

家族の夢広がるロックウール栽培	2
京都のニューファーマー 松宮 久基さん（京丹後市久美浜町）	
高原に息づく植木の「文化」と「技」	4
チャレンジ農業法人 有限会社 京都芳樹園 夜久野農場（福知山市夜久野町）	
異業種の経営者に学ぶ ―私の経営論―	6
藤田 全弘さん（藤田罐詰株式会社）	
頑張ってます、われら新規就農者！	7
吉川直人さん（福知山市大江町）	
集落営農組織へのアドバイス	8
自己資本の充実で信用力アップ！	
農業法人ニュース	8



松宮農園のスタッフ一同（左から久基さん、二女いづみさん、三女こぶえさん、孫のもも香ちゃん、奥さんのやす江さん、長女とも恵さん）

家族の夢広がるロックウール栽培

—— 魅力実感、3人姉妹が“後継ぎ” ——

京丹後市久美浜町

まつみや ひさき
松宮 久基さん（57歳）

地域に先駆けて施設栽培に着手し、そしてロックウール栽培へ。「松宮農園」のトマト、イチゴは市場や消費者の間でも評価が高い。しかも、その背中を見て、娘さんたちが後に続く。「農業はやはり家族で楽しくやるのが一番」。松宮さん一家には農業への熱い想いが満ちている。



家族と一緒に農業するのも楽しいものです



イチゴ“大ヒット”中

丹後半島の北西端、久美浜湾から内陸部に5kmほど入ったところに京丹後市久美浜町の金谷地区がある。水田地帯の一角に建つ「松宮農園」のハウスに入ると、イチゴの甘い香りに包まれた。

松宮農園のイチゴは「ロックウール栽培」。腰を曲げなくても作業ができる高さに苗床を設けた高設栽培、培土の代わりにロックウールを使い、養液を自動的に供給する。イチゴ栽培のイメージはいまや一変している。

栽培品種は、「章姫（あきひめ）」。「先のとがった大粒で、糖度が高く、酸味が少ない甘さが“売り”の品種だ。すべて直販方式をとり、地元の旅館・民宿、Aコープ、直売所や、百貨店の物産展でも引っ張りだこで、注文に生産が追いつかないほど。インターネット通販はしていないのに、「口コミで全国から注文がくる」（松宮さん）という。

松宮さんには、もう1つ自慢がある。イチゴ栽培を3人の娘さんたちに任せていることだ。二女・いづみさん（27）と三女・こづえさん（25）はすでに何年も経験を積み、結婚した長女・とも恵さん（30）は8年前家族でUターンし後継者として3人の子どもを見ながら農業している（主人は会社員）。

「下の2人は将来結婚でどうなるか分からないが、自ら選んだ道。それも1つの生き方だから」と娘たちを見守る。

地域初の施設栽培へ

金谷地区（36戸）では、古くから大根、白菜、キャベツなどの採種が行われ、松宮さんの家も採種、米、スイカ栽培の複合農家だった。

長男の久基さんは、高校の農業科を卒業後、新たな経営作目を見つけるため神奈川県で1年間勤め、花き栽培の技術を習得。就農後はストック、アスターの切り花栽培を手がけた。

就農から3年目、父が体調を崩したのを機に経営委譲されると、満を持したかのように地域でいち早くトマトの施設栽培に乗り出した。「意固地な父が元気だったら、雪の多いこの地での施設栽培は無理な相談だった」と振り返る。昭和50年代半ばのことだ。

トマト・キュウリ・ストックの年3作体系をとったが、やがて青枯病など土壌病害が発生。このためトマトの養液栽培を模索し、府山城園芸研究所など研究機関にも足を運んだ末、平成7年からロックウール栽培を導入することにした。

その後、「食べ物のほうが安定している」と、ストックを縮小し、イチゴを手がけた。7年前のことである。



イチゴ栽培は3人の娘さんが主役、イチゴは市場で大好評

自作のラベルでPR

研究熱心さでは、奥さんのやす江さん（56）も引けをとらない。

共販のトマト以外の品目には、自作のイラスト付き「まつみや」ラベルを貼付している。やす江さんが販売セミナーでヒントを得て、「商品アピールが大事」と始めたものだ。イラストは、孫の顔をトマトに見立て、両耳にはイチゴと花をあしらう。「玄人はだし」となかなかの評判だ。



自作イラスト「まつみや」の極意になっているラベル松宮農園の顔

機会をみつけてはせっせと見学、視察に出かけるのが松宮さん夫婦の経営成功

にあたって、兵庫、大阪、奈良の先進地を見て回った。いまでも年に数回は夫婦で全国各地を飛び歩く。

やす江さんは大阪・富田林市の出身。若いころ4日クラブ活動に参加

し、全国大会で松宮さんと知り合った。結婚後は、専業農家の女性たちでグループを結成。直売所の運営やイベント活動のほか、異業種が集まる交流会などにも参加して、農業の大切さをアピールしている。

「親が自信を持ってがんばれば、子どもも農業をやりたくなるはず」。やす江さんの言葉には、強い説得力がある。

世代交代をにらんで

現在、ハウスは20棟（計80a）。主要品目のトマト（桃太郎ヨーク）は、平成17年、18年と再び青枯病に悩まされたが、その分、イチゴを拡大して損失を最低限に抑えた。

これからはトマトを「年2作」から「2年5作」へ、イチゴはハウスを増棟し、さらに切り花はバラ、露地野菜も新品目を、と青写真を描く。

「後々のために経営基盤だけは確立しておきたい」というのが松宮夫婦の願いである。いつかはやってくる世代交代—長女家族が引き継いでくれるだろうか、二女、三女の結婚は…。夫婦の“後継者待望論”は巡りめぐる。

「こればかりは成り行き任せ」と久基さん。「ハウス栽培のようにマニュアルどおりにはいきません」とやす江さんが話を継ぐと、「そうそう」と夫婦で笑いながらうなずいた。

プロフィール

昭和25年 久美浜町生まれ。
府立久美浜高校農業科卒、神奈川の種苗会社で1年間の研修を経て、昭和45年就農。切り花を手がける一方、地域に先がけて施設栽培—ロックウール栽培を導入した。平成7年認定農業者。久美浜町施設園芸組合長。同19年度全国担い手育成総合支援協議会会長賞を受賞。

経営状況

■従事者
松宮久基さん・やす江さん夫妻
長女とも恵さん・二女いづみさん・三女こづえさん
（繁忙期 アルバイト3～4名）

■経営内容
野菜：施設6,400㎡（トマトのべ8,800㎡・イチゴ2,000㎡）
露地40a（ブロッコリー・ホウレンソウ・九条ねぎ）
花き：施設1,600㎡（ストック）露地15a（アスター）
水稲：1ha



農業法人のページ

有限会社 京都芳樹園 夜久野農場

福知山市夜久野町

高原に息づく 植木の「文化」と「技」

— “材料供給”から“提案”へ —

■資本金／ 1,500万円

■経営内容／ 植木（街路樹・庭園樹・緑化樹）、グランドカバー類、山野草、ポット樹木などの生産
圃場面積12ha（借地8.5ha）・パイプハウス5棟（計12a）

■役員／ 代表取締役 小島義治さん
取締役 小島幹央さん 高橋裕志さん

■労働力／ 従業員12名（うちパート4名）

■沿革／ 大正 4年 京都・桂で植木生産・卸「京都芳樹園」を創業
昭和 47年 生産部門を拡大、夜久野農場を新設
平成 3年 夜久野農場を分社化、(有)夜久野緑産を設立
14年 販売部門を法人化、(株)京都芳樹園緑販を設立
19年 社名を「(有)夜久野緑産」から「(有)京都芳樹園夜久野農場」に変更

(有)京都芳樹園夜久野農場をひっぱり小島義治代表取締役

近年、洋風のガーデニングの定着とは対照的に、和風の庭園は少なくなり、“植木受難”の時代が続いている。しかも植木づくりは息の長い仕事だけに、事業としてはそれなりの“覚悟”も。大正初めという「京都芳樹園」は、モノづくりの領域を超え、「植木の魅力を伝えたい」をコンセプトに経営を広げている。

■最適の土壌を求め 夜久野高原へ

2月半ば、訪問した“植木の農場”は一面の銀世界だった。府の西端、兵庫県との境に黒ボク（火山灰土）の台地が広がる福知山市の夜久野高原。樹氷の木々が幻想的な雰囲気をもたらし出すなか、従業員たちは厚い雪に埋もれた「ポット苗木」を掘り出す作業に追われていた。

「ひと口に“植木業”といっても多種にわたっています。一般には植木の手入れをする庭師さんを思い浮かべるかもしれませんが、その前の段階、苗を仕入れ、大きく育てて造園業者に渡す、それが私たちの仕事なんです」と話すのは「(有)京都芳樹園夜久野農場」の取締役、小島幹央さん（34）。植木を扱う商売は、畑で苗を育てる「生産者」、

植木を販売する「材料業者」、それを植える「植木屋」、庭をつくる「造園業者」などに分けられる。京都芳樹園は、このうち植木の生産・卸を主要業務にしている。

大正4年、小島さん（イロハモミジの生育状況を調べる小島幹央さん）の曾祖父が京都市内（現西京区）で創業。本園に加えて、夜久野町に進出したのは昭和47年と古く、祖父の平造さん（92）が当主の時代である。平成3年には夜久野農場を組織上、分離独立させた。

同農場の事務所の壁には「作業方針」が額に掲げてある。「樹木は生き物であるので、各人愛着を持ち100%の活着、生育を目標に生産の合理化および経費節減に努力し…」と説き、作業要領が一つひとつ列記されている。平造さんが自らしたためたものだ。

夜久野高原の冬は、膝までの根雪に見舞われる。にもかかわらず、栽培地に選んだのは昼夜の温度差に加え、「何



より黒ボクの土壌が樹木、特に落葉樹の生育にいい」(小島さん) からだった。

■「図鑑にあるものは全部栽培」

京都芳樹園には“本家”のほか、別法人として夜久野農場の販売部門を担当する(株)京都芳樹園緑販がある。これらグループの当主で、夜久野農場の代表取締役でもある父の義治さん(60)は、日本植木協会副会長の肩書を持つ。かつて京都市内の街路樹は一手に引き受けていた、というのが同園の自慢だ。

数えて4代目の小島さんは、東京農業大学造園科学科を卒業。造園施工会社に2年間勤めた後、平成12年から家業を継いだ。現在、実質夜久野農場の責任者で、同時に(株)京都芳樹園緑販の代表取締役も兼ねており、夜久野と京都へは毎週半分ずつ顔を出す。

戦後、植木業界にとって2つの大きなブームがあった。1つは昭和40年代で公害問題もからんだ緑化ブーム、もう1つはバブル期である。しかし、バブル崩壊以降は厳しい環境が続く。

小島さんは「大きなブームはもう起こらない」という。いまでは植木生産を農家に委託し、卸業を中心とした経営にシフトする業者が増えているが、京都芳樹園は「生産一卸」の姿勢を崩さない。「植木は一つの文化であり、昔から継承されてきた貴重な技術を絶やしてはいけない」と考えているからだ。

栽培スタイルは、畑に植えている木を根巻きにして売る「露地栽培」と、容器による「ポット栽培」とに大別され、さらにポット栽培には、地表を覆うために植栽する「グラウンドカバー(下草)類」「山野草」「ポット樹木」などがある。栽培種は「樹木図鑑に載っているものは全部うちの取扱品目」が父・義治さんの口ぐせというから、“多品種少量生産”もここにきわまる。

■プロをめざし若手が続々

植木は草花と異なり、息の長い仕事だ。苗木を植えてから商売になるまで、最低3年は必要といわれる。しかも、除草・草刈り、消毒、施肥、植え替え、剪定と結構忙しい。

小島さんの言葉を借りれば「農場は巨大な植木の倉庫」。たとえば植木の中には出荷しそこねたりして、何年も過ぎたらどうなるのか。「経験を積み重ねていけば技術は成熟していくように、植物は育てば育つほど豊かになるわけだから、それはストックになる」。

そんな長期的なスパンに立てているのには理由がある。次代を担う若い人たちが揃っているからだ。

そのリーダーである取締役、高橋裕志さん(31)は「緑は癒やし空間を生み出す。この仕事には、その作業に携われる誇りと喜びがある」と胸を張る。一方、若い人が増えた分、責任も大きくなった。小島さんは「彼らの意欲に応えるためにも、農場を現在の12haから20ha規模に拡大していきたい」と意気込む。

■いいものを売りこむ

夜久野農場では近年、常緑樹から落葉樹にシフトし、数ある樹木のなかでもモミジ、サクラ、ウメ、ハナミズキ、モクレンを主要樹種に位置づけ、昨年には松くい虫防止のための抵抗性アカマツを導入。グラウンドカバー類はアジュガ、ヘデラ、山野草は常緑ナルコユリなどに力を入れていく方針だという。

全国的な傾向としてもグラウンドカバー類、山野草などガーデニング素材の栽培が増えているが、小島さんは「むしろ樹木の生産にこだわりたい」ときっぱり。「いいものはいつの時代でも存続していく」というポリシーがあるからだ。

植木の世界といえば、仲買人や造園業者に目が向けられてきた。「これからの生産者には、“こんな植木もある”と造園業者に売り込んでいく、攻めの姿勢が必要だ」と小島さん。

たんなる材料供給ではなく、ユーザーへ提案できる植木業をめざしている。



植木以外にグラウンドカバー類などの施設栽培もやってます



(有)京都芳樹園夜久野農場を支える若きスタッフのみなさん

b 農業者年金の魅力 b

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

—技術を活かし
消費者ニーズに応える—

藤田罐詰株式会社（京都市）

代表取締役社長 藤田^{まさひろ}全弘さん

1929年 京都市生まれ（78歳）

1949年 能生水産高校製造科卒業

藤田罐詰株式会社 入社

1970年 藤田罐詰株式会社 社長就任

1993年 京都府缶詰協同組合副理事長

京都府缶詰協同組合監事（現在）

本社の創業は明治16年、私が4代目です。タケノコ、栗、デザートなどの食料缶詰の製造販売を手がけています。販路は国内市場が中心ですが、台湾・アメリカなどの海外にも輸出しています。

国内向け商品は、以前は農産物缶詰等が中心でしたが、最近では、デザート缶詰も安定商品になっています。海外向け商品では、台湾ではお粥のおかずとして「油揚げ缶詰」、アメリカではローカロリー食品として「こんにゃく缶詰」が好評です。

◆基本技術を押さえる

漬け物を手がけていた初代の曾祖父・藤田政次郎が、当時、保存技術の花形であった缶詰を始めたのが藤田缶詰の始まりです。缶詰には、「フタの巻き締め」と「殺菌処理」、「品質管理」の3つの技術が必要です。空き缶に原料を詰め込んで、加熱したり、機器によって空気を除去したりしてフタを巻き締めて密封します。それから、蒸気や熱湯で圧力を掛けながら殺菌処理します。殺菌処理は、温度を上げすぎたり時間を掛けすぎると、殺菌は十分で

きますが、原料の重量が少なくなったり、うまみ味がなくなります。そのため、原料や殺菌に最も適した温度調整で品質管理しています。商品のアイテムが増えるほどに、基本技術を大切にすることが求められるのです。

◆異業種交流で新商品

販売ルートは、国内向けは問屋からスーパー等へ、海外向けは商社を通じて輸出しています。直接、海外に売ることも可能ですが、為替の変動もあるので商社に頼んでいます。

最近では、異業種交流をすすめつ

つ新しい商品づくりに取り組んでいます。例えば、和食屋さんの依頼でソバつゆを缶詰にしたり、旅館に、おみやげ用の「もなか」をいつでも美味しく食べていただけるように、皮が湿気ないように、あんこと皮を分けて缶詰にした商品を出しています。これからも異業種さんとの交流で商品と市場を開拓していきたいと思っています。今後は、それぞれの業界がお互いに支え合うことが大事ではないでしょうか。

◆お客さんの声をきく

缶詰製造という仕事は、農産物などの本来の持ち味を活かしながら、お客さんにいつでも旬を味わってもらえるようにする保存技術を売る仕事です。これから、どんな技術を生み出していくのか、それは、お客さんが、どのような商品を求めているのかにかかっています。お客さんの要望を聞きながら、喜ばれる商品づくりを心掛けていきます。この道より我を生かす道なし、この道を歩むをモットーに、これからも経営を切り開いていこうと思っています。（談）



頑 張 っ て ま す

われら新規就農者！

京野菜に魅せられて

福知山市大江町：吉川直人^{よしかわなおと}さん（37歳）



「食べたら笑顔のできる農作物を提供したい」と語る吉川さん。これからも京野菜作りへの挑戦が続く。

◆23号台風に出鼻をくじかれ

吉川さんは滋賀県で育ち、学校卒業後オートバイ修理販売会社やガス関連企業勤務などの後、商売を始めるため会社を立ち上げるべく準備を進めていた。そんな折、大江町にある伯父さんの農家に遊びに行き、「京野菜は作りにくい」との話を聞き、「価値があるし商売になる、やってやろう」と思った。

そして、平成16年に大江町に移り住んだ。その夏、えびいもの種いもを一心に植え、収穫を楽しみにしていたところ、台風23号に襲われた。農地は一面の濁流に沈み、高台の家も床上浸水一步手前まで水が押し寄せたという。「23号台風にはその年の収入のみならず翌年の作付け資金も奪われた」と振り返る。それから、菌を食いしばって再起を図った。大好きなスノボーやバイクなどの道楽は現在も封印中だ。

◆えびいものに魅せられた

吉川さんはえびいもや堀川ごぼう、万願寺とうがらし、黒大豆などの京のブランド産品を中心に栽培しているが、中でもえびいも作りにとりつかれたという。府南部に比べ気候条件は若干劣るが、土層の深さや土質に恵まれ質の良い、美味しいえびいもが出来る。ま

た、見えない土の中で成長するえびいもをイメージしながら土寄せをする面白さがたまらないという。

しかし、問題もある。えびいもや堀川ごぼうは需要が安定しているものの、大幅な需要増は期待できない。このため、経営上、これ以上、面積を増やすことは考えていない。今後は、万願寺とうがらしなど他の品目とのバランスも考えながら経営の安定を図りたいという。

◆地元中学生に伝えたいこと「農業は最も大切な職業」

先日、地元中学校から職業講話教室の講師依頼があり、「柄にもなく講師を引き受けた」という。この中で、吉川さんは「農業は誰にでも出来て最も大切な職業」ということを子供達に伝えたかったからだ。どれだけ伝わったか自信はないが、キラキラ光る中学生の目の輝きから逆に夢と希望とエネルギーを貰ったという。

消防団活動などをとおして地域にもキッチリと溶け込んだ吉川さん。目標とする「食べたら笑顔のできる農作物作り」を目指して今後の更なる活躍を期待したい。

<吉川さんのプロフィール>

- 家族
独身。嫁さん募集中。
- 経営の概況
●えびいも15a。●さといも20a。●堀川ごぼう25a。
●万願寺とうがらし10a（ハウス7棟）。●黒大豆15aなど。
- 就農の経過
平成元年、滋賀県内で就職。オートバイ修理販売会社やガス関連企業勤務などを経て平成16年、福知山市大江町千原で研修開始。
平成19年3月就農。



えびいもの芽出し作業をする吉川さん



集落営農組織へのアドバイス 自己資本の充実で信用力アップ！

京都府担い手育成総合支援協議会スペシャリスト
農林漁業金融公庫近畿支店

池田 伸也



●融資担当者の憂鬱

融資担当者を憂鬱にさせるものに「赤字」と「債務超過」があります。赤字が悪いことはすぐわかりますが、債務超過はなぜ悪いのでしょうか。

債務超過とは、資産を全部処分しても負債を全部返しきれない状態で、自己資本がマイナスということです。融資する金融機関にとっては、貸したお金が返ってこない危険があり、基本的に新規融資ができないことはもちろん、整理回収の方向に向かうかどうかの見極めも迫られる頭の痛い状態です。

●「債務超過」に陥りやすい集落営農

集落営農を立ち上げると大型農機や格納庫が欲しくなりますが、これを借入金で賄うと、元々先祖伝来の土地を持たない集落営農では最初から自己資本が薄いスタートになります。また、作付けから販売までの運転資金（資材やオペレーター賃金など）も規模が大きくなるほど必要ですが、これを買掛や借入などに頼ると自己資本はますます薄くなります。ここで目論見が外れ赤字を出すと……即、債務超過に転落です。

そう考えると、集落営農の立ち上げにはそれなりの資本金を確保することが肝要です。「合意形成もやっとのこと」

という中では多額の出資の願いは……という悩みもあるでしょうが、経営体としての基盤づくりのためには思い切って出資してもらう必要があります。なお、多くの資本金を確保できない場合は、少ない所有設備で営農できるように、作期の分散や構成員所有の機械設備の賃借なども一策でしょう。

●法人化で自己資本の蓄積を

最初は少ない自己資本で黒字を続け剰余金を貯めればよい、確かにその方法もあります。でも、任意組合ではややこしい問題があります。集落営農として納税しない（構成員課税の）任意組合の場合、期末の剰余金はすべて組員に分配することが基本で、そもそも資本蓄積には馴染みません。その点からも早期に法人化し自己資本を蓄積できるようにすることが望まれます。

●自己資本の充実で有利な金融取引を

スーパーL資金には優良経営に無担保無保証人でご融資する円滑化融資制度がありますが、その限度額は自己資本の額を上限としています（法人の場合、最高5千万円）。自己資本の充実是有利な金融取引にもつながります。

農業法人 ニュース

京都府農業法人経営者会議 現地研修会を開催



さる2月7日、「農業法人が地域農業に果たす役割を見つけ出そう」をテーマに現地研修会を行い、びわこ大橋にある直売所「ファーマーズテーブル」を訪れました。

この直売所を運営する(有)小杉農園は、周辺の農家や県法人協会の会員に呼びかけ、100名以上の生産者から多種多様な農産物、加工品を取り揃えています(写真左)。

この商品アイテム数の豊富さが人気となり、直売所は連日大賑わい。生産者からも、「新しい売り先が出来た」と喜ばれています。

「一法人で、これだけの品揃えは無理。生産者を取りまとめることがポイント」とのアドバイス。

編集局から

◆先日、集落営農組織の研修会があり、代表者と意見交換をしました。代表者からは「組員が高齢化し後継者も少なくなっている。これからどう農地を守っていけばよいのか」「鹿、イノシシにより農産物の被害が深刻化し

ている」「機械の更新時期がきている、購入方法を考えていかなければいけない」といった様々な課題を聞かせてもらいました。集落営農は、「農地」「地域」を守る大事な仕組み。みんなで考えていきたいです。

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／2008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)