

アグリ★ルネッサンス

農業経営きょうと

No.90
2014.冬

クローズアップ この経営者！

地域特産を担う若きリーダー
九条ねぎでハウス拡大、農商工連携に挑む

岩井龍也さん（伊根町）

チャレンジ 農業法人

“世界の野菜”を過疎地の特産に
—ユーザーのニーズ熟知し
“ヒット商品”を連発—

農業生産法人 株式会社 京都八バネ口の里
有限会社 篠ファーム
（亀岡市）

クローズアップ この経営者！
岩井龍也さん、主月さん（伊根町）



クローズアップ

この経営者!

地域特産を担う 若きリーダー

九条ねぎでハウス拡大、 農商工連携に挑む



「地域の農業を元気にしたい」と岩井さん

伊根町

いわいたつや
岩井龍也さん (41)

伊根町本庄地区では、土地利用を調整して積極的に新規就農者を受け入れ、ミズナや九条ねぎなど京野菜のハウス団地を広げてきた。岩井龍也さんは、若手農業者のネットワークの中心メンバーとして、経営改善に取り組みつつ、地域の特産づくりや新規就農者の指導に力を発揮している。

台風、大雪でハウス倒壊

本庄地区で生まれ育った岩井さん。20代の頃は都会で会社勤めをしていたが、平成15年、長男の誕生に合わせて一家でUターンし、祖父から引き継いだ6棟と、新設した5棟のパイプハウスでミズナ農家としてスタートを切った。

しかし、就農2年目の台風で新設したハウスが倒壊。その翌年も大雪でハウスが倒壊するなど、最初から試練に見舞われた。しかも、ミズナは産地間の競争激化で価格が低下し、どうやって経営を安定軌道に乗せるかが大きな課題だった。

九条ねぎにシフト

そこで目を付けたのが九条ねぎ栽培。当時、ブランド京野菜は全国から注目され、京都府やJAも九条ねぎの拡大に力を入れようとしていた。

九条ねぎは、夏でも傷みにくく、ミズナよりも成長が遅いので、出荷できる期間が長いなど、経営メリットを実感できた。そこで、岩井さんは栽培面積を徐々に拡大。現在では、18棟あるハウスの約7割でネギを栽培するようになった。

経営規模を拡大している岩井さんだが、当面の目標である年間売上高1,000万円を達成するためには、既存ハウスの回転率をあげることが必要。そのために、栽培技術のレベルアップをめざしている。

九条ねぎ味噌が評判に

葉の一部が折れたり、太すぎ（細すぎ）て出荷規格にあわないネギは、地元で加工用に使ってもらう道筋をつけた。

同地区で味噌を製造する岡田博美さんと農商工連携に取り組み、「のっけて食べる京野菜みそ〈九条ねぎ〉」を商品化。ご飯はもちろん、パンや乳製品にもよく合うと評判になっている。

こもいけ 薦池大納言に挑戦

さらに、同町筒川地区・薦池集落の固有種「薦池大納言小豆」の栽培を手がけるなど、若手農業者の仲間たちと一緒に「新たな地域特産」を経営に取り入れ、その定着化に挑んでいる。

大粒で形が良い薦池大納言は、生産量が少なく「幻の小豆」と呼ばれ、高値で取引されていた。そこで、今年度は、若手農業者のグループで約1haの耕作放棄地を再生して栽培にチャレンジ。需要に応えるため、来年度以降、さらに拡大をめざすという。



九条ねぎでハウス経営を安定化

新規就農者を育てる

今年で就農から10年が経つ。この間、伊根町では、ハウスで新規就農した20代～40代の若手農業者が6人増えた。町役場に併設した野菜販売コーナーや町内外のイベントでの直売では、彼らの若い力が中心となっている。

岩井さんは、故郷の農地と農業を受け継ぎ、いずれは次の世代にバトンタッチするために、新規就農者の相談にのり、世話を焼く。「若手農業者の力をあわせて、伊根町の農業を元気にしていきたい」と抱負を語る。



岩井さんと岡田さんの自信作！
九条ねぎがたっぷり入った
「のっけて食べる京野菜みそ」(100g 420円)



本庄地区のハウス団地では、若手農業者が切磋琢磨しながら育つ

世界の野菜を 過疎地の特産に —ユーザーのニーズ熟知し ビット商品を連発—



代表取締役の高田実さん



農業生産法人
株式会社 京都ハバネロの里
有限会社 篠ファーム

亀岡市

- 代表者 代表取締役 高田 実
- 設立 農業生産法人 株式会社 京都ハバネロの里 2012年5月
(資本金50万円、従業員3人)
有限会社 篠ファーム 1996年3月 (資本金300万円、従業員12人)
- 経営内容 農産物および農産加工品の企画・生産・販売

新顔野菜をプロデュース

「京しずく」、「京ほんぼり」、「パープルエッグ」、「スティックテイスト」…。すべて高田実社長（60）がオリジナルブランドで販売するナスの商品名だ。

高田さんが企画・販売する「珍しい新顔野菜」は、色・サイズ・形がバラエティ豊かな「世界のトウガラシ」シリーズや「世界のトマト」シリーズなど。アジア・欧州・北米・中南米など世界各地の野菜を中山間の農村集落で栽培し、ユーザーのニーズにマッチしたサイズやパッケージで商品化することにより、新たな需要を掘り起こしている。すでに、クイーンズ伊勢丹や成

城石井など首都圏の高級スーパー、百貨店などで人気商品となり、海外で修業したシェフのレストラン向けなどニッチ市場を開拓。新たな農業のビジネスモデルとして注目を集めている。



◀ 契約農家からコンテナで集荷したトウガラシ

▶ 全国の契約農家が生産した野菜を、亀岡で包装・箱詰めし、首都圏の高級スーパーなどに出荷している



世界一、日本初だから面白い

高田さんは、園芸業界で小売りや卸、流通、輸入などの職種を経験し、1996年に脱サラ・起業して、(有)篠ファームを設立した。「やるからには日本初の野菜を」と、商社マン時代の人脈を生かして世界各地の野菜の種子を取り寄せ、京都府内を中心に農家との契約生産に乗り出した。

世界一とギネス認定されたメキシコの激辛唐辛子「ハバネロ」。当初、生の果実は売れなかったが、現在では年間200万個を販売する“会社の看板商品”となった。大手菓子メーカーによるハバネロパウダーを使ったスナック菓子のヒットをきっかけに、調味料など加工品にも力を入れている。2012年には亀岡市、京丹波町で生産したハバネロにリンゴ酢などを加えた「篠ソース」を発売。和洋中の万能ソースとして人気は上々で、パッケージなど工夫を凝らした関連商品は20種類を数える。

“耕す農業”と“考える脳業”を融合

高田さんは、府立高校とのコラボ商品も手がける。府立農芸高校と縞模様のナス「京しずく」を、府立峰山高校弥栄分校と丸ナス「京ぼんぼり」を、オリジナルブランドとして売り出している。極小玉の「京しずく」も、規格外ではなく、「パープルエッグ」と名付



ハバネロは南丹市や京丹波町など中山間集落で栽培している



色・形・サイズがバラエティ豊かな「世界のトウガラシ」シリーズや看板商品ハバネロを使った「篠ソース」。ニーズに即したパッケージやサイズにこだわって商品展開している

けて秀品として出荷するなど、ネーミングや視覚、味覚などの五感に訴えた独自の規格で販促を展開する。

「見せ方と売り方を工夫すればオンリーワン商品になる。これからは、“耕す農業”と“考える脳業(企画・販促)”を融合する時代だ」と高田さん。

高田さんの契約農家は、京都府内にとどまらず、長野から沖縄まで15府県230戸に増えた。契約農家からはサイズ毎の規格を設けずに全量を市場価格の8割で購入する。

仕分けや調製など生産以外の負担が軽いため、零細農家との契約栽培が可能となる。過疎に悩む日本各地の中山間地域で、契約農家が順調に増えている。

野菜ビジネスで農村再生に挑む

篠ファームが2008年から取り組む「ふるさと野菜のおすそ分け」事業。毎月、自家用の野菜の余りを段ボール箱に詰めて、手書きの便りを添えて定期的に都市部の消費者に届ける。京丹波町や南丹市美山町など7集落の農家が参加し、消費者会員も約100人を数える。

これらの集落では、高田さんの呼びかけで、タコスなどメキシコ料理に欠かせない調味料用のトウガラシ・ハラペーニョなどの特産化の試みも進行中だ。

高田さんのライフワークの目標は、過疎地域の零細農家とともに“新たな農業ビジネス”を興し、ふるさと再生にチャレンジすること。そのために、昨年、農業生産法人“株式会社京都ハバネロの里”を立ち上げた。

東京の築地市場や大田市場とのネットワークをフル活用し、次のヒット商品をプロデュースする高田さんの挑戦は、まだまだ続く。

農業法人 ニュース

—経営者会議の取り組み—

▲兵庫県の農業法人と交流

京都府農業法人経営者会議（山田敏之会長）は、兵庫県農業法人協会（谷口正友会長）と協力して、1月23、24日の2日間、篠山市内で現地交流会を開催しました。

交流会には、両府県の農業法人経営者など約50名が参加。農水省と兵庫県・京都府から農業法人をめぐる情勢と主な支援施策について報告を受けた後、農業法人の連携促進や経営発展をテーマに意見・情報交換を行いました。

京都府内からは、こと京都（株）、（有）丹後ワイナ



京都府内から12名が参加して盛りあがった交流会

リー、（農）日本海牧場、（株）味歩里、（有）オアシスランド、（農）美山おもしろ農民倶楽部、新田農園などが出席。今後、両府県の農業法人が切磋琢磨し、それぞれの強みを生かした農業ビジネスを展開するビジョンを語りあいました。

▲（有）夢前夢工房の経営を視察

京都府農業法人経営者会議は、12月19日、姫路市内の（有）夢前夢工房で「農業法人の経営見学会」を実施しました。

今回の見学会は、府農業会議との共催により、「農業法人と意欲ある農業者との交流会」として開催し、府内の農業法人と先進農家が40名余り参加。同社が新設した「苺ハウス」や直売所「夢街道 farm67」を視察し、衣笠愛之社長から“生産者と消費者のニーズを結ぶ仕組みづくり”を学びました。



隣接する「苺ハウス」と直売所が相乗効果で魅力アップ

農事組合法人大西宮農組合が発足

南丹市園部町の大西集落では、集落営農組織の経営を持続的に発展させるため、12月15日、農事組合法人大西宮農組合が設立されました。

同地区では、ここ数年、集落の役員が中心となって、女性や若手メンバーとの懇談会を重ねてきました。その結果、全員参加の営農組織で豊かな農村環境を守り、若者にとって魅力ある農業をめざす方向を確認。今回の法人設立をステップにして、「京力農場プラン」づくりも進んでいます。



農事組合法人の設立を全員賛成で決めた

スペシャリストの経営セミナー

今回のアドバイザー
まつ い ひろつぐ
中小企業診断士 **松井宏次**さん



『6次産業化』で成功するポイント

■6次産業化とは何か？

「六次産業化法・地産地消法」が公布されたのが2010年。農林漁業者等による新事業の創出（6次産業化）と、地域の農林水産物を利用する地産地消とがセットになった法律です。

6次産業化という用語も広まりました。農業者が、農産物の生産から消費までの一連の流れ（モノの流れとしてはサプライチェーン、価値の面ではバリューチェーンと呼ばれます）のなかで、農産加工や、流通・販売、サービスなどに取り組むことを指す言葉です。

■サービスが鍵になる

国の産業構造の変化だけでなく、それぞれの産業のなかでも、「製造業のソフト・サービス化」などと言われるように、第3次産業分野の業務の役割が大きくなってきています。

例えば、化粧品メーカーは、海外への進出にあたり、化粧品をサービス（コンサルティング販売の仕組み）と一体にして現地に持ち込み、販売しています。

製品販売後のアフターサービスに力を入れる製造業も多くなりました。そこでは、購入後のお客様の満足度を高めるだけでなく、アフターサービスを通じて知るお客様のニーズを商品開発へ反映することが重視されています。

また、人材などの余力を持たない中小企業では、デザインや研究開発など必要な分野を外部委託してサービス化を行っています。

製造業における、かたちの見える「ものづくり」と、かたちの見えない「サービス」とは、対立するものでなく、互いに関わり合ってお客様に新しい価値を生む

ものです。農業における6次産業化の動きにおいても同様です。「農作物づくり」と「サービス」が合わさる中から、お客様への新しい価値を生むことができます。

6次産業化というと、これまでは、主に農産加工品の商品開発や販売をイメージされがちでしたが、今後は、生鮮品でも加工品でも、お客様へのサービスを工夫して提供する多様な仕組みが注目されるでしょう。

■全体を見て、強みを生かす

これまでと異なる分野に取り組むとき、農業者にとって重要になるのは、自らの強みの確認と、目指す領域の魅力についての見立てです。

例えば、幅広い農業技術のなかでの、自らの強みを改めて捉え直すことです。その強みが生かせる事業の領域と規模を考えることです。

また、新たな事業のために他の事業者と共同するとき、最も大切なことは、農業者自身が、サプライチェーンの全体を見据えて取り組むことです。種苗や資材の調達、農産物の育成、栽培から消費者へのサービスに至るまでの全体です。

例えば、優れた農業者は、どのような流通を使おうが、仮にそれが卸売市場流通であったとしても、小売・サービスの現場を自ら確認しています。そうでなければ、望まれた農産物をつくることなど到底できないと考えているのです。

よく言われるように、『農業者の顔が見える農作物』の提供も大切ですが、『お客様が見えている農業者』になる方がもっと大切です。



農業参入で障がい者の自立をめざす

社会福祉法人 どうほうかい 同胞会 (宇治田原町)

自然農法の米・野菜を施設で利用

平成21年に農業参入した社会福祉法人同胞会は、現在、宇治田原町を中心に約4haのコヘレト農園を展開。農薬・化学肥料・動物性堆肥を使用しない自然農法で米、野菜、豆、原木椎茸を生産し、その全量を同胞会が運営する施設（宇治市内の就労・自立支援施設、保育園）に供給することで、「付加価値の高い農業」を実践している。

農園で生産した米や野菜は、主に施設内の給食で利用するほか、就労支援施設（イサク事業所）に設けた店舗で直売したり、カフェのランチなどに使用する。直売店舗では、天日干しした米を「京・うじたわら産 里山こめ物語」と銘打ってブランド化するなど、オーガニックの特徴を活かして商品展開している。



「イサク事業所」の厨房やカフェでは、多くの障がい者が働いている



施設の利用者による稲刈り、天日干しの作業（職員のサポートにより、ほとんどの農作業ができる）

遊休農地を再生し、農園を拡大

宇治田原町に最初の農園を開設したのは4年前。獣害が激しく耕作者がいない岩山地区の遊休農地を開墾し、小さな農園で野菜づくりを始めた。自然農法の土作りや栽培管理の技術は、施設長の大森健三さんが南丹市日吉町の先駆者（西村和雄さん）から直接指導を受けた。

多大な労力をかけて農地を再生し、農作業に打ち込む姿を見て、同町では「農地を借りてほしい」という依頼者が増加。コヘレト農園の規模は、順調に拡大している。

大森施設長は、「社会福祉法人として、障がい者が誇りを持って働ける農園にしたい」と熱く語る。



大森健三施設長

掲示板

◆農業経営の法人化については、初歩的な問い合わせから、具体的な税務・会計・設立手続きの相談まで、税理士の法人化請負人が無料で相談に応じます。

◆集落営農の経営発展については、中小企業診断士の請負人（集落専属コンサルタント）のアドバイスを受けることができます。詳しくは、京都府農業会議までお問い合わせください。

発行/2014年2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事務局）

〒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