



直売主体で消費者ニーズをつかむ	2
京都のニューファーマー 早川政敏さん (京丹波町)	
花ハス+水田受託で地域農業をサポート	4
チャレンジ農業法人 有限会社 友悠農場 (城陽市)	
異業種の経営者に学ぶ ー私の経営論ー	6
楠本貞愛さん (株式会社きたやま南山)	
頑張ってます、われら新規就農者!	7
高田潤一朗さん・深幸さん (京都市左京区)	
農業経営者へのアドバイス	8
販売力と直売所	
農業法人ニュース	8



政敏さんとパートナーの泰恵さん

直売主体で消費者ニーズをつかむ

—中山間地農業のビジネスモデルを模索す—



京丹波町

はやかわ まさとし
早川 政敏さん
(44歳)

「少し前までは自分も消費者だった。だから、その感覚で農作物を消費者へ届けたい」。就農7年目の早川さんは、生まれも育ちも大阪という脱都会人。いまでは地域にしっかりと根を生やし、「条件不利地でも普通に食べていける仕組みをつくりたい」というのが願いだ。

庭先販売が伝える親近感

山の斜面にへばりつくような家々と田畑。京丹波町（旧和知町）を縫う国道27号から府道12号に入り、南丹市美山町の大野ダム方面へしばらく走ると、道路沿いに「農家直売」のノボリがはためく。早川さんの自宅兼庭先販売所だ。

梅雨明けも近い7月中旬。販売していたのは、九条ねぎ、ホウレンソウをはじめ、黒枝豆、ニンニク、今年から作付けを始めた純白のスイートコーン「ピュアホワイト」…。

庭先販売は「新鮮」「安心」を売



っているだけではない。秋の丹波黒（わち黒）枝豆の収穫シーズンになると、パートさんがお客の前で余分な枝を切り落とし、1キロごとに結束していく。そのハサミさばきに関心する客も多いという。

「農家にとっては何でもない光景が、消費者にとっては魅力的に映ることがある。だから農家はもっと消費者に近づいていかなければ」。早川さんの持論だ。

農業は甘くはなかった

早川さんは四条畷市、奥さんの泰恵さん（40）は尼崎市の出身で、この地にやってくるまでは2人とも農村とは全く無縁だった。

大学を卒業後、京都市内の不動産会社に就職。もともと「自分の才覚で頑張っ、一国一城の主をやっていき」と考え、子どもが小学生（長女5年生、二女2年生）のとき、小資本でもやれる農業の道へ。高知、島根県などへ見学に出かけたが、そのころ京都で「担い手養成実践農場」事業（研修2年間）がスタート。府北部で支援を受けながら就農できることを知り、平成15年、研修生として旧和知町に移り住んだ。

まずはハウス2棟（6a）を借り、みず菜栽培（年6作）からスタート。その後、生活に必要な収入を確保するため、地元の人や町の紹介でハウスを増やしていった。

農地の確保には苦労しなかったものの、条件不利地の辛さを思い知らされる。農地は傾斜しているし、油断すると盗難（獣害）にも遭う。「自然はいっぱいだが、技術的にも体力的にも、農業は甘くはなかった」と振り返る。

行列のできる“屋台”へ

中山間地農業というのは、早川さんの言葉を借りれば「路地裏で中古のオンボロ屋台をだすのと同じ」という。ならば、独自性があり魅力ある商品を作り、口コミで

行列のできる屋台にするしかない。

早川さんは、作目選択について独自のモノサシを持つ。「野菜にはメジャーな野菜と、そうでない野菜を区別する必要がある」と言い切る。

旧和知町地域は、みず菜のハウス栽培の発祥地。早川さんも当初はみず菜单作だったが、2年前から“スーパーメジャー”なホウレンソウ、需要が安定している九条ねぎ、コマツナに切り替えた。

昨年からは早生種の黒枝豆と、丹波黒豆の逸品「わち黒」（黒豆・枝豆）の栽培に着手。枝豆といえはビールつまみ、男性向けの食べ物に総じて単価も高い。「たとえば300円と聞いて、女性なら高いと感じるが、男性はタバコ1箱分の感覚で抵抗感があまりない」。ニンニクも男性客がメインである。

子どもたちにせがまれて買うスイートコーンの場合は、必ず家族の人数分だけ購入するので客単価がアップする—といった具合だ。

庭先販売のほか、「道の駅」や亀岡市にある産直センターなどへ出荷。さらに今年から、好きなときに来て収穫できる「丹波黒枝豆オーナー」を募集し、消費者との交流イベント「黒枝豆摘み取り園」も開園した。

地域を元気にしたい

早川さんのところへは、就農希望者がよく見学に来る。しかし、1時間ほど見に来ても、農業がどんなものか理解できるはずがない。

そこで「せめて1週間ほど滞在し、実際に農作業を体験すれば少しは分かってもらえるのでは」と、作業場として借りている民家を「体験宿泊施設」としても利用できるよう改装。1週間程度の実習生の受け入れや、就農希望者には1～2年間の研修メニューも用意している。

また、同じ京丹波町で脱サラ就農した仲間と「京丹波で頑張る新

規就農者の会」を結成。さらに近隣の旧日吉町、美山町も含めて、都市生活から農村での暮らしに転じた人たちと一緒に「京・日和美の会」を結成し“新しい田舎おこし”を計画中だ。

田舎の最大のネックは、人が減っていること。理由は簡単、働く場が得られないからである。

「ボロ儲けは必要ないが、条件不利地でも農業で生計を立てられるビジネスモデルを、と大それたことを考えています」と早川さんは笑う。今後は農業生産から「観光農業・農産加工・直販」へと展開し、また休耕田を再生し、もっと地域を元気にしていきたいと夢は大きい。



九条ねぎの出荷調製作業は内職の女性に依頼

プロフィール

昭和40年 大阪市生まれ。
大阪府立大学経済学部を卒業後、12年間のサラリーマン生活を経て、平成15年就農。17年認定農業者。地元の大迫区農家組合長を務め、現在は「京丹波で頑張る新規就農者の会」会長。

経営状況

■従事者
早川政敏さん・泰恵さん夫妻
*内職1名（九条ねぎの調製作業）
臨時雇用 延べ約30人/年

■経営内容

ハウス15棟30a（作付延べ面積＝九条ねぎ・ホウレンソウ各50a、コマツナ10a）
露地40a（同＝「わち黒」黒大豆・枝豆26a、黒枝豆9a、ニンニク12a、スイートコーン6a）



農業法人のページ

有限会社 友悠農場

城陽市

花ハス＋水田受託で 地域農業をサポート

— 顧客ニーズに応え
地産地消にも一役 —

- 資本金/300万円
- 経営内容/花ハス(2.2ha)の生産販売
作業受託および販売:
水稲9.5ha(うち全面受託8.2ha) イチジク15a
- 役員/代表取締役 森島 徹さん
取締役 石井安治さん 南村 巖さん
- 労働力/役員3名 社員2名
アルバイト:花ハス収穫・出荷調整延べ400人
- 沿革/平成11年 森島さん 就農
トマト栽培(城陽市水気耕栽培センター)に従事
水稲作業受託 花ハス栽培に着手
18年5月 「(有)友悠農場」設立
(設立時 花ハス0.8ha 水稲作業受託3ha)
20年 イチジク栽培を開始



代表取締役の森島徹さん

山城盆地のほぼ中央に位置する城陽市は、典型的な都市近郊農業地帯。水稲や野菜、花き栽培が多く見られるが、ここでも高齢化などによって離農する農家は増え続けている。そのような中であって、特産の花ハス栽培や作業委託に応じて米づくりに取り組み、地域農業を支えているのが(有)友悠農場だ。

■出荷は盆前の「2週間」限定

7月31日早朝、今年も城陽市の南部地域でお盆の供花「花ハス」の出荷が一齐に始まった。

この地域一帯は地下水に恵まれ、同市のシンボルである花ショウブをはじめ、湧水花き類の栽培が盛んだ。花ハスは1970年代から休耕田を利用して本格的に始まり、府内唯一の産地として現在15農家が生産している。

「有限会社 友悠農場」では、まだ暗い午前5時ごろから学生のアルバイトら約40人を動員して収穫作業が始まる。背丈ほどもあるハスに囲まれながら、大きく膨らんだ蕾を摘み取っていく。作業は午前8時までには終わる。「花が日差しや暑さで傷んでしまい、商品価値がなくなる」と、代表取締役の森島徹さん(54)は摘み取りの手を早めた。

栽培品種は、この地域独特の「城陽紅蓮くれないはす」と呼ばれ、一緒にお供えする白い菊とマッチした淡いピンク色の花蕾に特徴がある。20本ごとに束をつくり、蓮台(花托:花びらが散った後にハスの実がついた緑色の台)とともに冷蔵して、夕方、大阪・鶴見の花き市場に運ぶ。

出荷期間は1年のうちでわずか2週間。「お盆を過ぎると、市場では一文の値打ちもなくなる」(森島さん)からだ。このため、その年の天候を予測しながら、出荷のピークを盆前に持ってくるように「芽つぶし」の実施時期とその方法が腕の見せどころ(同)になってくる。



役員とともに出荷前の花ハスの手入れ

■ 営農指導員から経営者へ

森島さんは、実は“二足のわらじ”をはいている。法人の代表者であると同時に、空気を吹き込んだ養液でトマトを栽培する「城陽市水気耕栽培センター」の管理責任者でもある。

東京農大を卒業し、帰郷して農協に就職。植物病理学が専門で、営農指導員を務めた。40代半ばを迎えて“定年後”を考え始めたころ、奥さんの啓子さん（56）から「知識を実践に生かしたら…」といわれ、「やるんなら若いうちのほうがいい」と、平成11年、45歳のときに退職して就農。夫婦で栽培センターの管理を引き受けた。

同センターは、広さ1,500㎡のガラス温室で春と秋の年2回、4種類のトマトを育て、年間20t前後を京都市中央卸売市場に出荷しているほか、センター前や市の直売所「城陽旬菜市」でも販売している。また、市民には毎年恒例の「花しょうぶまつり」（城陽市観光協会主催）の主会場としてもなじみが深い。

■ 法人設立で地域農業の受け皿に

森島さんは、平成18年に「有限会社 友悠農場」を立ち上げている。

法人設立の背景の1つには、栽培センターを管理するかたわらで増えてきた水稲の農作業受託がある。顔見知りの農家から「田んぼの面倒を見てくれ」と頼まれたのを機に水稲の作業受託に乗り出した。田んぼの“守り”にかかる経費や労力負担から、作業を委託する農家は少なくないし、これからも増える見込みだ。

もう1つは、花ハスの経営規模拡大である。農協時代の上司で定年退職後、花ハスを栽培していた石井安治さん（69）と意気投合。「花ハスを絶やしたくないので、



若い後継者に技術指導

代わってつくってほしい」という高齢者農家などの要望に応じているうち、石井さんと2人だけでは手が回らなくなり、森島さんは叔父の南村巖さん（67）に助っ人を頼むこととなった。

こうした規模拡大の経過を背景に、森島さんは「今後、高齢化が進むと作業や農地の受託はもっと多くなる。それなら、地域農業の受け皿になれるような体制をつくらう」と、法人化に踏み切ったという。



地域の特産物「花ハス」。開花前のつぼみの段階で出荷する

■ お客さんは家族のようなもの

現在、森島さんは花ハスを産地面積の4分の1に当たる2.2haで栽培。水稲作業は8.2ha（20戸）を引き受けており、法人設立時の3年前に比べると、それぞれ約3倍に拡大している。

「花ハスは地域の資源。つくり続けなきゃ、せっかくのブランドが消えてしまう」と森島さん。花ハスへの思いは使命感にも似てきた。

一方、水稲は地元で地産地消を推進しているキヌヒカリ、ヒノヒカリ、イセヒカリなどを作付けしているが、特筆すべきは、作業受託だけではなく、直販にも力を入れていることだ。

米の販路については、水気耕栽培センターでのトマト直売が知名度アップとなり、それが思わぬ広告効果をもたらした。トマトの常連客同士の口コミでたちまち広がり、年とともに顧客数は順調に増加。いまでは飲食店も含めて約350軒に上り、収穫した米は全量（昨年産は43ト）を直販一本で売り切るまでになっている。

はからずも森島さんが得た教訓は、“口コミの大切さ”だった。「おなじみさんは家族みたいなもので、寄せられる感想や意見は何よりの活力源」と笑顔を見せる。

■ 農業は孤立してはできない

「花ハスは引き続き増やしていきたいし、お米も“もう少し欲しい”という声を聞いています。“よそのお米より地元のお米がいい”と大勢の人に言ってもらえるのはやはりありがたい」という森島さん。年々地域とのつながりは強まっている。

昨年からは特産のイチジク栽培も始め、規模拡大と併せて九条ねぎ、サトイモなども導入していくつもりでいる。となると、気がかりなのは人手の確保だが、森島さんは「高齢者といってもまだまだ元気な人は多いし、“土いじり大好き”の人もたくさんいるはず。一度、大募集してみたい」という。

これからは個人の努力だけでなく、地域の力をうまく活かしていく時代だ。「農業は孤立してはできない」。森島さんの信念に基づく行動は、着実に地域に根を下ろしつつある。

● 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におたずねください。 ——

私の経営論

—「食」と「農」をつなぐ レストランをめざして—

株式会社きたやま南山（京都市北区）

代表取締役 ^{くすもと} ^{ていあい} 楠本 貞愛さん

1956年 京都市生まれ（53歳）
74年 府立洛北高校卒業 南山グループで財務・経理を担当（～94年）
2001年 南山グループに復帰
04年 代表取締役に就任
和牛1頭仕入れを開始
07年 「土曜朝市」開設
09年 「京たんくろ和牛」のブランド化が農商工等連携事業に認定

「きたやま南山」は、かつては米国産牛肉を使用し、安くておいしい焼き肉をおなかいっぱい食べられるお店でした。しかし今は、健康な牛を育てる生産者さんと安心して食したいお客様をつなぐ“触媒”でありたいと願っています。

◆負債を抱えての再出発

2001年8月、会社（南山グループ）が経営破綻し、父は病に倒れて入院、メーカーで派遣社員として働いていた兼業主婦の私が急きょ債権者との交渉の矢面に立ち、経営も引き継ぐことになりました。父が引退した翌9月、国内初のBSEが発生、さらに米国では同時多発テロが起き、BSEショックとテロ後の不況のダブルパンチに見舞われました。

人は苦境に立たされて初めて、自らの拠り所を知るのかもしれませんが。それ以来、本当にその肉が安全なのかどうか、確認できるものを探そうになり、国内の生産地を見て回りました。

そんななか、交雑牛や近江牛の生産者さんとの産直を進め、そしてたどり着いたのが岩手・岩泉町の短角和牛でした。

肉の良し悪しは、赤身そのもののうまみより、いかに脂がのって軟らかいかで評価されていますが、短角和牛は赤身本来のうまみが抜群だったことと、放牧で丈夫に育

てられた健康な食べ物だということが決め手になり、今では南山の一番人気商品です。

お客様が価値観を変え、受け入れて頂けるか、今思えば、このことが転機だったのかもしれません。

◆産直を支えた1頭仕入れ

希少な和牛の産直が可能になったのは、和牛の1頭仕入れの技術を学んだからです。仕入れた牛を部位ごとにどう商品化していくか、大変複雑な管理が要求され、1頭を丸ごと生かし切らなければ、経営を圧迫してしまいます。素人では無理というのが業界の常識ですが、国立大理系を出てフリーターになった若者（現・調理長）を口説いて和牛間屋で修行してもらい、他のスタッフにも伝授しました。今思えば、怖いもの知らずの素人だからこそできたのでしょうか。

昨年からは、JAS認定牧場でもある日本海牧場（京丹後市）さんとともに、短角牛の母と黒毛和牛を父にもつ牛を「京たんくろ和牛」と名付け、京都のブランド牛として育てていくことになりました。現在は近江牛、短角牛、京たんくろ和牛の3種を毎月1頭ずつ仕入れていきます。

◆生産者と直につながり、お客様とのマッチングを

信頼できる生産者の方々との交流を深め、牛肉だけでなく、店舗前での「土曜朝市」や農作業体験、産直牛の牧場見学ツアーなども開催しています。

振り返ってみると、人も会社も出会いや信頼関係が積み重なって支えられていることに気づかされます。皮肉なことに、BSEのおかげで食の安全性はもちろん、農業の尊さを再認識するようになりました。生産者のみなさんは、命をはぐくむ食べ物の価値をもっと発信してほしいですね。

主婦の目線に立った経営といえは聞こえはいいですが、これまではマイナスをゼロにする、いわば“生きていくための経営”にすぎません。これからは「南山が扱っている肉なら間違いなし」と言ってもらえるように、南山自体のブランド力をつけることが課題だと思っています。（談）



頑張ってます

われら新規就農者！

京都大原で あこがれの農業を

京都市左京区：高田潤一郎さん・深幸さん

—夢は自分で切り拓く—

◆農業で生きよう

高田さんは若いころヒッピーのように全国をさまよった時期があった。そんなとき、青森県六ヶ所村の村人と触れ合い、「価値あるものとは何か」「自分には何が出来るのか」を考えさせられることに。悩んだ結果、「子供に、生き物について教えられる人間になろう」と考えるようになったという。これが原点となって農業を志すこととなり、就農の土地を求めての行脚が始まる。西日本の農村・農家を訪ね歩き、最終的には、九州の有機農業を営む農園で、2年間、研修を受けるチャンスを得て農業の入り口に立った。

◆大原に魅せられ

九州での研修を終えた高田さんは、就農地を探すべく京都に戻り、農業会議が開設する“ジョブカフェ(新規就農の相談窓口)”を訪れる。しかし、「行政に頼り施策に縛られたくない」との思いも強く、独力で就農地を探すことに。

そんな中で高田さんは京都市左京区の大原の土地と出会う。ここなら京都市内にも近いし、第一、大原という地名自体が大きいブランド性を持っている強みがある、と判断。大原に惚れ込んだ高田さんは、就農できる農地を探すことに。

幸いにも、“大原農業クラブ”の地元役員さんの協力が得られ、昨年7月に、わずかな面積ではあるが借り受ける農地が決まり、就農生活をスタートさせることが出来た。家については、当初はアパート暮らしをしたが、ひよんなことから一軒家を借り受けられることになった。それというのは、畑で作業中に地元のおばあさんの具合が悪くなり、高田さんがこの方を介抱



(おばあさんは翌日に亡くなられたが)、これが縁となって地元のお世話で、家を借りることが出来ることになったという。

◆野菜農家としての第一歩を

高田さんは、就農当初は、収入もなく新聞配達で何とか生計を立てる生活が続いた。そのうち、徐々に借り受け農地も増え、野菜の生産量を増やしていく。今では、約50品目の野菜の生産を手がけるまでに。

軽トラックと灌水ポンプだけは自前で買ったが、大小の農機具はもらい物ばかりで、周囲の農家に感謝する。

野菜の売り先は、京都市民に人気のスポット「里の駅 大原」での販売、そして市内のレストランや八百屋さんへ配達販売。これらを組み合わせてようやく収入が得られるようになったところだ。

また高田さんは、大原で就農した若い仲間と「オーハラーボ」という名の組織をつくり、農業体験やイベントを行っている。

◆二人で農業経営を広げたい

高田さんは、大原でなんとか頑張って、“中品目中量生産”の有機野菜生産に取り組み、経営規模で1haで、所得で500万円程度を上げるような農家をめざすとしている。いまは、奥さんが時々パートに出ているが、二人で農業に取り組めるようにしたいというのが夢だ。そして、子供が出来れば、農業の良さをしっかり伝えたいと、話は農業を選んだ原点に立ち返る。

久々に、農業の魅力に惹かれ、まっすぐ歩む、気概ある青年に出会った。



「里の駅 大原」前でズッキーニの収穫

<高田潤一郎さん・深幸さんのプロフィール>

- 年齢
潤一郎さん/28歳 深幸さん/28歳
- 出身地
京都市
- 経営の概要
●露地・施設野菜 30a(7か所)
有機栽培による多品目少量生産
- 好きな言葉
草魂



農業経営者へのアドバイス 販売力と直売所

京都府担い手育成総合支援協議会登録スペシャリスト **勝本 吉伸**



農産物直売所が、各地で賑わいをみせている。新たな店舗の開設や既存店での特色ある取り組みを報じる直売所の記事が、農業関係の新聞紙面を飾らない日は見受けられないほどである。年間に二十数億円の販売額を誇る店舗をはじめとして、一億円以上を売り上げる直売所はもはや珍しくない。

直売所では、同じ種類の農産物でも大きさや形が様々に異なっている。外見が全く同じものでも価格が違っていたりする。何十人、場合によっては何百人もの農業者が思い思いの荷姿や価格で出品するからである。

そのため、個々の農業者は新たな品目の栽培に取り組んだり新品種を導入したりして、自らの農産物を有利に販売できるように工夫している。あるいは、栽培上のこだわりや特徴といったものを表示して、消費者の関心を集めようとしている。直売所では、他の出品物との差別化を図るための高い販売力が求められるのである。

農産物の販売は元来、市場出荷が中心となっていた。高い品質と正確な選別に加え、まとまった出荷量によ

って厳しい産地間競争を繰り返してきたが、そこには栽培する努力が存在するものの、販売する努力はJAや出荷組合の役員が担ってきたため、販売に関する農業者の意識はどちらかといえば希薄であった。また、消費者と接する機会も少なかったため、消費者の立場に立った販売というものに目を向ける農業者は限られていた。

これまでは市場出荷中心の農業者も、直売所へ農産物を出品すると、販売力がいかに大切かを体感することができる。消費者と直接向かい合うことで、消費者ニーズも肌で感じ取ることが可能となる。特に新規就農者は、直売所を試行錯誤の場と位置付けることで、栽培面と販売面の両面で腕を磨きながら農業の基礎を固めることができる。

直売所には、農業経営の将来性を探るヒントが隠されているといえる。直売所を積極的に活用して、それらのヒントを数多く探し当ててほしいものである。

農業法人 ニュース

雇用の創出、人材育成に活躍



今年から始まった「農の雇用事業」や「農の担い手育成・定着促進事業」を活用し、従業員を雇用し、技術研修をさせる農業法人が増えています。

これらの事業を活用して新たに雇用した府内の農業法人は29法人で、雇用された研修生は63名に上ります。

京都府農業法人経営者会議でも、これまでに7会員が計24名の研修生を雇用しており、中には1社で8名の研修生を雇い入れる会員もみられます。

事業に取り組む会員は、「人の雇用は責任が伴うため、躊躇しがちだが、非常にありがたい施策。経営の拡大につながれば」と高く評価しています。

不況下、雇用情勢が不安定になるなか、雇用の創出と農業を担う人材育成の両面から農業法人が一役買っています。

編集局から

◆農業会議では、京都府内で経営向上を目指す意欲ある農業者を支援するため、経営診断・商品開発・マーケティング等のスペシャリストによる相談活動を実施しています。今年には新たな専門分野、「直売所経営」、「集落営

農経営」のスペシャリストが登録されています。幅広い知識や豊かな経験・ノウハウをもった専門家がサポートしますので、是非、農業会議までご相談ください。

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/2009年8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)