



YANMAR

F R E Y



あまから手帖
×
FREY
タイアップ
特別号

FREY 特別号 平成27年7月発行/編集・発行 ヤンマー・アクリシヤバン株式会社「FREY」編集部 〒530-8321 大阪府大阪市北区鶴野町1-9梅田ゲートタワー

定価1,000円

A FUTURE

さあ、最先端の農業へ。

最先端のテクノロジー × 最先端のデザイン。

ここに、いちばん新しい農業の姿があります。

快適なこと。自由に操れること。効率を極めること。

そして、乗ることを誇れること。

世界の先をいく、「新しい農」をあなたとともに。



**デザインに込められた
農業の未来への決意**

**快適性と安心感を約束
農の未来を農に誇りを**

ヤンマーが提案する、「新しい農業」の姿を象徴するトラクターとして、ついに発売開始となつたYTシリーズ。斬新かつ独創的な「プレミアムデザイン」採用で、毎日の作業が楽しくなると同時に、乗ることに誇りが持てる洗練されたフォルムに。特徴的な「プレミアムレッド」カラーと、力強さを感じさせる「カッコいい」デザイン、人間工学に基づいた使いやすさ・心地よさと操作性を追求した「ハイスペック機能」とがあわさつたYTシリーズは、プロ農家の方々だけでなく、未来の農業の担い手の開拓をも視野に入れた、ヤンマーのこれから百年への決意の表れです。



「新しい農を、農に誇りを」

「欲しい！」気持ちをかきたてる、農地に映える赤いボディ。乗り心地や使いやすさまで、すべてを追求し、農業の新しい姿をデザインしました。

奥山 清行
Kiyoyuki Okuyama

工業デザイナー／KEN OKUYAMA DESIGN 代表。
フェラーリをはじめ自動車、新幹線、建築等多くの
デザインを手がける。YTシリーズをコンセプトからデザイン。

これまでにない快適さと安心感。最先端のデザインとテクノロジー。農業に誇りを、農業の裾野の拡大を。ヤンマーは「新しい農」の姿をクリエイトします。

これまでにない快適さと安心感。最先端のデザインとテクノロジー。農業に誇りを、農業の裾野の拡大を。ヤンマーは「新しい農」の姿をクリエイトします。



YT

490 / 5101 / 5113

YT490	90馬力
YT5101	101馬力
YT5113	113馬力

特徴的な製品機能

快適性

広々とした、
ゆとりあるキャビン空間
キャビン空間容量 25%up

操作性

機能設定できるカラーモニタ搭載で
直感的な操作が可能に

作業性

ヤンマー独自の
e-CONTROLシステムによる燃費向上
燃料消費率約20%削減* *社内試験データ

YTシリーズについて、詳しくはWebをご覧ください

ヤンマー 検索

ヤンマー株式会社 www.yanmar.com/

CONTENTS



03 先進農業事情

- 03 熊本県 農業生産法人(有)重元園芸
- 07 新潟県 (株)脇坂園芸
- 11 岩手県 (有)盛川農場
- 15 北海道 南坂農場
- 19 岡山県 (株)ライスクロップ長尾
- 23 兵庫県 (株)さざ営農



27 あまから手帖×プレミアムマルシェ

- YANMARが繋ぐ“食と農のクリエイター”
- 27 Premium Farmers
「京丹後フルーツガーリック」生産者
創造工房 早川雅映さん
 - 31 Premium Collaboration
料理人×農家／プレミアム食材



35 Remote Support Center

- ITC技術を活用した次世代型サービス
「リモートサポートセンター」



今回は、関西圏を拠点とするグルメ情報誌「あまから手帖」様のご厚意により、プレミアムマルシェの一環として誌上で掲載された記事を本稿へ提供していただき、タイアップ号という形で発刊する運びと相成りました。プレミアムな食材の生産者を紹介し、一流の料理人が食材を使って料理を創作。レシピも掲載しています。

キュウリの周年栽培への飽くなき挑戦

周年供給体制構築で取引先からの厚い信頼を獲得

どうすれば取引先から絶対的な信頼を得られるのか。就農当時からこの課題を意識して経営を続けてきた。

面積あたりの投下労力が多いゆえに大規模生産が難しいキュウリにチャンスを見出し、周年栽培に目標を定めた。

失敗を経験しながらも2006年から365日、1日も休むことなく1日1トンの出荷を継続している。

安定した出荷先を確保し、取引先から厚い信頼を得ている。

重元園芸がある宇土市走潟町は、名前が示す通りかつては干潟で、江戸時代に干拓された場所。平らで温暖な特性を活かし、施設園芸発祥の地としても知られる。

メロンと米の複合経営を営む家に生まれた重元茂さんは高校卒業後、静岡のメロン農家のもとで修業を受けた。その後、実家に戻つてメロンづくりに専念……とはならず、少し回り道をした。水耕トマトのプランツの施工販売や、ゴクラクチョウと珍重される花「ストレリチア」栽培をした時期もあった。「ゴ克拉クチョウは数年儲かつたが、トマトのプランツはうまくいかず数百万円を2年で失つた。いい勉強をさせてもらった」。

回り道には理由があった。「お金を儲けて、オランダ型のハウスを導入しようと思った」。近代的な施設を建てて、収量、品質とも高い野菜づくりをしようという狙いがあつたのだ。この夢は遠のいたものの、両親とともにメロンづくりは続けており、幸い生計は成り立つた。

「メロンでいい思いをしたこともあります」と茂さん。研修先の静岡県で6個入りの箱入りメロンが贈答用に高値で販売されていたのをヒントに、自身のアンデスマロンも贈答向けに豪華な箱に入れて福岡県の卸売市場に持つていった。すると予想以上に評判を呼び、6個入り1万5000円という破格値がついた。九州地方ではこうしたスタイルの売り方が珍しかったこと、バブル景気の始まりで世の中

絶対的信頼を得られる作物を作りたい

が沸いていたことも高値の販売を支えた。

ところがバブル景気最中の1980年

代末、茂さんはいきなりメロン生産をやめる決断をする。直接のきっかけは大雨でメロンのほ場が水に浸かつたことだ。土壤中の細菌が繁殖し、その克服には数年間かかることを懸念してのことだが、その前からメロンを主力に作り続けるべきかどうか模索していた。「熊本の農業は消費地に向けた大量生産・大量流通」の農業。

静岡のメロンのように知名度があるわけではない(茂さん)。買い手から絶対的な信頼を得るメロンのような作物が作りたい。熊本では何がむいているのか。メロンと向き合いながら「人葛藤を続けていた。

大雨がきっかけでメロンから離れ、いよいよ作物を見つけるをえなかつた。茂さんが選んだのはキュウリだ。「収穫だけ

でも1日に2回するなど手間がかかる作物なので、大規模面積でやる農家はない。逆に考えればチャンス。まとまつた量を作ることができれば取引先の信頼を得られるはず」。

気持ちが固まるごと、メロンをやめた年から行動に移した。30aからのスタートだったが、規模拡大すれば人出が足りなくなるのは明らかだったため、中国から外国人研修生2名を招いた。そして離農する人からハウスを借りて規模を拡大していく。この頃になると経営感覚も磨かれ、高額投資のハウスを建てる考えは消えていた。ハウスにかかる莫大なお金キユウリで返していくのはどれほど大変なことかやってみて実感した。できるだけ設備投資をせずにどこまで利益を出せるかが大切だと思ふようになった」。



先進農業事情



農業生産法人（有）重元園芸

Profile
1953年熊本県走潟町（現在宇土市）生まれ。主力作物のキュウリを周年供給する全国でも珍しい経営体。経営面積（延べ）は14haで、キュウリ（3ha）、米（4ha）、玉ねぎ（4ha）、白ネギ（3ha）を生産。役員（4名）、社員（7名）のほか、パート、外国人研修生など常時20名で生産にあたる。2001年に法人化。売上は約1億550万円。

熊本県 宇土市

熊本県 宇土市



周年栽培で絶対的信頼を獲得

キュウリ中心の栽培にシフトした茂さんは、周年栽培に目標を置いた。走潟にあるハウスの収穫時期は12月から始まり6月には終わる。だが、キュウリの需要が多いのはむしろ夏だ。規模拡大とともに従業員や研修生の数を増やしており、「彼らに安定的に給料を払っていくためにも周年栽培は必要」と判断した。

夏に収穫できる高冷地を探し、標高600mのところにある南小国町のほ場を確保。走潟町から片道2時間の距離だ。栽培担当のスタッフが住めるよう同町の宿泊施設を借り切り、走潟と同町でのリレー栽培を始めた。

高冷地での栽培は茂さんにとっても初体验で、失敗の連続だった。キュウリの主要害虫である「ミナミキイロアザミウマ」が媒介するウイルス病の対策には手を焼いた。高冷地とはいえハウス内の雑草対策も重要だ。雑草を抑えるため地面に砂利をしきつめるなどできる限りの手立てを打了。両産地での収穫時期を少しずつ延ばしながら、出荷のない期間を減らしていった。キュウリを始めて15年以上の歳月を経てついに周年栽培にこぎつけた。2006年から1日に約1トンのキュウリを365日、1日も欠けることなく収穫・出荷できる体制を整えている。

周年安定供給という点だけでも取引先への強烈なPRになるが、味と鮮度での差別化にも余念がなかつた。アミノ酸主体の肥料を与えることで通常4度とい



生産現場でのリスクの最小化を目的とするGAP(農業生産工程管理)の国際基準ともいえるグローバルギャップの認証を取得した。

海外の動きにも目を配る

2008年から高冷地のほ場を南小国町から山都町に移転。現在、茂さんは山都町でのキュウリの生産全般を管理しており、本社のある走潟と頻繁に行き来する毎日だ。二人の息子も就農し、長男の太郎さんは総務全般、次男の二郎さんは走潟のハウスの管理を任せられている。

キュウリの他にも玉ねぎおよび白ねぎ、水田では無農薬栽培米を作る。玉ねぎは水田の裏作として作っている。今までトマト、アスパラなど多様な品目を生産してきたが、年間の作業が均等化できる作物に落ち着いた。

キュウリは10aあたり20トンの収量で当初の目標をほぼ達成できた。玉ねぎ、白ねぎは「歩留まりが70%ほど。土壌改良など基本的な技術を積み上げていくしかない」と気を引き締めつつ、「生産部門はほぼ一人の息子に任せているから、あまり口を出さないようにしている。自分もそううだつたが、親からいわれるのではなく、自分の責任でやつたほうがいい。失敗もあるが面白くなる」と目を細める。



取材・文／青山浩子 協力／ヤンマー・アグリジャパン株式会社 九州カンパニー



[農業生産法人 (有)重元園芸]
http://www.shigemoto-engei.co.jp/

茂さんはいま海外を視察で訪れたり、熊本県農業法人協会の副会長として若い農家の指導に力を入れたりしている。先ごろも台湾に出向き、広大な農地で先進的な農業が展開されている現実を目の当たりにした。輸出の計画は当面ないが、これから農業は海外の動きに目を配りながら方向性を見つけるを得ないと痛感している。

「農産物輸出に期待が高まっているが、日本生まれのりんごの品種「フジ」が中国で大量に生産されEUに輸出されている。米も日本の品種が海外で安価で生産されているなど状況は刻々と変化している。「日本の農産物は高品質だから輸出できる」という一面だけとらえるのではなく、海外の現状を知った上で、戦略を立てていかなければだめだ」と指摘する。

かつては中国人の研修生を受け入れていた重元園芸。いまはベトナムからの研修生を受け入れている。「ベトナムでも経済発展で賃金が上がり、日本との経済格差が多少なりとも縮まっている。この先もベトナムから研修生を呼べるとは限らない」と危機感を抱く。茂さんはこれまで早いペースで規模拡大してきたが、「いまは規模拡大より、現在の設備で目標とする収量・品質を確保できるかを追求する時期かもしれない」という。

3haあるキュウリのほ場の8割は中古八ウスだ。連棟型ハウスに比べ10分の1の設備投資ですむ単棟のハウスもあるが、収量や品質面では連棟ハウスと違ひがないという。海外の動きに常に目を向けながら、できるだけ少ない設備投資で取引先が求める農産物を安定供給し、取引先との信頼を築いていく。模索の末、茂さんが確立した経営スタイルだ。





花にかける情熱、常に新たな目標に向かう行動力 エディブルフラワー(食用花)という新市場への挑戦

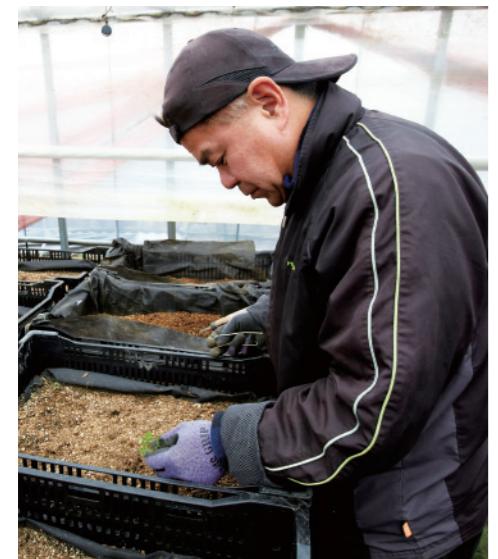
高校生時代の教師の一言に触発され、花生産の世界に飛び込んだ。

以来、花壇苗と鉢物の生産に専念し、規模拡大も果たす。

常に新たな目標にむかっていく行動力を持ち、食用花であるエディブルフラワーの生産にも力を入れる。

新市場開拓のための営業活動も精力的におこない、認知度をあげるために直売所をオープン。

消費者に積極的に情報発信をおこなう。



満足できる花ができず、花をやめようと思う時期もあったが「借金してハウスを建てて花を始めた以上、花で(借金を)返すしかない」と覚悟を決めてから迷いはなくなったという。

10年たつて花づくりのおもしろさを実感

家は稻作を営む兼業農家だったが、初心どおり花生産で生きていくと決めた裕一さんは、神奈川県の花卉農家のもとで約2年間研修を受けた後、実家に戻り1800万円を借りて165m²のハウスを建てて、1983年から花生産を始めた。

脇坂園芸の農場のある阿賀野市には、5000羽以上の白鳥が飛来するといわれる瓢湖がある。脇坂裕一さんの田んぼにも数羽の白鳥が降り立つてエサをついばんでおり、優美な田園風景をつくっていた。だが、裕一さんのハウスにはそれ以上の感動が待っていた。入口を開けた瞬間「なんて綺麗」と思わず声が出た。ハウスの中は色とりどりの鉢花で埋め尽くされていた。しかも観賞用ではなく食べられるという意味の「エディブルフラワー」なのだ。

裕一さんが数ある中からナスタチュームという花を手渡してくれた。口に入れるときらいと似て、ほろ苦い味。料理の付け合わせにすればスパイスになる。「花の種類によってビタミンやミネラル、食物繊維など野菜よりも多く含まれているものもありますよ」。目を輝かせながら説明する裕一さんの表情は、エディブルフラワー

食用花に見出した無限の可能性

にかける熱い思いを十分に物語っていた。

日本でエディブルフラワーが生産されるようになったのは30年以上前からといわれる。主産地は愛知県。長年花壇苗と鉢物生産をおこなってきた裕一さんがエディブルフラワーに着目したのは2000年頃。取り組む産地や農家が少ないこともあつたが、エディブルフラワーに無限の可能性を見出したからだ。

実験的に自分で作って取引先のホームセンターに出荷してみると、売れ行きや反応もよく「こんなに特徴があるのなら、もっと市場が広がってもいい。発信のやり方次第で認知度は上がるはず」という思いがだんだんと強まっていった。

ついに2013年からハウスの1棟を使って本格的に生産を始めた。毒性がない花であればエディブルフラワーになるが、裕一さんは無農薬栽培にこだわることにした。これが予想以上の難関だった。虫に食われた花は商品にはならないし、パッケージする1



際には隅々までチェックをしてどんな虫もピンセットで取り除く必要があり、非常に手間がかかる。ハウスにも防虫ネットを張り害虫対策をおこなっている。

そこまでやっても、すぐに売れるというわけではない。まだ認知度が低いエディブルフラワーを知つてもらい、継続的に使つてもらうには見込みのある顧客を自ら見つけ、ダイレクトに訴えるしかない。こう確信した裕一さんは、結婚式場やレストラン、料理研究家などにツテを辿りながら売り込みを続けてきた。業者が参加するさまざまな展示会にも精力的に足を運んでいる。



(株)脇坂園芸

脇坂 裕一様

Profile

1961年新潟県阿賀野市生まれ。高校卒業後、神奈川県の花卉農家の研修を経て、1983年から花卉栽培を開始。5棟(延べ1320m²)あるハウスのうち、4棟で花壇苗およびボインセチアを生産(年間31万株)。1棟でエディブルフラワーを生産。2014年7月に加工施設兼直売所「Soe-i(ソエル)」をオープン。労働力は8人。花卉のほか水田が2ha。



望を聞いて、オーダーメイドで花の種類や色を揃えることもいとわない。もつとも多い用途は、サラダなどの料理への装飾、ヨーグルトやケーキなどデザートへのトッピングだという。

積極的な営業が功を奏し、販路は順調に広がってきた。よきパートナーも現れた。企画やマーケティングをおこなう会社で「脇坂さんのエディブルフラワーを扱いたい」といつてきたり。裕一さんが納めた商品は同社を通じ、東京池袋の商業ビルおよび東名高速道路海老名サービスエリア内で販売されている。「商品が独り歩きする。これこそエディブルの持つ可

能性」(裕一さん)。

2014年、ハウスの近くに加工施設

兼直売所「Soel（ソエル）」をオープン。水田に囲まれたかわいらしい建物で、エディブルフラワーを使った紅茶や塩、自家製の米粉クッキーやケーキなど加工品を販売する。すべてよし美さんとスタッフの手づくりによるもの。

オーディオが趣味の裕一さんが「音楽が好きな人が集まる場所にしよう」と建設計画を建てたが、その後6次産業化に取り組むことを決心し、「エディブルフラワー」の情報発信拠点にしようと方向性を定めた。政府による総合事業化計画も認定され、同年7月に開店した。農業振興地域に該当することから飲食店許可是おりず、各種加工品の販売のみだが、天気のいい日には店舗外にパラソルを建て、エディブルフラワー入りの紅茶やハーブティを飲みながら「のんびりと過ごしてもらえたら」と願う。

直売所のオープニングに先立ち、2013年に法人化も果たした。事業の拡大とともに従業員も増やした。「法人化した以上、従業員を路頭に迷わせるわけにはいかない」と責任の重さを感じている。花卉市場全体は縮小の傾向にあるが、エディブルフラワーはこれから伸びが期待できる新分野だ。「自分の中では明るい光は見えています」と人懐っこい表情で語る。エディブルフラワーの魅力にとりつかれた裕一さん。高校生当時の3000万円の目標を軽く越え、「エディブルだけで最低8000万円を目指します」と意気込む。



最初は試行錯誤の連続だった。春夏には需要の多いパンジー、マリーゴールド、ベゴニアなど花壇苗を栽培し、生計を立てることができた。ところが秋冬の品目がなかなか定まらなかつた。アザレア、シクラメンを作つてみたものの、独学では高品質の花を作ることは難しかつた。当時はバラ景気で盛り上がりがついていた頃。「周りの農家はシクラメンを高価で販売し、自分はまったく恩恵にあづからなかつた（笑）」と苦笑する。

方向性をつかんだのは30歳になつた頃。ボインセチアの鉢植えを作る近隣の農家を訪れ「（よく売れるので）作つても追つかない」と聞き、すぐに作ろうと決めた。人気の高い品種は日本ボインセチア協会という業界団体に入れば作れることを知り、1年待つて協会に入会。「売れる花を作るには団体に入つたほうがいいこと、そこで仲間に揉めながら技術を身につけていくこと、そのなかで沸いた疑問をつひとつ改善していくこと。」この3つの大切なことを痛感した」。

ポイントをつかむと、がぜん花づくりが面白くなつた。「始めからいい花を作りたいという思いはあつたが、気持ちばかり前面に出ることもあつた。農業とはむしろ感情を入れず、日々のやるべき作業を積み重ねてこそ結果が出ることも知つた。今でも胸に刻んでいることです」。35歳で幼稚園の教諭だったよし美さんと結婚。その後、ホームセンターとの取引が始まった。最寄りの数店舗と直接やりとりし、商品を届ける「ダイレクト

デリバリー」というスタイル。どんな花が売れるのかという情報も顧客の反応もわかる。裕一さんは顧客の期待に応えられる商品を届け、店舗との信頼関係を築いていた。よし美さんが仕事をやめて経営に参画するようになるとハウスを2棟増やし、規模拡大を果たした。経営が安定期に入った矢先、エディブルフラワーへの挑戦を始めた。「階段を上ると、また次の目標がほしくなるタイプなんだよね。なぜか（笑）」。

情報発信拠点として直売所をオープン

エディブルフラワーのハウスでつみとつナスタチュームを始めスイートアリツサム、ナデシコ、ビオラなど季節ごとの花は、「OTOMEパック」（20輪入りの小売価格で800円）として販売する。パッケージごとに花の種類や詰め方が微妙に異なり、アレンジ次第でまったく違う商品になる。パッケージ担当者のセンスの良さが如実に表れる。このほか、顧客の要

直売所「Soel（ソエル）」ではエディブルフラワーを使ったクッキー、ケーキ、ドーナツ、ハーブティ、ソルト（塩）などさまざまな商品を販売。花の形や色がそのまま商品に活かされているところが大きな特徴。妻のよし美さんと腕のいいスタッフで店を切り盛りしている。



脇坂社長の積極的な営業が実り、エディブルフラワーは結婚式場、ホテル、レストランなど多様な販売先に出荷される。

[(株)脇坂園芸] <http://www.wakisaka-engei.jp/company.html>
[edibleGarden Soel] <http://edibleflower.jp/>

取材・文／青山浩子 協力／ヤンマークリエイションズ株式会社 関東甲信越カンパニー





畑作の機械体系で米を作る 効率と汎用性を重視した機械化体系で 土地利用型農業に革新をもたらす

就農当初は稻作メインだったが、転作田での小麦栽培をきっかけに畑作物を軸にした農業経営に転換。

作業効率を高めるには、どういう作業をどんな機械でこなすのがベストなのかを綿密に考え、設備投資をしてきた。

水稻の乾田直播にも早くから取り組み、水田の過半を占める。

新規作物として国内では珍しい子実トウモロコシの生産も始めた。



畑作物を基軸にした農業にシフト

稻作主体の農業が営まれる花巻市にあって、盛川農場には畑作用機械がずらり。小麦および米の播種に使うデンマーク製のグレーンドリル。トウモロコシと大豆に使う真空播種機。小麦とトウモロコシに使う普通型コンバイン。フランスの機械展示会で見つけたという移動式燃料タンクもある。「買うかどうかを見極めるのに時間をかける。メーカーの話だけではなく、海外にも行くし、農家仲間からも情報をとる」と盛川周祐さん。

だからといって決して「機械ありき」ではない。生産する作物や面積、作業工程、効率、減価償却などを考慮し、どの機械との組み合わせが最適かをはじき出した上で設備投資する。いつたん購入すれば、どこまで広く使えるかを考える。「土地利用型農業は天候に左右されることが前

提。その上で適期に播種・収穫し、高品質なものを作ることは、どんな機械を使うかで変わってくる」。

よどみなく持論を述べる周祐さんが就農当初は確固たる考えがあったわけではなかった。研究者をめざし、大学で物理学を学んだが、父親が逝去し兄弟が別の道に進んだため、自ら就農を決めた。「特別いやでもなかつたが、固い決意もなかつた」。

就農した頃、減反が始まっていたが、誰もが消費が回復すればまた米を作れると思っていた。米が生産過剰になり、減反はなくならないという雰囲気が浸透し始めると、周りから「貸してもいい」という声が出てきた。そんな農地を借りて小麦を作るようにになった。面積が増えたのは1989年頃からだ。

面積が増えるにつれ悩みが大きくなつた。技術不足、地力不足から収量がなかなか上がらなかつたのだ。小麦の栽培技術が確立されている北海道、さらにヨーロッパを訪れ、直に農家の話を聞いた。小麦の収穫後、切り株ごと土と混ぜた後、くず大豆をまき、それを緑肥としてすき込む技術はこの時から実践している。

「連作障害の回避と畑に雑草を生やすために、くず大豆は無償で手に入るが、多く手間はかかる。だから早くまるける機械が必要になる」。

小麦という畑作物を追求していく過程で、周祐さんは農業そのものの考え方を変わっていった。移植栽培の稻作はいかに手間をかけ、良質米を作るかによって

収入の向上を目指す。小麦は手間がかからない分、単価は安い。だが機械を使って作業効率を高めれば、広い面積をこなせる。「単位面積あたりの収入が多い米に目が行きがちだが、一人あたりの時給にすれば小麦のほうが高い」――。周祐さんは効率のよい畑作物を軸に据えて栽培する作物を考えるようになつた。そして稻作も畑作農業から派生させて考えるようになった。

試験機関と連携、直播で着実に成果出す

行き着いた先が直播だった。「こんな寒いところでは無理」というのが東北地方の常識だったが、周祐さんは意に介さず、1994年から始めた。

前年に大冷害を経験したことときつかけのひとつ。「冷害の翌年は米が足らず、



1951年生まれ。弘前大学理学部卒業後、就農。経営面積は約75haで、水稻(24ha)、小麦(39ha)、大豆(9ha)、子実トウモロコシ(2.3ha)など。1994年から水稻の直播に取り組み、新入社員(1名)の4名でこなす。妻の裕子さんは経理担当。



転作していた農地まで米を作つてもいいことになつた。うちも小麦のほ場の一部で米を作ろうと思つたが、米増産は一時的なものかもしれない。それなのに育苗用ハウスを建ててまでやる必要があるのかと思つた」。すでに直播に挑戦している農家がいたことも背中を押した。

最初は水を張つた水田に種もみを播く湛水直播。「うまくいかなかつた。自己流でただ播いただけだつた。30aやつたけど収穫は移植栽培の3分の1ぐらいでした」。試行錯誤を続けるうち、秋田県の農家が乾田直播（乾直）を始めたという情報を見聞き、「これはいい」と自身も始めたが「さらにうまくいかなかつた。湛水直播はやつているうちに（移植栽培の）7、8割の収量が上がるようになつたが、乾直の1年目はまったく芽が出ない。仕方ないから代かきをして苗を入手して田植えをした」。

その後、再び湛水直播に戻るなど模索が続いたが、農業・食品産業技術総合研究機構東北農業研究センター（盛岡市）の研究者、大谷隆二氏と出会つたことで展望が開けた。東北地方で直播技術を研究してきた大谷氏は「試験場で出した成果を実際のほ場で実証したい」と思つていた。同センターが予算を確保し、2007年より盛川さんのほ場を活用して実証実験が始まつた。ほ場の均平作業、播種、水および肥培管理、漏水対策、雑草対策などの研究、さらにコスト削減効果など、実践データを蓄積した。その結果、乾直のほ場の労働時間は、移



「乾田直播は育苗の省略だけでなく、雨が降っても田んぼがぬからないため大型機械を入れやすい。限られた期間に多くの作業をこなす大規模経営には大きなメリット」と周祐さん。

農業は、理屈と実践の上に成り立つ学問

これらの課題を含め、周祐さんが乾直の技術を向上させる戦略に描るぎはない。貿易自由化の進展や扱い手に農地が急速に集まつてきている現状を考えると、大規模面積を効率よくこなす稲作技術を避けて通ることは不可能だからだ。「育苗、代かきを前提とした手間をかけた米づくりではいずれ通用しなくなる」と考えていい。すでに農場全体の水田面積の半分以上が乾直の水田になつてゐる点も、農場の方向性が定まつてゐる証拠だ。

2013年から国内では珍しい子実トウモロコシの生産を始めた。10aあたりの収穫量は約600kg。地元の養豚農家に1kg50円で購入してもらつて。3万5000円の交付金とあわせて利益が出るところまではいつていい。飼料用米のように国が生産振興を図る品目にもまだ入つていない。それでも取り組むのは、交付

金に依存する麦や大豆の政策が今後どう変化するか不透明であるため、いろんな作物を作ることでリスク分散を図りたいと思うによるものだ。「まさに先行投資。子実トウモロコシに交付金がいづれ出るかもしれない。そこから始めるようでは、開始時点で先行農家と差がつてしまつておもしろかつた」で終わるか、先に始めておいてよかつたとなるかは時代が味方してくれるかどうかだね」とほほ笑む。

最後にこんなことを聞いた。「めざす農業が確立できれば、再び研究者の道に戻る選択肢はあるのか」と。すると周祐さんは間髪いれず「ない。だって農業も学問だから」ときっぱり。「理屈をしつかりと突き詰めた上で実践してみてうまくいかなければ原因を分析するそのためで生きただけ数値化したり、映像を撮つたりして記録に残す。原因と結果を自分のなり方整理しながら進めていくのが私の農業」。周祐さんは、作業の様子を時折映像に撮つてフェイスブックに投稿している。同じ方向の農業をめざす農家仲間との情報共有の場もあり、自らの農業を極めるための大変なツールでもあるのだ。





良食米づくりのために理想のバランスを追求 研究の成果が実を結び「日本一おいしい米」に

収量から品質へと米のニーズの変化を見抜き、北海道で良食米づくりに挑んできた。

食味が優れたゆめぴりかが登場するといち早く生産部会を発足させ、初代部会長として300人を超える部会員をまとめ、奉引してきた。

日本一おいしい米を決めるコンテストで見事グランプリを獲得する実力の持ち主。

常に一步先の稲作のあり方を模索し実践に移している。

良食米を作るための摸索の日々

札幌から東に約40kmの所にある栗山町。この地で南坂明憲さんは父親と一緒に農業を始めた。

春秋を除けば父親一人で作業ができたため、明憲さんは平日会社に勤めた。1980年代初頭から転作が強化され、南坂家も米二辺倒の経営を見直すことになった。麦を中心とする転作作物を導入したことでの作業量が増した。そのため、南坂さんも会社を辞め、農業に専念するようになつた。

農業に対する考え方は父親と異なる部分があり、「結構ぶつかつた」と振り返る。「俺の場合、肥料は10年ぐらいの長いスパンでこのぐらいが必要だろうと考えるタイプ。ところが父親は、今年はこれぐらいいやつたほうがいい」と10aあたり13kg入れたりしていた。収量を求める時代だったのは確かだが、こんなに入れて大丈夫かと思いました(笑)」。

そんな父親も60歳で経営委譲してからは口ひとつ出さず、息子に任せることになる。「品質やこだわりがないと選んでもらえない時代にちょうど入っていた」と1992年から苗づくりをそれまでの中苗から成苗に変えた。苗を大きくし、分けつさせてから本田に植えることなどで、「俺は毎年安定して収量をあげたい、10aあたり10万円の売上は最低でも確保したい、そんな目標を持っていて、そこにつくにはどうすればいいかと考え自



ゆめぴりかのは場は、食味を上げるために窒素量を極力減らすなど栽培基準が厳格。我慢が必要な品種だ。「消費者に『北海道の米はすごい』という印象を持ってもらうには基準を守るしかない。米でブランドを確立できれば他の作物のブランド化にもつながる。北海道の農業全体にプラスになる」と南坂さん。



良食米を作るための摸索の日々

然と成苗のほうに移行した」。

成苗により収量は安定し、作付けしていた「さらさら3・9・7」では反収が550kgになった。ところが今度は米価下落が始まった。米価がいい頃は、JAからの精算金額が1俵1万8000円という年もあつたが、毎年ずるずる下がり、最終的に9800円という年も。これでは収量をあげても反当り10万円にならない。米で生き残るにはどうすればいいか」と摸索する日々が続いた。

栗山町は空知総合振興局に属するが、南から吹く海風をまともに受ける地域で冷害もたびたび被つた。食味も同振興局の中でも芳しいとはいえず、「やっかい米」と揶揄されることもあった。「道南で生産が始まつた『ふっくりんこ』を取り寄せて食べたらおいしかったので、ここでも作ろうと思ったが、栗山町の気候には合わない」といわれた。そこで、米以外の作物にも目

を向け、涼しい気候をいかして夏場にほうれんそうを作つて本州に出荷したり、夕張系メロンづくりも始めた。メロンはいまもハウスで完熟させたものだけを毎年楽しみにしている個人宅に宅配で届けている。



南坂 明憲 様

Profile

1949年栗山町生まれ。幸子夫人とともに14haで米を中心の経営を営む。主食用米(10ha)、春小麦(3.8ha)、メロン(ハウス2棟)、栗(15a)を生産。数字はいずれも2014年)。

2009年、JAそらち内に「ゆめぴりか生産組合」が発足されると同時に部会長に就任。丹精込めて作るゆめぴりかが「第三回米グランプリinらんこし」でグランプリに選ばれた。



そんな明憲さんに「筋の光明が差した。北海道だけで作られる品種『ゆめびりか』が開発され、2006年頃から道内各地で生産が始まっていた。ホクレンはブランド維持のため、栽培面積や出荷量に制限を設けていた。「なんとしても作りたい」と思つた明憲さんは農業者仲間に呼びかけ、地元のJAそちら南に相談に出向き、ホクレン主催の説明会にも出た。明憲さんの熱意にほだされ、同JAはゆめびりか生産部会発足を決心。2008年に部会ができ、明憲さんは初代部会長に就いた。

満を持してのゆめびりか生産。それは明憲さんたちにとって我慢のいる米づくりとなつた。米の味はタンパク含有量に関連が深く、タンパクが低いほどおいしいといわれている。だがタンパク含有量を低く抑えるには、窒素肥料も抑えなければならぬ。窒素を控えれば、収量減につながる。部会員の間では「こんな厳しい基準で米が

作れるのか」と疑問の声もあがつた。明憲さんは部会員のことを考え、2009年から窒素施肥量を1kg減らすと収量にどう響くか、自らの水田を使って実験を始めた。窒素低減とともに収量減を補うための農業資材の効果も実験した。その結果を普及センターの協力を得て分析し、部会の栽培手順書を作りあげ、5年がかりの作業の末、施肥量とタンパク含有量のバランスがとれるようになった。

さららと比べゆめびりかの収量は1割ほど少ないが、ゆめびりかの認知度が高まるとともに価格が上昇し、部会員は手応えをつかんだ。2009年から2012年にかけて、1俵あたりの価格が2500円ほど上昇し、部会メンバーもいつしか300人を超えるまでになった。「やればできるとメンバーが確信を持つようになつたことは大きい」。



7月初旬、珪酸石灰肥料を追肥する。「作業が手間」との理由でこの作業を省略する農家も多いが「稻が丈夫になり、米の増収や食味向上にもつながる」と明憲さんは手を抜かない。

明憲さんにもうひとつ朗報が届いた。

おいしい米ナンバーワンを決める「第3回米—1グランプリinらんこし」に自らの米を出品、グランプリの栄誉に輝いたのだ。道内の米處である蘭越町で開催された30点が決勝に進出。産地や生産者名、品種を表示せずに15人の審査員が食べ比べだけで審査をするという掛け値なしの勝負。激戦を勝ち抜き、南坂さんのゆめびりかは、日本「おいしい米としてお墨付きを与えた。

審査員や食べた人たちの評価は「インパクトがある米」。口に入れて少し噛むと口当たりはソフトでありながら、甘みとねばりが同時に来る。それが食べる人に強烈なインパクトを与える。「私たちはもう食べ慣れてしまつたけどね」と表情を崩す明憲さん。何より栗山町という産地が注目されるようになつたのはうれしい。厳しい手順をみんなで守ってきたからこそだと思う」。

ついに、日本「おいしい米」に

現状維持は後退、常に挑戦するのみ

グランプリを受賞したことで産地にも変化が起きた。米業者から「栗山の米がほしい」という産地を名指しした注文が入るようになつた。部会のゆめびりかはすべてJAを通じ、関東・関西にまで広く販売されており、一部の米は「栗山舞」というブランドで札幌市の百貨店で売られている。今まで明憲さんは北および中空知に視察に行くばかりだったが、逆に視察を受け入れるようになつた。それでも明憲さんは言う。「100%満足というわけではない。主食用全体の需要が減つていることには変わらないから」。

産地ごとに栽培面積や生産量が決まつていてゆめびりかは高く売れるといつて勝手に増やすことができない。決められた面積以外では他の米を作るしかないが、米の値段が下がっている今、「次々に挑戦していくければ稻作で食べていいな」――。明憲さんはすでに先を見据えてアクションを起こしている。

ひとつは反収のアップ。収量が上がるという微生物資材を2014年から使い始

めた。「うちの田んぼを貸すから一緒に実験をしよう」と資材業者に声をかけ、共同プロジェクトにした。5年前から乾田直播も始めた。「収量を上げ、コストを下げてもなお収益を維持できなければ、飼料米など他の用途の米にも目を向ける。あらゆる可能性を排除せずにやるしかない」という。

40年以上連れ添つてきた幸子夫人の目に「とにかくはじめて几帳面」と映る明憲さん。彼がやろうとしているのは英語の勉強だ。「ある米卸の社長と国内ばかりに目を向けていてはダメだと話をしている。もしかしたらうちも法人化して営業マンを置いて、海外に売つて出る日が来るかもしれない」。英語の勉強は来れた日に備えてのこと。

会社勤めをしている長男が明憲さんの後を継ぐ心づもりをしているという。「俺が息子から直接聞いたわけじゃないが、親戚にそんな話をしたようだ」とまんざらでもない表情。「毎年同じことの繰り返しでは進歩がない。今までやつてきたことに少しでもプラスになることを見つけ、実践していきます」とまっすぐ前を向いて話す表情には一点の曇りもない。





サラリーマン時代の経験を活かし、 固定観念にとらわれない農業を実践 米づくりの「見える化」で若手育成にも力注ぐ

「農業が抱える問題を解決していくべき儲かる」――。

会社勤務で培った経験を活かし、農業が抱える問題を一つひとつ解決し、周囲から頼りにされる担い手として経営を拡大させてきた。

ほ場ごとのすべての作業工程と現状が一目で把握できる作業工程表で「稲作の見える化」を実現。

「農業にはさらにチャンスがある」と若手社員育成にも情熱を注ぐ。

「農業じゃあ食えん」という嘆きを農家からずっと聞いてきた。「なぜなのか、どうしたら食えるのか。それが私の農業の出発点」と長尾隆大さんは語る。

岡山県立勝間田農林高等学校卒業後、大阪で就職。結婚を機に地元に戻り、会社勤務のかたわら親の農業を手伝いながら、こじんまりした乾燥調製施設を整えて、周囲の農家の米を預かつて乾燥調製をしてきた。道端で出会う農家、米を持ってくる農家から「農業じゃあ食えん」という話を聞くたび、隆大さんの疑問はふくらんだ。「10haあたりの労働時間はたった32時間。1haでも320時間。こんな時間だけしか働いていないのだから食えないのは当たり前。他産業並みの1800時間働くべきいといこうなるのか。1800時間働くようなまとまつた農地はどうすれば手に入るか。そう考えるべきじゃないかと思った」。

どうすれば農業で食べられるか――。答えを出すため1994年に勤めを辞め、家族を説得して就農した。自作地の1.6haに近所の知人から託された4haをあわせた5.6haで、父とともに専業農家になった。

儲かる農業をめざし決心したことは「これまでの農業と時間の観念を変える」、「しがらみを断ち切つて固定観念も捨てる」、そして「食べる人のニーズに沿った米を作り、自分で売る」の3つだった。

時間の観念を変えるためには大型機械を導入し、作業効率を高めた。いままで

どうすれば農業で食べられるか

「農業じゃあ食えん」という嘆きを農家からずっと聞いてきた。「なぜなのか、どうしたら食えるのか。それが私の農業の出発点」と長尾隆大さんは語る。

岡山県立勝間田農林高等学校卒業後、

大阪で就職。結婚を機に地元に戻り、会

社勤務のかたわら親の農業を手伝いなが

ら、こじんまりした乾燥調製施設を整え

て、周囲の農家の米を預かつて乾燥調製を

してきた。道端で出会う農家、米を持っ

てくる農家から「農業じゃあ食えん」という

話を聞くたび、隆大さんの疑問はふくら

んだ。「10haあたりの労働時間はたった32時

間。1haでも320時間。こんな時間だけ

しか働いていないのだから食えないのは

当たり前。他産業並みの1800時間働く

べきいといこうなるのか。1800時間

働くようなまとまつた農地はどうすれ

ば手に入るか。そう考えるべきじゃないか

と思った」。

どうすれば農業で食べられるか――。答

えを出すため1994年に勤めを辞め、

家族を説得して就農した。自作地の1.6ha

に近所の知人から託された4haをあわせ

た5.6haで、父とともに専業農家になった。

儲かる農業をめざし決心したことは「こ

れまでの農業と時間の観念を変える」、「し

がらみを断ち切つて固定観念も捨てる」、そ

して「食べる人のニーズに沿った米を作り、

自分で売る」の3つだった。

時間の観念を変えるためには大型機械

を導入し、作業効率を高めた。いままで



問題を潰していくべき農業は儲かる



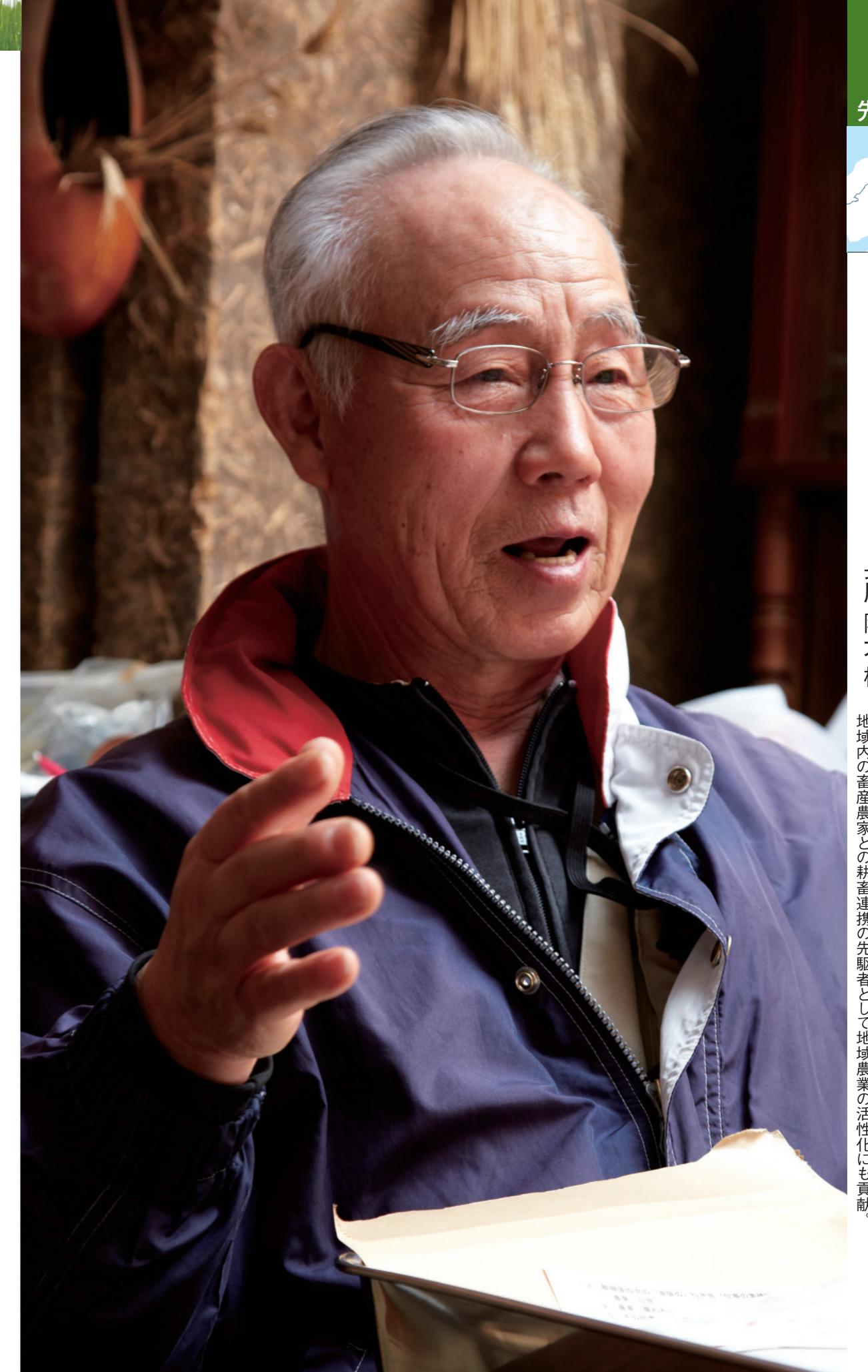
問題を潰していくべき農業は儲かる



同じ時間でもこなせる面積が広がったことで、面積あたりの労力を削減することができた。「機械化の進展により、10haあたり32時間の労働時間が岡山県平均で約19時間まで減った。この時間でこなすと、10haあたりの粗利（1時間あたり）が27000円といわれる。うちでは約12時間なので粗利がさらに増える」（隆大さん）。

サラリーマン生活が長かった隆大さんにとつて、農業の固定観念を捨てるとは難しくはなかつた。「たとえばうちもみ殻を田んぼに入れる。ケイ酸が豊富だから。周りの農家から『なんでそんなことをするのか？』と聞かれる。逆に『なんでやらないのか？』と聞くと『度もやつたことがないから』という。『やつたことがないことはやらなければいいのが一般的な農家。私は地元の大規模稻作研修会に参加し、いろんな情報を集められたので、いいと思うことはなんでもやつた』。

何よりも力をいたことが、実需に見合う米づくりと販路開拓だった。「お客様が求める米がどんな米かも知らずに売れるわけはない」と遠くは大阪まで営業に出向き、米専門店やスーパーなどを尋ね、要望を聞いた。当時、すでに食の安全を求める声は大きくなりつつあった。そこで有機肥料主体の米づくりをめざし、菜種油のカス、蟹がらなど有機質資材で養分を補い、化学肥料の施肥量を減らした。農薬にも蟹がらエキスを混ぜ、濃度を落として散布するなど減農薬にとめた。収穫後の水田ではプラウやプラオーラーで収穫残渣を土中に埋めて、分解を促すなど地力増進につとめた。徐々に「長尾さんの名前を出して米を売りたい」という注文も舞い込んじようになつた。



先進農業事情

岡山県 勝田郡

1943年岡山県生まれ。会社勤務を経て50歳で就農。大型機械による作業効率化、積極的な営業により規模拡大し、現在56ha。主食用米、WCS、飼料用米、麦、そば、大豆を作付。

2009年に法人化。社員8名。売上（2013年。当時の面積は約40ha）は約5700万円。地域内の畜産農家との耕畜連携の先駆者として地域農業の活性化にも貢献。

地域内の畜産農家との耕畜連携の先駆者として地域農業の活性化にも貢献。

Profile



地域農業の活性化にも貢献

一方、周囲から「うちの田んぼもお守りしてくれ」と言われ、面積は拡大していく。現在、米の作付面積だけで24ha。米専門店やスーパーのほか弁当業者、老人ホーム、米菓業者などと契約を結んでから作付する。米価が大幅に下落した2014年度も大きな影響を受けずに済んだ。

最近、白米と混ぜて炊くともちつとしておいしい「もち麦」の作付も増やし、消費者向けの小パック商品も開発した。

土地利用型農業は、施設野菜などに比べて面積あたりの収入は少ない。だが、麦や大豆などと組み合わせ、同じ稻でも畜産用のWCS（稻発酵粗飼料）や飼料用米と組み合わせることで交付金が受給でき、経営安定につながる。問題がないのに儲からない農業は潰れるが、問題があつて儲からない農業は、その問題をひとつずつ潰すことで儲かる。そういう意味でも農業は「おもしろい」と話す。



稲作を見える化して社員を指導

隆大さんはいま、築いてきたノウハウを社員に伝授することに力を入れている。周囲から多くの農地を預かっており「私の代で辞めるわけにはいかない」（隆大さん）。2009年には法人化し、面積が5ha増えるごとに一人の割合で社員を増やしてきた。

社員は稲作の経験者ばかりではない。隆大さんは自身が就農当初から活用してきた作業工程表をもとにスケジュール管理をさせている。サラリーマン當時、QC活動（品質管理）の略。職場で小さな組織を作り、品質改善や不具合対策を自主的に進める活動に熱心で、こまめに記録をとつて改善点を見つけて出すという経験がここにも生かされている。

作業場の一角に張り出された作業工程表。縦軸には場番号、作付する品種名が記入されている。横軸にはすべての作業工程が書かれ、実際に作業が終わつたら、日付を記入する。作業の洩れをなくすことが最大の目的だが、「生育管理をするための勉強の道具でもある」と隆大さん。社員を作業に送り出す時、茎数がどれくらいになったか、いつ穂が出始めたかななど「稻の姿を必ず見てこい」と指導している。そうすることで「この作業をする時は稻がこういう状況なのだ」とわかる。「幼穂が出始めで20日も経過すれば出穂になる。じゃあ防除の手立てをしておかないと」と段取りが組めるようになる。そういう感覚を身につけることが大事」（隆大さん）。

現在、20代～60代までの男女8名の社員が働いている。2012年度から農の雇用事業（農業法人等が就農希望者を新たに雇用する際、賃金の一部を国が助成する事業）を活用し、30代と40代の若手が入社、若手の主力として力を発揮している。午前10時の休憩時間には社員が集まつて工程表を眺めながら、午後からの仕事の段取りについて話し合っていた。ある社員は工程表を見て「自分にとつての命」と二言。隆大さんの思いはしっかりと社員に行き届いている。



2015年、奈義町柿地区で集落営農組織「農事組合法人ビカラリアの里」が発足した。隆大さんら地元住民が10年間で農業を經營する。主食用米と作期分散のため、WCSはカルバーコーティング種子を用い湛水直播を実践している。

2009年、「勝英コンタクター組合」を設立、収穫機も整備して適期に収穫、サイレージ化するようになつた。当初は模様眺めをしていた畜産農家も、新興国での畜産需要増大や円安による粗飼料価格の値上がりもあって、隆大さんたちのWCSに関心をもつようになった。いまでは畜産農家15軒、耕種農家約40軒が参加。作付面積（2014年）も40haまで広がった。「耕種農家にとっても助成金などで8万円の収益がある上、10aあたり堆肥を2トンもらえるので化学肥料も減らせる」（隆大さん）。主食用米と作期分散のため、WCSはカルバーコーティング種子を用い湛水直播を実践している。



取材・文／青山浩子 協力／ヤンマー農業機械株式会社 中四国カンパニー





集落の農業、農地を守るために収益性ある農業をめざす 食品企業との業務・資本連携通じ、事業領域を拡大

「みんな仲良く、地域と共にたちゆく組織」をスローガンに、任意の集落営農組織を株式会社に発展させた。

地域の農業、農地を守るため、生産のみならず加工、流通と多角的経営を進め、企業と連携しながら6次産業化にも取り組む。

食品加工メーカーと業務・資本提携を締結し、農村に食品加工工場を建設するなど、全国に先駆けた取り組みは注目を集める。



兵庫県の南西部にあるたつの市。そぞろに広がる集落で、米を中心の農業を営むのがささ営農である。水は豊富だが一枚ごとの水田は小さく、すべてが兼業農家で担い手不足が課題だった。ほ場整備計画がもちあがった際、集落の人々は「営農組織を作り、互いに協力しながら農地を守つていこう」と青写真を描いた。2002年に上籠、下籠という2集落からなる任意組織ささ営農が発足し、八木正邦さんが代表になった。組合員は82名、面積は32haだ。

ほ場整備が始まったのは翌年だが、正邦さんたちは未整備田でクローバーなど地力増進作物を作りながら、本格的な活動に備えた。ほ場整備が完成し、50a区画に整備されたほ場から米づくりを始め、売り先も自分たちで探した。「主力はやはり米。米で収益を出すには自分

たちで売らないと。まず、集落の組合員から自家消費米の注文を取り、各役員が声をかけて給食センター、福祉施設など販路を広げていった」(正邦さん)。いまでは、無農薬栽培のはざかけ米や、めだかを放流した水田で農薬使用を減らして作った特別栽培米「めだか米」などアイテムもそろえている。

ほ場整備が終わった2004年頃から法人化の検討を始めた。「当時、頻繁に出役できたのは高齢者。勤めがある若手は土日だけ。10~20年後にはリタイアする高齢者に替わって、仕事のある若手が毎日出られるかというとそうはいかない。いまのうちに法人化してオペレータを中心に作業を組み立てる以外ないとと思った」(正邦さん)。

法人化の形態には農事組合法人、株式会社などさまざまあるが、関係機関から「これからは株式会社が農業をする時代」との助言もあり、株式会社に移行する方向で話は進んだ。正邦さん自身も、所有と経営が分離できる株式会社のメリットを感じた。

米の需要が減っているなか地域の農業を守るには、生産のみならず加工、流通と多角的な経営を進めていくのは必然だ。新たな展開に乗り出す際、地域全員の同意が必要な組織形態にするより、役員で迅速に意思決定を下したほうが地域にもたらすメリットは大きいと考えた。

株式会社を選択することに決め、組合員に提案したところ反対は一切なかった。それまで一枚の田んぼも遊ばせずに管理

将来を見据え、株式会社を選択

たつ市にまだ構成員から予約を募る。これも確実に売り切るための大切な販路。八木さんはしっかり支える竹北専務は「社長はひたすら前に向いて動き続けるタイプ。僕はどうらかというと慎重派。対照的です」と話す。



米は収穫前にまず集落の構成員から予約を募る。これも確実に売り切るための大切な販路。八木さんは「社長はひたすら前に向いて動き続けるタイプ。僕はどうらかというと慎重派。対照的です」と話す。



先進農業事情



兵庫県たつの市
集落営農型農業生産法人
(株) ささ営農

八木 正邦 様

Profile

1950年兵庫県生まれ。土木、機械関係の会社に勤めながら、2002年に発足した任意組織ささ営農の代表者となる。2006年の株式会社設立後に代表取締役に就任。ささ営農が管理する面積は36ha。集落以外の作業受託を含めると50ha。米、小麦、大豆、野菜、バジルなどを生産。社員は14人。2013年の売上は約1億円(バジル事業が加わる2014年は倍増する予定)。

覚悟の上で企業との連携

法人設立後、さまざま活動に乗り出す。ひとつは女性メンバー中心での農産加工事業の立ち上げだ。2009年にはガソリンスタンドの一角を利用して直売所を開設し、自慢の米や女性メンバーが作る緑菜やすし類、菓子類を販売するようになった。こうした発展形態は他の集落農組織にも見られるが、さらに食品加工企業と業務・資本提携を結び、加工工場を建てるという他には見られない大胆な事業にも乗り出していく。

兵庫県内で調理缶詰やレトルト・冷凍食品などを扱うエムシーシー食品（以下、MCC）が製造しているバジルソースの原料を輸入から兵庫県産に切り替えていた。この意向を同県庁に相談していた。ささ農の役員の一人が入手、正邦さんたちは情報を探して、県主催の会合に参加した。ささ農の役員の一人が入手、正邦さんたちは



給油所を活用した直売所では、組合員が作る米や野菜を始め、女性部員による手づくりのすしやおこわ、エムシーシー食品とのコラボレーションで生まれた「ジェノベゼソース」を始めとするバジル加工品が並ぶ。

ささ農の竹北貢専務によると、正邦さんは「ひたすら前を向いて動き続ける行動力の持ち主」だが、「この提案にはさすがに迷った。工場を建てれば億を超える事業規模になる。今までとはスケールが違う」（正邦さん）。

遠巡した末、正邦さんたち役員の中を押したものが、2011年から6次产业化に取り組んできた経験だった。ささ農が育てた桑の実を提供し、姫路市内の蔵元に「くわほんのり」というお酒にしてもらったり、地元の食品会社と組み、ささ農が作る野菜で緑菜を作り地元スーパーで販売するなど、さまざまな実績を蓄積してきた。その延長線として「新たな展開もありえる」と判断した。

工場建設には土地が不可欠だが、偶

然にも集落内にあった元そうめん工場が

競売にかけられ、ささ農が落札したこと

で正邦さんもいよいよ覚悟を決めた。

ささ農の出資金は、1組合員が1万円を出して任意組織を設立した時の82万

円のままだったが、大きな事業を興すには増資が必要と判断し、ささ農も出資金を上乗せし、MCCからも資本参加（全額の15%）を得て3000万円に増資。

金融機関の融資と6次产业化の助成金を活用し、2014年3月、事業規模約2億円の工場が完成。設備選定や製造技

術ではMCCから助言を仰いだ。

「ささ農バジル工場」と大きく看板

を掲げた工場は、集落内を走る道路沿いからも目立つ。2014年には6月、

10月に摘んだ40トンのバジルにオリーブオイルをあわせ、80トンのペーストを製造。

MCCが1年間に使うバジルペーストの全量にあたる。MCCはこのペーストをもとにパスタソースなどを作る。

円のままだったが、大きな事業を興すには増資が必要と判断し、ささ農も出資金を上乗せし、MCCからも資本参加（全額の15%）を得て3000万円に増資。

金融機関の融資と6次产业化の助成金を活用し、2014年3月、事業規模約2億円の工場が完成。設備選定や製造技

術ではMCCから助言を仰いだ。

「ささ農バジル工場」と大きく看板

を掲げた工場は、集落内を走る道路沿いからも目立つ。2014年には6月、

10月に摘んだ40トンのバジルにオリーブオイルをあわせ、80トンのペーストを製造。

MCCが1年間に使うバジルペーストの全量にあたる。MCCはこのペーストをもとにパスタソースなどを作る。



品加工メーカーと業務のみならず、資本を含めた連携を結ぶのは全国的に珍しい。正邦さんは「皆が兼業農家だからこそできたかもしれない」という。「もし自分が専業農家だったら、作物や技術に思い入れがあったはず。米の産地だから稻作にこだわってやっていきたいと思っただろう。兼業農家ばかりでそういうことわざりがなかつたから、逆に新たにチャレンジできたのかもしれない」。

将来にむけて、収益性の高い施設野菜生産も構想中だ。「土地利用型の農業だけでは収益性が限られる。反収の高い野菜生産を組み合わせて複合的な農業を形にしたい。品目が増えれば、新たな企業との連携も生まれるだろう」と意気込む。

ここまで情熱を傾ける理由について正邦さんは「地域の農業を守るために、自分たちの農業」と、地域農業の維持」という見対極にある2つの農業をひとつのものとしてとらえる感覚。これこそが農村を率いる経営者としての正邦さんの才覚だろう。

「農家の為替の価格で調達できたが、農家が為替のことまで考えて事業をしなければならないとは思わなかった」と正邦さんも打ち明ける。リスクを分散するため、バジルペーストを製造しない秋・春も工場を動かし稼働率を上げる予定だ。すでにささ農が生産する各種野菜をベーストにした試作品づくりや営業もおこなっている。

集落農組織を母体とする法人が食

べば、いつか10aの畠から始まつたバジルの契約栽培を始めた。「なじみのない野菜ではなかつた。ハーブの一種かなといふ程度。でも女性組合員の仕事づくりに

もなる」と正邦さんに迷いはなかつた。

2011年頃にMCCから大きな提案を受けた。「新鮮な状態ですぐにペースト

した。こちらに工場を建てて加工して

くれませんか」――。

ささ農の竹北貢専務によると、正邦

さんは「ひたすら前を向いて動き続ける

行動力の持ち主」だが、「この提案にはさ

すがに迷つた。工場を建てれば億を超

る事業規模になる。いままでとはスケー

ルが違う」（正邦さん）。

遠巡した末、正邦さんたち役員の背

中を押したものが、2011年から6

次产业化に取り組んできた経験だった。

ささ農が育てた桑の実を提供し、姫

路市内の蔵元に「くわほんのり」という

お酒にしてもらつたり、地元の食品会社

と組み、ささ農が作る野菜で緑菜を

作り地元スーパーで販売するなど、さ

まざな実績を蓄積してきた。その延長

線として「新たな展開もありえる」と判

断した。

工場建設には土地が不可欠だが、偶

然にも集落内にあった元そうめん工場が

競売にかけられ、ささ農が落札したこ

とで正邦さんもいよいよ覚悟を決めた。

ささ農の出資金は、1組合員が1万

円を出して任意組織を設立した時の82万

円のままだったが、大きな事業を興すには

増資が必要と判断し、ささ農も出資金を上乗せし、MCCからも資本参加（全額の15%）を得て3000万円に増資。

金融機関の融資と6次产业化の助成金を活用し、2014年3月、事業規模約2億円の工場が完成。設備選定や製造技

術ではMCCから助言を仰いだ。

「ささ農バジル工場」と大きく看板

を掲げた工場は、集落内を走る道路沿いからも目立つ。2014年には6月、

10月に摘んだ40トンのバジルにオリーブオイルをあわせ、80トンのペーストを製造。

MCCが1年間に使うバジルペーストの全量にあたる。MCCはこのペーストをもとにパスタソースなどを作る。

円のままだったが、大きな事業を興すには

増資が必要と判断し、ささ農も出資金を上乗せし、MCCからも資本参加（全額の15%）を得て3000万円に増資。

金融機関の融資と6次产业化の助成金を活用し、2014年3月、事業規模約2億円の工場が完成。設備選定や製造技

「京丹後フルーツガーリック」生産者
創造工房 早川雅映さん

京丹後市市会議員として丹後を基盤に活動後、1991年に有限会社創造工房を設立。2009年より、京丹後フルーツガーリックの生産、加工、販売まで一貫して行う。「農業ど素人が、ニンニクの産地でもない土地でニンニクを育てるという、とんでもない挑戦」に情熱を傾けて、取り組んでいる。



Premium Farmers



YANMARが繋ぐ“農のクリエイター”

ヤンマーが取り組む農業支援プロジェクト『プレミアムマルシェ』。マルシェを支えるのは、個性豊かな発想で農をクリエイトするプレミアム農家だ。今回は、京丹後の地で土作りから加工まで一貫して「京丹後フルーツガーリック」の生産に取り組む早川雅映さんを訪ねた。

撮影／内藤貞保 文／郡 麻江

日本三景の天橋立を擁する丹後半島は、豊かな自然環境に恵まれ、丹後産コシヒカリをはじめ、野菜、果物などが栽培される農業王国としても知られる。半島の西に位置する京丹後の丘陵地にある畑では、ちょうどニンニクの植え付けが行われていた。4~5人のスタッフが、黒いマルチシートをかけた畠に、植え付け機でゆっくりと丁寧に、一片ずつ球根を植えていく。

畑を管理するのは、京丹後市の市会議員をしていた早川雅映さんだ。公職を離れた後、2009年から、純丹後産のニンニクを使つた熟成黒ニンニク「京丹後フルーツガーリック」の生産、製造、販売に貢献して取り組んでいる。フルーツガーリックの名の通り、ドライフルーツのような風味を持ち、そのまま食べても美味しいという。

現在、早川さんは5haの畑で原材料となるニンニク作りに取り組んでいる。畑に除草剤を撒くのは1回。そのため、春先から6月の収穫までは草との格闘が続く。熟成段階では、添加物や調味料、水分も極力加えない。つまり純粋に、生ニンニクだけが原料となる。当然だが、原料の味が異なれば同じ熟成プロセスを経ても出来上がりの味は変わる。いかに安定的に良質なニンニクを作るか？ 早川さんは、この6年間、試行錯誤し、最終的に土作りの重要性に気が至ったという。

「土の力＝ニンニクの力。ニンニク作りは土作りに尽きると思っています。とはいってもちは周辺の農家さんと比べて、まだまだ出発点にも立っていないくらいですけど…」

目指すのは、力漲る土だ。畑ごとに土質検査をして、複合発酵を用いて作った鶏糞や有



Premium Farmers

上右／9月末から10月にかけて、スタッフが畑にニンニクの球根を植え付けていく。上左／熟成中は、女性スタッフが丁寧に管理し、水分の抜け具合を慎重に見極めて、ちょうど頃合いの時に熟成庫から取り出す。下右／調味料など加工品も多彩に揃う。フルーツガーリックS1(袋)1玉756円、フルーツガーリック万能調味料「黒の極味」100ml 1620円、フルーツガーリック入り「黒の酢酢」100ml 1080円、フルーツガーリックのジュレ90ml 864円。下左／創造工房のスタッフは女性を中心。加工品のアイデアには女性目線が生きている。

Premium Marché

YANMAR presents

プレミアムマルシェの詳細について
くわしくはHPをご覧ください。
www.yanmar.co.jp/premium-marche



[A Sustainable Future]

テクノロジーで新しい豊かさを生み出す企業ヤンマーは、自然と共生しながら、人びとの豊かな生活を支える活動を続けています。「プレミアムマルシェ」は、2013年からヤンマーが始めた、美味しい、健康に良い生産物を、産地から口に入るところまで、「伝え」、「届ける」、生産者と消費者の橋渡しをする活動です。今年も、青空市場、テレビ番組、webサイト、イベント等で、「食と農のクリエイター」の皆さんを支えます。

日本三景の天橋立を擁する丹後半島は、豊かな自然環境に恵まれ、丹後産コシヒカリをはじめ、野菜、果物などが栽培される農業王国としても知られる。半島の西に位置する京丹後の丘陵地にある畑では、ちょうどニンニクの植え付けが行われていた。4~5人のスタッフが、黒いマルチシートをかけた畠に、植え付け機でゆっくりと丁寧に、一片ずつ球根を植えていく。

畑を管理するのは、京丹後市の市会議員をしていた早川雅映さんだ。公職を離れた後、2009年から、純丹後産のニンニクを使つた熟成黒ニンニク「京丹後フルーツガーリック」の生産、製造、販売に貢献して取り組んでいる。フルーツガーリックの名の通り、ドライフルーツのような風味を持ち、そのまま食べても美味しいという。

現在、早川さんは5haの畑で原材料となるニンニク作りに取り組んでいる。畑に除草剤を撒くのは1回。そのため、春先から6月の収穫までは草との格闘が続く。熟成段階では、添加物や調味料、水分も極力加えない。つまり純粋に、生ニンニクだけが原料となる。当然だが、原料の味が異なれば同じ熟成プロセスを経ても出来上がりの味は変わる。いかに安定的に良質なニンニクを作るか？ 早川さんは、この6年間、試行錯誤し、最終的に土作りの重要性に気が至ったという。

「土の力＝ニンニクの力。ニンニク作りは土作りに尽きると思っています。とはいってもちは周辺の農家さんと比べて、まだまだ出発点にも立っていないくらいですけど…」

目指すのは、力漲る土だ。畑ごとに土質検査をして、複合発酵を用いて作った鶏糞や有

未だ試行錯誤の土作りが続くが、年々、ニンニクの玉は大きさを増し、実がしつかりと充実して、熟成後の美味しさが格段にアップしている。昨年まで12t前後だった収穫が、今年は大粒で良質なニンニクを30tも収穫し、大きな自信に繋がった。「まだまだ発展途上。あれこれ、試したいことは山盛りあるけれど、できることからやるだけです」。

ニンニクは6月の収穫を前に、土の滋養を全力でその身に取り込み、ぐつと肥えて、充実した球に育つ。いくら大粒でも、ぶよぶよしたものはだめ。実がしっかり詰まって、充実したものが良いという。

「手にのせた時、ずっしりと重みを感じるもののがベスト。熟成させると本来の甘みがはつきり現れてくるのですが、出来が良いものは、熟成後の甘みが素晴らしいんです」。

丹精込めたニンニクは、木津地区の加工所

「土が作物を育てて、それを食べて健康になる。健やかな未来を信じて、今は土作りから、こつこつと（笑）。究極的には、医食農の力強い連携を目指していきたいです」

早川雅映さん



Premium

Collaboration

「強い甘みと火入れするほどに感じる力強さ。大地を思わせる健やかなお米です」『ジョヴァノット』上村和世さん



「発酵ニンニクの優しい甘みとねつとり食感。これはもう味噌の領域です!」『野草一味庵 美山荘』中東久人さん

— 気の合うお二人に最後にお聞きしたいのですが、ヤンマーのプレミアムマルシェというプロジェクトについては、いかがでしょうか。

上村 プレミアム農家さんを増やして、地域の活性に繋げる、素晴らしい発想だと思います。農家さんが作るプレミアムな食材、それ自体が魅力的なストーリーですし、そのストーリーごと、料理に込めて表現してみたいですね。美味しさの中に景色が見える、そんな食事を提供していきたいです。

中東 生産者の想いを消費者に伝える、その間にいる私たちが何を発信し、クリエイトできるのか? そう考えるだけでわくわくしました。プレミアムマルシェでは、これからも素晴らしい食材をどんどん発掘してほしいです。

*メイフード反応: 魚や肉、米など食材の中に含まれるアミノ酸と糖が加熱によって結びつき、起る反応。香ばしい風味と褐色の焼き色が出る。

中東 ねつとり感といい、もう、ニンニクを超えて、これは塩気のない味噌やな、と。そこで、フルーツガーリックのピュレを溶かし込んだだしで豚肉を煮込んでみたり、甘酸っぱさが少々しつこい三枚肉の脂を程よく中和してくれました。普段、ニンニクは使わないのですが、コレなら和食でも多用できますよ!

上村 僕は粒ごと、フリットに仕立てました。外はカリッ、中はとろーり、食感の差も楽しい一皿です。数種類のキノコのピュレをソース代わりに、生ハムも添えて…。生ハムの脂が熱で程よく溶けてきたところが食べ頃。フルーツガーリックをドライフルーツの感覚で捉えたアイデアレシピです。

中東 生ハムと三枚肉。またしても、豚肉を使う点で共通しましたね(笑)。

— まず最初に『とろかわの恋』を食されて、どのような印象を持たれましたか?

中東 まず、甘みですね。咀嚼するほどに溢れるような甘みを、ぜひ生かしたいと思いました。このお米はアミロースが少なく、アミロペクチンが多いタイプなんです。熱に溶けにくく、水分を吸収しすぎない性質を生かして、さらりと上品な料亭らしい雑炊に仕立てるました。

上村 僕もやはり、力強い甘みを感じました。大粒でふっくらとして粘りがあります…、お米に芯の強さを感じたので、火入れの面白さを試してみたいとリゾットにしたんです。

中東 「鯛かぶら」の出会いものの発想で、これから美味しいなる、甘鯛と蕪を使いました。甘鯛の骨とアラからとったスープをお米の一粒ひと粒が軽やかに纏つて、薬味のおろし生姜が身体を温めます。

上村 うーん、さすがというか、素晴らしい季節感ですね…。僕のほうは米の強い甘みにパルメザンチーズを合わせて、チーズの塩気との相乗効果を狙いました。米本来の粘りを一度冷やすことで落ち着かせ、それからこんがりと焼き上げて…。マイラー反応※を起こさせて焦げ目に旨みを凝縮させることでもう一段階上の美味しさを目指したんです。

中東 焼きリゾットですか! おこげの発想ですね。香ばしい匂いがここまで漂つてきそうですね(笑)。

— 『京丹後フルーツガーリック』のほうは、いかがでしたか?

上村 まさしくブルーン! でしたね。

YANMARが繋ぐ“食と農のクリエイター”

これからの農業をもっと強いものに——。

農の未来を見据えて始動した、ヤンマーの農業支援プロジェクト『プレミアムマルシェ』。関西を代表する和洋の料理人がこれらの食材を使い、それぞれの感性と技を駆使して、味わい豊かな料理を創作。生産者と消費者の中間に在る食のクリエイターの視点から、農と食への熱き思いを語り合ってもらった。



京丹後フルーツガーリック

京丹後市市会議員として活躍した早川雅映さんが、畑作り、生産、加工、販売まで一貫して作った発酵黒ニンニク。鶏糞や有機堆肥、セラミックを通した良質な水を与えた畑で育て、丁寧に熟成発酵させたニンニクはまるやかで、ブルーンのようなフルーティな味わい。

●商品に関する問合せ／創造工房 ☎0772・66・3535



とろかわの恋

米生産農家の田中敬二さんらが兵庫県香美町の棚田で育てる、特別栽培米コシヒカリ。但馬牛の堆肥と有機肥料を使い、農薬は慣行栽培の1/2以下に抑えており、甘みが濃く、冷めても美味しい。米・食味分析鑑定コンクール総合部門金賞など数々の受賞歴を誇る。

●商品に関する問合せ／アグリクロード村岡 ☎090-1678・8871(担当・田中)

撮影／内藤貞保、下村亮人、東谷幸一 文／郡 麻江



とろかわの恋と ゴルゴンゾーラの焼きリゾット

一度冷ましてから表面に焼き目を付けた、新食感のリゾット。
米の甘みが弾け、芳ばしい香りと食感がクセになる一品。

【材料】2人分

とろかわの恋…100g 玉ねぎ(みじん切り)…25g ブイヨン…400mL
白ワイン…15g 生クリーム…15g バター…10g
パルメザンチーズ…15g ゴルゴンゾーラ…10g オリーブ油…大さじ1
塩・黒コショウ…各適量 エンダイブ、紫辛子菜…少々

【作り方】

- ブイヨンを温めておく。
- 鍋にオリーブ油と玉ねぎを入れてゆっくり玉ねぎがあめ色になるまで炒め、「とろかわの恋」と白ワインを加えて軽く煮詰める。
- ②を攪拌しながら①を少しづつ加え、アルデンテになったら火を止める。生クリーム、バター、3/4量のパルメザンチーズ、ゴルゴンゾーラ、塩を混ぜ合わせる。
- ③をバットに移して冷やし固める。
- フッ素樹脂加工のフライパンで④の冷えたリゾットの両面をこんがり焼き、皿に盛り付ける。
- 仕上げに黒コショウ、残りのパルメザンチーズを振り、オリーブ油(分量外)を回しかける。エンダイブと紫辛子菜を添える。



甘鯛と蕪のとろかわ米雑炊

旬を迎える甘鯛と蕪に、大粒で糊化しにくい米を合わせて
ほっこり温かな雑炊に。甘鯛の骨からとったスープは、上品な味わい。

【材料】5人分

とろかわの恋(炊いたもの)…150g 甘鯛…300g 小蕪…1個(約230g)
塩…2g 水…800mL 日本酒…200mL 昆布…5g 塩…2g
薄口醤油…7g おろし生姜…5g セリ…25g

【作り方】

- 甘鯛の鱗を取り、身とアラ(骨、頭)に分ける。300gの甘鯛から、身とアラ各約140gが取れる。身は骨を抜き、塩を振る。アラはヒレを取り除き、頭を適当な大きさに切って、塩を強めに振る。それぞれ2時間ほど冷蔵庫に置く。
- 鍋に水210mL(分量外)を沸かし、①のアラを入れてさっと火を通す。冷水を取り、血合いなどを取り除いて水気を切る。
- 鍋に②を入れ、水、日本酒、昆布を加えて強火にかける。沸いてきたらアクを取り、弱火にして40~60分煮て、ザルで漉す。
- 小蕪の皮を剥き、10等分して面取りする。
- ①の身をグリルで焼き、粗熱が取れたら5等分しておく。
- ③、④を鍋に入れて火にかける。沸いてきたらアクを取って蓋をし、弱火で10分煮る。塩、薄口醤油で調味し、「とろかわの恋」を加えて優しく混ぜる。
- 再び沸いてきたら器に盛り、⑤の甘鯛の身とおろし生姜、刻んだセリを添える。

Premium Collaboration

上村和世氏× Premium 食材



大阪の名店「ピアノ・ピアノ」、
イタリア修業、大阪本町『マーブル・トレ』のシェフを経て、
2006年、『ジョヴァノット』を開業。割烹感覚のイタリアンとして人気を博す。

ジョヴァノット

●大阪市中央区博効町4-2-7
波多野ビル1F奥 ☎06-6243
・5558 ◎地下鉄各線心斎橋駅・本町駅から徒歩6分 ◎コース
5400~12960円。赤・白ワイン900円~。

野草一味庵 美山荘

●京都市左京区花脊原地町大悲山375 ☎075-746-0231
◎京阪鴨東線出町柳駅から京都バス大悲山バス停下車徒歩30分。※大悲山より送迎あり ◎食事15000円~、1泊45000円~(夕・朝食付き)。※サ別。



Premium Collaboration

中東久人氏× Premium 食材

生ハムと京丹後フルーツガーリックのフリット 3種のキノコのピュレ添え

甘さと香り際立つフルーツガーリックに、軽やかなフリットの衣を纏わせた
食感のハーモニーが楽しい!生ハムの塩気がアクセントです。

【材料】2人分

京丹後フルーツガーリック…6片 パルマ産生ハム…2枚
キノコ(アワビ茸、タモギ茸、トキイロシラ茸)…各10g
(乾燥ボルチニ茸、椎茸、マッシュルーム、エリンギなどでも可)
ブイヨン…60mL 塩・黒コショウ…各適量 イタリアンパセリ…少々
[フリット生地] 強力粉…70g、塩…少々、炭酸水…120g、揚げ油…適量

【作り方】

- 「京丹後フルーツガーリック」を粒ごとに分けて、皮を剥いておく。
- フリット生地を①につけ、180°Cに熱した油でカリッとするまで揚げる。
- キノコとブイヨンを鍋に入れ、半分量になるまで煮詰めてミキサーで混ぜ、塩・黒コショウで味を調整、皿に盛り付ける。
- ②を③の上にのせ、生ハムとイタリアンパセリを盛り合わせる。



豚の角煮フルーツ大蒜風味 海老芋のマッシュ添え

フルーツガーリックの甘酸っぱさをコクのある豚の三枚肉に合わせて、
香味豊かなとろける角煮に。あしらいのフルーツガーリックとともにどうぞ。

【材料】5~6人分

京丹後フルーツガーリック…20g(果肉のみ)、30g(房あり)
豚三枚肉ブロック…400g 海老芋…約220g 椎茸…5~6枚(100g程度)
[A]日本酒…800mL、水…1000mL [B]濃口醤油…60mL、日本酒…30mL、
上白糖…30g [C]上白糖…10g、塩…2g
水溶き葛…適量 昆布だし…400mL 九条ネギ(せん切り)…40~50g

【作り方】

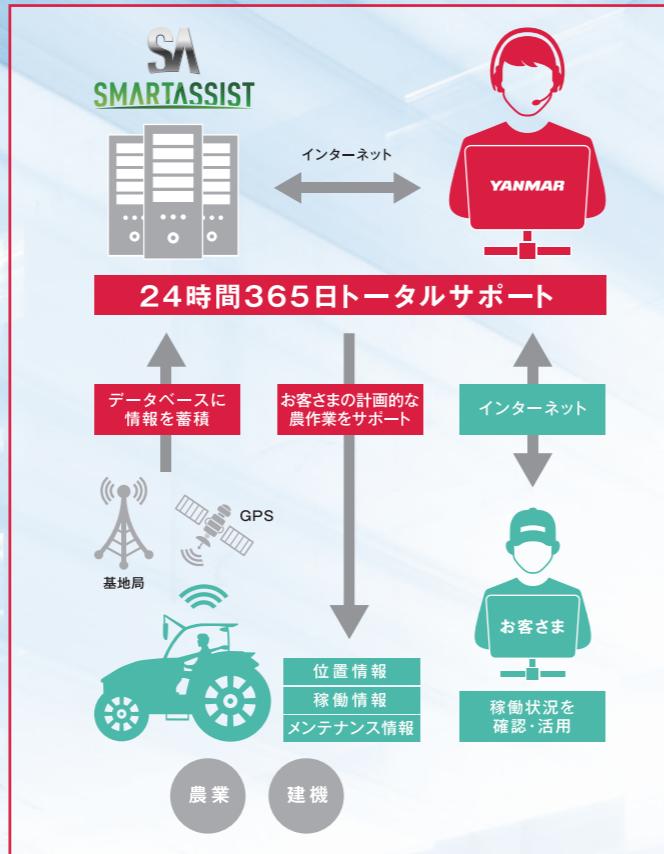
- 豚三枚肉ブロックを糸でしばり、フライパンで表面に焼き目を付ける。
- 圧力鍋に①と[A]を入れ、火にかける。蒸気が上がってきたら中火にし、約1時間煮て火を止める。粗熱が取れたら豚三枚肉のみ取り出し、煮汁を冷蔵庫に氷水で冷やしてクッキングペーパーで漉し、油脂分を取り除いておく。
- ②の煮汁300mLに[B]と果肉のみの「京丹後フルーツガーリック」を合わせてミキサーにかけ、②の豚三枚肉を加える。ラップで蓋をして蒸し器で約2時間蒸す。ラップをしたまま粗熱を取り、糸を取り除いて適当な大きさに切っておく。
- 海老芋を丸ごと40~50分蒸して皮を剥き、裏漉して[C]を加え、よく練っておく。
- 椎茸に塩(分量外)を振ってグリルで焼き、冷めたら食べやすい大きさに切っておく。
- 鍋に③の煮汁と昆布だしを入れ、水溶き葛を加えてとろみを付けておく。
- 「京丹後フルーツガーリック」に金串を打ち、房ごと強火で炙り、皮を剥く。
- 小さい土鍋に⑥を入れ、沸騰させないよう弱火で肉が柔らかくなるまで煮る。
その後強火にし、沸騰したら④の海老芋30gと⑤を加え、九条ネギと⑦を添える。



監視システム



スマートアシストのシステムイメージ



情報とを通信端末からサーバーに送信し、情報を保管・元管理する。ユーザーは手元の端末で農機のコンディションの確認や、簡単な作業日報の作成、過去の日報の閲覧、農機の稼働時間や走行距離、燃料の消費量などを一括で把握できる。これは個人だけでなく大規模農家などの組織経営においても充分な力を發揮し、新人教育や、前任者からの引き継ぎなどにも活用を見込める。そればかりではなく、は場での作業経路や収量管理などもでき、その先にある経営改善への活用もめざす。

近年高まりつつある盗難抑止への顧客ニーズに応えた、リアルタイムでのトラブル監視システムも特筆すべき項目のひとつ。スマートアシスト搭載機にユーザー自身が設定したエリア・時間外での電話とメールでユーザーへ連絡。24時間の監視の中で、常に、盗難の抑止と早期発見をサポートしている。認識エリアをユーザー自身で設定できるのは業界でも唯一だ。

監視システムで機械の異常を検知すると、同時にユーザーの担当サービススタッフや専任技術者へメール通知が送られる。同時に、機械の修理、復旧に要するであろう作業や部品などの推定が現場到着までに可能となり、現場対応の迅速化を図ることで、一刻も無駄に出来ない稼働時期のマシンダウンタイムを軽減。農作業の効率向上に貢献する。

リモートサポートセンターの内部にエネルギー・システムなどの「固定体」を監視するシステムと、農機、建機、船舶などの「移動体」を監視するシステムとを同居させることによって、実現できるサービスにさらなる幅が増えた。

「農業を例に挙げると、たくさんの農業従事者がおられる中で、農機だけではなく、農業施設自体を充実させようと考えるユーザーもおられる。そうした方は農機だけでなく、発電や空調などの設備の監視も必要とされるはずである。そして、それらの事業はヤンマーグループが網羅しており、同様に遠隔監視が可能。ユーザーの農機だけでなく、総合的にサポートしているということを語りかけ、さらなる安心感を提供することができる」とリモートサポートセンターの佐伯センター長は語る。

監視室にはプレゼンテーションルーム、バックオフィスを併設。社内外にむけてサービスで得た情報の「見える」化につとめる。センター内部には停電時に備え、非常用発電設備を設置しており、自然災害などの非常事態にも対応できる。ソフト、ハード両面から充分なサポートを提供する土台を持っているのだ。

とともに歩み続ける。ヤンマーはこれからも、ユーザー長い歴史。

ICT技術を活用した次世代型サービス

Remote Support Center

リモートサポートセンター



ヤンマーの全事業を対象とした遠隔監視サービス。

それらが結集されたリモートサポートセンターが、今春から稼働を始めた。

ヤンマーの次世代型サービスの拠点であり、未来への次なる第一歩。

さらなる安心の提供とユーザーへの「トータルサポート」をめざす。

ヤンマーはこれまで、発電機や空調機器などの定置型機器の監視を目的とした「RESS」と船舶の遠隔監視をおこなう「SHIPS SUPPORTER」、そして移動体である農機、建機の遠隔監視をおこなう「スマートアシスト」、これら3つのシステムを開発、運用してきた。リモートサポートセンターでは、これらのシステムを運用する中で得たノウハウを昇華し、その先を行くユーザーへの「トータルサポート」をめざす。

**ユーザーとつながり、
それを未来へとつないでいく。**

農機や建機の管理をおこなう「スマートアンテナ」および通信端末を搭載した農機や建機から発信される情報を利用したシステムだ。スマートアシスト搭載機は、GPSからの位置情報と機械に関する情報を提供し、ユーザーを徹底的にサポート

**ヤンマーの遠隔監視技術を
一ヶ所に集約した総合拠点**

ヤンマーの遠隔監視サービスは、1984年

年の開発から現在に至るまで、さまざま

な分野に広がり続けてきた。発電・空調

事業を担当するエネルギー・システムの拠点

移動を契機に、ヤンマーの全事業を対象とする監視センターを開設した。この

センターでは、実務的な24時間の監視と、より密接な現場との連携をおこない、最終的には「お客様の手を止めないサービス」を提供する。