アグリ★ルネッサンス

# 農業経営きょうと

No.114
2024.春

ブランド「新丹波黒」とともに歩む　林良史さん・綾希子さん夫妻

CONTENTS


クローズアップ　この経営者！ …… 2ページ
特産「新丹波黒」に魅せられて
― 夫婦で織りなすブランド戦略 ―
京丹波えだまめファーム（京丹波町）

チャレンジ農業法人 …… 4ページ
京都でつくる「くうしん菜」水耕栽培で販路を拡大
― 熱帯アジア原産の野菜を食卓へ ―
株式会社 Kawau Farms（久世郡久御山町）

担い手農家や農業法人など経営体の経営発展を伴走支援
「農業経営相談窓口」と「スマート農林水産業相談窓口」
…… 6ページ

「京都府農業法人経営者会議」先進的経営者視察研修　7ページ
「京都農業懇話会」秋季セミナー …… 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 ―
■令和５年度「交流サロン」
■近畿農政局長との意見交換会

編集局から …… 8ページ

クローズアップ
# この経営者！

# 特産「新丹波黒」に魅せられて

―夫婦で織りなすブランド戦略―

「京丹波えだまめファーム」のスタッフたち

## 京丹波町・京丹波えだまめファーム

## 林　良史さん（43）・綾希子さん（34）

周囲を山々に囲まれた京丹波町質美地区。秋には黒枝豆、冬にはお正月の黒豆として親しまれる「新丹波黒」の専門農園がある。林良史さん・綾希子さん夫妻が経営する「京丹波えだまめファーム」だ。その特徴はなによりも、ぷっくりとした実と豊かな味わいを追求する良史さんと、次々と販売方法を編み出す綾希子さんの絶妙なコンビネーションにある。

### 新丹波黒大豆の専門農家へ

良史さんは高校卒業後、自衛隊勤務を経て実家の農業を手伝い、ホウレンソウの施設栽培などを経験。30歳のとき、野菜栽培「はやし農園」として独立した。

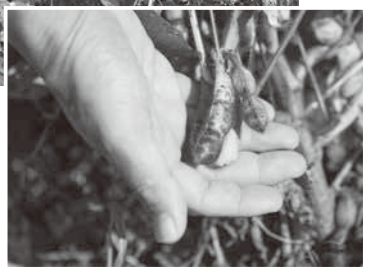
やがて黒枝豆を手がけ始めたころ、地元の青年クラブで出会った卸売会社の担当者から「本気で黒枝豆をやるなら、買い取り価格を上げてもいい」という声に背中を押され、思い切って栽培面積を拡大。栽培面でも府農林水産技術センターＯＢらに教わりながら、腕を上げていった。令和元年、農園の名称を「京丹波えだまめファーム」と改め、特産の新丹波黒枝豆、黒豆の専門農園として新たなスタートを切る。

現在の経営規模は約12ha（借地：黒大豆10ha、水稲２ ha）。質美地区で黒豆用、豊田・中台地区では枝豆用をつくることが多い。地域間を移動する手間はあるものの、ちょっとした環境の違いで出来栄えが変わる黒大豆にとって、互いに山を隔てた地域で生産することは、品質安定のためのリスクヘッジとなっている。これによって平均400kg/10a の単収を安定的に維持し、年間販売高は2,500万円に到達した。

### 求める人に届けるために

黒枝豆の専門農家をめざそうと提案したのは綾希子さんだった。“黒豆といえば丹波篠山”のイメージしかなかったという舞鶴市出身の綾希子さんは、良史さんがつくった黒枝豆と出合って「京丹波町にもこんなに美味しい黒枝豆がある」と感動し、これならいけると

枝豆は10月上旬～下旬が収穫期



京丹波の気候が育んだ
大粒の黒枝豆

道の駅にならぶ「黒枝豆」と「黒大豆」

綾希子さんのサポートで黒枝豆をメイン商品にした専門農園へ

確信したという。

そこでまず、何をつくっているのかを一目で分かるようにすることで、黒枝豆を求める人が見つけやすくするブランディング戦略をとった。農園の名称変更もその一つだ。そして黒枝豆に絞った専門性と、規模の強みを生かして１日100kg の注文や急な受注にも対応し、着々とユーザーの信頼を獲得。昨年に立ち上げたホームページも功を奏し、飲食店や「道の駅」、ネット販売など直接販売の実績は、卸売会社との契約栽培とほぼ同額程度にまで伸びてきている。

## “商品”の良さを伝える

京丹波えだまめファームのこだわりは鮮度にある。黒枝豆は鮮度を保つため、朝採りを洗浄せずに出荷。黒大豆は正月用の黒豆需要に間に合うよう作業しているが、収穫から選別までほぼ手作業で行っており、縁起物となるため収穫時に泥がつかないよう細心の注意を払っている。

綾希子さんの提案により2020年から「道の駅」で販売を始めた。出荷袋には目を惹く朱色のオリジナルシールを貼り、陳列方法や１回の出荷数もお客様に手に取ってもらいやすいよう計算しているという。黒大豆は簡易包装ではなく、厚みのある袋に入れることで観光客の多い道の駅でお土産需要にも対応するとともに商品価値をより高めている。

「新丹波黒の良さを知ってほしい」と綾希子さん。前職のスポーツ用品メーカーの営業・販売で培った「商品の価値、良さを伝えるプレゼン力」がいかんなく発揮されている。

自分がつくった黒枝豆を直接販売していきたい

## 次代へ「継続できる農業」を

良史さんは「黒枝豆の魅力を伝えるためには、妻のアイデアが不可欠」といってはばからない。次なる目標は、規格外の豆を黒豆茶やきな粉アイスなどの加工品にしたり、冷凍保管技術を導入して冷凍枝豆をつくるなど、加工品の開発を通して「新丹波黒」ブランドをより広く知ってもらうことだ。

「将来、子どもが農業をしたいと思ったとき、職業として選択できるレベルにまで経営を成長させたい」と良史さん。それが自身の成長にもつながるという。そのためにも、農地の拡大と作業場の設備を充実させて、さらなる需要に対応していく考えだ。「継続できる農業」（良史さん）を体現するため、林夫妻の二人三脚の挑戦は続く。

良史さんは生産に専念し、綾希子さんは販売促進を担う

父（元産地指導員）に生産の相談

小学校へ給食用食材としても提供している

# 京都でつくる「くうしん菜」水耕栽培で販路を拡大

## ― 熱帯アジア原産の野菜を食卓へ ―

一緒に働く母・江利子さん（右端）、家族同然のスタッフとともに

チャレンジ農業法人

## 株式会社 Kawau Farms

久世郡久御山町

■代表理事　川﨑継太
■設立年月　2019年9月
■出資金　100万円
■労働力　10名(役員2名、パート8名)
■事業内容　水稲、水耕野菜(京のくうしん菜、トマト、京クレソン、京バジル)
■経営規模　水田2.3ha、ハウス３棟(約5,000㎡)、トマト連棟ハウス(2,000㎡)

### 「川宇」から「Kawau」に

かつて巨椋池が広がっていた久御山町東一口（ひがしいもあらい）地区。寒風の吹く季節、ビニールハウスの中に駆け込めばその暖かさにホッとする。株式会社 Kawau Farms のハウスの出入口には、ドラゴンフルーツやパパイヤが実り、奥に行くと、中国南部や東南アジアで栽培されているくうしん菜（空心菜）が水耕栽培ですくすくと育っている。「入り口の果樹は父(故人)の趣味だったんです」と、代表取締役の川﨑継太さん(38)が教えてくれた。

川﨑さんは農家の４代目。小学校から大学まで野球をやり、卒業後はタキイ種苗の園芸専門学校で１年、さらに米カリフォルニアで１年半の農業研修を経て、25歳の

父が始めたくうしん菜を母と手探りで受け継いできた

水耕栽培で周年収穫でき、生でもサラダでも

これが「くうしん菜」。わき芽を次々に収穫する

早朝からの収穫作業後、女性スタッフによる袋詰め作業

とき、父のもとで就農。令和元年、法人化したのを機に「グローバルな会社をめざそう」と、元の屋号「川宇」をアルファベット表記に改めた。

ハウスでは水耕栽培によるくうしん菜とクレソン、バジルや多種類のトマトのほか、巨椋池干拓地の豊かな土壌を生かした米づくり(ヒノヒカリ)にも励んでいる。

## 水耕栽培だから柔らかい

くうしん菜の収穫作業は朝5時ごろから始まり、9時ごろになると女性スタッフが袋詰めにとりかかる。水耕栽培で年中収穫できるため、安定してパートを雇える点が強みであり、ハウス内での作業なので雨の日も濡れずに作業できる。

くうしん菜を取り入れたのは父の代から。それまではトマト、ホウレンソウをメインにつくっていたが、雨量によって水位が変わる井戸水の水質と繊細なホウレンソウの相性が合わず、新しい作目を探して出合ったのがこのくうしん菜だった。父が亡くなってからは、母の江利子さん(61)とともに手探りで栽培に取り組んできた。

くうしん菜は、ホウレンソウよりも細く尖った葉が特徴で、水耕栽培なら生でも食べられるほど柔らかくなる。夏場はよく育ち、日量200kgほどの出荷量となる。しかし、冬場になると温室でも成長が遅くなり、日量80kgほどしか収穫できないため、「暖房費と収穫量のコストバランスを見極めるのが経営のポイント」と川﨑さんはいう。

## ニッチである“強み”を生かす

知名度が低いくうしん菜は、市場に出回る量も少なく、ニッチな作目だ。「当初は父が販売に行っても“何それ?”という感じで販売には苦労したと聞いています」。そこで販売先の開拓は自ら営業マンとして中華やタイ・ベトナム料理などの店を飛び回る一方、商談会などでもくうしん菜に興味のある卸売業者や外食店を探り当ててきた。そのかいあって、いったん取引が始まると販売先とは良好な関係が続いている。近年の燃料費高騰の際は、コストアップ分を価格転嫁することにも理解を得られたという。

3年前にはホームページをリニューアルし、オンラインショップを開設した。異業種交流組織を通じた販路拡大も順調で、「関東方面にも販売先は確保しており、供給が間に合っていない状況」と川﨑さん。4～5年ごとにハウス1棟を増設していきたい考えだ。

## 米づくりを通して地域の中へ

ハウスでは、水耕栽培でくうしん菜のほか、色とりどりのトマトや取引先からの依頼でクレソン、バジルなどの生産も始めた。規模拡大を順次進めていき、売上額1億円を目指す。

一方、京都中小企業家同友会に積極参加するなかで、経営学を学んだ。また、地域になくてはならない存在となるために日々精進している。

実際、このごろは地域高齢者の米づくりを頼まれることが目立って増えてきたという。「米をつくることで地域の農地を守っていければ…」と川﨑さん。社名「Farms」を「S」という複数形にしたのは“周囲を巻き込む”という意味合いが込められている。自社のみ発展することが目的ではなく、地域全体として成長していくことが今後の目標だそう。これからの農業を背負う一人の若人の活躍にご期待あれー。

ハウスでは多種類の高糖度トマト

# 担い手農家や農業法人など経営体の経営発展を伴走支援「農業経営相談窓口」と「スマート農林水産業相談窓口」

農業会議では、担い手農家や農業法人などの経営体が、農業経営の改善や多角化、合理化そして規模拡大などを進める取り組みに、伴走支援する相談窓口を開設しています。

その取り組み内容を紹介させていただきますので、積極的にご活用ください。

## 【農業経営相談窓口（農業経営・就農支援センター）】

スタッフ診断士による経営診断（今年１月）

府内南北２会場で相談会を実施（昨年10月）

昨年４月、農業経営基盤強化促進法が改正され、各府県に「農業経営・就農支援センター」の設置が義務づけられました。

京都府では、農業会議がこれまでから運営している「農業経営相談所」と「新規就農・就業相談（農林水産業ジョブカフェ）」の取り組みを、このセンターに位置づけ、引き続き、運営を担っています。

「農業経営相談窓口」では、まず専属スタッフ（中小企業診断士）が農業者からの相談を受けて経営診断を実施、さらに踏み込んだ課題については、税理士や社労士など59名の専門家を派遣することで、その経営課題の解決を目指す仕組みです。

今年度は45件（１月末時点）の相談に、スタッフ診断士や専門家の派遣を行いました。

経営改善を希望される方は、農業会議（電話：075-417-6847）または各普及センターにご連絡ください。

## 【スマート農林水産業相談窓口】

京都府では、限られた労働力で効果的に農業経営を維持・拡大できるよう「スマート農業技術」の導入を支援しており、2019年度に新設された補助事業（スマート農林水産実装チャレンジ事業）を契機に、スマート農機具やシステムの導入が進展しています。

農業会議に開設した「スマート農林水産業相談窓口」では、スマート農林水産業経営全般（設備・システム導入、導入事例、補助金活用、経営面等）の相談を受け付け、伴走支援しています。

また、スマート農業技術の導入を加速させるため、今年度は、ドローン活用状況の調査や実態把握を進めるとともに、昨年秋に開催した勉強会では、農業用ドローンの活用をきっかけとした担い手の育成、除草・播種など年間を通じた活用方法、関係法令や手続き等を紹介しました。

今後は、調査結果や優良事例、課題発生時の推進体制などを取りまとめた小冊子の配布や環境制御システム等の導入などの取り組みも予定しています。

よろず相談会開催

ドローン勉強会

**問　合　せ　先：一般社団法人京都府農業会議**
**農業経営相談：経営相談・農人材育成課**
**スマート農林水産業相談：農業ビジネス課**

# 「京都府農業法人経営者会議」先進的経営者視察研修

農業法人経営者会議では、11月２日－３日の２日間、熊本県（２法人）、鹿児島県（３法人）の先進的経営者の視察研修を開催され、21名が参加しました。

今回の視察研修は、若手経営者の育成と会員のスキルアップを目的に開催され、特に次のステップに進むための戦略や経営の型を決めるタイミングを考えている経営者にとっては、直接、経営者の考え等聞くことができる本当に良い研修となった。

本来なら、現状の自分の経営規模では直接話を聞くことが出来ない法人の話を聞いたことは大きい等の意見がありました。

参加した会員から次回の開催希望も多く、また若手社員の育成につながる研修の工夫をとの意見もありました。

参加した経営者の方々の意欲的な姿勢を感じた研修会でした。

## 研　修　先

**熊本県**

**(株) 果実堂**：大規模ベビーリーフの生産・販売・農業技術コンサルティング

**(株)カワカミ蓮根**：レンコン

**鹿児島県**

**村商(株)新村畜産**：農畜産物の生産、食肉の国内販売と輸出、家畜販売、飼料生産・販売、
堆肥製造・販売、家畜の精液販売・農産物及び飲食料品販売、飲食店業等

**(有)大崎農園**

(有)大崎農園野菜出荷加工センター：大根洗浄選別施設・切干大根製造施設・葉ねぎ洗浄選別施設・冷蔵冷凍施設の複合型加工センター

栽培品目：玉ネギ、キャベツ、大根、レタス、葉ネギ

**(株)さかうえ**：契約栽培事業（主にピーマン、ナス、キュウリ）、牧草栽培事業、畜産事業の３事業。ピーマン他

（株）果実堂

（株）カワカミ蓮根

村商（株）新村畜産

（有）大崎農園野菜出荷加工センター

（株）さかうえ

# 「京都農業懇話会」秋季セミナー

11月27日（木）、「京都農業懇話会」秋季セミナーを、滋賀県近江八幡市安土町の（株）六角（旧山梶農園）で開催しました。

（株）六角は令和５年に、「地域と直接関わり、若い人を育てるとともに、農業を多くの人に知ってもらうこと」と「企業との連携を図り、自分の進む方向性を見せること」を目的に設立されました。

現在、20ha で京丹波黒、安土信長葱、キャベツ、白ネギ等を生産し、他に水稲、ソバ、大豆、野菜等200ha の作業受託を行っています。

山梶浩充代表取締役から経営状況の説明を受けた後、ほ場等施設を視察し、意見交換しました。

機械の有効利用を優先するため作業受託を拡大した結果、現状は受託収入が農産物販売収入を上回っており、経営の安定に繋がるとともに、地域と密接な関わりが出来ていました。

「今年の生産量」「育成状況」「施設導入経過」「品種の導入経過」や今後の後継者の減少による農地貸借への対応策について、活発な質疑と意見交換を行いました。

今回、初めて府外の農業経営者の視察を行い、参加した会員は、ネギや京丹波黒豆の生産農家で、作業状況やブランド化への取り組み等多くのことを聞くことができ、今後の経営のヒントになったようです。

# 農業法人ニュース

（経営者会議事務局）

## ―京都府農業法人経営者会議の取り組み―

### ■令和５年度「交流サロン」

今年度の交流サロン（意欲ある農業者との交流会）は、従業員等のスキルアップをテーマに開催しました。

**北部会場（10月22日）：丹後王国「食のみやこ」内　山と海 with 日本海牧場／28名参加**

フィールドサポートの岩﨑和久氏が「しつもんメンタルトレーニング」と題して講義しました。

参加者は４名のグループにわかれ、質問形式で個々のそのときのメンタルを確認しながら、プラス思考になれる方向を確認して理解を深めました。

参加者からは笑い声や笑顔がみられ、「講演を受けて大変良かった」「今後の自分のメンタルコントロールに役立つ」「実践してみる」等の感想が出ていました。

**南部会場（11月22日）：まちの駅クロスピアくみやま／26名参加**

（株）すごい会議どすえ“すごい会議コーチ”の鈴木智大氏が「すごい会議」と題して講義しました。

参加者は２名一組で互いに個々の考えを伝え合いながら会議の実体験をしていくスタイルで、「質問にわかりませんという回答はしない」「可能な限り愉快に」を基本に進められました。

「すごい会議」とは、1970年代に米国人ハワード・ゴールドマンが、コーチングをベースに人のパフォーマンスがある効果的な会話を研究し開発した会議の方法論で、京都でも多くの企業が導入しているようです。

会議の課題を明確化し、参加者全員から意見が聞いて解決していく方法を考えるヒントになりました。

村田会長は、声が出せる場、情報交換の出来る場を作っていきたい。また、支援できる部分があれば共に考えていきたいと、話していました。

### ■近畿農政局長との意見交換会

近畿農政局長と経営者会議会員との意見交換会を12月12日に開催し、会員等33名が参加しました。

近畿農政局の安東隆局長が挨拶した後、「食料・農業・農村基本法の見直し概要」「肥料、資材、燃油等のコスト高騰の影響」等について説明し、「農業法人をとりまく情勢等」をテーマに意見交換しました。

意見交換では、「地域計画策定状況」「耕作放棄地対策支援」「畜産等の堆肥化推進」「資材価格高騰、人手不足、人件費高騰による価格転嫁への対応」等、経営者が抱える課題について話し合いました。

肥料、飼料、資材高騰等により経営者の収益が減少しており、経営者が抱える多くの課題や現場の実情を直接伝える機会となりました。

10/22北部会場
丹後王国「食のみやこ」内
山と海with日本海牧場

11/22南部会場
まちの駅クロスピアくみやま

**編集局から**

◆元日に令和６年能登半島地震が発生、大きな災害をもたらしました。

被災された多くの方々にお見舞いとお悔やみを申し上げます。

今回は、京丹波えだまめをメイン商品に愛情を込めて生産している京丹波えだまめファームの林夫婦と久御山町で母と共に父の後を継いで空心菜栽培に取り組む（株）Kawau Farms 代表取締役の川﨑継太氏を取材しました。

お二人とも次世代に繋げるため、戦略を立てて経営していることが印象的でした。

発行／2024年３月
発行者　（一社）京都府農業会議
〒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（417）6847