



CONTENTS

2 クローズアップ この経営者！

顧客は全国3000の料理店

—オーダーメイドの野菜づくりに挑む—

石割照久さん（京都市南区）

4 多角化・6次産業化へ／連携・提携のかたち

「亀岡そだち」を量販店で直販

—地域活性化へ、もう一つの地産地消—

亀岡そだち（亀岡つまれ）（亀岡市）

6 シリーズ・土地利用と経営

大区画ほ場を最大限に利用する

河守の農業

—「農鬼の里農園」を核に営農システム—

河守地域（福知山市大江町）

7 私の期待・わたしの提案

農業を次世代に継承するため、誰

もが食を楽しめる社会を作りたい

—福井栄治さん（日本野菜ソムリエ協会 理事長）

8 次世代の声

幼なじみが二人で力を合わせ

清水拓馬さん・小寺祐太郎さん（同日市）

8 農業法人ニュース

編集局から

表紙写真：次世代の声

清水拓馬さん（左）と小寺祐太郎さん（右）

クローズアップ
この経営者!

顧客は全国300の料理店

— 野菜づくりもオーダーメイドで —

京都市南区

石割 照久いしわり てるひささん (53歳)

石割照久さんのつくる野菜は、一般の市場には出回らない。料理店やレストランに直接販売をするだけだ。先祖代々引き継いできた畑で、京野菜をはじめ年間を通じて約70品目を栽培。伝統野菜の魅力を発信する一方で、料理人、農家有志と連携しながら新しい野菜づくりに取り組んでいる。

「新京野菜の会」をリード

「野菜は、冬は味に深みを持たせ、夏はさっぱりとした味わいになるよう、季節に応じた育て方がある」。石割さんは、京都市南区吉祥院で「ちゃんまげの時代から京野菜をつくってきた」という農家の10代目だ。

自宅近くの桂川の河川敷には、何種類もの野菜が少しずつ並んで育てられている。同じ品種でも植える時期をずらしたり、肥料を変えるなど、いくつもの方法で栽培しており、九条ねぎでは細いネギ、小さな葉ネギなどにつくり分けしているという。

また、京野菜の伝統は残しつつ、自分たちの代に後世に残せる新しい野菜をつくらうと、約10年前に市内の農家有志で「新京野菜の会」を結成。そのリーダーを務め、京都市や京都大学と協働で開発を進め



白・黄のニンジン
プロの料理人は、色のバリエーションの
豊富さを重視する

ている。

通常のトマトよりビタミンCが2倍もある新種の
トマト「京でまり」、葉や茎を食べるために改良し
たトウガラシ「京唐菜」などはすでに本格栽培して
おり、京都独自の野菜として評判は上々だ。

近年は欧米の有名シェフやスローフード関係者も
視察に訪れ、直接オーダーが入ることも珍しくな
い。

お客様の満足^{ニーズ}を最優先

石割さんは大学を出ると、祖父と父に「3年間勤
めさせてほしい」と頼み、京都市内の生産設備メー
カーに就職。結局9年間勤務し、営業を担当した。
そこで学んだのは「お客様が満足するものでなけれ
ば、注文はこない。お客様の満足が最優先される」
ということだった。

就農したのは昭和62年。当初は慣行栽培だった
が、自家菜園では農薬を少なくして有機肥料でつ
くっていた。その野菜を前の会社のパートさんに分
けてあげたところ「味が全然違う」と喜ばれ、こう
いう農業をすれば喜んでもらえるのだ、と実感す
る。

以来、適切な時期に予防接種のように最低限の処
置を施すという「超低農薬」栽培を心がけている。

次に大きな契機
となったのは、ある
有名料亭の主人と
の出会いだった。
「腕ものに使う手の
ひらサイズの壬生

菜はできないか」と声をかけられ、料理人と交流す
るなかで、欲しいといわれるものを生産するオー
ダーメイドの農業をやるうと思いついた。

女性雑誌にもヒントが

石割さんが栽培しているのは京野菜だけではな
い。レストランで使われる洋物野菜もニーズに合わ
せて生産しており、年間手がける野菜は約70品目
も及ぶ。

料理人のリクエストに応じて「甘み、苦みもコン
トロールできるようになった」と石割さん。イタリ
ア野菜のカステルフランコ、紫色のプロッコリーや
大小さまざまなキャベツ、ニンジンも紫、黄、白な
どに色分けするなど、まさに自由自在。

いまでは京都をはじめ、全国約300の料理店と
直接取引している。京都市周辺、首都圏、それ以外
の地域（北海道から九州まで）がそれぞれ3分の1
ずつ。ほぼ毎日、採れた野菜を箱に詰めて宅配して
いるが、京都市内は直接納品する。野菜の特性を踏
まえたおいしい食べ方を提案するなど、料理人との
情報交換は欠かせないからだ。

「新しいものを取り入れるヒントは世の中にいっ
ぱい落ちていて」。例えば、女性雑誌を見てファッ
ションの流行色をつかむ。女性が好む色の野菜は必
ず食べてもらえる。ファッション雑誌や広告、映画
の中にも野菜栽培のヒントがある、というわけだ。

料理人の間で「話題になるような野菜が欲しかっ
たら、石割さんに聞け」といわれているというのも
納得できる。

コスト管理がポイント

「売り方と経理が分かっている
れば、農業は必ず儲かる」とい
うのが石割さんの持論だ。サラ
リーマン時代、コスト意識は徹
底してたたき込まれた。コスト
計算をして、「これ以下では販
売しない」と具体的に提示し、相手に納得して買っ
てもらおう。

コスト管理は、商品別にはなかなかむずかしいの
で10a当たりではじき出す。珍しい野菜ほど利幅が
大きい。その代わり、顧客が1人でも欲しいという
ものがあれば、それもつくる。「野菜1個でも栽培
できるのが工業との違い」という。

最近では生産がなかなか追いつかない状況で、京
大の学生に手伝ってもらったり、農家と一緒にグ
ループを組んで生産販売しているものもある。
今後の方向としては規模拡大を考えているが、そ
のためには人材を育成しなければいけない。「顧客
を増やすか、それとも顧客満足度をより高めていく
か」。石割さんは目下思案中である。



プロフィール

昭和32年、京都市南区生まれ。大学卒業後、京都市内の生産設備
メーカー勤務を経て、昭和62年から農業を継ぐ。元「京都伝統野菜
研究会」会長、現在は「新京野菜の会」会長。府工コファーマー、
京野菜マイスター。

経営状況

■従事者：石割照久さん・信子さん夫妻

■研修生1人（常時）、京都大学の学生グループによる援農

■経営内容：畑約1ha（京野菜、ヨーロッパ野菜など年間約70品目
の野菜を栽培）

亀岡そだちを 量販店で直販

地域活性化へ
もう一つの地産地消
亀岡そだち（亀岡うまれ）

多角化・
6次産業化へ

連携・提携の
かたち

亀岡市

- 出荷店舗／13店舗 京都府8店舗（うち亀岡市内5店舗）、大阪府3店舗、兵庫県2店舗
- 〈企業別〉西友6店舗（亀岡・桂・山科・長岡・多田・川西店）、平和堂3店舗（亀岡・茨木・高槻店）、サティ1店舗（亀岡店）、ラッキー1店舗（寝屋川店）、JA京都・直売所「たわわ朝霧」、道の駅「ガレリアかめおか」
- 会員数／約60人（JA京都・亀岡直売部会）
- 取扱品目／野菜、米、農産加工品など年間約200品目
- 沿革／平成12年 7月 西友 亀岡店の地下に出店
10月 同店1階食品売り場に移転
13年 西友 桂・山科店出店 以降、多店舗展開へ
14年 西友以外に初出店（平和堂亀岡店）
16年 西友との契約が「買い取り制」へ
21年 JA京都 農産物直売所「たわわ朝霧」オープン
22年11月 平和堂高槻店に出店（計13店舗に）



朝6時、部会員が自慢の農産物を持ち寄る

今日、農産物直売所が定着し、量販店でも地元野菜の販売が必須コーナーになった感がある。亀岡市内では農家の出荷グループが毎日、野菜を京阪神の量販店に直接納品。補完的販売チャンネルという位置づけではなく、ビジネスとして成果を上げている。

■販売という出口をもつ

午前6時、朝霧が立ち込めるなか、JA京都の本店（亀岡市余部町）にある野菜集出荷場には、農家の軽トラックが次々とやってくる。各自で野菜を入れたコンテナを行き先ごとに決められた場所へ。7時になると、大型トラック3台のうち2台が川西・茨木方面と、高槻・寝屋川方面へ向けて出発した。残り1台は、JA京都・亀岡直売部会の部会員が当番（2名）を決めて亀岡市内の店舗へ直接搬送し、陳列する。運送会社に支払う費用の節減と同時に、売り場の動きを把握し、消費者を意識したディスプレイを工夫してもらったためだ。

「つくったものを誰にどうやって売るのか。販売という出口の保障がなければ、ビジネスは成り立たない」とリーダーの長澤忠夫さん（66）。



亀岡そだちを育て、リードするリーダー長澤忠夫さん



「こんないい取り組みはない」と
並河幹夫さん

長澤さんは東京の商社に勤めていたが、両親の高齢などで昭和49年にUターン。当時は珍しかったトマトの水耕栽培に挑戦する一方、トマト狩りやオーナー制度を試みるなどアイデアマンでも知られる。10年前の平成12年、長澤さんら部会員10人ほどで、市内の西友亀岡店の地下に野菜の販売ブースを設けたのが始まり。場所が地下ということもあって客足が心配されたが、たちまち「新鮮で値段も安い」と評判に。その3カ月後には、店の目玉にと1階食品売り場へ昇格した。

直販を売り物に『亀岡そだち』と命名。翌年には京都市内の西友・桂、山科両店にも出荷した。「そのころには西友側から、出店してほしい」という要望が出るようになった」と長澤さんは振り返る。

他社からも『亀岡そだち』を取り扱いたいという話が持ち込まれ、平成14年の平和堂亀岡店を皮切り

に相次いで他店舗に進出。こちらは西友と区別して『亀岡うまれ』の名前で販売

部会の「単価表」に登録されている品目は、生鮮野菜、米、加工品を合わせて年間約200品目。それぞれA品とB品に分けて市況を参考に単価が記され、会員はそれに基づいて値づけをする。価格変更の品目が生じると、週1回、会員に口頭や電話で連絡される仕組みだ。売り上げはJAに計上し、経理はJAが担当している。

■3府県13店舗に出荷

現在、部会員は約60人。正月三が日を除けば年中無休で、うち毎日出荷しているのは半数の30人強。少品目を専門的につくる人から50品目以上を手がける人までさまざまだ。

■直販が生産意欲をかきたてる

府エコファーマー認定の品目を持つ会員は3分の2に上り、その一人、「こんなに素晴らしい取り組みはない」というのは並河幹夫さん(56)。京都市内の建設会社勤務を経て、10年前、奥さんの実家の農業を継いだ。

しかし、義父の代までの肥育牛300頭と米、野菜の複合経営から、BSE問題で方向転換を迫られた。さらに、市場出荷したコマツナ1箱(30束入り)の価格150円に対し、箱代125円という厳しい現実に疑問を抱き、7年前から部会に加入した。

露地、ハウスの野菜をはじめ、冬は原木シイタケ、春はタケノコなど年間通じて約50品目を出荷している。「お客さんに喜んで買っていただけ。買いたい手も売り手も、どちらも喜べるのが本当の仕事」と、休む間もないという状況を気にもとめない。

中林弘一さん(40)は、長澤さんに誘われて今年8月に入会したばかり。地元で建設業を営んでいたが、4年前から実家の農業に専念し、米と野菜を手がけている。

「農業は限界まで使わない」がモットーで、約40品目が府エコファーマーに認定。日々の出荷はもつ

ばら奥さんの香織さん(25)が受け持ち、「プロのみなさんの話はとても参考になり、いろいろ教えていただいています」と笑顔を見せる。「これからは漬物など加工品もどんどん出荷していきたいし、お正月用にしめ縄づくりも」。それに備えて、自宅倉庫の一部を加工場に改築中だ。

■商品も厳しくチェック

「マーケットを勉強し、小売店と対等に意見交換ができるぐらいにならないと、自立してやっていけない」。リーダーの長澤さんの持論である。

その一例として、西友との契約の「委託販売」から「買い取り制」への切り替えがある。6年前、西友側から販売手数料のアップを申し入れてきた際、買い取り制を条件に交渉し、「勝ち取った」ものだ。

裏返せば、それだけ消費者の期待を裏切らない品質へのこだわりと味の向上が求められてくる。したがって、毎朝の部会役員(10人)による出荷商品のチェックはなかなか厳しい。

年間販売額はずっと2億円超で推移しているが、会員の平均年齢は65歳。先行きへの不安もある。

最近、長澤さんは隣の南丹市八木町、園部町の農家にも参加を呼びかけよう、と提案した。「すると、亀岡そだちの名前はどうか、という反対意見が多くて」。それなら「JAの直売野菜」でもいいのではないかと、と気長に説得していくつもりでいる。



「色々なものを作りたい加工にも挑戦したい」と中林さん夫婦

大区画ほ場を最大限に利用する 河守の農業 —「(農)鬼の里農園」を核に営農システム—

今年4月、河守地域に、地域の農家94人が出資する「(農)鬼の里農園」が誕生した。地域の農地の8割以上の約30haを引き受ける農業法人だ。水稻や小豆、小麦など品目ごとに団地的な作付が可能になるよう、地権者全員から合意を得ることによって、小豆の省力機械化と水稻直播の栽培技術の本格導入もすすんだ。「(農)鬼の里農園」は団地的土地利用をバネに、2年3作体系の土地利用農業の経営体として、順調に歩み始めている。

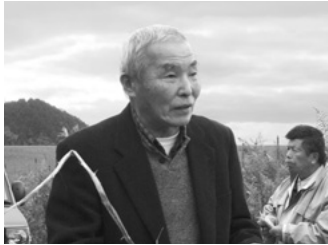
整備田担う「営農組合」

河守地域が由良川改修工事と合わせ、たかたちのほ場整備に踏み切ったのは平成7年。

1区画1haを標準区画にして整備は進められた。この大事業によって、それまで平均5a、約700筆あった小片で不整形な農地群が、33筆の大区画農地として再生した。ここから、長い河守地域の土地利用と営農システムの再編に向けた取り組みが始まった。

取り組みの中で農地の担い手として設立されたのが「河守地区営農組合」（平成10年）、「(農)鬼の里農園」の前身となった「組合」である。この「組合」は、機械の共同化をすすめて地域の農作業を請負うと同時に、地域のすべての農地について作付計画と土地利用の調整を行い、今日の河守地区の営農システムづくりを牽引してきた。

新井代表理事は「今は、土地利用調整や農作業を『鬼の里農園』が引き継ぎ担っている。この調整活動があることで、河守では、高齢の個人農家が我々以上に元気に、営農に精をだしているんです」と言う。



新井代表理事

大区画、団地化でコスト削減

「営農組合」は、水稻、小麦以外に

小豆生産にも取り組みながら大規模区画ほ場整備に対応した機械化を一貫体系を、いち早く確立。中丹地域の普及モデルとなってきた。

平成20年には、全国豆類経営改善共励会の小豆部門で農林水産大臣賞を受けている。

以前は、黒豆、枝豆の栽培にも取り組んだが、人手がかかるため随分苦労したという。その点、小豆は播種から刈り取りまで機械化がしやすく、採算が取れる作物だったという。

また、稲作の省力化を考え、湛水直播にも取り組んでいる。「乾田直播を試みたがなかなかうまくいかなかった。そこで、昨年からは湛水直播を試みたが、収量も上がり何とかやっていける目途があった」と伊藤副理事。来年からは10haまで拡大する考えだ。

ところで、「鬼の里農園」に登録されているオペレーターは10人、補助員として10人。平均年齢は55歳。団地的土地利用と機械化が、やや高齢化気味のオペの仕事を手助けしている。

ゾーニングで交流農園生み出す

河守地区では、ほ場整備のあと、土地利用のゾーニングに取り組んだ。営



小豆の収穫作業（汎用コンバイン）

農組合ゾーン、個別経営ゾーン、そして都市の市民を招き入れる交流ゾーンが設けられた。

交流ゾーンにはコスモスが作付けされ、毎年開催する「コスモス祭り」はすっかり定着し、今年も、「鬼の里農園」の運営で開催された「祭」には、地域住民をはじめ京阪神方面から多くの人が押し寄せ賑わった。1haのコスモス畑では、切り花にして持ち帰りも自由、新米、焼き芋、弁当の販売も行っている。

「今年から、コスモス祭りは、法人の経営の一環に取り込んでやることになりました。毎年、大阪や神戸の都市民に来ていただいており、リピーターもついた。お客さんを大事にしながら運営し、法人経営の充実につなげたい」と新井代表理事。

所有と利用を分離、利用で一致

河守の大型区画ほ場は、1区画が3、4人の所有者によって形成されている、いわばアパート型区画である。それぞれが所有を主張することなく利用で一致しているのが特徴。この所有と利用の分離の上に、土地利用の団地化を結び、効率的土地利型経営が成り立っているのだ。



伊藤副理事（作業部会長）

農業を次世代に継承するため、誰もが食を楽しめる社会を作りたい

日本野菜ソムリエ協会 理事長

福井 栄治さん



野菜ソムリエ、提案の背景

私は、京都のかまぼこ屋の長男として生まれました。その私が、日本の農業や食を次世代に継承する仕事をしたい。そんな思いで、野菜・果物の伝道師「野菜ソムリエ」を日本に誕生させました。

昨今、野菜や果物といった青果物は過去にないほど注目されています。環境問題や健康志向、そしてかつてないほどの農業ブームを背景に、テレビや雑誌では、地方の志ある生産者さんが大勢紹介されています。全国新規就農相談センターが主催する「新・農業人フェア」では、平成20年に始まって以来の来場者を記録したときもあります。今まで農業に見向きもしなかった人々が農業に注目し始めたことは喜ばしいことです。しかし、それだけでは産業としての農業の活性化は期待できません。農業を産業として活性化させ、農業経営者の経済的発展ということをゴールとするならば、私は今の農業ブームは非常に危ういものではないかと考えています。今は農業ブームというよりも、むしろ「農作業ブーム」だと感じています。商社勤務時代から生産者さんたちと仕事をし、農業は絶対に一朝一夕にできる簡単なものではないと知っているからです。

農業にも研ぎすまされた経営感覚を

農業を生業にするために必要なものは、生産者さん一人ひとりの「経営感覚」だと思います。自然が相手の仕事では、想定できないことが多々起こります。だからこそ、研ぎすまされた経営感覚を持たなければならぬのです。心血注いで美味しい野菜を作っても売れなければ意味がありません。その美味しさも広まりません。販売の努力もしないまま「農業は稼げない」「3K産業だ」と言ったところで問題は何も改善しないのです。これでは後継者も育ちま

せん。農産物を販売することで経済活動をし、社員並みに収入を得ることができると。そうならない限り、産業として農業は活性化しないように思いますが。本当の意味で農業を活性化するためにも、農業で十分に生活できるようにするためにも、生産者さんも農業でビジネスをするという感覚が必要なのではないでしょうか。

生活者視点で野菜、果物の素晴らしさを伝える

現在、日本の青果物業界は生産者、流通業者、小売業者、生活者という縦割りになっており、生活者が本当に知りたい情報が分断されています。その情報をつなげ、「主婦をはじめとする生活者が普通に知りたいと思うであろう情報」を伝えることができる人材として「野菜ソムリエ」を育成すること。それが日本の農業に貢献できる一歩だと、私は考えました。

そして今、野菜ソムリエは誕生10年目を迎えようとしています。資格取得者は初級者から上級者まで合わせると、日本全国で3万人に達しています。取得者の職業は主婦や会社員、農業従事者もいれば、レストランのシェフや料理人、青果物業関係者に至るまでさまざまです。しかし、この野菜を愛する3万人一人ひとりの小さな一歩が、周囲の人々を巻き込み、日本の農業を支える大きな力になるのではないかと私は思います。

誰もが食を日常的に楽しめる社会を作り、農業を次世代に継承していく。この理念は私が生きていく間には実現できないかもしれませんが。しかし、日本野菜ソムリエ協会という組織がある限り、この理念を追求し続けたいと思います。



次世代の声

清水拓馬さん・小寺祐太郎さん（向日市）

幼なじみが二人で力を合わせ

清水農園の一番の商品は菊で作る「トピアリー」。動物でも蝶でも形ある物だったら何でも、菊で作ってしまうというから凄い。

拓馬さんは今年ドラゴン、気球、ハロウィンのお化けカボチャを、祐太郎さんは阪大のマークであるイチヨウを作った。実は二人は幼稚園時代からの

仲良しで、小学校、中学校と一緒に20年来の友人。父親の清水幸雄さんの指導のもと、菊作りを継いだ拓馬さんに、今年小寺さんが合流、これからは二人三脚で菊作りに邁進する。

菊作りは長い歴史と伝統のある世界。ここに若い25歳の二人がどんな新風を吹き込むのか楽しみである。



清水拓馬さん(右)・小寺祐太郎さん(左)

農業法人 ニュース

農林水産省との意見交換会を開催

近畿6府県の農業法人組織が集い、京都市内で「農林水産省と近畿府県の農業法人組織の懇談会」を開催しました。

猛暑の影響で例年になく米価が下がっている中、懇談会には、土地利用型農業を行う法人を中心に、15名の経営者が参加。現在、準備が進められている戸別所得補償に関して、「大規模経営と兼業農家と区別が必要」との意見が出た一方で、「地域の営農環境は大規模な法人経営だけで保たれているのではない。最低限の価格が維持されなければ地域農業全体が崩壊しかねない」等、経営と地域政策両面から支援が必要との意見が出されるなど、活発な議論が行われました。

参加者は今後も、必要に応じて、同様の懇談会を開催し、綿密に行政との意見交換を継続することを確認しました。



●農業者年金●

女性農業者の皆さん、あなた自身の年金を！

編集局から

◆エコポイント効果で賑わう家電量販店。12月からの家電エコポイント半減を前に、薄型テレビの駆け込み購入者が殺到している。

9月に終了したエコカー補助金も低燃費車を中心に新車販売台数が好調だった。両方とも国の地球温暖化対策や景気対策で打ち出された制度だ。

次は、家庭でお米の消費を促すものとして、おいしく炊ける炊飯器や、今話題のお米で「パン」が作れるホームベーカリーなどの家電商品に、購入額の一部をポイント付与の形で還元する仕組みを作ってもらえないだろうか。そうすれば、米農家も、我が家（消費者）の家計も助かるのだが…。

発行/2010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