニなどで行っている。



(有)タカラ食品の加工品



(6) 精肉販売・焼き肉店

牛乳加工品の製造・販売が順調に伸びていくなか、新たな商品を提供するため、平成 23 年に精肉販売と焼き肉レストランを併設した「宝亭」をオープンした。宝亭では(有)宝牧場で育てられた黒毛和種を「宝近江牛」、交雑種を「宝牧場牛」、豚は「ミルク豚」として販売している。

宝亭は牧場と水田に囲まれた立地で、幹線道路から離れた場所にあるが、口コミで評判が広がり、春～秋の週末には満席になるほどのにぎわいを見せている。

精肉販売では、高島市が推進しているふるさと納税の返礼品の目玉商品となって、順調に売り上げを伸ばしている。



3 地域への関わり

畜産経営では特に問題となる臭気対策について、大型の堆肥舎を整備し、においの発生を抑える工夫をしている。このことで、『しぼりたて工房』や『宝亭』は牧場内にあるにもかかわらず集客力が高く、地元の人気施設となり、地域の活性化にもつながっている。

飼料用米や稲WC Sの利用にあたっては、単に利用するだけでなく地域の耕種農家と連携し耕種農家の経営発展につながるよう配慮している。

平成 15 年に近隣の耕種農家と共同で(有)朽木エコ堆肥生産組合を設立し、堆肥散布による土づくりや、環境こだわり農業の推進に貢献している。

堆肥舎には懸垂式の自動攪拌機を導入し発酵を促進することで臭気対策にも配慮している。多角経営により多くの従業員を雇用していることから、地域の雇用の場となっている。

4 今後の方向

焼き肉レストランは開業以来口コミで客が増えて、近隣の住民以外にも京都や福井などからも観光客が訪れるようになっている。平成30年6月からは新たな食品加工・販売会社を設立し、県外に出店を行っている。

また、現在、搾乳量が1日当たり8,500ℓ～9,000ℓであるが、今後酪農の増頭を図り1日の搾乳量を12,000ℓ程度まで増加することで、県内大手スーパーマーケットでのPB牛乳の販売（1日当たり10,000ℓが必要）を行うほか、余剰乳をチーズやヨーグルトに加工することを検討している。加工したチーズやヨーグルトを牛肉やパンなどとともに提供するための洋食レストランの設置もあわせて検討している。



5 経営データ

(1) 経営耕地面積、作物・部門別経営規模等の推移

			27 年	28 年	29 年
乳用牛	成牛	経産牛	295 頭	292 頭	299 頭
		未經産牛	10 頭	11 頭	7 頭
	育成牛		18 頭	23 頭	12 頭
	子牛		9 頭	7 頭	11 頭
	乳用牛計		332 頭	333 頭	329 頭
肉用牛	肉専用種	肥育牛	458 頭	543 頭	563 頭
		育成牛	29 頭	26 頭	128 頭
		子牛	2 頭		41 頭
	交雑種等	肥育牛	497 頭	513 頭	497 頭
		育成牛	78 頭	61 頭	58 頭
		子牛	19 頭	44 頭	28 頭
	繁殖牛	成牛			69 頭
		育成牛		73 頭	114 頭
	肉用牛計		1,083 頭	1,260 頭	1,498 頭
	肉用豚		100 頭	100 頭	100 頭

(2) 労働力

	労働数	うち 45 歳未満
家族または役員	2 人	
常時雇用	23 人	10 人
臨時雇用（年間延べ雇用数）		
研修生	7 人	7 人

(3) 労働時間（1 人あたり）

22 年 （前回認定時）	27 年 （今回認定時）	29 年
1,742 時間	1,807 時間	1,850 時間

6 地域の概要

高島市は琵琶湖の北西部に位置し、平成 17 年に旧高島郡 5 町 1 村が合併している。

当該地域は旧朽木村にあり、琵琶湖にそそぐ安曇川に沿って、古くから若狭から塩漬けされた鯖を京都に運ぶ若狭街道（通称「鯖街道」、現在は国道 367 号線）が通り、交通の要衝となっていたが、中山間地域で積雪が多く、近年は過疎化が進んでいる。

観光面ではスキー場や温泉施設、日曜朝市などに近隣府県からの観光客も多く訪れる。

7 女性の活躍等

女性の雇用を率先して行っており、経営の中核を担っている女性もいる。特に酪農部門や哺育育成部門に登用し、酪農部長も女性が任用されている。酪農や哺育・育成では子牛が生まれ、育てることから、女性ならではの視点で技術確立も行い、子牛出生時の事故率を大きく下げることにも貢献している。

畜産部門だけでは女性の雇用が難しいが、食品加工・販売部門があることによって女性の雇用も確保できている。牧場内で食品加工・販売を行っているため、牧場内の衛生面にも配慮しており、従業員にも快適な環境を提供している。

6次産業化部門



ゆうげんがいしゃ 有限会社
ふなかたそうごうのうじょう 船方総合農場
(山口県 山口市)

1 経営の理念

< (有) 船方総合農場としての経営理念 >

- 安全で安心な、顔の見える農産物づくり
- 複合、循環型農業の確立
- 農業の6次産業化
 - ・農業の持つ多面的機能を生かし、農業・農村の経済的・公益的な可能性の追求
 - ・農業所得の拡大を図り、地域の農業生産を発展させる
 - ・農村における就業機会の拡大を図る
 - ・農場を開放し、都市と農村の交流等地域の活性化を図る

< 船方農場グループとしての経営理念（価値観） >

- 創業の志
 - ・農場を私物化することなく、農業基盤のない青年でも、農村で生き残れる手段を提供する場であり続けること。
- 継承者へ伝えたい価値観
 - ・農業への思い、夢を実現しようと努力する中で、自分を発見する場となってもらいたい。
 - ・グループの法人は他のどのグループ企業がなくなっても存在できないことを認識した上で、最終的な経営判断では農場という生産現場を守るという使命を忘れないこと。

2 経営の概要

表1 経営耕地面積（H29）

	田	採草地	山林	施設用地	計
所有地	16.14ha	22.58ha	5.19ha	9.11ha	53.02ha
借入地	20.82ha			1.56ha	22.38ha
計	36.96ha	22.58ha	5.19ha	10.67ha	75.40ha
水稻作業受託					
田植え	3.17ha				3.17ha
刈取り	4.36ha				4.36ha
乾燥調整	390 俵				390 俵
合計	44.49ha	22.58ha	5.19ha	10.67ha	82.93ha

表2 作物・部門別経営規模（H29）

	作付面積	生産量	品目
酪農部門	77 頭	630.29 t	生乳、仔牛等
水稻部門	30.87ha	—	コシヒカリ、山田錦、飼料稲(WCS)
肉牛部門	70 頭	—	
堆肥部門	—	—	
作業受託	—	—	
その他	—	—	米検査手数料、生物売却収入等
合計	—	—	

3 経営の特色・成果

(1) 船方農場グループの役割分担

船方農場グループは酪農、肉牛、水稻の生産部門を担う「(有) 船方総合農場」と、そこで生産された1次産物を加工し、宅配販売を行う「(株) みるくたうん」、さらに農場を開放し、都市農村交流を手掛ける「(株) グリーンヒル・ATO」、そして、大規模システム園芸農場の「(株) 花の海」の4法人と、個別農家3戸を加えた計7組合員による事業協同組合「みどりの風協同組合」を構成することでグループとして成立している。

船方農場グループの6次産業化

組織体姿勢：船方農場グループの6次産業化＝(1次×2次×3次)＋0円リゾート

船方農場グループの機構図



(2) 船方農場グループの歩み

昭和44年 任意組織 船方総合農場を設立（1次）

昭和47年 農業生産法人（有）船方総合農場を設立

→法人設立後、酪農経営を規模拡大しコストダウンを図ることで大規模経営を推進

昭和57年 地域農家と連携（船方協定営農会設立）を図り、地域複合経営を推進

昭和62年 株式会社グリーンヒル・ATOを設立

→消費者交流の取り組みを実施し、都市と農村交流を推進、わんぱく農場の開設（0円リゾート構想）

- 平成 2年 加工販売を担当する株式会社みるくたうんを設立
→第6次産業の確立を推進し、トレーサビリティを開始
みどりの風協同組合を設立
→グループ間の調整を行う統括組織
- 平成 4年 米作りを開始し、農業経営の多角化・複合化に取り組むとともに、ブランド化を推進
- 平成 6年 定期宅配販売を開始
- 平成15年 (株)花の海を設立
→大規模システム施設園芸農場を確立

ア) 協業経営の開始から法人化へ【創設期～(有)船方総合農場の設立】

農家の長男だった創設者である坂本多旦は、早くから専業農家として生きていくことを決意していたが、条件の悪い限られた面積の農地で生産を行い、生計を立てていくためには、「経営」の視点が欠かせないと考えていた。高校卒業後、自らがリーダーとなって仲間とともに「阿東町農業経営研究会」という勉強会を立ち上げた。その仲間の一人とともに、昭和39年に本人の農地70aだけで生計が成り立つ経営を目指し、シクラメンの栽培を行う協業経営を開始した。その後、都会から戻ってきた仲間が農業の基盤がなくとも農業に参加できる仕組みを作ろうと考え、昭和44年に5人の仲間とともに町営林地を借り受け、酪農とシクラメン栽培を柱とする任意団体「船方総合農場」を設立した。昭和47年に有限会社として法人化した際にも、協業経営であることを重視し、「1人の出資比率を30%以上にしない」こととした。



(有)船方総合農場の酪農牛舎

イ) 地域との共存への方針転換

昭和50年、町営の育成牧場を借り受けたことで大規模酪農の基盤が整い、以後500頭規模まで増頭し、大幅なコストダウンと当時の安定した乳価によって、増収・増益を達成できた。しかし、昭和55年の冷夏・長雨により、牧草地での粗飼料の収穫ができず、大規模酪農にもかかわらず粗飼料が皆無となり、想像もしない厳しい状態に追い込まれた。さらにこの年、第四胃変位により90頭もの母牛を失うことになった。この危機を救ってくれたのが地域の水稲農家の稲わらであった。また、昭和57年に新たな肉牛・堆肥セン

ターを作ろうとしたところ、地域住民からの反対運動が起こり、大規模化を推進するという経営方針が揺らいだ。この問題の解決のため地域住民と何度も話し合う中で、坂本多旦は「米をつくれ、牛を飼え」という父の言葉を思い出した。これは、牛で田を耕し、田から収穫される稲わらを牛に与え、堆肥で田の土を改良せよという、循環型農業の教えである。この父の教えを胸に、ふるさとである阿東町で農業を続けていくためには、それまでの欧米流の規模拡大路線を貫くのではなく、地域に根差した耕畜連携による経営に転換することが必要であると決心した。昭和 58 年、阿東町の稲作農家 250 戸（面積：250ha）との間で「船方協定営農会」を設立し、堆肥と稲わらを交換してもらう代わりに、JA のライスセンターとも連携して水稻の刈取作業を受託する取組を開始するなど地域と共存する経営へと転換していった。



大規模経営実践時の牛舎の様子



水稻作業受託の様子

ウ) 消費者視点の必要性への気づき【(株) グリーンヒル・ATOの設立】

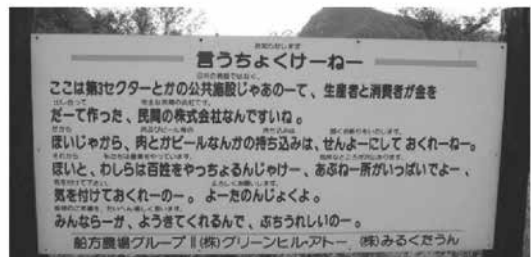
昭和 59 年、都市部出身社員による「休日に農場で遊ばせてほしいと来ている家族連れを追い返さずに入れてあげてはどうか」との提案を機に、農場の無料開放に踏み切った。

また、都市部の小学 3 年生とその親に農場で一日遊んでもらう「わんぱく農場」というイベントを JA と連携して開いたことで、普段は土と触れ合うことのない子供たちが五感を刺激され目を輝かせて喜ぶ姿を見て、「生産者」のための農場から、「消費者」も含めた農場へと視点を変える必要性を感じた。このことをきっかけに、農場への入場を無料にする代わりに怪我をしても自己責任とし、県内の小学三年生以下の遊びと学びの場にしてもらう「0 円リゾート」の発想が生まれた。

昭和 62 年には、生産者と消費者の交流「0 円リゾート」の世話係になる会社を作ろうということになり、町の消費者からの出資も受けて (株) グリーンヒル・ATO を設立した。



乳搾りを楽しむ子供の様子



0 円リゾート宣言

エ) 消費者とともに作った農産加工会社【(株)みるくたうんの設立】

(株)グリーンヒル・ATOが昭和62年から提供を開始していたバーベキューで、来客者に無料で提供していた農場の牛乳を「家を買って帰りたい」という要望がお母さんから出た。その後、話が大きくなり「私達がお金を出すから農産加工会社を作ってほしい」という要望になり、実際に出資を募ったところ、驚くことにお母さん方を中心に1億円が集まった。これは、欧米で広がっているCSA (Community Supported Agriculture (地域住民に支えられる農業)) の日本での先駆けであり、平成30年1月末現在では全体で444名の農業者でない個人からの出資を受けている。こうして、平成2年に(株)みるくたうんを設立するに至った。さらに、(有)船方総合農場で生産された原乳、肉牛、玄米などを生乳や肉製品などの加工品にして、販売を開始した。その後、「食材を家に届けてほしい」という要望を受けて宅配事業を開始した。若い社員が生産物を届けるため、特に、買い物弱者である高齢者には喜ばれている。現在では、毎週8,650戸以上に乳製品、米、肉製品、地域の旬の食材などを配達している。



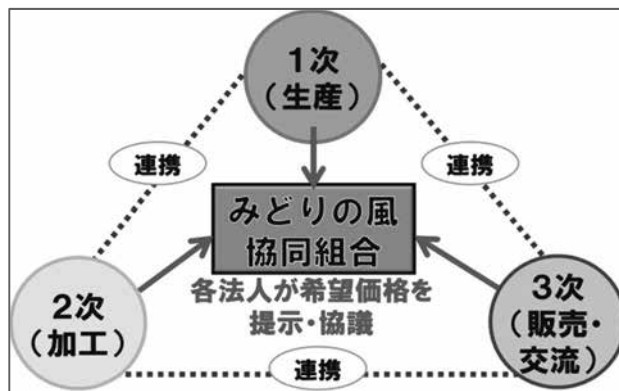
加工施設の様子



毎週約8,650戸以上へ宅配販売

オ) 法人間の調整機能の必要性【事業協同組合 みどりの風協同組合の設立】

生産・加工・販売を担う3法人が揃ったことで、6次産業化に取り組む体制が整ったが、それらの法人は互いに利害が衝突するため、船方農場グループ全体の方向性を見定めた調整機能が必要であった。このため、平成2年に事業協同組合「みどりの風協同組合」を立ち上げ、各法人がいくらなら売するのか、買うのか、もっと安く生産したり、高く売ったりする努力はできないのかといった、互いの要求をぶつけ合い、それぞれの意見を聴いて最終的に組合が取引価格を提示し、各法人が集まったトップ会議で決める仕組みを構築した。



組合の調整機能の模式図

(3) 船方農場グループの特徴

1) 「みどりの風協同組合」を確立

- ①事業協同組合法によって、農業生産法人・農産加工の商業法人・販売交流の商業法人を連携し、農業者が主体となった6次産業化組織「船方農場グループ」を確立した。
- ②農村において1次～3次の法人を組織的に連携してシステム化を図り、農業経営の「6次産業化」を達成して船方農場グループのブランド化を図った。
- ③組合にグループの1次～3次まで全ての経営データを集積し、経営計画や企画開発に活用している。
- ④船方農場グループの6次産業化は「 $= (1 \text{ 生産} \times 3 \text{ 交流} \times 2 \text{ 加工}) + 0 \text{ 円リゾート}$ 」である。

2) 農業生産の特徴

6次産業化農業を確立：(有) 船方総合農場

- 農業基盤のない若者が農業経営に参画できる仕組みをもった「農業生産法人」を設立。
- 農業生産においては、耕種と畜産の複合化を図り、「資源循環型農業」を推進。
 - ・良質な自給粗飼料の生産・活用による乳質向上。
 - ・家畜糞尿を利用した堆肥の生産・販売。
 - ・採草放牧地を活用し、育成牛の健康を増進。
 - ・肉用牛素牛を酪農部門から確保。
 - ・地元産の良質稲わらの活用。
 - ・耕畜連携に取り組み、WCS・牧草の生産、堆肥の活用を実施し、グループ内で循環。
 - ・地域農家との連携営農組織で、稲わら堆肥交換協定、作業受託協定、水稻の育苗協定を結び活動を実施。
- 6次産業化を前提とした農業生産は、販売量に基づく高度な生産技術が必要であるため、マニュアル化による作業効率の向上・省力化に取り組み、品質・収量の安定を図るとともに、人材育成に活用。
- 農産物検査資格を職員が取得し、自社で検査を実施。
- 生産原乳・生産肉牛は船方グループ会社(株)みるくたうんで加工・販売を行い、一貫経営を確立。

3) 農産加工の特徴：(株) みるくたうん

- ①消費者が農業・農村づくりを目指し、生産者と消費者の出資で加工を専門とする株式会社を設立。
- ②消費者の商品化への要望に応じるため、農産加工事業を開始。
- ③主要原材料は全て(有)船方総合農場からの供給、(有)船方総合農場の生産物での食品加工。
 - ・原乳－乳製品 ・肉牛－肉製品 ・玄米－米製品

-
- ④ 6次産業化の農産加工であり、品質維持のため過剰な生産を行っていないため、原材料が不足し欠品が有り得ることを前提としての製造販売。

4) 販売の特徴：(株) みるくたうん

① 定期契約宅配販売：販売率 78%

- 顧客契約数平成30年度現在で、8,650戸以上に毎週定期日に宅配。
- 契約宅配範囲は加工場から車で片道約1時間30分以内の地域。
- 同じ白色である牛乳と白米のセットで定期宅配を成立させ、注文により乳製品・肉製品・花・堆肥等グループの生産物を宅配・ギフト販売する「ホワイト作戦」を実施。
- 若い社員による定期宅配は、独居の高齢者等の買物弱者に喜ばれている。
- 家庭全体の消費量5分の2の営業を実施。商品は一般価格よりやや高めであるため、消費される量の全てを販売するのではなく、例えば牛乳を週に5本消費する場合は、その内の1～2本を契約販売するのが営業方針。

② 農場来客店舗販売

グループ内における生産・直売であるため、業者への卸販売は推進していない。

③ ギフト販売

宅配顧客等の注文による販売。

5) 都市・農村交流の特徴

中山間地区での交流を实践：(株) グリーンヒル・ATO

- 消費者が農業・農村づくりへの参加を促進するための交流会社を生産者と消費者の出資で設立。
- 農業生産の場を、ルールを定め開放。
 - ・遊びに来る街の人も、受け入れる農場も「思いやり」を前提とした交流の場づくりと場所の提供と位置付け。
 - ・交流の場は農業生産活動の場そのものであり、交流の場に掛かる維持管理費を不要とし、交流施設等に投資が少なく無理な客寄せはしない。
- 「0円リゾート構想」に基づき都市と農村の交流を推進。
 - ・農業生産の現場を交流の場とするため、ルールを定めて開放している。
 - ・入場・駐車料は0円。出入り口にゲートは無く24時間、年中開放している。
 - ・自己責任における交流の場である（ケガ等）。
 - ・交流の範囲は車で船方総合農場から片道2時間以内の地域。したがって、県内の消費者をターゲットとした地域交流の場である。
- イベント
 - ・年間4回開催：「春－原っぱ祭り」「夏－ホルンフェスティバル」「秋－船方農場祭り」「冬－雪遊び」
 - ・随時開催：手作り教室、ソーセージ作り、バター作り、乳しぼり体験、シャーベット作り



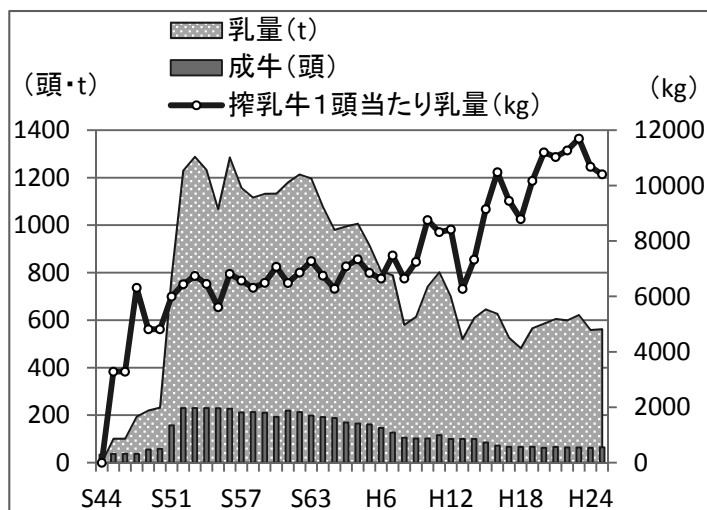
(4)一頭管理による高い乳質と乳量と耕畜連携の循環型農業の確立

酪農部門の大規模化を進めていた昭和51年頃は、フリーストールやミルクングパーラー、オートフィーダー、バーンスクレーパーなど当時の最先端の設備を整えていた。

増頭に伴い乳量が飛躍的に増加した。その後、糞尿処理のため堆肥化し、稲わらサイレージによる自給飼料体系を確立、稲わら堆肥交換協定に転換するなど耕畜連携へと方針転換し、都市農村交流のための施設・設備を改修するとともに、ニーズに合わせた生産を行うため、頭数を抑え、品質の高い牛乳作りに取り組んできた。現在は、毎月の乳量検定により、高泌乳牛群と中・低泌乳牛群、さらに特別に体調管理が必要な牛群とに分類し、それに応じた飼料設計を行っている。粗飼料自給率向上のために、平成26年度から転作田を有効利用して生産を始めたWC Sを含むTMRベース飼料と、産乳量に応じたトップドレスを、連動スタンションを使って給与し1頭管理している。TMRの配合割合は牛への負担を軽減するために乳量と脂肪率のバランスを考え、独自に設計を行っている。年間を通じて飼料配合割合に大きな変動が起こらないように牛の個体差をなくし、牛の能力の均一化を図るために細かに飼料設計をしたり、Farmnote（牛群管理システム）を利用したりして繁殖のタイミング等細かく確認できるよう工夫。さらに、ゆとりあるフリーバーン牛舎のファンによるこまめな換気や敷料を乾燥した状態に保つための入れ替え及び石灰混入による消毒、水槽の水を常に清潔な状態に保つことなどにより、搾乳牛へのストレスを軽減するとともに乳房炎等の感染症予防に取組み、乳質向上を図っている。

さらに、23haの牧草地を活用して育成牛の放牧を行っている。これにより、最初分娩までに足腰の強化や体質改善が図れるという牛体への効果があるだけでなく、放牧による美しい牧草地の景観を広大な範囲にわたって作り出すことができている。

この結果、年間を通して脂肪率 4.1%、SNF 8.8%以上という高品質を保ち、搾乳牛1頭当たりの平均年間産乳量も10,618kgを達成している。これらの(有)船方総合農場で生産された原乳は全量グループ会社の(株)みるくたうんが買い取り、原乳本来の美味しさを活かすために70℃20分の低温殺菌による殺菌を行い牛乳等へと加工している。



また、いち早く取り組んだ耕畜連携の循環型農業により、農場から出る糞尿は100%堆肥化し、周辺環境の保全に最大限配慮している。堆肥は発酵促進剤等を一切使わず、切り返して起こる好気性発酵のみによりゆっくりと時間をかけて作る。できた堆肥は外部への販売だけでなく、グループ内の水稻生産部門、園芸部門で内部販売により取引し、グループ内での一貫した循環システムが完成している。

(5) 船方農場グループの活動の成果等

- ・「農業経営の法人化」を早期に確立したことで、新規就農者等の農業の担い手を外部から確保することが可能となった。また、その新規就農者等若者を育成し、分社化を推進した。
- ・中山間の人口激減の中、地域雇用の場を確立した。
- ・地域農業の担い手として、その役割を果たしており、今後の期待も大きい。
- ・農場づくりは山林開発や耕作放棄地の再生であり、地域農産物の生産拡大となった。

4 地域への関わり

- (有)船方総合農場及び船方総合農場グループで、安定的な生産体制を整えることで、地域の雇用の場を確立。
- 地域複合営農活動として地域農家との連携営農組織があり、稲わら堆肥交換協定、作業受託協定、水稻育苗協定を締結し連携。
- 各種農業関係団体への積極的な参加による県内農業への貢献
 - ・平成7年に山口県農業法人協会へ加入し、現代表は現在副会長を務めている。
 - ・平成10年に山口県観光農業経営者協議会へ船方農場グループとして加入し、県内観光の一躍を担っている。

- 「0円リゾート構想」に基づき農業生産の現場を交流の場として解放し、都市と農村の交流を推進。



5 今後の方向

これから10年は消費が減る時代。

そのため、船方農場グループの一員として生産と消費のバランスをしっかりと見極めた生産体制を維持していきたい。

また、人材確保が難しくなる時代。ICTやクラウド型牛群管理システム「Farmnote」などのソフトを活用して人員の足りない部分を補うと共に、データを活用した生産を確立する。現在は、人と面積と生産量のバランスが取れているため、生産は、後継者・雇用の確保ができ、消費・販売量が伴えば拡大したいと考えている。そのため、6次化の充実を図り、販路の拡大に積極的に取り組む。

これまでブランド化に取り組んできたことで、適正価格での販売がこれからの強みになる。今後もブランド化を通じて顧客の囲い込みをしていきたい。

6 経営データ

(1) 経営耕地面積、作物・部門別経営規模等の推移

	27 年	28 年	29 年
経営耕地面積（水稻）	25.81ha	30.57ha	30.87ha
生乳生産量	588.66kg	593.62kg	630.29kg

(2) 労働力

	労働数	うち 45 歳未満
家族または役員	2 人	1 人
常時雇用	6 人	2 人
臨時雇用（年間延べ雇用数）	180 人日	0 人
研修生	1 人	1 人

(3) 労働時間（1 人あたり）

21 年 （前回認定時）	26 年 （今回認定時）	29 年
2,920 時間	2,000 時間	2,456 時間

7 地域の概要

船方農場グループは、山口県の中央部山口市阿東徳佐地区（旧阿東町）に位置する。南西は山口市街地、北東は島根県津和野町へ隣接し、国道 9 号線と J R 山口線が縦断、国道 315 号線が横断、山口市街地・周南市・萩市・益田市に車で約 50 分に位置する中山間地域である。

高齢化・人口減少が深刻化する典型的な中山間地域にあり、中国山脈に囲まれた農地 800 ha、海拔 310m の自然豊かな中山間の農村にある当地区は、比較的温暖な山口県の中でも標高が高い地域で、冬には 1 m 前後の積雪を記録することもある冷涼な気象条件下にあり、水稻やリンゴ等の生産が盛んである。

また、グループ内法人の（株）花の海が位置する山陽小野田市は、瀬戸内沿岸の比較的温暖な気候であり、北九州市や下関市などを商圏としている。

販売革新部門



かぶしきがいしゃ 株式会社 黒澤ファーム
(山形県 南陽市)

1 経営の概要

(1) 事業内容

黒澤代表は、山形県南陽市で 450 年続く農家の 21 代目として、昭和 61 年に就農。平成 3 年から米の直販を開始。平成 6 年には、精米プラント・冷蔵庫設備を導入、平成 7 年から米全量自家販売に取り組んだ。

土づくりに重点をおいた栽培と良食味を重視した品種選定（「夢ごこち」、「ミルキークイーン」等）により特徴ある商品づくりに取り組んできた。平成 12

年、米食味コンクールの全国大会での最優秀賞受賞をきっかけに、老舗料亭との取引が始まった。その波及効果により高級料理店や都内百貨店等との高価格帯での販路拡大へつなげている。

平成 17 年に家族経営を基盤とした法人を設立。正社員を雇用し、企業的経営に転換。「経営における三本柱」として一般消費者、小売、飲食店への販売にバランス良く取り組むことを大切にしている。安定的に出荷するために、自社生産に加え、米の仕入・販売を行う。自社同様に食味にこだわった米づくりを実践する近隣農家から米を仕入れ、“黒澤ブランド”が確立した販売ルートで付加価値をつけて販売している。そのほか、香港、シンガポール、マカオへの輸出、加工品開発も手掛ける。

平成 26 年には精米工場を新設。仕入事業を拡大し、平成 29 年の仕入取扱量は年間 350 t、売上高は 1 億 7 千万円となった。さらに商品の安全性の向上や労働安全の確保に向け JGAP Advance(現 ASIA GAP ver. 1)を取得し、取引先からの信頼を得ている。

法人としての取引きの他、南陽市など置賜地域の農家仲間で組織するグループ「南陽アスク」や「おきたま七福会」での販売チャンネルの拡大を図るとともに、地域の環境保全組織「おりはた環境保全協議会」の役員として、地域で生産されたお米を“鶴の恩返し”、“夕鶴郷米”としてブランド化し、地域を盛り上げる活動も行っている。

名 称：株式会社 黒澤ファーム
設 立：平成 17 年 4 月 22 日
事 業：水稻生産、仕入、販売
代表者：黒澤 信彦
役 員：3 名
社 員：常時 3 名、臨時 1 名

主要取引先

【料亭・レストラン】

なだ万、パークハイアット東京「梢」、グランドハイアット東京「旬房」、
XEX (Daikanyama、Atago、Green Hills、Tokyo)、うなぎ割烹 大江戸 等

【百貨店・スーパー】

三越グループ、株式会社藤崎、株式会社大沼、株式会社紀ノ国屋 等

【通販サイト】

スズノブ、ブルーファーム(株) 等

表 1 作物・部門別経営規模（H29）

	作付面積	生産・仕入量
水稻（自社生産）	18 ha	86 t
米仕入れ	—	260 t
加工品	—	—
合計	—	—



会社ロゴマーク



平成 26 年新設 精米工場・事務所外観

(2) 経営理念

1) 「生きることは食べること」のスローガンを掲げ、食を通じて幸せで豊かな社会づくりに貢献する。

2) ただの「主食」ではなく「主役」になる米を

米は日本の文化。文化なのでおかずの添え物ではなく「主役」にならなければならない。お米は多くの方が毎日食べるもの。だからこそ「主役」になるような、毎日を『特別なもの』にするようなお米を作りたい。

永遠に「生きている土地作りと息づく稲作り」を探究し続ける。



自社ユニフォーム

2 経営の特色・成果

(1) 米の直販開始 — 「日本一おいしい米」を武器に販路を広げる—

就農当初、集荷業者に販売を委託していたが、食味の良し悪しに関わらず、同じ価格で販売されることに徐々に疑問を感じるようになった。米価も年々下がり、農地購入のための負債を抱える中、このままでは経営が立ち行かなくなると考え、自分がこだわって作った米の価値に見合った価格での販売を行うために、平成 3 年より直接販売を開始した。しかし、思うように売れず厳しい現実と直面し、消費者がどのような米を求めているのか知るために、東京都内で米の消費に関するアンケート調査を行った。普段食べている米の産地や銘柄、量、価格帯など問うアンケート用紙を 2 合の米袋に同封し、東京都内で配布した。その結果、当

時自社の主力品種であった山形県奨励品種「はえぬき」は全国的に知名度や評価が低く、「コシヒカリ」にかなわないことを実感した。

「コシヒカリ」を超える米を探す中、国が育種した低アミロース米「ミルキークイーン」と民間が育種した「夢ごこち」（当時「アミロ17」）に出会った。当時、低アミロース米は開発されたばかりで、それほど知名度は高くなかったが、「粘りが強く、冷めても美味しい」というこれまでにない特徴をもっていた。黒澤代表は初めてこの米を食べたとき、「この美味しさは必ず消費者に喜んでもらえる」と確信し、その2品種で勝負することを決めた。平成12年には全国の米食味コンクールにおいて「夢ごこち」で最優秀賞を受賞し、これをきっかけとして老舗料亭「なだ万」との取引が始まった。さらにより多くの消費者に商品の魅力を伝えるためには、「おいしさ」だけでなく「地域性」や「物語」などのイメージ戦略が必要と考えた。そこで、地元で生産が盛んなさくらんぼにちなみ、さくらんぼ農園で採取したはちみつと海藻エキスを散布した「はちみつ米」を開発した。栄養豊富なはちみつや海藻は、肥料と同じようにイネの活力を高める効果があると考え、葉面散布したところ、米の粒張りが良くなった。「はちみつ米」はその珍しさと美味しさから知名度が高まり、都内有名米穀店で販売され、テレビ番組でも紹介された。“黒澤ファームの米”が「日本一おいしい米」として認知され始め、ブランド確立の活路を見出した。このような業界トップの料理人やバイヤーとのつながりを軸に、高級料理店や都内百貨店、高級スーパー等との取引を実現している。

現在は、「夢ごこち」と「ミルキークイーン」に加え、平成22年にデビューした山形県奨励品種「つや姫」の3品種を主力商品として、さらなる販路拡大に努めている。



低アミロース米

左：民間育成品種「夢ごこち」

右：国育成品種「ミルキークイーン」

山形県育成品種「つや姫」



稲の光合成が盛んな時期に合わせたはちみつと海藻エキスの散布

(2) 土づくり・米づくりへのこだわり ―栽培技術の研鑽と技術継承―

自社生産および農家グループで生産される米は全量、有機栽培と特別栽培に限定し、指定の土づくり肥料や有機質肥料を使用。統一した生産基準により、高品質で安定的な生産・販売を行っている。おいしい米作りに一番重要なのは「土づくり」と考え、厳選した有機質肥料を軸に作物に必要な栄養素を総合的に含む肥料を使用している。有機栽培以外の水田では、農薬の使用は除草剤 1 回、病虫害防除も原則として 1 回しか行わず、年に 1 度、土壌検査を行い、稲が健康に育つ環境づくりを大切にしている。平成 29 年には、後継者である長男が就農し、「土がおいしい米を生み出す」栽培技術の次世代への継承を進めている。

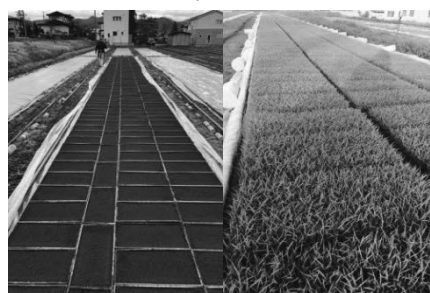
また、黒澤代表の有機栽培への取組が評価され、平成 29 年に県の「有機農業の匠」に認定された。新規取り組み者へのアドバイスを行うなど、有機栽培技術指導者としても幅広く活躍している。

栽培の流れ



種準備

育苗



こだわりの土づくり



社員総出で田植え



稲刈り



はちみつ・海藻エキス散布



次世代への技術を継承

左：代表 黒澤信彦氏（父）

右：後継者である黒澤拓真氏（息子）

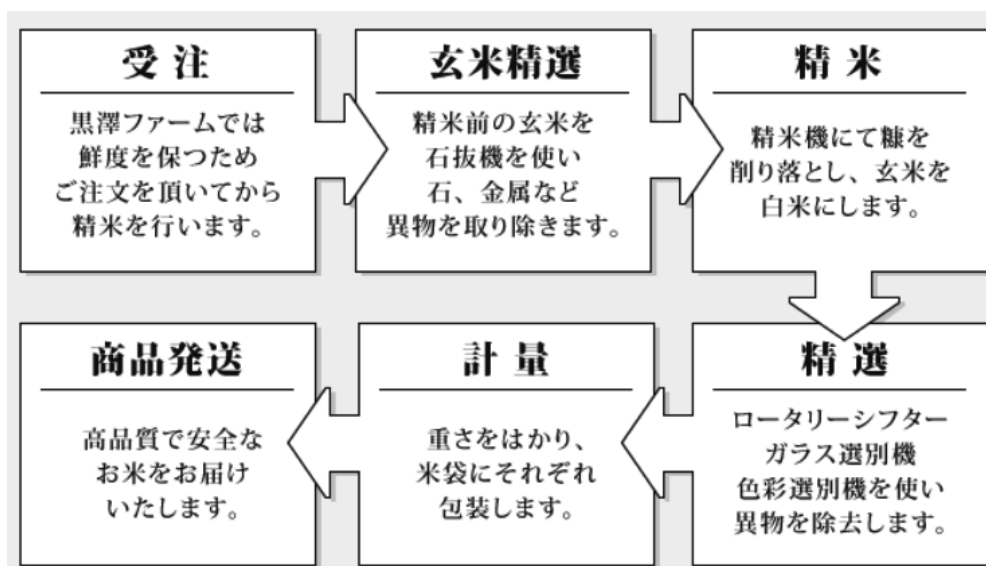
(3) 食味への追求、高鮮度精米へのこだわり

すべての自社農場産米と仕入米は、収穫後に食味分析計と品質判定機で玄米タンパク成分や食味スコア、良質粒歩合等の分析を行っている。分析した食味スコアで仕分けを行い、各販売ブランドの販売出荷基準に適合することを確認するなど、食味を重視した品質管理を徹底している。平成30年には、最新の食味分析計と穀粒判別機を導入し、高品質で美味しい米の出荷体制の強化を図っている。

また、平成26年に精米工場と低温倉庫を新設。「異物混入“0”」の目標を掲げ、精米ラインに高性能色彩選別機、ガラス選別機を導入し、異物除去対策の強化を行った。精米工程では石抜き機で玄米を通した後、精米を行い、その後、2台の高性能色彩選別機、ガラス選別機、金属探知機の4重チェックで着色粒や異物を除去し、安全で高品質な米の提供を行っている。

さらに、収穫後、玄米は低温倉庫で品質維持を保つとともに、注文を受けてから精米することを基本とし、高鮮度な白米をお客様に提供することを心がけている。

精米の流れ





ASIAGAP 認証取得 精米工場 （左：低温倉庫 右：精米ライン）

(4) 多様な販売チャネルの開拓

1) 「経営の 3 本柱」を基本に

取引先は老舗料亭や高級料理店の他、百貨店、高級スーパーで、高価格帯での販売が主となっている。個人向けの米販売については自社ホームページの他、大手通販会社へのカタログ商品の提供も行っている。

経営を行う上で「経営の 3 本柱」を作るというアドバイスを受けた。そこで、一般消費者、小売、飲食店を 3 つの柱とし、それらの取引のバランスを重視し、リスク分散と相乗効果を図っている。現在は売上の 5 割を小売が占めているため、今後は個人顧客を増やせるよう販売戦略を進めている。



都内百貨店の販売イベントで新米をPR

2) 仲間とのつながりを大切に 共同で商品開発、販路拡大

地元の仲間とのつながりを大切にした販売にも力を入れている。南陽市の農家 3 戸で構成する「南陽アスク」や各種米食味コンクールの受賞歴を持つ稲作農家で結成した「おきたま七福会」など、自らも所属する組織としても高級米の販売ルートを開拓した。「おきたま七福会」ではテレビショッピングで販売する「米の頒布会」の共同商品開発を行い、好評を得ている。

3) ブランド力の高い商品を生み出す力

① “黒澤ファーム” ブランド

米を有利に販売するためには物語が必要という代表のアイデアから、果樹王国ならではの米として、果樹園から採集したはちみつと海藻エキスを稲に散布した「はちみつ米」を商品化。都内有名米穀店、TV等で取り上げられ、一躍自社の看板商品となった。

②地域ブランド

地域の環境保全活動を行う「おりはた環境保全協議会」では、「鶴の恩返し」の民話を縁にしたブランド米を、JA、生産者団体、地元農家と協力し、共同開発した。織機川水系で生産された米として、“鶴の恩返し”“夕鶴郷米（ゆうづるごうまい）”として商標登録し、自社が確立した販売経路で有利販売を行っている。



おりはた環境保全協議会

（2列目左より1番目 黒澤代表）

民話「鶴の恩返し」にちなんだ
“夕鶴郷米”を商品化



(5) 輸出への挑戦 食の安全への取組強化

1) 香港、シンガポール、マカオへの米輸出

取引先であった高級料理店の香港、シンガポール出店の際に米の提供依頼を受けたことを契機として平成 18 年から米の輸出を開始し、「有名料理店が使用する米」として現地でも注目され、香港やマカオの高級日本食レストランとの取引も始まった。

現在は、年間約 20 トンの米を輸出し、現地で精米事業を行う農業機械メーカーと連携し、精米したての良質な米を提供している。

2) 新精米工場建設 輸出版 G A P の認証取得

平成 26 年に事務所兼精米工場を新設した。新設にあたっては取引先からのアドバイスを受け、水稻の生産管理に関わる既存の施設・設備から精米設備を隔離するとともに、高性能色彩選別機、ガラス選別機、金属探知機を導入することで、精米作業工程における環境の整備、異物混入対策の強化を図った。

平成 29 年 4 月には米(粳、玄米、精米)で日本 G A P 協会の国際認証基準 JGAP Advance(現 ASIA GAP ver. 1)の認証を取得した。G A P の取組みにあたり、農場の基本方針農場ルールの共有、部門担当制の導入、I C T 技術を活用した営農管理(K S A S)に取組んでいる。さらに、精米工程の HACCP 管理に取り組み、精米部門では全国で初めて認証を取得した。今後もこのような取り組みを継続し、今年度中には Global Food Safety Initiative (GFSI) のベンチマーク要求事項を満たした規格に承認された ASIA GAP ver. 2. 1 の認証取得にも挑戦する。G A P の取り組みを通して、顧客へ安全性の高い米を提供するとともに、社内の労働安全や職場環境づくりに従業員が自ら取り組むことで人材育成にもつなげている。

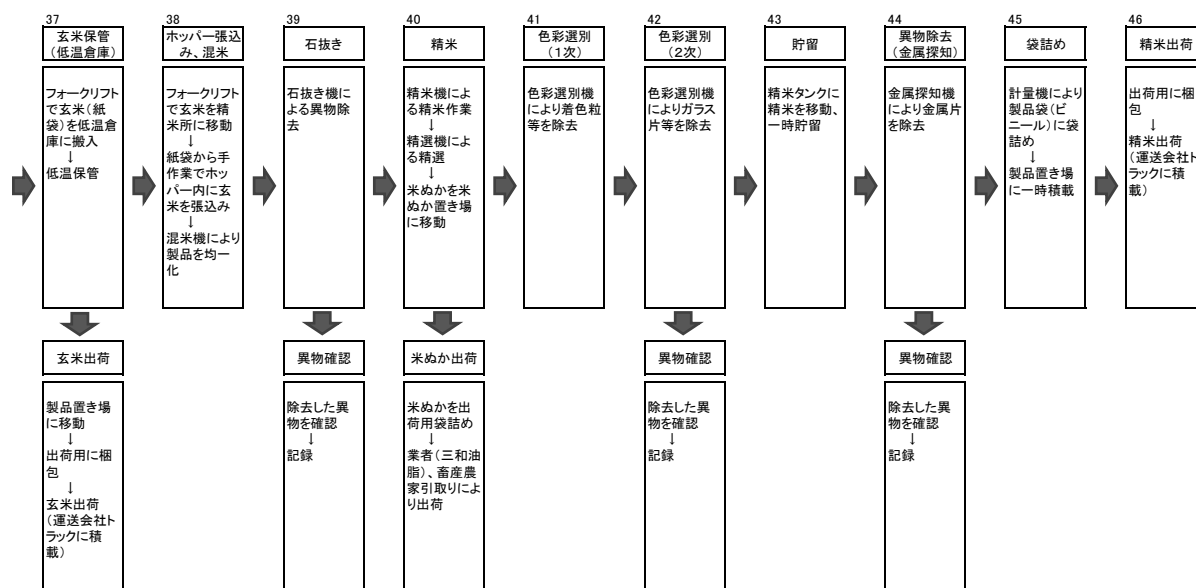


G A P 審査の様子



J G A P 認証書

株黒澤ファームの米検査後から精米出荷までの作業工程フロー図



AISAGAP 認証「精米作業工程のフロー図」 作業の見える化に取

(6) 加工品開発

商品の多様化を図るため、加工品開発にも取り組んでいる。添加物を使用せず、米と麹だけで作った甘酒や、自社ブランド米の「夢ごこち」の玄米・赤飯レトルトパック、なめらかな食感の杓つき餅等の販売を行っている。単品での販売だけでなく、様々な商品を組み合わせることで、米のセットギフト商品としての販売にも対応しており、売上を伸ばしている。



原料、製造にこだわった加工品

左：甘酒 中：玄米・赤飯レトルトパック 右：角・丸もち

(7) 表彰歴

平成 12 年度	全国米・食味分析鑑定コンクール（特別賞、はえぬき） 第 2 回おいしい米づくり日本一大会（最優秀賞、夢ごこち）
平成 14 年度	全国米・食味分析鑑定コンクール（優秀賞、ミルキークイーン）
平成 15 年度	全国米・食味分析鑑定コンクール（優秀賞、夢ごこち）
平成 16 年度	全国米・食味分析鑑定コンクール（金賞、夢ごこち）
平成 17 年度	全国米・食味分析鑑定コンクール（金賞、夢ごこち）
平成 18 年度	全国米・食味分析鑑定コンクール（優秀賞、夢ごこち）
平成 21 年度	あなたが選ぶ日本一おいしい米コンテスト（入賞、夢ごこち） 米・食味分析鑑定コンクール国際大会（特別優秀賞、夢ごこち）
平成 22 年度	米・食味分析鑑定コンクール国際大会（特別優秀賞、夢ごこち）
平成 23 年度	米・食味分析鑑定コンクール国際大会（金賞、夢ごこち） お米日本一コンテスト in しずおか 2011（品種賞、つや姫）
平成 28 年度	お米日本一コンテスト in しずおか 2016（金賞、つや姫）
平成 29 年度	ディスカバー農山漁村の宝（第 4 回選定） ※おりはた環境保全協議会として
平成 30 年度	全国優良経営体表彰 販売革新部門（農林水産大臣賞）

3 地域への関わり

(1) おりはた環境保全協議会

黒澤ファームが立地する山形県南陽市漆山地区は、民話「鶴の恩返し」の発祥の地であり、伝説に由来する「織機川（おりはたがわ）」が流れている。織機川が流れる地域の農地・環境保全を目的に、平成 19 年に地域の農家 13 戸と「おりはた環境保全協議会」を設立した。黒澤代表は、協議会の副会長を務め、水田の生き物調査や水路整備など集落での環境保全活動に積極的に取り組んでいる。協議会の設立により、農業者が集まる機会が増え、集落の活性化に繋がった。

協議会活動の一環として、織機川水系で生産された米を自社で仕入れ、地域ブランド米“鶴の恩返し”や“夕鶴郷米（ゆうづるごうまい）”として商標登録し、自社が確立した販売経路で有利販売を行っている。地域資源を生かした販売により、地域ブランドの向上、活性化に貢献している。おりはた環境保全協議会は、平成 29 年に「ディスカバー農山漁村の宝（第 4 回）」に選定された。

(2) 食農教育活動

平成 17 年から地区の小学校で毎年農業体験活動を行っており、田植えや稲刈りの体験の他、秋には収穫祭を開催し、収穫したお米を使用した餅を振る舞うなど、次世代に農業の楽しさや大切さを伝える活動に取り組んでいる。



地区の小学生を対象に農業体験イベントを開催
次世代に農業の伝統的な技術や楽しさを伝える

(3) 県指導農業士、農業委員として活動

専務取締役の黒澤ちよ子氏は県指導農業士として、新規就農者へ指導・助言を行い、地域の農業後継者育成に取り組んでいる。また、農業委員を務め、山形県女性農業委員の会副会長として、女性農業者の地位向上や経営参画に向けた研修会や情報発信を行っている。

4 今後の方向

(1) 規模拡大、求められる米づくりに向けて

現在の所有設備、機械をフル活用して、自社生産 30 ha を目標に栽培面積の拡大を図る。ターゲットを明確にした米の販売戦略を立て、土づくり、おいしさを追求した米づくりに取り組んでいく。

(2) GFSI 規格承認 GAP へレベルアップ

安全性の高い商品の提供、取引先からの信頼確保に向け、農場内の基本指針、ルールに沿って、GAP の取り組みを継続していく。今年度中には Global Food Safety Initiative (GFSI) のベンチマーク要求事項を満たした規格に承認された ASIA GAP ver. 2.1 の認証取得に挑戦する予定。

(3) 経営の 3 本柱のバランス

現在は売上の 5 割を小売が占めている（一般消費者 1～2 割、飲食店 3 割）が、今後は経営リスク分散を狙い、個人顧客を増やすために自社ホームページの充実等の販売戦略を進めていく。

(4) 輸出の拡大

今後、海外での日本食レストランの増加や日本食の普及により、米の輸出の可能性は広がると見込んでいる。これまでの販売チャンネルを生かし、「安全で味にこだわった米」のマーケットを狙い、輸出先および販売量を拡大していく。

(5) 人材育成

GAP 認証を契機にした社内での部門担当制を導入したことにより、やる気のアップ、社員の能力向上へつながっている。平成 29 年には息子の拓真氏が就農し、代表の後継者として、栽培技術を学び技術研鑽を図りながら、農産物検査員、GAP 部門の担当（指導員）社員として重要な役割を担っている。今後も従業員のスキルアップ、モチベーションの向上に向け職場環境、研修の充実に取り組んでいく方針である。

(6) 地域活動の充実

「おりはた環境保全協議会」の地域ブランドの取組みを継続し、輸出も含めたさらなる販路拡大を図り、地域農業者の所得向上に努めていく。地域で基盤整備事業の計画が進んでおり、担い手への農地集積や新品目の栽培など、様々な検討課題がある。地域の農業者が安心して農業を続けられる環境づくりも含め、法人として中心的な立場で地域農業を担っていく。



地元住民や契約レストラン、サッカー選手等との交流イベントを開催

5 経営データ

(1) 経営耕地面積、作物・部門別経営規模等の推移

	27 年	28 年	29 年
経営耕地面積	18 ha	18 ha	18 ha
水 稻	18 ha	18 ha	18 ha

(2) 労働力

	労働数	うち 45 歳未満
役員	3 人	0 人
常時雇用	3 人	1 人
臨時雇用（年間延べ雇用数）	30 人日	0 人
研修生	0 人	0 人

(3) 労働時間（1 人あたり）

21 年 （前回認定時）	26 年 （今回認定時）	29 年
2,400 時間	2,400 時間	2,017 時間

6 地域の概要

黒澤ファームの拠点である南陽市は山形県南部、内陸部に位置する。奥羽山脈・吾妻山系・飯豊山系に囲まれており、北部は山地、南部は沃野が開け、水稻を基幹とし、果樹・畜産・野菜を組み合わせた複合経営が中心となっている。市内の耕作面積 2,850ha のうち、田が約 65%、普通畑が約 35%と水稻中心の置賜地域の中では、普通畑の割合が高く特徴的な地域である。その中でも、本社がある南陽市漆山地区は約 100ha のうち、約 50ha の基盤整備が実施されている。高齢化が進む一方で、農地中間管理機構を通じた貸借により、計画的に地域内の担い手へ農地が集約されている。

漆山地区は民話「鶴の恩返し」の発祥の地であり、伝説から由来する「織機川」水系で生産された米を“鶴の恩返し”や“夕鶴郷米”として販売するなど、地域ブランドが確立している。

7 女性の活躍等

代表の妻である黒澤ちよ子氏は専務取締役として経営管理と販売管理を担当し、税理士の指導のもと経営分析を行い、徹底したコスト削減、経営改善に努めている。また、商品開発も担当し、玄米・赤飯のレトルトパックや添加物不使用甘酒などの加工品開発や商品のパッケージ開発に携わり、女性目線を活かした魅力ある商品づくりを行っている。さらに、商品の仕様や自社のこだわりを記載した商品企画書を作成し、首都圏百貨店・米穀店への売り込みやギフト商品の提案などの営業活動を行う。ちよ子氏の地道な営業活動や丁寧な対応は新規顧客の開拓及び既存顧客との関係維持につながっている。

平成 26 年には、休憩所やトイレを完備した事務所を新設した。女性も働きやすい職場環境づくりに取り組んでいる。

販売革新部門



ゆうげんがいしゃ
有限会社 フジウ21
(群馬県 太田市)

1 経営の概要

(1) 現経営の概要

- ・ だいこんを主力とする青果物生産部門と、各種露地野菜を含む一次処理による加工品用原料生産部門で、契約数量を厳守する体制を執っている。
- ・ 耕作地の土づくりのため、地元養鶏業者と連携した鶏ふん等の有効利用や、休耕期間中にエン麦等の緑肥作物を導入し、地力増進と作土の流亡防止に努めている。
- ・ 農地や地域住民に配慮して土壌消毒剤の使用を控え、安全・安心な野菜づくりを行っている。栽培管理しやすい作型と輪作体系を組むため、会社として野菜の高単価な時期の出荷を狙っていない。
- ・ 主軸となる作目に合わせて各種機械の改良・改善を行うことで、過剰な設備投資を避けるとともに、社員に対する作業時の安全使用指導を徹底している。
- ・ 作業の合理化に向け、各品目の育苗管理は専門施設を持つ専門業者が行い、作業労力は必要に応じて派遣会社に作業委託し、労働ピーク時の労力確保に対応している。

(2) 就農後の経営概要経過(主たる経営転換年等)

- 1979 年 建設関連会社勤務を2年間経験後、就農。(養蚕・だいこん)
- 1984 年 露地野菜専作(だいこん・ごぼう)へ転換。
- 1989 年 市場出荷から加工業者向け契約販売主体に転換。
- 2005 年 「(有)フジウ21」設立。ごぼうから、ねぎ・はくさいに品目転換。
- 2010 年 地域の学校給食へ食材を提供。
- 2012 年 果菜類(きゅうり・なたまめ・なす)の導入。
- 現在 おろしだいこん需要増により、他産地と連携し、周年一次加工流通体制を確立。

(3) 経営理念・経営方針

経営理念：「21世紀の農業を考える」

「安全、安心」で、品質の良い農産物をつくり、消費者・地域住民・従業員の心と体の健康づくりに貢献する。

経営方針：「いい加減」と「しょうがない」＝ピンチはチャンス

「いい加減」は「良い加減(適切な判断)」を意味し、「しょうがない」は「傷(しょう)がない」を意味する。常に天候や環境に左右される露地野菜の栽培では、長年の経験に基づいた現場判断をとることを「いい加減」と称する。外部環境による影響でどうにもならない状態にあっても、「しょうがない」としてピンチをチャンスと捉えるなど、発想の転換をもって常に最善の努力と迅速な対応策をとることで契約数量をきちんと納入することが大切だと考える。

表 1 経営耕地面積（H29）

	田	畑	計
所有地	0.7 ha	2.3 ha	3.0 ha
借入地	0.0 ha	27.0 ha	27.0 ha
合計	0.7 ha	29.3 ha	30.0 ha

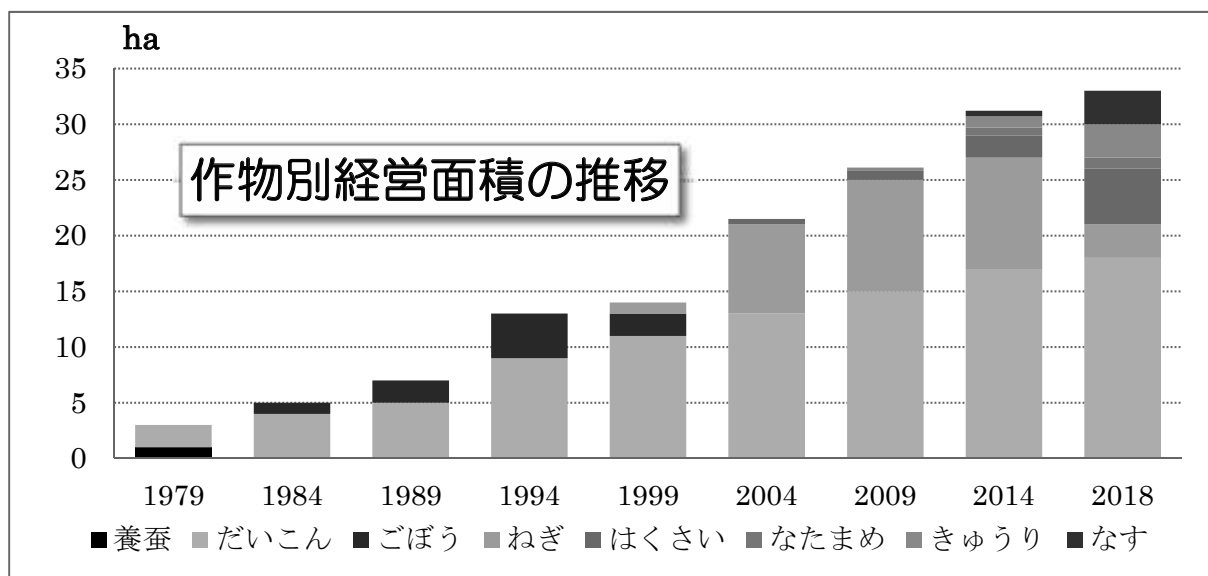


図 1 作物別経営面積の推移

表 2 作物・部門別経営規模（H29）

	作付面積	生産量
だいこん	15.0 ha	675 t
はくさい	7.0 ha	455 t
ねぎ	2.0 ha	80 t
果菜類	2.4 ha	180 t
にんじん	2.0 ha	70 t
合計	28.4 ha	—

2 経営の特色・成果

(1) 園芸専作経営のスタート ～いち早く契約販売へ取り組む～

養蚕・露地野菜(根菜)の家族経営から露地野菜専作経営となったのを契機に、いち早く市場向けから加工業者との契約販売経営に転換した。そして周辺の遊休農地を借り受けて規模拡大し、2005年に有限会社を設立した。

折しもこの年は拠点である藪塚本町(新田郡)と隣接する太田市が合併した年であったが、その前後から都市化・混住化が急激に進む地域にあって、旧市内含め 30ha 規模の農地を確保・運営している点は、経営者として地域からの信頼の厚さを物語っている。

(2)消費形態の変化に対応 ～一次加工出荷部門の拡大～

だいこんは、魚介類刺身盛り合わせ等の「ツマ」や、食生活の変化により使いやすい「おろし」材料として、急速に需要が伸びてきた。そのため、青果物に特化した出荷に留まらず、契約先の要望に応じた加工処理前の皮剥き・保冷処理を行い、一次加工品の請負と卸を新たな部門と位置付け、作業用施設の増設と生産規模の拡大を図った。

(3)他産地との連携 ～実需者からの要望に応えるため～



写真1 だいこん一次加工処理



写真2 ねぎ皮剥き作業

原料だいこんの需要が年間を通じて高まってきたが、北関東の内陸性気候では盛夏期・厳冬期の自社生産対応は不可能であった。そこで、この端境期に出荷可能な青森・静岡・鹿児島等、各地の生産者と連携し、仕入原料のリレー化を実現した。これにより一次加工品の周年契約出荷が可能となった。原料の品質低下を防ぐために低温管理を徹底し、他産地産を含め、収穫直送された生産物を速やかに加工処理している。

さらに、自身も生産者であることから、その知見を基に全国各地で生産技術指導に奔走し、契約先に常に高品質の生産物を安定的に供給できるようにしている。併せて実需者（食品加工会社）の要望に応じた加工用果菜類の導入アドバイスをするなど、実需者や他産地の生産者とも手を携えた「三方良し」の信頼関係を強固なものとしている。

このような経緯から、自社でも各種漬物用原料となる葉菜類（はくさい）・果菜類（なす・きゅうり・なたまめ）など、多品目生産に取り組んでいる。果菜類は作りやすい作型で生産しており、契約量を越えた余剰生産物については、価格動向を踏まえ、市場出荷や塩蔵処理で保存して販売するなど、適宜適切な販売体制を構築している。

3 地域への関わり

(1)地域農地の保全

当該地域（旧・藪塚本町）は水源から離れ、養蚕と露地野菜を主とする零細農業地域であったが、畑かん水路が整備されたことでこまめな水管理が可能になり、県内屈指の園芸産地となった。この恵まれた農地を保全していくことが使命と考え、農地の借り受けを積極的に行ってきた。

(2) 混住地化への対応

太田市との合併や道路インフラ整備により、混住化が急速に進んだ。このため、地域住民への配慮や農業理解のため土壌消毒剤の使用を控え、土づくりや薬剤使用の時間帯を考えた栽培管理を行っている。

(3) 雇用及び会社後継者育成

地域農業の次世代を牽引する担い手育成に向け、社員教育の充実や研修生の受入れを行うなど、社内の枠を越え、藪塚地域の農地を保全する担い手育成にも尽力している。

4 今後の方向

当初はごぼうを主作目として小規模な法人を設立したが、現在はだいこんの自社生産と東北・九州からの仕入品を組み合わせた一次加工品の周年流通体制を確立し、漬物用果菜類の供給を増やすスタイルで、更なる経営安定を図っている。漬物用途での加工会社との連携は親の代からあったが、需要は減少し、カット野菜への供給が高まると予想される。ただし、消費者は、簡便さだけではなく、味に対する要求も高いので、品質に対するこだわりは今後も引き続き持ちたい。

会社後継者や地域の次世代を牽引する担い手育成のため、社員教育の充実と研修生の受け入れを進めており、彼らがこの地に定着することで、地域の農業と農地が守られていくことを期待している。昔から「産地は動く」との例えどおり、環境の変化により、主要作目は今後とも変化していくと考えている。実需者の期待に応え、地域にあった作目を絶えず検討し続け、気象条件・社会情勢の変化に対し、柔軟に対応できる経営（適地適作で高品質な野菜を安定供給できる経営）を行っていききたい。

5 経営データ

(1) 経営耕地面積、作物・部門別経営規模等の推移

	27 年	28 年	29 年
経営耕地面積	30.0 ha	30.0 ha	30.0 ha
ねぎ(秋冬)	5.0 ha	3.0 ha	2.0 ha
だいこん(春)	4.0 ha	5.0 ha	6.0 ha
だいこん(秋)	8.0 ha	10.0 ha	10.0 ha
なす(露地夏秋)	－ ha	0.2 ha	0.5 ha
きゅうり(露地)	1.0 ha	1.0 ha	1.0 ha
なたまめ(露地)	0.7 ha	0.7 ha	0.7 ha
はくさい(冬)	7.0 ha	7.0 ha	7.0 ha
にんじん(冬)	2.0 ha	2.0 ha	3.0 ha
延べ作付け面積計	27.7 ha	28.9 ha	30.2 ha

(2) 労働力

	労働数	うち 45 歳未満	備考
家族または役員	3 人	0 人	
常時雇用	6 人	6 人	5hrs/日
臨時雇用（年間延べ雇用数）	105 人日	105 人日	シニア 15 日 (120hrs/月) × 7 人
研修生	7 人	6 人	

(3) 労働時間（1 人あたり）

22 年 (前回認定時)	27 年 (今回認定時)	29 年
2,000 時間	2,000 時間	2,000 時間

6 地域の概要

当該地域（太田市・旧「藪塚本町」）は、かつて渡良瀬川の流域であった大間々扇状地中域に位置し、排水性の極めて高い乾燥しやすい土地で、古くから養蚕・すいか・だいこん等の畑作地帯であった。現在は、国営渡良瀬川沿岸農業水利事業による「藪塚台地畑かん水路」整備と県営土地改良事業による基盤整備（1132ha）によって、根菜類や葉物野菜を中心とした露地野菜や、冬場の高日照条件を活かして、ほうれんそう・小玉すいか等の施設野菜の産地化を図り、県内屈指の園芸地帯へと変貌した。一方で同市は、戦前の軍需航空産業から戦後の自動車関連産業へ発達し、工業都市としての顔も併せ持つ土地柄でもある。

地理的には首都圏内にあって、地域内を北関東自動車道が横断し、太田藪塚インターチェンジ利用により、京浜地域の大消費地へ 2 時間内の交通アクセスを可能としている。このように都市化・混住化の進む中にありながら、安定的な野菜供給基地としての諸条件が整えられた。

7 女性の活躍等

経営の全体統括は代表である経営主が行っているが、経理面全般は経営主の妻が役員として携わり、経営管理についても積極的に参画している。会社組織としては、「生産現場」「出荷調製」等各部門リーダーを中心とした組織運営を行っている。

現場での栽培・出荷管理は主に男性従業員、出荷調製は細やかな調製が求められるため主に女性を中心とする従業員を割り当てるなど、男女各々の能力を活かせる環境づくりを行っている。また、子育て世代の女性に対しては、学校行事や子供のコンディションに応じた柔軟な就業が出来るよう働きやすい環境づくりに配慮している。

販売革新部門



ゆうげんがいしゃ かしやまのうえん
有限会社 榎山農園
(徳島県小松島市)

1 経営の概要

有限会社樫山農園は、高糖度トマトを中心に、水稻、麦、大豆、小松菜、菌床シイタケを生産する農業法人で、先代社長の時代に先端技術を駆使したトマト栽培を始めた。離農する農家から農地を引き受けながら作目と規模を拡大して複合経営を実現している。また、引き受けた圃場で湛水性が悪い場合は麦・大豆の栽培を、またはハウスを建設して小松菜を栽培するなど、条件不利地を逆手にとるほか、トマトの残渣は水稻の堆肥として、またシイタケの廃菌床は小松菜の堆肥に活用するなど、環境にやさしい資源循環型農業を展開している。

県下では高糖度トマト生産において、樫山農園がIT技術を駆使した「スマート農業」の先駆けとなり、いち早く糖度センサーが付いたカメラ式選別ラインを導入して、糖度別に3階級の独自規格を設けることで差別化を図って販売するとともに、価格帯を複数設けることで消費者や外食産業のニーズにも対応している。さらに、現社長による積極的な営業により、東南アジアなどの海外や国内の大都市圏への販路を拡大し、最上位の高糖度トマトは「珊瑚樹(さんごじゅ)」としてブランドを確立した。

米の価格低迷により、水田を手放すまたは作業委託する農家が多い中、農地中間管理機構を通じた農地集積に積極的に取り組んでおり、毎年10ha規模で借り入れ圃場が増大。耕作地は、県東部地域の4市に及んでおり、条件を問わずに農地を引き受けることで、「田んぼの駆け込み寺」として地域農業の維持・発展に貢献しており、規模拡大の一方でICT技術を積極的に取り入れて、農業経営の効率化を徹底している。

表1 経営耕地面積（2017年）

	田	畑	計
所有地	0ha	0.6ha	0.6ha
借入地	64.17ha	19.8ha	83.97ha
計	64.17ha	20.4ha	84.57ha
作業受託	40ha	0ha	40ha
水稻	40ha	0ha	40ha
合計	104.17ha	20.4ha	124.57ha

表2 作物・部門別経営規模（2017年）

	作付面積	生産量
トマト	0.7ha	81t
水稻（主食用米）	44.7ha	204t
水稻（飼料用米）	10.3ha	114t
水稻（米粉用米）	2ha	9t
小松菜（有機）	0.5ha	9t
もち麦	13ha	34t
菌床しいたけ	0.05ha	10.8t
大豆	13ha	20t
合計	84.25ha	—

2 経営の理念と発展経過

(1) 経営理念

《創業者の言葉》

「人生において貧しい事ほど苦しいことはない。しかし常にこれ乗り越えられる自分自身であれ。逆に貧しさを知らないという事は不幸である。貧しさを知るゆえ、それ乗り越えるがゆえに手に入れられるものがある。」

社員に対し、自身の経験を踏まえて提示し、共に育ち幸せを確立することを目的とし、社員全員が主体性をもち、経営を考えて成長できるような優良企業を目指している。

『経営理念』 榎山農業で世界を幸せにする

(行動指針)

- 1 自覚と責任の行動で高め合いつつ、人生を幸せに（人間性）
- 2 なくてはならない存在として、地域を幸せに（社会性）
- 3 最先端の農業技術と日本人の哲学を基本に、
世界に通用する効率的な農業経営をもって榎山農業とする（科学性）

この経営理念は、「榎山農園が作り出した効率的で協調的な農業を手段に、自分を含む環境すべてを、物質的にも精神的にも満たしていくことを目的にする」という榎山農園の根本的な考え方を謳っている。

榎山農園が目指す「幸せ」とは、「物心の満足（物質面と精神面の両方が満たされている状態）」である。そしてこの幸せについて、もう一つ大事なことは、「自分の中に絶対的な幸せを知っていること」。他人と比較するのではなく、あるがままの自分がここにいることが幸せだと実感することである。

こうした理念のもと、「家業」から「企業」への転換を目指して取り組んでいる。

(2) 発展経過

榎山農園の前代表取締役である榎山博章氏は1993年、46歳の時に民間企業を退職し就農、専業農家となった。博章氏の父母は家業として鶏卵、水稻、イチゴを栽培する個人農家であったが、従来の方式では今後の時代に対応できないとの思いから、当時最新であったパソコンを用いて環境制御を行う養液栽培のトマトに絞り生産を開始。

その過程で機器の不備から高糖度トマト栽培の着想を得、「まぼろしトマト」としてブランド化。生産者5人でJAの生産部会を立ち上げた。その後、2001年にアサヒビールと事業提携し法人化。生産したトマトはアサヒビール子会社の全量買い取りにより、法人化前の1,000万円から4,300万円へと順調に売り上げを伸ばした。

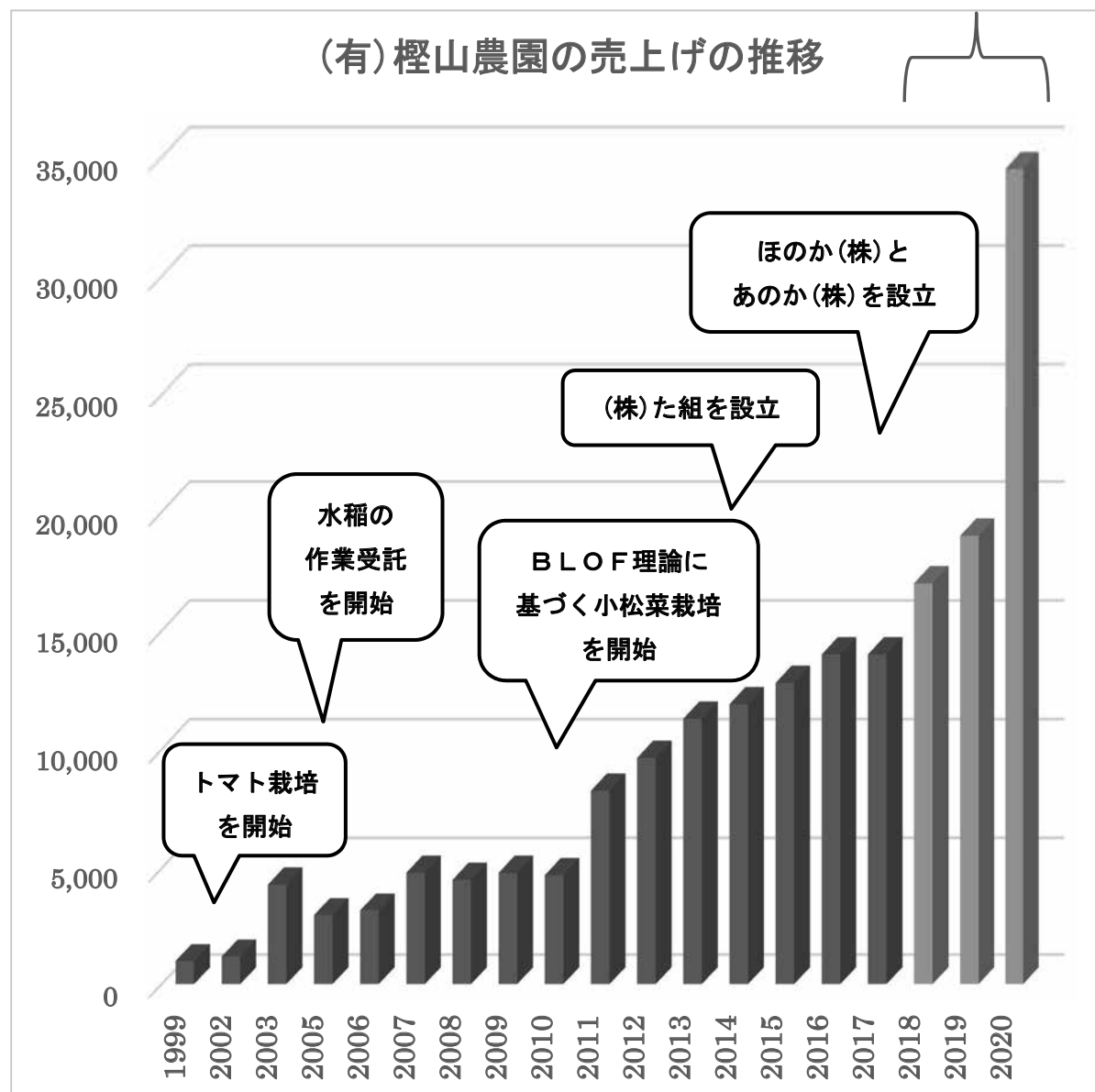
2009年にアサヒビールの事業撤退をきっかけに個別販売を開始。水稻・トマトを中心に経営を行っていたが、地域の後継者不足による水田の貸付需要から農地を拡大。要請に応えつつ利益の拡大・作業の分散を図るために、麦・大豆の栽培を開始。またBLOF（Bio Logical Farming：生態系調和型農業）理論を学び葉物野菜の栽培を開始した。ハウスを増設し、翌年には1億円の売り上げを突破。さらに菌床椎茸を栽培することにより、トマト・土地利用型作物・葉物野菜・しいたけの複合経営を確立。

2019年には5億円を投資し、トマトの次世代太陽光利用型ハウスの建設に着手し、2.3haまで規模を拡大する予定。また、水稻も100haまで経営面積を広げ、売り上げ3億5,000万円を目指している。



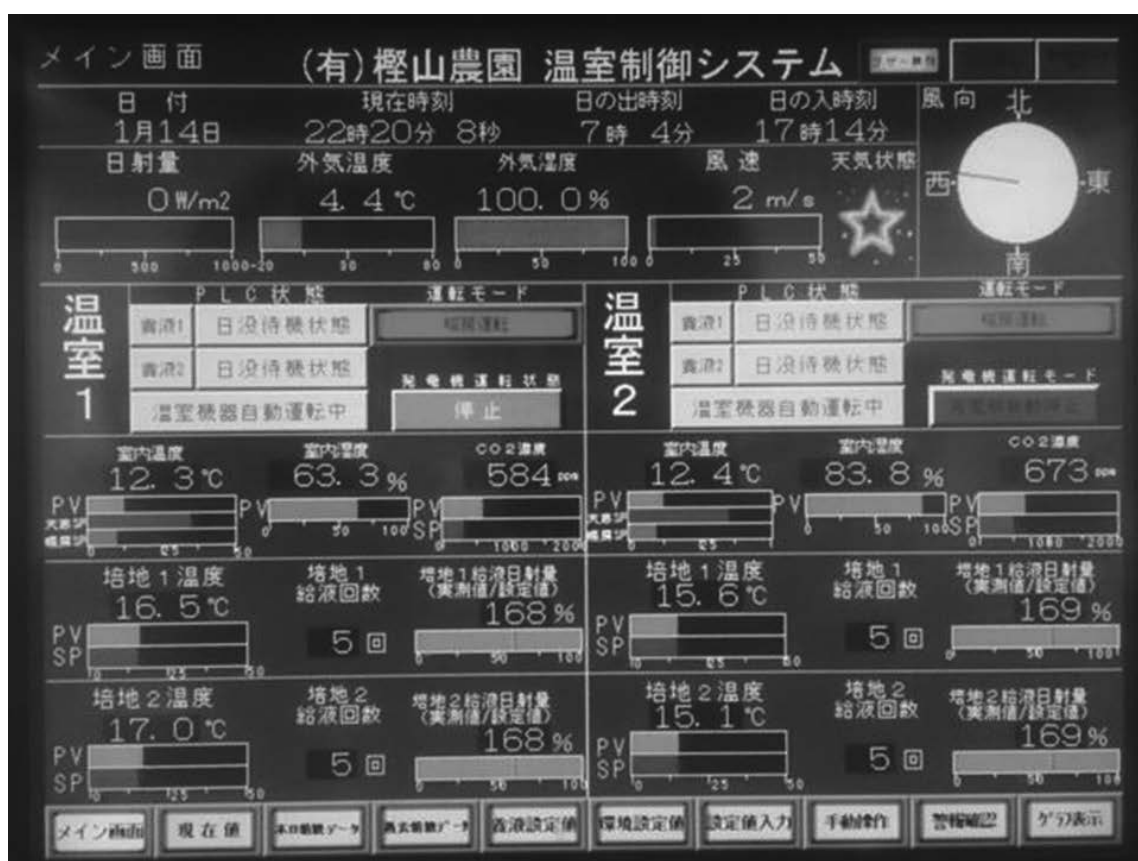
【単位：万円】

目標（構想）





(有) 桧山農園のトマトハウス（全景）



(有) 桧山農園の温室制御システム

3 経営の特色・成果

(1) 革新性、IT等の活用による経営管理の高度化

2002年から県内で先駆けて糖度センサー付きカメラ式選別ラインを採用し、独自の選別基準を定めて規格とし、商品の付加価値をつけて販売している。また土を使わず、ビールの絞り粕を利用したモルトセラムックスを培地に導入するほか、気温・湿度・肥培管理・灌水・換気・CO₂に至るまでコンピューターで自動制御している。また、水稻の作付状況や作業記録についてはICT（アグリノート）を使って管理し、スマホ一つで状況を把握することができる。



トマトハウス内の様子



糖度センサーによる選別ライン

(2) 経営の多角化・複合化など経営の安定化

トマトと土地利用型作物を主軸として、葉物野菜・菌床しいたけの栽培も行っている。トマトの残渣を水稻の堆肥として利用、引き受けた圃場のうち、湛水性が悪い圃場の場合は麦や大豆を作付したり、ハウスを建設して有機栽培で小松菜を栽培し、菌床しいたけの廃菌床で有機小松菜の堆肥を作るなど、それぞれを関連づけた栽培を行っている。

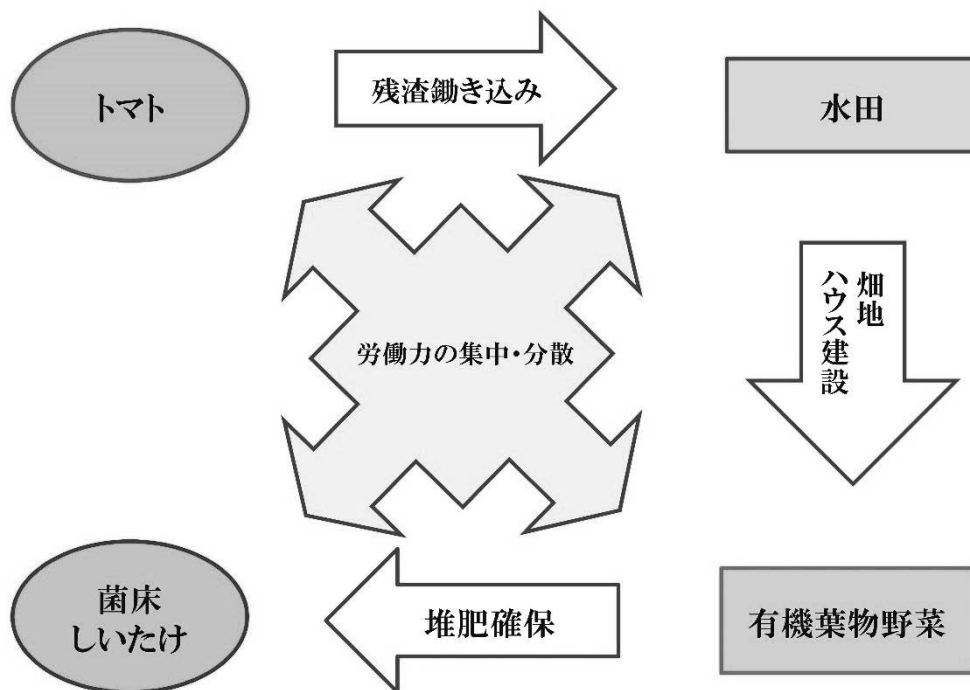


しいたけハウスの内部



菌床から発生した「しいたけ」

4つの生産部門（トマト、水稻、小松菜等の有機葉物野菜、菌床しいたけ）の相互関係は次のとおり。資源の循環と適切な労働力の配分ができている。



(3) 販路拡大や商品開発など消費者ニーズへの対応

独自規格が 2 点あり、1 つ目は利用シーンに応じた商品提案を行うため、重量表示規格ではなく、個数表示規格にすることで消費者や外食産業のニーズに对应している。2 つ目はトマトの見た目や重さよりも、内部品質での訴求を行うため、糖度選別により 3 つの階級に選別。

最上位である糖度 10 度以上を「珊瑚樹（さんごじゅ）S 特選」、糖度 8 度～9.9 度のものを「珊瑚樹（さんごじゅ）特選」として 12～24 個入りを約 3,300 円で小売販売している。

また、糖度 8 度以上の A 級、B 級品を混合し「ももりこトマト」として安価に設定、パック 4～6 個入り 300 円程度で卸売販売し、消費者が求めやすくなるように配慮している。

販路は東京と大阪の市場で 50%、直卸 30%、小売 20% 程度で安定している。また、直樹氏が積極的に営業に出ることで、海外ではシンガポール・マレーシア・香港の 3 地域で販売。国内では大手の新聞広告にて通販にも取り組み、一度に 2,000 件の注文が入ったこともある。



ももりこトマト（糖度 8 度以上：商標登録）



珊瑚樹（糖度 10 度以上）

(4) B L O F (Bio Logical Farming : 生態系調和型農業) 理論に基づく「椋山式農法」

椋山式農法のメリット

植物本来の力を引き出す

椋山式農法の野菜



- 美味しい。糖度が高い。
- 栄養価が高い野菜ができる
- 多収穫。連作障害が出にくい。
- 病害虫に強く、低農薬で栽培可能。
- 見た目が良く、高品質。

生産者

- ・品質向上で単価があがる
- ・収量があがる
- ・収入があがる

消費者

- ・安全安全な野菜が手に入る。
- ・おいしい。
- ・栄養価が高い。

生産者と消費者、双方が幸せになる栽培方法です

椋山式と一般的な農法の比較

椋山式農法

植物生理に基づく栽培

植物生理を考慮し、
植物本来の力を引き出す。

野菜自体を強くする

細胞壁を丈夫にすることで
虫がつきにくい野菜を作る。

土壌分析・施肥設計

土壌中のチッ素量、ミネラル量を分析し、不足
量を施肥することで、健全な生育を目指す。

客土・太陽熱養生処理

砂の投入と、太陽熱を利用した養生処理で
土壌を団粒化し、有害微生物を減少させる

栽培ア
プローチ

病害虫対策

具体的
な栽培方法

一般的な農法

人間都合な栽培

収益性重視の栽培。
一般的な栽培方法に従う。

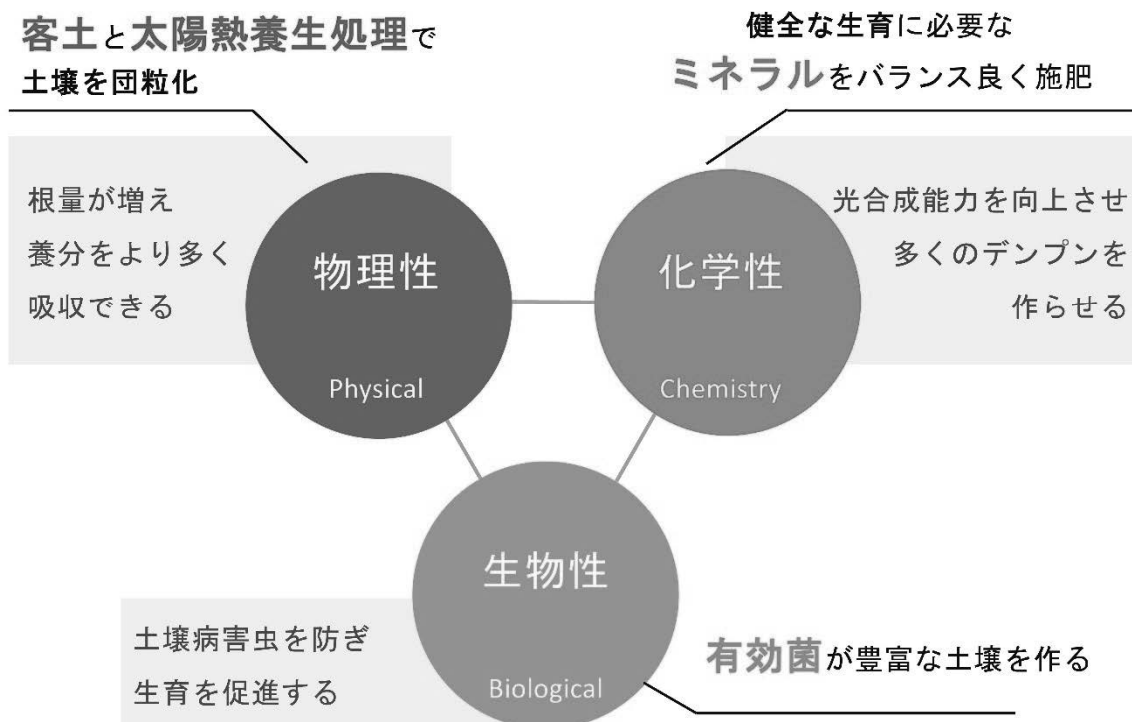
農薬を散布する

病気や虫は農薬を散布し対応する。
過度な農薬は人体に悪影響を及ぼす

経験とカン

これまでの経験やカンに頼った栽培。
技術が体系化されておらず、
伝承が難しい。

椋山式農法の概要



椋山式農法の技術

物理性	客土	2種類の砂を投入し、粘土質土壌の気相を増やす。また、さつまいもの外観品質の向上も狙う。
	太陽熱養生処理	太陽熱を利用して、土壌を約1ヶ月透明ビニールで養生する。有効微生物群により土壌が団粒化し、理想的な土壌に変わる。また、熱がかかることで雑草も生えにくくなる。
化学性	ミネラル	ミネラルをバランス良く施肥。健全な生育をし、病害虫がつきにくくなる。
	有機態チッ素	無機態チッ素(NO3)ではなく、有機態チッ素を使う。チッ素の転流に使われる炭水化物を節約。その炭水化物によって、細胞壁を強くしたり、糖度が増したりする。
生物性	酵母菌	土壌団粒化、ミネラルのキレート化を促す。アミノ酸の貯蔵庫。
	バチルス菌	病害虫を予防する。土中有機物の加水分解を促す。
	少量多灌水	硝酸菌の発生を抑制する。



作付け前に土壌分析を行い、施肥設計をしている



栽培中の小松菜

(5) 自己の経営の客観的な評価・分析

常に社員の立場に立って自身の会社が魅力的であるか否かを検討しており、売り上げを更に伸ばして給与水準を上げることを課題としている。その中で、若者の意見を取り入れるために、地元高校・大学に出張授業に出向いたり、大学の長期インターンシップを受入れ、「経営課題の改善」という課題を与えて、自身の会社を知ってもらいつつ、農業の魅力について発信し、そのフィードバックにより「働きやすい職場作り」を進めている。

(6) 困難な状況の克服

2001年にアサヒビールと業務提携し、トマト全量を卸していたが、2009年にアサヒビールが撤退し、売り先がなくなったため2億6千万円の債務超過を抱えることになった。前年には初めての正社員を雇用し、3,000万円分の農機を増設したばかりであった。アサヒビールの撤退をきっかけに戸別所得補償制度に加入し、米・麦・大豆の転作体系の栽培を開始して作業の平準化を図るほか、BLOF（Bio Logical Farming：生態系調和型農業）理論を用いた葉物野菜栽培を開始。

また生産物の販売権を得た事で独自のルートで自社販売を始めた。複合経営確立による労働力の分散、リスク回避、販売手法の確立などにより、2014年には売り上げが1億円を突破する県内有数の農業法人に成長した。

(7) 後継者の育成

博章氏は後継者である直樹氏が工業高専卒業後に、今後の世界市場を見据え、大規模農業を勉強させるため、2,000年にアメリカへ2年間留学させた。

帰国後は直樹氏に株式の4割を譲渡。直樹氏を経営に参画させたことが経営者意識を高めることにつながった。直樹氏は高専での専門知識を活かして、ICTを駆使したスマートアグリを実践。積極的に農業機械を投入するほか、受発注のシステムを導入。申し込みのFAXや受注データをもとに、受注仕分けと分化・納品書と送り状の作成、同時に請求業務との連動、経理データとの連携ができる仕組みを構築。販売業務の効率化を可能にすることで受注効率を高め、販売先を増加させた。

4 地域への関わり

(1) 地域の新規就農者等の育成への関与

「農の雇用事業」を積極的に活用し、近年では毎年新入社員を迎え入れている。その中で、独立就農希望者には栽培技術を教え込み、独立する際に農地の斡旋を行っている。これまでに3名の新規就農者が誕生し、地域では新規就農者の育成の場として認知されている。

(2) 地域の経営のモデルケースとしての波及の可能性

榎山農園は、自社の経営だけにとらわれず、農業を通して地域全体を活性化する活動を実践している。

○水稻

徳島県南部は水稻が多い地域であるが米価の下落に伴い、農家が離農するケースが増えている。そこでJ A東とくしまから出資を受け、地域の生産者から米を集荷・乾燥調整する運営会社である「(株) ほのか」を設立。ライスセンター事業として、200ha 分対応可能な集荷乾燥調整施設を新設した。地域の生産拠点・収集拠点となり、農家全体の所得向上を目指している。

また、県内では地域の大規模農家が連携して、生産・出荷を共同で行う例は少ないが、榎山農園が中心となり、産地として地域でまとまった米出荷を目指して「(株) た組」を設立。現在では経営面積が170haの規模になっている。

○有機小松菜

有機小松菜を産地化するため、生産者グループを結成し、集出荷選別場を設置。

生産者5軒の小松菜を集めて、自動包装機によるパック詰めと出荷作業を行っている。



(3) 地域環境への配慮

水田利用型作物について大きく経営規模拡大してきたが、水稻の転作作物である大豆は鳥獣害問題・周囲環境の配慮から、集落近くでの大幅な拡大はしていない。

景観・治水・利水・防犯の観点から、水田自体の管理も含めできる限り水田貸付の要望に応えており、耕作放棄地の増加を防止している。

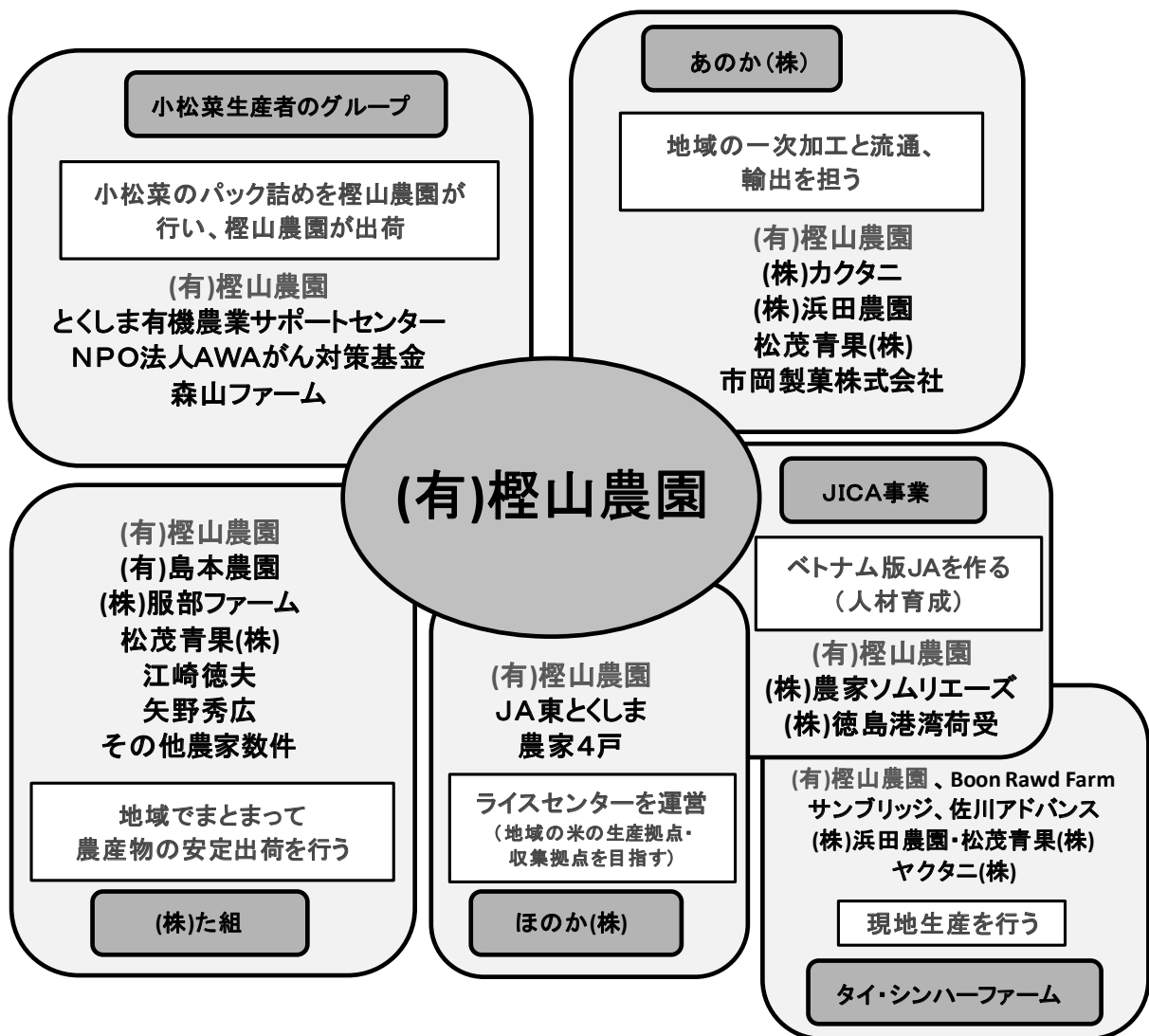
また、生物多様性に配慮し、「冬水田んぼ」の実践を通じて鳥類の餌場づくりや、「ネオニコチノイド系農薬」を使用しないことで、環境保全型農業の実践により生態系の維持にも努めている。

(4) 地域農業への貢献等について

地域では「田んぼの駆け込み寺」と呼ばれ、条件の悪い水田でも積極的に借り入れを行い

耕作放棄地の防止に貢献している。現在では4市に農地があり、集落全体が榎山農園に農地を貸している地域もある。貸借については農地中間管理機構をととして手続きし、高齢者については書類の作成を支援し、喜ばれている。2018年現在で78haの経営面積となっており、今後2年で100haまで経営規模が拡大する見込みである。

小松島市の生産者グループの柱として県内で最も有名な農業法人に成長するとともに、直樹氏は5つの法人組織の代表を務めるとともに、「JA東とくしま」では青年部長、「(公財)徳島県農業開発公社」では理事も務めている。



地域団体・農家等との連携図

4 今後の方向

2020年にトマトは2.3haの経営規模で2億円の売り上げを、水稻は100haで1億円の売り上げを、小松菜はハウスを30棟に増築し2,000万円の売り上げを、さらにシイタケは自然ハウス・空調ハウスを導入し、2,500万円の売り上げを目標としている。

2028年には10億円を売り上げ、社員の年収が500万円を超える企業作りを目指している。

○生産面

面積拡大による生産効率化、利益増加を榎山農園ならではの方法で事業展開していく。

2018年 大型ライスセンター導入による処理能力の向上、作業受託や引き受け面積増加による増益が見込まれる。

2019年 精米施設（予定）導入による増益、販路の拡大が見込まれる。

2020年 トマト部門での次世代ハウス導入による面積の拡大、新システムの導入と選果場の設置を行うことで、大幅な増益が見込まれる。

○管理面

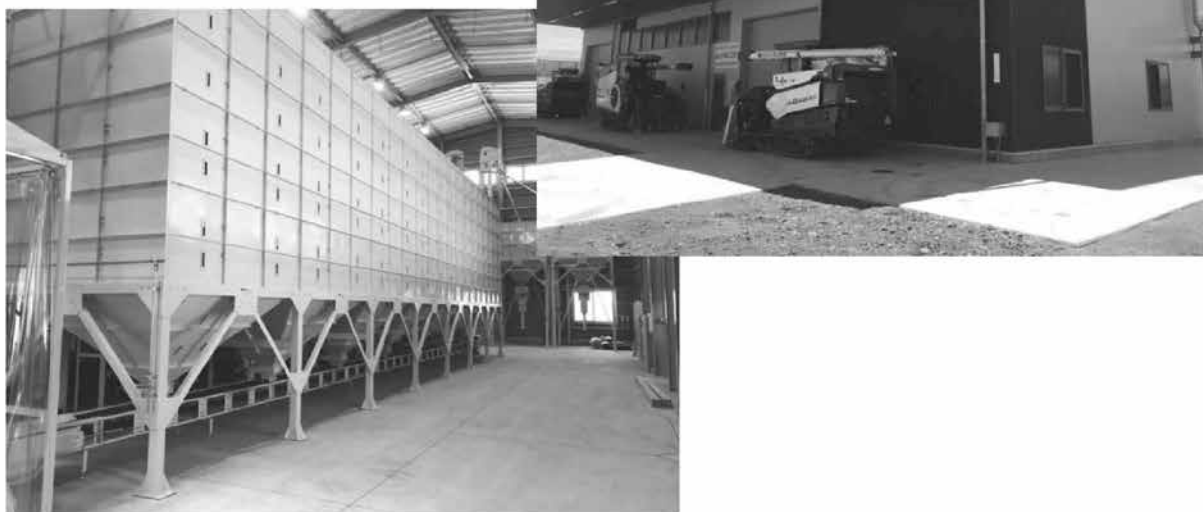
お客様の喜びをイメージした栽培、安定した収穫量、高品質の実現。

2018年 今いるお客様を明確にし、社内で目に見える形で共有する。

2019年 榎山農園で育てた野菜をどのように販売していくかにあわせた部門ごとの栽培計画を立てる。栽培する過程・結果からより良い野菜を育てるため改善できるところを探し、生産現場でのPDCAサイクルの確立。

2020年 部門ごとに決算を行うとともに、栽培計画を部門責任者中心に立て、社員が主体的に安定した栽培が行えるようにする。また新たに販売部門を新設する。

ライスセンターの外観と内部



スキル 社員の能力

1 年後

栽培の基礎を学び実践する PDCA

Plan

自分が作っている作物の
基本的な情報を学ぶ

Action

検討した結果から次回に
活かしていく、もっと
深く学ぶ

Do

基礎を学びつつ
得た情報を栽培に活かす

Check

自身が、情報から栽培を
行った作物に対して、理想
と現状を検討する

2 年後

1 年目の経験を活かし、
作物を検証して改善していける。

Plan

1 年目を踏まえて
作物の栽培を計画してみる
計画の検証の仕方を学ぶ

Action

結果を踏まえて次の
栽培計画に活かす

Do

基礎情報と計画を
踏まえて、現場的な
栽培技術を習得する

Check

自身が作った作物に対して、
計画と結果を見比べる

3 年後

自ら栽培計画を立てて、
PDCA を回し、継続的に栽培できる

Plan

面積が増えても、効率を
最大にできるように、科で
栽培計画を立てることができる

Action

数値で比較してものを
次期はもっと良くなる
ように改善する

Do

1 年目 2 年目から、
自分の担当する作物を
栽培管理することができる

Check

計画と比べて数値で
比較する。

PDCA の質の向上

1 年後

栽培の基礎を学び実践する PDCA

○現在の農法の基礎を学ぶ
栽培における基本の見直し
作物・品種の基本的な情報の構築。
→自身の作物の作り方を確認する
それらの情報を栽培に活かす

現在の農法の基礎を見直し
実践することで、
揺るがない生産力を獲得

2 年後

1 年目の経験を活かし、作物を検証
して改善していく PDCA

○1 年目を踏まえて 2 年目は工夫して、
栽培計画を立ててみるができる

生産効率を最大化するため
の現場的な栽培技術を習得
栽培の計画を立てることが
できる

3 年後

自ら栽培計画を立てて、
PDCA を回し、継続的に栽培できる。

自ら栽培計画を立て、栽培の
実行、検証、改善をしていける
面積が増えても、利益を考えつつ
継続的に営農していける

1 年目、2 年目で社員一人ひとりが「栽培計画」
と、「栽培管理」をできるようになっている。
3 年目は、計画と管理、検証を数値的に
行うことができる。
数値・論理的に管理することで、樫山農園の
成長に伴って面積が増加しても、持続的に
栽培管理ができる。

5 経営データ

(1) 経営耕地面積、作物・部門別経営規模等の推移

	2015 年	2016 年	2017 年
経営耕地面積	6.19ha	7.25ha	7.75ha
トマト	0.7ha	0.7ha	0.7ha
水 稲	5ha	6ha	6.5ha
小松菜	0.44ha	0.5ha	0.5ha
菌床しいたけ	0.05ha	0.05ha	0.05ha
延べ作付け面積計	6.19ha	7.25ha	7.75ha

(2) 労働力

	労働数	うち 45 歳未満
家族または役員	4 人	3 人
常時雇用	9 人	9 人
臨時雇用（年間延べ雇用数）	240 人	6 人
研修生	4 人	4 人

(3) 労働時間（1 人あたり）

2007 年 （前回認定時）	2012 年 （今回認定時）	2017 年
3,050 時間	2,400 時間	2,076 時間

6 地域の概要

檜山農園のある小松島市は、徳島県の東部海岸部に位置し、北西部は県都徳島市、西部は勝浦町、南部は阿南市に接している。市域は東西9.1km、南北8.5km、面積は45.24km²であり、中心部は、勝浦川の沖積による小松島平野と那賀川の沖積による立江・坂野平野が広がり、これらを取り囲むように、北には日峰山、南は四国山系東端の丘陵がある。農業は勝浦川、那賀川の両流域に広がる肥沃な土壌と恵まれた気象条件のもと、水稻を中心に、きゅうり、トマト、いちごなどの施設園芸や畜産、中山間地域ではみかん、やまももなどの果樹や、しいたけ、たけのこなど多様な農産物が生産されている。

経営耕地面積が1,186ha（2015年農林業センサス）で、そのうち水田が約80%を占めている。また、水田の大半が湿地田で水稻単作の農業経営を余儀なくされた条件の下で、効率的かつ安定的な農業経営の育成を目指し、ほ場整備事業を進めてきたこともあり、田野地区、新開地区、立江櫛渕地区、坂野地区では基盤整備が進み、市内のほ場整備可能な水田のうち、71.6%（2017年農業農村整備事業管理計画書）では場整備が完了している。



小松島市の木：やまもも（1988年2月15日制定）

7. 女性の活躍等

幹部社員の半数にあたる3名を、女性から登用し、現場職員として活動している。有給・産休・育休について就業規則で定めて、有給の利用状況は4割となっている。産休・育休についてはこれまで2名が利用し、職場復帰を果たしている。

また、パート従業員はフレックスタイム制となっており、出勤状況に応じて仕事を配分している。また3日間の夏休みを設けているため、家族のいる従業員は交代制で休暇をとり、家族との時間を大切に出来るようになっている。



担い手づくり部門



わたなべ せいいち
渡辺 誠一

(山形県西村山郡大江町)

1 経営の概要

年間を通じて収入を得られる安定した経営を確立するため、自ら育種することで優れた品種を作出したすももを経営の柱にし、水稻と菌茸等を組み合わせた複合経営を実践している。

後継者の就農を見据えてすももの規模拡大を図っており、新たに 150a を新植し、平成 30 年時点のすももの栽培面積は 410a で山形県トップクラスの栽培面積である。

すもも部会の部会長や JA 嘱託指導士として山形県西村山地域を牽引するとともに、新規就農者育成組織の代表としても県を代表する指導力を持っている。

会計は複式記帳で青色申告をしており、平成 30 年には後継者が就農し、家族経営協定を締結している。

表 1 経営耕地面積（H29）

	田	畑	計
所有地	1.8ha	2.6ha	4.4ha
借入地	3.8ha	2.1ha	5.9ha
計	5.6ha	4.7ha	10.3ha

表 2 作物・部門別経営規模（H29）

	作付面積	生産量
水稻	4.5ha	20t
すもも	4.0ha	19t
しいたけ	0.1ha	2t
その他	1.7ha	
合計	10.3ha	—

2 地域の担い手の育成

○大江町就農研修生受入協議会「OSIN（おしん）の会」の設立

平成 8 年から JA のすもも部会長を務め、高価格販売を目指して品種開発や仕立て方の改良等行ってきたが、老木化や結実が不安定なことから思うように生産量や栽培面積は増えなかった。また、地域では耕作放棄地が増え続け、地域の後継者だけで農地を維持するのは限界となっていた。その中で、すももは初心者でも栽培が容易で早期から所得が得られる特性に着目し、すももを核とした新規就農の呼び込みを図ることとした。



すもも産地の活性化を目指して

そこで、平成 25 年、仲間と共に新規就農者の受け入れ組織として「OSIN の会」（会長 渡辺誠一氏）を立ち上げ、町外、県外からの就農希望者の勧誘、受入を始めた。

現在（平成 30 年）、受入農家（12 名）、独立就農者（12 名）、研修生（3 名）、研修準備中

の賛助会員等（4名）で活動している。

OSIN の会では、新規就農希望者を研修生と受入農家という個人対個人ではなく、組織として受入れている。また研修内容を特定の品目に限定せず、学びたい作目毎に複数の受入農家で研修できるよう体制を構築している。このため、2年間の研修期間中に1年ずつ別の受入農家で研修する体制となっている。また、県内外で開催される各種研修に参加する際には旅費を含む研修費用をOSINの会が負担する等、多面的に研修体制の整備を図っている。

【研修カリキュラムの整備状況】

(1) 研修内容

独立就農を見据え、JA 嘱託指導士2名、山形県農業士4名（うち元農業士3名）、農業機械士1名を含む12名の受入農家が、研修期間2年間で年間1200～2000時間の研修カリキュラムを作成して、すもも、りんご、もも、さくらんぼ、西洋なし、ぶどう等の果樹や、水稻、大豆、枝豆、露地野菜、施設野菜、花き等の様々な作目の栽培管理技術研修を実施している。

また、スピードスプレヤーや乗用草刈り機等は研修生が共同で利用できるよう町が準備しているが、これらの共同利用機械は、研修生や研修後独立就農した新規就農者自らがメンテナンスを行っている。



勉強会「機械のメンテナンス」

(2) 効果

平成25年から、これまでに17名が2年間の研修受講後に就農し、全員が現在も営農している（大江町内への就農者は17名中11名）。

【キャリアアップ・スキルアップに向けた計画】

圃場での研修に加え、OSINの会が開催する勉強会や視察研修等に参加するほか、県や就農支援組織が開催する研修会にも参加し、先進事例や経営、栽培、流通等に関する専門知識を習得している。

(1) OSIN の会主催の各種研修会

① 定例勉強会の開催（原則毎月開催（H29年度は6回開催））

研修生自らが研修テーマを設定する勉強会を開催することで、新規就農者同士の絆や、地域の農業者や関係者との繋がりも強くなり、新規就農者の定着に役立っている。

定例の勉強会では農業普及指導員やJA 営農指導員、地域の農業者等を講師に、営農計画作成や農業技術、市場流通の仕組み等、自らの営農に必要な知識を幅広く習得している。

② 視察・販売研修（H29は視察研修3回、販売研修5回開催）

（ア）先進地視察研修（H29 山梨県）：

- ・塚原山フルーツ農場ふかさわ

- すもも栽培技術（垣根仕立て）、育成品種の状況、観光もぎとり園の取組み等

- ・JA こま野果樹選果場・圃場

- 選果場方法、出荷基準、取扱品種の状況等

(イ) 市場視察研修

- ・大田市場（東京 H29 は 2 回）

新品種求評、市場動向、販売しやすい出荷形態やパッケージ、他産地の果実品質や出荷形態等

- ・丸中青果（横浜市 H29 は 1 回）

市場動向、他産地の果実品質や出荷形態、出荷した果実の評価聞き取り等

(ウ) 販売研修（H29 は 5 回）

研修生や就農者が自ら生産した農産物の PR や消費者ニーズの把握

- ・山形県アンテナショップ（東京都銀座）
- ・山形県農林水産祭（山形県天童市）
- ・かもめマルシェ（神奈川県横浜市）
- ・メゾンジブレー（神奈川県大和市）
- ・大田市場（東京都）

③農業人フェアへの参加及び新規就農希望者の受入

毎年、新・農業人フェア（東京、仙台）に OSIN の会の受入農家と新規就農者が参加し、会の PR、短期体験研修の周知、大江町における就農後の支援策等の紹介、新規就農者の先輩として体験談や町の魅力の発信等により新規就農者の掘り起しを行っている。



農業人フェアで仲間を勧誘

(2)やまがた農業支援センターや県農林大学校が開催する研修への参加

農林大学校の新規就農支援研修や、農業技術普及課が開催する実践者セミナー等の各種講習会、やまがた農業支援センターの新規就農者支援研修で、土壌肥料や病虫害防除、簿記、販売等についての技術や知識を習得している。

【インターンシップやトライアル等の体験研修の内容】

- ・新規就農希望者に対し、正式に研修生として受入れる前に、園地巡回及び農作業実習を行う短期研修会を年 4 回（7 月、8 月、1 月、2 月）開催し、農業を体験してもらう。
- ・短期研修時に、OSIN の会から独立した農業者との意見交換会を開催し、具体的なイメージを持ってもらう。特に、夏期（7 月、8 月）の他、山形の冬を体験させるため、厳冬期（1 月、2 月）も開催している。

以上の取組みにより、実際に農業や生活環境をを本人のみならず家族からも理解してもらうことができ、県外から家族を含めこれまでに 39 名が移住している。



短期研修「現地見学会」



短期研修「現地交流会・意見交換会」

3 経営の特色・成果

○経営の特色・経営者としての資質

(1)収益性、生産性向上の取組（新品種の育成や雪害に強く省力的な樹形の開発）

すももの収穫期間は、1品種あたり7日間から10日間と短いため、これまで大江町で栽培されていた品種での収穫期間は、7月上旬～8月中旬までわずか1か月半であった。すももの収益性及びブランドを向上させ、栽培面積を拡大するためには、収穫期間を延長し、長期継続出荷をする必要があった。

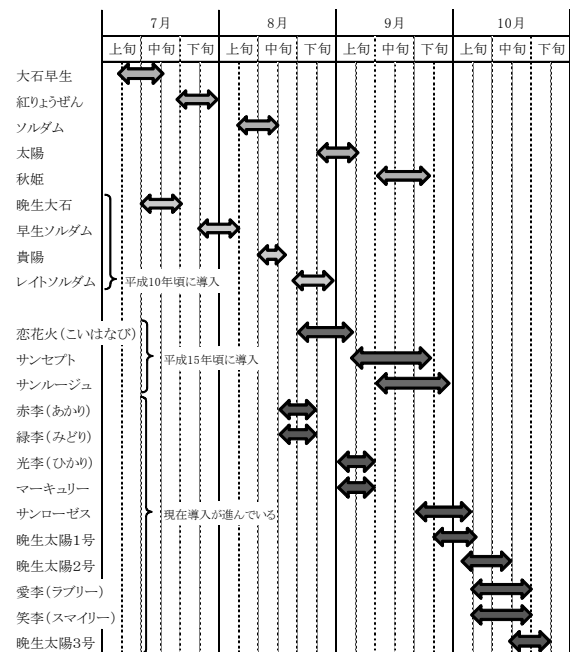
そこで長期出荷を実現するため、渡辺氏自らが、晩生品種を中心に育種を行い、14以上のオリジナル品種・系統（うち、品種登録3、商標登録5（うち登録4、出願中1））を作出した。また、新たに導入した品種を加え、現在は25を超える品種・系統が栽培され、7月上旬から10月下旬まで4か月間に及ぶ長期継続出荷を実現した。

平成25年にJAさがえ西村山において西村山全域の「すもも部会」が発足し、会長に渡辺氏が就任した。個人としてのみならず、産地全体でのブランド確立を目指し、技術の平準化・高品質化に向け指導を行ってきた。また、品種・系統の普及拡大のため、自ら品種改良したすもも品種の苗木を部会員に安価に提供し、栽培面積の拡大を図ってきた。

西村山地域は積雪の多い地帯であり、雪による枝折れ等を回避するため従来の「開心形仕立て」よりも雪害に強い樹形を目指して「主幹形仕立て」を開発した。また、この樹形は早期に多収が可能であり、夏場の徒長枝切りが不要で、加えて支柱を立てる作業も不要なため省力となる非常にメリットの多い栽培方法であり、管内に広く普及している。

また、新規就農者が果樹に取り組む場合、安定した収量を得るまでに時間がかかるが、この栽培方法では早期に多くの収入が見込めるため、その点でもメリットは大きい。

なお、この栽培方法は、平成30年1月の現代農業で紹介されている。



品種別の収穫期（橙、赤矢印はオリジナル品種）



ブランド品種の「赤李」「緑李」「光李」



主幹形の樹姿

(2)経営の多角化、複合化など経営の安定化

渡辺氏は年間を通じて収入を得られる安定した経営を確立するため、もも、りんご、西洋なし、すもも等の果樹を主体とし、水稻や菌茸にを取り入れた経営の多角化に取り組んでいる。また、平成30年からは後継者が就農したため、アスパラガスの野菜部門を新たに導入し、更なる経営の多角化・安定化に取り組んでいる。

(3)販路拡大や商品開発など消費者ニーズへの対応

① 販路拡大の取組

渡辺氏は、山形県がすもも産地として市場に認知される以前から、すももに求められるニーズの聞き取りのため関東圏の主要な市場に足繁く通い、課題となっていた端境期の解消や出荷期間の長期的に取り組んできた。加えて、自らが育成した新品種を持込んで市場関係者に求評を行い、消費者に求められる品種の育成に尽力してきた。このような努力により、市場との信頼関係が構築され、これまで10年以上に亘り取引が続いており、新規の販売先も増え、高単価販売につながっている。

平成26年からは、県のイベントや関東圏のスーパー等で新品種を試食してもらい、消費者ニーズの把握と新品種のPRを行い、更なる販路拡大に取り組んでいる。

また、すもも部会の代表として広告代理店を活用したすもも品種の商標登録や販売戦略を行い、「あかい、あまい、あたらしい」等のキャッチコピーや商標登録した共通ロゴを活用し、市場に「山形県＝すもも産地」が定着するよう働きかけている。

商標を登録することにより、西村山地域全体での、日本一のすもも産地を目指した知名度を向上させるのためのブランディングに取組み、確実に知名度を向上させている。

加えて新たな販路を拡大するため、すもも部会で「すももジュース」の販売も行っている。



商標登録を活用した販促資材



商標登録した部会共通デザイン

② 消費者ニーズへの対応

- ・渡辺氏が消費者の意見を踏まえて育成・選抜したすもものオリジナル新品種は、従来のすももの「果実の色」や「大きさ」、「味」のイメージを一新し、「大江町でしか作れない・食べられないすもも」として知名度が向上しており、他のすもも産地との差別化が図られている。
- ・平成 28 年から、渡辺氏の園地で 8 月から 9 月に計 3 回、消費者を対象としたすもも狩り観光ツアーを受け入れるとともに、その際、消費者ニーズの聞き取りを行っている。参加者からは、一度に多くの品種を食べ比べることができ「好みに合う品種が見つけれられる」と好評を得ている。
- ・こうした新たな大江町のすももファンの創出の取組みにより、口コミで年々ファンが拡大している。



その時期の旬を味わうすもも狩りツアー



地域の婚活事業でのすもも狩りツアー

(4) 食品安全への取組（すもも部会の代表としての取組）

農薬の安全使用基準の遵守や出荷前防除履歴・栽培履歴の記帳提出の徹底を部会員に課すとともに、出荷前に残留農薬検査を実施し、消費者の求める安全安心な農産物の生産を行っている。

(5) 人材育成

① OSIN の会代表者としての取組み

生産者の高齢化によりすもも産地の維持・発展が難しい状況となっていることから、H25 年に自身が発起人となり新規就農者の受入組織「OSIN の会」を立上げた。強いリーダーシップにより、新規就農者を県外から呼び込み、新規就農者の育成及び産地や地域の維持・発展に成果を上げている。

② 渡辺氏個人としての取組み（すもも部会部会長としての担い手育成）

就農した当初よりすももの生産に取り組んでいるが、経営安定のため収益性の高いすももに着目し、品種の育成や樹形の改善、栽培技術の研究に取り組んできた。現在はすもも生産の第一人者として、JA さがえ西村山の「嘱託指導士」の役割を担い、西村山地域（寒河江市、河北町、朝日町、大江町 146 戸、50ha）の生産者に対し、栽培管理技術の統一や一元的な出荷管理体制を構築するとともに、西村山すもも部会の部会長として産地を牽引している。

新品種の育成による高価格販売で生産者の意欲を高めるとともに、新たな生産者の育成・確保を実現している。

省力・高収量技術・仕立ての開発により生産性を高めることで、地域でのすもも生産拡大に大きく寄与している。



嘱託指導士と連携した講習会



統一が進む主幹形の樹

(6) 自己の経営の客観的な評価・分析等

複式簿記で自身の経営を管理・評価分析し、収益性の高い品目の面積拡大や作業の効率化等により、経営規模拡大に取り組んでいる。

家族経営協定を締結し、家族のライフステージに合わせて、新たな品目の導入や労働配分の調整を行っている。

(7) 後継者の育成（個別経営）

経営の柱であるすももの栽培面積を増やすとともに、家族経営協定を締結して後継者が主体的に取り組む部門を創出する等、後継者へのスムーズな経営継承のための基盤づくりを行っている。

(8) 産地の育成

JA さがえ西村山の嘱託指導士として、人工授粉講習会、園地巡回、剪定講習会、夏季管理講習会で講師を務め、大玉生産や品質向上に向けた技術指導を実施している。

○部門の特徴的な取組

【農業研修生の受入を通じた新規就農の促進】

(1) 新規就農受入協議会（OSIN の会）発足の経緯

大江町は中山間地域であり、農家の高齢化により地域だけでは今後の農地の維持、農業の発展が難しいことが課題となっていた。

平成 24 年に、新規就農希望者を個人の農家が受入れて研修していたが、個人の受入体制には限界があり、新規就農者が定着しなかった。

産地拡大や農業後継者の育成には、県外からの新規就農者を確保し、組織的に育成する体制が必要と考え、平成 25 年 4 月に渡辺氏が発起人となり、農家自らが新規就農希望者を育成する協議会を設立した。研修生を協議会として受入れ、受入農家全体で育成する体制は山形県内初の取組みである。

(2) OSIN の会の受入体制

新規就農者の課題である「栽培技術」については、大江町内の篤農家である受入農家 12 名により、研修生の希望する作目毎に栽培技術指導を実施している。

組織として受入れることにより、栽培したい品目について広く技術を学べる等、研修生の希望に応じた対応が可能となっている。また、複数の農家から多様な考え方や経営を学べることも大きなメリットとなっている。研修生が、自らの考えにより担当農家を変更したい場合には、別の農家からフォローを受けられる組織的な体制が整っていることから、最後まで研修を継続することができ、その結果、独立就農や地域への定着を実現している。

受入農家と研修生の関係は師弟関係ではなく、研修生が 1 人の農業者として思っていることを自由に意見できる関係とし、技術の継承のみならず、近隣農家との付き合いなど、生活面までフォローする体制となっている。

(3) OSIN の会で研修した独立就農者の声

農業を始めたいと思った時に、「どうしたら農地が借りられるのか」「栽培技術を教えてくれる人はいるか」「住宅や機械・施設等の補助は受けられるか」等、必要な情報がどこで手に入るのかが分からなかったが、OSIN の会ではワンストップで全ての情報を手に入れることができた。

研修中に、どのような栽培体系でどのくらいの面積があれば生計が立てられるのか等、具体的な農業経営のイメージを掴むことが出来たため、安心して大江町に就農することができた。

【青年農業者の育成、独立自営就農者の育成】

(1) 青年農業者の育成

地域との交流、先輩移住者との交流を月 1 回以上開催するなど、地域ぐるみで新規就農者や移住者をバックアップする体制を構築しており、移住者が孤立したり不安に思うことなく、大江町に継続して居住し農業経営を継続できるようになっている。

OSIN の会では、受入農家が技術指導するだけでなく、新規就農者が前職等の得意分野を各々の生かして OSIN の会の運営や HP 作成 (OSIN の会 HP : <http://www.osinnokai.org/>)、新・農業人フェアでの PR 等、会の運営に主体的に関わっている。

平成 25 年から家族を含めて 39 名の県外移住者を受け入れており、研修生計 19 人のうち 17 人が就農し、全員が継続して営農している。また、そのうち 11 人が大江町に定着しており、農地の保全や地域の活性化に貢献している。

(2) 独立自営就農者の育成

2 年間の研修修了後も、OSIN の会会員として、受入農家や地域の農業者が、独立就農者の農地の巡回や栽培技術の指導を引き続き行い、就農後も身近に相談できる体制になっており、就農後の育成・定着のための体制が整っている。



研修生へのせん定講習会



独立就農者の園地巡回指導

【担い手の経営発展を支えるための地域の関係機関との連携】

(1) 農業技術指導

受入農家 12 名の栽培技術指導のほか、県の普及指導員や研究員を講師に、栽培技術を指導している。

(2) 大江町や JA との連携

① 住居支援

県外から移住する際、大きな問題となる「住居」の支援については、渡辺氏が大江町に働きかけ、研修生には寄宿舍（独身男性用、独身女性用を町が整備）を無償で提供しているほか、家族で移住する場合には、町が新築整備した移住者用大江型住宅の提供（借家）や空家の紹介及び家賃補助を実施している

② 機械・施設支援

新規就農の際、農地の確保や農業用機械、作業小屋等の整備が必要となるが、町や JA の補助を受け、共同利用機械及び作業小屋を整備し、新規就農者の農業経営が安定するまで、栽培技術の習得に安心して取り組める体制を整えている。



新規就農者用住宅



共同作業小屋・農業機械の共同利用

③ 農地の斡旋

OSIN の会によるこれまでの取組が地域に認知されることにより、離農する農業者から農地の情報が集まるようになり、信頼できる農業者から農地を借り受けることが可能になり、担い手の栽培面積拡大に寄与している。

就農と地域の空き農地が出るタイミングが合うことが難しいため、事前に空き農地の情報があつた場合には、OSIN の会でその農地を管理し、新規就農希望者が現れた時に引き渡しができるよう取り組んでいる。

- ・ OSIN の会での研修後、県外から大江町に就農した農業者の経営面積は平成 30 年 4 月 1 日現在 2,066a であり、廃業した農家の農地を借り受け年々拡大している。

4 地域への関わり

【地域の担い手育成のモデルケースとしての波及の可能性】

県内初の市町村単位での新規就農者受入組織である OSIN の会では、これまでに山形県内各地（県、西川町、河北町、白鷹町、最上町等）や農林水産省、福島県から 14 回の視察を受け入れノウハウを提供している。

西村山管内全ての 5 市町に新規就農者受入協議会が発足するなど、OSIN の会の活動が県内各地に波及している。

【地域リーダー的指導力】

すもも部会の部会長や JA 嘱託指導士として西村山地域のすもも産地を牽引するとともに、新規就農者育成組織の代表としても県を代表する指導力を持っている。

【地域社会への貢献の取組】

OSIN の会の活動により、平成 25 年からこれまでの間に、大江町に家族を含め 39 名が移住している。

個人で農地の借入や貸付先を見つけることは難しいが、OSIN の会を介することにより、新規就農者が良い条件で農地を借りることができ、地域の農地の維持に貢献している。

大江町がすももの産地として知名度が向上することにより、地元菓子店で「すもも饅頭」や「すもも羊羹」が製造・販売されるなど、すももが地域の活性化に貢献している。

【地産地消・食育活動、農業教育への取組】

大江町内の小学校（2 校）の給食及び左沢高校（果樹園芸）で、「すもも」の無償提供及び大江町でのすももの取組紹介を実施し、地産地消や農業教育に貢献している。

町からの要請を受け、大江町内の小学校（2 校）に、町の特産品「すもも」への理解を深めてもらうため、すももの鉢植え（20 鉢）を寄贈している。

平成 9 年から毎年、地域の小学生や保護者に食育や農業への理解を深めてもらうため、渡辺誠一氏の水田で、田んぼアートの田植えや稲刈り体験を実施している。収穫した米は学校給食に提供され、食育や地産地消に貢献している。

5 今後の方向

(1) 渡辺氏の取組

就農を希望する研修生が、独立就農以外に雇用就農も選択できるよう、5 年以内の法人化を検討している。

平成 30 年の後継者の就農を契機に、すももの栽培面積を 400a に拡大するとともに、アンズやヘーゼルナッツ等の新たな品目の導入を図り、更なる経営の多角化を進めていく。

(2) OSIN の会としての取組

新規就農者の確保により、大江町の農地の保全や耕作放棄地拡大の防止、移住者の増加による地域の活性化につなげていく。

独立就農後の就農者が安定した農業経営を実現できるよう、地域全体でフォローアップしていく。また、OSIN の会の活動をさらに発展させるため、各々の得意分野を活かしながら互いに協力する体制を継続していく。

6 経営データ

(1) 経営耕地面積、作物・部門別経営規模等の推移

	27 年	28 年	29 年
水 稲	4.3ha	4.5ha	4.5ha
すもも	2.5ha	4.0ha	4.0ha
しいたけ	0.1ha	0.1ha	0.1ha
その他	1.7ha	1.7ha	1.7ha
面積計	8.6ha	10.3ha	10.3ha

(2) 労働力

	労働数	うち 45 歳未満
家族または役員	4 人	0 人
常時雇用	0 人	0 人
臨時雇用（年間延べ雇用数）	30 人	30 人
研修生	1 人	1 人

(3) 労働時間（1 人あたり）

27 年 （前回認定時）	28 年 （今回認定時）	29 年
1600 時間	1600 時間	1600 時間

7 地域の概要

大江町は、山形県の中央部、山形盆地の西部に位置し、朝日山系からの月布川沿いに東西24km、南北16kmと東西に細長く伸びた地形で総面積154 km²である。

気候は内陸型で積雪寒冷地帯に属し、1年を通して寒暖の差が激しく、昼夜の気温差も大きく、土は沖積土で水はけが良いことから、果実の栽培適地である。

農地は655ha、農業従事者数963戸であり、稲作と果樹の複合経営が主体で、そのうち果樹は農業粗生産額の46%を占めている。

平成25年度より、新規就農者の受入協議会が発足し、町をあげて新規就農者の獲得、定着を支援しており、農業者が中心となって新規就農者を受入・育成する組織は、全国でも類を見ない優良な取組となっている。

8 女性の活躍等

女性研修生用の居住施設を整備している。

平成25年から5人の女性研修生を受け入れており、全員が就農している。

また、女性研修生用の寮を整備し、県外からの移住者の受入が可能となっている。

ほ場にはトイレを設置し、農作業中の環境整備に力を入れている。

担い手づくり部門



ゆうげんがいしゃ のうがくしゃ
有限会社 かみなか農楽舎
(福井県若狭町)

1 経営の概要

都市からの若者の就農定住を促進し、集落を活性化することを大きな目標として、就農定住研修事業、インターンシップ事業、体験学習事業、農業生産事業、直販事業の5つの事業を行う法人として平成13年に設立。

○就農定住研修事業：

就農定住に向けて農業はもちろんのこと農村で生活しながら田舎暮らしまでを学ぶ2年間の研修

○インターンシップ事業：1週間～1か月程度、研修生と共同生活しながら就業体験

○体験学習事業：農村を舞台に農作業や田舎暮らしの体験から教育旅行での農業体験の受け入れ。

○農業生産事業：水稻を中心に野菜や果樹を栽培

○直販事業：農産物を朝市や直売所で出店販売。大阪や京都などの飲食店、旅館への米の営業販売。

(参考例) 表1 経営耕地面積 (H29)

	田	畑	計
所有地	0ha	0ha	0ha
借入地	39.5ha	1.4ha	40.9ha
計	39.5ha	1.4ha	40.9ha
特定作業受託	0ha	0ha	0ha
水稻	0ha	0ha	0ha
麦	0a	0ha	0ha
大豆	0ha	0ha	0ha
合計	39.5ha	1.4ha	40.9ha

(参考例) 表2 作物・部門別経営規模 (H29)

	作付面積	生産量
水稻		
うるち・もち米	22.46ha	90.5t
醸造用米	2.6ha	10.6t
飼料用米	10.1ha	63.6t
大麦	4.2ha	3t
そば	3ha	0.04 t
野菜	1.4ha	9t
加工 (〇〇)	—	0t
合計	44.6ha	—

2 経営の特色・成果

(1) 研修事業の特徴

- ・研修生はかみなか農楽舎施設内で寝食をともにする共同生活を行い、地域の一員となるよう、農業だけでなく、農村での暮らし、歴史、文化、また地元の方との交流を深めることも研修の一環としている。
- ・若狭町、地元集落、認定農業者による研修体制を組み、栽培を学びながら自主販売、体験事業、加工という多角的な農業研修を実施。
- ・研修は自立して新規就農者となるコース、法人社員として農業生産事業や就農定住研修事業等を行う法人社員コースの2コースがある。
- ・研修生は毎年5名まで受け入れており、町内に就農定住した卒業生はこれまでに26名となっている。
- ・卒業後の就農定住に向けて、行政と連携して農地、機械、住宅、世話人の準備を進め、認定農業者での研修や、担い手交流会などを通じ、就農先とのマッチングを行っている。

(2) 研修卒業生へのサポート

- ・研修卒業生には機械レンタルや作業補助などの支援を行っている。また顧客を持っているかみなか農楽舎が卒業生の農産物を買付け、販売を担うなどの支援体制をとっている。
- ・研修卒業生が単独もしくは地元農業者とともに法人化した経営体（5法人）が誕生しており、さらに、その法人へ3名が就業している。雇用の確保により、法人は規模拡大を図っており、農楽舎研修生のつながりにより経営発展につながる事例も生まれている。

(3) 人材育成法人としての経営

- ・生産から販売までの一貫体制…消費者からの声を聞ける産地直売を基本に置き、直売所や農村レストラン運営と連動した特別栽培や無農薬栽培など消費者ニーズに応じた栽培を展開。
- ・都市部の若者の研修生や社員を採用することにより、都会のニーズや若者目線での生産・販売を行う。
- ・就農定住研修…研修生を受入れ、栽培方法や経営管理を習得させることにより、農業経営者を育成する。また、独立就農後の経営をサポートし、就農者の経営安定を図るとともに、地域全体の農地保全と活性化につなげる。
- ・体験学習事業…町内や県内外の子ども達や都市住民に農作業や料理などの体験学習を通じ、農業の大切さや豊かな心を育む活動を行っている。

3 地域への関わり

- 町内に就農定住した卒業生は26名おり、その耕作面積は192ha（農楽舎42haは含まず）と、町内の農地面積の1割を超える。（H30.4現在）（研修終了者の新規就農・定住事例参照）
- 研修卒業生は就農先集落で農業だけでなく、獣害対策や水利、農家組合、農政推進、消防団、地域振興などの役職を担い、地域で活躍している。
- 農楽舎設立当初から16年間、地元小学校の米づくり授業で、田植えの指導や栽培補助を務め、子ども達に農業の大切さを教えている。

- 2つの農業高校（地元と大阪）で研修生が農業の魅力を伝える授業を年1回実施している。
- 農楽舎に研修にきた地元高校生（美方高校食物科）に、農業の魅力を発信している。
- 地元中学・高校生の農業体験の受け入れを年間5名程度おこなっており、職場体験の場を提供している。
- 体験学習事業では、農を中心に海や山も素材として、大人も子供も楽しめる体験学習を行い、若狭町の豊かな自然をPRするとともに、農業の大切さ、農作業の面白さを伝えている。
- 研修生の地域行事（祭りや草刈り・獣害柵管理等）への参加を積極的に行い、地域活性化を図っている。
- 「こども農楽舎」を企画し、小学生へ農業後継者育成のため年間（15名程度）を通じて農業体験の受け入れを行っている。
- 地域住民と協働で「山の散歩道」（トレイルランコース）の整備や獣害対策を行い、地域の営農を維持するための活動を行っている。

4 今後の方向

- 魅力ある農産物生産と、販売力強化（直販事業）により売上向上を目指す。
- 地域からの作付依頼農地については、町内に就職した研修卒業生に集積、集約を図ったうえで、委託し、耕作放棄地の防止を図る。
- 研修事業を継続し、若狭町内の農地保全や地域活性化を担う卒業生の確保を安定して目指す。

5 経営データ

(1) 経営耕地面積、作物・部門別経営規模等の推移

	27 年	28 年	29 年
経営耕地面積	39.3ha	41.0ha	41.7ha
水 稲	38.1ha	39.3ha	39.4ha
野菜	1ha	1ha	1.4ha
延べ作付け面積計	42.5ha	42.1ha	44.1ha

(2) 労働力

	労働数	うち 45 歳未満
家族または役員	0 人	0 人
常時雇用	7 人	5 人
臨時雇用（年間延べ雇用数）	0 人	0 人
研修生	2 人	2 人

(3) 労働時間（1人あたり）

27 年 （前回認定時）	29 年 （今回認定時）	29 年
355 時間	355 時間	355 時間

6 地域の概要

若狭町は、福井県南西部の嶺南地域に位置し、東は美浜町、西は小浜市、南は滋賀県高島市と接しており、北方は若狭湾に面している。若狭湾国定公園の中心部にあって、国際的に重要な湿地を保全するラムサール条約に登録された「三方五湖」、全国名水百選「瓜割の滝」、近畿一美しい川とされる一級河川「北川」など水資源が豊富で、平成 17 年に旧三方町と旧上中町が合併してできた人口 1.5 万人の町である。

町内の農地面積は 2,120ha であり、水田率が約 80%と高く、水田作が基幹で、残りは梅を主とした果樹園や水田での園芸で、認定農業者は 68 経営体である。

農楽舎は町の中央部の瓜生地区に位置した中山間地域である。水田率が高く、水稻と園芸の栽培が盛んな地域であり、地区内の認定農業者は 6 経営体である。

7 女性の活躍等

- 社員 7 名のうち 3 名が女性（全員県外出身）
- 子育て中の職員に対して短時間労働の導入（保育園・学童等の送り迎えができる対応）
- 子どもの行事への参加に対して積極的休暇取得を励行（特別休暇対応）
- ベビーベットや授乳室を設置。子連れ出勤対応。（これまで乳幼児から 5 名を対応）

担い手づくり部門



ぐじょうし みなみち いきのうち しゅうせきすいしん
郡上市美並地域農地集積推進チーム
(岐阜県郡上市)

1 地域とコーディネーターチームの概要

郡上市は、平成 16 年、郡上郡 7 町村の八幡町・大和町・白鳥町・高鷲村・美並村・明宝村・和良村) の合併により誕生。日本そして岐阜県のほぼ中央部に位置する中山間地域である。郡上市美並町は水稻単作が中心の地域であり、水田面積は 167ha でほとんどが昭和 50 年代にほ場整備したものである。また、湿田が多く、広い法面と、面積の小さな水田が多い。農業経営の安定化・規模拡大に当たっては、畦畔管理や水田の汎用化も課題である。

総農家に占める販売農家の比率が低いのも特徴であり、専業農家比率も低く、土地持ち非農家比率が高い。組織経営体数も他の地域に比べ少なく、農地所有者の高齢化も問題になっている。

【統計等から見る地区の概況】

項目	岐阜県	②/①	郡上市	②/①	美並地域	②/①
人口(人)	2,001,230		42,300		4,112	
総農家戸数(戸)①	60,790		3,964		339	
うち販売農家(戸)②	28,511	46.9%	1,648	41.6%	124	36.6%
うち自給的農家(戸)	32,279		2,316		215	
専業農家戸数(戸)①	28,551		1,648		124	
うち専業農家(戸)②	5,770	20.2%	286	17.4%	8	6.5%
うち兼業農家(戸)	22,741		1,362		116	
土地持ち非農家(戸)②	36,092	126.4%	1,762	106.9%	338	272.6%
(農業就業人口) 平均年齢(歳)	68.7		71.2		70.0	
うち男性(歳)	69.4		71.3		69.6	
うち女性(歳)	68.0		71.1		70.3	
組織経営体数(経営体)	762		39		6	
うち法人経営体(経営体)	533	69.9%	29	74.4%	4	66.7%

※岐阜県人口:岐阜県人口動態調査(H30.4.1)による

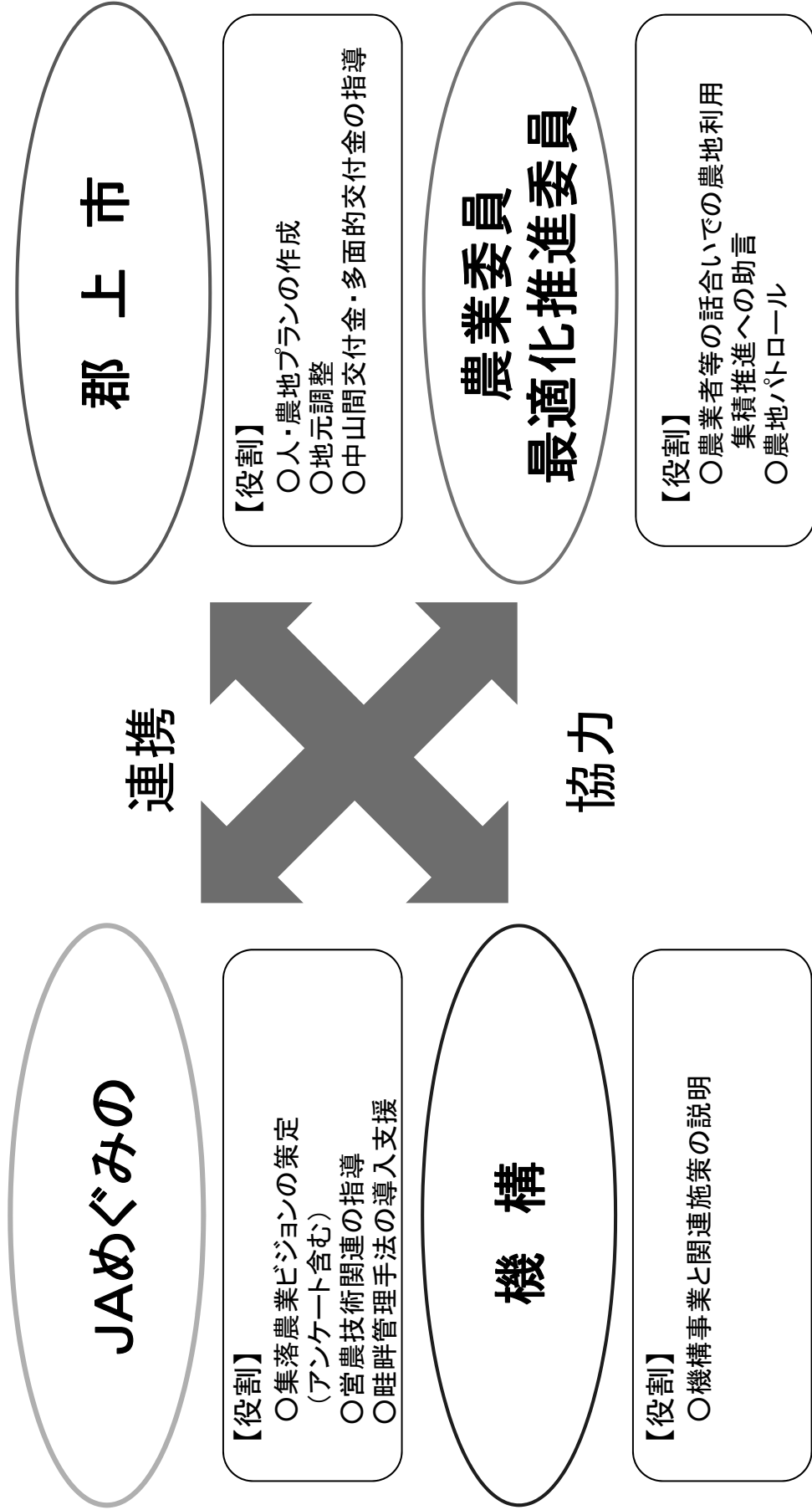
※郡上市人口:郡上市住民基本台帳(H30.4.1現在)による

※その他:2015世界農林業センサスによる

農地集積推進チームは、市、JA、機構、農業委員会の関係者を構成員(体制図は別紙 1 参照)として市内の旧町域を対象にコーディネート活動を展開。本チームが中心となり、各地区において集落座談会等を実施。また、農地所有者への全戸アンケート調査を通じて出し手の意向を把握するとともに、担い手との借受条件に係る調整や本チームの仲介により、大型機械の導入に対する補助事業の活用、農地耕作条件改善事業を活用した暗渠排水の施工、畦畔へのカバープランツの導入などを行っている。

<別紙 1 >

郡上市美並地域農地集積チームの体制



2 活動の特色・成果

(1)現場でのコーディネート活動

農地集積推進チームがコーディネート活動を行った地域は全部で5地区である。以下の大矢・勝原地区、鬺本(くじもと)地区、三日市地区、上荏安・大矢元 地区、根村地区の5地区が当該の地区である。

農地中間管理事業の実施に当たっては、農地所有者の同意はもちろんのこと、受け手となる担い手の経営支援も重要な課題である。

将来の農地の維持保全に不安がある農地所有者が多い中、本コーディネーターチームが音頭をとって、平成26年の暮れから各法人の営農エリア単位での集落座談会を開催し、人・農地プランを作成する意義や農地中間管理事業の制度説明等を実施した(根村地区では平成26年から29年までに18回の説明会や打合せ等を実施)。

下記の表は、各地区においてコーディネーターチームが打ち合わせを行った開催時期と内容、参加者などである。

表：機構活用に向けた権利調整のための集落座談会など地域の説明会・打合せの企画

地区名	開催時期	説明会・打合せの内容・主な参加者
大矢・勝原地区	H26年10月29日	農地中間管理事業の説明、人・農地プランの説明 出し手11名、市、J A、公社
	H27年9月18日	人・農地プランの中心経営体の確定と集積面積 大矢自治会長、地元代表10名
	H27年9月30日	地権者集会(人・農地プランと農地中間管理事業手続きの説明) 農林事務所、市、J A、公社
	H27年4月21日	農地中間管理事業重点推進地域検討会(地区確認とスケジュール等) 地権者40名、営農代表2、市、J A、農林事務所、公社
	H29年6月29日	暗渠施工と人・農地プランの地元説明会に係る打合せ 農林事務所、市、J A、公社
	H29年7月11日	担い手に暗渠工事の説明 市農務水産課、同工務課、美並振興事務所、公社
くじもと 鬺本地区	H29年9月25日	暗渠施工地元説明会 農林事務所農地整備課、同農業振興課、コンサル、市、J A、公社 地権者、農地整備課、市、施工業者、J A、公社
	H27年4月6日	営農組合座談会(農地中間管理事業の仕組みと事務手続きについて) 営農組合員、市、公社

三日市地区	H26年12月13日	営農組合座談会（農地中間管理事業の仕組みと事務手続きについて）	営農組合役員、農林事務所、市、公社
上莉安・大矢元地区	H28年4月20日	大矢元集落の対応打合せ	市、J A、公社
	H28年4月21日	農地中間管理事業重点推進地域検討会（地区確認とスケジュール）	農林事務所、市、J A、公社
	H28年4月28日	大矢元集落農地利用検討会	
	H28年5月18日	大矢元集落農地地権者集会（暗渠提案）	地元代表、市、J A、公社
	H28年5月25日		
	H28年8月24日	農林事務所を現地圃場へ案内	地権者7、市、J A、公社
	H28年9月6日	暗渠施工打合せ（取組体制整備）	農林事務所、公社
	H29年6月8日	暗渠施工説明会（施工農地の明確化、同意の件）	農林事務所、市、公社
	H29年6月14日	県の採択を受けて暗渠排水施工打合せ	地権者14、市、J A、公社
	H29年6月29日	暗渠施工に係る地区巡回及び地元代表へ説明会	農林事務所、市、J A、コンサル、公社
	H29年7月10日	（地域巡回の後、地区別に説明会）	3地区の地元代表、市、J A、公社
	H29年8月2日	地元集会での説明内容打合せ（暗渠工事と人・農地プラン）	市、公社
	H29年9月26日	地元代表に農地中間管理事業と人・農地プランの事前説明	地元代表、市、J A、公社
	H29年10月6日	担い手に受け手依頼と条件整理 暗渠施工地元説明会 受け手とのマッチング会議	担い手代表、市、J A、公社 地権者、農林事務所、市、施工業者、J A、公社 担い手代表、地元代表、J A、市、公社
	H26年12月8日	集落座談会（農地中間管理事業と人・農地プランの説明）	地元農家15名、市、公社
	H28年1月13日	根村地区の湿田対策打合せ（隣接集落営農法人引き受けの模索）	美並地域振興事務所、公社
	H28年4月20日	根村地区対応の打合せ	
	H28年4月21日	農地中間管理事業重点推進地域検討会（地区確認とスケジュール）	美並振興事務所、J A、公社
	H28年4月27日	根村地区農地整備検討会…暗渠排	

根村地区	H28 年 5 月 15 日	水工事を地元提案	農林事務所、市、J A、公社
	H28 年 6 月 6 日	根村地区中山間協定総会…暗渠施工と機構集積	
	H28 年 8 月 24 日	隣接する集落営農法人（有）大原営農社長に受け手を依頼	地区代表 3 名、市、J A、公社
	H29 年 6 月 8 日	暗渠施工取組体制打合せ	
	H29 年 6 月 14 日	県の採択を受けて暗渠施工打合せ	地元 30 名、市、J A、公社
	H29 年 6 月 29 日	暗渠施工地区巡回及び地元代表へ説明会 （地域巡回の後、地区別に説明会）	農林事務所、市、公社
	H29 年 7 月 13 日	地元集会での説明内容打合せ（暗渠工事と人・農地プラン）	農林事務所、市、J A、コンサル、公社
	H29 年 7 月 14 日	根村地区代表と地元説明会事前打合せ	3 地区の地元代表、市、J A、公社
	H29 年 7 月 28 日	暗渠工事説明会	市、公社
	H29 年 8 月 25 日		
	H29 年 8 月 29 日		地元代表 2、市、J A、公社
	H29 年 9 月 6 日	借入予定農地について打合せ マッチングに向けた打合せ マッチング会議（第 1 回）	地権者 19、農林事務所、コンサル、市、J A、最適化推進委員、公社
	H29 年 9 月 29 日	マッチング会議（第 2 回）	市、公社
		地区現地説明会（工事説明と質疑）	地区代表、市、公社 根村地区代表、（有）大原営農代表、市、J A、公社
			根村地区代表、（有）大原営農代表、市、J A、公社
			地権者 22、農地整備課、市、施工業者、J A、公社

一方、受け手については、従来の集落営農活動から法人化したものが 4 法人あり、人・農地プランにおいても中心となる担い手と位置づけることが適当と考えられた。しかしながら、それらの営農法人が新たに規模を拡大するにあたっては、大型機械の導入、畦畔・農道管理

の経費削減を図る必要があった。また、経営を安定化させるためには、水稻しか作付けできない湿田を汎用化させる必要があった。

このような課題について、本コーディネーターチームが中心となって、農業機械の導入、暗渠排水の施工及び畦畔管理の効率化のためのカバープランツの植栽などの関連補助事業の導入や農地所有者と担い手との調整等、精力的に活動した結果、関係者全員が納得し、地域を挙げて、担い手の営農活動を支援する体制が確立した。

写真：地区代表と担い手との話し合いの状況



〈活動における留意点〉

- 説明の場においては、航空写真と地番図を組み合わせた農地利用図を作成し、分かりやすい説明を心がけた。
- 根村地区では隣接する大矢・勝原地区を地盤とする法人を担い手に位置付け、農地を集積する方向で調整を図った。
- 出し手、受け手両者に対し、農地中間管理事業の活用も含め丁寧な説明を行った。

(2) 農地集積・集約化等の状況

地区名	岐阜県郡上市美並町 根村			
地区の概要	実施前（28年度） (A)	実施後（29年度） (B)	増減(B-A)	増減割合 (B/A)
農地面積(ha)①	13.9	13.9	0	1.0
うち遊休農地面積(ha)②	0.5	0.5	0	1.0
担い手の農地面積(ha)③	0	7.8	7.8	—
担い手の人数(人)④	0	1	1	—
担い手の団地数(団地)⑤	0	6	6	—
1団地当たり農地面積(ha) ⑥(=③/⑤)	0	1.56	1.56	—
農地中間管理機構の借入面積(ha)⑦	0	7.8	7.8	—
農地中間管理機構の転貸面積(ha)⑧	0	7.8	7.8	—
うち新規集積面積(ha)⑨	0	7.8	—	—
集積率(%)⑩(=③/①)	0	56.1	56.1	—
集積率の達成率(%) (B⑩-A⑩)/(100-A⑩)×100	—	—	—	56.1
機構の活用率(%) (B⑦-A⑦)/(B①-A⑦)×100	—	—	—	56.1
集約化率(%) (A⑤-B⑤)/(A⑤-B④)×100	—	—	—	600

※「担い手」とは、認定農業者、認定新規就農者、基本構想水準到達者及び集落営農組織をいう。

※「担い手の農地面積」とは、担い手の自己所有地、借入地及び特定農作業受託地の面積の合計を記載すること。

※「団地」とは、以下の5要件のいずれかに該当するものをいう。

- ① 2筆以上の農地が畦畔で接続しているもの
- ② 2筆以上の農地が各々一隅で接続し、作業の継続に大きな支障のないもの
- ③ 2筆以上の農地が道路又は水路等で接続しているもの
- ④ 2筆以上の農用地が当該農地の耕作者の宅地に接続しているもの
- ⑤ 段状をなしている2筆以上の農地の高低の差が作業の継続に影響しないもの

(3) 特徴的な取り組み、地域への貢献など

当該地域は、中山間に位置する上、湿田が多いことから水田単作の零細農家が多い。今回、コーディネーターチームは、将来の農地の維持保全に不安がある高齢化した農地所有者が多い中で、暗渠排水工事を実施し、湿田を汎用化すれば、受け手の確保につながると考え、農地耕作条件改善事業を併せ行う農地中間管理事業の導入を各農地所有者に丁寧に説明して回った。また、受け手候補の集落営農法人に対しても、暗渠排水工事を実施したうえでの貸し

付けであることを説明し、さらに借り受けに際しての条件についても施した際に交付される経営転換協力金等を活用して受け手の負担（草刈り等）を軽くすることなどを提案した。

これらの努力により、大矢・勝原地区、上荏安・大矢元地区、根村地区の3地区で農地耕作条件改善事業により暗渠排水工事を実施したが、地元負担を伴わず実施できたことは農地所有者の同意を得るうえで大きな要因となった。また、上荏安・大矢元地区、根村地区では、経営転換協力金だけではなく、中山間地域等直接支払交付金や多面的機能支払交付金も合わせて財源とし、畦畔や農道の地域資源の保全管理のために地域を挙げて担い手の負担軽減のために協力していく旨の合意が出来たが、このような地域を挙げての支援は、担い手にとって大きな励みとなっている。

農地耕作改善事業を実施したこれら3地区では、そば、大麦の作付けを計画している。

中山間地の水田は畦畔率が高く、その管理に多くの手間を要しており、経営上の大きな支障となっている。今回、大矢・勝原地区、根村地区を営農区域とすることとなった担い手の法人では、畦畔の除草作業の経費削減のため、カバープランツである「センチピードグラス」を導入したが、コーディネーターチームの仲介により、農地中間管理機構の負担において実施された。カバープランツの定着には技術的に難しい面もあるが、成功が続けば今後大いに経営効率の向上が見込まれる。

この地域には、大矢・勝原地区を地盤とする法人、^{くじもと} 鬨本地区を地盤とする法人、三日市区を地盤とする法人、上荏安・大矢元地区を地盤とする法人の4つの営農法人が存在する。4法人とも集落営農組織を元とする営農法人であることから、従来から共同機械（マニアスプレッダ）の導入や転作面積の調整等を協力して行ってきたが、今回の農地中間管理事業の実施に際して、コーディネーターチームの調整により、農地所有者をはじめとする地域の支援を得られたことから、残る集落の農地集積についても農地中間管理事業の活用が期待されている。将来的には、各法人を合併して一地域一法人も視野に入れて検討中である。

また、担い手である4集落営農法人をはじめ地域全体で新規就農者の支援を重視しており、すでに20aのハウスでのいちご栽培農家と80aの有機野菜の栽培農家が就農している。今後の農地中間管理事業を活用した農地集積の際には新規就農者への支援も考慮していくこととしている。

3 地域への積極的な関わり

美並町は全体が中山間地域に位置しているが、近隣に農業以外の就労場所もあることから、就農する後継者の減少が懸念され、地域農業の継続に当たっては、既存の4法人に依存するところが多い。

今回の農地中間管理事業の実施に向けた取り組みの中でコーディネーターチームの果たした役割は大きなものである。

残る集落の農地集積の場合だけでなく、コーディネーターチームの構成員が所属する各関係機関支援情報等の提供や各関係機関の連携した支援の面でも農地所有者をはじめとする地域や担い手である集落営農法人も大きな期待を寄せている。

4 将来の方向

湿田等営農条件の悪いほ場の存在や鳥獣害対策、集落営農法人の営農意欲の維持、地元住民の意識向上等、課題は多数あるが、必要に応じて基盤整備のニーズを把握しながら、推進チームの構成員による各支援情報等の提供や各関係機関の連携した支援を継続していくことで、地域に積極的に関わり、将来に向けた地域農業の維持につなげていく。

また、町内4つの集落営農法人の合併と、その組織を核として町内全体をカバーする「一村一集落営農」を目指して、農地中間管理事業を利用しながら集積・集約化を図りつつ、効率的経営と活気あるムラづくりを進めていく。