

農業経営 きょうと

No.111
2022.秋



福知山市へ移り住み、「万願寺甘とう」を生産
北山農園 北山慶成さん(43)、節子さん(44)

CONTENTS

クローズアップ この経営者！…………… 2 ページ

夫婦の夢 実結ぶ 万願寺甘とう園

— 新天地求めて移住、先人の恩恵に感謝 —

北山農園（福知山市三和町）

チャレンジ農業法人…………… 4 ページ

九条ねぎが持つ新たな可能性に挑戦

— ビジネスの視点に立ち、舞台は世界へ —

とらこ株式会社（京都府八幡市戸津中代）

就農希望者を雇用する経営体を支援…………… 6 ページ

青色申告を始めて収入保険に加入しよう…………… 6 ページ

農業経営基盤強化促進法等改正…………… 7 ページ

（一社）京都府農業会議

安原健史専務理事就任にあたって…………… 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 —

■「第27回総会」と「経営力向上セミナー」を開催

■京都府農林水産部との情報・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！

夫婦の夢 実結ぶ 万願寺甘とう園

—新天地求めて移住、先人の恩恵に感謝—

福知山市三和町・北山農園

北山 ^{よしのり} 慶成さん(43)・節子さん(44)

2011年、福島第一原発事故の影響下にあった地域から避難、新天地を求めて福知山市三和町で新規就農した北山さん夫妻。京のブランド産品「万願寺甘とう」の生産に取り組む一方、販促活動などを通じて地域に新しい風を吹き込む。「ブランド価値をつくり上げた人たちへの感謝を忘れず、それを強みとして、次の世代のために基盤をつくっていきたい」と日々奮闘中だ。

東京から福島、そして京都へ

夫婦ともに非農家出身だが、節子さんが故郷の福島県いわき市へUターンを望んだことから脱サラ農業を決意。ところが、農業研修を終える直前に東日本大震災による原発事故に見舞われ、いわき市での就農を断念することに決めた。



万願寺甘とうの選別作業。二人の息もぴったりだ

かねてから“京ブランドは強い”と聞いていた慶成さんは、京都府内の研修先をネットで見つけ、



収穫作業に精を出す北山さん夫婦。作業は5月上旬から11月ごろまで続く



大きく肉厚の実をつけた万願寺甘とう

震災からわずか2か月後に福知山市へ。夫婦で再度研修を受け、翌2012年に耕作放棄地を借りて独立。万願寺甘とうの生産を始めた。

販促の新体制づくりに奔走

京ブランドに惹かれ京都に来た慶成さんだったが、京ブランドや部会を知ることによって「現状にあぐらをかいてはダメだ」という思いが募った。

大きな懸念材料が他地域産の「万願寺とうがらし」の増大だ。万願寺甘とうがらしの供給が増大したため供給過剰気味となり、数年前まで単価が低迷していた。需要拡大や差別化に向けて農協と生産者による販売プロジェクト会議は設けられていたものの、予算の裏付けも無いため具体的な改善策は進まなかった。

2018年、「福知山万願寺甘とう部会」の部会長となった慶成さんは、販促案とその実施に必要な予算の確保が必要と考え、部会員が販促費を拠出する体

制づくりに奔走。一度は総会で否決されるも、舞鶴・綾部・福知山の3市から成る「万願寺甘とう部会協議会」(当時の生産者約400人)全体の合意にこぎつけた。

「重要なのは、自分や相手の損得を論点にしないこと。自分たちの代だけでなく、次の世代のために何を残していけるかという点を主眼にしています」。と慶成さん。

農協改革に必要なのは 生産者改革

販促費拠出後の単価は向上した。また、知名度向上を目的に日本農業賞への応募を働きかけた結果、「JA京都にのくに」が申請者となり、同協議会は2021年度日本農業賞・集団組織の部で大賞を受賞した。しかし問題の本質が解決した訳ではないという。

「生産者は作ることが役割で、その他はすべて農協の役割と認識し、なかには生産者が行うべき選別も農協任せの人までいます。しかし、農協負担を増やせば生産者の負担が減るように見えても、実態は自営業者としての認識が薄れ、経営責任を農協に依存する無責任な集団となり、長期的には産地が弱体化すると気づきました。そのため、販促費の負担・生産者側での選別の徹底・安定供給への意識改革に取り組んでいます」。と力を込める。

次代へ何を残すかが 活動の原動力

今でこそ万願寺甘とうの評価は高まったが、以前の低迷期は危機的状況に陥っていた。それを変えようと



福知山市万願寺甘とう部会部会長を務める慶成さんは地域のリーダーでもある

思ったきっかけが先輩の言葉だったという。

「彼が『農業は報われない』とこぼしていた時、私も苦しくて惨めで投げ出したかった時期があったので、その気持ちがよく分かりました。

でも、それなら報われるものにしたいと考えた。福島から京都へ来た自分の判断が間違っていない、意義のあるものだと思えるものに変えたかったんです。」

そして、何十年後かに参入する人たちが自分のような苦勞をしないように、今より高い単価になるブランド力をつけようと慶成さんは心に決める。

「私たち現役世代と定年退職後のシルバー世代とでは必要とする農業所得も違うため、気楽にやりたい人からは販促費の負担や選別の徹底などについて反対の声は続いています。それでも次の世代の社会は今の世代が何をしたかによって決まってくるので、どれだけ反対されても未来のために押し通そうと思っています」。それが慶成さんの活動の原動力だ。



「受け継いできた技術を次の世代へつなげ、将来も生活できる産業に」



九条ねぎが持つ 新たな可能性に挑戦 — ビジネスの視点に立ち、舞台は世界へ —

スタッフ一丸となって取り組む九条ねぎ栽培



とらこ株式会社

京都府八幡市戸津中代

- 代表取締役 山本将人
- 設立年月 2018年3月
- 資本金 500万円
- 労働力 30名(うち社員3名、技能実習生3名、特定技能外国人3名、外国人農業派遣4名、パート17名)
- 事業内容 九条ねぎ・黒枝豆栽培
- 経営規模 約10ha(露地9ha、ハウス1ha)(八幡市3.8ha、京田辺市2.5ha、南丹市2.2ha、木津川市1ha、久御山町30a、宇治市15a)

「絶対いける」が就農への第一歩

八幡市の南部、国道1号線から近い田園地帯の一角に「とらこ(株)」のネギ畑がある。ユニークな社名は、代表



取締役の山本将人さん(35)が寅年生まれで、幼いころ祖母からそう呼ばれていたことに由来する。

地元八幡市の出身だが、実家は農

家だったわけではない。子どものころから野菜を育てるのが好きで、高校時代に漠然と農業にあこがれて府立農業大学校へ進学。卒業後、地元先進農家の(株)ふるさと農園で1年間研修を受け、2009年、農地2haを借りてスタート。研修先でトラックにコマツナを積んで販売に同行したとき、1日で50万円を売り上げたのを見て「自分も絶対いける」と確信したそうだ。



黙々とネギの調製作業を行うスタッフ
小休憩は各自好きなタイミングとする

「働きやすい職場をつくる」をモットーに



とらこの野菜は、慣行農法より化学肥料・農薬の使用量が50%以下の特別栽培農産物だ

山本さんは「土曜日だけ休んで、あとはがむしゃらに働いた」。独立して10年目の2018年に法人化。八幡市をはじめ京田辺市、南丹市、木津川市などにエリアを広げ、計約10haで周年出荷の九条ねぎと、裏作として黒枝豆を栽培しており、年商は1億5千万円に上る。

同世代の3人で販売会社を設立

就農時はコマツナ生産をメインに考えていた山本さんだったが、九条ねぎ相場に魅力を感じて方針を転換。ところが間もなく、九条ねぎへの参入が急激に増え始め、たちまち供給過剰となってきた。

そこで新たな展開を考え、同じ府内で九条ねぎをつくっている同世代の農業経営者、村田翔一さん（ロックファーム京都）、森上翔太さん（あぐり翔之屋）と意気投合。「1社で売り先を探すより、3社分をまとめたほうがより大きな販路を開拓できる」と、2018年、共同出資で販売会社の「京葱 SAMURAI 株式会社」を立ち上げた。

「うちの強みは生産力」と山本さん。「とらこ」の生産量は日量約1.2t、そのうち50%を京葱 SAMURAIに出荷しており、他の2人のネギが不足したときでも「とらこに頼めばなんとかなる」と信頼は厚い。こうして3社が互いに支え合うことで注文量を確保、さらに段ボール代などの販促費の節減を図っている。

組織を支える“働き方改革”

自慢の生産力を支えているのは、高い生産技術と確かな組織運営（スタッフ総勢30人）だ。

府内各地の農作業は、山本さんが各現場のリーダーに指示書を出し、細かい指示は現場に任せて、毎日の進捗状況はLINEにアップされた写真で確認する。自身は週

地元小学校での食育では作付けから販売までを教える

1回、現場へ足を運んで気づいた点などを現場にフィードバックする、というサイクルができ上がっている。ねぎづくりに絞っていることで、伝えるべき情報と、皆の考えるべきことをシンプルにする。それが結果としてねぎの品質向上にもつながっているという。

また、「スタッフは宝物」が山本さんの口ぐせだ。長く働いてもらえる職場づくりの一環として、出勤・退社時間を比較的自由にしておき、その分、スタッフはオン・オフのメリハリをつけて働くという意識が高い。オフの日には皆でバーベキューをしたり、USJに行ったりと、山本さんはスタッフと向き合うことを忘れない。こうしたソフトパワーに組織運営の秘訣がありそうだ。

食農一体化へ「ねぎ焼き店」を出店

「これまで掲げた目標はほとんどクリアしてきた」と山本さんは自負する。中だるみしないよう、目標はそのつど難易度をアップさせてきた。

地域貢献活動の一環で、地元の小学校で野菜の生産・価格設定・流通に至る仕組みを教えるうち、よりエンドユーザーに近づきたいという思いが強まった。そのために「実店舗を持ちたい」と一昨年末、自宅近くにねぎ焼きの店「ねぎ焼きタイガー」をオープン、キッチンカーでの移動販売を始めた。材料はもちろん自家製の朝採りネギだ。

5年以内には、ハワイやヨーロッパにも進出したいという。それもそのはず、経営理念は「農業で全人類の飢餓をなくす!」。さらにブドウ、メロン、スイカなども取り入れる計画だそうで、「誰もしたことのないことをやってみたい」と山本さん。ポジティブ思考が未来を開拓していく。



一昨年末、「ねぎ焼きタイガー」を出店店を切り盛りするのは両親の一輝さん（69）・千春さん（62）



就農希望者を雇用する経営体を支援

令和4年度から「雇用就農資金」がスタート !!

「雇用就農資金」は、令和3年度まで募集が行われていました「農の雇用事業」の後継事業です。

【雇用就農者育成・独立支援タイプの助成内容】（違う支援タイプもあります）

農業法人等が49歳以下の就農希望者を新たに雇用し、農業就業又は独立就農に必要な実践研修を実施する場合に資金を助成します。

**助成金額
年間最大60万円**

**助成期間
最長4年間**

※要件等の詳細については、必ず募集要領でご確認ください。

【新規雇用就農者の主な要件】

- ①支援終了後も就農を継続又は独立就農する強い意欲を有する50歳未満（採用時点）の者であること。
- ②支援開始時点で、採用されてから4ヶ月以上12ヶ月未満であること。
- ③過去の農業就業期間が5年以内であること。
- ④原則として農業法人等の代表者の3親等以内の親族でないこと。
- ⑤過去に就農準備資金、農業次世代人材投資資金（準備型）等で同様の研修を受けていないこと。

【主な留意点】

本事業では、新規雇用就農者の増加分が支援対象となります。そのため、過去に本事業の支援対象となった新規雇用就農者が離農した場合、新たに支援を受けるためには、当該離農者分にあたる新規就農者（＝補完雇用就農者と呼びます）を新規雇用就農者と同様の条件で雇用していただく必要があります。

【募集スケジュールの確認、応募方法等について】

「雇用就農資金」のホームページより確認ください。

URL https://www.be-farmer.jp/farmer/employment_fund

青色申告を始めて収入保険に加入しよう

収入保険は自然災害、価格低下、保管中の事故、病気やけがなどあらゆる事故が対象となり、自ら栽培する農作物をしっかり補償する、青色申告の方を対象とした保険です。

令和4年度は、収入保険加入推進協議会の事業としてNOSAI京都と京都府農業会議が共催し、白色申告の方を対象に青色申告の農業簿記講座を開催します。受講をお考えの方はお近くのNOSAI京都各支所、または農業会議までご連絡ください。開催日時については詳細が決まり次第ホームページに掲載します。

青色申告を始めようという経営者の方は、ぜひ受講をご検討下さい。

お問合せは、NOSAI 京都(京都府農業共済組合)の各支所にお問い合わせください。

お問い合わせは
こちらまで

山城支所 TEL. 0774-62-8611 京都支所 TEL. 0771-63-2951
中丹支所 TEL. 0773-42-8800 丹後支所 TEL. 0772-62-6521
本 所 TEL. 075-222-5700

農業経営基盤強化促進法等改正

農業経営基盤強化促進法等の一部を改正する法律が、来年4月に施行されます。

これに伴い、都道府県は、農業者の確保・育成のために必要な支援を行う拠点として「農業経営・就農サポートセンター」を整備し、経営サポートと新規就農のサポートを一括して実施することになりました。

また、農地の賃借(利用権設定)は、農地中間管理事業に統合されます。

■「農業経営・就農支援センター」で一括サポート実施

京都府においても、市町村、農業委員会、農業会議、JAなどの関係機関と連携協力して「農業経営・就農サポートセンター」を整備し、認定農業者などの経営発展を支援するとともに、新規就農希望者の支援を行います。

<経営サポート>

経営サポートでは、農業経営の改善、円滑な経営継承、法人化など、農業経営者の課題解決に向け、中小企業診断士、税理士、社会保険労務士、司法書士などの専門家がアドバイスします。

また、認定農業者の財務基盤を強化するため、日本政策金融公庫が融資する資金の据置期間を延長し(※)、「資本性劣後ローン」(長期間にわたり元本返済が不要であり、融資条件の面で負債ではなく、資本に準じた取扱いとなるローン)を措置します。

※農業経営の安定に必要な資金(現行：3年以内)→20年以内

施設の改良等に必要な資金 (現行：8年以内)→25年以内

<就農サポート>

就農サポートでは、就農希望者等の相談に応じて、研修機関等の情報を提供し、就農候補市町村との調整等を行います。

■農地の利用権設定を農地中間管理事業に統合

市町村は、地域の農業者の意向を踏まえた農業関係者の協議を行い、令和7年3月までに、京力農場プラン(人・農地プラン)を法定化した「地域計画」を策定します。

農地の利用権(賃借権)を設定する方法として、従前の農業経営基盤強化促進法による「農用地利用集積計画」は、農地中間管理機構による「農用地利用集積等促進計画」に統合一本化されます。

農地中間管理機構は、地域計画の区域内の農地等について、地域計画の達成に資することとなるように「農用地利用集積等促進計画」を定めます。

「地域計画」が策定されるまでの間は、従前の利用権設定等促進事業による農地の利用権設定ができます。

(一社)京都府農業会議 安原健史専務理事就任にあたって

6月22日に開催された通常総会において、新たな体制となった(一社)京都府農業会議、2代目専務理事兼事務局長に就任された安原健史さんに、これから力を入れていきたい事についてお聞きしました。

京都府(振興局)、市町村、農業委員会(農業会議)がしっかりと連携し、地域に入り込んで、情報共有しながら地域をデザインしていく必要があると思います。(特に、京都府は、地域には入っていない。)連携した上で、計画を実現していくことが大事だと思います。

農業委員会は、一番の業務は、農地利用の最適化ですから農地転用や非農地判定に時間をかけないこと、ドローンやタブレットをフル活用して事務の迅速化を図ることが重要だと思っています。

農業法人には、後継者育成に力を入れて欲しいですね。優秀な人材を育成して、のれん分けしていくことができればいいですね。また、販路開拓の一つとして輸出に取り組む農業者が増えれば良いと思います。これは、生鮮より加工食品の方が有利ですね。

また、スマート農業にも取り組んで欲しいですね。農業法人が、独自にスマート農業を体系立ててやっているところをみてみたいですね。儲かることが前提ですけど……

これからも関係機関と連携を密にしながら、少しでも皆様のお役に立てるよう頑張っていきたいと思います。

—京都府農業法人経営者会議の取り組み—

■「第27回総会」と「経営力向上セミナー」を開催

＜第27回総会＞

新型コロナウイルス感染症の影響で令和2年度、3年度は役員による縮小開催となりましたが、今年度は対面による総会を開催しました。

7月30日（土）、ホテルグランヴィア京都で、令和4年度京都府農業法人経営者会議総会及び経営力向上セミナーを開催し、会員、賛助会員、関係団体等57名が出席しました。

総会では、来賓として近畿農政局長、京都府知事、(公社)日本農業法人協会専務理事があいさつし、4議案が原案どおり承認されました。

第1号議案：令和3年度事業報告の承認に関する件

第2号議案：令和3年度収支決算の承認に関する件

第3号議案：令和4年度事業計画の承認に関する件

第4号議案：令和4年度収支予算の承認に関する件



＜経営力向上セミナー＞

総会終了後、衆議院議員西村康稔氏を迎え、第1部として「コロナ後の経営戦略」と題して講演いただきました。

コロナや円安、資材高騰



で厳しい状態の経営体が多い中、円安で国の税収は増え、税収のプラス分を円安でマイナスの影響を受けている方に補正予算で還元していけるようにしたい等、農業の現状と今後の対応等についてお話をいただきました。

第2部は、山崎副会長を進行役に、西村康稔氏、村田会長、岩見顧問、山田顧問による対談が行われ、「日本の食料生産の維持」、「違う業界との交流」、「中小企業政策の中で、効率が悪い企業はすぐに倒産するほうが良いという説」、「農地の集約」、「スマート技術を使った効率的な農業」、「イベルメクチン」、「許可の迅速化」等、多くの課題や考え方について話が弾みました。

■京都府農林水産部との情報・意見交換会

8月30日（火）、午後からルビノ京都堀川で京都府農林水産部の皆さんと経営者会議会員との意見交換会を開催し、会員23名が参加しました。

京都府から「集落連携100ha 農場づくり（企業連携支援事業）」「農業経営チャレンジ支援事業」「肥料価格高騰対策」「輸入飼料価格高騰対策緊急支援事業」「京ものブランドサプライチェーン構築事業」等について、話題提供をいただいた後、意見交換をしました。

意見交換では、「農場 HACCP」「収入保険制度」「資材・肥料価格高騰対策」「麦の増産対策」「京力農場プラン策定」「集落営農組織の高齢化対策」等、多くの質問や意見が出ました。

コロナ禍の中、資材高騰等による収益の減少など経営者が抱える多くの課題について、現場の実情を直接伝え、有意義な意見交換会になりました。



編集局から

◆新型コロナウイルス感染症の感染者数が減少しない中、ロシアのウクライナ戦略等の影響で資材が高騰、食料安全保障の再確認が必要となっています。また、農業者の高齢化等により農業経営をリタイヤする農業者も増えており、これからの農業を担う人達が増えることを願っています。

このような中、今回、福知山市に移住し、先人が育ててきた栽

培技術、品質を次の世代に引き継ぐことが今の自分達の役目と語る北山農園 北山慶成さん夫妻と八幡市で非農家出身でありながら地元で就農し、新たな目標に向けて実現しようとするところ(株)の山本将人代表取締役を取材しました。

取材したお二人は新規就農者として、地元へ刺激を与えながらしっかりと目標に向けて頑張っていました。

今後のご活躍を期待しています。

発行/2022年10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