



「みず菜」で地域に活気呼び込む2

京都のニューファーマー 綿井 幸二さん（南丹市八木町）

条件不利地域での生産活動を支える4

チャレンジ農業法人 みたけ農産有限会社（福知山市）

異業種の経営者に学ぶ ―私の経営論―6

山田 康一さん（南山田製油）

頑張ってます、われら新規就農者！7

篠山 直也さん（南丹市美山町）

うちの農業経営者会議8

宮津市認定農業者協議会（宮津市）

ミニ経営講座 オンラインショップで農産物売るコツ③...8

名淵 浩史氏（（有）エヌ・エフェクト）

写真：京都のニューファーマー
南丹市八木町／綿井 幸二さん・庸祐さん



父、綿井幸二さん（左）と長男の庸祐さんの呼吸はぴったり！

「みず菜」で地域に活気呼び込む

—— 料理人から転身、産地づくりをリード——



一袋ごとていねいに（奥さんのひとみと美さん）

南丹市八木町

わたい こうじ
綿井 幸二さん（56歳）

働き盛りの年代で農業の世界に飛び込み、20年目を迎える。八木町（現南丹市）でいち早く取り組んだ「みず菜」は、地域を元気づける作物となった。「農業経営に安定はない。だからこそみんなで工夫し、時代の波に乗れるよう努力しなければ」。農業を営むということは、その土地で生きていくことでもある。



一家でテレビCMに登場

収穫した京野菜「みず菜」を手し、家族の笑顔がこぼれる…。昨年秋、綿井さんと奥さんのひと美さん(52)、長男の庸祐さん(25)は全国放映のテレビCMに出演、「生産者の意欲が伝わる体当たりの熱演」と、なかなかの評判だった。

旧八木町は、府内一のみず菜生産量を誇る。テレビCMは大手食品メーカーのキャンペーンで、みず菜が全国各地を代表する食材の1つに選ばれ、綿井さん一家ら八木町神吉地区の2組の生産農家が、PRに一役買って出演したものだ。

「知らぬ間にこの土地に根が生えたやなあ」と綿井さん。いまではJ A京都・京野菜部会八木支部(約70戸)にとって欠かせぬ存在である。

みず菜栽培で展望ひらく

綿井さんが調理師の仕事を辞めて、一家5人で京都市内から神吉地区に移り住んだのは昭和63年、38歳の時だ。収入面では何も不満はなかったものの、料理人という昼夜逆転の生活に「人生の方向を見直してみたい」と、心の豊かさを農業に求めた。

知り合いの農家の紹介で入植するや、当時、神吉では初めてのパイプハウス3棟(10a)を建て、地元の人たちを驚かせた。これからの消費者ニーズを考えてイチゴの水耕栽培を手がけたが、苦しい経営が続く。

そうしたなか、平成3年からスタートしたみず菜の生産拡大運動が転機となった。J Aや農業改良普及センターから勧められたとき、従来の大株採りと異なりライフスタイルに合った小株採りで、周年出荷ができることに魅力を感じたという。

綿井さんは最初に名乗りをあげた3農家のうちの1人。みず菜栽培のためにハウス6棟(16a)を新設、既設のハウスではイチゴの代わりにチンゲン菜、リーフレタスを導入した。

ところが、見よう見まねで取り組んだみず菜が、都会の若者に生のサラダ用に受け、需要がどんどん伸びた。これを受けて平成7年、さらにハウス6棟(16a)を増設。このとき、「農業でやっていける、と手応えを感じた」そうだ。

現在はハウス全15棟でみず菜を栽培。販路は京阪神地域だけでなく、市場経由で首都圏にも広がっている。



地域の人々のパワーが経営を支える

有利販売へ栽培履歴を開示

神吉地区は昔から一面の水田で粘土質の土が多く、野菜をつくるには水はけの悪い土地だった。そこで綿井さんは排水溝をつくることから着手、「地元産堆肥を使ってじっくり土づくりを行い、5年ほど経ってようやく野菜用の土になった」という。

みず菜は年間5作、夏場には輪作で「九条ねぎ」を入れる。みず菜の連作は軟腐病などの原因にもなるため、ネギを挟むことで土も生産者も一息つけるわけだ。

綿井さんをはじめJ A京都・京野菜部会八木支部の農家は、定期的に土壌診断を行う一方、害虫対策は防虫ネットや太陽熱による土壌消毒という自然の力を使い、減農薬・減化学肥料栽培を実施している。こうした取り組みが認められ、府の第1回土づくりコンクール(平成15年度)で、同支部は知事賞に輝いた。

また同J A管内では、みず菜は壬生菜とともに平成16年からホームページ(J A全農京都)上で栽培履歴を公開。消費者の信頼につなげていこうと包装に生産者番号が表示しており、その番号を入力すると、生産者(顔写真入り)と薬剤防除回数を知ることができる仕組みだ。

親子で“複合経営”めざす

神吉にきた時に小学校1年だった長男の庸祐さんは、東京農業大学畜産学科を卒業後、畜産関係の仕事に就いたが、一昨年夏にUターンして経営に加わった。

ゼロから農業を始めた父の姿を見て育ち、「後を継ぐつもりだったし、仕事をする上で手本になる」と庸祐さん。みず菜栽培を手伝いながら、昨年からトマトの施設栽培に挑戦中だ。

みず菜の消費量は増えているとはいえ、関東を中心に産地が続々とできており、時期によって価格変動も大きい。綿井さん自身、将来に備えてそろそろ“次の作物”の準備が必要だとみている。

「神吉では昔、トマトを出荷していて市場でも評価を得ていたと聞いている。次の世代を考えると、トマト以外の野菜もいろいろ計画していかなければ…」複合経営の計画は、同時に、庸祐さんへの大きな期待と重なって見えた。

プロフィール

昭和25年 大阪市平野区生まれ。
高校卒業後、京都市内の料理店で調理師として従事し、昭和63年八木町で就農。平成3年からみず菜の周年栽培に取り組み、同7年認定農業者、17年度「府農林水産業功労者表彰」を受賞した。
現在、八木町認定農業者会議会長。J A京都・青壮年農業経営者クラブ八木支部長。

経営状況

■従事者
綿井幸二さん・ひと美さん夫妻、
長男の庸祐さん
収穫作業：常雇い2名
■経営内容
ハウス15棟・42a
(みず菜・九条ねぎ・トマト)



農業法人のページ

みたけ農産 有限会社

福知山市

条件不利地域での 生産活動を支える

—「受委託組合」から 「集落型農業法人」へ—

- 資本金／330万円（出資者20名）
- 経営内容／水稻作業の受託（田植え～刈り取り～乾燥調製）
マ野菜（キュウリ）、水稻栽培マ草刈り、水稻苗・肥料の配達、除雪作業等
- 役員／代表取締役：伊藤義信さん
取締役：由利光男さん 谷 廣光さん 森下文由さん 藤原久雄さん
- 労働力／労働力提供者・社員4名（うち役員3名）
パート9名（男性5名 女性4名）
- 沿革／昭和56年 府営ほ場整備事業開始 有志で受託組織が発足
平成 4年 府営ほ場整備事業完成
7年 受託組織を再編、「三岳農作業受委託組合」を結成
16年2月 「法人化準備委員会」設置
〈17年3月までの間に20数回の学習会・先進地視察、地域説明会（10会場）などを実施〉
17年3月 発起人総会開催
6月 みたけ農産（有）設立
18年 キュウリ栽培に着手



代表取締役の伊藤義信さん

山間地農業を支えるため、農作業の受託や草刈り、除雪などを行う福知山市三岳地区の集落型農業法人「みたけ農産（有）」。

同地区には地域ぐるみの“多角経営”で活性化に取り組んできた実績があり、その姿勢は法人運営にも受け継がれている。

■深刻な過疎化・高齢化、そして獣害

2月の日曜日、福知山市三岳の集会施設で農家の自主運営による「研修懇話会」があった。集まったのは約80人。平成17年度からの中山間地域等直接支払い制度によって集落協定の取り組みが広がっているが、なかでも三岳地区の協定は府内最大規模で、旧村単位で締結する協定だ。協定参加者231人、協定面積は93haに及ぶ。

協定代表者の開会あいさつに続いて、参加農家からは「耕している主役が80歳代」「このままでは農地が維持できない。2年間に耕作できなくなった農家が数戸出た」「結局、シカに負けた」など、“努力の限界”を訴える発言が相次いだ。

「問題はそこなんや」。みたけ農産（有）代表取締役の伊藤義信さん（72）が言葉を返す。「これからは個人に任せてい

ると農地が荒れると考え、みんなの意向を受けて法人を立ち上げた。田植え、刈り取り、乾燥から、苗や肥料の配達まで何でも引き受ける。よろしく頼みます」。

三岳地区は福知山市の最北部、三岳山（標高839m）のふもとに点在する8つの集落からなる。世帯数は約300戸、認定農業者が2人（ともに60歳代）、市独自の認定農業者が4人いるとはいえ、ほぼ総兼業化といっている。

そこへ過疎化（空き家住宅26戸・独居老人世帯42戸）と同時に、急激な高齢化（高齢化率40.4%）が進み、担い手対策は大きな課題となっている。加えて、シカをはじめとする獣害が年々ひどくなり、電気柵やシカ網でも防御できず、農作物を作ることが困難になってきた。



急傾斜地に棚田が張り付く

■“がんばろう！三岳”を合言葉に

農地の大半は棚田で、昭和56年～平成4年にかけて府営ほ場整備事業などで90%以上が整備されたものの、傾斜がきつく、農道や水路分をとると平均区画面積は5a程度しかない。農地を守ることは即、地域を守ることだった。

そこで伊藤さんら地域活性化のリーダーたちは、「つくる・売る・交流する」の3つの仕組みをつくり、担い手を確保してきた。

「つくる」は「三岳農作業受委託組合」(145戸)の結成(平成7年)、「売る」は地元の野菜や山菜、特産のひょうたんなど加工品を売る「里の駅・みたけ」(同11年開設)の運営、「交流」は青少年山の家「みたけ山荘」のリニューアルオープン(同14年)だ。

受委託組合はそれまでの受託組織を再編、「委託者は“作業をさせてあげている”、受託者は“耕作をしてあげている”という“不協和音”をなくし、みんなが同じ目線に立ってもらうため」(伊藤さん)、委託者も加えた「受委託組合」と命名して再発足したものである。

ところが平成14年、JA支所が広域合併によって廃止され、受委託組合のライスセンターの敷地問題が浮上。任意組織では不動産登記ができないため法人化が課題となり、平成16年に「法人化準備委員会」を立ち上げ、出資金の検討、簿記講習、先進地視察など週1回の割合で勉強会を開いてきた。

そして17年6月、受委託組合を発展的に解消し、“がんばろう！三岳”を合言葉に「みたけ農産(有)」を設立、新たな担い手としてスタートを切った。



休日には観光バスでにぎわう～里の駅・みたけ～

■「福知山キュウリ」栽培に着手

水稲作業は春作業10ha、秋作業20haのほか、ミニライスセンターでは約140戸の乾燥調製作業も受託している。活動エリアはいまのところ三岳地区だけだが、将来は機械装備を充実させて地区外にも広げていきたいという。

利用権設定は平成18年度の2haから、19年度は3haへ拡大。そのうち、80aで水稲栽培を行う一方、18年度からは経営の安定に向けてキュウリの生産を手がけている。

もともと三岳は「福知山キュウリ」の主産地の1つで、栽培を担当しているのは、取締役の藤原久雄さん(59)＝JA出身＝と女性メンバー4名。キュウリづくり25年のベテラン・伊藤さんの指導の下で、18年度は20aで栽培に取



自慢のひょうたんが並ぶ

り組み、当初の出荷目標(10t)を上回る12.3tをJA経由で出荷した。19年度は倍増の約40aで作付けし、要員も2名増員する計画だ。

条件不利地域だけに、法人の業務には草刈り、耕起・畦塗り、水稻苗・肥料の配達、除雪作業などもある。「条件は厳しいが、住民はここに住み続けたいと思っている。だから常に地域の将来像を意識し、収益事業だけでなく、荒廃農地ができないように心がけている」と伊藤さんは言う。

■“生きがい対策”としての営農も

伊藤さんはこれまで、旧福知山農業経営者会議会長、JAキュウリ部会長などを務めてきた。そしてもう1つ、「ひょうたん王国」の仕掛け人としても知られる。

ひょうたんづくりは平成5年、何とか地域に活気を取り戻したいと、伊藤さんが中心となって全戸にひょうたんの種を配布したのが始まり。絵柄を入れると工芸品に生まれ変わる面白さから、コミュニケーションの場として「三岳ひょうたん愛好会」(現在、会員35名)を結成した。「ひょうたん音頭」もつくられ、漆塗りのひょうたんは福知山観光協会の推奨土産品ともなっている。

農地を預けたいという声は多いが、ほ場条件や獣害のことを考えると、なかなか要望に応えられないのが実情である。当面の目標は「女性グループの参加を呼びかけ、農産加工などで経営の輪を広げていきたい」と伊藤さん。農地の荒廃を防ぐ一方で、高齢者や女性の“生きがい対策”としての営農をめざしていくつもりだ。

「里の駅・みたけ」や「みたけ山荘」との提携も今後の課題となりそうだ。

法人会つうしん

●石川県農業法人協会と交流

12月7日～8日、金沢市の石川県農業総合研究センターを会場に、本経営者会議と石川県農業法人協会との交流会を開催しました。

「五郎島金時」の栽培・加工を行っておられる“(有)かわに”や、ぶどうの販売からレストランなど多角経営を実践されている“(株)ぶどうの木”を視察、会員相互の交流も行い、有意義な2日間をすごしました。

●日本農業法人協会総会が開催される

3月8日(木)に東京「浅草ビューホテル」において日本農業法人協会の第16回総会と経営セミナーが開催され、本経営者会議から岩見会長をはじめ、4会員が出席しました。

農業者年金には

「認定農業者・青色申告者への保険料助成」や
「保険料全額控除」のメリットがあります

——詳しくは農業委員会へ——

私の経営論

お客様に感動を売りたい

有限会社山田製油（京都市）

やまだ こういち
代表取締役社長 山田 康一さん

昭和36年 京都市生まれ

昭和59年 大学卒業後サラリーマンに

平成元年 山田製油を復活

「あ あおいしかった!!」お客様に食べていただいて、こう言っていただきたい。お客様に感動を売りたい。これが（有）山田製油の商売だと思っています。

ゴマ油の製造は、祖父が創業したもので、私で3代目。私は、大学を卒業後サラリーマンをしていましたが、祖父の「世のため人のためになるような商売を」という考え方に共鳴し、会社を退職して、一時期休業していた製油業を再開しました。

こ の時、私が誓ったことは、まず第一に、「ほんまもんを作ろう、正直なものをつくろう」、第二に「年商1億円を目標としてがんばろう」ということでした。でも1年目は、37万円しか売り上げがなくて、妻にずいぶんと苦労をかけました。

当 初は、関東方面にも出向き、地域の一番高級なスーパーにゴマ油の営業をかけたりしました。高級なスーパーに取り扱って

もらえれば地域で“良い商品”だという評価が生まれると思ったからです。このような努力のかいあって、またお客様の口コミにより、徐々に売り上げが伸びてきました。

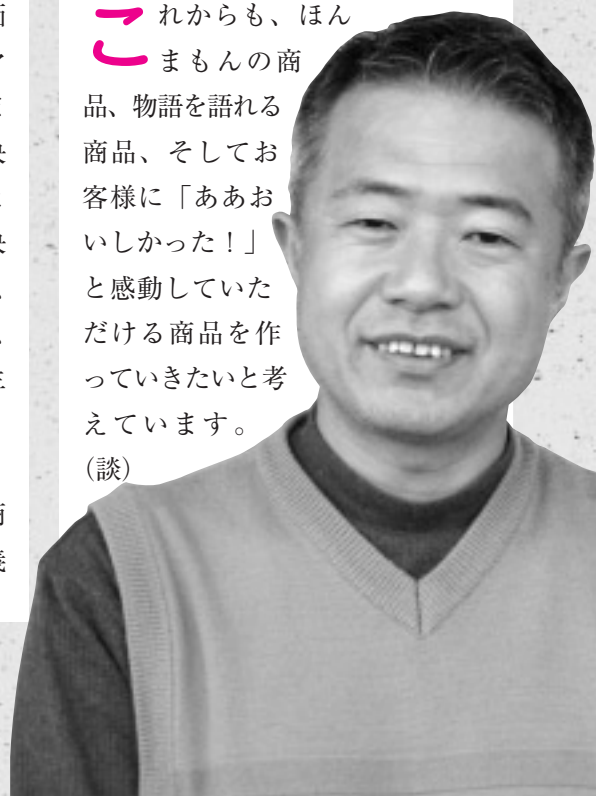
わ が社の商品は、“物語を語れる商品”ということをコンセプトにしています。「このゴマはどこの誰が作ったのか、このゴマ油はどのようにして製造したのか」をお客様に語れるような商品ということです。

商 品の価格決定についても、他社のようにまず商品の価格を決めて、そこから原料のゴマの価格を決めるようなことはしません。まずゴマの原価ありき、決して値切らない。そこに加工賃と当社の利益を上乗せして価格を決定します。原料価格を値切れば、原料の質が落ちます。そこからは、“物語を語れる商品”は決して生まれません。

と ころで、世間一般では、商売といえばお客様第一主義

とされていますが、私は、まず1番目は仕入先、2番目が社員だと思っています。良質のゴマを仕入れて、社員が一生懸命に製造した良い商品なら必ず売れると信じているからです。ですから全社員には、常に感性をみがくように言っています。そのために年1回外国に研修に行かせます。また必ず百貨店等の催事に行かせ、お客様の生の声を聞かせ、現場に反映させるようにしています。年間の催事への出店は、延べ100週にもなります。

こ れからも、ほんまもんの商品、物語を語れる商品、そしてお客様に「ああおいしかった!」と感動していただけの商品を作っていきたいと考えています。
(談)



頑 張 っ て ま す

われら新規就農者！

“守る” 仕事がしたい

南丹市美山町： ささやま なお や 篠山 直也さん（23歳）



京地鶏の技術を習得中

「いろんなものを守る仕事がしたかった」。就農を実現したいま、篠山さんの次なる夢は、奥さんといっしょに美山町で観光農業をすることだという。

◆高校時代から就農先を探す

「私はやりたいことが多かったんです。人助け、いろんな人と関わる、健康に対する模索とか…それで農業ならそのすべてが行えると思ったんです。ですから高校時代から親元を離れて、岡山県の農業高校に行きました」篠山さんは就農の動機をこう語る。

高校時代から関西方面で自分を受け入れてくれる就農地をあちこちと探し求め、岡山県立農業総合センター農業大学校を卒業後、京都府農業会議の紹介で美山町へ。美山町の内久保農場で、平成15年10月から2年間研修を受け、一昨年の10月から同地で就農することとなった。

◆京地鶏で安定した経営を

実践農場での研修は、京地鶏の飼育と水稻栽培。京地鶏の飼育は技術指導者の外田誠氏から、水稻栽培の技術は後見人の清水宏氏から学んだ。

「京地鶏の飼育で一番難しい点は、ヒナの温度管理。失敗すると、ヒナが片方にかたより圧死してしまい、出荷計画がくるってきます。ヒナの温度管理の大切さは身にしみてわかりました」と篠山さんは語る。

また、研修期間中には、丹波町（現京丹波町）で発生した鳥インフルエンザの影響を受け、飼育している京地鶏が出荷できなくなるアクシデントがあった。

「今年も宮崎県や岡山県で鳥インフルエンザが発生して警戒しています。農道を見てください。消毒のた

めの石灰で真っ白でしょう」

たしかに鶏舎に通じる農道は、石灰で真っ白。養鶏家の厳重な警戒体制から鳥インフルエンザの怖さを垣間見た。

◆新たな取組みとして

篠山さんは、平成19年度から、新たな取組みとしてパイプハウス3棟を建てて、みず菜、ホウレンソウ、万願寺とうがらし、トマトなど野菜生産を始める予定だ。京地鶏に加えて野菜生産を行うことにより複合経営で安定した収入を得ることがねらいだ。

もちろん、京地鶏で排出された鶏糞は、普及センターの土壌診断により、野菜に施肥するなど循環型農業の展開も考えている。

◆将来は観光農園を

篠山さんは、一昨年の5月に農業大学校で出会った同級生の朋子さんと結婚。現在は、長男 紡儀君も誕生して、3人家族となった。朋子さんも農業が好きで、ヒナの水・えさの管理は現在では朋子さんの役目となっている。

「もともと観光農業がやりたいので、農業大学校の時は、イチゴ栽培を専攻していました。将来は、お客さんがゆっくりくつろげて楽しめるような観光農業を夫婦で行いたい!!」篠山さんの夢は広がる。



人の集まる農業がしたい!!

<篠山さんのプロフィール>

●家族

なまこ 妻の朋子さん（24）、長男の紡儀くん（8ヵ月）

●就農までの経過

大阪府茨木市出身、岡山県立農業総合センター農業大学校卒業後、京都府農業会議での相談を経て、平成15年に美山町の内久保農場において研修を開始。平成17年10月に就農。

●現在の経営

鶏舎5棟、ヒナ小屋2棟、水稻27.2a、畑5.4a



宮津市認定農業者協議会 (宮津市)

概要 会員：40名（うち法定：17名）
会長：野村一雄さん
設立：平成12年 3月24日



会長の野村一雄さん

●おいしいお米を届けたい

“つやっ娘”「つやつやして綺麗なお米」からつけられた宮津産の特別栽培米コシヒカリだ。

認定農業者等16名が組織する宮津市特別栽培米生産組合では、平成17年から減農薬と有機質肥料である油かすで栽培したコシヒカリを“つやっ娘”のブランド名で販売。食味値80以上しか出荷しないという徹底した品質管理で、“安心・安全・おいしさ”は折り紙つきだ。

「収量は慣行栽培より少ないが、消費者の“おいしい”という言葉を書くとはげみになります」、協議会会長であり、この組合の会員でもある野村さんの顔がほころぶ。現在は、地元の福祉施設や飲食店への出荷や旅館やホテルにも売り込みをかけて、販売拡大や地産地消に向けて取り組まれている。



地元市民でにぎわう朝市

●毎年度実施 ～農業委員会との懇談会～

協議会では、毎年度、農業委員会との懇談会を行っている。今年度は、1月23日に実施された。鳥獣害対策、農産物直売所、担い手対策、農地・水・環

こだわり農産物を消費者へ

境保全向上対策と話し合われる内容は幅広い。

「やはり中山間地では、鳥獣害対策が緊急の課題。私の地域（由良地区）でもイノシシ害や鳥害が問題になっている」と野村会長は語る。

●新たな取組 ～直売所の運営～

協議会では今年度からの新たな取組みとして農産物直売所の運営を行っている。市内の大型スーパーの前で月1回（5月～12月）認定農業者が中心となって野菜、果物や味噌、モチ、ワイン、ハチミツなどの様々な加工品を販売。市民から好評で、いつも開店早々に売り切れてしまうものもある。もちろん“つやっ娘”も定番の人気商品だ。

「市民も地元農産物を求めている。将来的には、常設店ができれば…」、宮津市の三宅総括推進員の夢はふくらむ。

スペシャリストのミニ経営講座 オンラインショップで農産物を売るコツ

第3回『オンラインショップの取組体制～ホームページ制作について～』

オンラインショップを始める時に問題となるのが、ホームページ制作をどのようにするかということです。

1. ホームページ制作と外注

皆さん自身でもソフトを使ってホームページを作成することができます。しかし、パソコンが苦手だったり、時間が取れなかったり、また思うようなデザインにならないなどが原因で、いつまでたってもショップが立ち上がらないということがあります。このような場合は、思いきって外部の業者へ委託（外注）してしまうのも一つの方法です。

2. 外注を活用するコツ

外部の業者に委託する際、気をつけなければ

ならないことは次の2点です。

- ・業者に丸投げしない
- ・自分で更新できる構造にしてもらう

業者に委託する場合、細かい知識は不要ですが、内容や構成などについて希望が出せる程度の準備は必要です。業者はホームページ制作のプロであっても農産物のプロではありません。ホームページ作りには皆さん自身が積極的に関わるようにして下さい。

また、ホームページはいったん完成しても更新を続ける必要があります。自ら更新が行えるよう、基本的な制作の知識だけは身につけることをお勧めします。そうすれば、更新のコストも時間も節約することができます。

そのためには、業者へ「自分が使用してい

るソフトでも更新できるような構造にして下さい」と依頼することを忘れないで下さい。事前の打ち合わせがなければ、業者しか更新できない構造で仕上がってくる可能性があります。

3. 継続は力なり

売れるショップは一夜にしてなりません。売れない時期が何ヵ月続いたとしても、試行錯誤を続け、熱心に取り組めば、必ず売れるショップになる日が訪れます。継続は力なものです。今がチャンスです。がんばりましょう！

今回のアドバイザー

(有)エヌ・エフェクト
代表取締役

なぶちひろし
名瀬 浩史氏
(マーケティングプランナー)



編集局から

◆仕事で出会った農家というのはいつまでも忘れられないものだ。ましてや新規就農者ともなるとなおさらだ。◆今回の取材で久しぶりに会った篠山君。彼と最初に出会ったのは、彼が20歳の時だった。◆それから3年余り、結婚して一児のパパになり奥さん共々、農業

を行っている姿がほほえましくもあり、まぶしい存在に見受けられた。◆夢を追いかける新規就農者にとって現実には厳しい。篠山君も計画どおりには収入が得られず、苦勞の連続であったようだ。◆そこで篠山君にエールを送りたい。“ガンバレ！”

経営と農政がわかる

「全国農業新聞」

—お申込みは市町村農業委員会へ—

発行／2007年 3月

発行者 京都府農業会議（京都府担い手育成総合支援協議会）

〒602-8054 京都市上京区出水通小路東入丁子風呂町104-2 京都府庁西別館内 TEL.075 (441) 3660(代)