



石原麻美子さん(京都市西京区)
※クローズアップ この経営者!(2ページで紹介)

CONTENTS

クローズアップ この経営者! 2ページ
ハーブに魅せられ育苗事業を展開
—「くらしに癒しと活力を」女性の視点生かす—
IS BOTANICA (アイエス ボタニカ) 石原麻美子さん(京都市西京区)

チャレンジ農業法人 4ページ
九条ねぎを地域活性化の起爆剤に
— 生販連携でビジネス化へ 新規就農者の挑戦 —
株式会社 あぐり翔之屋(木津川市加茂町)

京都農業体験農園・園主会の設立に向けて... 6ページ
園主会にご加入を!

平成28年度京都府予算について 7ページ
平成28年4月から京都府農業会議が
一般社団法人化します 7ページ

農業法人ニュース 8ページ
— 京都府農業法人経営者会議の取り組み —
■ 農業法人等経営見学会を開催
■ 「意欲ある若手農業者との交流会」を開催

編集局から

クローズアップ

この経営者!

ハーブに魅せられ 育苗事業を展開

—「くらしに癒しと活力を」
女性の視点生かす—

アイエス ボタニカ

京都市西京区 IS BOTANICA

石原麻美子さん (47)

優しい香りと健康的なイメージで、幅広い年代の女性を中心に人気がある「ハーブ」。花を愛で、食べてよし、飲んでよし、防虫作用や薬用にもと利用のすそ野は広い。「ハーブには自然から授かった知恵や工夫がいっぱい詰まっている」と石原麻美子さん。ハーブ専門のナーセリーは府内でも珍しく、「くらしの中にハーブを」がモットーだ。

経営スタイルは 「多品種少量生産」

京都の西山に広がる大原野地区。どこか懐かしい風景と住宅が混在する山すその一角に、屋根型連棟の鉄骨ハウスが並ぶ。

ラベンダー、ローズマリー、タイム、セージ、バジル…。石原さんが手がけているハーブ苗は約200品種に及び、あえて「多品種少量生産」の経営スタイルをとる。「あそこに頼めばあるという存在感と、生産性が低くてみんなが敬遠するので、競争相手も少ないから」と理由は明快だ。

その分、労力負担も増してくる。しかも「ハーブは虫がつかないから栽培がラクなんて言われますが、いくらでも害虫はつきます。まめに手をかけないと商品価値が落ちるんですよ」。経営者として盆、正月以外は働きづめだが、苦にはならない。

労働力は、パート5名（男性1名、女性4名）、研



修生1名。年間18万ポットを生産し、愛知豊明花き地方卸売市場、大阪植物取引所、京都生花市場や大原総合花き市場などに出荷している。

ホテル勤務から “農業女子”に転身

ガーデニングブームに伴い、ハーブが消費者に受け入れられたのは1990年代。短大卒業後、京都市内のシティホテルに就職し、フロント・宿泊部門を担当して



ポットの土入れ作業
土はすべてオーダーメイドだ



苗の様子を確認しながら行う水やり作業



ポット苗の育ち具合を一つひとつチェックする

いたが、ハーブの魅力に取りつかれ、この世界に飛び込んだ。「ひたすらハーブについて勉強したいと怖いもの知らずでしたね」と振り返る。

全国的に知られる福島のハーブガーデンで5年間、栽培から加工、営業、経理までハーブ経営に関することを一通り学んだ後、家庭の都合でUターン。地元農家でハウスを借りて栽培を続けながら独立をめざしていたが、農地探しにこれもまた5年を要した。

ようやく地元農業委員の方が長年使用されていた水耕栽培跡のガラス温室を借り、2006年、府の新規就農助成を受けて施設を改修して念願の自立経営へ。屋号の「ボタニカ」はイタリア語で「植物」を意味し、「アイエス」はかつて亡父が経営していた会社名にちなんだものだ。

販売エリアは北海道から四国まで

経営規模はスタート時のハウス3棟（計400坪）から、現在は5棟（同650坪）に拡大。併せて、品目も秋の出荷対策としてガーデンシクラメンを導入した。

花き市場への出荷は全体の6～7割程度。当然、最初は“知名度ゼロ”で、「1ポット5円」というセリ値がついたこともあったという。いまでは市場の信頼も得て、市場出荷も相対取引が年々増えてきている状況である。「何事も継続は力なりです」。ハーブ歴18年のプロ意識をのぞかせる。

一方、相場の乱高下が経営に及ぼす影響を考慮して、公共施設の植栽やイベント、料理教室の教材、ハーブを使う料理店などへの直販にも力を入れている。出荷

先は北海道から四国まで、さまざまなチャンネルを駆使して活路を切り開いてきた。

「次」への期待を乗せて

土をしっかりとつくって、その力で丈夫な苗を育てようと、用土は独自のブレンドを専門メーカーに依頼。作業時間をとられても、水やりは自らの目で状況を観察できるとの判断から「手灌水」にこだわる。

一番の悩みは、需要がガタンと落ち込む真夏や真冬のオフシーズン対策だ。ハーブの多くは地中海原産で、夏は乾燥し、冬は湿った環境に適しており、日本とは全く逆。「ハーブは実質8カ月間の商売です」と笑う。

しかし、ハーブは農産物として成り立つだけでなく、生活を楽しむという視点に立てば、イメージに広がりがある。ということは、「付加価値をつけやすい素材」と石原さんはとらえる。「夏越し、冬越しの品種や用途の提案、そして規模拡大も視野に入れて、安定した経営を続けていきたい」と力を込めた。



手がけているハーブ苗は200種類に及ぶ

九条ねぎを地域活性化

生販連携でビジネス化へ
新規就農者の挑戦

の起爆剤に



地域の「農」を担う若手メンバーたち。
中央が代表取締役の森上翔太さん

株式会社 あぐり翔之屋

木津川市加茂町

- 代表取締役 森上 翔太
- 設立年月 2013年12月
- 資本金 300万円
- 雇用労働力 12名（常時雇用3名・パート9名）
- 事業内容 九条ねぎの生産・販売：2015年度作付面積延べ5ha
（年1作2ha、年3作1ha）
ほ場：木津川市

遊休地再生に新たな担い手

近年、府内各地で京野菜「九条ねぎ」の生産現場は若手農家の熱気に満ちている。木津川市の森上翔太さん（29）もその一人だ。

JR加茂駅からほど近い木津川の対岸にある加茂町岡崎地区。父の昇さん（57）はサラリーマンで、森上さんは田畑に足を踏み入れないまま育った。だから、現在経営する畑はすべて借地、休耕田や遊休農地がほとんどで、収穫後の洗浄や選別作業は自宅の近くにあった織物工場跡の建物を活用している。

「起業して独立するのが夢だった」と森上さん。「最初は野菜の施設栽培を考えていたが、初期投資が少な



「農はビジネスになる」と笑顔が浮かぶ

く、露地で周年栽培ができる九条ねぎに切り替えた」という。借り受けている農地は5ha。うち3haは年1作、残り2haで年3作に取り組む。

米国－群馬－京都で研修を積む

森上さんは異色の経歴を持つ。高校を出てから建築関係の仕事に従事した後、奈良県農業大学校に入学したのは21歳のとき。卒業後は米国カリフォルニア州の牧草農家で2年、生産から販売まで農家経営を学んだ。そこでは畜産農家と契約して牧草を専門に生産しており、「牧草栽培が産業として成り立っていることに驚いた」と振り返る。

米国に未練もあったが、帰国するや、群馬県内の農業生産法人が主宰する新規就農の独立支援プログラムに参加した。そこで1年間の野菜栽培経験を積んだ後、Uターン。今度は九条ねぎの6次産業化で知られる「こと京都」の研修生として1年間、肥培管理を習得し、2013年12月、27歳で念願の独立を果たすと同時に、「(株) あぐり翔之屋」を立ち上げた。

創業3年目、社員3人を抱える。その中には、父の昇さんも長年勤めていた会社を早期退職して加わった。パートも9人。地域の雇用の受け皿にもなっている。

契約出荷で安定生産に注力

森上さんの経営の特徴は、生産と販売の連携システムにある。



織物工場跡を作業場に活用している



手作業での収穫作業。年間60tを出荷する

「こと京都」が組織する契約栽培の生産者グループ(ことねぎ会)に入会。パートナー農家として生産計画量は一定単価で買い取ってもらえるので、品質向上と安定生産に集中すればよい。これは米国で目の当たりにした畜産農家と牧草農家の契約と同じ発想だ。

栽培は「土に無理をさせたらあかん」というのが基本スタンス。ねぎをつくった後は土が弱る。連作障害を避けるため、ねぎの後作には緑肥作物を作付けするなど有機物や鉱物を投入する。また、ことねぎ会では栽培技術、効率性の向上を図るために定期的に検討が行われ、先進農家からの情報入手も怠りない。

品種は、春収穫の「春あんじょう」とそれ以外の季節に収穫する「スーパーあんじょう」の2種。九条ねぎは同じ京野菜でもみず菜に比べて生育期間が長い分、手間がかかる。しかし、「やった分だけ見返りがあり、やり方次第で収益も上げられる」。研修時代を通じてはぐくんだ信念だ。

これからの農業経営を見据えて

昨年は作付面積4ha、年間60tを出荷した。出荷先は、こと京都が約8割を占め、ほかに地元の給食センターなどへも直販している。今年の作付けは7haを見込んでおり、「年間120tの出荷をめざしたい」と意気込む。

「もともと純粋な農家出身ではなかったから、新しいことにチャレンジすることができたのかもしれない」と森上さん。これから10年後に市場がどうなっていくのかは不透明だが、一方で近隣の農家がリタイアし、農地の「出し手」にはこと欠かない。

「さらに農地を増やしていけば遊休農地の解消にもなるし、当初めざしていた野菜の施設栽培にも挑戦したい」と青写真を描いている。

京都農業体験農園・園主会の設立に向けて

農業体験農園は、小規模なほ場や未ほ場整備田などでも農地として有効に活用が可能であることに加え、農業の経験が全くない消費者が農家の指導を受けながら、基礎的な農業技術の修得が可能なおこと等が特長です。

このように地域農業の活性化にも有効である農業体験農園について、その経営者による組織を、このたび「京都農業体験農園・園主会（以下「園主会）」として、3名の農園経営者が、平成28年度内の設立に向け準備を進めているところす。農業会議は事務局として携わっています。



京都農業体験農園・園主会発起人（左から小山さん、満川さん、今井さん）

園主会の目的は、農業体験農園の普及による会員園主の増及び入園者確保、会員園主相互の交流と情報交換、経営管理能力向上のためのセミナー開催等です。園主会では、まずは一人でも多くの園主に御賛同いただき、6月までに10名の仲間を募ることを目標に取り組んでいます。

志をともにできる園主の皆様、ぜひ当園主会にご加入ください。一緒に農業体験農園の普及と理解向上に努めましょう。

詳しくは農業会議へお問い合わせください。

主な年間計画案

- 6月 設立総会、農地活用セミナー
- 7月 農園互見会
- 11月 イベント出展（周知活動）
- 通年 会員園主・入会者増の取組
IT等活用した活動情報発信
定例会（2カ月に1回程度）



園主会の設立に向けて議論

● 平成28年度 京都府予算について ●

2月9日、京都府は平成28年度当初予算として9,639億円余を計上したと発表しました。「京都府地域創生戦略」スタートの年として、将来を見通し少子高齢化や京都産業の技術革新に取り組む『「京都創成」予算』として編成されています。

農業関係の主な内容では、4月1日施行予定の「京都府移住の促進のための空家及び耕作放棄地等活用条例」で定める「移住促進特別区域」内において、空家改修に対する補助や、移住者の営農活動や農地の再生作業等及び京都モデルファーム運動の推進する経費等として「きょう住（ずまい）促進事業費」が、また担い手育成の分野では、市町村や近畿農政局、JAグループ、農業農村創生センターなど関係機関と協賛団体が結集して「京都農人材育成センター」を新たに設置し、これを実施主体として、農業経営の発展段階に応じ、多様なカリキュラムの中から選べる経営力強化研修等を行う「京都農人材育成総合対策事業費」等が計上されました。

主な28年度 新規事業費

◎移住・耕作放棄地対策

◆京都移住促進事業費 …………… 116,270千円
条例制定を契機に、農山漁村地域等の新たな担い手となる移住者を確保し、地域再生を加速化

◆耕作放棄地再生推進事業費 …………… 16,300千円
移住者等の営農活動や農地の再生作業等の支援及び京都モデルファーム運動の推進など

◎新規就農就業・人材育成対策

◆京都農人材育成センター事業 …… 76,402千円
「農林水産業ジョブカフェ」「担い手養成実践農場」により、新規就農・就業の相談から体験・研修・就農・就業までを支援

平成28年4月から京都府農業会議が 一般社団法人化します

「農業委員会等に関する法律（昭和26年法律第88号）」が改正され、京都府農業会議は平成28年4月1日をもって、新たに一般社団法人として生まれ変わることになりました。

今回の法改正によって、農業会議は、農業委員会の支援組織としての役割がより明確になり、農地転用許可事務を農業委員会と協力・連携して処理する関係となります。今後は、農業委員会をはじめとする関係者の期待に応えるとともに、「農地を活かし、担い手を応援する活動」の積極的な展開や、集落営農組織の法人化支援、農業経営の展開段階に応じた専門家派遣など、農業と農村の発展及び担い手の確保・育成に一層尽力して参りたいと存じます。引き続き皆様のご理解ご協力を賜りますようお願い申し上げます。

農業 法人

ニュース

— 京都府農業法人経営者会議の取り組み —

■ 農業法人等経営見学会を開催しました

2月23日、経営者会議の会員ほか25名が参加し、「農業法人等経営見学会」を開催しました。金属部品の開発試作を主力とする（株）最上インクス（右京区）では異業種における経営継承の課題について学んだ後、（株）山末農園（久御山町）、こと京都（株）向島工場、JAやましろのネギ集出荷場を訪問。どの施設でも効率的に組まれた作業ラインに関心が集まり、また様々な意見交換が行われるなど充実した見学会になりました。



先進的な経営戦略を学ぶことをテーマに
農業法人等による経営見学会

■ 「意欲ある若手農業者との交流会」を開催しました

農業法人と意欲ある農業者の交流を目的として、2月12日、京都市内において「意欲ある若手農業者との交流会」を開催しました。今年度は、山田会長が自ら講師を務め、自身の就農から現在までの経過を披露したあと若手農業者との対話が行われました。山田会長から若手農業者に対しては、一貫して、販売力向上が経営向上につながることを、経営を拡大するにはまず人を雇い、そして一人前の職員になるまで成長を見守る必要があること等、実体験に即した助言があり、参加した若手農業者からは、具体的にわかりやすく大変参考になったと好評でした。



「農業経営の拡大に向けて」をテーマに
経営者会議 山田会長が講演

編集局から

◆今回は久しぶりに女性経営者に表紙を飾っていただきました。淑やかで繊細、しかし力強くたくましいとの印象を受けました。また、森上さんは若手経営者のホープとして、今後の飛躍が期待されています。

◆瞬く間に平成27年度が過ぎ去ろうとしています。来年度は農業会議の一般社団法人化をはじめ、事務局も新たな体制で臨みます。今後とも御支援のほどよろしくお願いいたします。

発行/2016年3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