



平成29年度

優良経営体 事例集



全国担い手育成総合支援協議会

は じ め に

平成29年度全国優良経営体表彰事業は、自らの農業経営を改善し、地域農業の振興・活性化に取り組むなど、意欲と能力のある農業者の一層の経営発展を図るため、農業経営の改善や地域農業の振興・活性化に関して優れた功績をあげた経営体を表彰することを目的として実施されたものです。

当協議会は19の関係機関・団体で組織され、農業の担い手の確保・育成という極めて重要な役割を担っております。その重要な活動の一貫として、認定農業者をはじめとする全国の模範となる経営体を表彰する取り組みを進めてまいりました。

全国から多数のご推薦をいただき、事前審査、審査委員会における本審査を経て、特に優秀と認められた経営体には農林水産大臣賞（各部門3点以内）、優秀と認められた経営体には農林水産省経営局長賞（同3点以内）、優良と認められた経営体には全国担い手育成総合支援協議会長賞が授与され、平成29年10月24日に高知県高知市において開催された「第20回全国農業担い手サミットinこうち」ならびに全国優良経営体表彰式において表彰状の授与式が執り行われました。

本事例集は、同表彰事業における農林水産大臣賞の受賞者をはじめとする各受賞経営体の経営改善への取り組みや地域活動を紹介するものであります。

全国の農村現場で活躍する農業経営者の皆様をはじめ、担い手の確保・育成に取り組まれている関係者等の皆様にご活用いただければ幸いです。

平成30年 3 月

全国担い手育成総合支援協議会

※当事例集は、一般社団法人全国農業会議所ホームページにてダウンロード可能です。ご活用ください。
(<https://www.nca.or.jp/support/farmers/ninaite/>)

目 次

平成29年度 全国優良経営体表彰 受賞者一覧	2
I 農林水産大臣賞.....	3
[経営改善部門]..... 4	[生産技術革新部門]47
[6次産業化部門].....59	[販売革新部門]96
II 農林水産省経営局長賞.....	123
[経営改善部門]..... 124	[生産技術革新部門] ... 130
[6次産業化部門]... 134	[販売革新部門] 140
III 全国担い手育成総合支援協議会長賞.....	145
[経営改善部門]..... 146	[生産技術革新部門] ... 162
[6次産業化部門]... 166	[販売革新部門] 170

(注) この冊子は、農林水産省「平成29年度全国優良経営体表彰関係業務委託事業」により一般社団法人全国農業会議所が作成したものです。

平成29年度 全国優良経営体表彰 受賞者一覧

(敬称略)

1 経営改善部門

I 農林水産大臣賞

富山県 入善町 (株)アグリたきもと
岐阜県 本巣市 アグリード(株)
熊本県 大津町 ネットワーク大津(株)

II 農林水産省経営局長賞

山形県 河北町 (株)奥山農園
栃木県 足利市 赤坂 安一
静岡県 静岡市 (株)鈴生

III 全国担い手育成総合支援協議会長賞

岩手県 岩手町 (有)ハッピーヒルファーム
秋田県 美郷町 (農)TEAM.Freedom
群馬県 伊勢崎市 (株)国太郎
新潟県 新潟市 (農)濁川生産組合
石川県 白山市 高来 直人
福井県 福井市 堀内 浩徳
鳥取県 八頭町 (有)田中農場
高知県 三原村 (有)四万十みはら菜園

2 生産技術革新部門

I 農林水産大臣賞

熊本県 合志市 (有)吉川農園

II 農林水産省経営局長賞

栃木県 栃木市 舩田 愛
富山県 富山市 (株)原農園

III 全国担い手育成総合支援協議会長賞

高知県 安芸市 (株)尾原農園
福岡県 福津市 麻生 正雄

3 6次産業化部門

I 農林水産大臣賞

宮城県 大崎市 デリシャスファーム(株)
京都府 京都市 こと京都(株)

II 農林水産省経営局長賞

徳島県 板野町 (有)犬伏商店
高知県 高知市 (株)トマトの村
宮崎県 川南町 (農)香川ランチ

III 全国担い手育成総合支援協議会長賞

新潟県 小千谷市 (有)農園ビギン
佐賀県 佐賀市 藤瀬 みどり
吉徳

4 販売革新部門

I 農林水産大臣賞

高知県 高知市 (有)見元園芸
鹿児島県 南九州市 (有)小磯製茶

II 農林水産省経営局長賞

石川県 能登町 西出 宏
三重県 津市 (有)よこや製茶

III 全国担い手育成総合支援協議会長賞

東京都 八丈町 菊池 紀元
愛媛県 西条市 (株)ひのいちご園
長崎県 雲仙市 (有)長田製茶
長崎県 南島原市 松崎 一章
香織

I 農林水産大臣賞

- 1 経営改善部門…………… 4
- 2 生産技術革新部門…………… 47
- 3 6次産業化部門…………… 59
- 4 販売革新部門…………… 96

経営改善部門

『女性社長就任8年でメガファームに』

～農家から信託されたのは、かつて「ノギャル」の若手社長～



かぶしきがいしゃ
株式会社アグリたきもと
(富山県入善町)

1. 地域の概要

(1) 立地の概要

株式会社アグリたきもと(以下「当社」)は、富山県の北東部、新潟県境に近い下新川郡入善町にある(図1参照)。

入善町は、北アルプス立山連峰を源流とする一級河川黒部川がつくり上げた「黒部川扇状地」の中央に位置し、広大な平地と清流に恵まれている。

気候は、年平均気温 14.2℃、年間降水量 2,651mm、年間日照時間 1,644hr、最深積雪 53cm(資料：富山地方気象台 泊気象観測所(隣接する朝日町)の平年値)で、冬期は日本海側特有の寡照多雨となっている。

人口は、平成 28 年で 25,172 人と県の 2.4%、平成 2 年の 29,625 人をピークに減少が続いている。

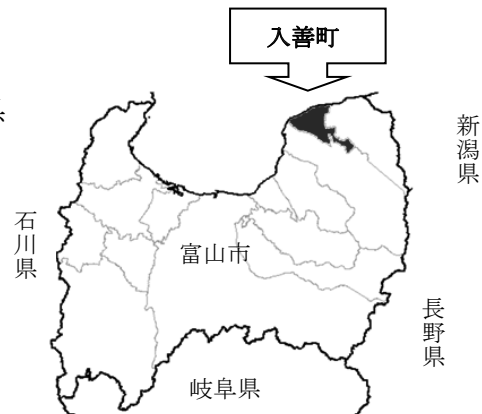


図1 富山県行政区域図

(2) 入善町農業の概要

入善町の農業は、豊富で冷涼な黒部川の水により古くから水稻を中心に発展し、かつては流水客土(※)により水田作土層を築き、また昭和 40 年代には黒部川から取水する幹線用水が本町全域を受益とし整備、さらに昭和 50 年頃には標準 30a 区画のほ場整備が実施されるなど、先人の弛まない努力により、県内でも有数の穀倉地帯となっている。

その耕地面積は 3,850ha、経営体数は 976、認定農業者数は 126、法人経営体数は 48、認定農業者(法人含む)への農地の集積は約 75%と担い手が育成されている。

農業生産は、農業産出額 37 億 8 千万円(同 6.2%)、その 86%は米、大麦、大豆で占めるなど水田農業に特化しており、水稻単収は平成 28 年産で 579kg(県 566kg)、また大豆単収は 27 年産で 217kg(県 210kg)など、県内でも上位であり生産技術は高い。

その他、産出額のシェアは小さいものの、春に色彩鮮やかに咲きそろうチューリップ球根、夏に重さ 20kg にまでなる入善ジャンボ西瓜、秋冬に県内外に出荷されるキャベツ、入善ハウス雪白ねぎなど、特色のある園芸産地が築かれてきている。

(※) 漏水の多い砂質土に、粒の細かい粘土を山から削り、その土を用水路に流して水田に土を搬入する方法。

(3) 地区の概要

当社が属する飯野地区は、入善町の西北部にある標高 0～40m の平地農業地域であるが、日本有数の急流である黒部川沿いにあることから、耕地の勾配は 1/100 と急である。

当地区の特徴は、地区の水田面積が町最大(10 地区中)の 700ha を誇るが、地区内にある法人経営体 6 社(当社含む)に分散錯ほが少なく、連担化の状態で農地が集積されていることである。

これは、6 社のおおよその受託担当エリアを設定し、農地の委託希望があれば(公財)入善町農業公社の利用調整の下、該当する法人が受託するシステムが確立されていることが要因で近年は、農地中間管理事業の活用もあり、当社を含め 2 社のメガファーム(100ha 規模)が育成されているなど、当町のモデル的な地域に位置づけられている。

2. 経営の概要

(1) 経営の現況

当社は、平成 29 年の経営面積が 101ha のメガファームで、法人化した平成 22 年の 45ha から年平均 8 ha の規模拡大を図るなど、経営成長の著しい農業法人である。

組織構成については、代表取締役(以下「代表」)、取締役 2 名(代表の両親)、従業員 4 名(代表の夫と実姉を含む)の計 7 名となっているが、特に、代表(31 歳)、取締役(実母)、従業員(実姉)の 3 名が女性として経営に参画しており、他社にない特徴となっている(詳細は表 1)。

平成 28 年の生産面積は、平成 28 年で水稻 63.0ha(平成 29 年 60.5ha)、大豆 34.3ha(同 40.0ha)、入善ジャンボ西瓜 0.2ha(同 0.2ha)、白ねぎ 0.1ha(同 0.3ha)、合計 97.6ha(同 101.0ha)となっている。

表 1 株式会社アグリたきもとの現況

商号	株式会社アグリたきもと	H28	自作地	1.7
郵便番号	939-0664	経営	借入地	95.9
本店所在地	下新川郡入善町蛇沢29-4	面積	合計(ha)	97.6
TEL	0765-32-3444	H28	米	63.0
FAX	0765-32-3445	作物	大豆	34.3
メールアドレス	agri-takimoto@iaa.itkeeper.ne.jp	作付	入善ジャンボ西瓜	0.2
ホームページURL	http://agritakimoto.com	面積	白ねぎ	0.1
設立年月日	平成22年3月2日		合計(ha)	97.6
代表取締役社長	海道 瑞穂	取引	JAみな穂	
株主及び役員	3人	先	浜マルシェ	
常時雇用(H28年度)	4人	各種認定状況		
役員・雇用の内女性	3人	認定農業者(町) H22～		
事業年度	3月～翌年2月	エコファーマー(県) H25～		
資本金	3,000千円	表 彰		
名目純資産額(H28年2月期)	33,785千円	平成24年度富山県農業振興賞(大豆)		
実質純資産額(H28年2月期)	70,901千円	平成27年度未来を作る女性経営体100選(WAP100)		
実質自己資本比率(H28年2月期)	63.0%	平成28年度北陸農政局男女共同参画表彰(母)		
年商(H28事業年度)	107百万円	平成29年度全国優良経営体表彰農林水産大臣賞		

注)実質純資産額は、名目純資産額に農業経営基盤強化準備金、役員借入金など第三者に返済義務のないものを加算

また、売上高の構成は平成 28 年で水稻 75%、大豆 23%、入善ジャンボ西瓜 2%と、水稻が売上高の多くを占める法人である(表 2)。

表 2 株式会社アグリたきもとの生産状況と売上構成(平成 28 年)

作物名	生産面積 (ha)	生産量 (kg)	単収 (kg/10a)	売上高(※) (千円)	比率 (%)
水稻	63.0	396,750	630	80,175	74.5
大豆	34.3	70,500	206	25,077	23.3
入善ジャンボ西瓜	0.2	5,620	2,810	2,023	1.9
白ねぎ	0.1	1,200	1,200	363	0.3
合計	97.6			107,638	

※ 売上高は、畑作物の直接支払交付金、作業受託を含めたもの

(2)位置

当社は、飯野地区の中でも西北端にあり、西は一級河川黒部川を挟んでYKKのある黒部市と接し、北は日本海に面しており(図2)、経営を展開する農地は、標高0m~20mにかけておおよそ東西2km、南北2kmの範囲となっている。

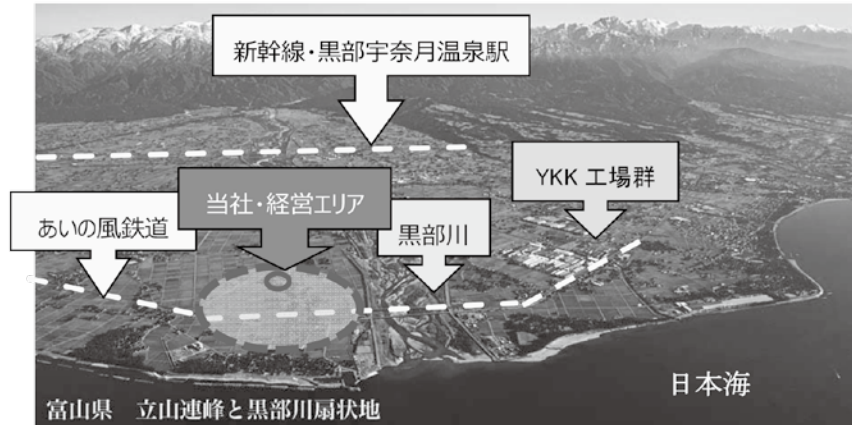


図2 株式会社アグリたきもとの立地

(3)法人化までの経緯

当社は、代表の実父である瀧本敏が会社に勤めながら1.5haを兼業で経営していたものを、平成15年に脱サラし、町内の農業法人で1年間の研修を経て平成16年から専業で経営を開始、徐々に経営規模を拡大していく中、平成18年に代表と代表の実母の瀧本みどりも経営参画した。

代表と実母の経営参画は、瀧本家の二女である代表が専門学校の卒業を控えていた頃、実父が腰痛で農作業に支障を来し、代表は父を助けようと就農を決意。また、実母は夫が専業となって以来、日々、農作業に明け暮れていた状態を見て心配していたところ、代表の就農とともに決心し、勤めていた会社を退職、3人による農業経営を開始した。

代表が参画した平成18年の経営面積は36haであったが、その後も農地の貸付希望は増加の一途をたどり平成20年には40haを超え、作業を行っていた「納屋」では手狭になり、乾燥調製時に米の置き場所すら見つからない状態に陥った。

平成21年頃から家族3人で将来を見据え話し合いを始め、①規模拡大に対応した乾燥調製施設を設置する必要があること、②娘(代表)を健康保険や厚生年金に加入させたかったこと、③当時、今は亡き祖父母の手伝いもあったものの家族3人で管理できる経営面積に限界が来ており、外部からの雇用を求めたかったことなどから、法人化を決断した。

設立する法人の代表取締役は経営主である実父の就任が普通であるが、いずれは代表を継承していくことになる中、①これからは女性の時代、②若いセンスに委ねる、③女性でも農業ができることを特徴づけようとの考えから、代表は実父母ではなく当時24歳だった現在の代表に決め、平成22年3月2日に設立登記した。

法人化して間もない3月下旬、水稻の育苗準備をしていた時期に、局所的なダウンバーストに見舞われハウスが吹き飛び倒壊する災害に遭った(図3)。

間もなく水稻作業が始まろうとしている中、計り知れない失意に陥ったが、周辺の担い手からの暖かい支援に元気づけてられながら、一致団結して経営していこうと改めて考えられ

る機会になったと振り返っている。

以降、代表は、人がお互いが支え合う意識が大切であるということを根底に持つと共に、受託した水田は地主さんの財産でそれを大切に管理する責任があることを強く思い日々の作業にあたっている。

一方、法人化後、県単独補助事業とスーパーL資金の承認を受け、待望の乾燥調製施設を新設できた。鉄骨は代表の好きなピンク色を用いた施設(図4)とし、これがその後の規模拡大に対応できる最大の武器となった。

(4) 法人化後の発展

当社は、兼業農家からの発展であったことから、大型機械への能力アップ、乾燥調製施設の設置など機械施設に多額な投資が必要であったことから、法人化後は、資金繰りが厳しく利益は上がるどころか赤字の発生が2期続いた。

その間、役員借入で資金を回し、役員給与を抑えながら支出の用立てをする苦労の時期だった。

ただ、そのような状況であっても、堆肥や土壌改良資材の投入による土づくり(図5)、ほ場と畦畔の徹底した雑草管理、水田搬入路の整備など、丁寧な作業と綺麗な管理を行いながら、水稻や大豆の生産管理は適期を逃さず確実に行ったことが、周囲の農業者からは「預けるなら瀧本さんに」と信頼される法人に成長し順調な規模拡大に至った(図6)。

また、当社内部では毎年、当年の問題点の抽出と課題化、次年度対策の樹立、生産への反映と、PDCAサイクルを地道に繰り返してきたことも、当社の意志統一した経営展開を支え、法人化3年後の平成25年2月期決算からは黒字となり、さらに、入善ジャンボ西瓜や白ねぎの技術習得による安定化が表れはじめ、平成27年2月期は従業員2名を雇用しながら利益剰余金は1千万円を超えるなど、安定軌道にのり現在に至っている。



図3 ダウンバーストによるハウス倒壊



図4 建設中の乾燥調製施設～ピンクの鉄骨～



図5 堆肥散布作業

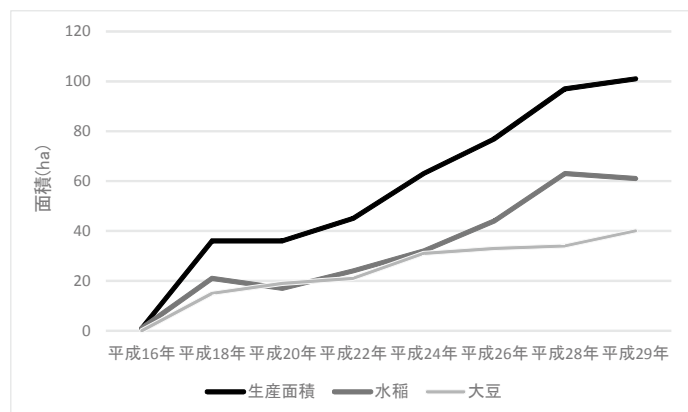


図6 経営面積の推移

3 経営の特色・成果

(1) 高い技術水準

水稻は、コシヒカリ一辺倒の作付体系から、営農指導員との協議の中、大手卸から需要の高い品種「ミルキークィーン」の作付を開始するとともに、近年の猛暑対策として基肥の増施に加え、普及指導員の指導も受け出穂前に葉色を測り追肥の時期や量を判断する栽培方法を確立した。また、防除は無人ヘリコプターによる省力・適期防除により、それらの結果、平成 28 年産の水稻単収は 63ha の面積にも係わらず約 630kg(県単収 566kg)、1 等比率 100% の高水準となっている。

さらに、平成 29 年産からは、育苗 1 箱に 2 倍強の種粒量を播種し短期間で田植えをする「密苗」(図 7) を本格的に導入し、さらなる作業効率の向上と育苗ハウスの増棟を抑止しながらの作業体系にチャレンジしている。

一方、大豆は「畦立て同時播種」方式により、播種直後の水害を回避しつつ初期生育を確保、適期に培土を行う栽培方法で 30ha 台の生産規模にも係わらず、平成 26 年産単収は 260kg(県単収 211kg)、作況が悪かった平成 28 年産でも 206kg(同 128kg)と技術水準が高い。



図 7 播種状況 左が慣行、右が密苗

(2) 効率作業

当社は、平成 22 年の法人化時に乾燥調製施設を新設し、乾燥機 60 石を 5 台、粃摺機 6 インチ 1 台、色彩選別機 1 台、フレコン装置、集排塵装置などの乾燥調製機械を充実させた(図 9)一方で、水稻(作付面積 63ha)は田植機側条 8 条 1 台、コンバイン 6 条 2 台(図 8)、大豆(34ha)では汎用コンバイン 1 台と高性能大型機械で揃え、その台数を最少に留めている。

このことが、水稻生産コストでは販売費一般管理費を含めて 10a 当たり 114 千円、県平均の 134 千円よりも 20 千円少なく、また、販管費を除く生産コストは 60kg 当たり 9,865 円と 1 万円を下回っている。

特に、建物費、自動車費、農機具費の合計で 10a 当たり 22,725 円と、県平均 39,024 円よりも 16,300 円、比率で 4 割強低いところがコスト削減に大きな効果となって表れている。

また、水稻の労働時間は、10a 当たり 12 時間と、県平均 23.49 時間の約半分となるなど、機械台数が少ないことを、作業の計画、指示、人員配置等の段取りでカバーしている。



図 8 コンバイン 2 台での収穫(代表と夫)



図 9 粃摺機、色彩選別機等乾燥調製ライン

(3) 地域特産物の振興

入善ジャンボ西瓜は、入善町の特産物という位置づけの下、祖父母が生産し父が継承したもので、現在も継続して生産している(図10、11)。

法人化後は水稻や大豆作業に追われ、一旦面積を少なくしたものの生産を続け、技術を取得した自信もつき、平成28年からは20aの生産に戻した。

1株に1個の実をつけ最大級20kgを超える商品に仕上げる技を習熟するには数年を要し、代表と夫が経験

を重ね、平成28年は面積を増やしたにもかかわらず単収は平均並みの実績を確保している。

ハウス白ねぎは、冬期の収益作物と位置づけ、水稻の育苗後の6月に定植、培土でなくフィルムで覆いながら軟白部を作る管理を行い、1～2月に収穫、調整、出荷を行っている(図12)。

平成29年からは露地ねぎの生産も始めるなど、特産物の振興を図りながら地域との調和も大切にしている。



図10 ジャンボ西瓜出荷準備風景



図11 代表の写真タグで生産証明



図12 従事者全員の写真(白ねぎハウスにて)
(左から姉、父、母、代表、夫、従業員、従業員)

(4) 役割分担

当社の役割分担は、代表が生産計画、作業指示、作業責任、決算、実父が経営計画、渉外活動、機械等の取得と資金計画、機械施設のメンテナンス、実母が代表と夫の補佐をしながら、経営管理、労務管理、各施設や事務所の管理と、家族経営でありながら役割分担を明確にし、それぞれが責任をもって業務に当たっている。

(5) スキルアップの優先順位

代表は、まずは作物の栽培管理や農業機械操作の技術を習得することを最優先課題と捉えてこれまで取り組み、一定の成果が表れてきた。今後は、現在、実母が担当している経営管理の業務を引き継ぐ所存で、平成29年から代表は月1回のペースで夜間に税理士事務所でマンツーマンの指導を受けて知識の習得に努めている。

(6) 福利厚生 従業員ファースト

平成 28 年から、1 階にシャワールーム、男女別のトイレ、男性用休憩室(喫煙可)、2 階は全面禁煙とし社長室、研修室、女性用休憩室を配置した本社屋の建設に取り掛かる(平成 29 年竣工済み・図 13)など、従業員はもとより役員も含めて働きやすい環境を整え、これからも従業員ファーストの考えで福利厚生を充実させていきたい。



図13 乾燥調製施設(左)と完成した本社屋

(7) 環境保全への意識

経営地は海に近いこともあり、農薬の使用は最小限に努めていること、肥料は基肥に緩効性肥料を用いながら追肥は葉色を測定した上で判断していること、また地域の農地・水・環境保全活動は積極的に参加し、用排水路の土砂あげ、大型トラクタでの法面の草刈(図 14)や農道の砂利敷など環境保全活動に率先して協力している。



図14 モアでの畦畔草刈り作業風景

(8) 他農業者との連携

当社は、富山県農業法人協会、入善町中核農家連絡協議会(取締役・実父)、入善町女性農業士 GOGO 農会(代表、取締役・実母)などの農業者組織への加入に加え、無人ヘリ防除組織「ハイテク入善」、当法人がある飯野地区(小学校下)の堆肥利用組合等の作業者組織に参画しているなど、他農業者との連携を大切にしている。

3 地域への関わり

① 当社は、稲作経営を続けられなくなった農家から農地を信託され、地域の生産力を持続しながら、農地の不作付地、耕作放棄地の発生を抑止してきた。また、当社のある飯野地区は、地区全体で大豆の作付地を団地化した上で、ローテーションしている。当社はその農地利用に協力するとともに、大豆作の作業受託にも協力(図 15)し、地域の米の生産目標数量の達成に欠かせない存在となっている。



図15 大豆の品質を確認する代表

② 取締役である実父は、各集落から選出される「生産組合長」の飯野地区(22 生産組合)の会長を 7 年(平成 22～28 年)に渡って務め地区農業の調整役を任されるなど人望も厚い。

③ 取締役の実母は、入善町、朝日町(2 町は当社の属するみな穂農業協同組合の地区)の若手女性農業者の交流を目的とした組織「真樹の会」会長、入善町の女性農業者で構成された「入善町女性農業士 GOGO 農会」の会長を歴任するなど、女性のリーダーとなっている。

④ 当社は、現在、将来農業経営を開始したい青年を従業員として雇用するとともに、地元の

富山県立入善高校農業科の校外学習を受け入れるなど、OJT 研修を通じて当社の技術や経営のノウハウを若者に習得させるなど、農業後継者の育成にも貢献してきている。

4 今後の方向

- ① 経営の主力である米について、消費・需要動向や単価が先行き不透明であり、これまで以上にコストを意識した効率的な生産に努めていきたい。具体的には、密苗の拡大による育苗費、フレコン取引による肥料費、機械点検の励行による機械費の削減、また、経営規模拡大による固定費の削減などを計画している。

さらに、経営面積の増加に伴う米の生産対策として国内流通だけでなく、輸出についても勉強し経営面積の増加に米の生産で対応したいと考えており、平成 29 年度に農林水産省「コメ海外市場拡大戦略プロジェクト」の戦略的輸出基地に登録したところで、今後輸出の情報収集を図っていく。

- ② 今後とも地域からの農地委託が見込まれ、乾燥調製施設の増設や日々技術が向上している従業員の力を十分に発揮できる作業計画を組んでいくことを考えていく。
- ③ 経営規模の拡大に当たっては、(公財)入善町農業公社の農地利用調整も含め農地中間管理事業を活用していきたい。
- ④ 入善ジャンボ西瓜の生産技術が安定してきたことから、面積を拡大し、売上を高めていく。
- ⑤ 新規の作物として、従来より少々の面積でブルーベリーを生産しているが(図17)、平成29年からボックス果樹(いちじく、柿)を導入し、生果での販売はもとより、スイーツ加工など6次産業化についても研究していく(図18)。
- ⑥ 新規部門の担当に、栄養士の資格を持ち、食関連企業に勤務していた実姉(平成28年入社)をあて、各種研修会への参加や果実を使った商品づくりなど、経営の6次産業化に向けた役割分担を確立する。



図16 将来を見据える代表夫妻



図17 ブルーベリー育成管理母と姉で作業中



図18 試作品スイカフルーツポンチ

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

区 分	26 年	27 年	28 年
経営面積	76.5ha	84.6ha	97.6ha
水 稻	43.6ha	53.6ha	63.0ha
大 豆	32.5ha	30.8ha	34.3ha
入善ジャンボ西瓜	0.1ha	0.1ha	0.2ha
白ねぎ	0.1ha	0.1ha	0.1ha
延べ作付け面積計	76.5ha	84.6ha	97.6ha

(2) 労働力

区 分	労働数	うち 45 歳未満
家族または役員	3人	1人
常時雇用	4人	3人
内、女性	3人	2人
臨時雇用（年間延べ雇用数）	75人	一人

(3) 労働時間（1人あたり）

22 年度 （前回認定時）	26 年度 （今回認定時）	28 年度
2, 100時間	2, 000時間	1, 960時間

6. 女性の活躍等

- ① 当社のシンボルカラーは代表取締役の好きな色であるピンクとし、当社ユニホームのネーム、乾燥調製施設の鉄骨、女性用トイレ(図19)など当社の設備にピンク色を多く採用し、明るい環境とモチベーションを高めている。
- ② 本社屋は、シャワー室、普通の住宅用と同様のトイレを整備するなど清潔な環境に努めるとともに、女性休憩室のある2階は全面禁煙で受動喫煙の防止対策をしている(図 20)。
- ③ 除草剤や病虫害防除など農薬を使用する作業に女性は携わらないという社内ルールを設け子供を授かる女性の健康を重視している。
- ④ トラクタ等の農業機械、運搬車、フォークリフト等の操作に当たっては、大型特殊免許、けん引免許、フォークリフト運転技能などの講習料を当社で負担し、免許や資格の取得を支援している。
- ⑤ 代表は、女性ならではの周囲との柔和な付き合い、最後までやり遂げようとする真面目で意志の強さ、細かな観察眼と気配りをすることから、地域の農家からは農地を預けたいなどの大きな信頼が寄せられている。
- ⑥ 取締役の実母は、生花の草月流の師範免許を持っており、生花教室を1ヶ月に1度開催するなど、地域住民と交流を図っている。
- ⑦ 平成28年8月からは、実姉が勤めていた会社を退職し、当社に従業員として勤務してい



図19 本社屋にある女性用と男性用のトイレ



図20 全面禁煙の本社屋2階女性休憩室

る。実姉の業務として、農作業の補助業務で栽培管理を経験しながら、平成 29 年に当社のホームページを女性の視点から構成、開設し、そのアップ(更新)作業を担当している。

- ⑧ 代表は、就農後の平成 20 年頃、当時は 20 歳代前半で就農や代表取締役を務めた例は県下で初めてである。

当時もマスコミ各方面から注目されたが、当社の経営成果が顕著に表れてきたことから、平成 27 年度「農業の未来を作る女性経営体 100 選(WAP100)」に選定されている(図 21、22)。



図21 WAP100の盾



図22 平成21年当時JR富山駅構内ポスター

- ⑨ WAP100 の選定後も、各種マスコミに取り上げられ(日本農業新聞、日本経済新聞など)、県外からの視察、講演依頼があるなど、全国的に農業での女性活躍を広めている。
- ⑩ 代表自身も「農業女子プロジェクト」に参加し、全国の農業女子との交流を図りながら女性農業者の存在を高めていきたいと、志を高く持っている。

経営改善部門



かぶしきがいしゃ
アグリード株式会社
(岐阜県本巣市)

1 地域の概要

本巢市の南端に位置する真正地域は岐阜県の南西部の中央に位置している。本地域の水田面積は約 470ha、農家戸数は約 500 戸であり、1 戸当たりの水田面積は 93 a 程度であり、零細農家が多い状況である。農作物は米が主体となっており、いちご等の野菜、富有柿、梨等の果樹の生産も盛んである。

アグリード株式会社は、地域の水田面積の約 24%である 110ha を経営する。田の所有者が耕作できなくなった場合、信頼と実績のある同社に耕作依頼されることが多く、耕作放棄地の発生防止・解消に大きく貢献している。また、地域の他の担い手と協力し、経営農地の利用権の交換を進めるなど、アグリード株式会社を中心とする担い手による土地利用集積を積極的に推進し農地の保全に取り組んでいる。

2 経営の概要

アグリード株式会社は、岐阜県本巢市真正地域を中心に、下表のように水稻、小麦、大豆等の土地利用型作物を作業受託も含め、約 115ha（平成 28 年）の規模で経営している。従事者は、役員 3 名、常時雇用者 3 名、臨時雇用者延べ 160 人・日で、少数の従事者で、作期分散による綿密な作業計画、ICT 活用、詳細な予算管理や、地域の中心的な担い手として、他の担い手とともに経営農地を集約化する取り組みを行うなど、効率化した経営を行っている。また、顧客視点での生産と販売を行う一方で、JA ぎふとも緊密に関係を持ち、経営安定につながる生産販売を行うことで、1 億 4,600 万円の粗収益（補助金含む）をあげている。また、従事者の働きやすい環境づくりとして、保険の加入、年 3 回の賞与の支給、退職金制度の導入、農繁期以外で大型連休を設けるなど、人材を大切にし、モチベーションを高める取り組みを行っている。

表 1 経営耕地面積（H28）

	田	畑	計
所有地	0.7ha	0ha	0.7ha
借入地	105.1ha	0.6ha	105.7ha
計	105.8ha	0.6ha	106.4ha
作業受託	10ha	0ha	10ha
水稻	10ha	0ha	10ha
合計	115.8ha	0.6ha	116.4ha

表 2 作物・部門別経営規模（H28）

	作付面積	生産量
水稻主食用米	42.9ha	176.6t
水稻飼料用米	32.3ha	207.2t
小麦	23.0ha	59.8t
大豆	5.6ha	8.5t
加工用キャベツ	0.30ha	7.5t
餅	—	—
合計	104.1ha	461.7t

3 経営の特色・成果

アグリード株式会社は政府が打ち出すコメの生産コスト引き下げに早くから取り組み、同時に収益の確保と拡大を強く意識するなど、営農の効率化を追及している。

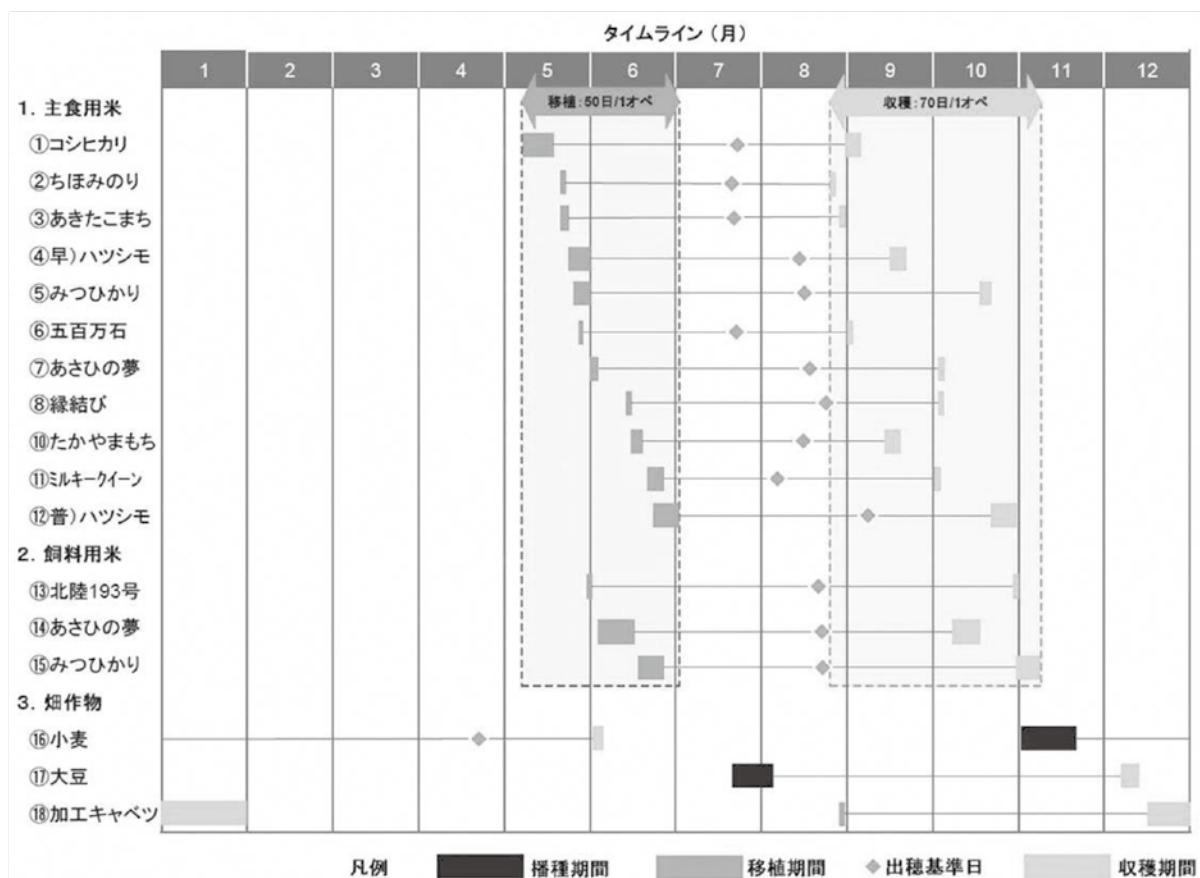
その一方で、地域からは所有者が耕作できなくなった農地の引き受け依頼が次々と寄せられており、収益性に関わらず依頼があった農地は必ず耕作するように心がけている。

これらを両立させるため、従業員全員が高いレベルでフル稼働するプロ農業者となる環境をつくり、常に柔軟な発想で以下のポイントとなる取り組みを実行し変革し続けている。

(1) 少数精鋭が能力の最大限を発揮する仕掛け

平均 30 a 程度の大規模とはいえない圃場条件で、一般的な土地利用型の基準を大きく上回る社員 1 名あたり 25ha 以上の耕作を実現している。これを可能にするのは、多品種導入による作期分散、綿密な営農計画と実行予算管理、ICT の導入によるところが大きい。

主食用米で 12 品種、飼料用米で 3 品種、小麦、大豆、加工用キャベツを組み合わせることで、作業を分散し、機械の稼働率を上げ、従業員も効率よく作業を行っている。例えば水稻では、田植え 50 日以上、刈り取り 70 日以上行うことができ、各作業を 1 台の機械で専属のスタッフが毎日作業にあたる。こうすることで、機械の過剰投資を抑えるとともに、スタッフの技術が高まり作業スピードが格段に上がっている。



営農計画では、作期分散させた作業ごとにかかるべきコストを設定。品目ごとに見込む収量、販売単価、交付金から残すべき収益を明確にし、スタッフで共有している。作業工程が進むごとに確定したコストを予算管理し、それぞれの仕事の結果が数字で見えることがプロ農業者意識にも繋がっている。

また ICT の導入も見える化の一環であり、圃場管理ソフトにより圃場ごとの作業進捗を従業員それぞれがスマートフォンで共有をしている。朝礼後、従業員それぞれが、その日すべき作業に個別にあたることが多く、そのような中でも、現地で簡単に情報共有できることは、作業工程の引継ぎや次の段取りをスピーディーかつスムーズに行うことに役立っている。その他、ICT システムをコンバインと連係し、収穫時に収量や食味データを取り、質重視の良食味米や量重視の飼料用米など次期作付圃場の選択等に役立てている。

(2)顧客視点での生産と販売

主食用米1つとっても顧客ごとに求める品質や量、欲しい時期、頻度が異なる。それぞれに応じた複数の販売方法を持つことで、顧客に選ばれる農業法人となっている。

消費者への直接販売に力を入れ、オリジナルブランド米として地域の主力品種ハツシモを「豊穰の凧（ほうじょうのりん）」として届けている。良食味かつ値頃感のある地元の米として自信を持って、すすめることで一般家庭や飲食店など新規の顧客も増えている。地域への還元や PR をかね、刈り取ったばかりの新米をお値打ちに提供する収穫祭を毎年9月に開催。刈り取り作業に追われる中でも、新米をいち早く届けるためこの時期にこだわっている。多くの方と出会うチャンスとなるよう、新聞にカラーの折り込み広告を毎年打っている。収穫祭で販売する米袋には、おかわり券シールをつけ、再度同じ価格で買うことができるようにもしている。これらの取り組みでリピーターが増え、1袋からでも注文を受け配達し、要望に応え続けている。



消費者以外の大口の需要には、パートナーである JA ぎふに提案しながら需要に応じた販売をしている。例えば、従来から農協は管内農家のコメを委託販売し集荷量に応じて一律に精算する方法が主流であるが、100 俵以上出荷する担い手分を別枠で有利販売する方法を提

案。より適正な価格で販売が実現でき、他の担い手からも好評を得ている。また、業務用米も JA ぎふを通じて複数年契約をするが、対象品種を拡大する提案をすることで、同社及び他の担い手の取扱い量も増え、毎年の米価変動リスクを減らし、経営の安定化に繋げている。自社だけでなく他の担い手や JA ぎふそれぞれにプラスになる提案をし、率先して取り組んでいくことで、信頼に繋がっている。

(3)モチベーションを高める雇用へのこだわり（保険の加入、賞与、退職金、休暇等）

法人化後まもなく社会保険、労働保険を導入。それに続き、退職金制度の導入も行い、スタッフとその家族が安心して長期間働くことができるよう、他産業と同等かそれ以上の環境とすべく改善を行っている。

作期分散や実行予算管理で目標どおり達成した収益は従業員に賞与として還元する。夏、冬、決算と3回賞与を出すことで、それぞれの仕事が評価の形となりモチベーションアップに繋がっている。還元されることで、さらに収益を意識して作業することにも繋がり、全員の経営感覚やパフォーマンスが高まりプロ農業者集団となっている。

田植や刈取り時期は2か月程度作業が続くが、それ以外の時期に大型連休も設け、何より従業員全員で効率化を追求し、積み上げた利益を還元することで、個々のレベルがあがり規模拡大にも対応でき、農地を預けたい地域の期待に応えられている。

このような経営で他産業と同等の環境を目指すのが、天候不順などによる避けられない作業の遅れに対しては、雇用ではなく仲間への作業応援を求めることで対応している。代表が県稲作経営者会議青年部会長を務めており、既に作業を終えた他地域の青年部のメンバーに、機械とともに来てもらい作業を進める。一時的に不足する労働力のために常時雇用や機械を増やすことなく、頼むことができるネットワークがあることも少数で大規模経営を実現できている要因である。



岐阜県稲作経営者会議青年部

4 地域への関わり

地域の農業を守る為、代表の安藤重治氏は、担い手のリーダーとして県及び市の様々な要職についている。これは安藤氏の、新しい情報のキャッチ力にすぐれ、また、先進的な取り組みなど、常に戦略的な考えを持ち、県や市、JA ぎふに提案し実行していく能力などから信頼を集めているためである。県や市との連携のもと創設初年度での農地中間管理事業の活用や、非共同計算枠での JA 出荷、業務用米複数年契約の対象品種の拡大の取り組み、コストや収益など結果を数字まで含め地域の担い手にオープンにしている。

また、食農教育にも熱心であり、毎年地元の小学校の 5 年生を対象に、総合的な学習の中で、田植えや稲刈りの体験・指導を行い、農業の役割や食を支えるお米づくりの大切さを伝えている。

就任している要職は次のとおり。

- ・岐阜県稲作経営者会議青年部会長

県内の今後 30 年以上を担う大規模水田経営者の若手のリーダーとして活動し、農林水産省や県と主要施策についての意見交換を頻繁に行い、県内の水田担い手の声を農政の中枢に直接届けている。また、米のマンスリーレポートを材料に毎月集まっての自主勉強会などを企画している。

- ・岐阜県稲作経営者会議副会長

県内の大規模水田担い手のベテランから様々なことを吸収するとともに、ICT など新規取り組みは逆にベテランに情報提供することで、一目を置かれている。

- ・岐阜県農業農村整備委員会委員、岐阜県農地中間管理事業推進協議会委員

預かった大切な農地を将来にわたって耕作していくために、担い手だけでは対応できない現場の共通課題を伝え、それぞれの事業運営に貴重な意見となっている。

- ・本巣市水田農業担い手協議会副会長
- ・本巣市水田農業振興会副会長
- ・本巣市人・農地プラン検討会委員

水田の担い手代表として、地権者や JA、資材メーカー等、全体を捉えた提言をいただいている。

- ・本巣市農業委員

平成 29 年 7 月からは若手の認定農業者として務めている。

5 今後の方向

水稻中心の 110ha の経営規模を 150ha に拡大を目指す。そのために以下のことを強化していく。

(1) 農地の面的な集積

単なる面積拡大ではなく農地中間管理事業を活用し、面的にまとまった更なる効率アップに繋がる規模拡大を行う。集約することで隣接する圃場の畦畔などを除去し、圃場の作業性をあげていく。

(2) 需要に応じた米生産

業務用米の需要に応え、多収品種など安定した価格での JA ぎふを通じた複数年契約を増やしていく。生産する米の売り先を営農計画作成時に固めることで、米価下落リスクの影響を抑え経営を安定させる。

(3) ICT の更なる活用

圃場管理ソフトを今以上に活用し、更なる栽培管理や作業の効率化をはかり、経営規模の拡大にも対応していく。食味値などのデータ蓄積とその分析を繰り返し、作物の品質向上に努める。

(4) 品目の拡大

米以外の所得確保のため露地野菜（加工キャベツ）について、現在地域持ち回りのリースで使用する苗移植機の自社導入や、パートなど臨時雇用による労働力確保により、栽培面積を拡大する。

(5) 輸出・GAP の取り組み

新たな販売先として海外に目を向け、JA ぎふ等と協力し輸出用米の生産を検討する。現在は業務用米等の需要が高いが、将来的に国内需要は減少を続けることも考え、中長期的な取り組みとする。あわせて、国内外から選ばれる農業法人となるため GAP の取り組みを実践し、農場の管理レベル高めていく。

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**

	26 年	27 年	28 年
経営耕地面積	74.4ha	82.1ha	104.1ha
水稻主食用米	48.4ha	36.3ha	42.9ha
水稻飼料用米	0ha	19.1ha	32.3ha
麦	26ha	26.7ha	23ha
大豆	0ha	0ha	5.6ha
加工用キャベツ	0ha	0ha	0.3ha
延べ作付け面積計	74.4ha	82.1ha	104.1ha

(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	2 人	2 人
臨時雇用（年間延べ雇用数）	6 人	0 人

(3) 労働時間（1人あたり）

H25 年 (今回認定時)	H28 年
2,000 時間	1,970 時間

7 女性の活躍等

加工部門は同社代表の家族である女性役員が担当し、毎日切り餅等を製造し年間通じて切らすことなく販売している。大規模ではないが欠品することなく常時販売することで、常連顧客がつき、加工の売上げも伸びている。今後は負担軽減を図り、鮮度品質保持にも配慮して効率良く製造できるように、脱気シーラーを導入し、加工部門を伸ばしていく予定である。

また、米の消費者への直接販売を強化する中で、新米をお値打ちに地域の消費者に提供する収穫祭の新聞折り込みチラシや売り場デザインの他、今後検討している梅酒、日本酒のパッケージデザインや料理と合わせた飲み方提案などでも活躍している。

