

令和3年度

優良経営体

事例集

全国担い手育成総合支援協議会

一般社団法人 全国農業会議所
全国農業協同組合中央会
公益社団法人 日本農業法人協会
全国知事会
全国市長会
全国町村会
全国農業協同組合連合会
公益社団法人 全国農地保有合理化協会
一般社団法人 全国農業改良普及支援協会
全国土地改良事業団体連合会
株式会社 日本政策金融公庫
農林中央金庫
独立行政法人 農業者年金基金
公益社団法人 国際農業者交流協会
一般社団法人 中小企業診断協会
公益社団法人 全国農業共済協会
一般社団法人 全国農業経営コンサルタント協会
一般社団法人 全国農業経営専門会計人協会
全国主食集荷協同組合連合会



はじめに

令和3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、実施要綱の規定に沿って、農林水産大臣賞、農林水産省経営局長賞、全国担い手育成総合支援協議会会長賞が授与され、令和3年11月18日にオンライン（配信会場：茨城県水戸市）で開催された「第23回全国農業担い手サミットin茨城」において受賞者の表彰、審査講評等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。

令和4年3月

全国担い手育成総合支援協議会

※本事例集は、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

令和3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]	35
[6次産業化部門]	48
[販売革新部門]	66
[働き方改革部門]	82
[担い手づくり部門]	102
II 農林水産省経営局長賞	131
[経営改善部門]	132
[生産技術革新部門]	140
[6次産業化部門]	146
[販売革新部門]	150
[働き方改革部門]	154
[担い手づくり部門]	156
III 全国担い手育成総合支援協議会会長賞	163
[経営改善部門]	164
[生産技術革新部門]	194
[6次産業化部門]	202
[販売革新部門]	206
[働き方改革部門]	208
[担い手づくり部門]	222

(注) この冊子は、農林水産省「令和3年度担い手サミット・優良経営体表彰事業」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。

(敬称略)

1 経営改善部門

I 農林水産大臣賞

新潟県 糸魚川市 (株)あぐ里能生
 滋賀県 東近江市 (有)花匠
 徳島県 小松島市 (株)服部ファーム
 ※農業生産法人株式会社あぐ里能生は、女性が経営に参画し
 顕著な貢献をしている経営体であり、経営改善部門(女性表
 彰)として表彰する。

II 農林水産省経営局長賞

茨城県 結城市 (有)菅井ファーム
 新潟県 燕市 (農)あぐりマイスター長所
 山口県 宇部市 (農)ふるさと吉見
 愛媛県 西予市 梶原 雅嗣

III 全国担い手育成総合支援協議会会長賞

秋田県 大仙市 (有)内小友ファーム
 福島県 白河市 北條 雄三
 茨城県 稲敷市 (株)高木農園
 茨城県 常陸太田市 小川 剛
 茨城県 常総市 中山 初夫・嘉一
 栃木県 栃木市 パナプラス(株)
 栃木県 益子町 (株)益子未来ファーム
 栃木県 鹿沼市 江俣 伸一
 栃木県 宇都宮市 手塚 安則
 栃木県 真岡市 野口 一樹
 群馬県 伊勢崎市 千吉良 佳彦
 石川県 能登町 (有)内浦アグリサービス
 香川県 観音寺市 近藤 徹
 長崎県 島原市 菅 秀夫
 大分県 豊後高田市 大塚 敏幸

2 生産技術革新部門

I 農林水産大臣賞

静岡県 浜松市 (株)アイファーム

II 農林水産省経営局長賞

茨城県 桜川市 (有)イワセアグリセンター
 新潟県 新潟市 (株)白銀カルチャー
 大分県 宇佐市 酒井 勝洋

III 全国担い手育成総合支援協議会会長賞

茨城県 八千代町 古谷 光義
 茨城県 土浦市 (株)みずは
 長崎県 島原市 永田 龍之介
 熊本県 和水町 (有)みどりライスセンター

3 6次産業化部門

I 農林水産大臣賞

新潟県 村上市 (有)夢ファームあらかわ
 鹿児島県 鹿屋市 (有)ふくどめ小牧場

II 農林水産省経営局長賞

茨城県 下妻市 倉持ピッグファウム(株)
 茨城県 大子町 豊田 茂男

III 全国担い手育成総合支援協議会会長賞

静岡県 掛川市 柴田 佳寛
 沖縄県 南風原町 (有)美ら卵養鶏場

4 販売革新部門

I 農林水産大臣賞

茨城県 笠間市 小澤栗園(株)
 宮崎県 日南市 (株)井ヶ田製茶北郷茶園

II 農林水産省経営局長賞

茨城県 行方市 高木 雅雄
 新潟県 南魚沼市 (有)山田畜産

III 全国担い手育成総合支援協議会会長賞

宮城県 栗原市 (有)川口グリーンセンター

5 働き方改革部門

I 農林水産大臣賞

熊本県 菊池市 セブンフーズ(株)

II 農林水産省経営局長賞

宮城県 山元町 (株)一莓一笑

III 全国担い手育成総合支援協議会会長賞

山梨県 甲斐市 (有)小林牧場
 新潟県 上越市 (農)ふあーむ大地
 富山県 立山町 (農)たてやま営農組合
 香川県 観音寺市 (株)Sun so
 福岡県 田川市 (有)グロウテック
 長崎県 西海市 西海産業(有)
 鹿児島県 さつま町 (株)日野洋蘭園

6 担い手づくり部門(ア)

I 農林水産大臣賞

茨城県 鉾田市 (株)伊藤農園.F
 埼玉県 深谷市 (株)いちご畑
 大分県 豊後大野市 (有)お花屋さんぶんご清川

II 農林水産省経営局長賞

東京都 瑞穂町 近藤 剛
 新潟県 佐渡市 (有)齋藤農園

III 全国担い手育成総合支援協議会会長賞

茨城県 阿見町 横張 清彦
 三重県 玉城町 岩崎 稔

6 担い手づくり部門(イ)

II 農林水産省経営局長賞

茨城県 常総市 常総市農地集積推進チーム

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	35
3	6次産業化部門	48
4	販売革新部門	66
5	働き方改革部門	82
6	担い手づくり部門	102

経営改善部門



のうぎょうせいさんほうじん かぶしきがいしゃ りのう
農業生産法人 株式会社 あぐ里能生

(新潟県 糸魚川市)

1 地域の概況

糸魚川市は、新潟県の最西端に位置し、富山県、長野県に隣接している。

中部山岳・妙高戸隠連山国立公園等を有し、海岸、山岳、温泉などの自然に恵まれている。フォッサマグナの西縁にあたり、急峻な地形により河川災害等が発生しやすく、脆弱な地質であることから全国有数の地すべり地帯となっている。総面積は 746.24 km²、そのうち森林が 86.6%を占め、耕地はわずか 3.2%であり、糸魚川市の農業は川沿いの水田を利用した稲作が中心である。総農家数は 1,580 戸、このうち販売農家は 843 戸。耕地面積は 2,390ha (R2)、このうち水田 2,190ha、畑 204ha で、経営耕地のある農家 1 戸当たりの経営耕地面積は 0.81ha (県平均 1.82ha) と経営規模は零細であり、5 ha 以上規模の経営体数も 37 (経営体数比 4.2%、県平均 14.1%) と少ない状況となっている。

また、基幹的農業従事者に占める 65 才以上の割合は 87.9% (2015 年 84.8%、2020 年県平均 69.9%) と高くなっている。

後継者不足、高齢化が深刻な状況であるが、農業生産法人就業者や若手農業者といった地域の担い手が微増し、徐々にではあるが農地集積が進んでいる。

2 経営の概要

農業生産法人株式会社あぐ里能生は、2007(平成 19)年糸魚川市槇集落の 3 戸の農業者により設立された法人である。

先代(現在は会長)の日野富保氏の個人経営(日野農産)の下で I ターン就農した稲葉淳一氏は、田ごとの土壌調査や生育記録、栽培計画に基づいた栽培技術の自己研鑽に努力するとともに、地域農業の受け皿として取り組む日野氏の姿を見ながら、従業員として経験を重ね、平成 31 年 1 月に第三者継承により代表に就任した。

現在、役員 3 名中 2 名が 30 代、常時雇用者も 5 名中 40 代 2 名、30 代 1 名、20 代 1 名と若手農業者が活躍している組織である。

代表の稲葉氏は、経営理念でもある「地域の自然と農業を守り、人を育て地域活性化に貢

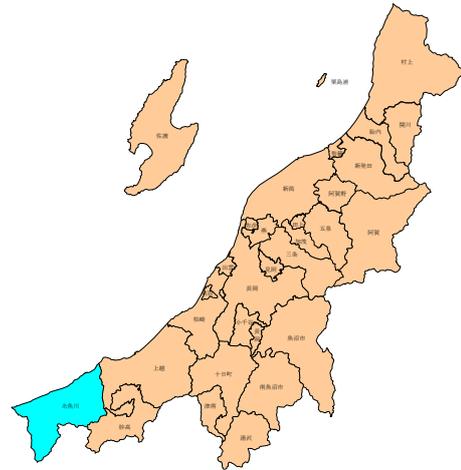


図 1 糸魚川市の位置



写真 1 能生谷地区の風景



写真 2 代表の稲葉淳一氏

献する」「人、商品、事業、全ての品質向上をめざす」「お客様に顔の見える『能生（のう）米』を届ける」という先代からの信念を日々の仕事の中で受け継ぎ、その理念の達成は、次世代が魅力を感じ、やりがいをもって働ける職場環境の実現にも通じると確信している。

経営は水稻を中心に園芸(メロン、よもぎ)、作業受託(水稻育苗ほか)、地元産米を原料とした手焼きせんべい加工である。

水田面積は、設立当時 15ha 程度であったが、13 年経過した令和 2 年は 32.2ha と倍増している。農家の高齢化や後継者不足で離農が進む中、地域農業の受け皿として田植えや稲刈りのみ受託していた面積が設立 5 年目を境に激減し、他の管理作業受託も含めほぼ法人の耕作となった。

糸魚川市植は、旧西頸城郡能生町の上南地区にあり能生川上流の中山間地域である。

受託した農地は谷の川沿いで標高差があり場所によって土質が違うが、同品種でも作期分散を行うことにより作業量の平準化を行うことができ、また水田ごとの施肥管理により品質の均質化を図るなど、工夫を行っている。

令和 2 年には、自社ライスセンターを建設し地元 J A のライスセンターで対応しきれない品種の受け入れを行うとともに、自社の更なる生産量増加への対応も可能である。

米は、約 95%を直売、販売事務担当従業員を雇用し、900 名以上の顧客の対応をしている。

代表の稲葉氏は、地域からの信頼も厚く糸魚川市の農業委員及び新潟県知事認定の青年農業士、日野会長は指導農業士としても活躍している。

令和 2 年度の決算では従事者一人当たり売上高も高く、生産性を高め、モデル的な複合経営を実践している。

表 1 経営耕地面積 (R2)

	所有地	借入地	計
田	0.2ha	32ha	32.2ha

※畑、特定作業受託はなし

表 2 作物・部門別経営規模及び販売額

	作付面積	生産量
水稻	32ha	164,200kg
水稻作業受託 育苗 耕うん・代かき 田植え 稲刈り 乾燥・調製	—	育苗 15,400 枚 1.0ha 4.3ha 2.4ha 52,140kg (10.0ha 相当)
園芸	20a	
せんべい	—	手焼きせんべい 18,486 枚 揚げせんべい 154 袋 せんべい生地 1,008 袋
合計	32.2ha	—

表3 経営耕地面積、作物・部門別経営規模の推移

	平成30年	令和元年	令和2年
水稲	31.1ha	31.3ha	32.0ha
園芸	0.2ha	0.2ha	0.2ha
(うちメロン)	(0.1ha)	(0.1ha)	(0.1ha)
よもぎ	0.3ha	0.3ha	0.3ha
水稲育苗受託	14,700枚	15,000枚	15,400枚

表4 労働力

	労働者数		
		うち45才未満	うち女性数
役員	3人	2人	1人
常時雇用	5人	4人	1人
臨時雇用	6人	3人	3人
	495人日	—	—

表5 労働時間（1人あたり）

平成24年	平成28年	令和2年
1,368時間	1,306時間	1,623時間

3 経営の特色・成果

(1) 農地の集積による規模拡大と生産方式の合理化

経営面積は、設立当初から平成24年度には約1.5倍に拡大した。また、農地中間管理事業を活用し、約7haの農地を借り受けるなど、地域農業の担い手として地域から信頼されている。

水稲は品種ごとに団地化し、山間地のほ場の100m程度ある高低差を活かして田植え時期を分散・長期化（4月末～5月25日頃まで）することで、労働力の平準化や各種農業機械を効率的に活用し、生産性の向上に努めている。また、約130枚のほ場1筆ごとのデータをパソコンで記録・管理しており生育状況に合わせた施肥管理や作業進捗状況を社内で共有している。

このようなきめ細やかな管理により、糸魚川市のコシヒカリの基準単収473kg/10aに対し、安定して500kg/10a程度の単収を確保するとともに、米の等級は1等に仕上げている。

また、複数品種の栽培（早生：こしいぶき、中生：コシヒカリ、晩生：新之助）、特別栽培農産物等認証制度の取組により、気象リスクの低減及び顧客の様々なニーズに対応できる商品の品揃えを図っている。

販売については、設立翌年から米の直売に取り組み、現在では全生産量の95%を占め、個人客を中心に900名以上の顧客を抱えている。顧客のニーズを第一に、市場価格や生産者米価に左右されない販売体制を確立した背景には、販売対応や経営管理を主とする役員・従業員を配置し、顧客ごとの販売注文状況を整理、タイミングよく予約販売のDM発送等を行ってきた経過がある。地域から預かった大切な農地を守り、おいしくて安心して食べられる米を作り続ける想いを消費者に直接届け、毎日の食卓に欠かさず提供できるよう、丁寧で細

やかな対応をこれからも実践していく方針である。



写真3 水稻の穂肥作業



写真4 水稻の収穫作業



写真5 精米作業



写真6 新米申込書の発送準備

(2) 地域資源活用と新たな部門による経営の多角化

水稻の育苗ハウスの後利用と収入向上をめざし、平成 26 年からメロンの養液コンテナ栽培を開始した。栽培ステージごとの適正な水管理により、果実品質の向上を図っている。若い従業員の積極的な最新技術の習得と、各人担当のハウスを責任もって管理させることで、努力や成果が実感でき、社員の意識啓発にもなっている。

現在では、米販売の顧客からの注文や、収穫時になると地元消費者が直接ハウスにきて購入するなど評価を得ている。

また、地域資源として自生していたよもぎを、中山間地域の耕作放棄地対策として作付けしている。地域におけるよもぎの優良系統選抜を行って増殖に取り組み、雪解け直後の施肥により、雑草生育前によもぎの生長を促進し早期成園化を図ることで、高品質なよもぎ生産が可能となった。従来は手作業で乾燥・調製していた作業を見直し、「よもぎ葉かき機」を開発・導入したことで、80%程の労力軽減につながった。

よもぎは、お灸に使用するもぐさの原料や、薬草として製造業者からの注文や、地元 JA が開発した加工品等の原材料として販売している。

また、同時期に自社生産米を原料とした「炭手焼きせんべい」の生産を開始した。きっかけは、自社米を活用した6次産業化を検討していたところ、県の6次産業化プランナーを通じて、40年以上もせんべい一筋でやってきた師匠と出会ったことである。師匠の人柄、ものづくりへの信念に共感し、師匠が経営するせんべい店に何度も足を運び技術を習得した。

醤油、海苔、ザラメ、ゴマ、七味の他に糸魚川のよもぎや海産物のいかすみ、県産いちご「越後姫」などを混ぜた衣をまとわせるなど地域の特徴を打ち出した商品を開発し、現在では米とともに糸魚川市のふるさと納税返礼品に登録されるまでに成長した。



写真7 水稻育苗ハウスを活用したメロン栽培



写真8 メロン直売の準備風景

(3) 第三者継承による安定的で発展性のある経営

平成29年3月から県の農業経営継承専門家派遣を活用し、先代の代表の意向確認、経営の現状分析、継承に伴う補助事業や株式の取扱いの整理、労務管理の基礎的な考え方などを継承候補者2名と共に、専門家と6回にわたり検討を行った。併せて、継承計画の作成を行うことで、継承に必要な手続きの整理や継承者・被継承者双方の意思を固めていった。その後、平成31年1月に、創設当時の従業員であった現代表の稲葉淳一氏へ第三者継承を実施し、同時に事務部門総括であった稲葉祐娘氏を取締役に登用して現在の体制となった。

2名が会社の両輪となり、意見交換を積極的に行いながら経営を行っている。なお、2名とも県外出身者で、現在はあぐ里能生が所在する上南地区に定住している。



写真9 山間地でのよもぎ栽培



写真10 せんべいの手焼き



写真11 せんべいパッケージ

継承後、代表及び取締役が従業員であった時代に疑問を感じたところ、不足していると感じたところを中心に、両方で協議を重ねながら積極的に労務管理の改善を実施した。その結果、就業規則を一から見直し、平成30年に施行。従前は必要最低限の内容であったが、見直し後は採用や服務規律、休暇・休業や給与等の内容を網羅した一般企業並の内容に拡充している。

また、現在も法律などの改正に合わせ、随時見直しを行っており、労務管理等の改善によって、従業員に明確にルールを示すことができ、働きやすい労働環境の構築に繋がっている。

就業規則改定と合わせ、従業員給与を時給制から変形労働時間制を取り入れた月給制へと移行した。従前では、冬期間の従業員の収入低下及び労働力過剰が課題となっていたが、月給制により年間を通じた従業員収入の安定化が図られるようになった。また、各人のライフサイクルに合わせた働き方や、そのための自律的なスケジュール管理、効率的・合理的な働き方への意欲向上が期待されている。

さらに月の給与額を平準化することで、4月から6月実績を基準に算定される社会保険額の削減にも繋がった。

毎朝作業前には、全員のミーティングで情報共有を行っている。生育状況に応じた適切かつ効率的な作業実施や、担当外の仕事の様子を知り、問題があれば全員で話し合うなど、全員が経営全体を把握する機会は貴重である。また、休憩時間の気軽な雑談を通して、社員間のコミュニケーションを図り、風通しの良い職場環境を心掛けている。



写真12 作業前ミーティング



写真13 若手従業員への技術伝達

4 地域への関わり

代表の稲葉氏は青年農業士であり、地元農業青年クラブ「Team フォサマグ」のリーダーも歴任している。現在、糸魚川市農業委員として地域の農地利用調整等に尽力しているほか、糸魚川市人・農地プラン検討会委員、糸魚川市総合計画審議委員など各種の委員に任命されており、今後の活躍が期待されている。

会長の日野氏は指導農業士として後進の指導に貢献。自社従業員の育成に加え、糸魚川地域の新潟米管理推進委員として人材育成や地域農業の方針作成に尽力している。

また、「上南地区地域づくり協議会」と連携し、地域づくりにも取り組んでいる。協議会の実行部隊として設立した「株式会社銚・権現ジオの里」の役員として会長が参画するとともに、会計事務等をあぐ里能生で受託している。さらに、自社のせんべい加工工場を株式会社銚・権現ジオの里が運営する農家レストラン「キッチンひだまり」の敷地内に隣接させ、双方の売上向上を図っている。協議会チーム活動にも参画し、「花いっぱい運動」で各家庭に配布する花苗栽培を請けおい、集落の花壇も整備している。

さらに地元中学校の職場体験研修を毎年受け入れており、令和2年は地元小学校の総合学習を受け入れ、メロン栽培やさつまいもの生産から販売、動画やパンフレットでのPRまでの年間を通じた活動を支援。児童や学生が農業とふれあう場として、地元からの当該経営体への期待も大きい。



写真14 集落景観美化のための花苗生産



写真15 小学生総合学習の取組

5 女性の活躍等

現在、役員（取締役）1名、従業員1名、常勤パート3名が女性で、顧客・販売対応やせんべい加工を主に担当し、顧客の様々なニーズに即時対応できる体制に貢献している。女性が働きやすいよう、弾力的な勤務体制や各種外部研修への積極的な派遣による能力開発支援等、支援体制を整えてきた。平成27年度には「農業の未来をつくる女性活躍経営体100選」にも選ばれた。

現取締役の稲葉祐娘氏は、入社以降、「定期的な掃除の実施」、「作業手順の共有化」、「ミーティングでの情報の共有化」など、働きやすい環境や体制の整備に対し提案や改善を行ってきた。取締役就任後も、配偶者である代表と活発な意見交換をしながら、男女共に働きやすい会社にするために積極的に取り組んでいる。



写真16 稲葉祐娘氏と淳一氏



写真17 直売事務対応

6 今後の方向

従業員として入社し、様々な経験を経て代表に就任した稲葉氏は、「経営として利益を出していく」とこと、「仕事としてやりがいと魅力のある農業現場の実現」を掲げている。

傍らには、パートナーとして取締役の妻、祐娘氏と、自らの畜産経営を転換してまで、地域から預かった多くの農地を荒らさず良質米の里に変え、若者が農業で輝ける土台をつくりあげた日野会長のあたたかなまなざしがある。

これからの改善目標として、ICTの活用等による若手従業員への知識の伝達や技術の継承を掲げている。技術や手法のデータ化、デジタル化、リモート化を進めることによって、経験のない世代でも、適切な判断や対策を打てるようになる。また、時間短縮や、距離の弊害が解消され、大きな効率化や合理化が可能となり、新規取引先の確保や販売の多角化にもつながると考えている。

同時に、十分な打ち合わせや準備を重ねることや、作業工程管理の徹底も欠かせない。社員相互だけでなく、顧客や地域に対する、「あぐり能生」の変わらない想いを日々発信していく方針である。



写真 18 田植え直後のほ場



写真 19 GPS 付き田植え機を用いた田植え作業



写真 20 地域の除雪支援



写真 21 地元中学生への業務紹介



写真 22 地域と共同で鳥獣害対策の電気柵を設置



写真 23 令和 2 年に新設したライスセンター

経営改善部門



ゆうげんがいしゃ はなしょう
有限会社 花匠
(滋賀県 東近江市)

1 地域の概要

有限会社花匠が位置する東近江市八日市地域(旧八日市市)は、琵琶湖の東に広がる湖東平野のほぼ中央にあり、市域の約45%を水田が占める田園都市である。一方、名神高速道路の八日市インターチェンジの設置とともに、工場立地が進み、内陸工業都市としての性格も強めてきている。

総農家数は約1,700戸、一戸当たり平均耕作面積は1.24ha、95%以上が兼業農家である。主な品目は水稲だが、露地野菜や施設園芸(野菜・花き)、酪農に取り組む農家も多く、後継者が育っている。

2 経営の概要

当法人は、施設でコショウランを生産している花き農家である。先代はシンビジウムとコショウランの2品目を生産していたが、平成17年に現経営主に経営移譲されたのを契機に経営を法人化し、将来性のあるコショウランの単品生産へと経営転換した。

コショウランに一本化し生産を続ける中で、育成期間の短縮と高品質化を目指した経営への展開を図ってきた。周年出荷を可能とするため、海外から花芽分化前の株を購入し自家のハウスで開花まで育成するリレー栽培を導入し、あわせて冷暖房完備の環境制御ハウスで花芽分化・開花させることで育成期間を約3年から6カ月に短縮させることに成功している。また、県内でもいち早く全自動環境制御設備を導入し、蓄積された経験と技術で試行錯誤しながらコショウラン栽培に適したプログラムを自ら作り上げた。結果、株の廃棄率を大幅に低下させ、高品質安定生産と栽培管理の省力化を実現している。

さらに、全国的な高齢化に伴う労働力不足を見越し、いち早くIoT導入の必要性に着目し、培ってきた栽培技術と最先端のIT技術を組み合わせたICTハウスを導入することにより、コショウランの高品質安定大量生産が可能となった。

販売面では、関西圏の花き卸売市場への出荷を主軸とすることで、労力とコストの削減に努めている。直売やネット販売は必要最小限にとどめることで、宣伝などにかかる手間を省き、栽培管理に手間をかけ、品質重視の商品づくりに徹する経営を展開してきた。このような取組の結果、花き卸売市場から絶大な信頼を得て、コショウランでは関西トップクラスの生産量を誇るまでになった。

近年は消費者の購入行動に変化がでてきたことから、直売も徐々に拡大しているが、これまで共に築き上げてきた花き卸売市場や生花店等実需との信頼関係を大切にしている。直売だからと価格を安く提供するのではなく、小売価格とほぼ差がない価格に設定しており、これが結果として価格維持継続にもつながり経営安定を実現している。

人材育成の面では、県内農業高校、農業大学の学生の研修を毎年受け入れ、希望する者は正社員として雇用するなど、農業青年の育成に努めている。また、女性農業者の活躍支援にも積極的であり、作業員として地域の女性を常時20名程度雇用している。人材の確保と定着に向けては、人の動線を考慮した温室設備の設計や休憩施設の完備に加え、子育てや介護をしながらでも働けるよう勤務シフトに対する要望に柔軟に応えるなど、働きやすい職場環境の創造に取り組んでいる。



写真1 農大卒業後就職したスタッフ。現在は出荷作業等を担当

表1 経営概要（令和3年）

品目	施設面積	生産量
花き：コチョウラン	3,240 m ²	100,000 株

表2 経営耕地面積、作物・部門別経営規模等の推移

品目		H17年	H27年	R3年
花き	コチョウラン	面積	1,550 m ²	2,916 m ²
		生産量	24,000 株	96,000 株
	シンビジウム	面積	2,310 m ²	—
		生産量	6,360 株	—

表3 労働力

	人数	うち女性
経営者・役員	2人	—
常時雇用	5人	3人
パート	13人	13人

表4 労働時間（1人あたり）

H28年	R3年
2,400 時間	2,500 時間

3 経営の特色・成果

(1) リレー栽培や全自動環境制御設備導入による周年栽培の実現

周年出荷を行うため、代表が経営移譲当時に3年かかるプラスチック苗からの育成栽培を止め、海外とのリレー出荷に切り替えた。

これは、熱帯原産のコチョウランは温暖な気候を好む特徴を活かし、育成に適した気候の東南アジアで苗を養成し、開花させるのに十分な大きさとなった苗を輸入するもので、花芽分化から出荷までを日本で行うものである。

このように海外から良質で流行に対応した苗を安定的に入手するためには、現地業者との信頼関係の構築が重要である。今回のコロナ禍で他社が苗の確保に苦慮する中、安定した苗の確保が実現できているのは、現地に何度も出向き現地との信頼関係を構築した代表の取り組みの賜物と言える。

また、苗を輸入、冷暖房完備の環境制御ハウスで花芽分化・開花させることで栽培期間は6か月に短縮され、施設回転率は6倍へと大幅に向上させることに成功している。

表5 【施設利用計画】リレー栽培

月 別 利 用 計 画											
4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
○ △					△						
	○ △					△					
		○ △					○ △				
			○ △					○ △			
				○ △					○ △		
					○					○ △	
						○					○ △

○：苗導入 △：出荷



写真2 海外農場の育成株



写真3 輸入時の株



写真4 購入直後の株

6か月
→



写真5 出荷直前の株

また、労働力不足や、気候変動に対応するため、温度、湿度、日射量などハウス内の環境を一元管理できる全自動環境制御設備をいち早く導入し、省力的かつ高品質な安定大量生産を実現した。

環境制御設備は外出先でも監視・操作ができ、システムソフトは環境制御の過去の記録や代表自身の培ってきた栽培技術をもとに改良を重ねてコショウラン栽培に適したプログラムを創り上げた。

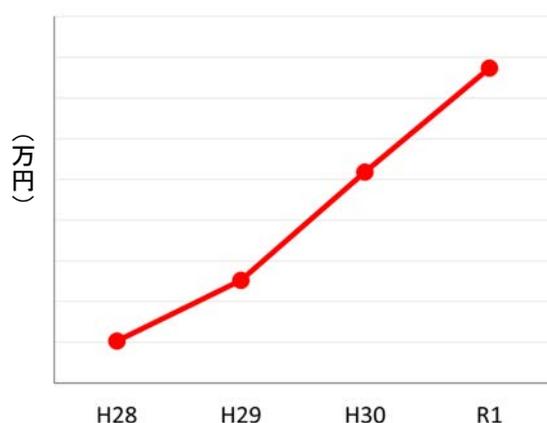


写真6 環境制御装置



写真7 外部遮光も自動で開閉

栽培方法の変更や全自動環境制御設備を導入する前の株廃棄率は約 20%であったが、現在は3%にまで低下させるとともに、年間を通して計画的な出荷を実現させ、年間約 10 万株を生産している。令和元年には平成 28 年に比べ、総売上高が約 2.4 倍、営業利益が約 7.6 倍、従業員一人当たりの所得が約 1.5 倍と大幅に向上した。



- 病虫害の減少
- 株廃棄率低減 5%→3%
- 品質向上
- 作業効率アップ
- 作業環境の改善による従業員の意欲向上

表6 リレー栽培や環境制御システム導入等の成果

営業利益 (H28~R1)

(2) 経営のベースは安定した市場出荷

先代は市場出荷と併せて、地元駅周辺に直売所を設置し多角化で経営拡大を成し遂げた。しかし平成に入りバブル崩壊とともに直売所の売り上げも低下し閉店せざるをえなくなった。

そこで経営移譲時に、売り先は関西花き卸売市場を中心とし、直売やネット販売は最小限とすることで出荷や宣伝に係る労力・コストを減らし、栽培と経営管理に集中することとした。高品質かつ安定的な出荷を継続することで、花き卸売市場や実需との信頼関係を強固なものとし、景気に左右されることがない安定した経営を実現した。

(3) 多角化に向けた規模拡大

近年は消費者の購買行動に変化が現れ、直売ニーズも徐々に拡大してきている状況を踏まえ、新市場として直売部門を拡大している。ただし、花き卸売市場の信頼関係維持に加え、直売顧客の細かなニーズの両立を考える上で、商品構成の差別化が重要と考えていた。

そこで、直売ニーズの高いミディサイズやミニサイズのラインナップ充実を図るため、令和2年度に専用ハウスを増設し、商品の差別化を図りつつ小口ニーズに対応できる生産・販売体制を整えた。



写真8 会社施設



写真9 ミニ・ミディ専用ハウス

直売ニーズの高いミディ、ミニサイズは用途に合わせてラッピングし販売。ひと手間かけることで付加価値がつき単価を上げることに成功した。



写真 10 市場出荷の姿



写真 11 ラッピング



写真 12 直売商品完成

(4) 雇用

就農体験研修の場として、地元の農業高校生や県立農業大学校生を毎年受け入れており、実際に研修を受けた卒業生が就職することもある。

また、地域の女性を多く雇用している。子育てや介護をしながらでも働けるよう勤務シフトに対する要望に柔軟に応え、パートスタッフへの有給休暇も開始した。施設内は人の動線や作業効率の向上に配慮された設計となっており、休憩室も完備して働きやすい職場環境づくりに取り組むとともに、経験に応じ責任ある仕事も担当してもらい、従業員の労働意欲の向上に努めている。今後は、パート従業員を正社員に登用していくことを考えており、長く働いてもらえる職場づくりを進めている。



写真 13 更衣室兼くつろぎスペース



写真 14 気分転換できるオープンテラス

4 地域への関わり

青年農業者が近隣の空き温室を利用して法人を立ち上げ、同様の栽培方法でコショウラン栽培を開始した。本経営体の経営主が株主の一人として支援しており、新たな担い手の育成を進めている。

また、環境制御設備を導入して生産性の向上を実現したことを契機に、他の花き施設栽培農家でもヒートポンプを始めとした環境制御技術の導入が進み、近年はバラの大規模 ICT ハウスが建設されるなど最先端の技術導入が進んでいる。

世代交代による経営改善の実例となったことで、県内の他の花き経営体でも経営移譲が進んだ。従業員の福利厚生に配慮する経営方針は、世代交代した他の花き生産者の経営主の意識にも影響を与えており、従業員の労働環境に配慮した経営スタイルの定着に繋がっている。

また、勤務シフトの要望に柔軟に対応しているため、女性が子育てや介護をしながらでも働くことができ、地域女性の雇用創出につながっている。

指導農業士として毎年農業高校生や県立農業大学校の生徒を研修生として受け入れ、「農業」に対する理解醸成に貢献している。実際に卒業生が就職するなど、雇用就農の受け皿にもなっている。

5 今後の方向

将来的には、更なる規模拡大により販売額の拡大を狙っている。そのためには情報収集や品種構成の見直しなどを随時行い、多様化するニーズへの対応力をつけることが重要と考えている。

また、安定した生産を継続するためには、優秀な人材の確保と定着が不可欠であり、福利厚生をさらに充実させることが必要と考えている。

さらにその先には、地域に言い継がれている「売り手良し、買い手良し、世間良しの「三方良し」」の精神を実践することを目標としている。そのためには、これまで実践してきたことに加え、地域貢献にも今後は力を入れていきたいと考えている。先代も地域の発展に向け、農地の大区画ほ場整備や集落営農組織の運営、また女性の地域社会参画に向け農産物加工所の設立運営などに尽力し、今も周辺住民からの信望が厚く、結果として経営の維持発展につながった。



写真 15 品質を確認する代表の川口氏

そこで今の経営で地域貢献できることとして、まず、自家発電機の整備を考えている。災害発生時にも被害を最小限に留め、安定して生産を継続できるための体制を整備する必要性は言うまでもないが、有事の際にその電力を地域住民に提供したり、施設を避難所として提供するなど、これまで支えてもらった地域へ安心を提供できる経営体として進化させたいと考えている。

6 女性の活躍等

パートとして常時 20 名程度の地域の女性が働き、出荷用の株の仕立て、箱詰めなどの作業を担っている。また、子育てや介護とも両立できるよう、勤務時間は本人の意向を尊重し柔軟に対応している。

さらに、人の動線や負担軽減のための作業機械の導入を考慮した施設設計としていること

に加え、休憩室や更衣室、オープンテラスも完備され、女性が働きやすい環境が整備されている。



写真 16 スタッフとして女性が多く活躍



写真 17 それぞれの能力に応じた配置

経営改善部門

I 農林水産大臣賞



かぶしきがいしゃ はっとり
株式会社 服部ファーム
(徳島県 小松島市)

1 地域の概要(主要な産地)

小松島市は徳島県の東部中央、紀伊水道沿岸に位置し、人口3万6千人、面積は45.37km²、で全体的に標高が低く市域の7割が平野部である。平野部では主に水稻、イチゴ、きゅうりの栽培が盛んで、近年は米の価格低下等に伴い、特定の担い手に農地が集積しており、1戸当たり50ha規模の農家もある。

2 経営の概要

株式会社服部ファームは、3市1町(徳島市・小松島市・阿南市・勝浦町)において作業受託を含め約70haの水稻栽培を行っている。また、地域で高齢化し農作業ができなくなった農家から農地を借り受けることにより、耕作放棄地の発生抑制に大きく貢献している。

平成22年より娘婿の服部雅基氏がシイタケ部門を分社化した株式会社みやびを設立し、シイタケの回転率を上げることにより15万菌床まで拡大している。今後は、代表である服部孝延氏から経営継承することを予定しており、新たに経営展開することを計画している。具体的には、ライスセンターを設立し、5年後には水稻の作付面積を100haまで拡大することを目指している。

表1 経営耕地面積(令和3年)

	田	畑	計
所有地	2ha	1ha	3ha
借入地	67ha	0ha	67ha
計	69ha	1ha	70ha
作業受託	30ha	0ha	30ha
水稻	30ha	0ha	30ha
合計	99ha	1ha	100ha

表2 作物・部門別経営規模及び販売額(令和2年)

	作付面積	生産量
水稻	55ha	247t
麦	0.8ha	3t
苗	30a	15,000セット
合計	55.8ha	250t

表3 経営耕地面積、作物・部門別経営規模等の推移

	2019年	2020年	2021年
経営耕地面積(所有)	50ha	60ha	70ha
延べ作付面積計	10ha	10ha	30ha

表4 労働力

	労働数	うち 45 歳未満
家族又は役員	2 人	2 人
常時雇用	2 人	2 人
臨時雇用（年間延べ雇用数）	3 人	0 人

表5 労働時間（1人あたり）

2015 年	2020 年	2021 年
2,000 時間	2,000 時間	2,000 時間

3 経営の特色・成果

（1）経営理念

「百姓から『一合一会』と『一合一恵』を届ける

地域を守ることが会社・従業員の幸せに繋がる」

株式会社服部ファームは、困っている農家を助け地域の農地を守ることによって同社は大きくなってきたという思いがあり、時代に即さない面もあるかもしれないが、何事も代表が先頭に立って取り組み、職人氣質で「百姓」の言葉通り百の事をこなす農家であり続ける事を目指し、上記の経営理念を掲げている。

（2）発展過程

株式会社服部ファームは、服部孝延氏が昭和 62 年に就農し、平成 20 年に設立した農業法人である。もともとは 10ha の経営面積で水稻生産をしていたが、地元の先進農家で勉強し新たにシイタケ事業を導入、その時点で 10 万菌床と水稻 20ha、水稻の農作業受託を 20ha 請け負うまでになった。

その後、平成 20 年に娘婿が後継者として就農し、水稻 70ha、農作業受託 30ha まで拡大。

シイタケ事業においては、後継者に引き継ぎ年間 15 万菌床まで拡大し、平成 26 年にはシイタケ部門を分離して法人化し、株式会社みやびを設立。

今後は水稻面積を年間 200ha まで経営ができるように拡大する計画である。

（3）先進的農業機械の導入

ア 色彩選別機の導入と乾燥機作業の改善

平成 22 年に個人の経営体として徳島県内で最初に色彩選別器を導入した。虫害を受けたコメについては、コンピューターが映像で判断しエアで飛ばすことが可能となり、より品質の高い米を市場へ向けて出荷することができるようになった。

また、乾燥機の処理能力を高めることで、適期収穫が可能となり、60ha への増反を実現した。

イ ドローンの導入

ドローンについても徳島県内で初めて導入した経営体である。導入以前は、5人で1.5haを1時間程かけて防除作業を行っていた。しかし、ドローンを導入することで同じ1時間の作業時間で、5haの規模を2人で農薬散布作業を行うことが可能となった。このように労働時間や人員・燃料費の大幅な削減に繋がっている。また、農作業受託の宣伝材料としてもひと役買っている。

ウ 食味値計測コンバインの導入

食味計測機能付きのコンバインの導入によりほ場ごとにタンパク質やアミノ酸の量のデータ蓄積が可能となった。このことは、後述するほ場管理システムとの連携により、次年度以降のコメの品質改善に大きく寄与している。化学肥料や化学農薬の使用量を削減することで顧客のニーズに合わせた販売方法が可能となっている。

エ ほ場管理システムK-SASの導入

後継者である服部雅基氏が水稻面積のうち60ha（令和2年度）をクボタのほ場管理システムK-SASで田植えや収穫した場所の作業データを管理している。K-SASはクボタの作業機械を使用すれば、作業記録をそのまま反映する仕組みになっており、自分で入力しなくても作業に応じて更新することができる。

日々の作業をWEB管理することで日々の作業ミスなどをなくすことができ、効率化することができている。



写真1 ほ場管理システムK-SAS

(4) 経営規模の拡大

徳島県内は、全国と比較してほ場整備率が低く、生産効率の向上が難しいことなどから離農する農家も多い現状である。同県の指標では、10a 当たりの売上は 10 万 2,000 円であり、経営費を除くと 1 万 6,000 円しか利益として残らない。

そこで当該経営体では、売上向上のための取組の 1 つとして、周辺で水稻栽培を行う農業法人など 5 経営体で米の販売を行う「株式会社た組」を設立し、7 社の仲卸や販売会社に直接取引で販売し、高単価で取引を行っている。

また、農地所有者が自分の農地で育ったおコメを食べたいといった要望が多いことから、要望に応えることで利用集積を進めることができ、需要量に応え得る生産量が確保できるようになり高単価での販売を行うことが可能となった。

さらに水稻の苗を受託に合わせて 15,000 枚 (10a あたり 15 枚・面積 100ha 分 (作業受託・各農業法人へ販売)) の販売を実施。近年は水稻に参入する農業法人への販売も行い耕作放棄地を未然に防いでいる。



写真2 苗立て



写真3 服部ファームのお米

(5) 作業の平準化

徳島県南部は従来から水稻早期栽培が盛んであり、京阪神を中心にお盆前に新米を出荷していました。当該経営体も超早生品種である「ハナエチゼン」の刈り取りを8月上旬に始め、「大粒ダイヤ」「コシヒカリ」「あきさかり」の順に主食用品種を栽培している。

また、主食用品種のあとに飼料用米品種を組み合わせることで、収穫作業用の平準化を実現している。

その他にも地球温暖化の影響に対応するため、投入できる労働力と品質の維持とのバランスをとりながら工夫して、下記の取り組みを行っている。

〈地球温暖化に対する対応策〉

- ・主力品種の「コシヒカリ」と比べて高温に耐性がある「あきさかり」の作付量の増加。
- ・夏の台風による倒伏を防ぐため、土壌条件に合わせた減窒素栽培の導入

(6) 販路拡大

主要の仲卸・販売会社の7社への販売については、株式会社た組でとりまとめ、販売を行っている。株式会社た組は、小松島市の農業法人など5経営体で設立し、服部孝延氏が代表取締役を務めている。構成する5つの農業経営体は、いずれも水稻の経営面積が20ha以上であり、現在は合計200ha分の米を取り扱っている。万一、災害などで契約量をまかなえない場合、生産者が相互にフォローする体制を整えている。

株式会社服部ファームでは、他の農家が新型コロナウイルス影響で飲食店向けの商品の営業が難しくなるなか、公益財団法人徳島県産業振興機構と連携し、直接取引できる企業と商談を実施。新たに主食用米を年間26t、単価は最低でも30キロ6,000円以上で契約することに成功し、販路を拡大している。

さらに拠点のある小松島市櫛淵地域でとれたコシヒカリを株式会社服部ファームの独自ブランド「五山米（ござんまい）」と命名し、5キロ1,800円で販売するとともに、県内の飲食店へ納品している。

(7) 経営者としての資質

県内の有力な農家に苗販売や農作業受託をするなど一目を置かれる存在であるとともに、経営者、後継者ともに認定農業者である。

代表の服部孝延氏は地域のまとめ役として、水稻の栽培指導、機械導入による省力化、株式会社た組の設立による有利販売のとりまとめなど多岐にわたる活動を行っている。さらに、借り受けた農地への思いは強く、正確で丁寧な作業を心がけ、一見の顧客でも断らないことで地域や農業に対する思いが熱い。現在NPO法人有機農業サポートセンターの新規就農者向けに水稻の栽培を指導している。

後継者の服部雅基氏は令和2年に農業委員となり、農地利用について積極的に情報を収集し斡旋を行っている。人・農地プランの中心経営体で農業委員会でも農地について借り受けを依頼されることもあり、令和2年から令和3年にかけて1年で5ha経営を拡大した。



写真4 代表の服部孝延氏

雅基氏は県外の土建会社で就職し、結婚したことをきっかけにUターンで義父の経営者の服部孝延氏のもとで平成20年就農、農業経営を開始した。実家がシイタケ農家であることから、シイタケ部門を任せ、10万菌床の栽培から回転率を上げ15万菌床まで数量を増加した。平成22年に農業法人「株式会社みやび」を設立。孝延氏からは、青年部の仲間作りを自ら考え行動するように指導を受け、現在JA東とくしまの青年部の役員も務める等、地域の若手の中心的人物である。

また、農地の利用について農業者が株式会社服部ファームを訪れ、直接相談を受けることもある。



写真5 後継者の服部雅基氏

4 地域への関わり

(1) 田んぼの駆け込み寺

代表の服部孝延氏は農作業受託を優先し、自社所有の農園は後回しにして農作業を実施している。他の生産者が耕作できず、遠隔地で約6haの栽培を依頼された際も、断らず引き受け、県内の水稻農家の助けとなっている。

このような初めての顧客でも快く引き受ける代表の姿は、既に経営をリタイヤしていた地主が再度耕作を行うようになるなど、地域にいい影響を与えており、後継者の雅基氏も憧れる存在となっている。

作業は、早く正確に、災害などの影響で稲を刈るのが難しい場所でも長年の技術を活かし、収穫を行っている。その作業に真摯に向き合う仕事ぶりが地域で評判となり、口コミで顧客が増え、5年間で25haの経営面積拡大につながった。



写真6 「田植え」

(2) 作業受託

本社のある小松島市櫛淵町（約 100ha）、隣接する立江町（450ha）で約 550ha の田畑がある。

また、下図のとおり人・農地プランの令和 3 年 3 月 16 日時点で農地利用のアンケートに回答があった 326ha のうち 75 歳以上の農地が 43ha ある。

代表である服部孝延氏は「耕作できない地主や農業者の農地を耕作放棄地するのではなく、地域全体で農業を存続させなければならない」という使命感を持っている。

現在、櫛淵立江地域で 30ha の農地の借り受けと 20ha の農作業受託を行っている。自社所有の農園は、株式会社た組が販路をとりまとめ独自に有利販売を行っていることは前述の通りだが、農作業受託や借りている農地の米についても地域の水田営農が継続できるようにと考え、この販路を活用して高単価で販売している。今後は、櫛淵地域で 200ha まで農地を借り受け可能とするためにライスセンターを立ち上げ、体制を整えていく方針である。

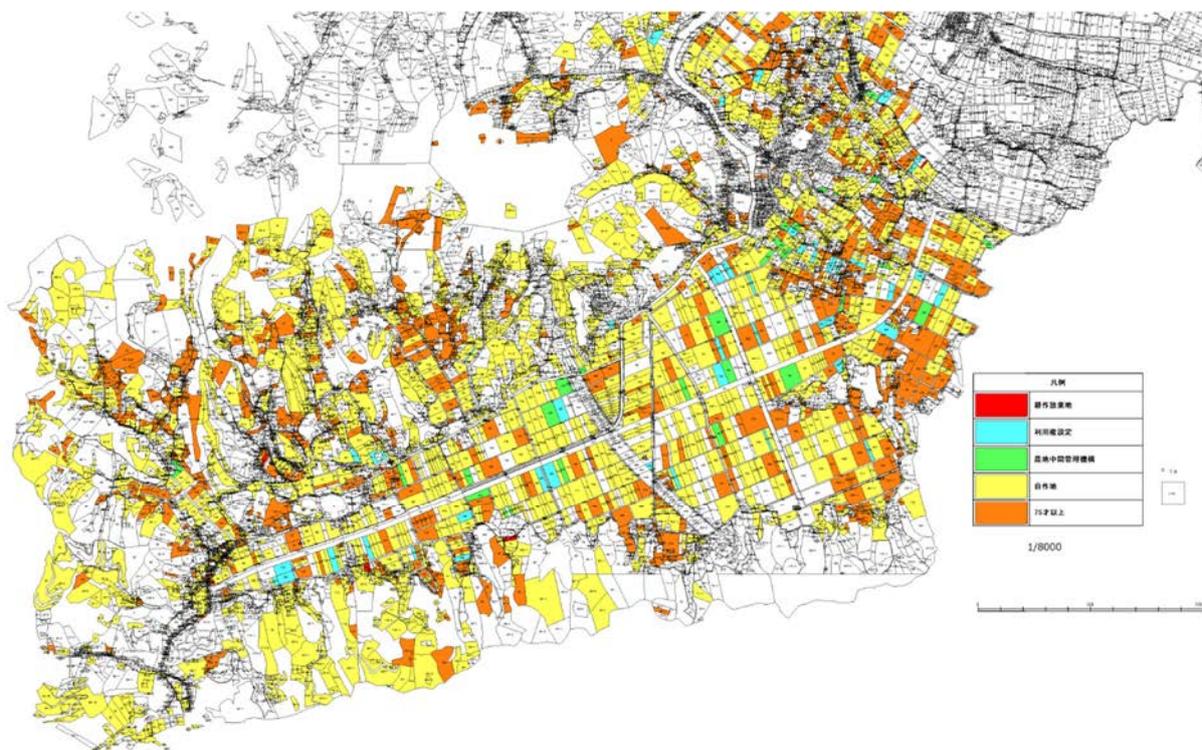


図1 人・農地プランから見る立江櫛淵地区耕作状況

- 赤色：耕作放棄地
- 水色：利用権
- 緑色：農地中間管理
- 黄色：自作地（70歳以上が殆どを占める）
- 橙色：75歳以上

(3) 水稻栽培の新規参入者の育成

ア 農業法人

株式会社服部ファームでは、徳島県内で新規で水稻に参入する農業法人に栽培技術を指導している。具体的には、支援を行った小松島市の農業法人は水稻で年間 100ha の経営面積まで成長し、勝浦町の農業法人は有機栽培の水稻を 10ha 栽培している。

また、継続的な支援として各法人への苗の供給も行っている。

イ 有機農業志向者

有機農業の新規就農農家を増やすための研修機関である小松島市榑淵町のNPO法人有機農業サポートセンターでは水稻栽培をしていないため、株式会社服部ファームが水稻に関する新規就農者を受け入れ無化学肥料栽培の技術の研修を受け持ち、実施している。

研修修了生を常時雇用で雇い入れ、独立就農の支援を行うとともに、新規に水稻を始める農業者に向け、農業者の要望に応じて有機苗も販売するなどサポート体制を整えている。

(4) 地域への環境配慮

「景観の美しい農業」を目指し、田植え、管理作業、稲刈りの作業は迅速且つ丁寧であり、顧客からの評価も高い。株式会社服部ファームの地域では、有機農業を進めている地域があることから農薬散布には細心の注意を払い、実施している。

地元の地域に限らず、市外からも多く耕作して欲しいという要望が多く、耕作放棄地となるような場所等を中心に借り受け、直近6年間で35haの経営面積の拡大に成功している。

2020年農林業センサスで農業就業の平均年齢67歳となるなかで、今後経営面積はさらに拡大することが考えられる。地域の実情を鑑み、経営面積が200haまで拡大できるように、令和4年度に乾燥調整貯蔵施設のライスセンターを建設する予定である。

5 今後の方向

(1) 事業の一本化

現在、株式会社服部ファームの野菜部門を担当する法人である株式会社みやびの事業（菌床シイタケ15万菌床、オクラ20a、ニンニク20a、藍0.5a、麦60a）を株式会社服部ファームが行い、今後3年間のうちに事業を一本化する計画を立てている。そして、株式会社みやびを加工、販売に特化した法人とし、新たな販路開拓部門を創設する予定である。

現在の株式会社みやびでは常時雇用1名、外国人技能実習生3名、パート5名（全て女性従業員）を雇用しているが、今後は株式会社服部ファームの社員として再雇用する予定である。そして、株式会社服部ファームの現在雇用する従業員と合わせて農業従事者16名となり、さらに3名の女性従業員を増員、水稻の耕作地も請負合わせて120haとして女性活躍の農業モデル作りを目指す方針である。

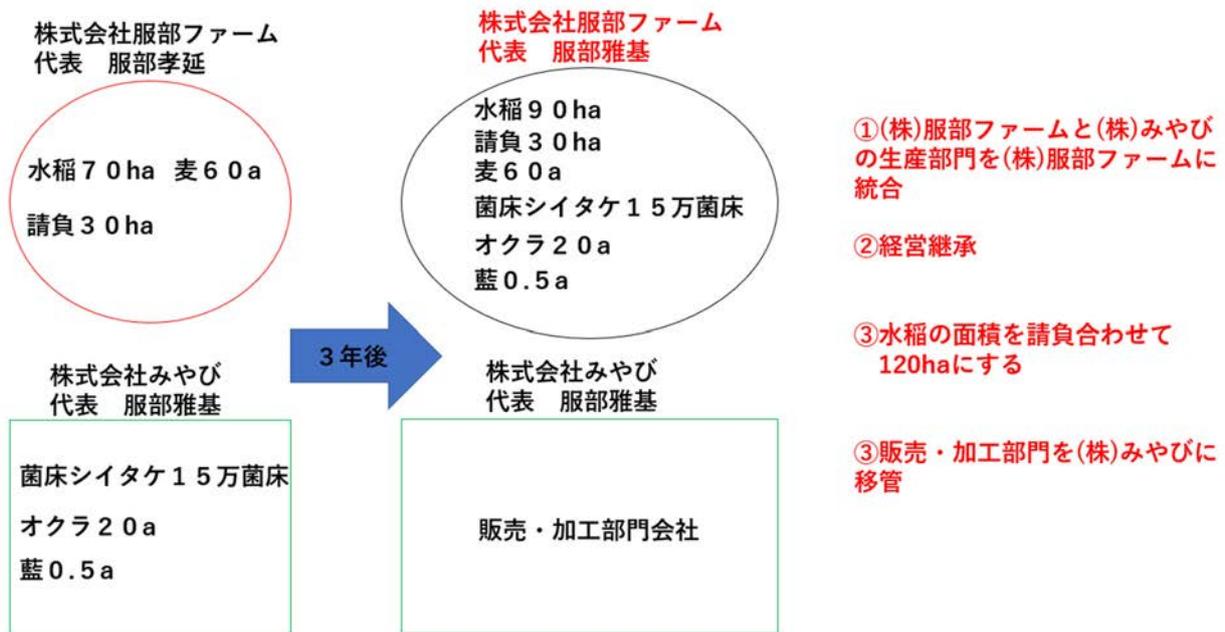


図2 今後の方向

(2) 作付け面積拡大のための体制作り

令和4年度に乾燥調製施設・ライスセンターを建設し、乾燥機は7台、粳摺り機2台、色彩選別機1台増加し、200haまで受け入れできる体制を構築する。

代表の服部氏の理念は、農地所有者の農地で取れたお米を食べてもらいたいという思いがある。これは、生まれてから、所有農地でとれたコメを食べて育った農地所有者にこれまでどおりのものを食べて欲しいという思いがあるからである。

農地所有者の場所でとれたお米だけを乾燥調整、出荷し、さらに食味値を伝えるサービスを実施するため搬入口は3カ所設置。2カ所を借受地と請負、1カ所を自社用使用する。

さらに、現在使用している乾燥場所は30ha分の飼料用米の倉庫を設置。県内では、4,000tもの飼料用米を要望する畜産農業法人があることから飼料用米倉庫を備えることにより株式会社服部ファームが差配する飼料用米について地域内流通を盤石なものとしていきたいと考えている。

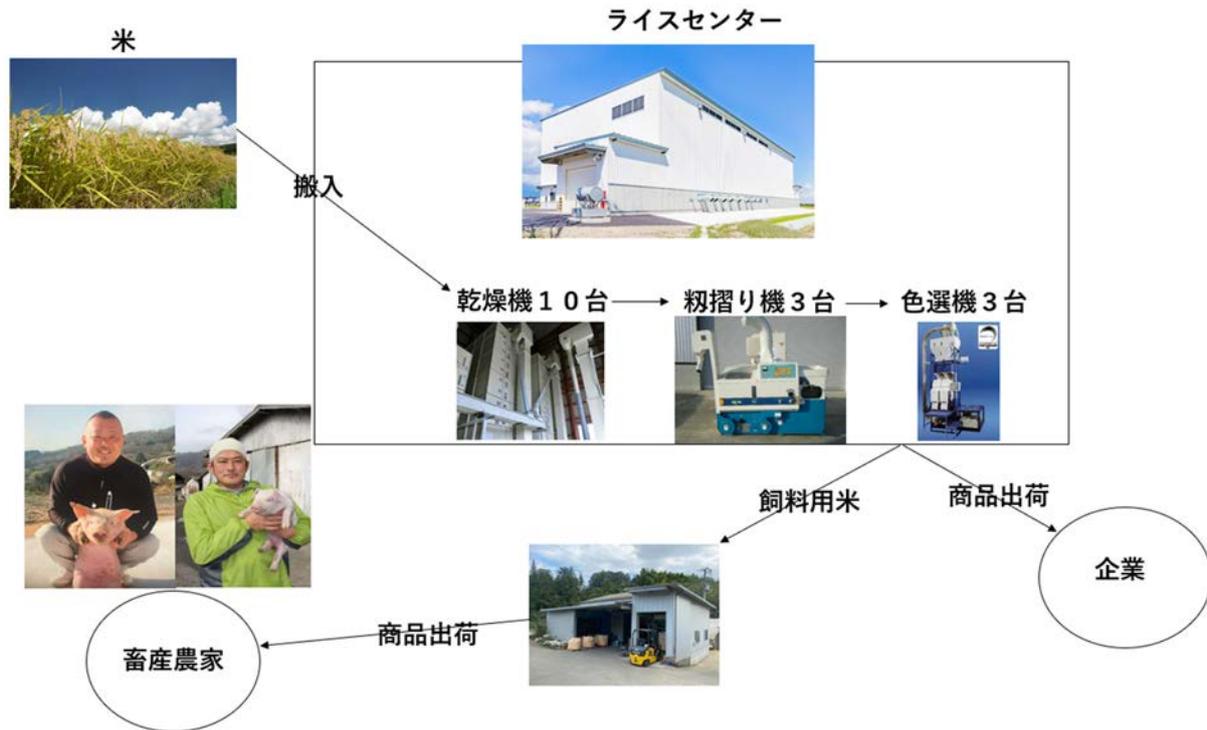


図3 ライスセンター計画

6 女性の活躍等

(1) 女性の登用状況

管理部門

代表と後継者の妻である役員2名が総務・会計を担当し、子育ての合間で水稻の乾燥、精米、菌床シイタケの生産等の作業を補助している。

生産部門

株式会社みやびでは正社員1名、外国人技能実習生3名、パート5名の全てが女性従業員であり野菜、菌床シイタケなどの生産部門の要として活躍している。

3年後、後継者の服部雅基氏が服部ファームの代表へ経営継承を行う予定であり、株式会社みやびの事業は、株式会社服部ファームの事業と一本化する予定。今後も水稻と野菜、菌床シイタケを女性従業員が主となり栽培できる体制作りを整え実施していく。

(2) 活動内容

管理部門

代表の妻のすすめで子どもの食育事業として早場米のハナエチゼンの栽培を開始。学校行事に合わせ4月の田植えと8月上旬の稲狩りを地元の小学校で行っている。食農教育を通し、地域に調和する経営体として活躍している。



写真7 地元小学校の食育

生産部門

女性は、チームワークで仕事を行うことが得意であり、さらに新しい事業への取り組みに意欲的である。正社員1名は3年目で菌床シイタケ部門の生産管理者となっている。今後は常時雇用として女性従業員を新たに3名登用し、水稻部門では全員にドローン免許を取得してもらい、女性のドローン操縦者育成に力を注いでいく。

(3) 女性の視点で経営変革へ

水稻と裏作で野菜と菌床シイタケを栽培することで女性従業員を13名雇用することが可能となり、今後の役員等の退職を見据えた長期的目線で主要な社員として育成していく。また、パートタイム制を導入し、9時から4時までの子育て世代の女性をターゲットに、休日を取りやすく仕事を回す体制を構築する。

生産技術革新部門

I 農林水産大臣賞

次世代につなげられる農業



かぶしきがいしゃ
株式会社 アイファーム
(静岡県 浜松市)

1 地域の概要

株式会社アイファームが拠点を置く静岡県浜松市は、市の北部地域は大部分が山林で占められており、中西部地域にかけては標高 200～300mの山地が連なり、南部地域は三方原洪積台地と天竜川沖積層からなる平坦地が形成され、耕作に適した農地が広がっている。

浜松市は静岡県内でも農業が盛んな地域で、北区三ヶ日町を中心とするみかん、浜名湖東岸のキク、ガーベラなどの花き類、旧浜松市を中心とするセルリーや葉ネギ、チンゲンサイなどの野菜類、畜産及び浜松市天竜区の山間地の特性を生かした茶など、県内有数の産地が形成され、本県農業産出額の概ね4分の1を占めている。

一方で商工業も盛んな地域であるため市街化や工場用地が増加し、まとまった農地の確保は難しい状況である。

こうした中、株式会社アイファームは、浜松市の南部地区を中心に約 115 haのブロッコリー栽培（令和2年産）を行っている。

2 経営の概要

株式会社アイファームの代表である池谷伸二氏は、もともとは建設関係（内装業）の会社を経営していたが、平成20年のリーマンショックを期に新規に就農。

就農当初、30aの畑を借りブロッコリーの栽培を開始した。その後、販売先からの要望拡大に対応するよう作付面積を増やし、3年目には11ha、5年目に21haと増加していった。浜松市南区を中心に、令和3年には60haの農地を借り受け、ブロッコリーの作付面積は年間115haとなり、静岡県内でも最大の規模となっている。

就農当初は市場出荷も行っていましたが、レストランチェーンや大手スーパーマーケット、コンビニエンスストアからの注文などが増えていった。

出荷アイテムは、従来どおりの荷姿（花蕾が房状態）に加え、数年前からカットにも取り組み、スーパーマーケットやレストランに販売している。また、ブロッコリーの機能性表示食品としての研究にも取り組んできた結果、今シーズンからは機能性表示食品として販売を開始した。

規模拡大に伴い販売額も就農後、右肩上がり増加しており、平成28年5月に法人化し、株式会社アイファームを設立した。

また、生産性の向上、省力化を図るためスマート農業など新たな技術導入にも積極的で、ドローンを用いた画像解析による収穫時期や収穫量の予測を行っている。

令和元年11月にはJGAP認証を取得するとともに社内に2名のJGAP、ASIA GAP指導員を配置し、よりレベルの高い農業生産・経営を目指している。



写真1 (株)アイファームの圃場の分布

表1 経営耕地面積

	田	畑	計
所有地	—	50a	50a
借入地	—	6,000a	6,000a
計	—	6,050a	6,050a

*令和3年12月時点

表2 経営規模及び販売額面積（第6期 R2.10.1～R3.9.30）

	作付面積	生産量
ブロッコリー	11,500a	1,380,000kg

*令和2年産の実績

表3 経営耕地面積、作物・部門別経営規模の推移

	第4期 (H30.10.1～R1.9.30)	第5期 (R1.10.1～R2.9.30)	第6期 (R2.10.1～R3.9.30)
経営耕地面積	39ha	52ha	60.5ha
延作付面積 (ブロッコリー)	62ha	90ha	115ha

表4 労働力

	労働数	45歳未満	女性スタッフ
家族または役員	1	1	—
常時雇用	7	6	2
臨時雇用	27	13	14
研修生	14	14	4

*令和3年11月時点

表5 労働時間（1人あたり）

平成27年	平成29年	令和2年
2,000時間	2,000時間	2,000時間

3 経営の特色・成果

(1) 新規就農から県内最大のブロッコリー経営に

建設関係（内装業）の会社を経営していた池谷氏は、平成20年のリーマンショックのあおりを受け、会社の売上げがゼロという状況に陥った。そうしたとき、実家近くで、「畑をタダで貸します。一緒に家庭菜園をやりませんか」という看板を見かけた。それまでの建設業では資材置き場などに年間数百万円を払い土地を借りていたものが、農地はタダで借りられるということに衝撃を受け、農地がこんなに簡単に借りられるのならやってみようと30aの畑を借り、ブロッコリーの栽培を開始した。

しかし、ブロッコリーの栽培技術が理解できておらず、とても市場に出荷できる状態ではなかった。しかたなく、出荷できない物を自分で食べてみたところ、味には全く問題ないとわかり、早速、市内のレストランに出向き、ブロッコリーを買ってもらうようお願いした。最初は相手にされなかったが、とにかく食べてもらい評価をしてもらったところ、これなら全部うちで買っていいという返事をもらった。その後、生産拡大に取り組み、3年目には、そのレストランチェーン全店舗30数店舗に供給できるまでになった。

就農後5年を超えた頃からは、面白い生産者がいるという情報が広がり大手の惣菜メーカーやレストランのチェーン店などからオファーを受けるようになる。その大手惣菜メーカーからの紹介で輸入商社からも声がかかった。

また、別のファミリーレストランからもメニュー開発への協力要請がありコラボ商品を開発した。このファミリーレストランについてはイベント企画として全国1,000店舗に供給したこともある。

(2) 建設業のノウハウを人材育成に活用

生産規模の拡大に対応するため雇用を増やしたが、就農3年目を迎えた頃、作付面積が拡大することで販売額は増えていくが、それ以上に経費が増え利益率が縮小していくという問題に直面した。パート等の雇用を増やすものの作業は思うようにはかどらず、それを補うため池谷氏や幹部社員らは夜中の2時、3時頃まで作業を続ける日々であった。

農業の場合、栽培から出荷までに多くの作業工程があり、それを一人で全てを行うため、技術習得に年月を要する。特にブロッコリーのような露地野菜では年1作であるため、経験を積むには非常に時間がかかってしまい、2、3年たっても素人同然の状態である。

また、従業員を雇う側も農業経験が少ないため教えるにもポイントがわからず適切な指導ができず、その結果、ムダなことばかりやっていたと池谷氏は当時をふりかえる。

一方、池谷氏の前職である建設業では2、3年経験を積みばある程度のことは一人でできるようになる。建設業では専門の職人が工程ごとに分業しているからであり、これを農業の現場に当てはめようと考えた。

そこで、池谷氏は短期間で作業者の熟練度を向上させるため、建設業で行っている工程を分割し、それぞれ専門の工程を担当してもらうという手法を取り入れ独自の農業経営管理システム「Vegetable Contractor（ベジタブル・コントラクター）」を構築した。

(3) Vegetable Contractor (ベジタブル・コントラクター)

現在、株式会社アイファームでは全ての作業工程を、「土作り」、「苗管理」、「植え付け」、「防除」、「収穫」、「出荷調整」の6つの工程に分け、専門のチームを設けている。

従業員は決められたパートを受け持ち、集中して教育を行うことで教育時間、専門知識、技術の短期習得が実現した。また、専門化することで作業の効率や精度が向上した。

一方で、専門化することで作業者自身が全体の進捗状況を把握できなくなることや、時期により必要とする労力に過不足が生じることから、毎週水曜日に定例会を開催し、これらを調整している。

この定例会については、池谷氏をサポートする幹部社員に対して、自分の持ち場だけでなく、栽培管理全般、販売や経営についての意識を高めたいという意味合いも込められ、収穫最盛期であっても必ず開催されている。

こうした仕組みにより、就農後十数年というわずかな期間で、栽培面積が100haを越すような規模に発展したこと、約500か所に分散する圃場の管理が可能となった。

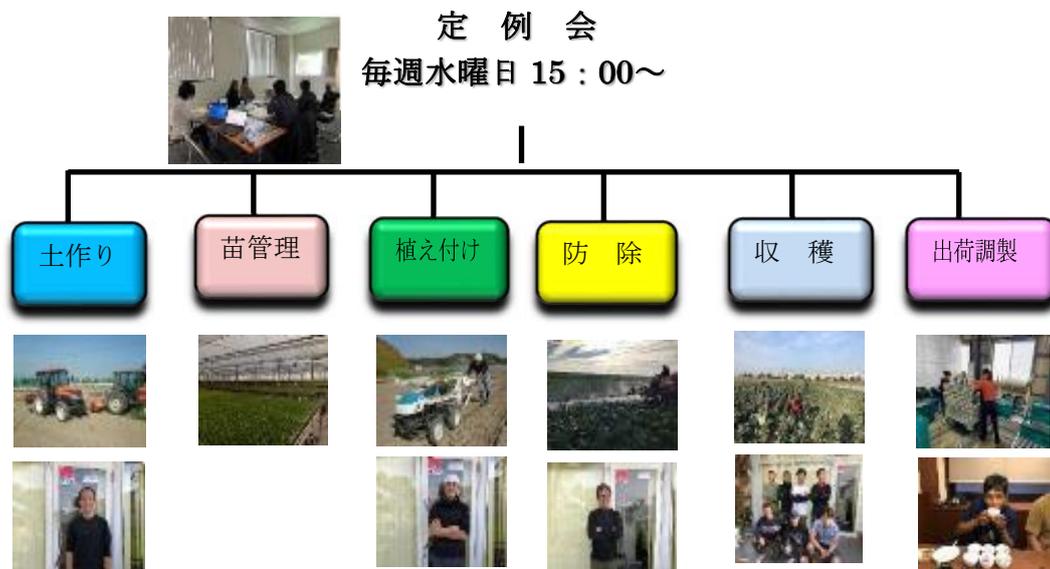


図1 (株)アイファームの Vegetable Contractor

(4) マーケットインによる生産

一般的に農業では、生産を考えたから販路や販売方法を考えることが多いが、株式会社アイファームでは、まず販路を確保してからそこに安定的に供給する生産の仕組みを作るという手法を採用している。

就農当初は販路の確保に苦勞したが、生産が軌道に乗るに伴い買い手が増加した。これは、ブロッコリーの品質が良かったという点もあるが、まとまった量が欠品することなく供給されるといった買い手側にとって安心できる点が大きいと考えられる。

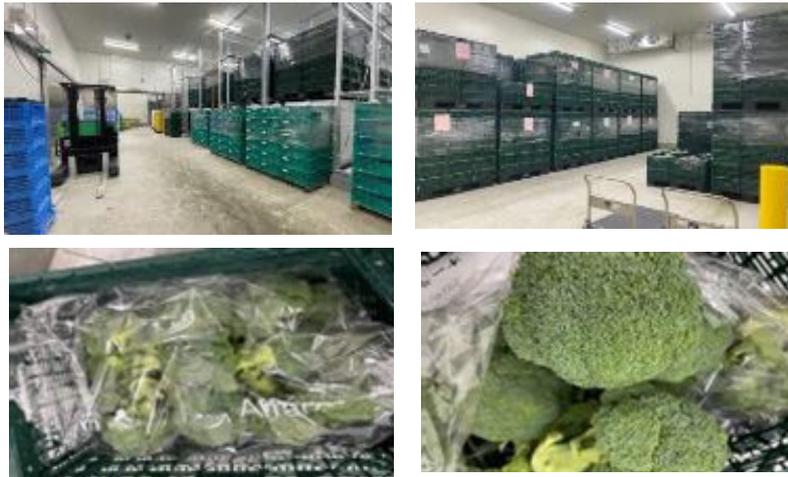


写真2 冷蔵庫内に貯蔵されたブロッコリー

露地野菜では常に天候の影響を受け作柄が変動する。この課題を解決するために令和元年には、新たな出荷場と併せて冷蔵庫を整備した。これと同時に、県の研究施設であるAOI-PARC（アオイパーク）を活用して長期貯蔵技術を研究。様々な冷蔵条件、品種、水分量を試行し、鮮度を最大限保持する環境を整えることで、貯蔵期間60日を実現している。この施

設整備と貯蔵技術の確立により、天候による収穫数量のばらつきを調整することが可能となった。

また、就農以来蓄積した栽培に関するデータを基にAIを活用し、収穫日の予測をメーカーと研究を続けてきたが、ほぼ数日程度の誤差に収める技術も確立した。

これらの施設整備や技術確立により生育期間中の天候の推移を元に収穫時期を予測し、出荷見込みをリアルタイムで販売先に伝えている。また、計画値とのずれを最小限とするよう冷蔵庫を用いて出荷量を調整することで販売先からの信頼度も一層高まっている。

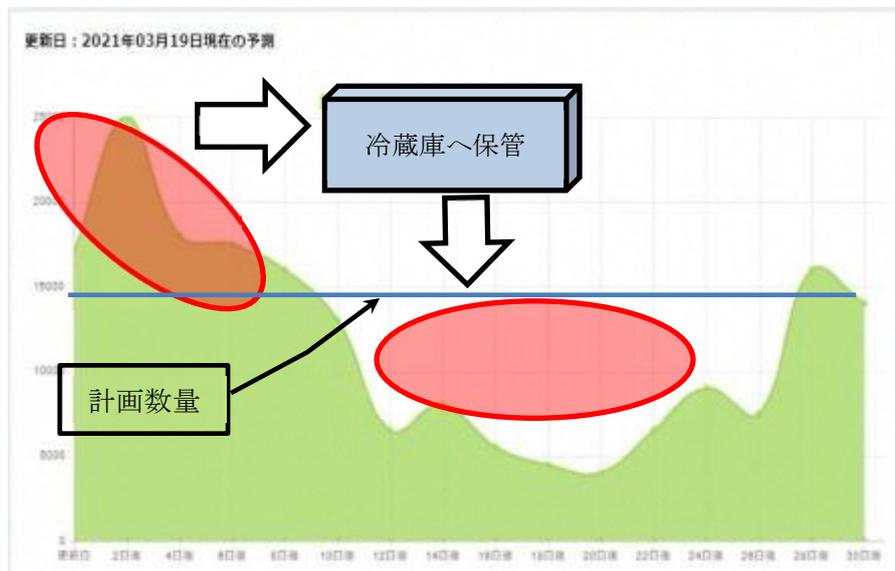


図2 収穫予測グラフと冷蔵庫を用いた出荷時期の調整

(5) スマート農業技術の導入

生産性を高める技術としてスマート農業技術に注目し、浜松市がICTやAIを活用したスマート農業の推進を目的に設立した、浜松スマート農業推進協議会に当初から参画している。同協議会は農業者だけでなく、JA、商工会議所、企業などが会員となっており、生産者の目線から製造メーカーに製品開発に関する提案を行ったり、浜松市内へのスマート農業技

術の普及方法の検討を行っている。

株式会社アイファームが新たな技術や機械・施設等を導入する場合、3つの観点から導入の可否を判断している。

一つ目は、作業負荷の軽減ができること。二つ目は、作業効率を上げること。三つ目は、コストを削減すること。さらに、これらの条件に加え、導入効果が数値化できる事を条件としている。そのため、データ化されていない作業については、新技術を導入する場合には、まず、その作業に関するデータ収集から始めている。

株式会社アイファームの経営に対する考え方は、付加価値を高め販売単価を上げることで利益につなげること、生産におけるムダを取り除きコストを下げることで利益につなげることが明確である。そのため、スマート農業等の新技術については、こうした観点から利益につながるものであるのか検討した上で導入を判断している。

スマート農業は、全国各地で実証試験が行われ技術的な検証が進められている。今後はこれらの技術を現場に定着、実装化させることが課題であるが、株式会社アイファームのような考え方は非常に参考となるものである。

(6) スマート農業等の具体的な取組

ア マルチスペクトルカメラ搭載ドローンの導入

ブロッコリーは同じ日に植えてもキャベツやレタスなどのように一斉に収穫ができない。売り物となる花蕾部分が一定の大きさに到達したものから収穫するが、肥大にばらつきがあるため圃場によっては10回近く収穫に入ることとなる。

そこで、株式会社アイファームでは令和3年より、ドローンに搭載したカメラで撮影した画像を解析することで収穫適期を判断する技術に取り組んでいる。画像を元に花蕾の肥大状況を分析し、どのタイミングで収穫に入るべきか判断が容易となった。この技術により、収穫回数が減った結果、移動コストだけでも大幅な削減になると試算している。また、出荷時期毎の収穫量が予測可能となり、取引先とその情報を共有することにより、信頼度がさらに高まるものと期待される。



写真3 同一圃場内でも収穫時期はバラバラ

イ GPS直進アシスト機能付トラクターの導入

植え付け前の耕うん、畝立ては熟練の技術を要する。特に畝立て作業の良否は面積当たりの畝本数に影響し、作業が雑だと植付本数の減少につながる。この作業をGPS機能付きのトラクターを利用することで、作業者の熟練度が低くても正確な畝立て作業が可能となり植付本数が確保される。令和2年にドローンとともに浜松市の助成事業を利用して導入した。

(7) 新たな商品開発

ア カットブロッコリー

株式会社アイファームの栽培品目はブロッコリーのみであるが、消費者目線に立った商品開発、提案に取り組んでいる。おいしさや安全安心は当然のこととして、さらには食べやすさや手軽さ、ブロッコリーの機能性成分に着目している。



写真4 カットブロッコリーへの取り組み

令和元年に、カットしたブロッコリーを袋詰めした商品の販売を開始した。通常、ブロッコリーはスーパー等で小売りする場合、花蕾を房の状態包装せずに販売しているが、消費者にとっては、他人が触れた物を買うことや調理する段階で小さく切る煩わしさがある。カットブロッコリーは衛生面や利便性を提案する商材であり、販売開始以降、引き合いが増え、現在、日量5,000～8,000パックを出荷している。

通常、ブロッコリーは花蕾の大きさが直径12cm程度のものを収穫する。しかし、キャベツやレタスなどと異なり均一に花蕾が生長しないため、何回もほ場に足を運び、花蕾の直径が12～13cmとなったものを収穫している。一方、カットブロッコリーは規格外のものでも利用可能であるため一般栽培のように頻りに収穫を行う必要がない。

特に、同社の栽培圃場が約500カ所に分散していることから収穫回数が減るメリットは大きく、前述のマルチスペクトルカメラによる画像解析技術と合わせ、仮に出荷量の約40%をカットブロッコリーに置き換えると人件費だけで約580万円が削減されると試算している。また、規格外のものがカットすることで販売可能となれば面積当たりの売上増加にもつながる。

イ 機能性表示ブロッコリー

株式会社アイファームでは、平成30年に県のAOI-PARCに研究室（レンタルラボ）を設置し、肝機能改善に効果があると言われている「スルフォラファン」の研究を行ってきた。AOI-PARCの他にも静岡県農林技術研究所や静岡県立大学などの協力を得て令和2年5月に機能性表示の認証を取得し、令和3年12月から「ファイトベジブロッコリー」として販売を開始した。



写真5 機能性表示ブロッコリー

(8) 関係機関との連携

株式会社アイファームが短期間でここまで成長できた要因として、JAや行政、流通・販売業者など関係機関との関わりが大きい。

前述のとおり、就農直後に市場出荷できないブロッコリーを飛び込みで売り込んだレストランとの付き合いなど相手の声を真摯に受け取り、その声に応えることで信頼を得、そこから新たな販路や事業分野を提案されるなどしてきた。

法人、特に株式会社アイファームのように農外から参入し独自の販売ルートを持つ法人の場合、JAとの関係は希薄であることがほとんどであるが、同社がここまで拡大できたのはJAの支援も大きい。農外から就農し、農家の知り合いもない池谷氏にとって農地を集めることは大きな課題であったが、管轄するJAとぴあ浜松南営農センターが窓口となり地権者との仲介役を果たした。JAは、組合員から耕作が続けられなくなり借り手を相談された場合には池谷氏(平成28年からは株式会社アイファーム)を紹介することで農地が集められた。



写真6 JAとぴあ浜松とコラボしたカットブロッコリー商品

農地以外についても、就農当初から技術的な相談にのり、さらには、毎週開催される定例会にも担当職員が参加し生産情報の提供や販路開拓を支援している。令和3年には、JAとぴあ浜松とコラボしたカットブロッコリーを商品化した。

融資面でもJAが全面的に支援してきた。規模拡大のために補助事業を利用しているが、自己負担分についてはJAからの融資を受けている。民間の金融機関から借入れができないときにもJAが相談にのるなど融資面の支援もあった。

市や県の行政機関については補助事業等の助成制度の紹介やこれを活用するための事業計画策定支援、研修制度の利用などを行ってきた。当初、農地の集積はJAが主体で支援を行ってきたが、近年は市や県も加わり農地中間管理事業の利用を支援している。

新商品開発など新たな事業展開の場面では研究機関とのかかわりも増えている。農業の飛躍的な生産性向上、農業を軸とした食品、健康など関連産業におけるビジネス展開の促進を目的に静岡県が平成29年に設置したAOI-PARCに株式会社アイファームも研究拠点を置いており、ここでは、研究施設(レンタルラボ)の利用だけでなく専門のコーディネーターが技術開発に必要な研究者とのマッチングを行っている。

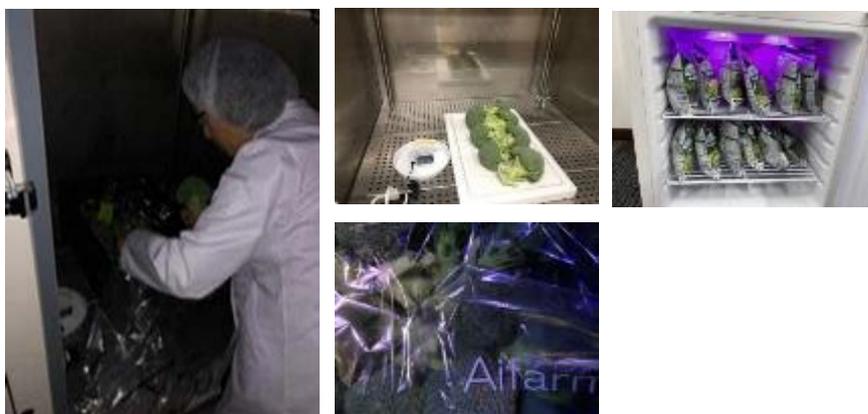


写真7 AOI-PARCにおいて鮮度保持の研究

4 地域への関わり

代表の池谷氏は、静岡県農業経営士及び浜松市認定農業者協議会中央支部役員として、地域農業課題解決のため、地域の課題解決に取り組むとともに県や市行政への提言を行っている。

また、会社として人・農地プランの話し合いに参加し、地域の担い手創出や農地集積に尽力している。

同社は、これまでJAを通じて農地の借入を行い生産規模を拡大してきたが、今後課題となる耕作できなくなった農地の受け手として重要な経営体である。特に市街化が進み、まとまった農地が少ない浜松市においては、同社が狭小な農地であっても積極的に引き受けることで耕作放棄地が未然に防がれている。

株式会社アイファームのように農外から参入し大規模に農業を開始した取組を見て、新たに農業を始めようとする事例も増え、地域の農業振興に良い刺激を与えることとなっている。



写真8 人・農地プランの話し合いに参加



写真9 浜松市内の多くは農地と住宅が混住した地域

5 今後の方向

ア 新たな販売の提案

今後は農家が量販店や加工業者に対して販売提案をしていく時代になると考えており、今後の目標として、消費者目線に立った商品開発、販売側の利益を意識した販売提案を掲げている。

ブロッコリーにこだわり、これまで機能性表示ブロッコリーやカットブロッコリーなどに取り組んできたが、今後もさらなる商品アイテムを増やすことを考えている。開発には多くの課題はあるが、これまでの取組を通じて築いた県や大学などの研究機関との連携により実現の可能性は高いものと考えられる。

株式会社アイファームは自社の利益だけでなく、関係する取引先の利益も意識しており、商談においてはただ単に販売単価を議論するのではなく、同社の日持ちに関するデータをもとに、店舗における廃棄率を低下することで利益確保することを提案していく考えである。

また、店舗での在庫を減らすため、POSデータを活用して季節や天候など消費者のトレンドを分析し、納品数量の判断に生かせる情報を店舗に提供することを考えている。生産者側からすれば、少しでも多く買ってもらう方が良いが、店舗側が購入量の判断を誤り、在庫量が増えることは生産者にとっても好ましくないことであると考えている。

イ 社内の労働改革

農業はきつい・汚い・危険、いわゆる3Kに加え、近年では給料が安い・休暇が少ない・かっこ悪いの6Kと呼ばれるなど、働く人への環境配慮が必要と考えている。株式会社アイファームではこうしたイメージを払拭するため3つのステージに分け取り組んでいる。

第1段階が従事者の収入の向上、第2段階が作業負担の改善、第3段階が生産の仕組みをシステム化することで休日を確保することとしている。

このうち収入については、社員の年収が500万円、農場マネージャーなど管理職が1,000万円を目標としているが、社員の年収については今年度中にはクリアできると見込んでいる。

作業負担の軽減については、DX化とスマート農業技術を取り入れることで作業時間の短縮や、体への負担の軽減を考えている。

また、これらの新技術の導入とともに外部スタッフの利用など新たな生産管理の仕組みを作ることで休日の確保を目指している。特に、若い従業員を確保するためには給料の額よりも、いかに充実した生活ができる会社であるかが最重要課題と捉えている。

人口が減る中、特に浜松市は商工業が盛んな地域であることから人材の確保は難しくなると想像される。若い優秀な人材を集めるためには給与面だけでなく余暇時間が十分に確保できる会社にしていきたいと考えている。

ウ オフィスの改革

DX化やスマート農業技術を活用することで、生産現場への最適な作業指示や誘導をする司令塔のようなオフィスを作りたいと考えている。

10年後には、事務所に農業技術者だけでなく工程管理者・AIエンジニア・デザイナーや気象予報士などが在籍し、現場の担当者に状況に応じて最適な指示を出すことを考えている。

この背景の一つとして、池谷氏自身が農外から就農し、農業技術に関する知識や経験がない中で苦労しながら現場作業を続けてきた体験がある。経験不足を会社として補い、経験のない作業員に対する的確な指示を出すことで、誰でも栽培管理ができるようになり、“ものを作る喜び”や、若い従事者が農の現場で働く魅力を知り、定着してもらいたいという願いがある。

また、就農以来蓄積してきた膨大なデータを活用することや、「Vegetable Contractor (ベジタブル・コントラクター) により生産性の高い栽培管理が実現した実績をもとに、生産管理を担う中枢部分に専門分野のスタッフを配置することでさらに高度な農業生産、新たな事業展開の実現を目指している。

エ 農業版トリアージの確立

株式会社アイファームは、平成30年に浜松市を直撃した台風24号により塩害など多くの被害を受けた。露地野菜である以上、自然災害を防ぐことは難しいが、事前事後の対応により被害を少なくすることができないか考えている。

被害状況を的確に判断し、どのような対応をすべきか、優先すべき作業は何かを判断する“農業版トリアージ”の確立を目指している。そのために、これまでに蓄積したデータを“農業版トリアージ”に活用しようというものである。

池谷氏は、「失敗してもそこで得られた経験、データは将来の宝である。金はなくなるが、データはなくなる。」と考え、栽培管理に失敗したり自然災害で被害が出たという場面において、そこから得たデータを次に活用しようと考えている。

多くの農家、篤農家と言われる農家では長年の経験に基づく知識、暗黙知により栽培管理を行っている。自然災害への対応に限らず日々の栽培管理においても過去の経験に基づいて対応している。一方、農外から参入した池谷氏はこうした経験に基づく知識がないため、画像データや数値データを収集、分析することで自らの知識、形式知に変え、栽培管理に活かしてきた。特に“農業版トリアージ”は、現場対応する従事者が誰でも適切な管理が可能となるものである。こうした考えは、経験のない新規就農者を早期に自立させるためにも重要であり、指導側も参考とすべきものである。

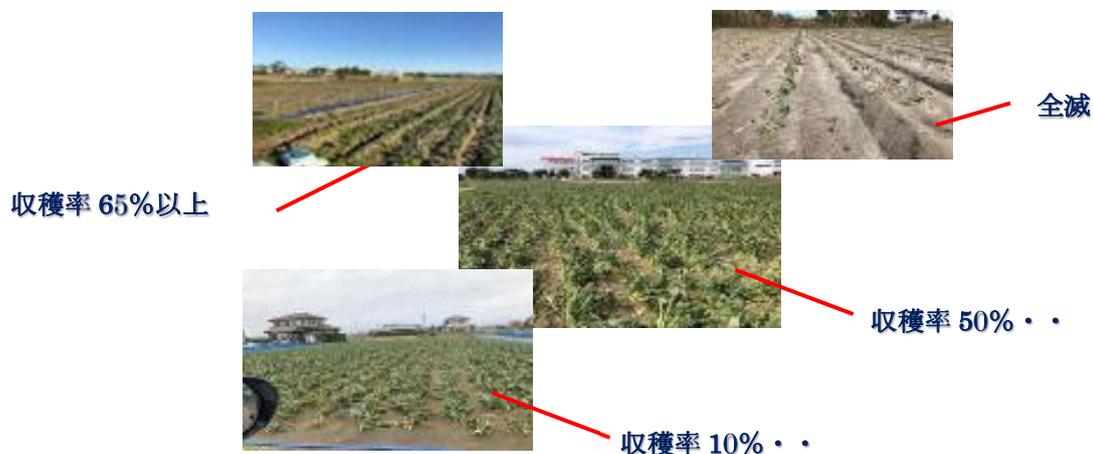


写真10 被害後の畑の評価と対応方法

6 女性の活躍等

株式会社アイファームでは性別に関係なく、誰もが働く魅力を感じる職場作りを目指している。

従来は畑の作業が主であったことから女性は出荷調製作業等を担っていた。しかし、今後は新たな商品開発やデータ管理等の分野に女性の能力発揮を期待している。

そのため、総務部の女性課長には、パート従業員であったがその能力を重視し正社員として登用した。その後は、商品開発の中心的リーダーとして活躍している。

また、総務部のアシスタントの女性は、パート従業員であったが、社員からの信頼も厚く女性の視点で商品開発に積極的に携わっていたことから、社員として登用された。

このほかにも出荷調製作業などに女性パート従業員が14名いるが、作業しやすい環境や機械を活用し環境改善を図っている。また、子育て世代の女性については、フレックスタイム制を導入するとともに、子供の急な用事等でも休みやすい環境を整備している。

6次産業化部門



ゆうげんがいしゃ ゆめ
有限会社 夢ファームあらかわ
(新潟県 村上市)

1 地域の概要

村上市は新潟県の北端に位置し、北から東にかけては山形県に接している。南は関川村及び胎内市と接し、70km 圏内には新発田市、新潟市及び山形県鶴岡市がある。面積は約 1,174.26 km²で、新潟県の総面積のおよそ 9.3%を占めており、海岸線は約 50km にも及ぶ。

沖積平坦地と山間部洪積地で構成されており、平地は飯豊朝日山系に源を発する荒川・三面川流域をはじめ、石川流域や大川流域に広がっている。集落は河川流域に集中しているほか、朝日山塊が直接日本海に迫る三面川河口以北の海岸線に分布しており、荒川、三面川および石川河川流域は、肥沃な水田として農業生産活動の基盤となっている。

耕地面積は 7,330ha と県の 4.3%を占め、総農家数 3,493 戸、農業産出額(H30)1,648 千万円となっている。農業産出額のうち米が 633 千万円、畜産 874 千万円と、米以外に畜産の盛んな地域である。

2 経営の概要

当該経営体の所在する地域では、高齢化の進展により集落内の担い手の目処が立たない状況の中で、ほ場整備事業を契機として平成 4 年から集落の農地、農業を守るための体制等について話し合いが進められ、平成 6 年 4 月に長政集落の有志 5 戸で「長政農業生産組合」を設立し水稻の機械共同利用体制をスタートさせた。

その後、良質米生産及び大区画ほ場に対応した機械作業等の効率化を進めるとともに、新たな収益部門の確立に向けて、露地野菜（さといも・ねぎ・ブロッコリー・ジャガイモ）などの園芸作物の導入・拡大を実践。集落内の担い手として経営を継続していくには、収益を確保して人材（後継者）を育成することが不可欠であるとの考えから、今後の組織運営等について検討を重ね、平成 12 年より完全協業化に移行した。そして、新たに施設園芸（いちごの高設栽培、観光農園）部門を導入するとともに、今後の人材確保に向けた雇用環境整備のため組織を法人化し、平成 14 年 5 月に「有限会社夢ファームあらかわ」を設立。水稻主体の農業経営の中で、いちご観光農園の取組及び平成 17 年のもち加工部門の導入という 6 次産業化の拡大を実施した。

平成 7 年以降は、集落内の畜産農家との耕畜連携により生産された堆肥を、地元「岩船米」の食味・品質及び収量の高位安定に向けて、「長政農業生産組合」の設立以来、水稻生産の概ね全ほ場で、25 年以上に渡って継続使用している。

こうした取組の結果、近年は地域の平均単収以上の収量が確保できており、法人設立以降では平成 16 年の潮風害や平成 22 年の過高温年以外は、ほぼ全量が 1 等米（令和元年：100%、令和 2 年：100%）となっている。

表 1 経営耕地面積 (R2)

	田	畑	計
所有地	0.92ha	0ha	0.92ha
借入地	42.6ha	0ha	42.6ha
計	43.5ha	0ha	43.5ha

※特定作業受託はなし