

中津隈一樹さん(綾部市)
※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
ブランド力生かし丹波産米を海外へ
— 親子二代、こだわりの商品戦略 —
農業生産法人 株式会社 農樹 中津隈一樹さん(綾部市)

チャレンジ農業法人 4ページ
独自の手法で茶業後継者育てる
— 自園の一部を貸与、6人が独立就農 —
有限会社 前出製茶場(和束町)

京都農業体験農園・園主会が設立されました... 6ページ

耕作放棄地再生利用交付金のお知らせ 7ページ

研修先農業法人等を募集します
就農インターンシップ 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 —
■平成28年度総会・セミナーを開催
■「交流サロン」を開催

編集局から

クローズアップ

この経営者!

ブランド力生かし 丹波産米を海外へ

—親子二代、こだわりの商品戦略—



中津隈一樹さん（左）と父・俊久さん（右）

綾部市 株式会社 農樹 代表取締役

中津隈 一樹さん (25)

現在、急激な飛躍を遂げる農業経営体が日本各地に登場している。綾部市でコメの生産・乾燥・調製・販売を行う「農樹」もその典型例である。農樹の類まれなる経営能力、それは「消費者の心に響く販売戦略と、自身のこだわりを商品化する商品戦略」に凝縮されている。

経営理念を商品に映し出す

農樹の歴史は、約20年前、建設・土木コンサルタン
ト会社で発展途上国の農業・農村開発に携わっていた
父親の俊久さん（52）が脱サラしてIターンし、新規
就農した時から始まる。俊久さんが展開してきた農業
経営を2014年に法人化する際に、俊久さんから託さ
れ、若くして代表取締役となった一樹さん。現在、
24ha（全借地）でコシヒカリを中心に、酒米も含め
た稲作経営を行っている。

その経営理念は、「育み、創り、届けるに徹底してこ
だわる」。この経営理念が、コメの食味や食感から始ま
り、商品のラベル・デザインにまで首尾一貫している。
例えば、もみ殻からケイ酸を抽出し有機肥料と混ぜて
いく土づくりは、そうした商品づくりの表れである。
近年は、商品へのこだわりをより高めるために、コメ
の粒の大きさを揃えた製品を新たに開発している。

コメを巡る政策や経済状況が変動し、価格競争に陥
りがちな経営環境の中で、思いやこだわりをいかに商
品に反映させるかが経営のキーワードとなっている。

ストーリー性をアピール

一樹さんの描く消費者との関係は、「生産者の思い
を常に明らかにし、消費者の顔を常に見、繋がりをと
ことん深める」。一樹さんは、東日本大震災による被



東日本大震災時、「農樹」のコメは救援
物資にもなった



「農業、農村の現状へ一石投じたい」—中津隈さん父子の思いは同じだ

災地の厳しい現実を見て、大学を中退し農業への道を歩み始めた。また、俊久さんもアジアの農村に関わる中で農村の荒廃を目のあたりにし、会社を退職し農業の道を歩んできた。中津隈さん父子のライフストーリーと経営の成り立ちが、商品に独自の「ストーリー性」を付加している。また、綾部の緑豊かな風景+たわわに実る稲穂が育つ圃場+生産者の人間性を「生産の場と生産者を魅せる」と表現している。

この二つを組み合わせることで消費者を惹きつける魅力につなげ、適切なコメ価格を消費者に訴求することで経営を安定させることができた。

海外のニーズに対応した輸出戦略

農樹の海外輸出は、2015年の台湾を皮切りに香港・米国・シンガポールへと拡大している。当初は、日本政策金融公庫の「トライアル輸出支援事業」を活用し、手続きから販売に至るまで支援を受けてきた。特に、海外の消費者のニーズにいかに対応するかについて、現地パートナーと協議を重ねた結果、新たに2kg袋での贈答用販売、バックライスの開発などを手がけてきた。

もともと一樹さんも俊久さんも学生時代に多様な海外経験があり、漠然とコメの輸出構想は抱いていた。海外進出を考えたとき、事務所の机に置いてあった同公庫のチラシに「たまたま」目が留まり、担当者にアポイントをとった。この「たまたま」の機会を、経営の一つの柱へと速やかに事業化させていくことが一樹さんの手腕である。

相乗効果を無限に生み出す経営に

農樹では、付加価値の向上だけではなく、コスト削減にも積極的だ。栽培履歴や日々の作業工程は全構成員がいつでもアクセス出来るようにデータ化し、時間の無駄を極限まで削減し商品の均一化を図っている。また、過去の販売データと照らし合わせ、レスポンスや決定を瞬時に行えることは、販売面での大きな利点となっている。

これからの農樹の目標は、一樹さんの言葉を借りれば「農樹のブランドは、長きにわたる父の努力によりつくり上げられてきた。私たち二人の信念が農樹の思いとして国内外の消費者に伝わるよう、協力農家のグループ化など進めたい」。

このように、新たな事業拡大をめざし早いスピードで事業化する一樹さんと、経験に基づき安定して利益を生む事業を営んできた俊久さんの両輪が駆動する農樹は、経営体としてより高みをめざしたスパイラルを歩んでいくだろう。



海外ニーズにあわせて商品化した2kg袋とバックライス

独自の手法で茶業後継者育てる —自園の一部を貸与、6人が独立就農—



前出さん（前列中央）と独立就農した6人のメンバーたち



有限会社 前出製茶場

和束町

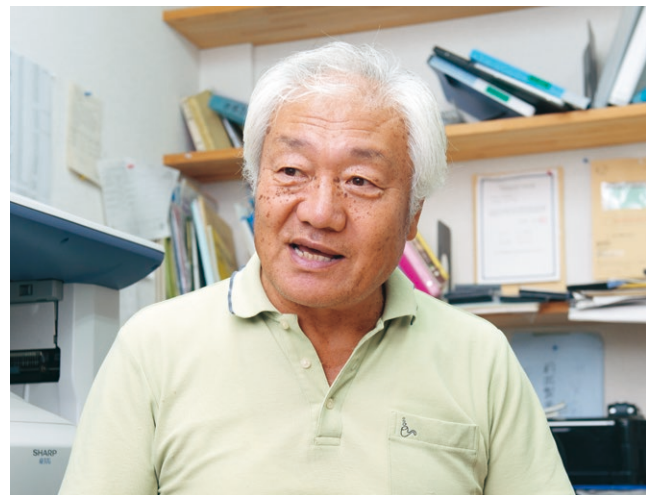
- 代表取締役 前出 守
取締役 前出陽子
- 設立年月 2003年4月
- 資本金 300万円
- 労働力 3名（家族）
加工場 アルバイト＝独立就農者6名
（安井智哉・山下政一・堀之内健志朗・川畑雅史・野崎龍・武政諒）
- 事業内容 「自園自製兼買葉」
茶園栽培：法人7ha（独立就農者6名を含めたグループ全体では14ha）
茶の種類：煎茶50%、かぶせ茶50%
加工受託：一番茶15戸・二番茶8戸のほか、買葉（秋番茶）約30戸
製茶機械：120kg・2ライン（生葉処理能力450kg／時）

研修生から生産者として独立

「和束の茶業を維持発展させていくには、やはり若い力が欠かせない。産地の“新戦力”を育てること、それが自分の使命やないか」と。(有)前出製茶場の代表、前出守さん(67)の持論だ。

府内茶生産量の4割を占め、「茶源郷」を掲げる和束町でも担い手の確保は大きな課題の一つ。とくに茶

業は生産・加工の流れがあり、全くの新規参入の就農はむずかしい。



「仲間がいればより力が発揮できる」。前出さんはグループ経営のメリットを説く

そうしたなか、前出さんは技術を覚えた研修生（従業員）に法人の茶園の一部を貸し与え、これまでに6人（25歳～30歳4名、31歳・50歳）を独立就農者として育ててきた。いずれも町外、しかも5人は非農家出身者で、彼らが生産した茶葉は一括して法人の加工場で受け入れるなど、「グループ経営」のスタイルをとっている。

茶業にかける夢、実現を後押し

前出さんは江戸時代から続く茶農家の5代目。木津高校茶業科を卒業後、府茶業研究所で2年間の研修を経て、20歳のとき就農した。町内の若手仲間とともに共同製茶場を運営してきたが、20年前に独立して加工場を構え、妻の陽子さん（63）とともに自園自製の茶業に取り組んできた。現在、一番茶・二番茶合わせて20数戸の加工受託のほか、約30戸から生葉を買い上げて加工している。

担い手育成の取り組みは15年前、当時高校1年生だった安井智也さん（31）をアルバイトとして雇用し、卒業時に安井さんが「お茶の仕事を続けたい」と希望したのがきっかけだった。前出さんは研修生の正規雇用に踏み切り、さらに後継者へつながるようにと2003年に法人化へ。

法人に就職した安井さんは茶園の一部の栽培管理をすべて任せられ、技術の習得に伴い利用権を設定。「自分名義で借り入れることで自覚と経営意欲も高まるはず」と前出さん。こうした方法で独立志向の研修生に園地を貸与しているほか、荒廃農地を乗用型摘採機が使える茶畑に造成するなど、グループ全体の経営面積を拡大してきた。



茶葉の生育具合をチェックする前出さん

共同茶園でノウハウ共有、品質を維持

4年前に3人、昨年には3人が茶農家として独立。6人はそれぞれ60a～1.5haを経営し、法人の加工場で煎茶・かぶせ茶の原料にして、ほぼ全量を取引先の大手茶商に販売している。彼らは加工代を負担する一方、製茶作業のアルバイトとして賃金をもらうシステムだ。

もともと、このような仕組みが成り立つには、代々の“前出ブランド”に見合う均一な茶葉の生産を維持することが前提になる。このため7年前、「みんなで技術を磨こう」と40aの共同研修茶園を併設。全員が同じほ場を管理することで栽培ノウハウや課題を共有し、ブランドの維持向上につなげている。

メンバーのリーダー格、安井さんは「お互いに刺激を受け、学ぶことが多い」といい、前出さんはどんなに忙しくても研修茶園に参加するよう促している。「5年後も10年後も仲間意識を持ち続け、協力し合ってほしい」と願う。

産地活性化への試み、先達に学ぶ

前出さんは「産地はやりたい者が守っていけばいい。そんな時代になっている」と考えている。規模拡大そのものにはこだわらず、「就農希望者が出てくれば、それに応じて茶園を増やしていきたい」という。

「前出さんが頑張ってくれたから独立就農できた。これからはボクらが盛り上げていきたい」（安井さん）というのがメンバー共通の思いだ。産地の未来をどう描くか。今度は後継者たちの出番でもある。

そんななか、前出さんはメンバーに茶葉を使った新たな加工品や販路の開拓を持ちかけている。さらなるチャレンジは「お茶の6次産業化」（前出さん）。その一環として、これまでの揉み茶（煎茶・かぶせ茶）だけでなく、より価値の高いてん茶へのシフトを考えており、平成30年春には加工場が稼働開始の予定だ。

加工は“親元”の前出さん一家が引き受けている（手前左は二女の美和さん、右は妻の陽子さん）

京都農業体験農園・園主会が 設立されました

農業体験農園の園主が集い、体験農園経営を通じた農地の健全な利用と将来の農業の担い手育成等に寄与すること等を目的に、6月23日、「京都農業体験農園・園主会」設立総会が行われました。

当日は京都府及び京都市から来賓をお迎えし、ご祝辞を賜った後、経過報告及び設立趣意書を確認し、規約、今年度の事業計画・予算が承認され、最後に初代役員が以下のとおり選任されました。

総会終了後、NPO法人農園協会理事長の加藤義松さんから、「農業体験農園の農力と野菜力」と題して記念講演が行われました。講演では、農園経営の安定のために、入園者どうしの良好なコミュニティ形成に努め、そこにいて心地よい農園づくりをめざすことが大切、とのアドバイスがありました。

園主会では、今後、園主会員の加入促進を図るため、関係機関の協力を得ながら普及広報活動やセミナーの開催など積極的に事業を展開していくこととしています。



左から溝川さん、今井さん、小川さん、幡山さん



初代会長：溝川さん



設立総会には18名が出席しました。



講演：NPO法人農園協会理事長 加藤義松さん

京都農業体験農園・園主会 役員

- 会長 溝川長雄さん (すこやかファームおとわ)
- 副会長 今井義弘さん (すこやか嵯峨野ファーム)
- 監事 小山修司さん (農業体験農園「あぜなみ」)
- 幡山哲郎さん (幡山農園)

耕作放棄地再生利用交付金のお知らせ

近年、高齢化や人口減少を主な原因として、耕作放棄地の発生が懸念されています。2015年農業センサスによると、京都府内では3,098haとなっており、5年前から8.7%増加し、その対策が急務となっています。京都府担い手育成総合支援協議会では、国の基金を活

用した一定の条件を満たす耕作放棄地の再生に対する助成をしています。ご要望、お問い合わせありましたら、京都府農業会議までご連絡ください。また、一部の支援メニューについては、府及び市町村の上乗せ助成を受けられる場合があります。

支援メニュー

農地の再生	【定額補助コース】 5万円【6万円*】/10a <small>*京力農場プランの中核的担い手が、1ha以上連担する農地の一部を再生する場合、6万円に加算</small>
	【実額補助コース】 重機を用いた再生作業など 事業費の1/2
土壌改良	肥料・土壌改良剤の使用など 2.5万円/10a
作付のスタート支援 (営農定着)	営農資機材の購入など 2.5万円/10a <small>*「主食用米、麦、大豆、そば、なたね栽培」は対象外 *「米・水田活用の直接支払交付金との重複受給」は不可</small>
営農条件の整備	【実額補助コース】 水路設置・農道設置・暗きょ排水・区画整理など 事業費の1/2
	【小規模・定額補助コース】 水路設置・農道設置・暗きょ排水・石礫除去 2.5万円/10a <small>*簡易な方式で事業費(5万円/10a以上)を算定</small>
農業用施設・機械の導入	農業用施設(ハウス・果樹棚・防風防霜施設など)の導入 事業費の1/2 <small>*貯蔵施設については、活用者3者以上が必要 *再生農地面積により、補助の上限があります</small>
	農業用機械の導入(地域協議会が実施主体となるもの) 事業費の1/2 <small>*再生農地面積により、補助の上限があります</small>
その他	実証圃場、農業体験施設の設置費への助成など

交付要件

- ①農振農用地であること
*ただし、麦・大豆・加工用米等の戦略作物や、府・市町村で設定された産地交付金対象作物などを栽培する場合は、農振農用地以外も補助対象(市街化区域内農地を除く)
- ②農業委員会から遊休農地の判定を受けていること
- ③再生に費用(10万円/10a以上)がかかる農地であること
- ④利用権設定や農作業受委託などによって、5年以上の農地利用が行われること
*所有者自らが実施する場合は原則として補助対象外。ただし、麦・大豆・加工用米等の戦略作物や、府・市町村で設定された産地交付金対象作物などを栽培する場合は、補助対象

お問合せは、各市町村、京都府各広域振興局、京都府担い手育成総合支援協議会(事務局:京都府農業会議)(電話:075-441-3660)まで

就農インターンシップ 研修先農業法人等の募集

新規就農・就業を希望する方が農業への適性等を知る機会として、就農・就業を体験研修する就農インターンシップが新たに開始されます。この事業に基づき研修生を受け入れ、実地研修を実施される農業法人等を募集しています。

募集期間 平成28年7月26日(火)～平成28年8月16日(火)

事業の概要

①対象農業法人等	<ul style="list-style-type: none"> ●農業の人材育成を行う意欲を有していること。 ●原則として1カ月以上(最大6カ月)のOJT研修が実施できること。 ●研修計画を作成し、その内容に沿った指導が実施できること。 ●農業法人の他は、直近3箇年のうち年間販売額1,000万円以上ある農業者等
②実施する研修内容 <small>学び、理解する農業体験研修等を実施</small>	<ul style="list-style-type: none"> ●「農業への適性」 例) 営農作業など ●「地域との関わり」 例) 地域との互助活動
③受けられる支援内容	<ul style="list-style-type: none"> ●研修コーディネーターによる研修希望者への巡回サポート ●研修謝金として、5万円/月/研修生1名(1法人あたり最大2名まで)等

■詳細は、京都府農業総合支援センターHPから「就農インターンシップの実施について」及び「就農インターンシップの実施にあたり配慮等すべき事項」をダウンロードまたは、TEL.075-417-6847までお問い合わせください。

■平成28年度総会・セミナーを開催

平成28年度農業法人経営者会議の総会・経営セミナーが6月21日（火）に開催されました。今年は設立20周年を迎えることから、記念式典の開催が提案され、承認されました。

引き続き行われた経営セミナーでは、茨城県龍ケ崎市の(有)横田農場から横田修一代表取締役をお招きしました。130ヘクタール超の水田経営ながら、田植機・コンバインを各1台だけでカバーする究極のコスト削減経営、震災や市場価格の変動にも影響を受けないファンの獲得など、新たな経営課題に柔軟に対応する姿勢は大変参考になるものでした。



山田会長あいさつ

講演：(有)横田農場
横田代表取締役

■「交流サロン」を開催



交流サロン／北部会場18名が参加、南部会場16名が参加

農業法人の経営者や若手農業者が気軽に意見交換するための「交流サロン」。今年は7月14日（北部会場）と22日（南部会場）に開催しました。今回は京都府の担当者を講師にお迎えし、農業法人等が活用可能な行政の支援策についてお話をお聞きするとともに、出席者それぞれから経営の近況について報告しました。初めて参加される法人や、就農してまだ3カ月の新規就農者のご参加もあって、また新たな交流の輪が広がりました。

編集局から

◆最近の農業法人の経営は本当に多様になりました。コメ単品ながら、海外のマーケットを相手にした(株)農樹さんのビジネス展開はその象徴です。一方で、伝統を誇る茶産地の今後を見据え、自らの経営発展とあわせて若い農業者の育成にも取り組む(有)前出製茶場さんは、就農支援のモデルとして注目されます。

◆今年は7月18日の海の日に梅雨が明けました。まだ続くと思っていた梅雨が突然明けたように思ったのは編集局だけでしょうか。今後しばらく暑さが続くと思われます。炎天下での作業の際は、適度な休憩、小まめな水分補給などに気をつけ、この夏を元気に乗り切りましょう。