



YANMAR

FREY



vol. 06

FREY vol.6 平成28年3月発行/編集・発行 ヤンマークリエイション株式会社「FREY」編集部 定価1,000円



新しい「農」をクリエイトする

もっと身近に「育てる」を。家庭菜園で食卓にもっと笑顔を。

手軽な操作性と先進的なデザイン。

ミニ耕うん機「YK-MR」は、家庭菜園の可能性を広げ、人々の「育てる」への関心を高める存在です。
土に触れ、作物を育て、収穫し、美味しいいただく。
それにより、作物を大切にする心を育むことができます。
農業をより身近にし、持続可能な資源循環型社会の実現につなげたい。
私たちヤンマーの、未来を想う取り組みの一つです。

YK-MR



YK-MRシリーズについて、詳しくはWebをご覧ください

ヤンマー YK 検索

ヤンマー株式会社 www.yanmar.com/

観天望氣

Kanten-bouki

自然現象や生物の行動などから天候のうつりかわりをことわぎの形で受け継いだ、さまざまな先人の知恵です。



ヒバリが高く 昇ると晴れ

答えは、ヒバリの鳴き声に隠されています。

ヒバリが空高くで激しく鳴く姿を見かけることがあります。これは「揚げヒバリ」と呼ばれる、なわばりを示す行動で、遠くまで鳴き声を響かせて自分の存在を主張しています。これが、なぜ当日の晴天につながるのでしょうか？

ところどころで、「ヒバリが高く昇ると晴れ」と言われます。

身近なヒバリが美声だと、そのさえずりを真似るそうです。

だから地域ごとに鳴き声が、だんだん似通ってくるのです。

まるで、人間界の「方言」のようだと思いませんか。

できるなら日本中のヒバリの鳴き声を集めてみて、標準語のような鳴き声や、訛りの強い鳴き声など、多種多様な鳴き声を聞き比べてみたいものですね。



FREY vol.06

CONTENTS

02 観天望氣

ヒバリが高く昇ると晴れ



03 先進農業事情

03 山口県 船方農場グループ
坂本 多旦 様



05 石川県 株式会社 六星
輕部 英俊 様

07 群馬県 小澤 康弘 様



09 アグリ・ブレイクスルー

農業ジャーナリスト／青山浩子の考える農業の可能性
野菜生産を拡大する稻作経営法人
～収益アップにつなげるための要件とは？～



13 YANMAR'S VOICE

13 プレミアムマルシェ in 仙台
こだわりの作物と生産者の声を直接お届け。
产地と市場の架け橋となる青空市場。

15 ヤンマーエネルギーシステム事業
ヤンマーの総合力とテクノロジーを軸に、
お客様や社会にエネルギー供給で貢献していきます。



17 アグリレディーズ・レポート

「農業の未来をつくる女性活躍経営体100選」(WAP100)
に選ばれた女性営農者が考える『女性活躍のポイント』って？



供できるようになった。農業者以外の株主は約600人の個人株主(2014年時点)だ。「多額の出資金を出したい」という企業は丁重にことわりました。あくまでも主体は農業者と消費者」と坂本さん。利益が出れば、現金あるいは同社の商品による配当もおこなう。

受注生産を可能にした宅配事業

生産部門と加工・販売部門を分けている法人が6次産業化に取り組む際、直面する問題がある。生産部門は収益を得るために、原料ができるだけ高く売りたいと思う。逆に加工販売部門はできるだけ安く買いたい。はじめからこの利害関係がわかつていたので、みどりの風協同組合という別組織を立ち上げた。いわばグループ会社を束ね、調整機能を担う組織だ。構成員であるグループ会社同士、原料価格や売価がいくらであるべきか、工夫の余地はあるのかどうか、要求をぶつけ最終的にトップ会議で決める。ほかにも、グループ会社の経営に関するデータや文書を蓄積し、全体の方針づけなどもおこなう。坂本さんはこの協同組合のトップだ。

牧場で売られている加工品は一般的の市販品と比べ若干高めだ。たとえば、牛乳1本(900ml)は430円。みるとたうんが買取る原乳価格も135円/kgあたり)と相場より高い。牛乳を始め加工品や米などを買ってくれるのは農場から1時間半圏内の消費者。「家に届けてほしい」といわれて宅配事業を1992年から始め、約800戸に届けている。高めの価格帶

でも成り立っているということは、それだけ近隣の消費者が農場の方針や商品を信頼している証拠だ。注文数もある程度読め、受注生産が可能であるなど製造側のメリットもある。消費者の声に耳を傾け続け、その都度問題を克服してきた結果が安定経営につながった。

その後、坂本さんの創業当初からの夢

だつた大規模経営をついに実現させた。船

方総合農場から約100キロ離れた山陽

小野田市の耕作放棄地を活用し、野菜・花

苗の大量生産をおこなう(株)花の海を

2003年に設立した。面積は16ha。施設

栽培としては異例の大きさだ。本人が采配

を振るうのではなく、船方総合農場で経験

を積んだ若手社員が中心となつて率いる。

最新の環境制御装置を活用し、苗や鉢物の

大量生産をおこなう一方、消費者に来ても

らいいチゴのもぎとりや野菜の収穫体験

をしてもらっている。花の海で働くスタッ

フだけで約250人。5人で創業した小さ

な経営体がいまでは5つの組織、300人

を超えるスタッフを率いるまでになった。

夢は東京に農場をつくること

「船方農場は坂本さんがいなくなればつぶれてしまうよ」――。周囲から何度も聞かされたこの言葉が坂本さんは原動力になつた。創業者の存在如何で存続が危ぶまれるような組織は法人といえない。農家出身でなくとも意欲ある若者が参入できその中からリーダーが選ばれるような継続性のある経営体づくりをめざし、実現してきた。

いま、坂本さんがめざすることは2つ。1つは農場の本拠地、阿東地域を舞台にした「命の里づくり」。800haある同地域には同社

のような大規模経営体もいるが、中小零細規模の農家もいる。阿東地域に限らず、大規模政策を打ち出すなど、中小規模農家との間に溝が生まれやすい。そうした問題を解決す

るために、地域を一農場という概念でくくり、大規模事業農家と中小零細規模農家が互いの強みをいかして連携し、命を育む産業としての農村を活性化していくこうとしている。

「たとえば600haは大規模農家が消費者に供給する食料生産を担い、その周りの200haでは自給的な農業を営んだり、都市住民が趣味として農業を営む(坂本さん)。牧場を訪れ、楽しげにのんびり過ごす数多くの消費者の姿を見て、農業のもつ多面的機能の価値は私の想像を超えるものだった。この環境をより活かしたい。新しい村づくりです」という。

もう一つは東京にもそうちした農場を作ること。多くの消費者に農業をいかに理解し、応援してもらつかという最大の課題への挑戦であり、ライフルワークだ。東京湾のごみ埋め立て地の未利用期間を活用して作物を作る。もっぱら消費するだけの都会の住民が農業に直接ふれ、知つてもらう。政策や予算は常に都会で決まり、農村は配分を受け取る側だが、「東京農場は唯一、農村から都会への提案」と坂本さん。過去に政府や東京都に何度も働きかけてきた。

大きな構想ゆえ時間がかかりそうだが、「実現は若い世代に託します。彼らはいろんな引き出しを持っていますから」と穏やかに笑う。農業は1、2代で「形ができる」とはいわないというのが坂本さんの考え方だ。

「100年、200年かけて通用することをやって初めて評価される。農業とは本来そういうもの」長い時間軸でとらえる鋭い感性がこれほど大きなスケールの農業経営を実現させたのだろう。

前回のあらすじ
5名の農家が、経営として成り立つ農業をめざして1969年に船方総合農場を立ち上げた。1972年に法人化し、大規模酪農の道を突き進んだ。だが経営拡大の過程で、消費者に理解される農業の重要性を感じ、1985年から入場料をもらわない「0円リゾート」として牧場を消費者に開放した。

2/2章

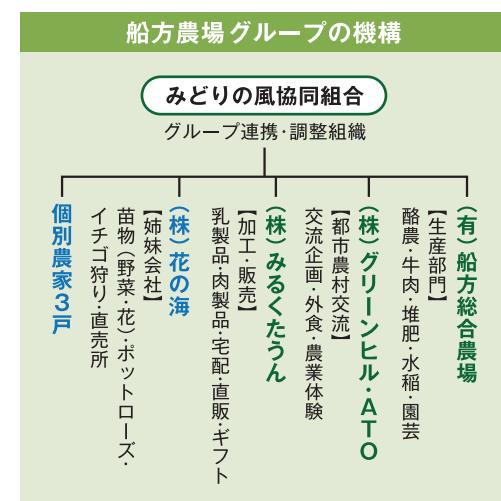
問題解決編



「0円リゾート」として牧場を開放したが、最初から消費者と良好な関係が築けたわけではなかつた。畜舎内まで入ってきて、作業の支障になる来場者に注意することもあった。「閉鎖しようか」という坂本多旦さんを思いとどまらせたのは「やめないで」という消費者の声だった。農村都市交流の専門家や消費者を交え継続するための方策を話し合い、農業者と消費者の双方の意向をくむ組織を作り、運営していくことにした。

消費者の出資を受けて始めた加工

**山口県 山口市
船方農場グループ みどりの風協同組合理事長
坂本 多旦 様**



消費者の声に耳を傾けながら直面する課題を克服 創業当初からの夢だった大規模経営も実現

酪農経営でスタートし約50年。いまではグループ全体でおよそ20億円の売り上げを誇る大規模経営になった。その道のりは決して順調ではなく、いくつもの問題に直面してきた。その都度、打開策を見つけ、仕組みを作って乗り越えてきた。そこには必ず消費者のサポートがあった。その柔軟な問題解決の手法は、規模の大小を問わず農業者にとって参考になるだろう。

取材・文/青山浩子 協力/ヤンマー・アグリジャパン株式会社 中四国カンパニー



花苗の大量生産をおこなう(株)花の海
山陽小野田市

[船方農場グループ ホームページ] <http://www.funakata.co.jp/>

牧場で売られている加工品は一般的の市販品と比べ若干高めだ。たとえば、牛乳1本(900ml)は430円。みるとたうんが買取る原乳価格も135円/kgあたり)と相場より高い。牛乳を始め加工品や米などを買ってくれるのは農場から1時間半圏内の消費者。「家に届けてほしい」といわれて宅配事業を1992年から始め、約800戸に届けている。高めの価格帶

るため、地域を一農場という概念でくくり、大規模事業農家と中小零細規模農家が互いの強みをいかして連携し、命を育む産業としての農村を活性化していくこうとしている。 「たとえば600haは大規模農家が消費者に供給する食料生産を担い、その周りの200haでは自給的な農業を営んだり、都市住民が趣味として農業を営む(坂本さん)。牧場を訪れ、楽しげにのんびり過ごす数多くの消費者の姿を見て、農業のもつ多面的機能の価値は私の想像を超えるものだった。この環境をより活かしたい。新しい村づくりです」という。

もう一つは東京にもそうちした農場を作ること。多くの消費者に農業をいかに理解し、応援してもらつかという最大の課題への挑戦であり、ライフルワークだ。東京湾のごみ埋め立て地の未利用期間を活用して作物を作る。もっぱら消費するだけの都会の住民が農業に直接ふれ、知つてもらう。政策や予算は常に都会で決まり、農村は配分を受け取る側だが、「東京農場は唯一、農村から都会への提案」と坂本さん。過去に政府や東京都に何度も働きかけてきた。

大きな構想ゆえ時間がかかりそうだが、「実現は若い世代に託します。彼らはいろんな引き出しを持っていますから」と穏やかに笑う。農業は1、2代で「形ができる」とはいわないというのが坂本さんの考え方だ。

「100年、200年かけて通用することをやって初めて評価される。農業とは本来そういうもの」長い時間軸でとらえる鋭い感性がこれほど大きなスケールの農業経営を実現させたのだろう。

石川県 白山市

株式会社六星 輕部 英俊 様

前回のあらすじ

1977年、若手農家5名が「新しい農業を始めよう」と中奥六星生産組合を発足し、冬の仕事確保のためにもち加工を始めた。これが6次産業化の先駆けとなる。1996年に一店舗目の直売店を作り、現在は3店舗まで増えた。サラリーマン出身の二代目社長・輕部英俊さんは企業的な発想を導入、多様な商品開発、レストラン展開など事業規模を拡大してきた。



2/2章

人材育成編



若手社員が戦力となり活気ある組織 会社の枠を超えた連携で農村活性化をめざす

非農家を含む若手社員を積極的に採用し、いまでは貴重な戦力として、会社を引っ張っていく幹部社員も育ってきた。直売店の主要顧客である女性の視点を活かした商品開発によって売上や集客数も順調に伸びている。一方で継続的な運営のために、一般企業とは異なる農業の特性を踏まえ、農業関連業者との連携強化を通じた地域全体の活性化をめざしている。

取材・文／青山浩子 協力／ヤンマー・アグリジャパン株式会社 中部近畿カンパニー

六星で働く正社員は34名。平均年齢も34歳とさわめて若い。同社が非農家を含め、若手を積極的に雇用し、育ててきた成果である。

1977年に発足した六星の前身、中奥六星生産組合は5名(後に4名)の創業メンバーで運営してきたが、有限会社にした1997年には就農希望者に説明をする展示会「農業人フェア」などに参加し、意欲ある若者の研修なども受け入れた。農業人フェアをきっかけに就農した最初の社員(39歳)は、現在4名いる常勤取締役のうちの1人だ。

新卒者向けには学校へ求人を出し、中途採用者向けには同社のホームページや就職説明会に参加。そのうち「六星は非農家も含めて積極的に若手を採用している」という評判が立ち、応募者も増え、毎年10~20名が応募してくるようになった。新卒採用には、一般教養テストや小論文、面接と一般企業と同じような試験がある。いい人材に入ってきてもらうため、農業法人としては給料水準も高くボーナスも支給する。

その分、ひとたび社員になれば計画や目標を設定・実行し、その成果を検証改善する「PDCAサイクル※」の実践が求められ、業績に対する評価もおこなう。同社には生産部門にあたる當農課を始め、

産から加工、販売まで幅広くやっているところが「いい」と思い入社したそうだ。

直売店に訪れる顧客の大半が女性だ。加工品も女性のアイデアを生かして商品開発されており、集客を増やす強みになってしまっている。「挑戦したいと思ったことをさせてくれるのでやりがいがあります」と倉元さん。

実際に企画して直売店でイベントを開催したこともある。母の日や七夕などに合わせ、直売店でふだん販売しているだんごや大福を「作ってみたい」という人を募つて体験してもらつた。「同じ商品、同じ陳列ではお客様さんに飽きられてしまう。新しいものを探していかなければ」と意気込みを語る。いまや、入社希望で応募してくる若者の多くが女性だという。

将来を見すえ地域連携の強化を

※PDCAサイクル：Plan(計画)、Do(実行)、Check(評価)、Act(改善)の4段階を繰り返すことにより業務を継続的に改善する手法。

店に定時に届けるには大勢のスタッフを擁しての人海戦術になる。「コストは結構かかります。でも口日常的な食品であることを考えコストを販売価格にすべて乗せられるか」というとそうでもない」(輕部さん)。

軽部さんはいま、法人が単独で経営を拡大させるだけでなく、地域との連携を強化する方策を探っている。たとえば、乾燥調製施設を法人がそれぞれ整備するのではなく、地元JAの施設を共有化すれば双方のコストダウンになる。販売面で法人とJAが連携をとる方法も考えられる。(農家数がさらに減る)10年後の農村を考えると、農業者がJAや農業関連のメーカーといままで以上に連携し、知恵をしぼつていくべきだと思う」――。軽部さんは将来を見据えて一歩先のことと考えている。

※PDCAサイクル：Plan(計画)、Do(実行)、Check(評価)、Act(改善)の4段階を繰り返すことにより業務を継続的に改善する手法。

コスト削減に限界があるなら商品の付加価値を上げることに特化する方法もある。

同社の洗練された加工品、弁当・総菜は、まさに付加価値の高いこだわった商品だ。しかし、

毎日早朝から手づくりして、3店舗ある直売

加工や営業など8つの課がある。各課のリーダーには物量やコスト・人の管理、つまり具体的な数字のノルマが与えられる。「企業には常に数字が伴うことを意識してもらうため、数字がなければPDCAの検証もできない。『がんばります』という気合だけではいい結果は残せない」(輕部さん)。もつとも、数字だけで判断することはなく、過程も評価の対象となる。社長との定期面談などをおこないながら、リーダーの能力を高める環境も整えている。

六星を支えている若い戦力

當農課のリーダーは西濱誠さん(38)だ。社員10名、パート3名と8つある課のなかで最も大所帯だ。学生の頃、実家の農業を継ごうと決め、研修目的で六星で働いたことがきっかけで入社した。「若い仲間が多く、おもしろい会社だなと思いました。もちろん本格的にやっていて、6次産業化についても勉強できると思った」と語る。

六星の経営面積は145ha。このうち138haが水田で、石川県では最大の水田面積を誇る。それだけに西濱さんにかかる荷は重い。5割強を占めるコシヒカリは特別栽培で生産するために「疎植にして苗を丈夫に育てるようにします。そして肥料、農薬とも適期に必要な量だけ投入し、稻本来の力を發揮できるように管理している」という。西濱さんは播種前に前年度の実績にもと



店舗課 倉元 菜三子 様 営農課 西濱 誠 様

が発揮できるよう、生産を考慮し、残りの水田では白山もち、華えちぜん、にこまるなどを作付する。

若い社員でも積極的に企画提案を次々に提出。これも同社の特徴だ。入社5年目の倉元菜三子さん(26)は直営の直売店「むつぼし松任本店」で販売を担当している。「生

コスト削減に限界があるなら商品の付加価値を上げることに特化する方法もある。同社の洗練された加工品、弁当・総菜は、まさに付加価値の高いこだわった商品だ。しかし、



[株式会社 六星 ホームページ] <http://www.rokusei.net/>

群馬県邑楽町
小澤康弘様

Profile

1962年群馬県邑楽郡邑楽町生まれ。1985年、大学卒業後に就農。翌年、国際農業者交流協会の派米研修制度に参加。研修先で学んだ資源循環による肉牛経営により経営を拡大させてきた。現在は和牛約210頭を飼育するほか、デントコーン、主食用米、麦、白菜を延べ38haで作付。労働力は4人、売上(2014年度)は約1億6000万円。第54回全国農業コンクールヤンマー賞受賞。

粗飼料自給で築いた強い肉牛経営
地域一体となった資源循環型農業に挑む

日本で学んだ粗飼料の自家生産と資源循環型農業を帰国後すぐに実践。よい牛を作るための地道な研究と飼育管理が実を結び、順調に経営を拡大。肉牛のみならず、粗飼料、米や野菜との複合経営により、安定的な経営を実現させてきた。自身が確立してきた資源循環型農業を地域全体に広げ、地域活性化や雇用創出を視野に入れた取り組みにも力を入れる。

文／青山浩子 協力／ヤンマーアグリジャパン株式会社 関東甲信越カンパニー

米国での経験が経営方向を定める

父のあとを継いで小澤康弘さん（53）が就農すると、小澤家はそれまでのホルスタイン70頭から120頭に増やした。翌年、米国に研修を受けた。1600頭規模の大牧場にもかかわらず、デントコーンやえん麦などの粗飼料を自給し、堆肥も畑に還元していた。「大規模経営でもしっかりと資源循環型農業を実践しているとは」——。この経験が、後的小澤さんの肉牛経営を方向づけた。

コーンサイレージを子牛に与えると胃袋が丈夫になり、濃厚飼料に移行しても食欲が衰えず、肉質もよくなることを学んだ小澤さんは、帰国後すぐにデントコーンを作り始めた。畜産農家にしては広い5haの水田があつたことも幸いし、デントコーンや米麦の副産物であるワラは必要量をまかなうことができた。コーンの収穫では近隣の肥育農家とハーベスターを協同利用する事業にも取り

それまで小澤家では配合飼料を使つてき
たが、ある日の新聞で「单味飼料を自家配合
し、牛の成績がよくなつた」という記事を読
み、当時近隣ではほとんど普及していなかつ
たミキシングフィーダーを導入、单味飼料を
混ぜてオリジナル飼料を作つて与え始めた。
牛農家にとつて最大の腕のみせどころで
ある脂肪(サシ)の入れ方にも挑戦した。
今までこそ肥育期間の中盤に、エサに含まれ
るビタミンAの量を加減することで、サシが
入りやすくなることが理論的に証明されて
いるが、当時はまだ篤農家の経験値でしか
なかつた。それでも小澤さんは研究を重ね、
よりよいサシが入るような牛を作り続けた。
当時、すでに牛肉は輸入自由化されてお
り、安い米国産牛肉と差別化を図るために、
小澤家もホルスタインから肉質のよい交雑
種(F1)に切り替えていた時期だつた。サ
シの入れ方にはより力が入つた。配合飼
料にはビタミンAが最初から添加されてお
り、個人が配分を変えることはできない。自

さじ加減にも挑むことができた。「私たち
は牛を『育てる』ではなく、いい牛を『作
る』という。それほど育てる側の腕によつて
左右されるということです」

果敢な挑戦は成果となつて現れた。枝肉
品質の優劣を競う群馬県肉用牛枝肉共励
会で連続して賞をとつた。勢いにのつて
F1を250頭まで増やした。「頭数が増え
た分、水田も12haまで増やし、粗飼料をまか
なうことことができた」(小澤さん)

家も現れた。

複合経営がBSEの危機を救う

2001年、国内初のBSE(牛海面状脳
症)の発生は肉牛農家にとって衝撃だつた。
牛肉の消費が一気に冷え込み、牛肉の市場
価格も暴落し、経営の継続をあきらめる農
家も現れた。

小澤さんはこの間も着実に経営を続け
た。もともと無借金経営であったことに加
え、米や野菜の複合経営が経営を支えてく
る」という。それほど育てる側の腕によつて
左右されるということです」

産の白菜の収入からエサ代を払うことがで
きた。自給飼料にこだわり、確保してきた水
田がリスクヘッジの役目を果たしたのだ。
この頃から和牛を導入し始めた。当時は
F-1と和牛の子牛の価格差が今より小さ
く、F-1以上に輸入牛肉との差別化が可能
な和牛への転換を決めた。

2008年から、飼料用米の活用の先駆
けとして、作付したものち米の一部も粉碎し、
牛に与えるようになった。現在、濃厚飼料の
5%をもち米でまかなう。

一時中断していたデントコーン生産も
2011年から再開した。地元の畜産農家
と収穫機を共同利用しながら生産を続けた
が、サイレージを保管するバンカーサイロの
問題から中断していたのだ。収穫からサイ
ロへの積み込み、密封する作業が重労働の
上、天候や他の作物の作業と重なって使用が
きつた。ナス、ジャガイモを販売して、そ
うして貯蓄を組み合わせて、今でも

だが、コーンサイレージの重要性を痛感していた小澤さんは4年前から個人的に復活させた。バンカーサイロの問題は、トラクターでけん引する細断型ロールベーラーの導入で解決できると知ったからだ。バンカーサイロに比べ省力的で、サイレージをラッピングして保管でき、牛に与えたい時期に好きなだけ与えられる。「機械化体系が確立でき、安心して粗飼料が確保できるようになった。いい粗飼料を与えることで枝肉重量も増えた」と小澤さん。東京の芝浦食肉卸売市場の出荷体重平均が490kgであるのに対し、小澤さんの牛は平均530kgにもなる。

もとから作っている白菜と小麦の間にデントコーンを入れることで農地の有効活用にもつながった。白菜生産には窒素肥料を多めに入れるが、収穫後も窒素が畑に残っていると、後作の小麦が倒伏してしまう。だが間に作るデントコーンが窒素を吸収し、

を良くする炭の粉を飼料に混ぜて食べさせることが特徴で、仲間の農家3人とブランド化した。



業化に取り組んでもらえればと期待している。家族が育てた牛とともに米を使つた「五穀牛バーガー」の商品化をすでに小澤さんは構想中だ。

地域の農地のさらなる有効活用にも一步踏み出した。耕作放棄地の解消を視野に、地域の農家と「邑楽肉牛地域資源活用研究会」を立ち上げ、畜産クラスター事業に名乗りを上げた。白菜、コーン、小麦の2年3作を地域にも広げるほか、加工用キヤベツの生産も始める予定だ。デントコーンの生産が増えれば販売も検討していく。「地元で粗飼料が手に入れば安心して経営が持続できるし、雇用も創出できる。100年、200年、つづく足腰の強い農業を実践していきた



地域全体で資源循環型農業を

現在飼っているのはすべて和牛で、「五穀和牛」「上州和牛」というブランドで販売している。五穀和牛はもち米と、腸内環境



A vertical collage of two photographs. The top photograph is a close-up portrait of a middle-aged man with short dark hair and glasses, wearing a dark blue polo shirt. He is smiling slightly and looking towards the right. The background is a wooden shelf with various items like cups and a vase of flowers. The bottom photograph shows the same man from a slightly wider angle, now wearing a light blue long-sleeved shirt and a dark baseball cap. He is standing in a barn, holding a blue plastic bucket and pouring feed into a metal trough. A dark brown cow is leaning over the trough, eating the feed. The barn has wooden beams and a rustic feel.

滋賀県の農業生産法人(有)フクハラファーム(彦根市)は、米麦が中心で150haを超える大規模経営体だ。野菜生産を本格的に始めたのは2011年から。福原悠平常務取締役(31)は「米価が年々下がる中、米だけに依存した経営では安定しないという判断から野菜を加えるようになつた」と話す。

選んだ品目はキャベツ。野菜本作のため新たに雇用した社員がキャベツ栽培の経験を持っていたこと、水稻後で生産が可能であること、設備投資があまりかからないなどを考慮して決めた。

同ファームは琵琶湖の東側にあり平坦地が多く、大規模稻作には恵まれている。基盤整備もほぼ終わり、暗渠も整備されている。しかし管理する水田の6割が湿田で、野菜生産には適しているとはいえない。

キャベツの作付にあたり、レーザーレバーで傾斜をつけて排水路側へ流れやすくならないか試してみたこともあったと

滋賀県の農業生産法人(有)フクハラファーム(彦根市)は、米麦が中心で150haを超える大規模経営体だ。野菜生産を本格的に始めたのは2011年から。福原悠平常務取締役(31)は「米価が年々下がる中、米だけに依存した経営では安定しないという判断から野菜を加えるようになつた」と話す。

選んだ品目はキャベツ。野菜本作のため新たに雇用した社員がキャベツ栽培の経験を持っていたこと、水稻後で生産が可能であること、設備投資があまりかからないなどを考慮して決めた。

同ファームは琵琶湖の東側にあり平坦地が多く、大規模稻作には恵まれている。基盤整備もほぼ終わり、暗渠も整備されている。しかし管理する水田の6割が湿田で、野菜生産には適しているとはいえない。

整つておらず、人の手に頼る作業が多い。労働力を多く必要とするが、思うに任せても人を使えばコストが膨らむ。

それでも、生産から販売までの仕組みがうまく構築できれば、稻作部門を支える新たな経営の柱となる。5年前から野菜生産を本格化してきた滋賀県の稻作主体の法人に、野菜作りを始めたきっかけ、現状、経営全般における野菜の位置づけについて聞いた。

一 品目を絞りこんだ生産

「この点はいまでも課題です」と福原常務は言うが、できるだけ水はけのいい砂地のほ場を選び、サブソイラーで弾丸暗渠を施工するなど排水をよくするための基本的な技術の実践で対応している。

作付を始めた当初は卸売市場に出荷していたが、現在は加工・業務向けの生産に集中させ、福原昭一社長の人脈で開拓した卸業者に一括出荷している。サイズごとの選別作業などは省き、コンテナやダンボールに入れて出荷し、卸業者から先はカット協議する。面積は年々増え、8haまで拡大。

キャベツの他にはブロッコリー(1ha)、さらに育苗ハウスを使って大根、カブを作っている。同ファームの戦略は、作付品目も販売先もある程度絞り込み、その分生産性をあげながら面積を広げていくというもの。野菜生産も同様の戦略にもとづいている。

入れている。

キャベツ生産に取り組んで4年目に、野菜部門単体で黒字転換を果たした。生産性が上がったことが大きい。10a当たりの収穫量は当初の2トンから6トンに増えた。同ファーム全体の売上高2億円強(2014年)のうち、野菜が約2000万円(同)と1割を占めるまでになった。

2015年産米は夏の長雨続きなど天候不良で収量減となつたため、キャベツの売上が占める割合はさらに高まるとの見方をしている。

野菜を取り組んだ成果として「コメ以外に経営の柱ができたこと。冬の仕事が増えたこともよかった。これまで機械のメンテナンスや農業土木がメインだったが、野菜の仕事が加わったことも大きい」と福原常務は言う。

新たに野菜生産をやろうと検討中の稻作農家に対し、福原常務は「作る前にいかに販路を確保するかに尽きる」という。同ファームも価格変動がある市場出荷では収益面で苦い経験を味わったそうだ。とりあえず作るのではなく、売り先を確保した上で品目や面積を決めていくという。ステップは不可欠といえる。

福原常務は「野菜の重要度は今後ますます増していく。主食用米の需要が減り続けているし、TPPが米にどう影響するかと不安もある」と話す。いたずらに規模を増やすのではなく、面積あたりの生産性を高め、稻作部門を支える部門として、土台を厚くしていくことが同ファームの野菜生産への考え方だ。



有限会社 フクハラファーム 常務取締役 福原 悠平様



有限会社 るシオールファーム 代表取締役 今井 敏様



アグリ・ブレイクスルー

農業ジャーナリスト／青山浩子の考える農業の可能性

野菜生産を拡大する稻作経営法人～収益アップにつなげるための要件とは？～

稻作との決定的な違いは「機械化体系が整っていない点」と福原常務。機械への助成制度も稻作に比べると未熟で、国が実施する事業もほとんどないという。「作業する人間への肉体的負担は大きいですが、野菜ができるだけ設備投資を抑えた作り方をしよう」という方針でやっている」と福原常務。それでも基本的な管理機、半自動の移植機などを導入し、省力化を図つてきた。面積拡大に従つて収穫後のキャベツを運搬するクローラ型運搬車などを取り

「売上全体の1割を占めるまでに」と題して、福原常務は「機械化体系が整っていない点」と福原常務。機械への助成制度も稻作に比べると未熟で、国が実施する事業もほとんどないという。「作業する人間への肉体的負担は大きいですが、野菜ができるだけ設備投資を抑えた作り方をしよう」という方針でやっている」と福原常務。それでも基本的な管理機、半自動の移植機などを導入し、省力化を図つてきた。面積拡大に従つて収穫後のキャベツを運搬するクローラ型運搬車などを取り

直売所開設をきっかけに始めた野菜生産

同じく滋賀県には、消費者に直接販売する野菜生産に力を入れる法人もある。るシオールファーム（甲賀市）は、102haの経営規模を持つ大規模農業法人で、メイドが高まり、県外から訪れる顧客も増えている。

直売所は2008年、今井敏さんが2代目社長に就任してすぐに開設した。今井社長は、るシオールファームのほかに、農家仲間で立ち上げた（有）共同ファームの代表もつとめる。共同ファームは構成メンバーから転作を専門に請け負う法人で、180haの期間借地で麦・大豆を作り、作業請負の面積も420haと大きい。「共同ファームは大型機械では場からほ場を飛び回るような農業で、収穫物は全量JA出荷。それとは違う農業をするシオールではやりたかった」と語る。

とはいっても商品が米ばかりの直売所は少々さびしい。そこで野菜の生産を始めたことにした。今井社長は共同ファームでも加工向けのキヤベツづくり経験があつたが、「野菜に長けたスタッフがいたほうがいい」と、経験のある若者を新規で雇用し、副社長の福永克哉さんとともに作付品目の選定から作付計画、作業調整などををしてもらっている。野菜の面積は延べ5ha。直売所で販売するためには葉物から

の経営のままだつたら、逆に5000万円ほどに減っていたかもしれない。直売所運営や野菜生産は米価下落を十分補つてくれている」と今井社長は手ごたえを感じている。

成果はこれだけではない。「野菜を売るファンができることも大きい」という。たとえば、手づくりのイチゴ大福は1日に20~30個しか作れず、売上への貢献はさほど大きくなはないが「こういう人たちが農場を助けてくれるとと思うと、お金では計れない価値がある」と今井社長。

直売所で築いてきた実績を生かし、農家レストランをオーブンさせる計画を立てている。「60代の女性がターゲット。10年後、この年代の人口はさらに増えますから」と高齢化をチャンスととらえた事業を構想する。すでに、喫茶店経営のある女性をスタッフとして雇用し、パン用小麦「ミナミノカオリ」を使ったパンの試作にも余念がない。

「農家の経営を判断する単位といえばこれまでヘクタール、アールでしたが、これからはファンの数、集客力が単位になる」と今井社長。つまりどれだけ消費者に魅力を打ち出せるかが尺度になると考えている。今後も稻作を中心に据えながら、野菜や加工品を組み合わせ、地域で求められ、喜ばれるビジネスを開拓していく考え方だ。



取材・文 青山 浩子 農業ジャーナリスト

1963年愛知県生まれ。1986年京都外国语大学英米語学科卒業。日本交通公社(JTB)勤務を経て、1990年から1年間、韓国延世大学に留学。帰国後、韓国系商社であるハンファジャパン、船井総合研究所に勤務。1999年より、農業関係のジャーナリストとして活動中。1年の半分を農村での取材にあて、奮闘する農家の姿を紹介している。農業関連の月刊誌、新聞などに連載。著書に「強い農業をつくる」「農が変える食ビジネス」(日本経済新聞出版社)「農産物のダイレクト販売」(共著、ペネット)などがある。

Agri-Breakthrough The Possibility of Agriculture



果菜、根菜、果物、花き類まで少量多品目で生産する。また、玉ねぎ、キャベツ、白ネギ、白菜はまとまと面積で生産し、卸売業者、漬物業者、JAなどに出荷する。

野菜を直売所で販売するようになつて作つもらつて。市販のドレッシングに比べ、玉ねぎの含有量が多いことから人気となり、2か月で1800本が売れるほど。食品や飲料など技術水準の高い商品が認証される「モンドセレクション」に入賞を果たした。

直売所横には自社の加工施設もあり、漬物や寿司、和菓子などを同社の女性スタッフが丁寧に手づくりし、でてきたを販売する。完熟のイチゴやイチジクは店舗での売れ筋商品で、これらの果実を自家製のもち米から作る餅でつんだイチゴ大福、イチジク大福などはあつと/or>う間に売り切れるほどだ。

直売所の一日あたりの売上は15万円ほど。年間にすると約4500万円になる。今井さんが初代社長から経営を受け継いだ当时、売上は約1億円だったがいまは約2億円まで増えた。売上の1/4を直売所が稼ぎだしていることになる。「稻作依存が稼ぎだしていることになる」と語る。

品目が増えて、ファンが増えた

直売所の一日あたりの売上は15万円ほど。年間にすると約4500万円になる。今井さんが初代社長から経営を受け継いだ当时、売上は約1億円だったがいまは約2億円まで増えた。売上の1/4を直売所が稼ぎだしていることになる。「稻作依存が稼ぎだしていることになる」と語る。

販路確保が最優先課題

直売所の一日あたりの売上は15万円ほど。年間にすると約4500万円になる。今井さんが初代社長から経営を受け継いだ当时、売上は約1億円だったがいまは約2億円まで増えた。売上の1/4を直売所が稼ぎだしていることになる。「稻作依存が稼ぎだしていることになる」と語る。

販路戦略は対照的で、フクハラファームは品目を絞り込んで集中的に生産し、抱き、稻作とは別の経営の柱を築いておきたいという思いから野菜生産に乗り出した。また即戦力として野菜生産の経験を持つスタッフを雇った点も共通している。決めた以上、スピード感をもつてやりたいという経営者の判断なのだろ。

販路戦略は対照的で、フクハラファームは品目を絞り込んで集中的に生産し、抱き、稻作とは別の経営の柱を築いておきたいという思いから野菜生産に乗り出した。また即戦力として野菜生産の経験を持つスタッフを雇った点も共通している。決めた以上、スピード感をもつてやりたいという経営者の判断なのだろ。



[有限会社 るシオールファーム ホームページ]
<http://www.luciole-farm.com/>



[有限会社 フクハラファーム ホームページ]
<http://www.fukuharafarm.jp/>

らばコストに見あつた収益を出せるか。そこを中心に考えてから生産に踏み出す「玉ねぎがいい」と最後に語ってくれた。野菜生産を考えるすべての農業者に共通していえることだろう。



山形県 未来フルーツ新素材発見！プロジェクト



それぞれの創意工夫で、味と品質を追求。

自家製の堆肥づくりや、ミネラル肥料の使用など、メンバーそれぞれが工夫を凝らした農業を実施。パティシエと提携し、果物を新鮮なままスイーツに加工するなど、販路の拡大にも挑戦しています。

宮城県 仙台ファーム



野菜本来の免疫力を高める新農法。

細胞を活性化させるMRE酵素を与え、自然本来の免疫力を引き出す「自然免疫活性農法」を採用。虫が付きにくくなるなど、農薬を使わない健康的な育成環境を実現しています。

山形県 天童織田藩 楽市楽座



海洋深層水を使った生産は日本随一。

マスカットなどの果実を育てる肥料として、駿河湾や富山湾から汲み上げたミネラルの豊富な海洋深層水を散布。積極的な品種改良や、新しい作物の生産に挑戦しています。

山形県 六兵衛工房



健康に配慮した個性的なカレールー。

こだわりの大豆と沖縄の塩で作った自家製味噌を隠し味にしたカレールーを開発。ルーの原料となる小麦粉の代わりに玄米粉を使うなど、小麦アレルギーの方にも安心な商品を提供しています。

福島県 株式会社ワンダーファーム



トマトを主役にした集客型の農業を実現。

「農のある暮らし」をテーマに、レストランや直売所を併設した広大な農園を運用。生食用トマトを使ったジュースの販売や、さらには収穫体験をおこなうなど、集客型の農業で話題を集めています。

プレミアムマルシェ in 仙台

date 2015.10.10~10.11

こだわりの作物と生産者の声を直接お届け。
産地と市場の架け橋となる青空市場。

Premium
Marché
YANMAR presents

「生産者のこだわりをもっと知ってほしい」という想いを、
ヤンマーが「プレミアムマルシェ」で実現しました。

2015年10月10・11日の2日間。宮城県仙台市のサンモール一番町商店街で、
青空市場「プレミアムマルシェ」が開催されました。

他にはない技術による農業や、新たな販路の開拓など、さまざまなこだわりを持った生産者が一堂に集結。野菜や果物だけでなく、味噌やソース、カレールーなどの加工品も販売しました。

「プレミアムマルシェ」は、人々の「食」への関心を深めることで農業の価値を引き上げるための取り組みのひとつ。
生産者のこだわりを直接、消費者に届けられる場所として好評です。



山形県 永澤農園



達人が手がける究極のリンゴ。

58品種のリンゴを育てる達人が、品種ごとの個性を引き出す組み合わせを考案。甘味リンゴ4種セット、酸味リンゴ4種セットに加えて2種類、計10種類を開催日に合わせて管理、出品しています。

宮城県 近藤農産



原材料と製法に、惜しみないこだわり。

自家栽培した大粒大豆や「ひとめぼれ」から作った米麹など、厳選素材を使用し、併設工場で自家製味噌を生産。シソのやわらかい新芽で包むシソ巻き味噌など、手間を惜しまない加工食品が魅力です。

宮城県 六郷農業青年部



仙台の未来を担うフレッシュな力。

「生産者の顔が見える作物づくり」は「消費者の顔が見える作物づくり」であると考え、消費者との交流を重視。朝採りの野菜をその日のうちに直売するなど、若い力で仙台の農業を盛り上げています。

福島県 御稻プライマル



柔軟な発想で、米の新たな販路を開拓。

米の粘りや食感、硬さなどを品種ごとに比較し、おにぎりやカレー、炊き込みご飯などの料理に適した配合を研究。「お料理専用米」として商品化することで、新たな米の市場を開拓しています。

岩手県 くずまき高原牧場



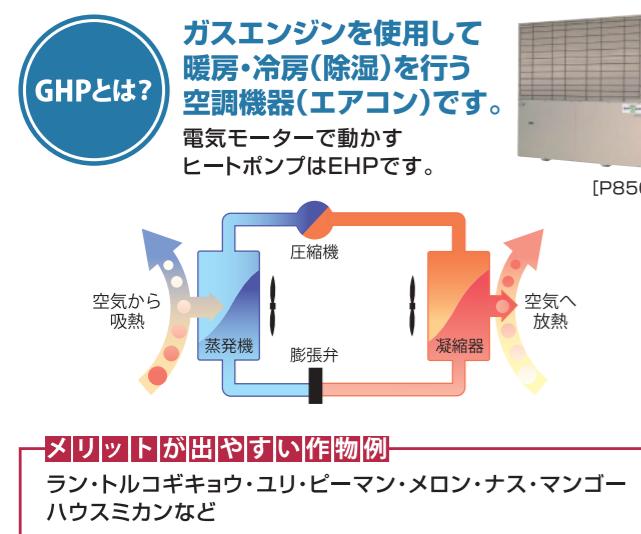
直売だからこそ実現できる特殊製法。

乳牛を標高1000mの高原に放牧し、快適な環境でのびのびと育成。脂肪球を壊さないように低温で殺菌する「ノンホモジナイズド製法」で加工し、生乳本来のおいしさを閉じ込めています。

〈アグリ事業での取り組み〉



作物の品質向上と、コストの削減に大きく貢献するGHP(ガスヒートポンプ)。



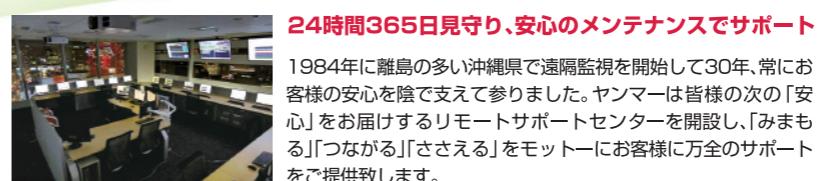
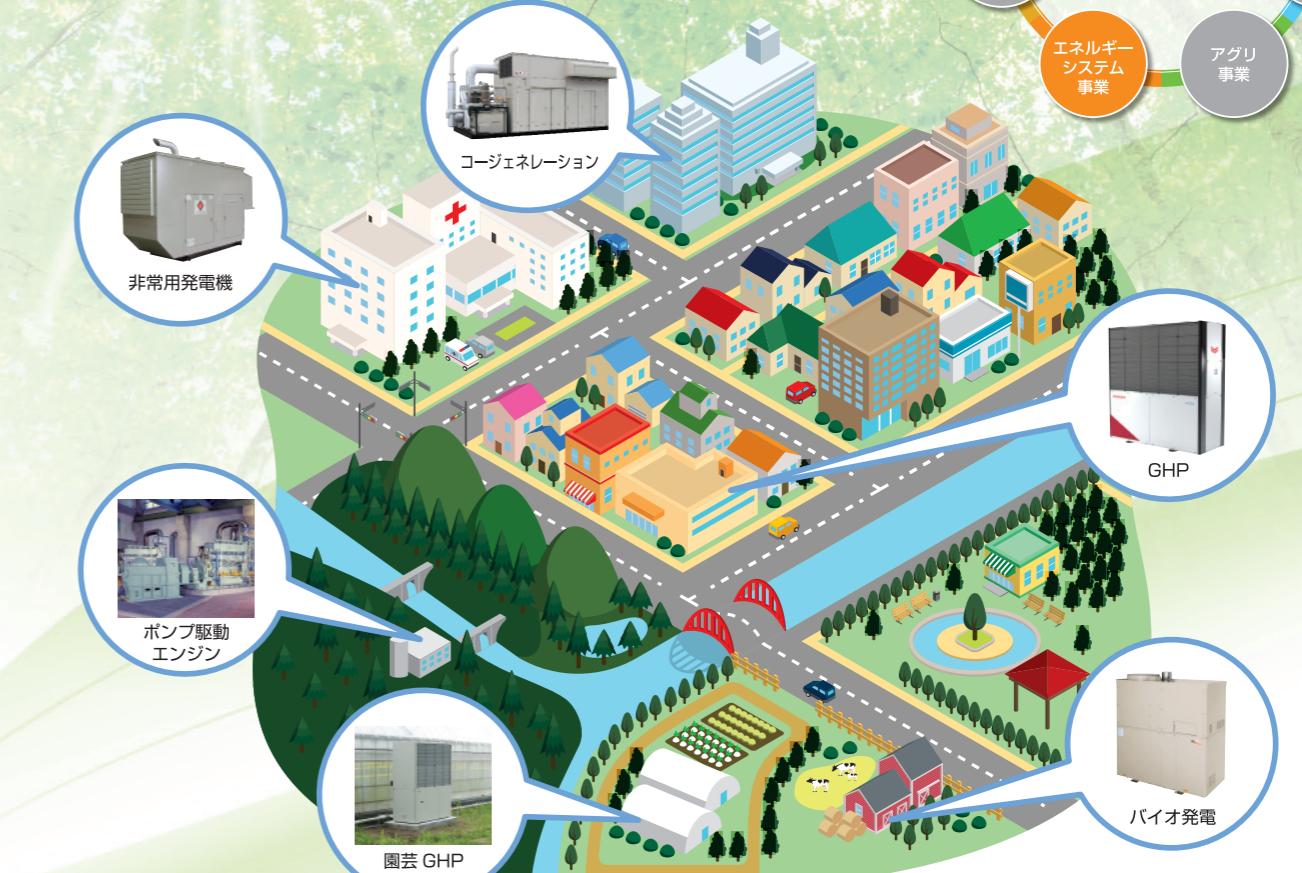
GHP導入事例

宮崎県西都市／カラーピーマン生産者様	宮崎県日南市／マンゴー生産者様	佐賀県鹿島市／ユリ生産者様
2009年、先駆けて導入 先駆的な取り組みに興味をもたれ、2009年に試験導入。「割れ果などの病害が減り、全体の品質も向上した」と効果を実感されています。この事例が他農家様へ広まり、新たな導入のきっかけとなりました。	甘熟マンゴーづくりに貢献 GHPをすることで作物回りの除湿効果で、果皮障害が減った上にコストダウンも実現。ハウス内を15度まで下げて花芽を定着させるなど、暖房だけでなく冷房も可能なGHPの強みを活かしています。	燃料費28%削減を実現 GHP+加温機のハイブリッド式ハウスは、従来と比べて28%もの燃料費を削減。又、冷房による高温障害の減少を期待し、「夏場でも品質の良いユリを作れるよう、夜間冷房を有効に使いたい」と話しておられます。

ヤンマーエネルギーシステム事業

ヤンマーの総合力とテクノロジーを軸に、お客様や社会にエネルギー供給で貢献していきます。

さまざまな施設やビジネス環境、住環境の集積する都市で再生エネルギーの活用や、コージェネによる電力・熱へのエネルギー変換システム、節電に貢献する超高効率ガスヒートポンプエアコン(GHP)など、次世代の街づくりにふさわしいエネルギーの有効利用を目指しています。



- 高い技術力でエネルギーをサポート**
暮らしを支えるエネルギー供給を安定してお届けできるように、日々進化する技術力とサービスネットワークにより、皆様の近くで支えて参ります。
- | | | | | |
|---|--|---|--|--|
| オフィス、ショッピングセンターをガスで冷房？
ピーク時の電力カットに貢献
ガスヒートポンプエアコン
GHP(ガスヒートポンプ)の冷暖房なら消費電力は電気式エアコンの1/10。その上、CO ₂ の排出も少ないから人と環境にも優しい。 | これぞ、21世紀のエネルギーシステム？
理想的な分散型エネルギーとして注目
コージェネレーションシステム
使う分だけ発電するのが次代のスタンダード。必要な場所と時にガスで発電します。しかも、その排熱を給湯や空調に有効利用。 | 畜糞も生ごみも、下水汚泥も資源？
未利用のメタンガスを有効利用
バイオガスマイクロコージェネ
畜糞や下水処理場から発生するメタンガスはCO ₂ の21倍。それを利用して発電と給湯を行えば、環境配慮もコスト削減可能。 | 自然の恵み、空に太陽があるかぎり？
地球環境にとって究極の資源
太陽光発電システム
太陽で賢く暮らす。ガスヒートポンプやコージェネレーションシステムなどを、太陽光発電と組み合わせれば、万が一の時にでも安心。 | 何があっても不測の事態を予測の事態に？
電源の確保が安全の確保
非常用発電システム
オフィスや病院など、停電の許されない様々な場所で選ばれている非常用電源・予備電源システムなら、十分な備えができる安心安全。 |
|---|--|---|--|--|

Q 女性の負担を軽減するための取り組みがあればお聞かせください。

- | | |
|------------------------|-----|
| ① 機械の導入による軽労化 | 10人 |
| ② 作業空間の見直し(作業台の高さ調節など) | 9人 |
| ③ 生産物の小型化 | 3人 |

女性が栽培作業するために、椅子付き収穫台車の導入など作業環境の見直しや、栽培品目をミニトマトやコマツナ、ブロッコリーなどの軽量なものに変更するなど重労働の軽減に取り組んでいます。

滋賀県(株)みやもと農園

酪農部門以外はほぼ女性のため、女性でも持ち運びができるように小ロットにしたり、ワークライフバランスを考えた効率の良い仕事ができるよう社員一同で何事にも協力し合う体制を整備しています。

滋賀県(有)池田牧場

Q 力を入れている女性への支援策をお聞かせください。

- | | |
|------------------------------|----|
| ① 勉強会・研修の実施 | 9人 |
| ② 資格取得の援助 | 7人 |
| ③ 出産・育児休暇の充実 | 6人 |
| ④ その他(子育て中の男女の出勤時間の調整や休日の充実) | 1人 |

社外研修に「女性研修枠」を設け、女性が優先的に学べる環境を整備。また出産・育児を契機とした離職防止および仕事と育児の両立ができるよう、ワークライフバランス制度を導入しています。

熊本県セブンフーズ(株)

女性スタッフ主体で農場として有機JASやJ-GAPの認証を取得。また個人のキャリアアップのため、農建機の運転免許や農業技術検定、ベジタブル＆フルーツマイスターなどの資格取得を推進しています。

静岡県(有)佐野ファーム

Q 女性としての感性を、どのような業務に活かしておられますか？

- | | |
|--------------------------|----|
| ① 商品の企画・開発 | 9人 |
| ② 広報・PR活動 | 8人 |
| ③ 直売所やレストラン、通信販売の運営など | 7人 |
| ④ その他(イベントへの出店)(生産植物の観察) | 3人 |

農園カフェの運営や、加工体験、フルーツパイキングなどのイベントも企画、その様子をSNSで発信。商品開発も安心・安全目線で行い、全ての加工品が離乳食に使えるように使い易さや量を工夫しています。

青森県まるせん川村青森観光りんご園

奥さまの発意で始めた独自ブランドの「姫豚」が、地方のレストランなど消費者の評価を得て安定的な需要を確保。また直接販売の拠点として「姫豚工房」を開業。定期宅配や贈答用など販路を拡大しています。

埼玉県(有)大畠畜産

Q 働きやすい職場環境をつくるため、もっとも力を入れた施設・設備があれば、お聞かせください。

- | | |
|----------------------------|-----|
| ① 休憩所 | 10人 |
| ② お手洗い | 6人 |
| ③ 更衣室 | 4人 |
| ④ その他(ロッカーの設置)(男女別の休憩室の設置) | 3人 |

当初より底面給水方式を取り入れ、作業台を女性の働きやすい高さにするなど、作業環境の整備、休憩室やトイレなどの整備、地域の女性が働きやすい農閑期の季節雇用やフレックス勤務の対応を行っています。

大分県(有)サザンガーデン

女性スタッフが働きやすいように生産部門では機械化を進め日々の作業を軽労化。また、オフィスや休憩室、トイレをリニューアルするなど、より快適な作業環境の整備に取り組んでいます。

青森県(有)柏崎青果

Q 女性経営者として活躍される傍ら、両立に苦労されていることがありますれば、お聞かせください。

- | | |
|-------------|----|
| ① 家事 | 7人 |
| ② 育児 | 3人 |
| ③ 介護 | 3人 |
| ④ その他(社会参加) | 2人 |

会社として地産地消や地域活性、女性の社会参画・経営参画推進など、社会貢献活動に取り組んだ結果、法人化12年目にして滋賀県CSR経営大賞を受賞しましたが、仕事に忙殺され家事との両立に苦労しています。

滋賀県(有)池田牧場

子育て中の地域女性がグループで託児を分担。労働時間などを調整し仕事をする「コラボワーク」を地域のNPO法人との連携をおこないながら、3戸3夫婦での経営を工夫をしています。

三重県(株)ささら

アグリレディーズ・レポート

「農業の未来をつくる女性活躍経営体100選」(WAP100)に選ばれた

女性営農者が考える「女性活躍のポイント、って？」

女性農業者は、地域農業の振興や農業経営の発展、6次産業化の展開に重要な役割を担っており、今後もその能力を一層発揮されることが期待されています。

そこで、今回は日本農業法人協会が主催する女性の活躍推進に取り組み、経営上の成果を上げている農業経営体を選定・表彰する「農業の未来をつくる女性活躍経営体100選」(愛称WAP100)で選ばれた女性営農者の中から12名の方にお話を伺いました。※複数回答可

アンケートご協力農家様



青森県
(有)柏崎青果

青森県
まるせん川村
青森観光りんご園

宮城県
デリシャスファーム(株)

栃木県
(有)ハーレー牧場

埼玉県
(有)大畠畜産

静岡県
(有)佐野ファーム

三重県
(株)ささら

滋賀県
(有)池田牧場

滋賀県
(株)みやもと農園

大分県
和泉農園

大分県
(有)サザンガーデン

熊本県
セブンフーズ(株)

Q 職場づくりにおいて、最も重視していることをお聞かせください。

- | | |
|--------------------------|----|
| ① 老若男女が楽しく働ける職場 | 7人 |
| ② 女性の強みを活かせる職場 | 3人 |
| ③ 家庭と仕事が両立できる職場 | 1人 |
| ④ その他(適材適所で個々の個性を活かせる職場) | 1人 |

営農生活設計書を作成し、労働時間の分析に基づく効率的な作業、収益確保を実現できる体制の上で、家族経営協定を有効に活用。家族全員が快適に楽しく経営できるシステムを実践しています。

大分県和泉農園

新商品の開発やファームのメニュー、商談会への出店などの営業活動は全て女性が担当するだけでなく、女性だけの「企画会議」を設けてイベントの企画や商品開発、会員特典などを提案しています。

宮城県デリシャスファーム(株)

Q 職場では基本的に、男性・女性で作業を分担されていますか？

- | | |
|---------|----|
| ① していない | 6人 |
| ② している | 6人 |

社長の奥さまが取締役工場長に就き、人口受精師でもある長女が取締役を勤めて繁殖管理と搾乳を担当、剪蹄の女性スタッフが疾病管理と剪蹄を行うなど、牧場経営の重要な部門を女性が担っています。

栃木県(有)ハーレー牧場

女性の管理職は地域振興の会への参加や、地域の女性組織における役員としての活動、三重県の農村女性アドバイザーなど、対外的に活躍しており、それが可能となる経営形態を実現しています。

三重県(株)ささら