



自分を信じ、思い切った初期投資で安定経営を実現 ……2

京都のニューファーマー 細野 章人さん (京丹波町)

地域農業を引っ張り、販路開拓を担う ……4

チャレンジ農業法人 有限会社 アグリランドさんとよ (京丹後市峰山町)

異業種の経営者に学ぶ ―私の経営論― ……6

藤野 清治さん (京とうふ藤野株式会社)

頑張ってます、われら新規就農者！ ……7

池之側哲史さん (亀岡市旭町)

農業経営者へのアドバイス ……8

だからすすめる、青色申告

農業法人ニュース ……8



章人とパートナーの美恵子さん

# 自分を信じ、思い切った 初期投資で安定経営を実現

— 田舎にあるものを生かす、農業と民宿経営 —



子供たちに今の農業の  
楽しみ方を伝えたい

京丹波町  
ほその あきひと  
**細野 章人**さん  
(40歳)

もともと農家の“生業”は多彩な形で営まれてきた。細野さんの経営は、ハウレンソウに水稻と農作業受託、それに民宿を加えた3本柱。「田舎はええよ」と細野さん。訪れる人に素直にそう呼びかけるゆとりができたいま、農業だから味わえる充実感をかみしめている。



就農時にドーンと建てた堆肥場



## 自給の食材でおもてなし

山林の間を縫うように耕地が広がる京丹波町瑞穂地域(旧瑞穂町)の猪鼻集落。国道173号から更に山あいに入ると、「民宿はその」の看板、そばにどっしりと構えた一軒家が見えてくる。「一番近いコンビニが10キロ先、集落には自販機1台もない」と細野さんはおどける。

民宿経営は細野さんが高校生のときに両親が始めた。自慢は自家栽培の米や野菜に、マツタケ料理とぼたん鍋。瑞穂は京北・和知と並ぶ「丹波マツタケ」の本場で、細野さんは毎年入札して父の慶樹さん(67)と山に入る。採れる量は往時とは比べものにはならないが、いまま料理に出す分くらいは採れるという。イノシシは慶樹さんが箱ワナで捕獲するというから、食材はすべて自給だ。

5部屋で定員30名。細野さんは奥さんの美恵子さん(39)と夫婦で調理師免許を取得、母の喜久恵さん(63)とともに厨房に立つ。手ごろな料金と普段着のサービスが客の心をつかみ、夏休みや秋冬の鍋物シーズンは忙しい。

## 自家製堆肥で年5作も

瑞穂地域では、ハウレンソウが米に次ぐ主要な作物。京都中央卸売市場で「瑞穂ほうれんそう」が一番の高値で取引されており、細野さんは産地を代表するハウレンソウ農家でもある。

高校を出ると大阪のテントメーカーに就職。その後、ポイラー技工士を経て22歳の時に就農した。当時の農業は水稲(7ha)が主体。細野さんは農協が産地育成として推奨していたハウレンソウに着目。ハウレンソウは、周年栽培が可能で比較的価格が安定していたため、思い切って農業近代化資金を借りてハウス11棟(25a)を建て、ハウレンソウ栽培に乗り出した。

ところで、ハウレンソウにはいささか思い入れがあった。子どものころは大の野菜嫌いだったのに、ハウレンソウだけはよく食べたという。

独り立ちちは早かった。23歳で結婚し、30歳のときに経営を引き継いだ。現在、ハウスは26棟(40a)に拡大、ハウレンソウは年3~4回転を栽培サイクルと

している。作付品種は、農協推奨の3品種に自ら選んだ3品種合わせて6品種。「やはりハウレンソウで頑張らなくては、地域も元気が出てこない」と細野さんは力を込める。

ハウレンソウは2~3カ月で収穫できるうえ、年中出荷できるのが魅力だ。その分、細野さんは連作障害を防ぐため、土づくりには力を入れてきた。ハウレンソウを導入当初、酪農家が牛ふん処理に困っているのを聞いて引き取り、モミ殻と混ぜて堆肥に。当時では珍しい自己所有の堆肥場を、思い切って大規模に建設した。それでも農協などから「それだけでは足りない」と言われたが、以来、投入しているのは自家製の堆肥だけ。やろうと思えば年5回収穫できる地力が自慢だ。



受託乾燥は多少にかかわらず農家毎に分別

## 地域のけん引役として

水稲は8ha規模で経営、田植えや稲刈りなどの受託作業が延べ9ha。自家の乾燥機を2台から5台に増やし、近隣の小規模農家の乾燥・糶摺りも引き受けている。「受託作業の多少にかかわらず個別に乾燥・糶摺りを行う、経費は嵩むが自分の農地でとれたお米を味わってもらうために」と細野さんはいふ。

販売は、ハウレンソウは全量を農協経由で市場に出荷しており、米は町内の米穀店や地元住民、福知山市内の料理店などに直販。また母の喜久恵さんは、自家栽培の黒大豆枝豆など季節の野菜を町内の「道の駅」へ持ち込む。

悩みの種はやはり獣害(イノシシ・シカ)。防護柵を設けても万全ではなく、「収穫の1割程度のロスは覚悟の上」といふ。水田が集積している場所では、両端の水田を、イノシシの掘り起こしやスタ場として犠牲にしている。

細野さんは「農地を預けたい農家が増えているが、中山間地では草刈り、

水の管理などがやはり大変。限界がある。日曜百姓でもいいから地域の兼業農家は部分作業でも農業を続けてほしい」と訴える。休耕地はイノシシの格好の隠れ家になるばかりか、農地は一度荒らすと元に戻すのは至難のワザだからだ。

## 悠々“マイライフ”

労働力は、細野さん夫婦、両親に加え、女性2人(75歳・90歳)が常雇いでハウレンソウを手伝っている。「家族の労力でやれる範囲が一番」と細野さん。ただし、水稲の作業受託はいくらかオーバー気味だ。受託田が散在して効率が悪くなどの苦労もあるが、「少しでも地域のお役に立ちたい」と話す。

どんなに忙しくても、農業は「時間の余裕をつくれる自由な職業」というのが細野さんの考え方である。

ギターが趣味で、高校時代に同級生らとバンドを結成。卒業後は知人の結婚披露宴などで演奏、いまでもイベントがあればメンバーが集まる。さらに毎年冬には、夫婦でスノーボードを楽しむために岐阜、長野方面まで足を運ぶ。

訪問した折、秋祭りで子どもたちに配る菓子を買いに行くという細野さんは「昔のような手植えではなく、ボタンの操作一つで田植えや稲刈りができる、そんな農業を子どもたちに体験させてあげたい」と笑顔を見せた。

### プロフィール

昭和43年 旧瑞穂町生まれ。  
府立石原高校(現・府立工業高校)を卒業後、テントメーカー勤務、ポイラー技工士を経て、平成2年就農。同8年認定農業者。府青年農業者。船井農業青年クラブ会長、瑞穂町農業公社オペレーターなどを務めた。

### 経営状況

- 従事者  
細野卓人さん・美恵子さん夫妻  
両親の慶樹さん・喜久恵さん  
\*パート 常雇い2名(女性)
- 経営内容  
水稲8ha(うち借地6.5ha)  
ハウレンソウ40a(パイプハウス26棟) 黒大豆 等  
水稲の作業受託(9ha)・乾燥受託
- 主要設備・機械  
田植機1台(5条植え)、コンバイン2台(4条刈り)、乾燥機5台(40石・20石・14石・13石・10石)、糶摺機1台、トラクター1台(20PS)



## 農業法人のページ

有限会社 アグリランドさんとよ

京丹後市峰山町

# 地域農業を引っ張り、 販路開拓を担う

### — 農家の取引先から 良きパートナーへ —

- 資本金 / 800万円
- 経営内容 / 農産物の生産販売、米の集荷販売、農作業受託  
鉄骨ハウス3棟 (12a)、パイプハウス16棟 (60a)  
水田5.7ha (うち借地4.8ha)、畑1.3ha (うち国営農地0.7ha)
- 役員 / 代表取締役 三浦剛さん
- 労働力 / 従業員: 2名 パート: 常雇用5名 臨時3名
- 沿革 / 明治 38年 米雑穀商・大豆かす販売の「三豊商店」を創業  
のちに肥料販売を始める  
昭和 25年 (株)三豊肥料店を設立 その後、(株)三豊に変更  
53年 鉢花・園芸用品の販売を開始  
平成 11年 イチゴ観光農園ハウス (養液土耕・高設栽培) を店舗に併設  
13年9月 農業生産法人「(有)アグリランドさんとよ」設立  
14年 トマト・キュウリの施設栽培に着手  
18年 芋焼酎の原料用イモ「コガネセンガン」を栽培



代表取締役の三浦剛さん

「商売でお世話になっている農家のお役に立ちたい」—。長年、丹後地域で農家とともに歩んできた肥料・園芸店が、自ら農業生産に乗り出した。それがいまでは農家の牽引役となって、担い手として期待を集めている。そのパワーの源は、地域と農業への熱い思いだ。

### ■丹後産のイモで焼酎づくり

京丹後市峰山町の丘陵地に開けた国営開発農地30aに作付けした芋焼酎の原料用イモ「コガネセンガン」が収穫を間近に控えている。「今年は夏場の天気がよくて、いいイモができそうだな」と小向利幸さん (29) が声をかけると、「ええあんばいに育ったかなあ」と伊達健介さん (21) が相づちを打つ。

小向さんは就農5年目で、福祉施設勤務から転身した。伊達さんは昨春、府立農業大学校を卒業したばかり。2人とも農業生産法人「アグリランドさんとよ」の明日を担う人材だ。

同社では3年前、ブームが起きていた芋焼酎に着目、鹿児島から種イモを入手して栽培を始めた。収穫後は

愛知県の酒造会社で醸造している。商品名は「ええあんばい」。天候の具合、作物の良し悪しを気遣う農家特有のあいさつをネーミングに込めた。

「これは丹後の人のコミュニケーションには欠かせない言葉だから」と代表取締役の三浦剛さん (67)。「地域の農家と長年のお付き合いで積み重ねてきた栽培ノウハウが当社の強み」と、農家との“二人三脚”を強調する。



「(有)アグリランドさんとよ」を支えるスタッフのみなさん

## ■「会社は地域の一員」

三浦さんは、丹後地域で代々の肥料・園芸店を営む(株)三豊の会長でもある。

「さんとよ」の由来は古い。明治時代に三浦さんの祖父・豊蔵さんが米雑穀商の傍ら、肥料の販売を始めたのを機に、三浦の「三」と豊蔵の「豊」とをとり「三豊商店」と称したのが始まり。

昭和の初め、運搬は大八車が主流だった時代に、田舎では珍しい自動車ですべて肥料を配達して農家の話題を集めた。戦後は種苗・園芸の販売も手がけ、三浦さんが社長(4代目)時代には本店(峰山町)に加え、大宮町の国道沿いにも出店(大宮店)するなど3店舗体制に拡大。そして平成11年、大宮店の横にハウスのイチゴ園を併設したのが、農業分野への進出のきっかけとなった。

「冬は雪で覆われる丹後で、冬でもつくれるものは何だろう」。そんな思いから三浦さんが取り組んだのが、イチゴの養液土耕・高設栽培だ。もぎたてのイチゴを店で売るだけでなく、「イチゴ狩り」も開催。いまではすっかり冬場の名物スポットになっている。

「会社は地域の一員でないといけない」が三浦さんの持論。常に顧客の農家のお役に立てるものは…という視点を忘れない。たとえば、農家は生産することにかけてはプロだが、販売するための経営管理やマーケティングは不得手だ。そこで自らも農業に従事し、同時に販路を開拓して農家の要望に応えようと、平成13年、「(有)アグリランドさんとよ」を設立した。

翌14年にはトマトとキュウリの養液土耕栽培を導入、露地野菜では万願寺とうがらし、キャベツ、ブロッコリーなどの栽培を始めた。同18年、三浦さんは(株)三豊の社長を退き、「いまや農業経営一筋」と笑う。「以前はライバルとのシェア争いに一喜一憂の毎日でしたが今は天気と雑草と自分の体力がライバルです」と三浦さん。



作物毎に責任者が決められています。社員の小向さん(左) 伊達さん(右)

## ■米の集荷は年間900トン

現在の経営は、水稻(丹後コシヒカリ)に始まり、ハウス野菜(トマト・キュウリ・イチゴ)、露地野菜(万願寺とうがらし・キャベツ・ブロッコリーなど)、育苗(水稻・野菜・花壇苗)、鉢花、生花…。アグリランドという社名に違わず、事業領域は実に多彩だ。



育苗作業はやはり女性が主役

なかでも米づくりへの思い入れは強い。「稲をわが子のように育てる農家が多い」と三浦さん。同社が手がけているのも、すべて農薬・化学肥料を5割以上削減したこだわりの特別栽培米だ。土づくりも怠らない。舞鶴市内の飲料メーカーの工場から出るコーヒーかすを利用した堆肥を投入、地力の増進に効果的と評価は上々だ。農家に対しても米づくりの指導から食味鑑定まで、トータルにサポートしているほか、米の集荷も引き受けている。

「さんとよ」が肥料の販売などを通じてお世話になっている農家数は、京丹後市を中心に約1,000戸。このうち約300戸から米を集荷し、取扱量は自作米も含めて年間900トンに及ぶ。

販売ルートは、米も野菜も当初から全量を直販している。米は京都市内をはじめ京阪神の米穀店、主力野菜は近隣のスーパーや亀岡市内の産直センターなどに出荷。育苗部門の水稻・野菜・花壇苗、多品目少量の野菜は(株)三豊の3店舗へ。

加えて、生産だけにとどまらず、パイプハウスの組み立てや、府農業公園・丹後あじわいの郷(京丹後市弥栄町)でワイン用ブドウ園の管理作業も請け負っている。

## ■やりたい人がやれる農業に

農業分野に進出してからはひたすら事業を拡大してきたが、いま課題としてあがっているのが「選択と集中」。三浦さんは「これからは、不採算品目は作付けしないなどの手を打つ必要がある」と話す。

それでいながら、小向さんから従業員によると「“失敗は成功のもと、けど二度目は許されない”が社長の口ぐせ」という。それは、農業は生産サイクルが長い。だから積み重ねられてきた経験や新しい技術を習得していくことが農業経営の最大の武器となるからだ。

地域の農業を引っ張るためにも、やりたい人がやれる農業になってこそ、業界もたくましくなる。「農業は無から有を作り出す仕事、いくらたくさん収穫しても美味しいものを作っても誰も文句は言いません。手間隙かければそれだけの見返りがあります。やりがいがあり、あれこれやりたいことがどんどん浮かびます」と、三浦さんの挑戦は尽きない。

### ● 農業者年金の魅力 ●

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

—自分でつくったものは  
自分の手で売っていく—

京とうふ藤野株式会社（京都市）

代表取締役 <sup>ふじの</sup> <sup>せいじ</sup> 藤野 清治さん

1953年 石川県小松市生まれ（55歳）  
1964年 父が京都市内で豆腐店を開業  
1985年 有限会社藤野食品を設立  
（その後、「京とうふ藤野」に社名  
変更）  
1996年 株式会社に改組 代表取締役就任  
2000年 京とうふ加悦の里株式会社を設立

昭和39年、東京オリンピックの年に父が京都で開業した、社名そのままの会社です。高校を出ると家業を手伝いましたが、私は2代目というよりは1.5代目を自認しています。父とは全く違うことをやりたかったからです。

## ◆ブランド化を考案！

最初に手がけたのは、スーパーなどで安売りがされていた豆腐に付加価値をつけたいと思いました。京都には京菓子、京漬物など京都ブランドがあるのに、豆腐にはそれがない。ならばと、「おぼろとうふ」「黒豆とうふ」など「京とうふブランド」の開発に取り組みました。

店づくりにも、お客様の9割以上は30歳代以上の女性でした。洋服を買うように、豆腐もお客様に選んでいただくと考え、店舗をブティック風に全面改装したのです。

同時に、豆腐＝「和」のイメージを「洋」に置き換え、京都・錦市場に豆乳ドーナツと豆乳アイスクリームの店を出し、新業態の「トーフカフェ」も開業。若い世代の人たちにも豆腐のおしゃれな楽しみ方を提案させていただきました。

## ◆お客に情報発信せよ

豆腐の原料は大豆と水です。

良質の水を求めて加悦町（現・与謝野町）と共同で第3セクターを設立し、業界初のISO9002、HACCP（総合衛生管理製造過程）を取得しました。当社のおからは、地元与謝野町で有機肥料にし、それを売りにした米や大豆が作られています。大豆は当社がすべて買い上げて豆腐を作っています。

大豆も「良質」を求めて、全国各地の農家と付き合いがあります。いまでも呼ばれてよく出かけますが、世の中は個食化しているのに冷蔵庫に入らないでっかい商品をつくったり、まだまだ作り手と実需者のギャップを感じます。価格交渉も、こちらが「なんぼですか？」と聞くと、「なんぼで売ったらよいか？」と言葉が返ってきま

す。誰に向けて、何をいくらで、どれだけ売るのが明確に、そしてトレーサビリティを説明して、初めて買っていただく舞台に乗るのです。

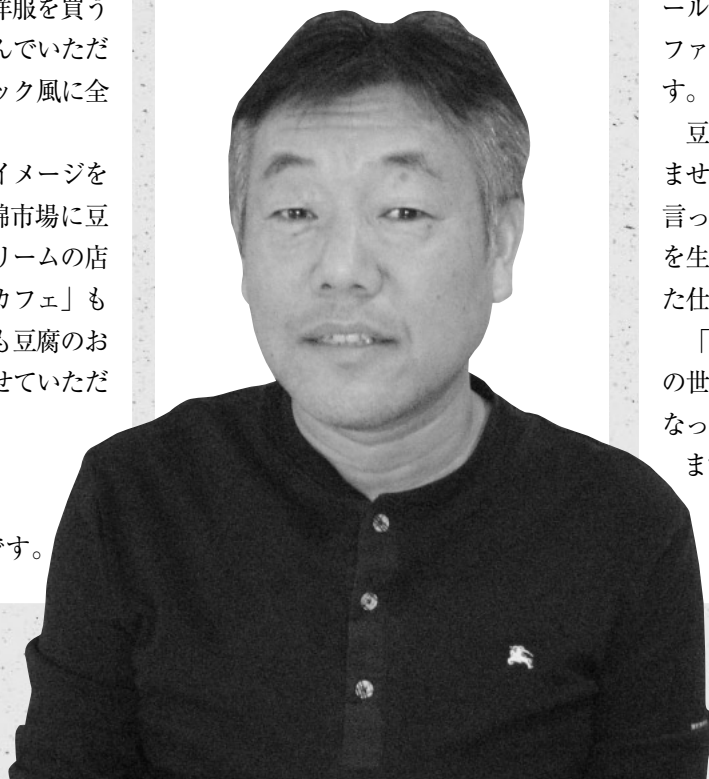
マーケティング思考がなければ、モノは動かないと思います。いいものが必ず売れるとも限らない。「ここにありますよ！」と情報が発信できて、お客様といかにキャッチボールするかが大事なんです。

## ◆情熱だけは負けない

平成14年に、建て替え開業した東京・丸ビルに出店、翌15年六本木ヒルズ、19年は東京ミッドタウンと、東京でも豆腐料理専門店、トーフカフェを展開しています。このごろはシンガポール、香港などアジア圏からも出店オファーが相次いでおり、目下検討中です。

豆腐づくりの情熱だけは誰にも負けません。だからお百姓さんにはいつも言っています。「あなた方は百のものを生み育てているんやから、魂の入った仕事をしてください」と。

「食」は人に良いと書きます。豆腐の世界の常識がはたして世間の常識になっているか、いつも自問自答しています。豆腐屋が食品メーカーとして位置づけられるようになればそれが一番の願いです。（談）



頑張ってます

われら新規就農者！

# 農業への熱意に 地域が後押し

いけの がわたかし  
亀岡市旭町：池之側哲史さん



## システムエンジニアから転進

### ◆カナダで有機農業に出会う

池之側さんは、大学理学部（物理学専攻）を卒業後、コンピューターのシステムエンジニアとして2年間勤務。その後、新たな人生を見つけようと、カナダで半年間、ワーキングホリデーに参加。そこで池之側さんが出会った、ニンニクや軟弱野菜（ミックスサラダの素材）を有機栽培している農家での農業体験が農業を目指す原点となった。

帰国後は、香川県にあるNGO団体で研修生・職員として、野菜生産に2年半従事。自分で農業したい気持ちがあります。募集、2007年4月に京都ジョブパーク（農林水産業ジョブカフェ）を訪れることとなった。

### ◆地域の会合で思いを

ジョブパークの相談員の紹介で、亀岡市内の有機野菜農家で研修をはじめたのが、亀岡市で就農する大きなきっかけとなった。

池之側さんは、生活費の問題から、一旦は、兵庫県農業法人でアルバイトとして勤めていたが、自分で農業経営したい思いは強く、再度、亀岡市の農家を訪ねた。その日は、たまたま、地域の会合へ参加する機

会に巡り合い、その会合で池之側さんは「農業をしたい、ここで就農できなければ、就農を断念します」と強い思いを訴えた。

その結果、池之側さんの熱い思いが周りの農家に受け容れられ、地域の紹介で、空き家や農地を借りられることとなり、本格的に農業をスタートすることとなった。今年3月のこと。

### ◆販路は自前で開拓

池之側さんは、露地野菜の多品目少量生産で、キュウリ、トマト、ナス、万願寺とうがらし、ブロッコリー等を生産している。販売先は、自身で開拓して、亀岡市内や京都市内の食品店に。農機具は、軽トラック、灌水用ポンプ、草刈機と小農具だけで、耕耘作業は今のところ近くの農家をお願いしている。資材等に極力お金をかけないよう、近隣の農家で使わなくなったものを安価に購入している。

「未だ歩み始めたばかり。軌道に乗るまではあせらずに地道にやっていきたい」と池之側さん。農業に大きな夢をもって取り組む姿に清々しさを感じさせられた。



ナスの収穫作業に精をだす池之側さん

### <池之側さんのプロフィール>

●年齢  
29歳 独身

●出身地  
大阪府茨木市

●経営の概要  
●露地野菜 27a ●多品目少量生産

●モットー  
偽装のない野菜づくり  
エコファーマー認定





## 農業経営者へのアドバイス だからすすめる、青色申告

京都府担い手育成総合支援協議会スペシャリスト 税理士 高岡 政義



農業という「事業」を始められると売上、仕入、経費が発生し記帳が必要となります。日々の記帳は、現金出納帳の他、売上の金額、仕入の金額、経費の金額を把握することができる表なり帳簿のみを記帳する方法（これを、単式簿記と言います。）または、現金出納帳の他、売上・仕入・経費等のすべての帳簿を記帳し、取引の原因と結果を把握する方法（これを複式簿記と言います。）のいずれかの方法によります。

そして、上記記帳方法に基づいて売上、仕入、経費等の金額を集計し確定申告をすることになります。その確定申告の方法は2種類あります。「青色申告」と「白色申告」です。…大阪国税局、税務署パンフレットにおいて、「青色申告とは、日々の取引内容を所定の帳簿に正しく記帳している方で、あらかじめ税務署長の承認を受けた方がすることのできる申告方法です。」と説明してあります。上記文面中、「青色申告とは、…正しく記帳している方」とあり、税務署等の「青色申告」をされる事業所の評価をうたっているものと考えられます。

また、「青色申告」には「白色申告」には無い次のような特典が設けられています。①青色申告特別控除（10万円、65万円）②青色事業専従者給与③純損失の繰越・繰戻④農業経営基盤強化準備金などです。このほか、認定農業者で「青色申告」をされていれば「農業者年金制度」の政策支援をうける対象者となることが出来るという制度もあります。

そこで、皆さんにおすすめするのは、「複式簿記による記帳をし、青色申告による確定申告をする」ということです。「単式簿記」に比べて「複式簿記」はすべての科目の正しい記帳がされているために、「事業経営の分析」ができるという利点があり、また、税務上の特典も多く設けられているために、納付する税金が、特典が無いときよりも安くなるという利点もあります。事務量負担は増しますが、利点はそれ以上になると思います。「だからすすめる、青色申告」、ぜひ、実行してみてください。

## 農業法人 ニュース

### ビジネスチャンスは農にあり 「異業種京都まつり」に4会員が参加



企業が商品開発や販路開拓などで業種を越えて連携し、新たな事業展開のきっかけにしようという「異業種京都まつり」が京都市内のホテルで開催され、京都府農業法人経営者会議から4法人が参加しました。

この交流会は、今年12回目の開催を迎えますが、近年、ビジネスの世界でも農業が注目を集めていることを受け、今年度から農業法人にも参加対象が広がりました。

当日は、機械、食品、建築関係などの様々な業種の企業のほか、大学、研究機関など88組織が参画。それぞれ、自慢の商品、サービスや技術を競ってアピールする一方、他組織のブースを訪ね、積極的に情報を収集していました。

経営者会議の4法人のブースにも、終始、多数の参加者が詰めかけ、担当者は対応に追われていました。参加した有限会社丹後ワイナリーの大銅美則専務は、「『ワインづくりは農業から』という自社の理念を広くPRできる良い機会になった」と話していました。

編集局から

◆農業の外の企業から農業生産法人についての相談が増えてきた。農業法人と農業生産法人の違い、構成員や役員の要件確認など…目下“勉強中”といった感じの相談が多い。農業ビジネスは、他の産業と比べて天候な

どに大きく左右されるため、常にリスクを背負っている。失敗を恐れず根気よく諦めないことが大切とアドバイスをしている。大いに勉強して農業ビジネスにチャレンジし、農業界に新風を吹き込んで欲しいものだ。

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/2008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油小路東入丁子風呂町104-2 京都府庁西別館内 TEL.075(441)3660(代)