

本場産「賀茂なす」みんなで守る2

京都のニューファーマー 大野容目さん（京都市北区）

エコファーマーが設立した直販会社4

チャレンジ農業法人 株式会社 エチ工農産（京丹後市久美浜町）

異業種の経営者に学ぶ ―私の経営論―6

平田もと子さん（ジョイフル文蛾）

頑張ってます、われら新規就農者！7

山口 信さん（京都市西京区）

農業経営者へのアドバイス8

「マネジメント力を高めよう！」

農業法人ニュース8



“上賀茂神社で賀茂なすの豊作祈願” 大野さんが所属する上賀茂特産野菜研究会のみなさん（左から3人目が大野さん）

本場産「賀茂なす」みんなで守る

—伝統野菜を時代に合ったスタイルで継承—



京都市北区

おおの よしかつ
大野 容且さん
(34歳)

住宅地に挟まれるように畑が点在する京都・上賀茂地区。大野さんは、生産緑地の指定農地で賀茂なすを中心に、京野菜等の多品目栽培を行う典型的な都市農家だ。「賀茂なすはいまでこそ全国区になっているけど、ブランドはやはり発祥の地でこそ守っていかなければ」と力を込める。

仲間と東京で売り込み

3月15日、京都・上賀茂神社で賀茂なすの豊作祈願が行われ、大野さんが所属する「上賀茂特産野菜研究会」（中島健会長、22人）のメンバーらが参列、定植を前に賀茂なすの苗を本殿に供えた。

昨今、市場に出回っている賀茂なすの多くは交配種で、1個250g程度の中玉がメインだが、「正真正銘の賀茂なすは、ソフトボールより大きい直径10cm以上で、500g程度が主流」と大野さん。大きいものは直径



15cm、重さは1kgにも及ぶ。

同研究会は平成元年、若手農家の有志でスタート。絶滅の危機に瀕していた賀茂なすの共同育苗に取り組み、しかもこの地に根ざした固定種（在来種）にこだわっているところに、大野さんら生産農家の誇りがうかがえる。

“本家本元の賀茂なすを知ってほしい”と、研究会では東京でのPRを決意。昨年5月、明治神宮に賀茂なすを奉納した後、八重洲口の「京都館」で即売イベントを開いた。大野さんは「今年も大々的にやりますよ」と意気込む。

毎年5月下旬～7月末まで、中央市場や料理店などへ、都市ではめずらしい共選共販体制で出荷。メンバーの半分以上が20～30歳代の若手農家だが、なかでも大野さんは生産規模でトップを争う。

世代をつなぐ栽培法

大野家は上賀茂の地で代々続く農家で、大野さんは分家の5代目。大学を出ると、ごく自然に家業を引き継ぐように就農した。「両親が頑張ってきたのを自分が無駄にしているのか、という思いがずっとあった」という。

3年間は父親の秀夫さん（71）の後について農作業をし、すべて現場で教わってきた。就農4年目から「ハウス1棟分だけ、自分に賀茂なすを任せてほしい」と父に頼んで、独り立ちへと踏み出した。

水やりと排水に気を配り、有機肥料をたっぷり入れるが、「土壤に適した肥料の成分割合など、客観的なデータに基づいてやっている」と大野さん。父の経験に科学の裏付けもプラスする。幸い、地元では農業を継いでいる若者も多く、情報収集には事欠かない。

現在、夏は賀茂なす、万願寺・伏見・鷹ヶ峰とうがらし、冬はスグキ、

鷹ヶ峰ねぎを栽培。京野菜以外にもトマト、イチゴ、ホウレンソウ、ダイコン、ハクサイ、タマネギ…など、年間約30品目を手がけている。

根強い人気の「振り売り」

上賀茂を中心とした洛北一帯の農家には、もう一つの顔がある。大八車が軽トラックに変わりはしたが、有名な「振り売り」はいまも健在だ。昔から女性の仕事として受け継がれ、母親の裕見子さん（68）が市街地へと売りに出る。

週に3日、採ったばかりの野菜や米、自家製のスグキ漬けなどを軽トラックにいっぱい載せ、北区から左京区のお得意さんが待つコースを回る。お得意さんの注文はほぼ分かっており、売れ残ることはないそうだ。大野さんは「京野菜は何も特別な野菜ではなく、普段の食材なんです」と強調する。

また、研究会のほかに若手グループで出荷体制を組み、市内の百貨店で店舗展開している青果専門店にも納品している。「上賀茂のふり売り野菜」として売られ、お客さんにも好評だ。

産地の後継者として

昨年、大野さんは父から経営を全面的に移譲された。

働き手は、両親と大野さん夫婦の4人。育児に手をとられる奥さんの



賀茂なす苗の定植作業



仲間との情報交換を大切にする大野さん

直子さん（34）以外は、ほとんど毎日畑へ出る。農業は家族みんなの営みといえば聞こえはいいが、「もう少し時間の余裕がほしい」というのも本音だ。

労力面では「手いっぱい状況」とあって、規模拡大は今のところ考えていない。やがては訪れる両親の引退も視野に入れておかねばならない。いつまでも振り売りの商いを続けていくことも難しい。

「多品目少量生産から少品目量産へ切り替えていくしかない」と大野さんはいふ。その場合の柱はもちろん賀茂なすである。作付け本数は、現在の1,500本から近い将来、3倍に増やしていくつもりでいる。

「上賀茂の風土に培われてきた伝統の野菜として、振り売りの販売方法も大事にしながら、仲間と一緒に時代に合ったスタイルで継承していきたい」。将来の販売方法を展望する大野さんだ。

プロフィール

昭和50年 京都・上賀茂生まれ。
平成10年大阪学院大学流通科学部卒業後、就農。19年認定農業者。上賀茂特産野菜研究会（21年度地産地消優良活動表彰で農林水産大臣賞受賞）会員。洛北農業クラブ、京都市農業青年クラブ会長。

経営状況

■従事者
大野容且さん・直子さん
両親の秀夫さん・裕見子さん

■経営内容
作付面積：1.3ha（うちパイプハウス33a）
賀茂なす12a（ハウス10a、露地2a）
▽施設・露地野菜80a（万願寺・伏見・鷹ヶ峰とうがらし、スグキ、鷹ヶ峰ねぎ、トマト、イチゴ、ホウレンソウ、ダイコン、ハクサイなど）
▽水稲50a▽加工＝スグキ漬け



農業法人のページ

株式会社 エチエ農産

京丹後市久美浜町



エコファーマーが 設立した直販会社

—「安心」の丹後産を
こだわりの消費者へ—

■資本金／200万円

■経営内容／米・野菜・加工品の生産直売

経営面積17ha＝水稲10ha(コシヒカリ6.5ha、祝2ha、新羽二重もち1ha、五百万石50a)▽野菜7ha(日の菜1.5ha、葉タバコ1ha、聖護院だいこん・ダイコン各50a、タマネギ40a、鳴門金時・サトイモ各30a、黒豆枝豆15aなど)▽作業受託(水稲の育苗～乾燥・調製)▽加工(日の菜酢漬、聖護院切り干し大根)

■施設／ミニライスセンター＝乾燥機7台(22石～40石)、粉摺り機1台、石炭き機2台など

■役員／代表取締役 越江雅夫さん

取締役 越江敏江さん 越江昭公さん

■労働力／役員3名

臨時雇 延べ300人／年

■沿革／平成 6年 丹後国営農地に農地を取得 専業農家へ転身

16年 府エコファーマーに認定

19年 府立医大・府立大生協と提携 法人設立(5月)

21年度 京丹後市・水稲有機栽培実証圃場の管理を受託(～23年度まで)

府農林水産業功労者表彰



(株)エチエ農産をひっぱり代表取締役の越江雅夫さん。

(株)エチエ農産は、越江雅夫さん(60)が丹後地方で初めて立ち上げた個人の株式会社。3年連続「特A」にランクされている丹後コシヒカリや野菜の有機栽培に取り組み、消費者への直販を行っている。それを支えているのは、越江代表取締役の丹後産の米や、野菜に付加価値をつけ、ブランドとして広く認知してもらいたい、という強い思いだ。

■丹後コシヒカリのさらなる挑戦

「取りかかるのが遅かったので思うような結果は出なかったが、1年目にしてはまずまずかな」。越江代表は納得半分といった様子だ。

昨年9月25日、丹後コシヒカリの有機栽培の実証ほ場となっている(株)エチエ農産の水田(7.3a)に、京都吉兆本店の徳岡邦夫総料理長、福井県で長年完全有機農法を実践している技術指導の農家らが参加して、初の収穫作業が行われた。

平成19～21年産と3年連続で「特A」評価を受けた丹後コシヒカリのブランド力をさらに高めようと、京丹後市で完全無農薬・無化学肥料の米づくりの実証栽培をスタートさせたもので、料理人の視点から徳岡さんが提唱。

エチエ農産で3年間実証してデータを集積し、他の農家への普及をめざしている。

一番の課題は何といっても雑草対策。「雑草の芽を出さないよう代かきを3回し、田植え後も手押しの除草機で3回草取りをしたのだけど…」それでも草が生い茂り、関係者総出で草取りもした。刈り取り後は、さっそく有機肥料と自家製の米ぬかペレットを散布してすき込み、2年目の米づくりに備えている。「ブランド化していくた



加工原料野菜 日の菜の栽培。

(株)エチエ農産を支える取締役の越江敏江さん。

めには、技術体系を確立していかなければ」と越江さんの創意工夫には余念がない。

■地域から頼られる存在に

越江代表の家は久美浜町内の小さな盆地、女布（によ）集落にあり、父の代まで農業と機織りで生計を立てていた。高校を出て農協に勤めた後、親戚が経営する建設・製材工場を手伝い、もともと「日曜百姓程度のかかわりしかなかった」という。

それが平成6年、自宅の裏手にある里山が国営農地造成事業の対象になり畑地として開発されたのが転機となった。思い切って農地を取得し、農業一本の生活へ。44歳だった。

当時は水田1.5haと国営農地の畑3.5ha。国営農地の畑は翌7年、2倍の7haに増やし、併せて米の乾燥・調製設備を増設してミニライスセンターを整えた。地域にライスセンターがないこともあって地元の要望が強く、「それならうちで引き受けようと思い立った」。現在、ライスセンターを利用している農家は集落の内外合わせて80戸を数える。越江さんの経営判断は間違っていなかった。

水稻生産のほうも高齢で農作業ができなくなった農家から次々に頼まれ、借り手は約30戸、経営面積は自作地1haを含めて10haに膨らんだ。「これから、毎年1haずつ増えていく」とみており、エチエ農産として引き受けていく方向だ。

■消費者に“胸を張れる農業”を

エチエ農産の取り組みはパワフルだ。米づくりでは今年、市の実証事業以外にも独自に50aで無農薬栽培する。6.5haを計画しているコシヒカリや、もち米1haはすべて特別栽培米。ほかに地元の酒造会社と契約して酒米2.5haを栽培している。

一方、野菜・工芸作物部門では、まず、地域の基幹作物である葉タバコと日の菜などの契約栽培を中心にして足場を固め、それから徐々に聖護院だいこん、壬生菜、みず菜などの京野菜を取り入れてきた。

ここでも力を入れているのは、土づくり。聖護院だいこんでは他産地との差をつけようと、府内初のエコファーマーの認定を受けた。認定作物は長ダイコン、サツマイモ（鳴門金時）、タマネギ、大カブ、黒豆枝豆、ゴボウ、ニンジンなど、いまでは20品目に近い。

特別栽培農産物の野菜づくりを経て、4年前からEM菌による自然農法を開始した。「自然が相手だからウソはつけない」と笑う。消費者に“胸を張れる農業”が越江

市場で好評！エコファーマー認定作物のニンジン。



地域の水稲を支えるミニライスセンターの前で。

さんのポリシーである。

■大学生協とも提携、交流深める

幼い子どもがおにぎりを食べようとしているイラストをメインに、米や野菜をデザインした（株）エチエ農産のイメージロゴ、そして、宅配便専用の段ボールが、このほど出来上がった。

「自分でつくったものは自分で値段をつけて売ろう」と、直販に切り替えたのは8年前。地元の料理店、旅館をはじめ、京阪神や首都圏の消費者に直送している。なかでもタマネギは東京の有名なカレー専門店に出荷。おいしくてきれいに溶けると好評で、その経営者夫婦は毎年来園して一緒に農作業を楽しむ。

自分のこだわりを広く知ってもらうために、農作業の様子を消費者に伝える工夫も欠かさない。趣味が「パソコン、ホームページづくり」というだけあって、IT活用はお手のもの。早くからホームページを立ち上げ、3年前からはブログも始めた。ネット販売の割合は1割に満たないが、「じわじわ増えている」という。

そうしたなか、丹後コシヒカリは19年産から府立医大・府立大など京都の大学生協にも提供している。越江さんが法人化したのは、生協との取引にあたって必要に迫られたことも大きな理由だ。それが縁で、秋には生協スタッフや学生がツアーを組んで訪れ、収穫体験やもちつき大会などを通して交流を深めている。

■初の新入社員がやってきた

エチエ農産は、越江代表と奥さんの敏江さん（60）、長男の昭公さん（33）の3人が基幹労働力だ。地元特選「久美浜百珍」にも選ばれている自家加工の「日の菜酢漬け」づくりは、現役ばりばりの母親の小夜さん（82）が引き受けている。

そこへ、この3月、エチエ農産に待望の“強い味方”が加わった。脱サラした29歳の若者が、家族以外では初めて社員として入社してきたのだ。これを機に、そろいの作業服も新調した。

いまや農産物の安全志向はすっかり定着しつつある。「本物を求める消費者がいる。それを励みにまじめにつくってこそ、ブランドとして認識してもらえる」。越江代表はそう確信している。

● 農業者年金の魅力 ●

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におたずねください。——

私の経営論

—オリジナルのメニューで 京野菜の食べ方伝えたい—

ジョイフル文蛾^{ぶんが}（京都市下京区）

オーナーシェフ 平田もと子^{ひらた もとこ}さん

1946年 京都市中京区生まれ（64歳）
広告代理店勤務（コピーライター）
74年 学生食堂を開店
90年 初の京野菜アイデア料理コンテストで大賞受賞
「ジョイフル文蛾」開店
2006年度 初代「京野菜マイスター」
07年 第1回「京野菜検定」合格

京都・錦市場の近くで育ち、気がつけば料理人として35年が過ぎました。コピーライターから“転職”してこの道を選んだのは、自分のアイデアを世に問いたい、それに尽きます。いつも冗談で言っているのは「私の口を開けたら情熱の炎が見える」（笑）と。時代に合った京野菜の食べ方を提案していくこと、それが私の役目だと思っています。

◆100通りの日替わり定食

28歳のとき、姉と一緒に学生向けの定食屋を開いたのが料理人としてのスタートでした。それまで広告代理店で6年ほどコピーライターをしていましたが、それを辞めたのは料理のほうがもっと好きだったからです。10月1日に開店して大みそかまでの約100日間、日替わり定食はすべてメニューを変えました。最後はアイデアが尽きて、のたうち回りましたが…。

やがて定食屋では満足できなくなり、20年前に独立して現在の店の原型となった完全予約制の創作料理店「ジョイフル文蛾」を開店しました。

「文蛾」とは当て字で、亡くなった義兄が記録映画の監督をしていてインドネシアとは縁が深く、同国の有名な大衆歌謡「ブンガワン・ソロ」にちなんだものです。字は「雅」では何だか気恥ずかしいし、「蛾」と

したのは、まだ一人前の蝶になりきれていないと自戒の意味を込めました。

◆オリジナルへのこだわり

文蛾を開店したころ、たまたま応募した京野菜アイデア料理コンテストで大賞をいただきました。それは、輪切りにした聖護院だいこんの真ん中をくり抜き、炒めたひき肉のソースをかけた一品です。

浮かんだアイデアは3回まで捨てます。大概、1～2回目のアイデアは誰もが思い付きますから。大事なのはよそと違うオリジナリティーと、しかも抜きん出たクオリティーを持つことです。

京都駅の百貨店で、6年前から京野菜でつくったドレッシングやスープを、2年前からは弁当の販売も始

めました。弁当は、名付けて「あのお弁当」。昔、お母さんがつくってくれたお弁当を思い出して食べてもらえれば素敵じゃないですか。

近々登場する新商品は、かばんにタテにして入れられる「文庫本のようなお弁当」。汁漏れしないように工夫をし、お店には本のように立てて売ってほしいと頼んでいます。

◆食べてもらってこそ

料理に定義はありません。この野菜はこうして食べるものという既成概念を捨ててみてください。ダイコン栽培の歴史はエジプトが最古といわれていますが、ピラミッドを建設していた人たちがおでんを食べていたわけではないでしょう。

京野菜も食べてもらってこそ話です。自分でも京野菜の料理が作れる、という人をどれだけ増やすことができるか。それが産地の振興につながるのだと思います。

料理教室や講習会は京野菜のファンを増やす場所なんです。例えば、子どもたちには、「塩加減は海水浴を思い出して」とか、「ホウレンソウを湯がくときはハッピー・バースデー・トゥー・ユーの歌を1回歌ってごらん。そのくらいの時間でいいのよ」などと言いながら、料理の楽しさと食べる相手への思いやりを伝えていきたい。（談）



頑 張 っ て ま す

われら新規就農者！

農業でやっていける！

京都市西京区：山口 ^{まこと} 信さん
(農地は木津川市)

会社を興すつもりで取り組んだ、それが農業だった。ほどほどの値段で安心して、たくさん食べてもらえる野菜作りをしていきたい。そんな思いを心に、山口さんは、木津川市の農地を借りてみず菜栽培に取り組んでいます。

就農への道のりには多くの苦労があったという。ようやく、今、通勤農業という形で、夢が実現し、やっていける確信がもてるようになりました。

◆就農へのこだわり

- 安全・安心な農産物を消費者に届けたい。
- 1年を通して安定的に農産物を生産し、企業的農業をしたい。
- 家から遠くないところで農業経営をしたい。

こんなことを考えて就農条件を設定すると、入植地は府南部にしばらくは。

また、府南部だと仕事も多いために、将来のパートナーとの共働き農業も可能かな、とも考えました。その答えが通勤農業という形で実現しました。

毎日、京都市西京区の自宅から片道1時間ちょっとかかりますが、もう慣れました。

◆農業でやっていこう

ある日、農業をしたいと考えて、農林水産業ジョブカフェに相談に行きました。農地探しは困難を極めました。幸いにも山城町で研修を受け入れてくれる農家が見つかり、研修先の農家のつてで農地が借りられることとなりました。

平成19年7月に研修先の農家さんの斡旋で、使っていないハウスを借りることとなり、自力で修理し、まず小松菜栽培から手がけました。



一人で袋詰め作業。1日400袋を目標。

しかし、結果は散々な出来で、1日1,000円の売上げしかないことがありました。

その後、関係機関の指導もあり、技術も上達し、秋にはそこそこの品物が出荷できるようになり、栽培技術の自信となりました。しかし全くの赤字でした。2年目は栽培技術も向上し、少し黒字となりました。3年目には納得できるみず菜が作れるようになり、収益があがるようになりました。経営的にも目途がたってきました。本年の確定申告では黒字で申告できるようになり、この農業の形でやっていける確信がもてるようになりました。しかし、まだ失敗はあります。

◆これからのこと

最近では1人でやる農業の限界が見えてきました。

人を雇うのか、結婚をして規模拡大に取り組むのか考えましたが、やはり結婚してパートナーとともに取り組むのが、ベストであると考えようになってきました。

木津川市も都市化がどんどん進んでおり、パートナーとともに思っている農業が実現できる、と思えるような環境がみえてきました。分かりやすく言うと“花嫁募集中”です。

私と一緒に、会社を経営する感覚で農業をやってくれる女性を求めています。

通勤農業という形で農業をこなしている山口さん。普通のサラリーマンが農業をやっている感じで、週末には休みをとり、市内で普通の生活。職業は農業だけれども、農家ではない。両親の応援も得て農業の途を進む山口さんに、素敵な奥さんが早くきますように……。



<山口 信さんのプロフィール>

- 年齢／31歳
- 出身地／京都市
- 経営の概要／●ハウス6棟 20アール
●周年みず菜 年間5～6作
- その他／モットー 1人でやることへのこだわり
希 望 いいパートナーを見つけること



農業経営者へのアドバイス マネジメント力を高めよう！

京都府担い手育成総合支援協議会登録スペシャリスト 山本 知美



農業経営をマネジメントしていますか？ マネジメントは、日本語で「管理」と訳されるため、経営資源（人・設備・金・情報）の管理を思い浮かべます。実は、マネジメントには「馬をてなずける」という意味があります。自分の意図通りに進まない馬の「動き」をコントロールし、意図した方向に導くことがマネジメントの本来の意味です。経営において、意図した成果を実現するためには経営資源（人・設備・金・情報）だけではなく「活動」のマネジメント（計画・実行・評価・改善）が必要です。

思いつきや人脈に頼った商品開発・販売だけでは経営は長続きしません。顧客から価値があると評価される商品を提供し続ける経営を行うためには、ニーズを理解する→ニーズを基に商品を企画・開発する→商品を適切に提供する、といった一連の領域における「活動」をきっちりマネジメントすることが必要です。

活動をマネジメントできていない例として、①計画倒れ型：あれもこれもしよう！と意気込むものの実行せずに終わってしまう、②実行あるのみ型：目的や成

果を考えることなく、よいと思ったものをどんどん取り入れる、③やりっぱなし型：実行の成果を振り返り、確認しない、といったパターンがあります。

活動の結果、意図した成果を達成するためには「マネジメント力」の向上が不可欠です。つまり、目的を明確にし、達成のために必要な活動を計画し、確実に実行すること。そして、実行内容を振り返り、よりよい成果を上げるための改善・学習を継続的に行うことです。

マネジメント力は一朝一夕では向上しません。まずは、目的を明確にし、どのような活動を行うのかを計画しましょう。そして、これから半年間、決めたことを実行し、進捗状況を確認し、実行方法を工夫するクセ付けを行うことから始めましょう。これが意図した成果を確実に上げていくためのマネジメント力を高める唯一の方法です。

農業法人 ニュース

「京」のパワーを実感



「京都にはおいしいものがたくさんある」消費者の声を聞きながらの対面販売！

（社）日本農業法人協会の設立10周年を記念して、東京代々木公園で開かれた「にっぽんを一番元気にする日本農業法人協会10周年記念イベント」に、全国の農業法人がそれぞれの自慢の品々を持ち寄って、巨大なファーマーズマーケットが実現した。

京都からも6法人が参加。100%生ブドウにこだわった天橋立ワイン、完全無添加の京野菜入りソーセージ、幻の京たんくろ和牛、京地鶏、すぐき、水菜、九条ネギ、黒豆等、全面に京都ブランドを押し出したブースには、絶好の好天に恵まれたことも手伝って、終始、人だかりが絶えることがなかった。

参加した会員法人は、京都ブランドの優位性を改めて実感。今後、会員同士の連携によるアンテナショップの開設など、新たな売り込み方法の開拓に手応えを感じた。

編集局から

◆今年、農業会議主催の経営講座の一つとして、農産物直売所・加工品のレベルアップをテーマにしたセミナーと直売所の経営相談会を実施した。全国の直売所数は、いまや大手コンビニの店舗数に匹敵。しかし、販売額は伸びてはきているが、大手コンビニに比べて3割程度。専門

家は、府内の直売所も、お客さんへの心遣いや工夫によって、まだまだ売上げを伸ばす要素があるという。直売所運営者や生産者のみなさんには、販売額の向上に向けて大いに頑張ってもらいたいものだ。

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／2010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)