

消費者の声をブドウ経営の励みに2

京都のニューファーマー 倉垣 大作さん（福知山市夜久野町）

多彩なキャリアを花づくりに生かす4

チャレンジ農業法人 農事組合法人 花トピア大原野（京都市西京区）

異業種の経営者に学ぶ ―私の経営論―6

竹中 史朗さん（竹中罐詰株式会社）

頑張ってます、われら新規就農者！7

田中進一郎さん（木津川市）

集落営農組織へのアドバイス8

集落営農組織の経理の一元化

農業法人ニュース8



大作さんとよきパートナーの和人さん（弟）

消費者の声をブドウ経営の励みに —— 万願寺とうがらし、観葉植物にも意欲 ——



ブドウの出荷時期は、休む暇もなく大変です

福知山市夜久野町

くらがき だいさく
倉垣 大作さん（43歳）

ブドウ経営といえば、個々の農家が贈答や庭先で売りさばく直販方式が多い。「お客さまと直接向き合えるのでやりがいも出てくる。農家ではなく、家族や個人を大切に思う消費者であり、経営者でありたいと願う」。倉垣さんは、消費者ニーズに応えるブドウづくりを核に、京野菜、観葉植物にも取り組み、経営の多角化をめざしている。

顧客は舞鶴から姫路まで

ブドウ園にある作業小屋の棚に積まれた2kg・4kg入りの段ボール箱。「夜久野高原ふるさとぶどう」と印刷されてある。主要道路からはずれ、とりたてて看板も出していないのに、毎年収穫シーズンになると「倉垣農園」にはなじみのお客さんが次々と訪れる。

府の最西端、兵庫県境にまたがる夜久野高原でつくられるブドウは、府内唯一の火山の跡〔宝山（田倉山）の噴火〕で降り積もった黒ボク（火山灰）の土壌と、高原特有の冷涼な気候から、甘みのある大粒種は贈り物として好評だ。

口コミでおいしいと聞いてやってくるお客さんは、舞鶴から兵庫・豊岡、姫路方面にまで及ぶ。「ほとんどがリピーターの方で、休日には車の列ができることもありありがたいと思います」と倉垣さん。宅配も行っており、買いに来たお客さんが知り合いへの発送を注文し、「贈られておいしかったので」と、もらった人から注文が舞い込むことも多いという。

弟も加わり共同経営へ

倉垣さんは、兼業農家の長男。東京農業大学畜産学科に進学したが、果樹に興味を持ち、大学を中退。海外農業研修生として2年間、米国・ワシントン州のリンゴ農家へ。帰省していったん地元のJAに勤めた後、平成2年、25歳の時に「農場主になりたい」と思い描いて就農した。

当時、働き手は母と2人だけ。もともとあったクリ園に加え、米国で習得したリンゴ栽培を考えていたが、府農業改良普及センターの勧めでブドウ栽培（スタート時は50a）に取り組んだ。

6年前、福知山市内の会社で測量技師をしていた弟の和人さん（39）が脱サラして経営に参加。「なんとなく兄弟で一緒にやろうということになった」という。

労力的に楽になると、そのぶん良品生産に力を振り向けることが出来

た。販路も福知山市内のスーパーへの出荷を開始するなど、和人さんの就農は大きな転機となった。

現在、80a（うちハウス20a）で「ベリーA」を主体に「藤稔」「紅伊豆」「紫玉」など約10品種を栽培。クリとともに農園での販売や、地元の道の駅（農匠の郷やくの）の直売所「やくの高原市」、スーパーなどに出荷している。



ブドウの糖度は糖度計により測定します。

栽培のコツは“腹八分目”

当初は地域のイベントやお祭りに出店してPRしているうち、年々庭先にブドウを買い求めるお客さんが増えてきた。あらためて知ったのは、消費者の「価格」より「鮮度・品質」への根強いニーズだった。「味にこだわりながら、安全で安心なブドウを消費者へ届けていきたい」。倉垣さんの言葉には実感がこもる。

近年は、大粒種に人気があるので、栽培品種は藤稔、紅伊豆など巨峰系に少しずつ切り替えている。目安としている糖度は17度とやや低め。ただ糖度を高めるより、酸味とのバランスを重視しているからだ。

よいブドウはよい畑で育つ。カキ殻石灰、ホウ素・マンガンが入った「BMようりん」、骨粉など有機質肥料を投入しているほか、自然の力を引き出すために耕起を草の根にゆだねる不耕起栽培を取り入れている。

樹勢を維持するため、房の摘粒に

気を遣い、10a当たり収量を1.5t程度に抑えている。「“腹八分に病なし”は、ブドウも人間も同じ」というのが倉垣さんの考えだ。

経営の多角化に夢ふくらむ

経営の安定をはかるため、ブドウ栽培の合間の戦略作物として観葉植物、京野菜「万願寺とうがらし」の栽培も手がけている。

観葉植物は3年前から、冬場の作業にと始めた。奥さんの和世さん（39）が園芸セミナーで多肉植物を知り、サボテンなどの乾燥地帯に自生する生命力に魅せられたのがきっかけとか。本やインターネットで情報を収集し、山野草と併せて200種類以上を加温ハウスで栽培。「多肉植物の姿、色彩を楽しんでもらえれば」と直売所に出荷、来店客の目を楽しませている。

野菜栽培はサトイモ、黒大豆の枝豆などの露地栽培に加え、今年からハウス2棟（3a）で万願寺とうがらしを導入。「思ったより手がかからなくて済む」といい、来年はさらに2棟増やす計画だ。

経営の青写真はまだ続く。ブドウのジャム加工にも来年着手する。「つくること、売ること、事業を継続させていくこと、すべてができてこそ農業経営者」——かつての米国研修で得た倉垣さんの信条である。

プロフィール

昭和38年 夜久野町生まれ。
府立福知山高校卒、東京農業大学を中退後、アメリカでの果樹研修（2年間）を終えて帰省。旧夜久野町農協勤務を経て、平成2年から就農。同8年認定農業者。19年より府指導農業者。この間、福天地方農業青年会議会会長を務めた。

経営状況

■従事者
倉垣大作さん・和世さん夫妻
弟の和人さん

■経営内容
ブドウ80a（うちハウス20a）、
クリ35a、野菜ほか35a（露地30a：サトイモ・黒豆枝豆・スイートコーン、ハウス3a：万願寺とうがらし）、観葉植物1.5a（加温ハウス）



農業法人のページ

農事組合法人 花トピア大原野

京都市西京区

多彩なキャリアを 花づくりに生かす

— 街の人たちとの交流にも一役 —

■資本金／900万円（出資者9名）

■経営内容／花苗・鉢花の生産販売

■役員／代表理事 松尾義平さん

理事 片岡靖久さん 畑 勲さん

（構成員）松尾昇一さん 長尾雄市さん 本谷二郎さん

木崎博雄さん 木本義勝さん 斎藤寿治さん

■労働力／各出資者および家族

■経営内容／鉄骨ハウス温室 13棟 計70a

事務所兼作業場 1棟 119m²

展示観賞温室 1棟 100m²

パイプハウス 9棟 計20a

■沿革／平成8年 京都市が花き団地整備を計画

10年10月 「農事組合法人 花トピア大原野」を設立

11年5月 花苗の生産を開始

12年 淡路花博「ジャパンフローラ2000」に出荷

13年10月 独自イベント「秋の花咲く市」を開催、以降
秋の恒例行事となっている

17年10月 全国園芸鉢物研究大会で功績者表彰を受賞

19年6月 R&Bライブ「里山の夕べ」開催



松尾代表理事と多彩なキャリアを持つメンバー

京都市の南西部、西山のふもとに広がる大原野の里。そこに年齢や経歴も違う花好きの仲間が集まり、農事組合法人を立ち上げた。新規就農者が大半というユニークな“素人集団”は、花づくりに夢を託す一方、イベントなどを通じて“ふるさと”をPR、地域活性化にもつなげてきた。

■地域をあげて「秋の花咲く市」

京都・洛西ニュータウンに程近い大原野地区は、いまでも棚田や畑の中に民家が点在する風景が残っており、市の自然風景保全地区に指定されている。その一角では、整備された花き団地のハウスが連なり、中に入ると季節の花をつけた苗が整然と並べられ、色とりどりのじゅうたんを敷き詰めたようだ。

毎年10月末の日曜日には、「花トピア大原野」の展示温室前をメイン会場に、「秋の花咲く市」が開かれる。花苗の直売をはじめ、地場産野菜、新米おにぎり、草もち、焼きたてパンなどが並び、地元の奥さんたちがつくった豚汁の無料サービスも…。町内にあるフランス料理店の自家製クッキー、老舗醤油店の醤油やポン酢も人気が高い。

この催しは今年で7回目を数え、地域の恒例行事として定着。イベントの仕掛け人で「花トピア大原野」理事、畑勲さん（60）は「出店者はすべて地域の人で、売り出すものも“手づくり”が条件。それでも協力者が毎年増えていくのがなによりの収穫」と笑顔を見せる。



花づくりをとおして消費者との交流を考える畑理事

■多士済々の新規就農者たち

京都市が花き生産団地の設置を計画したのは平成8年。山が西日を遮り、夏でも夕方は涼しく花づくりに適している大原野地区がその1か所として選ばれた。同10年、国や府、市の支援で「花トピア大原野」を立ち上げ、施設の完成を待って翌11年から花苗生産がスタート。折しも淡路花博「ジャパンフローラ2000」への出荷を契機に生産が本格化した。

なによりも注目すべきは、参加メンバー9人のうち新規就農者が6人も占めていることである。年齢は30歳代から70歳代まで、経歴も元会社員、コンビニ経営者、公務員と多彩だ。これに市内でも指折りの園芸業者、花き生産農家ら3人が加わった。



コンビニ経営者から就農した木本さんと奥さん

畑さんは新規就農者の1人。地元農家の出身だが、「休まず黙々と働く」ことを美德とする価値観に反発して農業を継がず、電機メーカーに30年間勤めた。定年後の生活を考えていた矢先、花き生産団地計画を知り、これまでのイメージとは異なる農業をやってみようと早期退職してUターン就農した。「花に触れているうち、忘れていた子どものころの情景がよみがえった」という。

木本義勝さん（63）は、脱サラしてコンビニ店を経営していた。早朝から深夜まで働きづめの生活に疑問を抱き、「花栽培なら農業をやってみたい」と府農業総合研究所に通って研修を受けた。しばらくの間はコンビニ店との兼業だったが、いまは「花づくり一筋」である。

新規就農者の中で最も若い斎藤寿治さん（30）は「花にも人間と同じく個性がある。花の声が聞こえるようなプロになりたい」と、専門学校を卒業してこの道に飛び込んだ。

代表理事の松尾義平さん（76）は花き卸売会社の会長を務める業界の第一人者。新規就農者を積極的に受け入れたのは、「未経験者同士のほうがまとまりやすいし、既存の概念にとらわれず、新しいスタイルの農業に挑戦できる」というのが理由だという。

■仲間のノウハウを経営力に

設立当初は「共同生産方式」でスタートを切った。しかし間もなく、皆の話し合いでハウスの管理は棟ごとに担当者を決め、種子選びから出荷まで各自が責任を負い、その成果を所得にも反映させる方式に改めた。自己責任で経営

したほうが、結果として花トピア全体の品質向上につながるというわけだ。

全体の経営面積はハウス22棟計90a。栽培しているのは、ガーデニング用の花苗、鉢花が中心。パンジー、ビオラ、ハボタン、クリサンセマム、スパティフィラム、ゼラニウムなど20品目以上に及ぶ。

販売は京都市内、大阪・豊中、泉大津、鶴見など6市場に出荷。年間の出荷量は合わせて250万ポット（鉢）に上り、法人の名前で共同出荷している。

法人化のメリットは、種子、培養土、肥料などの生産資材を共同購入しているほか、出荷についても一定のロットがまとまるため、近隣の卸売市場が集荷に向いてきてくれることだ。

それだけではない。花づくりのベテランが栽培技術を教え、新規就農者は他産業で培ったアイデアを出し合う。「仲間意識、互助精神がみんなの心の支えになっている」と畑さんは強調する。

■田舎と街の懸け橋をめざして

花苗生産は、需給バランスから価格変動が大きく難しい。毎月開催のメンバーが集まる「定例会」には府、市から担当者も出席して情報を交換する。しばしばテーマに取り上げられるのは、同じ品種の集中出荷を避けるための出荷時期の調整だという。

今春からは、懸案だった直売を展示温室前で始めた。「まだ無人販売に毛の生えた程度なので、これから充実させていきたい」と畑さん。また、法人を代表する核となるような花を選定し、花トピアのブランドをつくっていくことが当面の課題である。

大原野の里は、洛西ニュータウンの住民の散歩コースになっており、展示温室を見学に訪れる人も多い。今年6月には花の即売、ホタル観賞を兼ねてR（リズム）& B（ブルース）ライブを催し、地元の人たちを驚かせた。

「こんな、里山にも街にも近い地域はそうはないですよ。花を通じて、田舎と街の懸け橋のような役割を担っていきたい」（畑さん）。それはメンバーみんなの願いだ。



花トピア大原野の経営はみんなで話し合うことがモットー

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

一天の橋立とともに歩む オイルサーディン

竹中罐詰株式会社（宮津市）

代表取締役社長 竹中 史朗さん

1934年 京都市生まれ（73歳）

1957年 竹中罐詰株式会社 社長就任

1998年～2007年10月

宮津商工会議所 会頭

2006年 宮津納税協会 会長就任

明治41年に祖父が京都の地で食品の缶詰・製造業を創業してから来年で100年目を迎えようとしています。当社の商品は、お客さまのご愛顧によりまして、オイルサーディンを中心に、ハタハタ・カキの油づけ缶詰など8種類の海の幸を北海道から沖縄まで販売しています。

◆時代とともに歩む

昭和32年に父親から経営を引き継いだ当時は、カニの資源が豊富で、冬はカニ、春はタケノコ・フキ、初夏から秋にかけては、オイルサーディンを製造してきました。

昭和38年頃からカニが減少しはじめました。しかし、この間にイワシを保存する冷凍技術の進歩もありましたので、商品をオイルサーディンに特化してきました。当時の家庭では、オイルサーディンを食べることは少なかったのですが、徐々に食生活が洋風化してきたことから、ホテル、レストラン、スナックでオイルサーディンの需要が高まり、徐々に家庭にも浸透し、うまく時代に乗ることができました。その後、京都国体

開催を契機に、新たな商品づくりとして、現在の販売商品群を手がけることになりました。

◆いい素材を使う

オイルサーディンの原料は、素材のイワシと、綿実油、食塩、月桂樹の葉の3種類だけです。素材は、宮津、舞鶴等の市場で品定めして、とにかく良いものを使うことに心がけてきました。でなければおいしいものは出来ません。ときどき、お客様から、「この前と同じ物を注文したい」と言われますが、実は二度と同じ物も作れないのです。その時に捕

れた素材そのものが、うま味を引き出しているからです。

◆旬感のつながりを大切に

オイルサーディンは、ラーメン、シーチキンのように大量に売れるものではありません。薄く広く売らなければなりません。そのためには、品質を大事にしていくこと、お客様への信頼を積み重ねることが必要です。お陰さまで、お客様の口コミによる注文や、インターネット、雑誌をご覧になって注文されるお客様が増えています。このようにして、気に入って頂ける人を一人でも多くキャッチすることが必要です。

また、缶詰のラベル写真「天の橋立」は、自分で撮影したのですが、35年前から変わってません。「天の橋立」のラベルを見ていただくことによりお客様とのつながりを持つためです。経営にとって、商品を通じてのお客さまと心のつながりをしっかり持つことが大事です。それが、我々、小さいメーカーの生きる道だと考えています。（談）



頑張ってます

われら新規就農者！

幸運が重なって 京都府南部で就農

木津川市：田中進一郎さん（37歳）



今年の出来栄について語る田中さん（右側）

新規就農の難しい府南部で幸運にも今年の春に就農。加えて、ベテラン指導者の指導を忠実に実行することで就農初年度から周辺農家並みの収入を上げている。

◆経営の柱はナスとミズナ

当初、田中さんはイチジクとミズナを中心とする営農を希望していたが、普及センターの指導を受け何度も経営試算を繰り返した。そして、イチジクよりもナスの方が設備投資が少ない割に収益が上がることを実感、ナスとミズナに変更した。剪定や追肥方法、病害虫対策など、実践農場で受けた地域のベテラン指導者の技術指導を忠実に実行したことに加え、機械類は周辺農家から借りるか中古品を購入するなど初期投資を極力抑えたことなどもあり、就農初年度から周辺農家並みの収入を上げることが出来たという。目下の最大の課題は、ナスの連作障害を回避するための新たな農地の確保問題。地域や関係機関の協力も得ながら新たな土地を探している。

◆関係者のバックアップを受けて就農

学校卒業後、環境アセスメント関連会社で生物部門の調査に従事。しかし、一生、続けられる自然相手の仕事がしたいと考え、農業を勉強するつもりで旧木津町鹿背山の農家で1年余りアルバイトをしていた。その間、普及センター及び旧木津町に就農相談。これを

受け、旧木津町が調整し、町会議員と町職員から農地を、また、アルバイト先の農家からハウス2棟を借り受けることができ、役場や関係者のバックアップを受けながら平成17年から実践農場での研修をスタート。19年3月に就農。

農地の確保が難しい南部で就農できたことは「本当に幸運でした」と田中さん。

◆夢は1日も早い自立と地域への恩返し

昨年5月にサッカーを通して知り合った敦子さんと結婚。敦子さんは全日本クラスの選手を輩出している女子クラブに籍を置いていたスポーツウーマン。自分たちが作った物を当てに飲む農作業後のビールの味は、「以前とは比べものにならないほど旨い」という。

今の経営が軌道に乗れば、新たに果樹づくりにも挑戦、経営を多角化し一人前の農業者として1日も早い自立をめざしている。また、「特技のサッカーを活かし子どもの指導などで、お世話になった地域の方々に少しでも恩返しをしたい」という田中さん。その時期が1日も早く来ることを期待したい。



<田中さんのプロフィール>

- 家族
妻の敦子さん（26歳）
- 就農までの経過
大阪府枚方市出身。民間の環境アセスメント関連会社で生物関係の調査業務に従事。農業会議、普及センター、旧木津町の指導や実践農場での研修を経て、平成19年3月に就農。
- 現在の経営
 - ナス（露地）6a
 - ミズナ（ハウス2棟）5a
 - サトイモなど4a



集落営農組織へのアドバイス 集落営農組織の経理の一元化

京都府担い手育成総合支援協議会スペシャリスト 税理士 西田 悟



京都府内における平成19年産の品目横断的経営安定対策の加入申請状況は、154経営体あり、うち認定農業者（法人含む）が126経営体、集落営農組織が28経営体であったとききます。

ところで、集落営農組織がこの経営安定対策の支援対象となるためには、20ha（特例あり）以上の経営規模であることの他に、次の5つの要件を備えていることが必要とされます。

①規約の作成 ②経理の一元化 ③農用地の利用集積目標の定め ④主たる従事者の所得目標の定め ⑤農業生産法人化計画

この要件のうち、「経理の一元化」については、集落営農の組織化・法人化を推進するためのハードルの一つとなっています。

経理の一元化とは、集落営農組織を一つの経営体と想定し、収益と費用をプール計算し、利益を計算した上で、その利益を配分基準（出役割・農用地面積割など）により構成員に配分する会計処理を行うことです。構成員は配分された利益について、自己の経営と併せて適正な税務申告を

行います。特に、配分基準は、構成員の中で十分な話し合いをして決めていく必要があります。

また、経理の一元化については次の3点がポイントとされています。

①集落営農組織（代表者）名義の口座を設ける。②農産物の販売名義を集落営農組織とする。③農産物の販売収入をその口座に入金する（経営安定対策の交付金もその口座に振り込まれます）。

なお、相続税・贈与税の納税猶予適用者が集落営農組織に参加した場合、農産物の販売名義は組織名義となり、納税猶予適用者である構成員が販売名義を持たないこととなりますが、納税猶予が適用されないことはありません。しかしながら、ここで注意が必要なのは、構成員が農業経営を継続していることです。実質的に農業経営をすべて委託したと認められる場合は、納税猶予の適用が受けられなくなります。農業経営の継続の考え方は国からも示されていますが、個々のケースによって取扱いが異なりますので、事前に所轄の税務署に事例を照会し確認しておくことも必要です。

農業法人 ニュース

全国のトップレベルの経営者が集結！
「農業法人全国秋季セミナー2007 in なら」に300法人



農業法人を対象にした経営セミナーが10月10、11日に、奈良県で開催され、全国からトップレベルの経営を展開する300の農業法人が参加し、“ブランド化戦略”をテーマに、活発なやりとりが行われました。

京都府農業法人経営者会議からは7法人が参加しました。

講師は、食市場について、「これまで消費者ニーズを確定する要素は、“世代・男女・所得・地域”だった。しかし、現在はこれに“属性・感性・趣向・志向”などが加わり、大衆市場から個別市場へとますます多様化している」と分析。それぞれのニーズにマッチするものを開発し、求めている層に的確に売り込んでいくことが重要とされました。

参加者は、「自分の経営を新しい視点で見つめ直すきっかけになる」と真剣な面持ちで聞き入っていました。

編集局から

◆農業会議主催の「農業経営力アップ講座」の第1弾として、京丹後市のアグリセンター大宮で法人設立研修会・相談会（家族経営・有志結合）を開催。参加された皆さまは本当にご苦労さまでした。今回の講義では、私も初めての講師を…講義中は少し緊張気味で…1週間前の「ぎっくり腰」で少

し苦痛を感じながらでしたが、無事終了することができました。講師アンケートでは、「普通」より少し上の評価を頂き、有り難うございました。これからも、皆さまの経営力アップにつながるように“わかりやすく役に立つ講座”を目指して頑張りたいと思います。

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11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油小路東入丁子風呂町104-2 京都府庁西別館内 TEL.075(441)3660(代)