

6次産業化部門



ゆうげんがいしゃ
有限会社 るシオールファーム
(滋賀県 甲賀市)

1 地域の概要

甲賀市水口町は、滋賀県の南東部に位置し、中京圏と関西圏の交通の要衝である。新名神高速道が走り、市内には3つのインターチェンジがあり、京都市内まで約40分、名古屋市内まで約1時間と大消費地に近く、近年は、工業団地が多く誘致され、工業製品出荷額全国第5位の滋賀県の中で、甲賀市は第1位である。近年の滋賀県の人口増加率は、全国1位又は2位であり、ベッドタウン化も進んでいる。

甲賀市水口町の耕地面積は1,570haで、その96%にあたる1,500ha余りが水田である。



図1 るシオールファーム位置

2 経営の概要

当法人は、現在経営面積116haで、土地利用型に園芸と6次産業化（農家レストラン、直売所、加工品製造）を取り入れた大規模複合経営体である。

平成7年度に県内で先駆けて法人化し、経営面積40haで経営を開始した。平成15年度、経営面積は57haに拡大したものの、米の売上高は漸減傾向であったため小ギクやイチジク、施設イチゴなど園芸作物を本格的に導入し複合化を進めた。



写真1 稲の収穫作業

平成21年度に収益性を高めるため、6次産業化に取り組み始め、ガレージを改装して直売所を開設した。平成23年度には農産物加工施設を建設し、漬物、総菜、ポン菓子の製造を開始し、平成23年度は経営面積95ha、米売上高5,500万円、園芸作物売上高3,034万円、加工品売上高112万円で、総売上高は9,800万円となった。

更に、自社の農産物を多くの消費者に届けたいという思いからレストラン設立を構想し、平成29年にマーケティングリサーチを行い、地元産農作物が地元には出回っていないこと、飲食店が少ないこと、地元民の食費にかかる金額が県内の中でも高いこと、自社の農舎に面する道路は交通量が多く集客しやすいことを調べ上げ、農舎の隣にレストランを開業することとなった。



写真2 農家レストランの人気メニュー
(ベジプレート)

平成 30 年 7 月に農産物直売所の改築と併せて農家レストラン「べじらいす」を開業し、自社や地元の旬の野菜や地元産の麦を生地としたピザなどのメニューを提供し始めた。

令和 2 年 9 月、20 代以下の若手社員 6 人と当法人の出資で（株）ROPP0（読み方：ろっぽ）を設立し、若手社員が直売所やレストランでの消費者の意見をフィードバックし、農作物生産につなげる等の経営感覚を学ばせる場として位置付け、（有）るシオールファームの経営哲学の伝授や後継者の育成を図っている。



写真 3 法人の明日を担う(株)ROPP0 の 6 名と仲間たち

表 1 経営耕地面積（令和 4 年）

	田	計
所有地	3ha	3ha
借入地	83ha	83ha
小計	86ha	86ha
特定作業受託	30ha	30ha
麦	30ha	30ha
大豆	30ha	30ha
合計	116ha	116ha

表 2 作物・部門別経営規模（令和 4 年）

	作付面積	生産量
水稻	80ha	400 t
野菜	5ha	150 t
果樹	0.3ha	2.4t
花	0.7ha	28,000 本
麦（オペレーター作業）	30ha	135t
大豆（オペレーター作業）	30ha	54t
合計	116ha	741.4 t

表3 経営耕地面積、作物・部門別経営規模等の推移

	令和2年	令和3年	令和4年
経営耕地面積	109ha	116ha	116ha
水 稲	75ha	80ha	80ha
野菜	5ha	5ha	5ha
果樹	0.3ha	0.3ha	0.3ha
花	0.7ha	0.7ha	0.7ha
麦（オペレーター作業）	28ha	30ha	30ha
大豆（オペレーター作業）	28ha	30ha	30ha
延べ作付面積計	109ha	116ha	116ha

表4 労働力

	労働数	うち45歳未満
家族又は役員	5人	1人
常時雇用	9人	8人
臨時雇用（年間延べ雇用数）	9人	3人
研修生	1人	1人

表5 労働時間（1人あたり）

平成27年 （前回認定時）	令和2年 （今回認定時）	令和3年
2,500時間	2,500時間	2,500時間

3 経営の特色・成果

（1）大規模経営による省力化と6次産業化を意識した農産物づくり

土地利用型作物部門では、規模拡大に併せ大型機械を導入するとともに、新たに収量コンバインや直進アシスト機能付田植機などのスマート農機を導入し、省力化を図っている。

米は玄米篩目を1.85mmから1.9mmに大きくし、玄米用に加えて白米用の色彩選別機及び石抜機を追加、精米機の処理能力も向上させた。これによって、精玄米収量は15～20kg/10a減少したが、直売用、レストラン提供用のために外観品質を向上させた。また、レストランで提供する米の品種は飽きがこないよう週ごとに変更するなど努めている。提供した米は、直売所でPOPをつけてPRし米販売力を高めている。その結果、固定客ができ、商品の継続購入に繋がり、コロナ禍等による米価下落の影響を抑えることができた。

小麦は、ピザの原料としても提供できるよう、作付品種を日本麺用からパン用小麦に転換した。小麦の生産は、現代表をリーダーとした大規模土地利用型経営体の経営者ら6人で出資した（有）共同ファームで行い、製粉業者で製粉された甲賀市産小麦粉を購入し、ピザ生地を作ってレストランで提供している。県内で初めて地元産小麦を使ったピザの提供を行った。

野菜は、甲賀忍者の地としての特産物である忍ネギ（しのぶネギ）をはじめ、タマネギ、施設イチゴ、スイカ、前述の子会社（株）ROPP0が栽培しているアイメック農法を活用した高糖度トマトなど、レストランや加工品、直売での利用を意識した特徴のある品目を栽培して、野菜苗移植機、収穫機を導入し、ネギ、タマネギ作業の省力化を図っている。

水稻全面積をはじめ、野菜、果樹の一部は減農薬減化学肥料の県環境こだわり農産物の認証を受けて、付加価値の向上を図っている。

市場出荷ではないイチゴ、ブドウ、イチジクなどは完熟させ直売することができることから、スーパーの商品より糖度が高く、大変好評である。

（2）地域の農産物を使った多彩な加工品づくり

加工品は、米を利用した米粉ワッフル、大豆を使用した味噌に加え、黒豆ポン菓子、酢大豆、OEMで納豆などを商品開発した。また、イチゴジャム、イチジクジャム、OEMでタマネギドレッシングを製造し、野菜・果物の外観が劣るものを加工品として販売することで売上向上につなげている。なかでもタマネギドレッシングは、平成27年、28年にモンドセレクションに出品して金賞を受賞した。現在タマネギドレッシングの売上高は約70万円（令和3年度）と、加工品の中で最大のヒット商品となっている。

加工品の種類を徐々に増やし、加工品売上高は、味噌やポン菓子が主力であった直売所開設直後（平成23年度）の112万円から、令和元年は1,380万円、令和4年は1,930万円と、この10年間で売上を飛躍的に伸ばしてきた。



写真4 忍ネギの収穫作業



写真5 完熟収穫イチジク



写真6 ヒット商品玉ねぎドレッシング

（３）地域の農産物をおいしく消費者へ 農家レストラン「べじらいす」

平成 30 年 7 月農家レストラン「べじらいす」を開業し、季節に合わせた新メニュー開発を定期的に行い、子供用や高齢者用に、量と価格を抑えたメニューを提案し、家族で来店できるよう工夫している。特に自社農産物や地域の農産物を活用し、新鮮な野菜をふんだんに取り入れたランチメニュー「ベジプレート」は、人気メニューとなっている。

また、コロナの感染拡大に対応するため、直売所でのテイクアウト（お弁当）の販売を開始した。

農産物が生産される姿を間近でお客さんに見てもらうために、農舎の隣に直売所・レストランを建設し、現在イチゴハウス、トマトハウス、人気の高いブドウ品種「シャインマスカット」の果樹棚等を配置し、普段見られない生育途中の農作物の様子を来客者に見てもらえるように工夫をしている。また、レストランの壁面は解放感のある大きなガラス張りになっており、テラスに展示した大型の 140ps のトラクターを見ながら食事することができる。記念写真を撮ることもでき、農業と食をつなげるコンセプトを体感できるよう工夫している。



写真7 「べじらいす」店内の様子

これらの取組の結果、コロナ禍によって 2 か月間は休業したものの、他の期間は営業時間 3 時間で客回転率 2 回転を維持し、令和元年から令和 3 年までのレストラン売上高は、2,310 万円、2,625 万円、2,300 万円（コロナ 2 か月休業）、令和 4 年度は 2,876 万円と過去最高の売上となった。

（４）6 次産業化部門の要 直売所

直売所部門では、「人を呼ぶ」ブランドづくりに取り組んでいる。令和 3 年には、高い糖度のスイカを「あめだまスイカ」とネーミングして、生果及びカットスイカとして販売し、売上を伸ばした（50 万円（令和 2 年）→180 万円（令和 3 年）、約 7,000 円/玉）。

レストランで提供したお米は、直売所で POP をつけて PR し、レストランで食事された方にはお米の購入代金を割引するなど、自社製品のお米を買ってもらうよう工夫している。

商品販売に当たっては、メンバーズカード（ポイントカード）を発行しポイント還元を行うなど、リピート客の取り込みを工夫している。



写真8 6次産業化の発信基地 直

4 地域への関わり

当法人のルーツは、現代表の義父が設立した「水口町農業機械銀行」であり、地域の水田農業の担い手として成長してきた。現代表は、水稻の全面積を減農薬減化学肥料栽培（滋賀

県環境こだわり栽培）で栽培し、甲賀地域の環境こだわり栽培率は県内で最も高い地域となっている。また、甲賀市水口地域の麦・大豆生産は、前述の（有）共同ファームで受託し、水田の高度利用等、地域農業の維持発展に貢献してきた。

6次産業化部門においても、地元の農業者が生産した野菜や、ニンジンジュース、トマトジュース、甲賀市の特産である土山茶、朝宮茶なども直売所での販売やレストランメニューで使用するなど、地域活性化や地元生産者との協調を大切にしている。

代表及び役員の計2名は指導農業士として、多数の就農希望者や農業大学校生、普及指導員等の研修を受入れ、代表は、農水省が実施する全国普及指導員育成研修の講師も務め、しがの農業経営相談所（現しがの農業経営支援センター）の農業経営支援アドバイザーとしても活躍している。しがの農業経営支援アドバイザーとして相談を受けた県内湖北地域の農業者は令和3年度に農家レストランの開業に至っており、本県の6次産業化モデルとして、後進の育成に寄与している。

5 今後の方向

今後は、6次産業化部門を更に発展させる構想を描いている。具体的には、レストランでの季節に合わせた新メニューの開発に加え、アフターコロナに対応し果物を使ったクレープや流行の「おにぎらず」、米粉パンなどテイクアウト商品の拡充、キッチンカーの導入を進める。また、レストランのランチ営業後に2時間開店時間を延長し、ティータイム営業として、菓子や甲賀のお茶を提供するなど、6次産業化部門の商品販売機会を増やす予定である。

前述の（株）ROPPOで、若手社員6人がトマトの生産・販売・加工品開発を通じて、経営感覚に優れた人材を育成していき、当法人の円滑な経営継承を進めていく予定である。

6 女性の活躍等

当法人では、設立当初から女性社員や研修生を採用し、朝、昼、夕の3種類の時間帯と4時間程度の労働時間を組み合わせたシフトや更衣室の整備、アシストスーツの装備等女性が働きやすい環境整備に努めてきた。

平成30年の直売所改装と農家レストランを開業してから、現在は直売所・レストラン部門として女性のパート社員を10名雇用している。代表の配偶者は、6次産業化部門（加工、直売所、レストラン）の企画、運営のリーダーとなっている。調理師2人も女性を採用し、そのうち1人はレストランの料理長となっている。加工品開発や、レストランメニュー開発には、女性スタッフの意見が大いに反映されている。



写真9 「べじらいす」、直売所の全景

販売革新部門



じゅうのうえん かぶしがいいしゃ
カネ十農園 株式会社
(静岡県 牧之原市)

1 地域の概要

カネ十農園株式会社が拠点を置く静岡県牧之原市は、一年を通じて温暖多雨な気候で、冬でもほとんど降雪がない。この恵まれた立地や気象条件、また、江戸から明治の牧之原台地の茶園開拓等歴史的経緯を背景に、茶を主体としながら、柑橘等、樹園地農業や野菜の露地、施設栽培等が展開されている。

牧之原市の令和元年の農業産出額は 97.6 億円で、耕種作物の「工芸農産物（茶）」が 26.6 億円、「野菜」が 31.8 億円と全体の 60% 近くを占めている。

令和 2 年の牧之原市の総農家数は 1,587 戸で、そのうち販売農家数は 1,061 戸である。個人経営体のうち、41% を占める 446 経営体が、世帯所得の 50% 以上を農業所得が占める主業経営体である。

農業経営体数は 1,115 経営体で、そのうち 66% 強を占める 738 経営体が茶業経営体である。

牧之原市の令和 2 年の経営耕地面積は 3,270 ha で、作付上位から茶 2,108 ha、水稻 373 ha、レタス 126 ha、温州みかん 52 ha となっており、経営耕地面積の 64% を茶園が占めている。

2 経営の概要

カネ十農園株式会社は、個人茶業経営体だった平成 18 年に、他産業から参画した娘婿である現代表の渡辺知泰氏が、茶業の原料供給のみの流通体制の改善と経営体の効率運営を目的に、平成 22 年に設立した茶と大根の生産加工を行う経営体である。（設立当時は「カネジュウ農園株式会社」）

茶の加工販売においては、産地の特徴である深蒸し茶の荒茶販売を主としながらも、従来の煎茶だけではなく、多様な茶原料による茶商品展開を図り、自家小売販売の拡大に取り組んでいる。販売においても、既存の茶流通ではない販路開拓に取り組むなど、多様な取組を展開している。

また、法人設立時から農地所有適格法人として、茶園の集積や新たな品種の導入改植にも務め、地域における基盤整備の推進にも尽力している。

大根生産においては、切り干し加工による付加価値化を進めた販売に取り組んでいる。

表 1 経営耕地面積

	田	畑	樹園地	計
所有地	—		3.0ha	3.0ha
借入地	—	0.1ha	16.2 ha	16.3ha
計	—	0.3ha	19.0 ha	19.3ha

* 令和 3 年 12 月時点

表 2 作物・部門別経営規模

	作付面積	生産量
茶	19.0ha	(生葉) 287.9t
		(荒茶) 117.9t
大根	0.3ha	12.5t
合計	19.3ha	—

* 令和 3 年度の実績

表3 経営耕地面積、作物・部門別経営規模等の推移

	平成24年 (前回認定時)	令和2年 (今回認定時)	令和3年	令和4年
経営耕地面積	9.2 ha	18.3ha	19.3ha	21.3ha
茶	9.0 ha	18.0ha	19.0ha	21.0ha
大根	0.2 ha	0.3ha	0.3ha	0.3ha

表4 労働力

	労働数	うち45歳未満
家族または役員	2人	2人
常時雇用	6人	4人
臨時雇用（年間延べ雇用数）	14人	2人

表5 労働時間（1人あたり）

平成24年 (前回認定時)	令和2年 (今回認定時)	令和3年
2,400時間	2,400時間	2,400時間

3 経営の特色・成果

（1）新たな流通開拓により地域茶業の牽引役を果たす

カネ十農園株式会社は、個人茶業経営体だった平成18年に、他産業から参画した娘婿である現代表の渡辺知泰氏が、茶業の原料供給のみの流通体制改善と経営体の効率運営を目的に、平成22年に設立した法人である。（設立当時は「カネジュウ農園株式会社」）

カネ十農園株式会社では、荒茶価格低迷に対応するため、従来の煎茶だけでなく、発酵茶、低カフェイン茶、フレーバーティー等の多様な茶商品展開を行い、自家小売販売の拡大に取り組み、既存の流通ではない百貨店等での常設販売や東京表参道への直売店兼カフェの出店をしている。

更に、海外展示会にも参加して輸出を開始するなど、多様な取組を展開している。

また、コロナ禍では、大手ドリンクメーカーとの契約栽培による収益安定化とECサイトを活用して消費者に直接販売する取組の強化を図る等、現状維持ではない取組を常に模索している。



写真1 自社産ベルガモットを利用した茶商品開発（国産アールグレイ）



写真2 牧之原産ジャスミンを利用した茶新商品開発（国産ジャスミンティー）



写真3 海外試飲会（未来市／台北）

写真4 海外での卸常設販売（神農生活／台湾）

（2）法人管理の拡大により地域茶業の受皿に

法人設立時から、農地所有適格法人として茶園管理を実行することで、機械化一貫管理による作業の省力化、生産コスト低減を図るとともに、高齢化が進む地域茶業の受皿として機能し、直営管理面積の拡大を実現している。また、地域の若手茶業者で構成される研究会においても、茶園基盤整備や集積等、地域茶業の課題解決に取り組んでいる。



写真5 牧之原の整備園地



写真6 茶の改植作業（定植）

（3）安定した収益の確保に向けて

荒茶販売については、令和3年より大手ドリンクメーカーとの契約栽培を開始し、市場動向に左右されない安定した収益の確保を進めながら、小売販売とのバランスを考慮し、経営面積の拡大も検討している。

さらに、生産資材費高騰に対応した茶園施肥体系の見直しによるコスト削減を図るため、地域の中心的経営体と連携して技術確立に取り組み、施肥コスト20%削減を目指している。

大根については、切り干し大根の加工販売が好調であり、加工販売の拡大を図っている。



写真7 茶園施肥改善に関する勉強会



写真8 大根の収穫

4 地域への関わり

茶業情勢の低迷を受け、周辺の高齢農家及び系列生葉出荷者から茶園の貸借の申し入れが増加しており、自社面積を拡大して地域茶業の受皿として産地維持に寄与している。

自社茶園は、平成22年の5.0 haから令和4年には21.0 haまで増加し、今後も基盤整備等を踏まえながら拡大予定である。

また、牧之原市内の40代、50代の中核茶業経営者16名で組織される「牧之原茶業経営モデル工場研究会」(※)の会員として、年間6回程度の会合において、各自の生産販売状況等、詳細な情報共有を図りながら、茶園基盤整備や茶園集積、栽培技術等、地域の茶業の課題解決に積極的に取り組んでいる。

※平成2年に結成された30年以上の歴史を持つ研究会。平成11年に全国農業新聞主催の「青年農業者グループ活動コンクール」で内閣総理大臣賞を受賞。代替わりやメンバーの新規加入等を行いながら現在に至る。



写真 9 牧之原茶業経営モデル工場研究会（会合と一番茶互評会）

5 今後の方向

（1）コロナ禍に負けない中長期展望

令和 2 年まで小売販売拡大の効果を受けて順調に伸びていた販売額は、新型コロナウイルス感染症の感染拡大による社会経済への影響で大きく下落した。（前年対比 82%）。これに対応するため、百貨店等の販路を開拓して店舗における販売を維持しながら、令和 3 年より大手ドリンク飲料メーカーとの契約栽培を開始し、収益の安定化を図る一方で巣ごもり需要に対応したネット販売（Amazon、自社サイト等）にも積極的に取り組み、令和 3 年の小売販売は、令和元年の水準まで回復してきた。

これらを踏まえ、中期的目標としては、荒茶販売と小売販売のバランスを取りながら、販売の多様なルートの更なる開拓により小売販売 1 億円、総販売額 2 億円の達成を目指している。

また、長期的には、牧之原茶産地として目指す「安定した収益構造構築」のための契約取引の拡大に対応した荒茶加工施設整備を、市内茶業経営体と連携して実現し荒茶卸販売に対応するとともに、法人単体としては、100%仕上加工販売することを目標とし、合わせて年商 10 億円を目指す。



写真 10 契約栽培に対応した蒸機整備



写真 11 カネ十農園オンラインストア

（２）消費者が足を運んでくれる産地づくり

生産から仕上加工販売まで一貫して行っているため、それを視覚及び実体験できる情報提供のプラットフォーム及びショップ兼体験施設を牧之原市内に整備し、国内外の消費者に足を運んでもらえる体制づくりを行う。

併せて、地域の農産品や伝統工芸品、飲食、観光業とも連携をし、消費者に牧之原の良さを訪れることで理解して楽しんでもらえるような産地コミュニティづくりを目指す。



写真 12 東京表参道のカフェ兼販売店舗



写真 13 カフェで提供の日本茶と甘味セット

6 女性の活躍等

カネ十農園株式会社では、女性役員 1 名が総務部長として、法人における労務管理、経理事務等を担当している。また、総務全般を総括しながら、他事業者と連携して行う新商品開発にも参画し、女性目線、消費者目線での企画提案等を積極的に行っている。

また、女性のパート雇用は、1 名が会計事務、3 名が主にお茶及び切り干し大根の仕上げ加工、袋詰め、発送業務等を行っており、男性が茶園管理や荒茶加工業務を担う一方で女性 はきめ細かな内作業を担うように役割を分担している。

さらに、繁忙期には既設パートの活用（4 人）を図り、地元雇用活動に寄与している。



写真 14 社内ミーティング



写真 15 商品づくり作業（女性スタッフ）

販売革新部門



ゆうげんがいしゃ み たに
有限会社 見谷ナーセリー
(福井県 福井市)

1 地域の概要

有限会社見谷ナーセリーが位置する福井県福井市は、県北部に位置する県庁所在地で、人口約 26 万人の中核市である。また、耕地面積は 6,910ha で、うち水田率は 98% と高く、基盤整備率も約 83% と高い。このため、古くから稲作が盛んで、九頭竜川、足羽川、日野川の 3 つの河川により肥沃な農地と豊富な水で高品質な良食味米の生産地となっている。一方、園芸では、市街地近郊であることから、福井市西部には施設園芸団地があり、ホウレンソウ、コマツナ等の軟弱野菜やトマトは県内有数の産地となっている。

当法人の事務所や施設がある福井市東部は、大型の量販店等が出店するなど急速に市街地化が進んでいる地域である。

2 経営の概要

当法人は、平成 2 年に開催された「国際花と緑の博覧会」を契機に、トマトやキュウリ等の施設野菜を生産する家族経営から野菜・花苗の生産・販売を行う経営に転換し、平成 3 年に有限会社化したところから始まった。

現代表の見谷雅彦氏は、大学で農学を専攻し卒業後、平成 8 年に当法人に就業し、苗生産を担当した。品質の高い苗づくりをしようと研究を重ね、従業員への指導も熱心に当たった。また、顧客のニーズに応え花苗をいかした庭造りに取り組むため、造園や建設関連の資格を取得し、花壇や菜園の設計施工管理の請負を本格化した。

平成 17 年に 30 歳で代表取締役役に就任してからは、ハウスを増設して苗生産の規模拡大に取り組んだ。また、接木苗を養生するための複合環境制御施設（エアコン・照明付き接木養生室）や自動播種機、ポットイングマシン等を導入し、機械化を進めた。これにより、高品質で均一な苗を効率的に生産することができるようになった。さらに、作業の効率化を図るため、栽培管理・仕分け・出荷調整など役割を細分化して分業体制をとり、経験の浅い従業員も熟練者と同じように作業が出来るよう、生育指標を定めて分かりやすいマニュアルを作成している。これらにより 1 人あたりの労働時間を短縮することができた。

現在は、経営面積が 1.66ha で、労働力は家族 3 名と常時雇用 12 名、臨時雇用が年間 15 名である。14 棟 90a のビニールハウスを中心に、年間約 100 種類の野菜苗と約 30 種類の花苗を栽培し、県内外の量販店や園芸店に契約出荷している。また、ハウス近くに直売所を設置し、自家販売も行っている。加えて、花壇や菜園の施工も多数手がけている。施工の際は、品種や色彩コーディネートだけでなく、肥料のやり方などの栽培管理方法も含め総合的なアドバイスをを行うことで顧客の信頼も得ている。さらに、一般向けのガーデニング教室や、イベントでフラワーカーペットを設置するなど、花や緑と触れ合う機会の創出にも積極的に取り組んでいる。

表 1 経営耕地面積（令和 3 年）

	田	畑	計
所有地	0.12ha	－ ha	0.12ha
借入地	1.54ha	－ ha	1.54ha
計	1.66ha	－ ha	1.66ha

表 2 作物・部門別経営規模（令和 3 年）

	作付面積	生産量
苗（野菜・花）	1.66ha	180 万本
合計	1.66ha	180 万本

表 3 経営耕地面積、作物・部門別経営規模等の推移

	令和 2 年	令和 3 年	令和 4 年
経営耕地面積	1.62ha	1.66ha	1.66ha
苗（野菜・花）	1.62ha	1.66ha	1.66ha
延べ作付け面積計	1.62ha	1.66ha	1.66ha

表 4 労働力

	労働数	うち 45 歳未満
家族または役員	3 人	0 人
常時雇用	12 人	9 人
臨時雇用（年間延べ雇用数）	15 人	10 人
研修生	0 人	0 人

表 5 労働時間（1 人あたり）

平成 27 年 （前回認定時）	令和 2 年 （今回認定時）	令和 3 年
2,400 時間	2,000 時間	2,000 時間



写真1 苗の生産ハウス



写真2 野菜苗の栽培



写真3 花苗の栽培

3 経営の特色・成果

(1) ニーズに応じた均一な苗の安定生産

消費者に喜ばれる苗を安定して出荷するために、販売店のバイヤーから頻繁に話を聞き、前年の販売実績も踏まえて、生産計画は半年前から立てている。

野菜苗は、ナスやキュウリ、トマト等の品目を中心に、美味しくて栽培しやすい定番の品種に加え、特徴のある新しい品種を取り入れて年間約 100 種類を生産している。また、花苗は、パンジーやベゴニア、マリーゴールド、ブルーサルビア等を中心に約 30 種類を栽培している。多数の品目や新しい品種を取り入れているため、それらに合わせて床土の配合を変え、温度管理、水管理、追肥のタイミング等の栽培方法を常に研究している。

野菜の接木苗はナス、トマト、キュウリ等を中心に約 30 万本生産している。穂木と台木を確実に活着させてしっかりとした接木苗にするには、丁寧で確実な接木作業と、接木後の温湿度管理などの高度な技術が必要となるため、複合環境制御施設（エアコン・照明付き接木養生室）をいち早く導入した。更に、ポットティングマシン、用土攪拌機、自動播種機等を導入して機械化を進め、均一で高品質な苗を効率的に生産するための体制を整備した。これらにより、苗の生産量は 150 万本（令和元年）から 180 万本（令和 3 年）に増加し、販路も拡大した。



写真 4 複合環境制御施設での接木苗の養生室



写真5 ポットティングマシンによるポリポットへの土詰め



写真6 ニードル式の自動播種機によるセルトレイへの播種

表6 苗栽培における年間の作業体系

作業内容		1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
野菜苗	播種	←				→		←	→				
	接木		←	→									
	鉢上げ			←	→			←	→				
	出荷				←	→		←	→				
花苗	播種	←	→						←	→			
	鉢上げ			←	→					←	→		
	出荷				←	→					←	→	

(2) 従業員の人材育成

従業員は、12名の常時雇用のほか、15名を臨時雇用している。経験の浅い従業員にも管理作業が分かりやすいように品目ごとの生育指標を定めてマニュアルを作成している。また、苗の栽培スケジュールを販売先ごとに綿密に組み、常勤の従業員全員がパソコンでデータを共有できる体制をとっている。日々の問題点を各自がパソコンで書き込んで情報を共有するとともに、データを残すことで翌作の改善に繋げている。さらに、マニュアルに書かれている以外のことにも対応できるよう定期的に勉強会も並行して行い、従業員のスキルアップを図っている。

従業員それぞれの得意分野を見極めながら担当を決めている。作業は、分業化を行って専門性を高め、効率化を図っている。特に苗部門では栽培部と出荷部に分けるだけでなく、更に栽培部を品目ごとに役割を細分化しグループで作業を行っている。常勤の従業員がグループリーダーとなり、責任感を持って仕事に臨んでいる。

(3) 花と緑であふれる地域へ

「花苗を植えて素敵なお庭にして欲しい」という顧客からの要望に応え、花壇や菜園の設計施工業にも取り組んでいる。また、苗の生産をいかし、地域を花や緑でいっぱいにして人々の心に癒しと潤いを与える環境づくりに貢献しようと、代表自らが造園や建設関連の資格を積極的に取得するほか、造園専門の社員を雇用しデザインや設計の品質を高めている。

花壇の施工は、主に公園や公民館、道路の植え込み、企業、個人邸などで、顧客には花の種類や色彩コーディネート、肥料のやり方など総合的にアドバイスを行っている。また、一般家庭向けには、「野菜づくりを始めてみたい」、「リフォームに併せて家庭菜園を作りたい」等という花や緑と触れ合う生活を求める声に応じて、自宅の庭で思いのままにガーデニングができるよう庭工事とともに菜園の施工やアドバイスを行っている。

このように、苗の生産販売拡大に加え、顧客のニーズを把握した花壇や菜園施工を行うことで、現在の売上は、平成3年の会社設立から約5倍、現代表が代表を継承した平成17年から1.8倍となった。



写真7 施工した花壇

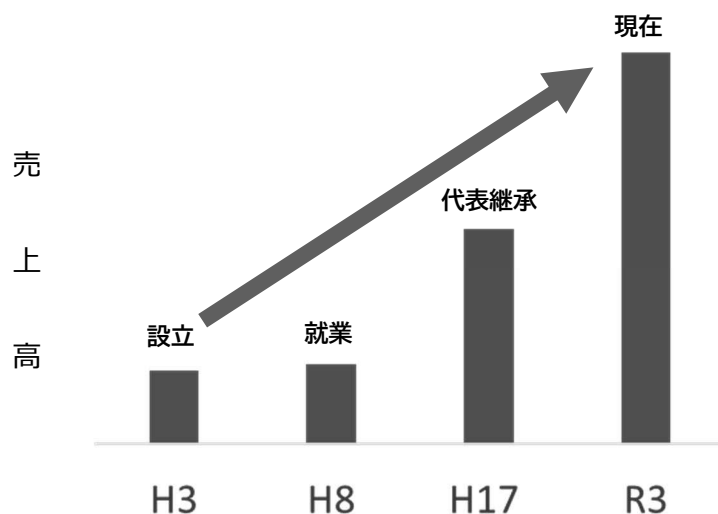


図1 売上の推移

4 地域への関わり

地域の活動やイベントにおいて、花苗を用いたフラワーカーペットの設置やガーデニング教室の講師を務めている。平成 29 年に開催された「全国花のまちづくり福井大会」では、自社生産した 25,000 鉢の花苗を使い、地元の農林高校生がデザインした巨大なフラワーカーペットを福井駅近くのメイン会場に設置し大会を盛り上げた。

代表は、平成 31 年に県の指導農業士に認定され、令和 3 年からは高志地区農業士会の会長として、交流会や研修会を開催し新規就農者や若手農業者の育成に努めている。



写真8 平成 29 年全国花のまちづくり大会のフラワーカーペット



写真9 JR 福井駅前に設置したフラワータワー

5 今後の方向

若者が夢や希望をもって取り組める農業と、花や緑で潤いのある社会づくりを一層進めるために、今後も作業の機械化やロボット技術を導入していくとともに、ハウスの環境制御や生産管理などの ICT 化に取り組んでいく。また、これらにより省力化や軽労化を図り、更なる生産技術の向上と生産量の拡大や従業員が働きやすい環境整備と休日の確

保、後継者の育成に取り組んでいく。

6 女性の活躍等

代表の母は役員を務め、現在はガーデニング教室を主に担っている。県の農業体験施設「園芸 LABO の丘」では、定期的に寄せ植え体験講座で指導を行い、毎回参加者から好評を得ている。また、市内の公民館等からも寄せ植え体験講師の依頼が多い。

女性の従業員は常時2名、パート4名を雇用している。常時雇用者は、得意分野をいかして各々生産管理や販売管理を担っている。

夏季は朝早く始業し、昼の休憩時間を長くするなど従業員の状況に応じてフレックスタイム制を導入している。また、家庭の事情を配慮したパートタイムや男女別のトイレの設置など働きやすい環境と体制を整えている。



写真 10 寄せ植え体験講座での指導

働き方改革部門



かぶしがいいしや
株式会社 ニュウズ
(愛媛県 伊方町)

1 地域の概要

(株) ニュウズが位置する愛媛県伊方町は、四国の最西端、佐田岬半島の基部から先端に位置し、全体が細長い形をしている。北は瀬戸内海、南は宇和海に面し、大規模な河川は無く、平地はわずかであるために穏やかな傾斜地に集落と樹園地が集中している。南北を海で囲まれた風の影響を受けやすい海洋性気候である。年間の平均気温は約 16℃で、年中温暖な気候であるが、夏場は 30℃を超える日がある一方、冬場は氷点下になり、積雪がある時期もある。

町の人口は約 8,500 人で、総農家数は 716 戸。その内主業経営体は 186 経営体となっている。農業・水産業が主体で、農業は、急峻な土地に先人から受け継いだ石積の段々畑や急峻が続く山の斜面を切り開いた畑で、耕作地の約 98%はみかん畑である。「西宇和みかん」で知られる温州みかんなどの柑橘類が主に生産されている。



図 1 伊方町位置図



写真 1 伊方町（左：宇和海、右：瀬戸内海）
（手前：ニュウズ本社）

2 経営の概要

(株) ニュウズは、1978 年に設立し、現代表の土居裕子（どい ひろこ）氏が 2014 年に父の経営を引き継ぎ代表取締役役に就任した。柑橘の生産、加工、販売を行っている。

急峻な樹園地が多く、平地が少ない条件不利地であり、機械化が困難なことから農作業は人手に頼るしかなく、スタッフの能力を最大限に発揮させる経営を行ってきた。多様な柑橘品種を導入して周年出荷を実現したほか、直売や加工にも取り組み、スタッフのライフスタイルに合わせた多様な働き方ができるよう経営を展開している。

また、2013 年に世界に通用する農業経営を目指して、残留農薬規制の厳しい台湾への輸出に挑戦し、現在も継続している。また、現地法人を設立し、輸出入手続きや台北のショッピングモールに販売店舗をオープンするなど、GLOBALG. A. P 国際認証を得た作業工程管理と組み合わせて、一貫した自社管理により信頼性と透明性を確保している。現在、愛媛県の SDGs 推進企業登録制度に登録するほか、減農薬栽培にも取り組んでいる。

新規就農者の確保にも尽力しており、雇用者が独立就農する時には、農地の斡旋、生産物の販売等で支援している。

さらに、自社仕様の農作業管理システムにより、圃場ごとの作業工程や収支を管理するとともに、販売管理システムの活用による顧客ニーズを的確にとらえた販売で売上が拡大

しており、柑橘王国愛媛を支える農業経営体の女性リーダーとして活躍している。

【具体的な取組】

- ①生産・出荷・加工・販売まで全てを自社で行うことにより、自信をもって美味しい柑橘を適正価格で顧客に届ける。
- ②生産、出荷、通販、ショップ部門を設置し、各部署とコミュニケーションを取りながら、年間通して安定した品質の商品を顧客に届ける。
- ③年間絶やさず旬の果実をお届けできるよう、17種類の柑橘を導入し、圃場の集約を進めている。
- ④直営ショップを設け、果実のほか、加工品、デザート等を販売し、顧客の声を反映した商品開発を進めている。
- ⑤主力の「温州みかん」においては、国際基準の GLOBALG. A. P の認証を得ており、世界基準での農業を目指して取組を進める。
- ⑥台湾に現地法人を置き、自社で海外輸出入手続きと販売を行うほか、台北に海外初のアンテナショップ「soil home ehime みかん」を開設した。
- ⑦SDGs に関する参画意識をスタッフ全員で共有し、愛媛県の SDGs 推進企業登録制度に農業界で初めて登録した。
- ⑧施設栽培の「温州みかん」と「せとか」では、愛媛県の特別栽培農産物の認証「エコえひめ」（愛媛県が定める栽培基準から削減対象農薬と化学肥料を5割以上削減）を取得した。
- ⑨近隣農家の子弟をスタッフとして受入れ、技術取得や販売に関わることで、地域の担い手として育成している。
- ⑩柔軟な勤務時間や有給休暇制度等の福利厚生を充実させ、技術手当を支給するなど評価制度を導入し、スタッフの成長につなげている。

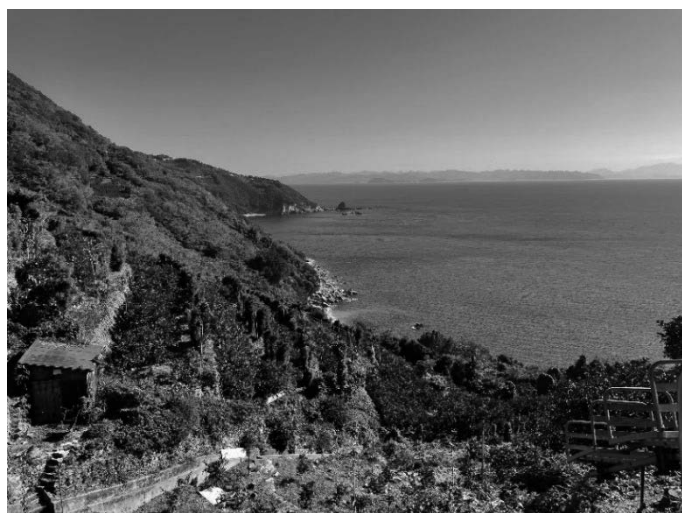


写真2 急峻な樹園地で柑橘栽培



写真3 代表 土居裕子氏

表 1 経営耕地面積（令和 4 年）

	田	畑	計
所有地	0.0ha	10.0ha	10.0ha
借入地	0.0ha	4.0ha	4.0ha
計	0.0ha	14.0ha	14.0ha

表 2 作物・部門別経営規模（令和 3 年）

	作付面積	生産量
極早生温州	2.4ha	74.0t
早生温州	5.1ha	178.0t
不知火	1.1ha	31.9t
清見	1.7ha	56.1t
伊予柑	0.2ha	7.0t
その他	2.1ha	24.0t
協力農家の委託販売	—	146.0t
合 計	12.6ha	517.0t

表 3 経営耕地面積、作物・部門別経営規模等の推移

	令和 2 年	令和 3 年	令和 4 年
経営耕地面積	13.0ha	13.3ha	14.0ha

表 4 労働力

	労働数	うち 45 歳未満
家族または役員	5 人	3 人
常時雇用	21 人	20 人

表 5 労働時間（1 人あたり）

平成 28 年 (前回認定時)	令和 3 年 (今回認定時)	令和 4 年
2,400 時間	1,787 時間	1,728 時間

3 経営の特色・成果

(1) 経営の特徴

経営理念は、自分たちが誠心誠意こめて生産した“本氣のみかん”で、弊社に関わるすべての人を幸せにすること。そして、常に前向きな農業経営を通して、将来に希望が持てる新しい農業を確立し、環境に優しい社会の発展に貢献すること。農業生産法人として、おいしく価値のある柑橘を生産し、お客様に弊社の柑橘を喜んで買っていただけるよう

な環境をつくる。これからもお客様に感動を与えられる柑橘を生産することを使命としている。

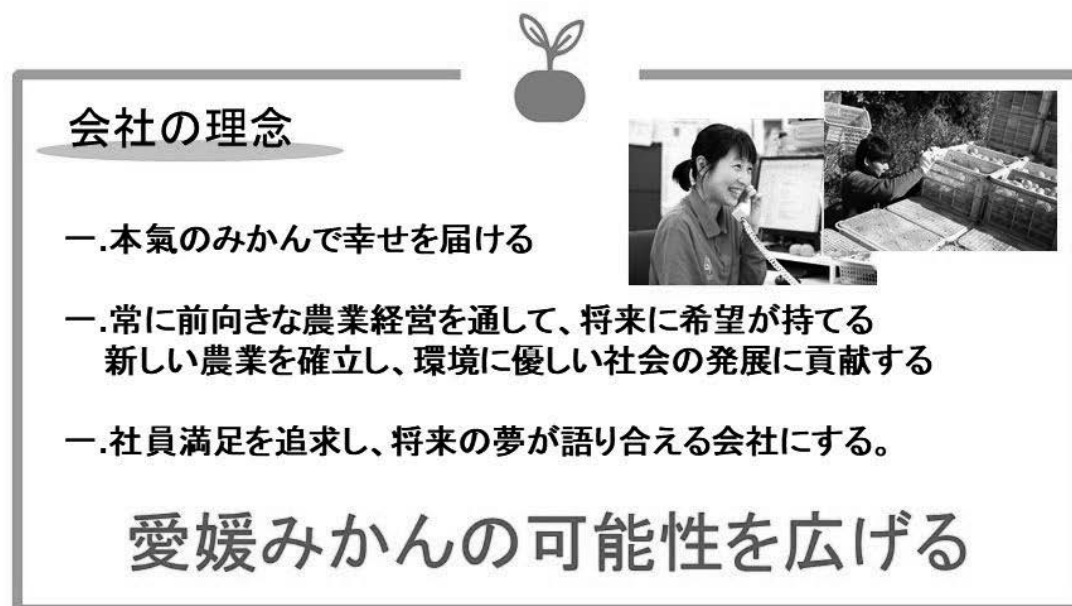


図2 会社の理念

スタッフは会社の「宝」。「企業は人なり」その位置づけの中で成長する企業でありたいと考え、スタッフの提案や将来の夢を積極的に取り入れ、夢を語り合いながらそれを実現していける会社を目指している。そのために、スタッフ一人ひとりのライフプランにあった働き方を選択できるように、定期的に面談を行っている。多様性を組織の強みに変えられるように、その人の長所を生かして役割を与え、また、個々の成長がチーム＝組織の成長につながることを意識し、スタッフに活躍の機会を提供している。

急峻な樹園地が多い柑橘生産では、機械化が困難なことから農作業は人手に頼るほかに、スタッフの能力を最大限に発揮させることが経営を発展させる鍵となっている。

特に女性スタッフが子育てをしながら就業できるよう、代表の経験をもとに、働きやすい労働環境の整備に率先して取り組んでおり、その結果、スタッフの過半は女性（女性14人/常時雇用21人）で、やりがいを感じながら活躍している。

このような活動に取り組んだ結果、近年のコロナ禍でライフスタイルが大きく変化する中でも、スタッフが顧客ニーズを的確に把握し、社内で共有して速やかに対応できている。人気の高い品種への更新にも取り組んでおり、徹底したトレーサビリティで顧客との信頼関係を築いている。

(2) 生産の特徴

「経験と勘」の農業から脱却すべく、作業ごとにマニュアルを作成し、生産性の向上そして全スタッフが同じレベルで作業できるようにするほか、栽培管理システムで管理をしている。市販の管理システムは主に水田地域向けに設計されており、柑橘栽培では不向きであったことから、自社で栽培管理システムを開発した。圃場ごとに品種、作業道等の情報や、売上・経費等の収支管理、作業日報の記録と作業マニュアルを一元管理し、スタッフが共有できるようにすることでスムーズな農作業が可能となった。システム導入により、圃場ごとの作業進捗状況や売上（収穫量×単価）や経費（防除、施肥、作業時間）などをデータ化し、園地ごとに費用対効果を算出し、栽培計画に反映するとともに、トレーサビリティを確保している。作業ごとにかかった経費や時間などをデータ化し、そのデータを活用して毎月部会を開き作業計画を策定するなど、日々の作業効率の向上に努めている。さらに、過去データを使って、一人当たりの作業時間を算出し、時間を意識して作業することを、スタッフに意識付けしている。



写真4 作業マニュアル

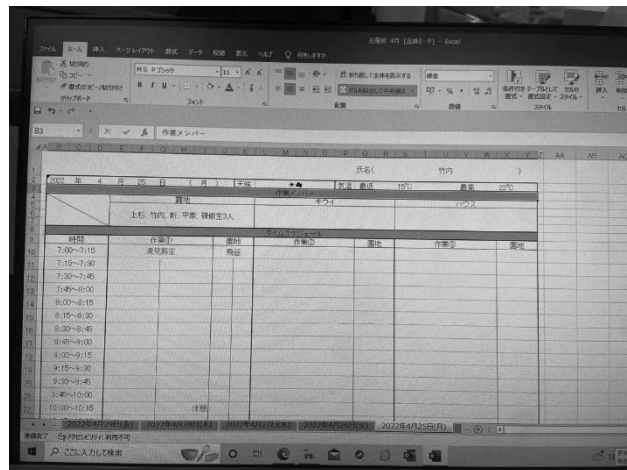


写真5 栽培管理システム

環境負荷低減のため生産量や土壌分析により適切な施肥を設計している。設計にあたっては、できる限り化学成分を使用しない原料（主に魚）を用いて、オリジナル有機肥料を製造している。施設栽培の温州みかんとかでは、愛媛県の特別栽培農産物の認証「エコえひめ」を取得した。

新品種や新たな技術の導入、スタッフの栽培技術の高位平準化を図るため、県普及指導員を講師に招き、定期的に技術講習会を開催し、スタッフの栽培技術を磨いている。収穫期の異なる多品目の栽培により、周年出荷を実現し、労働力を分散させることで年間常時雇用が可能となった。毎日朝礼・終礼を行い、スタッフ同士のコミュニケーションを密にとり、生産性向上へ繋げている。また、温州みかんにおいては2年連続でGLOBALG. A. Pの認証を得ており、今後も世界基準での農業を目指して取組を進めている。愛媛県には県育成品種など豊富な柑橘品種ラインナップがあり、消費者ニーズを捉えながら品種更新を進めている。

さらに、設立当時より、世界に通用する農業をしたいとの思いをもって農業を実践し

ており、近年ではその一環として SDGs にもいち早く取り組んでいる。毎年4月に全スタッフが参加して開催する経営計画発表会ではSDGsについての参画意識をスタッフ全員で共有しており、愛媛県が実施している SDGs 推進企業登録制度においても、農業界で初めての登録を行った。

作業内容	1月・2月	3月・4月	5月・6月	7月・8月	9月・10月	11月・12月
極早生温州	土づくり	施肥		摘果		施肥
	施肥	せん定		防除	収穫・出荷	
早生温州	土づくり	施肥		摘果		施肥
		せん定		防除		収穫・出荷
不知火		せん定	せん定	摘果		
		施肥	施肥	施肥		施肥
	土づくり	出荷		防除		
清見		せん定	せん定	摘果		
		施肥	施肥	施肥		施肥
	土づくり	収穫・出荷		防除		
愛媛果試 第28号		せん定	せん定 施肥			施肥
	土づくり	施肥		摘果		
				防除		収穫

図3 多品目栽培により労働を分散



写真6 県普及指導員による技術研修会

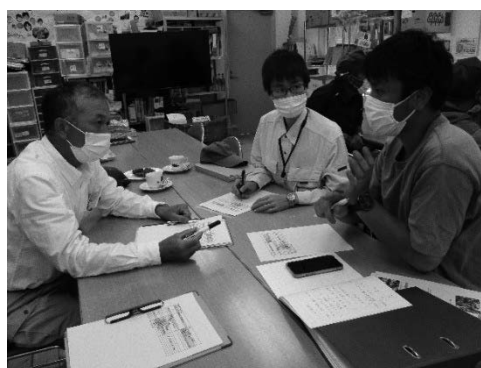


写真7 GLOBALG. A. P の書類審査

(3) 加工の特徴

「2025年度に自社内6次産業化を実現する」という中期目標を達成すべく、積極的に加工品開発を行っている。2021年に菓子製造許可を取得してからは、さらに愛媛みかんの可能性を広げるべく、既存の顧客層にはない若年層をメインターゲットにした新商品の開発を積極的に行っている。加工品は柑橘果汁のほか、ジェラート、菓子、ドライフル

ーツ、近隣の米農家とコラボレーションしたみかん甘酒などを商品化し、直営店やオンラインショップのほか台湾にも輸出している。また、業務用にも対応し多様な販売チャネルの構築に伴い販売額も伸びており、加工部門を充実することで、子育て世代の短勤務など女性が柔軟に働ける環境を整えている。

現在、搾汁を外部に委託しているが、将来自社加工場を建設し、顧客のニーズに合った商品開発・製造を行っていく予定である。また、選果機を非破壊測定が可能な高性能機に更新し、高品質な果実を届けるようにしたいと考えている。



写真8 加工品1（左：各品種のジュース、中：飲むゼリー、右：みかん甘酒）



写真9 加工品2（左：みかんグラノーラ、右：パウンドケーキ）

（4）販売の特徴

販売については、市場を通さない直接販売を行っている。直接販売にすることで、中間コストを削減することができるだけでなく、生産者の情報をダイレクトに顧客に伝えることができ、新鮮な商品を届けることができる。さらに主力の温州みかん（秋）→中晩柑（冬）→晩柑（春）→ハウスみかん（夏）と多品種を導入して通年出荷を可能とすることで、いつでも顧客ニーズに応えることができ、さらには従業員の通年雇用につながっている。

2013年には台湾に現地法人「台灣愛媛柑仔有限公司」を立ち上げ、自社で輸出入管理を行い、毎年70t程度「温州みかん」や「清見」、「不知火」等を輸出している。また、2019年に台湾・台北中心部に海外初店舗「soil home ehime みかん」を開設した。

販売システム活用とペーパーレス化により、顧客の購入履歴や好み等を分析し、ニーズに合った商品を提案することで、コロナ禍でも通販や小売店向けの販売を伸ばしている。これにより、スタッフの自信に繋がり、自らが自発的に行動し、やりがいを持って取り組んでいる。



栽培柑橘			年間を通じて全17種類！		
1月	2月	3月	4月	5月	6月
伊予柑 ボンカン 紅華 (愛媛県試第28号)	伊予柑 ボンカン 甘平 せとか はるか ネーブル	伊予柑 甘平 せとか 清見タンゴール デコしらぬい はるか ネーブル サンフルーツ	清見タンゴール デコしらぬい ニューサマーオレンジ サンフルーツ	ニューサマーオレンジ ジューシーフルーツ サンフルーツ	ジューシーフルーツ
7月	8月	9月	10月	11月	12月
温州みかん ジューシーフルーツ	温州みかん グリーンハウスみかん	温州みかん	温州みかん	温州みかん キウイフルーツ	温州みかん キウイフルーツ 紅華 (愛媛県試第28号)

図4 年間を通じて新鮮な柑橘を販売



写真10 本社ショップで対面販売



写真11 台湾で海外店舗を開設

(5) 連携・ネットワークについて

近隣の農家とコラボレーションした商品開発や、八西地区（八幡浜市・伊方町）の農業女子で構成された「∞農 Harvest」（はちのうはーべすと）の立上げメンバーとして農業界の先駆者となるような経営を目指している。八幡浜青年会議所理事長も務めており、他産業のリーダーと交流することで地域経済の活性化にも貢献している。

また、愛媛県内の若手農家女性で構成する「一次産業女子ネットワーク・さくらひめ」（県が事務局）の活動にも参加しており、生産者同士の意見交換会や経営などのノウハウを学ぶ講座を通して、次世代リーダーの育成や女性活躍の場の拡大を図っており、就農相談や農業体験ツアーの受入れ等に積極的に活動している。



写真 1 2 女性農業者と就農相談会打合せ



写真 1 3 商品開発研修会

(6) その他

会社では、部署間のつながりを強め、チーム力・共感力を向上させるために、自分の担当業務以外の業務を経験する社内研修を取り入れている。生産部門、出荷部門、通販部門、ショップ部門でのジョブローテーションにより、普段の仕事ではコミュニケーションをとることのないスタッフが、お互いの業務内容を共有している。また、その研修で得た知識を自分の業務や顧客対応に還元することで社内コミュニケーションが活発になり、違った視点から物事を捉えることで、業務の生産性向上にも繋がっている。

また、柔軟な勤務時間や有給休暇制度等の福利厚生を充実させ、技術手当を支給するなど評価制度を導入し、スタッフの成長に繋げている。

さらに、社内で独立支援制度をつくり、将来親元就農や新規就農を目指す若者を採用し、担い手育成のサポートを行なっている。



写真 1 4 生産部門（上段左）、出荷部門（上段右）、
通販部門（下段左）、ショップ部門（下段右）でジョブローテーション

4 地域への関わり

雇用の少ない過疎の半島地域において、地域の若者や女性を積極的に雇用することで地域活性化に繋げている。また、農業高校や農業大学校の臨時講師を引き受け、その卒業生や近隣農家子弟を雇用することで、新規就農者へと育てている。独立就農を希望するスタッフには、農地の斡旋の他、経営指導や生産物の販売をサポートしている。また、近隣のパートナー農家と連携し、作業協力や委託販売等を行うことで産地の発展に努めている。

さらに、地域イベントへの積極的な参加や自社自らみかんまつりを開催しており、地域住民との交流や食育に努めている。農業関係を中心としたメディアへの掲載や取材依頼が増え、農業という今まで閉鎖的だった業界を新しい切り口でPRしており、農業の魅力を広く発信している。地域住民だけではなく、行政等からも、頼りにされている。



写真 1 5 高校の先生への就職啓発



写真 1 6 小学生への収穫体験指導

5 今後の方向

今後は、次代を担うこどもたちへの食農教育活動を通して、食料自給率向上や食品ロス対策、農業の後継者不足問題等に取り組み、農業の魅力を世界に発信し続けていく。そして、この地域、この業界を牽引する企業となるべく、農業という枠にとらわれない新しい挑戦を続け、【農業界の先駆者】を目指している。また、持続可能な農業を目指し、環境負荷低減に努め、SDGs や GLOBALG. A. P の取組を続けていく。

良質の柑橘を育む恵まれた気候と地域資源をうまく活用することで畑を守り、次世代に繋ぐため、常に新たな取組に挑戦できる「愛媛みかんの可能性を広げる会社」でありたいと考えている。



写真 1 7 たわわに実った温州みかん



写真 1 8 台湾のスーパーでも販売

6 女性の活躍等

女性スタッフが妊娠・出産を経て子育てをしながら仕事をする中で、一人一人のライフプランに合わせた働き方を常に意識するようになった。何かを諦めたり、犠牲にするのではなく、どちらも大切にし、限られた時間の中でどのようにすればそのスタッフの能力を最大限に生かせるかを考えながら役割を与えることが大切だと実感している。また、会社がスタッフ一人一人に寄り添っていくことが重要だと認識した。

様々な形態の働き方に対する理解を深めるため、定期的に従業員と個人面談を実施している。ライフプランの共有を図り、各スタッフの夢・目標を実現するために、会社としてのサポート体制、本人のアクションプランを双方で確認した。面談を通してスタッフの特性や強みを最大限に生かせるように、必要に応じて生産現場・出荷・販売等の配置転換を行っている。

勤務時間、休日、有給制度を導入し、フルタイム、パート雇用は本人の希望により雇用体系を分けている。また、台湾に海外店舗をオープンさせていることから、今後、海外勤務を希望するスタッフの育成にも努めている。独立就農を希望するスタッフには、農地の紹介の他、経営や販売を支援している。

女性ならではの感性を生かし、SNSの発信や商品パッケージのデザイン等の多くは女性スタッフが担当している。「思わず着たくなるユニフォーム」をコンセプトに、女性スタッフのみのプロジェクトチームをつくり会社のユニフォームをリニューアルした。「普段着でも着たい!」とスタッフが思えるもの、適材適所、長所を伸ばすことで個人のモチベーションアップに繋がりたいと考えている。

ライフステージの変化が多い20～30代の女性スタッフが多く在籍しているため、自身の環境変化にともない働き方を選択できるようにしている。諦める働き方ではなく、両立できる働き方を選択できるように、会社としても一人ひとりのワークライフバランスを考慮した雇用を目指している。こどもの体調不良による急な欠勤や遅刻・早退等に対しての相互理解、周りのバックアップ体制はより強固なものになっている。それによって、スタッフの定着率も上がり、また業務効率も上がっている。

生産から加工、販売、輸出等、経営を多角化し、スタッフの多様なライフプランに合わせた働きやすい環境を整えてきた結果、常時雇用の半数以上が女性となり、彼女たちの活躍が売上を伸ばしている。女性スタッフが増えてきたことから、今後は更衣室や休憩所、トイレの拡充・改修に取り組んでいく。

自分にあった働き方をする事で一人ひとりが生き生きと働いている姿は、人口減少が進むこの地域にとってはモデルケースとなるのではないかと考えている。女性だからできない、農業だからできないではなく、女性だからできること、農業だからできることに積極的に挑戦し、今後も農業の可能性を広げる経営を行っていく。



写真19 女性が生き生きと活躍（下段右：女性スタッフでユニフォームを作成）

担い手づくり部門



まつい としひこ
松井 利彦
(群馬県 前橋市)

1 地域の概要

前橋市は、関東平野の北西部に位置し、北に赤城山、南に利根川で挟まれた地域で、標高70mの平坦地から670mの中山間地に耕地が広がっている。気候は寒暖の差が大きいものの比較的温暖で、全国でも日照に恵まれた地域である。平坦地域では米麦二毛作による水田農業やキュウリ等の施設野菜やナシ等の観光農業が行われ、中山間地域では大規模な畜産経営、キュウリ、ナス等の施設・露地野菜、バラや鉢物の施設花きや露地の枝物生産等、多様な農業が展開されている。都市機能と農村環境とのバランスの取れた産業構造となっており、首都圏から100km圏内に位置した主要都市の一つである。

2 経営の概要

1973年に就農し、イチゴ栽培を経営継承して徐々に栽培面積を増やし、現在、68aの大規模経営を確立している。規模拡大を図りながら、2011年には高設栽培を導入し、イチゴ狩りを取り入れ、直売所やスーパー等への卸売りに加え、イチゴ狩りによる集客増により直売での販売も多くなり、経営安定に繋げている。また、イチゴを廃棄せずに有効活用するため、6次産業化にも力を入れ、直売所では5種類のイチゴスイーツを販売している。加工により生産物の廃棄ゼロを達成するとともに、集客と販売額の向上が図られている。栽培面では天敵利用による減農薬栽培に取り組み、「群馬県エコファーマー」の認定や「前橋市赤城の恵ブランド認証」（前橋産の安全安心な農産物として市が認証）を受けており、この結果、前橋市ふるさと納税の返礼品になる等、販路拡大にも繋がっている。

なお、2014年に県内で大規模な雪害が発生した影響で、所有ハウスの約8割（被害棟数8棟、被害面積5,500㎡）が全壊し、経営に多大な損害を受けた。しかし、2年後に同面積を再建し、その後、雪害時より増床することで現在の経営面積まで発展している。

表1 経営耕地面積（令和3年）

	田	畑	計
所有地	1.03ha	0.64ha	1.67ha
借入地	0ha	0ha	0ha
計	1.03ha	0.64ha	1.67ha

表2 作物・部門別経営規模（令和3年）

	作付面積	生産量
施設イチゴ	0.68ha	47.6t
合計	0.68ha	—

表3 経営耕地面積、作物・部門別経営規模等の推移

	令和2年	令和3年	令和4年
経営耕地面積	1.67ha	1.67ha	1.67ha
施設イチゴ	0.68ha	0.68ha	0.68ha

表 4 労働力

	労働数	うち 45 歳未満
家族又は役員	4 人	2 人
常時雇用	3 人	1 人
臨時雇用（年間延べ雇用数）	4 人	2 人
研修生	1 人	1 人

表 5 労働時間（1 人あたり）

平成 28 年 （前回認定時）	令和 3 年 （今回認定時）
2,500 時間	2,200 時間

3 経営の特色・成果

（1）栽培方法の改善と環境制御技術・減農薬栽培導入によるイチゴ栽培

育苗については、従来の山上げ育苗から労力が比較的にかからず、炭疽病が発生しにくい平地（地元）地元ハウスでの育苗に切り替えるため、普及指導機関と連携して試験を重ね、技術を確立させた。その結果、産地全体で高設ベンチやナリアガラ育苗システム等が導入され、育苗方法が改善された。



写真 1 育苗ハウス



写真 2 育苗の様子

また、土壌管理については、土づくりや培地管理の徹底により地下部環境を整備し、成り疲れ対策による収量増加を図っている。

また、環境制御技術については、環境測定器や炭酸ガス施用装置をいち早く導入するとともに普及指導機関と連携して、栄養診断による肥培管理技術の確立にも協力し、地域の肥培管理技術改善に役立っている。

また、減農薬栽培については、天敵製剤による害虫防除を県内でいち早く取り入れ、「群馬県エコファーマー」認定や「前橋市赤城の恵ブランド認証」を受けており、産地における天敵利用による減農薬栽培導入に貢献している。



写真3 土耕栽培



写真4 高設栽培

(2) 高設栽培導入や6次産業化による経営安定

高設栽培を導入し、ハウス内の作業環境を整備し、従業員の作業負担軽減に努めるとともに、イチゴ狩りを取り入れ、直売所やスーパー等への卸売りに加え、イチゴ狩りによる集客増により直売での販売も多くなり、経営安定に繋がっている。



写真5 高設栽培着果の様子



写真6 イチゴ狩り休憩スペース



写真7 直売所



写真8 直売所内部

また、6次産業化にも積極的に取り組み、直売所ではイチゴスイーツ（無添加ジャム、大福、スムージー、クロワッサンサンド、シェイプアイス）を加工販売している。



写真9 スムージー



写真10 いちご大福

（3）イチゴの後継者育成

群馬県立農林大学校が実施している先進農林家等体験学習（26日間）の受け入れ農家となり、イチゴの育苗管理、定植作業、定植後管理、保温管理、収穫調製作業等の栽培技術全般について指導し、作業の目的ややり方の説明を行った上で作業体験をさせることで、就農に向けての知識・技術を習得させている。受け入れた学生3名は卒業後、親元就農してイチゴ栽培に取り組んでいる。

また、イチゴ生産での新規就農希望者9名の研修受け入れを行ってきており、技術習得に概ね2年間の研修期間を設定し、育苗管理、本ば管理、収穫調製等の栽培面だけでなく、販売方法や就農の心構え、来訪者や地域との関係づくり等、きめ細かい指導を行い、研修生のレベルアップに繋がっている。さらに、松井氏の取組を知って、イチゴ栽培について教えてほしいと、多くの若者が訪れるようになり、自分の技術を教えて仲間を育てることで生産者仲間を増やし、情報共有や技術研鑽を行っている。現在は20人を超える師弟仲間と毎年、交流会や勉強会を開催し、県品評会や共進会では毎年、師弟とともに上位入賞している。



写真11 品評会知事賞受賞

4 地域への関わり

JA前橋市イチゴ部会長を努める等、地域のリーダーとして活躍し、イチゴ産地の発展に寄与してきた。

栽培技術向上の取組では、育苗方法の改善、天敵導入による減農薬栽培、環境制御技術（炭酸ガス施用、栄養診断等）の導入を行い、安全安心なイチゴ栽培による産地づくりに貢献し

ている。また、販売強化の取組では、直売＋イチゴ狩りの体系化や6次産業化による加工品の開発・販売をいち早く取り入れ、他の生産者の見本となり、産地全体での集客向上による販売強化に繋がっている。

また、イチゴの研修修了者が新規参入者として前橋市内を中心に就農し、前橋市のイチゴ産地維持に貢献している。さらに、就農後も相談に乗るとともに定期的に訪問して栽培状況の確認と栽培管理指導を行い、新規就農者の定着による産地維持に繋がっている。

また、雇用活用については、常勤、臨時雇いともに近隣の人を中心に採用しており、地元の雇用創出に役立っている。

5 今後の方向

今後の目標としては、栽培技術の向上による単収増加や品質向上及び販売先開拓による収入増を目指すとともに、雇用を含む経営管理の改善による経営安定を図っていく。

また、後継者への経営移譲を数年前から検討しており、今後数年のうちに移譲する予定であり、今後は後継者の考えも尊重しながら法人化も視野に入れて経営を発展させていきたいと考えている。

6 女性の活躍等

2021年に2者（経営主、後継者）で家族経営協定を締結し、役割分担の明確化を図っている。今後は、妻や後継者妻を交えた家族経営協定を検討する予定である。

また、作業内容や作業時間等に柔軟に対応し、無理のない働きやすい環境づくりに配慮している。

