



「一葉入魂」本物の味を伝えたい……………	2
京都のニューファーマー 松本 幸典さん (和束町)	
集落、農地を守りつつ野菜生産も導入……………	4
チャレンジ農業法人 農事組合法人 あぐり興 (福知山市)	
異業種の経営者に学ぶ ―私の経営論―……………	6
森 春生さん (株式会社 もり)	
頑張ってます、われら新規就農者！……………	7
松尾 徹成さん (与謝野町)	
うちの農業経営者会議……………	8
瑞穂町農業経営者会議 (京丹波町)	
ミニ経営講座 オンラインショップで農作物を売るコツ……………	8
名淵 浩史氏 ((有)エヌ・エフェクト)	



父親の喜代司さん（左）と幸典さん（右）

いち よう
「一葉入魂」本物の味を伝えたい
—父の技を生かす“二人三脚”の茶園経営—



家族全員で“一葉入魂”

和束町

まつもと よしのり
松本 幸典さん（33歳）

「宇治茶」ブランドの代表産地・和束町。生産農家それぞれが“わが家のお茶”に誇りを持ち、品質を競い合う。松本さん父子の信条は「一葉入魂」。ペットボトル茶が急増するなか、「急須で入れるリーフ（茶葉）のおいしさを多くの人に味わってもらいたい」と幸典さんは力を込める。

折り紙つきの技と品質

点在する家々を取り巻くように急勾配の山並みが連なり、その斜面のほとんどの緑一色の茶畑が広がる。和東町は府の荒茶生産量の4割強を占める主産地として知られる。

同町は茶の栽培の歴史が古く、個々の茶農家の技術レベルが高いため、個人で摘み、個人で荒茶にして出荷する農家が多く、その分、自分たちの「和東茶」をしっかりと評価してもらいたいという思いも強い。

松本喜代司さん(57)・幸典さん父子は、品評会で数々の受賞歴を誇る。「府茶品評会」「関西茶品評会」の煎茶部門で親子連続の1等1席、農林水産大臣賞に輝くなど、その技術と品質は折り紙つきだ。

出品茶は、一般に流通するお茶と違い、採算を度外視して手摘みで収穫するなど最高の技術が注ぎ込まれる。「盆栽みたいなもので、愛情を込めて大事に育てるのが基本。娘を嫁に出すような気分」と父の喜代司さん。息子の幸典さんは「お茶の本当の価値が問われる時代。これからは和東茶の名前をもっと高めないといけない」と意気込む。

茶技術員を経て専門農家に

幸典さんは、茶農家としての松本家の3代目。高校は普通科に進んだが、卒業してから一念発起。静岡の農水省野菜・茶業試験場(現・野菜茶業研究所)の研修生として2年間、茶の専門知識を学ぶ。

研修生時代は、アルバイトを兼ねて静岡の茶製造業者の下で働き、茶の製造技術を体で習得した。

「野菜・茶業試験場で得たのは知識のみ。むしろアルバイト先での茶の製造が実体験となって、現在でも生きているような気がします」と幸典さん。

その後、「一度は勤めて世間を見ておいたほうがいい」という喜代司さんの勧めもあって、幸典さんは地元和東町農協(現・J A京都やましろ)に就職し、茶技術員に。昨年3月、12年間勤めた農協を退職、

“二足のワラジ”から満を持しての就農だった。

茶の木と話せて一人前

松本さん父子の座右の銘は「茶心を大切に…一葉入魂」。100の茶樹があれば100の栽培技術がある。「茶の木と話ができるようになれば一人前」というのが喜代司さんの持論だ。

土を知り、気象条件を読み、そして生葉の状態に合わせて行う荒茶加工…。良いお茶をつくるには1年中、



製品を思い描きながらの作業

気が抜けない作業が続く。主に有機質肥料を用いているほか、周辺環境への負荷を抑えるため施肥・防除も節減を心がけている。

「動物の体にいいものは植物にもいい。ネコもカラスも食べないような肥料はやらない」と幸典さん。「土づくりの時点で仕上がる生葉の色、つやがイメージできる」のだという。

品種は伝統の「やぶきた」(中生)に「おくみどり」(晩生)などを組み合わせ、摘採期や製茶期の分散を図っている。さらに、繁忙期(4~6月)には和歌山・湯浅町からミカン農家が応援にやってくる。その代わりミカンの収穫期(11月~翌年1月)になると、幸典さんが湯浅町へ手伝いに行く。今ではめずらしくなりつつある地域を越えた「結い」(交換労働)をもう20年以上も続けている。

すべて自分にはね返る

今年3月、両親の喜代司さん・幸栄さんと後継者の幸典さん・真弓さん夫婦は、「家族経営協定」を締結した。

協定には、目的から経営理念、役割分担、労働報酬、労働時間など、詳細に記載されており、経営という視点から茶生産を行っている幸典さんの姿勢が窺われる。

さらに、協定書の表紙には、『茶心を大切に…一葉入魂』とさりげなく書かれており、ここにも、家族全員の茶に対する思いが表れている。

ペットボトル茶の隆盛で、宇治茶といえども安閑としておられない時代。幸典さんは農閑期に静岡など他産地を視察する。いま、もっぱら参考にしているのは省力化技術だ。

「お茶の消費は、ペットボトルと急須の2つに棲み分けして定着していくはず。手間をかけた品質のいいリーフをつくっていけば必ず生き残れる」。茶農家としての自負がのぞく。

品質本位でいけば、山間地の栽培管理は1人1ha。これからも土づくりにこだわった品質重視の茶栽培に取り組む考えだ。「自分で実践したことがすべて自分にはね返ってくる」。幸典さんはそこにお茶づくりのだいご味を実感している。

プロフィール

昭和47年 相楽郡和東町生まれ。
 府立木津高校を卒業後、農水省野菜・茶業試験場(静岡・金谷町)で2年間研修。その後帰郷し、和東町農協に就職。茶技術員を務めるかたわら、父とともに品評会に毎年出品、茶の生産技術に“みがき”をかける。
 平成17年に農協を退職して、茶生産に専念、同18年3月、家族経営協定を締結。

経営状況

- **従事者**
 松本幸典さん・真弓さん夫妻、両親の喜代司さん・幸栄さん
 *繁忙期(4~6月)は和歌山・湯浅町のミカン農家より援農
- **経営内容**
 茶畑 3ha (自園・自製)
- **主要機械・設備**
 荒茶工場 処理能力120K 1ライン



農業法人のページ

農事組合法人 **あぐ里興**^{おき}

福知山市

集落、農地を守りつ つ野菜生産も導入

—高齢者も女性も働ける
仕組みをつくりたい—

- 資本金／840万円（組合員54名）
- 経営内容／水稲15ha、野菜140a、豆類160a、牧草地5ha
- 役員／組合長 田中昭男さん 監事 田中正史さん
副組合長 田中 泰さん 田中 明さん
会計理事 田中幸一さん
理事 田中和彦さん・中村邦夫さん
- 出役者／約40名
- 沿革／昭和59年 集団転作推進のため「興営農組合」を結成
平成 5年 大区画ほ場整備事業実施（～平成8年）
8年 みなし法人として法人納税開始
14年8月 農業法人「あぐ里興」設立
15年 7月 農業生産法人の要件を整備、認定農業者に
8月 特定農業法人に認定



組合長の田中昭男さん

集落を1つの農場とみなして経営を進める「集落一農場」方式の営農。福知山市の興集落^{おき}では、大区画ほ場整備を契機に大幅な水稲の省力低コスト生産を実現した。現在、集落の大半の農地を預かる「(農)あぐ里興(あぐり・おき)」は、花菜、みず菜など「京の伝統野菜」にも取り組み、周年労働ができる営農体制をめざすなど、経営を軌道に乗せている。

■省力低コスト稲作を実現。 決め手は、所有と利用の分離

興集落は福知山市の市街地に近接、地域内にはJR石原駅があるほか、広域農道が走るなど交通の便に恵まれた地域にある。集落の農家戸数は60戸（うち不在地主6戸）で、耕地面積は水田が26ha、畑地が14ha（うち茶園6ha）。

昔から由良川河川敷の畑地を利用した養蚕、その後は茶栽培と、稲作との複合経営が営まれてきたが、茶の作業とかち合うことや、そもそも経営が零細で効率が悪いことなどから、稲作の負担が悩みのタネだった。

「あぐ里興」は、平成14年に集落全戸の54戸（不在地主を除く）で設立、それまで地縁組織だった「興営農組合」

を法人化したものだ。

興営農組合は昭和59年、集団転作の受け皿として結成され、転作作物を引き受ける生産組織にすぎなかった。

そんな集落に大きな変革をもたらしたのは、興集落を含む旧村・西中筋地区の5集落で府内で初めて実施された「大区画ほ場整備事業」（ハード）と、「21世紀型地域農場づくり事業」（ハード+ソフト）だった（平成5年）。

事業がすすむなかで、「ほ場整備後は耕作放棄地を出さない」、そして「集落一農場方式を導入しよう」などの合意形成がすすんだ。具体的な方法として、自分の田の利用方法については集落の農家組織である「農区」に一旦委ねることを決意。水田の所有権と利用権の分離だ。農区が一括して利用調整を一元的に実施できるシステムが整ったこ



紫すきの除草作業に集まった人々

とで、農地利用の団地化が図られ、その営農を、営農組合が一手に引き受ける体制ができあがった。

団地化により、稲作は10a当たりの労働時間が10時間と府内トップクラスの省力低コストを実現。これにより、経営を引き継いだ「あぐ里興」では、現在、23haの水田を引き受けているが、米価が下落しているなかでも、労賃や地代を支払ってなお、稲作経営は十分に成り立っている。

■水稲「直播」の本格導入で効率化を追求

「あぐ里興」は今年から、種もみを水田に直接まく「打ち込み式直播」を本格導入した。

育苗や代かきが不要となるなど手間が省けるだけでなく、慣行栽培の田植えと時期がずれるので作業分散もできる。昨年初めて実証ほ場45aで試験的に取り組み、今年は一気に6.5haに拡大した。

直播栽培は稲作合理化の一環。「生産コストを下げる一番のポイントは人件費。収量は多少減っても労力が格段に減らせるメリットは大きい」と田中組合長。

■農地保全の単作経営から、儲ける複合経営へ

法人化で事が終わるのではなく、その先には“経営安定”という至上命題がある。そのためには、農地を守るだけでなく、農地を生かしていくこと——つまり、栽培作物の複合化だ。

平成12年からは、野菜栽培に着手。「京の伝統野菜」である花菜、みず菜や紫ずきんなども取り入れ、水稲専作から複合経営へと発展させてきた。

「あぐ里興」の菜の花畑は、春の風物詩として地元に着してきた。冬の間に「花菜」としてつぼみを出荷した後は、鮮やかな黄色に埋め尽くされ、マイカーを止めて観賞する人も多い。

さらに米の消費者への直販、京の伝統野菜など商品化作物の拡大、さらに農産加工も検討中で、自前の直売所も視野に入れている。

■目指すは“みんながやりがいを持って農業ができる”農場経営

「あぐ里興」は、時間給で労賃を支払っているが、いまのところ、野菜部門については労賃を払うと経営的に苦しいのが実情だ。

このため、生産費用・労働時間当たりの収入をもとに部門別に労賃を算出している。耕耘などの一般作業は時給1,200円であるのに対して、花菜の収穫作業は800円、みず菜の場合では500円…。

これは「数字をもとに、労働を正當に評価し、労賃を払い続けるのが法人（経営体）としての使命である」との田中組合長の経営理念に基づいている。かといって、採算性が悪くとも野菜部門からあえて撤退しないのも、農場経営



作業場ではミズナの出荷作業

の将来を考えての田中組合長の経営理念だ。

田中組合長は「農場経営はボランティアではない！安くても賃金は支払う、みんながやりがいをもって農業に携われる場を提供することが集落型法人の役割」と強調する。

■“自分のため、みんなのために”息づく集落営農の経験

集落営農を出発点にしている「あぐ里興」の運営には、それらしい特長が息づいている。

「あぐ里興」は、農作業で人手が必要なときには、ムラの出役と同じように、事前にみんなに呼びかけて、自主的に作業に出てもらおうという方法をとっている。

かといってうるさい「労務管理」はなく、作業に出た時間はすべて自己申告制である。

「組合員に負担を押しつけてはいけない。集落営農と同じように、自分のため、みんなのためにするものであり、人にいわれてするものではない。作業に“出てくれない”と嘆くより“出てくれた”と喜ぼう」田中組合長が常々役員会で口にする言葉だ。

そろそろ「あぐ里興」でも、将来を担う2代目経営者の育成を考えていかなければならないときにきている。

「自分の職業として農業を希望する者、また、みんなのために農業をやりたいと自ら志望する者を受け入れていきたい」。田中組合長は自ら集落営農のリーダーとしての経験を活かしながら、未来への種まきにも余念がない。

法人会つうしん

●「平成18年度の定例総会」を開く

府農業法人経営者会議は、7月13日（木）、平成18年度総会を開催し、平成18年度事業計画及び予算を決定しました。総会后、経営セミナーを開催し、宮津市の（株）飯尾醸造の飯尾代表取締役「よい商品を、納得して買っていただく」と題して講演をしていただきました。

●関西経済同友会との懇話会に4法人が出席

7月24日（月）に関西経済同友会と日本農業法人協会との懇話会が開催され、本経営者会議から岩見会長をはじめ4会員が出席しました。この懇話会は今回初めて開催されたもので、今後もお互いの理解を深めるため、引き続き開催することが約束されました。

農業者年金には

「認定農業者・青色申告者への保険料助成」や「保険料全額控除」のメリットがあります

□詳しくは農業委員会へ

私の経営論

ブランド「太秦の京つけもののもり」を売る

—“生産者の気持ちの分かる業者に”を肝に銘じながら—

株式会社 もり (京都市)

代表取締役会長 **もり はるお**
森 春生さん

昭和10年 城陽市生まれ
漬物業者に勤務後、
昭和37年 独立
昭和50年 株式会社もりを設立

太 秦の地に「京つけもののもり」を開店したのは、独立してちょうど10年たった昭和48年のことです。太秦に店を構えたのを機に、みやげ物に重点を置くようになりました。もともと、自分の名前を付けたブランドの漬物を売りたいと強く思っていました。漬物は、伝統のイメージがなければ、なかなかブランドとしてお客様から受け入れられません。新規にこの業界に入ってきた私ですから「太秦にある“京つけもののもり”」というブランドをお客様に浸透させるまでは、ずいぶんと苦労しました。

商 売というのは、お客様の求める商品を提供することが何よりも大切なことだと考えています。このことは、27歳で独立した時から一貫して思っていることです。ですから我が社では、営業にノルマをかけたことはありません。目標設定も、前年対比を必ず少し上回ることであります。これは従業員一同が、お客様にきっちりとした対応をして、かつ商品力があれば必ず達成できる目標だと考えています。むしろ怖いのは、ブ

ームによる売上増です。ブームが去った後は、必ず売上が落ちます。当社としては、あくまでも売上の自然増、それも少しずつ着実に持続的に増加することが目標なのです。

現 在「京つけもののもり」は、約20店舗まで展開することができましたが、一部を除き、すべて製造直売としています。自ら製造しなければ、「もり」の味は出せません。また、直売にこだわるのは、製品に目が行き届き、商品管理、商品の説明をきっちりとお客様にできるからです。たとえパートであっても、お客様から見ればプロですから、商品説明はきっちりとお客様に教えています。

と ころで、私は、亀岡市に1haの農地を持っており、そこで、原料野菜の一部を自ら作っています。基本的には、農作業は私がしますが、収穫などは、社員にも手伝えることにしています。もちろん、採算ベースにはのりませんが、社員

に農作業を手伝わせることで、物作りに対する感覚を養うことができ、農産物の良し悪しの見分けが出来るようになりました。加工業者というのは農家の気持ちを理解することが大切だと日頃から思っています。

これからも、お客様の求める漬物作りにこだわりつづけ、「京つけもののもり」のブランドをさらにお客様に浸透し続けたいと思っています。(談)



頑張ってます

われら新規就農者！

台風から意地の復活

与謝野町：松尾 徹成さん（33歳）



「意地でも復活してやる！」。就農1年半が経過した時に台風23号によりハウスが全壊した松尾さん。新たなハウスを建設して、見事に経営を再開しました。

◆意地でも復活してやる！

「朝、ハウスに来てがくぜんとしました」。台風23号によりハウスが全壊したのは、就農後1年半が経過した平成16年10月であった。

「しかし、落ち込んでる暇はありませんでした。むしろ意地でも復活してやる！という気持ちが強かったと思います」当時を振り返って、松尾さんは、しみじみと語る。

それから、半年。昨年、今の農地にハウスを7棟建設し、春～秋にはキュウリ、冬にはみず菜を栽培。見事に経営を再開した。

◆自分で野菜を作りたい

もともと、JR京都駅の伊勢丹で青果物の販売をしていた松尾さん。その頃から「人の作った野菜を売るより、自分で野菜を栽培してみたい」という思いが強くなり、農業会議に相談。加悦町（現与謝野町）の（有）誠武農園で、2年間研修を受けることとなった。

「誠武農園を選んだことは正解でした。ハウス野菜だけではなく、水稲、露地野菜など様々な研修ができ、就農する時は、農地まで紹介してもらいました」

◆すべては土づくりから

現在の農地に新たにハウスを建設して、2年目。「土ができれば、作物は育つ」という信念のもと、土づくりに対する努力は怠らない。

「良いと聞いたらいろいろ試しています」と松尾さん。EM菌やぼかし肥料、基本の堆肥投入はしっかりと実施している。

「2年目のため、まだまだ結果はでていませんが、目標は、ハウス内の土をふかふかにすることです。将来にわたってキュウリを栽培したいので、連作障害回避のためにも土づくりは基本です」と語る松尾さん。

平成15年7月には、エコファーマーにも認定され、低農薬栽培にも心がけている。

◆新たな品目に挑戦

加悦に来てすぐに伊勢丹で同僚であった鈴子さんと結婚。鈴子さんも「ここは、子育ての環境も恵まれており、来てよかったと思っています」と語る。

今年からトマトの試験栽培を実施している松尾さん。「今後は、ハウスだけでなく露地栽培にも挑戦していきたい」と新たな経営展開を力強く語った。



<松尾さんのプロフィール>

- 家族
妻の鈴子さん（29）と長男の一徹くん（3）、次男の勇輝くん（1）
- 就農までの経過
京都市出身、株式会社ジェーアール伊勢丹退社後、滋賀県の稲作農家でアルバイト、京都府農業会議の相談を経て、平成13年に加悦町（当時）の誠武農園で研修を開始する。
平成15年3月就農。
- 現在の経営
ハウス7棟（50m×6m）でキュウリ+みず菜の体系、本年からトマトを試作。
平成15年7月エコファーマーの認定を受ける。



瑞穂町農業経営者会議 (京丹波町)

概要 会員：14名
会長：前田久二さん
設立：平成10年9月16日



会長の前田久二さん

●まさしく地域の担い手

「条件の悪い田んぼもあります。そんな田んぼを作業受託しても採算は合わない。しかし、地域の農地を守るためにみんながんばってます」。自らも経営者会議のメンバーで事務局も務める軽尾孝さんは述べる。

瑞穂町農業経営者会議のメンバー14名は、すべて水稲や作業受託を行っている。まさしく地域になくてはならない担い手集団だ。

7月に開催された定例会（毎月1回開催）でもメンバーの意見をとりまとめ、町にこれらの現状を報告。近々、要望書を提出する予定だ。



定例会が活動方針を決める

新たな組織へ飛躍を!!

●自主的な活動が柱

今年から新しく始めた活動は、パソコンの勉強会だ。「インターネットができるようになって農業情報を入手したい」というのが動機だ。

ほかにも、普及センターと連携して「家族経営協定」の締結を行ったり、新規の認定農業者を掘り起こしたり、メンバーの自主的な活動が柱となっている。

●京丹波町全体の組織へ

昨年10月に瑞穂町は、丹波町、和知町と合併し、新たに京丹波町となった。

従来、他の2町は、認定農業者の組織はなかった。「これから、丹波町、和知町の認定農業者にも呼びかけて新しく町全体の組織を作りたい。しかし、これまでの仲間である瑞穂町農業経営者会議は、支部組織として残していきたい」、軽尾さんは力強く述べた。

スペシャリストのミニ経営講座 オンラインショップで農作物を売るコツ



第1回『オンラインショップ成功の視点』

1. インターネットの日常化

国内でインターネットが使われはじめて10年以上が経過しました。利用者は7000万人を超え、インターネットは日常生活に不可欠な道具となっています。ネット上では、書籍、CD、衣料、雑貨から自動車にいたるまで様々な商品が販売されています。もちろん、農作物も例外ではなく、オンラインショップの数は年々増え続けています。

2. オンラインショップ成功の視点

オンラインショップもあくまで小売業です。実際の店舗であってもネット上の店舗

であっても、小売業としての基本は同じです。ただ、次にあげるようなネット販売がもつ特有の視点や考え方を理解しておく必要があります。

①商品の魅力 ②オンラインショップのノウハウ ③取組体制

今回は「商品の魅力」についてお話ししましょう。

3. 商品の魅力—中味で勝負—

お客さまが近所のお店で商品を購入せず、わざわざインターネットにアクセスするのはそれなりの理由があります。ネット上のお客さまの多くが、近所のお店には

売っていない「美味しいもの」「健康によいもの」「安心安全なもの」「めずらしいもの」「生産者のこだわり」などを求めています。生産者が農作物をネットで販売する場合、これらのお客さまの期待にどこまで応えられるかが重要となります。価格よりも中味で勝負するのが農作物のネット販売の基本です。これからオンラインショップをはじめられる方は、競合店に負けない「品質・こだわり」とは何か？をじっくりと考えてみて下さい。これが、売れるショップになるための第一歩です。

今回のアドバイザー

(有)エヌ・エフェクト
代表取締役

なぶちひろし
名淵 浩史氏
(マーケティングプランナー)



編集局から

◆「安川さんには本当にお世話になりました」今回取材させていただいた松尾さん夫妻が口をそろえて発した言葉である。この言葉を、新規就農者から時々耳にする。◆安川さんは、平成10年から4年間、本会議において、新規就農相談員をしておられ、その温厚で面倒見

の良い人柄から、新規就農者から慕われ、今でも彼らの記憶に残っている職員のような。◆「農業者の記憶に、いつまでも残る職員」農業者に接する仕事をしている私にとって、このような職員になりたいものだ。そう思いながら取材からの帰途について。

経営と農政がわかる

『全国農業新聞』

—お申込みは市町村農業委員会へ—

発行/2006年8月

発行者 **京都府農業会議**

〒602-8054 京都市上京区出水通小路東入丁子風呂町104-2 京都府庁西別館内 TEL.075(441)3660(代)