



小カブ一筋、“自分流”貫く ……2

京都のニューファーマー 村山 睦さん (京都市右京区京北)

仲間と共同経営で地域農業をリード ……4

チャレンジ農業法人 有限会社誠武農園 (与謝野町)

異業種の経営者に学ぶ —私の経営論— ……6

中西 哲也さん (ハクレイ酒造株式会社)

頑張ってます、われら新規就農者！ ……7

二ノ倉 芳樹さん (伊根町)

うちの農業経営者会議 ……8

福知山農業経営者会議 (福知山市)

ミニ経営講座 オンラインショップで農産物売るコツ②…8

名淵 浩史氏 ((有)エヌ・エフェクト)

写真：京都のニューファーマー

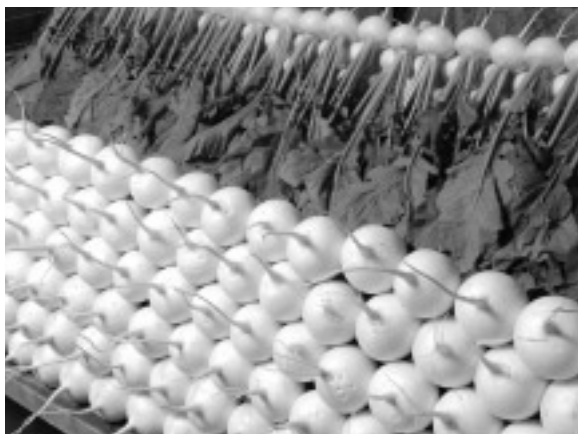
京都市右京区 (旧京北町) / 村山 睦さん・栄美子さん



二人三脚のパートナー栄美子さん（左）と睦さん（右）

小カブ一筋、“自分流”貫く

—— 年間100 t を出荷、市場も評価 ——



きびしい選別が信頼を得る

京都市右京区京北

むらやま むつみ
村山 睦さん (41歳)

小カブ一本で家族経営を確立する！ そう決心して15年。1つの目標を掲げて行動し、それを確実に成し遂げてきた。「農業は自分がやったことが正直に評価される世界。だから醍醐味がある」と村山さん。たとえそれが小さな点の存在であっても、“元気印”の農業がそこにある。

“京北産小カブ”のパイオニア

村山さんの朝は早い。朝4時半に起きて身支度を整え、5時には父の和克さん(71)と一緒に小カブ畑に出る。1本ずつ引き抜いて収穫した後、運搬機で自宅わきの作業場へ。妻の栄美子さん(36)も加わって水できれいに洗い、白く輝く小カブを等級・サイズ別に並べていく。

夕方、水きりした小カブを箱詰めし、午後6時半、出荷するため京都中央市場へ向かう。毎日、自分で運び込むのが村山さんの日課だ。

冷涼な気候を生かした京北の小カブは、味、品質に定評があり、市場の評価は高い。しかし、同地区の小カブ農家はいまではわずかに6戸。その中で村山さんは安定した出荷を続ける代表的な農家である。

3月～9月に播種し、5月～12月にかけては収穫や調製作業にフル回転。労働力は村山さん夫婦と両親の4人で、母の悦子さん(65)はもっぱら間引き作業の担当だ。

「小カブ農家に早起きと繁忙期はつきもの。家族の手を借りるから、作業改善は常に切実な問題」と村山さん。就農当初から家族の役割分担は明確にしておき、経営をバトンタッチされてからは夫婦間で家族経営協定を結んでいる。

小カブ一本に絞る

村山さんの家は祖父の代までは林業を営んでいた。父の代になってトマト、イチゴ栽培に転換、荷受会社の勧めで大カブ、小カブ、壬生菜も手がけてきた。

長男の村山さんは高校の農業科を卒業すると、長野県の八ヶ岳中央農業実践大学の専修科(2年制)に進んだ。雄大な八ヶ岳の山麓にあり、1学年30名で全員寮生。春から秋にかけては実習、講義は冬に集中して行う。そこでは技術の習得よりも「精神的な面で鍛え

られた」という。

就農して5年ほど経ったころ、父と相談して栽培作目を小カブ一本に絞った。「大カブは価格が不安定。加えて、小カブ一本に絞ったほうが作業効率がいい」と判断したからだ。

出荷は京都中央市場オンリーで、場内の仲買業者とはすっかり顔なじみの間柄。年間約100tを出荷し、一部は仲買業者を通じて東京・築地市場へも転送されている。



出荷作業に大忙し

土と水にこだわって

村山さんの経営のもう一つの特徴は、「土」と「水」へのこだわりだ。

土をしっかりつくって、その力で丈夫な小カブを育てる。基本は、隣の南丹市美山町の畜産農家から調達している牛ふん堆肥の投入。農薬の使用を抑えるために、収穫後はガスバーナーで除草するなど、様々な工夫を行っている。

一方の水は、すべての食品に残留農薬基準値を設けたポジティブリスト制度の施行(平成18年5月)を機に、村山さんは新たに井戸をもう一つ設けた。万が一、小カブの水洗いに使っている地下水が汚染しては大変、と万全を期すほどの徹底ぶりである。

平成10年に結婚。非農家出身の

栄美子さんは、結婚直後から農作業に励み、今では頼れるパートナーにしっかり成長。17年、村山さんと入れ替わりに府青年農業士となった。「選別作業の厳しさは私なんか足元にも及ばない」と村山さんは笑う。

いまのところ規模拡大は望んでいない。現状をいかに省力化、低コスト化するかが課題である。「やはり家族労働でやれる範囲が一番よい」というのが結論だ。

若手農業者のリーダーとして

地元には、新規就農した若手農業者グループ「京北農業アントレスの会」(16名)がある。「農村を守っていくには若い担い手を育てることが大切」と村山さんらの呼びかけで、17年春に発足した。

メンバーの大半は非農家出身者。村山さんは、彼らのいろいろな相談にもものっているほか、季節ごとに親睦会を開いたり、先進地視察にも一緒に出かける。「頭では理解していても、実践はまだまだこれから」と手厳しい村山さんだが、むろん期待を込めての話だ。

春先から年末までしっかり働き、冬はたっぷり休む。その間、四輪駆動車で気の向くままに「道の駅」めぐりや、長野・八ヶ岳時代の仲間を訪ねて全国各地を飛び歩き充電する。これから村山さんが、待ち構えているふらり旅に出かけるシーズンに入る。

プロフィール

昭和40年 北桑田郡京北町生まれ。府立北桑田高校農業科を経て長野県の八ヶ岳中央農業実践大学を卒業、昭和60年就農。平成3年に父と、15年には妻と家族経営協定を結ぶ。平成14年認定農業者に。

17年度ブランド京野菜等中核農家表彰で府知事賞を受賞。JA京都・青壮年農業経営者クラブ会長を務める。

経営状況

- 従事者
村山睦さん・栄美子さん夫妻、
両親の和克・悦子さん
- 経営内容
小カブ2ha(うち借地1ha)
=作付け延べ4ha
水 稲50a



農業法人のページ

有限会社 ^{せいぶ} 誠武農園

与謝野町

仲間と共同経営で 地域農業をリード

—新規就農者の受け皿、 地域の経営モデルとして—

- 資本金 / 300万円
- 経営内容 / 施設野菜・パイプハウス32棟(83a)＝作付のべ2ha(みず菜99a・キュウリ38a・九条ねぎ14a・小カブ13aなど)▽露地野菜＝作付1.5ha(黒豆の枝豆65a・赤カブ40a・ダイコン18a、万願寺とうがらし9aなど)
水稲＝作付10ha、水稲作業受託5ha▽漬物加工(赤カブ)
- 役員 / 代表取締役：西川誠司さん
取締役：安田武明さん 伊藤公博さん 西川忠宏さん
- 出役者 / 社員2名 パート10名
- 沿革 / 平成2年 西川誠司さん、安田武明さんが共同経営体「誠武農園」をスタート
7年 研修生の受け入れを開始
学校給食センターに野菜を供給
13年5月 法人(有限会社)設立
府エコファーマーに認定
17年 優良担い手表彰コンクールにおいて、全国担い手育成総合支援協議会会長賞を受賞



左から伊藤取締役、西川代表取締役、安田取締役



西川代表取締役の長男・忠宏さんも経営に参画

気の合った仲間2人が中心になって、水稲に加えて野菜や加工品などの新たな経営展開に挑戦、経営の拡大と複合化を図ってきた。いまでは地域農業をリードする農業法人として、地域の雇用の場として、また新規就農者の育成の受け皿として、周囲の期待は大きい。

■〈施設野菜＋水稲〉で周年供給体制を確立

加悦町・岩滝町・野田川町の3町が合併して今春誕生した与謝野町の旧加悦町は、丹後半島の米どころとして知られている。近年は施設園芸を取り入れた複合経営化が進められているが、そのリーダー的役割を担っているのが「誠武農園」だ。

「地域が活性化してこそ、自分の経営の発展にもつながる」と代表取締役の西川誠司さん(65)。共同経営者の安田武明さん(59)も「だから自分たちの経営成果についても常に地域への還元を意識している」とうなづく。

農園の名前は、西川さんと安田さんの名前の頭文字をとったもので、平成2年に立ち上げた。農地と機械、そしてパイプハウスたった2棟を持ち寄ってのスタートだった。

2人はもともと青年団の仲間同士。何事も相談を重ねて経営を進め、水稲の借地やハウスの増棟によって規模拡大を図り、〈施設野菜＋水稲〉の周年供給体制をめざしてきた。

それに伴い、雇用による労働力確保の必要が高まったほか、経営管理面からも法人化を決意し、平成13年に有限会社「誠武農園」を設立。現在、経営耕地は水稲10haとハウス32棟(83a)を数え、農作業受託も行っている。役員4名、社員2名にパートを合わせて総勢16名が同社で働いている。

■「おから肥料」で自然循環農業

水稲はコシヒカリが主体で、野菜はみず菜、九条ねぎ、万願寺とうがらしなどの京野菜を中心に、年間を通して12品目を栽培している。

「自然を相手にする農業は、自然を大事にするのが基本」と西川さんは力を込める。米や野菜づくりの前に、有機質の土づくりを丁寧に行う。そこに同社のこだわりがある。

旧加悦町では地域ブランド化戦略として平成12年、第3セクター方式で豆腐工場を設置。工場から出る「おから」に米ぬか、魚のアラを加えて発酵させた有機質肥料「京の豆っこ」を生産しており、地域ぐるみで自然循環農業を推進中だ。おから肥料の施用と併せて農薬の使用も極力抑え、同社をはじめ町内の多くの農家が京都府で初めてのエコファーマーの認定を受けた。

同社の米づくりは、この「京の豆っこ」を施肥し、減農薬栽培を行う一方、野菜生産には自家製のぼかし肥料を投入。これは米ぬか、カニ殻、油かす、チップかすなどを混ぜてつくり、昨年からはEM菌も入れ始めた。ぼかし肥料は年間約14tを生産しており、地元の農家にもおすそ分けしている。

■取引先の広がり生産計画を確立

販売は米、野菜ともに立ち上げ当初から全量直販に取り組んでいる。「消費者の顔が見える関係を大切に、生産者の心を伝えたい」というのが西川さん、安田さん共通の経営理念が選んだ方法だ。

直売は農園内でもしているが、主に地元にある農産物専門の流通業者、亀岡の産直センターに出荷し、そこから全国のこだわりのスーパーや東京、大阪の生協へと販売されていく。

おいしいと評判の丹後のコシヒカリは府内だけではなく、遠くは沖縄からも注文がくるといふ。野菜は学校給食センターにも供給しているほか、経営多角化の一環で始めた赤カブの漬物（浅漬け・甘酢漬け）を町内の“道の駅”や天橋立の旅館で販売、なかなかの好評で増産の要望が強いようだ。

このように販売先が確保されることによって、需要に基づいた生産計画を確立させ経営を安定させることができた。しかし最近、府内一円のスーパーにも販路が広がっていくにつれ、「主力の京野菜は供給が追いつかなくなってきた」（西川さん）という。ハウス面積の拡大が当面の課題である。

■新たな担い手を育て、地域に新風

午後3時の休憩時間になると、農園の事務所兼作業場では従業員たちの会話がはずむ。

構成メンバーは20歳代から70歳代まで幅広い。社員2名のうち1人は農業大学の卒業生で20歳代の女性、もう1人は50歳代の農協OBと多彩で、農園開設時からのパート



地域の人がいきいきと働いている

職員もいる。

「大勢でわいわい一緒に作業するのは楽しい」と安田さん。毎週月曜日には朝礼を行っているほか、役員会も頻繁に実施し、意思の疎通を怠らない。また、役員・従業員ともに必ず週休を確保するとともに、年休制度を導入するなど、福利厚生制度を整え、従業員が安心して働ける環境づくりに努力している。

就農を志す研修生の受け入れにも熱心で、この10年間に同社から9名が巣立ち、地域に新風を起こしてきた。

同社の何よりの功績は、このうち4名が与謝野町内で自立していること。ほかの1名は同社の役員として活躍中だ。研修第1期生の伊藤公博さん（39）は食品メーカーを脱サラしてこの地を訪れ、誠武農園の門をたたいた。西川さんの長男、忠宏さん（30）も脱サラ組で、同じく役員を務めている。

この10月からは、新たに研修生が入った。西川さんは「新規就農者は、あくまでも本人の自主性とやる気次第。これからも新規就農の研修の受け皿となり、地域農業の担い手を育てていきたい」と意気込む。農業をやりたいと若い世代が飛び込んでくる経営モデル、これもまた誠武農園の姿だ。

法人会つうしん

●「農業法人秋季セミナー」に3法人が参加

農業法人秋季セミナーが10月2日～3日に茨城県つくば市で開催され、本経営者会議から会員3法人が出席しました。「食と農の交流会」が今回のテーマで、今、話題の“ポジティブリスト”について、パネルディスカッションが行われました。

●石川県農業法人協会との交流会を開催します

12月7日～8日に本経営者会議と石川県農業法人協会との交流会を開催します。会員同士の相互交流を行った後、先進農業法人の視察も計画しています。会員の皆様の参加をお待ちしております。

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

美酒を農家とともに醸しだす

ハクレイ酒造株式会社（宮津市）

なかにし てつ や
代表取締役社長 中西 哲也さん

昭和39年 宮津市生まれ

昭和61年 国立千葉大学園芸学部卒

同年 協和発酵工業株式会社入社

平成3年 ハクレイ株式会社専務取締役

平成14年 ハクレイ株式会社代表取締役社長に就任

その間平成16年1月～12月まで(社)日本青年会議所

近畿地区京都ブロック協議会会長職を務める

私どもの蔵では、丹後産「山田錦」100%使用の『香田』をはじめ与謝野町石川産の「祝」100%使用の『京石川かたり酒』など、地元で農家とともに酒米栽培に取り組みながら地酒造りを行っています。

酒造りにとって、酒の品質を左右する一番の要素は酒米です。そのためにも私どもの蔵に適合した酒米がほしい…私どもが農家との直接取引にこだわる理由はそこにあります。

ハクレイ酒造株式会社は府内でも、農家とのつながりが一番多い蔵ではないかと自負しております。農家との酒米の契約栽培を始めたのが平成11年。翌年から酒の品質が飛躍的に良くなり、平成12年には、全国新酒鑑評会において金賞を受賞させていただきました。その後も金賞、入賞が続いておりますが、このことは酒米の品質がいかに大切かを教えてくれました。

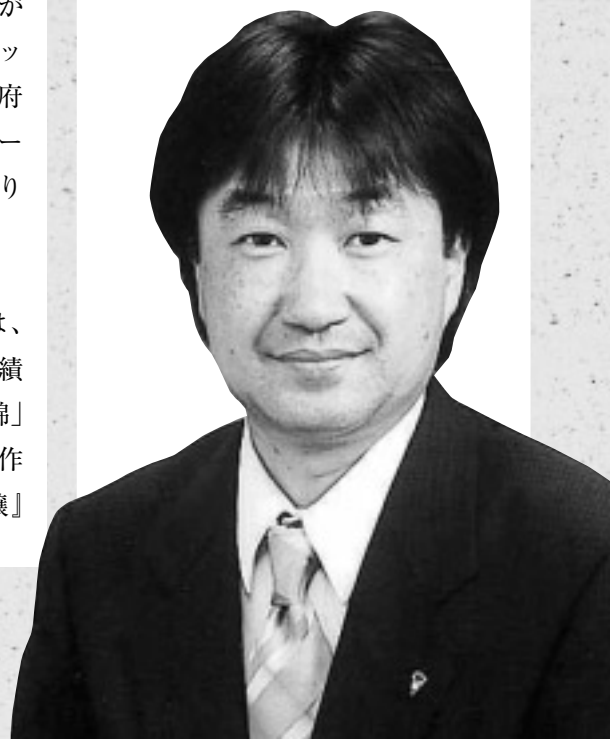
農家との直接取引を長く続ける秘訣は、まずは第1に息の合う農家と一緒に取り組むこと。第2には常に信頼関係を大切にすることです。農家とはどのようなことでもお互いにきちんと話し合い、常に真っ向勝負です。酒米の品質については、こちらから遠慮なく注文を付けさせていただいています。そのようにすることが、農家の意識改革にもつながると思っています。もちろんそこには、信頼関係が有るという大前提がなければいけません。

そのような中で、5年前から京都府内の酒米栽培農家を中心となって、毎年「地酒サミット」が開催され、私どもも含め府内の酒造会社数社もオブザーバーとして参加させていただいております。

ところで、私どもの蔵では、使い慣れている酒米、実績のある酒米ということで、「山田錦」を主に使っていますが、「祝」で作った酒『酒呑童子 未体験吟醸』

がニューヨークやサンフランシスコで評判が良く、今、「祝」に注目しています。「祝」の使い勝手に蔵や杜氏が慣れることにより、私どもの次の世代の仕事をも展望しながら「祝」という酒米の可能性に期待しているところです。

これからも、お客様へ心のこもった本物の美味しい日本酒を提供することを、もっとも大切な使命（ミッション）と考え、蔵人や農家とともに丹後の地酒を全国あるいは外国に発信していきたいと考えています。（談）



頑張ってます

われら新規就農者！

就農するなら伊根町で

伊根町：二ノ倉 芳樹さん（43歳）



「最初から伊根町での就農を決めていました！」と語るのは、就農2年目の二ノ倉さん。台風被害や雪害を乗り越えて、今、みず菜農家としてがんばっています。

◆伊根町で就農したい！

「仕事自体がいやだったんじゃない、むしろおもしろかったんです。でもそれ以上に自分の手で何かを作りたい！ その思いのほうが強かったです」。笑顔で就農の動機を語る二ノ倉さん。

大学卒業後、商社勤務で、仕事柄、外国出張が頻繁な生活だったが、奥さんを説得して、就農を決断。担い手養成実践農場の制度を活用して、伊根町の本庄上農場で、2年間研修を受けた。

「就農するなら伊根町と決めていました。サラリーマン時代に、夏になると伊根町に遊びに来ていましたし、何よりも美しい海があったからです」

◆研修時に培った人間関係

実践農場での研修は、みず菜と九条ねぎのハウス栽培。みず菜は藤原正人氏に、九条ねぎは村井英敏氏に技術を習った。

三野幸生氏には後見人として地域やみず菜団地の農家とのパイプ役としてお世話になった。

「この時できた人間関係が役立っています。今では、地域の消防や祭りにも参加しています。昨年からは、藤原さんにお世話になって、水稻栽培も始めました」。そう話す二ノ倉さんを見ると、すっかり伊根町にとけ込み、地元の信頼も厚いようだ。

◆災害を乗り越えて

「実は、伊根町に来てから、周年でみず菜が収穫できた年はこれまでにないですよ」。その言葉が示すように、すべり出しは決して順調ではなかった。一昨年の台風21号、23号によりハウスが全壊した。昨年は、雪による被害を受けた。そんな苦境に立たされながら、二ノ倉さんは、ボランティアの人たちのおかげもあり、見事に復活した。

技術的には、特に土づくりに気を配っている。肥料は、有機質肥料のみとし、牛ふん堆肥を施用するなど、連作障害の回避に努めている。目下の課題は、みず菜の株を太くすること。特に夏場は、どうしても株が細くなり苦勞されているようだ。

◆将来に向けて

当初、就農に消極的であった奥さんの順子さんも今では、理解を示している。保育園児だった長男も小学校に通っている。

現在では、伊根町では比較的規模の大きなみず菜栽培農家になった二ノ倉さん。「ハウスは、夫婦二人の労働力では、現在の規模で手一杯。もし将来余裕ができれば、直売や加工もしたい、そんな夢を持っています」。物静かではあるが、二ノ倉さんの顔には自信がうかがわれた。



<二ノ倉さんのプロフィール>

- 家族
妻の順子さん(43)、長男の一貫くん(8)
- 就農までの経過
神戸市出身、大学卒業後、商社勤務。京都府農業会議の相談を経て、平成15年に伊根町の本庄上農場において研修を開始。平成17年2月に就農。
- 現在の経営
ハウス10棟(約23a)でみず菜+九条ねぎを周年生産。



福知山農業経営者会議 (福知山市)

概要 会員：171名 (法定認：36名
地域認定：135名)
会長：佐竹 守さん
設立：平成18年8月8日



会長の佐竹守さん

●171名の大所帯に

新生「福知山農業経営者会議」が8月8日にスタートした。79人の認定農業者が出席して開催された。8ブロック171名が所属する府内でも最大の認定農業者組織の誕生である。

「これからが大変です。今年は、大江・三和・夜久野ブロックの会議に出席して会員の皆さんと意見交換するつもりです」。佐竹会長の言葉には、新たな会員への気配りがうかがわれる。

●活動の広域化へ

事故や病気の時に緊急的にお互いが助け合う「農作



79人が一堂に会した初総会

業緊急支援協定」。認定農業者の意見を取りまとめ施策に反映してもらうための「農業委員会との意見交換会」。経営改善を図るための「視察研修」「講演会」。これら、旧経営者会議の先進的な活動は、新たな経営者会議にも引き継がれ、広域的な活動となる。

●新たな活動に向けて

新たな組織になって初めての活動は、11月7～8日にかけて実施した視察研修だ。57人が参加し、岐阜県方面への視察が実施された。初めての試みとして、「稲作」「施設野菜」に分けて視察を実施し、夜は、1カ所に集合して、交流を深めた。テーマ方式にできたのは、合併により会員が増えた効果と言える。

「会員同士の積極的な交流・情報交換を促したい。できればそれぞれのブロックで自主的な活動ができれば…」佐竹会長は力を込めてこれからの抱負を語る。

新生経営者会議がスタート

スペシャリストの三二経営講座 オンラインショップで農産物を売るコツ



第2回『オンラインショップのノウハウ』

売れるオンラインショップとなるためには、ネットならではのノウハウを知る必要があります。幸い、ノウハウの基礎部分をまとめた書籍が数多く出ていますので、それらを活用して基礎的な知識を効率的に身につけましょう。

1. オンラインショップの入門書

まずは、オンラインショップの運営を概観するために入門書を1冊読みましょう。レンタルサーバーの契約方法やオンラインショップを運営する上での心構えなどがわかるでしょう。

2. ホームページの制作方法

ホームページの制作にあたっては専用ソフト

を活用します。入門者向けには、IBMのホームページビルダーというソフトが有名です。付属のマニュアルだけではわかりにくい場合が多いので、使い方を早く習得するためにも、ソフトについての解説書を別途購入するのがよいでしょう。

デザインやレイアウトは、自力で考えるのではなく、他店のホームページを数多く見て真似ることから始めてください。

3. 検索エンジン対策

お客様はYahoo!やgoogleなどの検索エンジンでショップを探すケースが少なくありませんが、検索結果の上位にショップが表示されな

ければ見つけてもらうことが困難です。少しでも上位にホームページが表示されるようにする方法を「検索エンジン対策」や「SEO対策」と呼んでいます。これはホームページを制作する上において不可欠な知識です。この分野に関する書籍を必ず1冊は読んでおきましょう。

上にあげた基礎的なノウハウを身につけ、まずは制作作業をスタートさせてみましょう。少しでも早くオンラインショップを立ち上げ、運営をしながらその都度問題を解決していくことが売れるショップになるための近道となります。

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
名瀬 浩史氏
(マーケティングプランナー)



編集局から

◆会社の社会的貢献の一つに“雇用の場を創出する”ことがあげられる。◆今回、取材させていただいた(有)誠武農園では、社員2名、パート20名がいきいきと働いており、同社は、地域における重要な雇用の場となっている。◆景気回復が言われている中、都会では改善

のきざしがみられるようだが、農村部ではまだまだ厳しい。◆そのような中、農業が雇用の受け皿の一つにならないだろうか?◆キャパシティーは小さいかもしれないが、農業法人がそうした役割の一端を担う時代が来たのではないかと感じられる取材であった。

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11月

発行者 京都府農業会議 (京都府担い手育成総合支援協議会)

〒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)