



2

クローズアップ この経営者！
父の夢受け継ぎ、王国を再生
—キーワードは「体験」プラス「加工」—
吉岡正美さん（京丹後市弥栄町）

4

多角化：6次産業化へ／連携・提携のかたち
「北村は一つ」を合言葉に
—景観保全と両輪、地域づくりに取り組む—
有限会社 かやぶきの里（南丹市美山町）

6

シリーズ・土地利用と経営
神吉の農業 育てたみず菜団地
神吉地域（南丹市八木町）

7

私の期待・わたしの提案
自給する日本、自給する京都を
めざして
福永晋介さん（京都生協産直・地産地消推進担当）

8

次世代の声
これからはトマトを主軸に
森田晃司さん（京都市北区）

8

農業法人ニュース
編集局だより

表紙写真…次世代の声

森田礼子さんと実優花ちゃん

クローズアップ
この経営者!

父の夢受け継ぎ「王国」を再生

キーワードは「体験」プラス「加工」

京丹後市弥栄町

よしおか まさみ
吉岡 正美さん (48歳)

「有限会社フルーツ王国やさか」は、京丹後市弥栄町の府農業公園「丹後あじわいの郷」と隣接する国営農地にある観光果樹園。今年の来園者は1万4,000人を見込む。父の死などで頓挫した経営をV字回復させた現社長の吉岡正美さん(48)。「果樹を軸に多彩な経営を展開し、地域活性化の役に立てれば」と意欲を燃やす。

V字回復

夏休みに入った初日、「フルーツ王国やさか」の駐車場に奈良県から貸し切りバスがやってきた。どっと降り立つ小学生たち。「7月のモモ狩りの予約はもう満杯。プロの生産者の方からみればまだまだ素人なのに、ありがたいことです」。順調な客足に吉岡さんは顔をほころばせる。

6haの敷地に果樹が合わせて約1,000本。8月上旬まではモモのシーズンで、8月下旬からブドウ狩り(〜11月上旬)、9月中旬にはナシ狩り(〜11月下旬)も始まる。

農園を立ち上げたのは生コン製造販売の(株)吉岡商店を営んでいた吉岡美樹雄氏(故人)。地域活性化につながればと、平成6年、農業参入した。

園内にあるおしゃれな雰囲気の社屋は、フルーツ王国やさかの象徴だ。

吉岡さんはその（株）吉岡商店の2代目社長。父の後を継ぎ、農業にかかわってまだ3年。しかし、一昨年には約2,000人まで落ち込んでいた、もぎ取りの来園客を、昨年は4倍強の約8,500人に、さらに今年は「予約状況を前年比較で推計すれば、1万4,000人が見込める」ところまで盛り返してきた。

ゼロからの再出発

近年、建設関連など異業種からの参入は多いが、平成6年当時はまだ珍しかった。試行錯誤を重ね、来園客が年間5,000人を超えて経営が軌道に乗りにかけた矢先、果樹園の管理を一手に任されていた役員が家庭の事情で退任。美樹雄さんの高齢化もあって、閉園の危機を迎えた。

吉岡さんが荒れ放題の果樹園を引き継いだのは平成19年秋。「農園は親父の道楽に映っていた。まさか自分が継ぐなんて夢にも思わなかった」――ゼロからの再出発だった。

栽培ノウハウは1年間、府農業大学の講師OBに一からみっちり特訓を受ける一方、東は福井、西は広島まで視察に出かけ、経営のヒントをつかんだ。そのつど「必ず成功させたいという思いが強くなった」と振り返る。

農園の復活の手応えを感じとりつつも「まだまだ素人ですよ」と吉岡さん。

商品開発への挑戦

農園で栽培しているのは、モモ8品種、ブドウ9品種、ナシ4品種と多品種に及ぶ。それだけ収穫シーズンが長くなるからだ。

とはいえ、たんなるもぎ取りだけなら、どこにでもある。何か個性を持たせないとお客を引き寄せることはできない。次なる課題は「よそと異なるところをつけるか」「生果の廃棄ロスをいかに減らすか」だった。

そこで手がけたのがジャムづくり。商品開発の専門家を招いてつくり方を学び、一昨年はブドウ、昨年からモモとナシのジャム加工を開始。ハチミツと果物だけでなく、無添加ジャムが売れている。

また、地元の酒造会社と連携してモモ、ナシのジェラートづくりにも着手。今年から本格的に販売を始めている。



贈答用ジャムの詰合せ。ネット販売もされている

農業体験塾の計画も

販売先の確保にも汗を流した。生果、ジャム、ジェラートの販売は園内の直売所がメインだが、イベントがあれば丹後一円、どこにでも出店。「みんなから皆勤賞もんや」といわれる」と吉岡さんは

笑う。売り込みの甲斐あって、ジャムは地元の旅館・民宿、京都市内の専門店でも扱われている。

目下、計画を練っているのは、ブドウの「ほんまもん体験」塾の開催。「あじわいの郷」

内のホテルとタイアップして年6回、1泊2日で「剪定」「袋かけ」「収穫」「ジャムづくり」などを来年から実施する予定だ。

「ここまでこられたのは、よそとの連携があったからこそ」と人との出会いを強調する。

「生コンも農業も地元のインフラにかかわることでは同じ。まだバラ色の夢は描けないが、少しずつ成長拡大させていきたい」と吉岡さん。穏やかな語り口の中に頼もしさをにじませる。



くだもの狩りはシーズンともなると、家族連れ、団体客で賑わう

(有)フルーツ王国やさか

■設 立 平成6年

■事業内容 観光果樹園 モモ、ブドウ、ナシの生産・加工販売

■資本金 300万円

■役員 代表取締役 吉岡正美さん

取締役 辻正一さん

■経営規模 モモ2.2ha(390本)、ブドウ1.7ha(460本)、ナシ1.2ha(110本)

■従業員数 常時従事3名・臨時6名(繁忙期10〜15名)

「北村は一つ」を 合言葉に 景観保全と両輪、 地域づくりに取り組む 有限会社 かやぶきの里

多角化・
6次産業化へ

連携・提携の
かたち

南丹市美山町

■資本金／330万円（出資者48名）

■経営内容／〔農業以外〕「北村きび工房」「お食事処きたむら」「お土産処かやの里」「民宿またべ」「かやぶき交流館」の運営
〔農業部門＝委託〕もち米1.2ha、米0.24ha、ソバ1.4ha、キビ0.2ha

■役員／代表取締役 勝山 直さん

取締役 8名 監査役 3名

■労働力／社員5名 常時従事27名・臨時7名

■沿革／昭和63年 「かやぶき屋根保存組合」を組織

平成 3年 「北村きび工房」スタート

5年 「北村かやぶきの里保存会」結成

伝統的建造物群保存地区に選定

6年 「お食事処きたむら」開業

7年 「民宿またべ」開業

12年4月 「有限会社かやぶきの里」設立

「特産品店舗かやの里」開業

13年 「かやぶき交流館」オープン

冬季の夜間ライトアップ開始

17年 「かやぶき雪灯廊」開始



「美山のランドマーク」として

京都市から美山町への入り口には「道の駅・美山ふれあい広場」があり、集落をいくつか過ぎると「北集落」が見える。そこからアユの釣り場・美山川の上流域には交流拠点施設「美山町自然文化村」がある。

東京から訪れたマーケティングコンサルタントは、美山を東京デイズニールランドにたとえて「かやぶきの里は美山のランドマーク、シンデレラ城」と称した。

北集落は50棟のうち38棟がかやぶき民家で、〳〵残存率日本一〳〵を誇る。美山町への入り込み客数は、昭和60年12万人だったのが、現在では約70万人に拡大。うち北集落では、年間26万人（平成21年）を迎え入れている。

集落をはさんで道路の反対側には、広々とした駐車場と、飲食とお土産＆観光案内の複合施設がある。さらに原材料の生産や農産加工、集落内の民宿、交流施設の運営を担っているのが、今年で設立10周年を迎える「有限会社かやぶきの里」だ。

「かやぶきの里」で知られる南丹市美山町の「北集落」（通称：北村）。戸数40戸、人口約100人の集落が過疎を逆手にとり、かつては〳〵貧しさの象徴〳〵でもあったかやぶき民家を観光資源に、地域ぐるみで会社を運営。いまだ集落経営のモデルとして全国に知られる。

■来訪者から教わった「価値」

「北村かやぶきの里保存会」を結成し、国の「重要伝統的建造物群保存地区」に選定されたのは平成5年。実は、そこに至るまでには20年間に及ぶ議論があった。「貧乏で建て替えられなかったかやぶきを守る」とは何事や」という反発の声も。

ところがバブル崩壊後、かやぶきの里への関心が高まると、住民はそれが「財産」であることに気づいた。農地は1戸40a程度。勤めも農業も民宿もやるという形で生計を立てているのが実情で、「観光」にムラの将来を託し、保存地区選定に住民の100%が合意した。全員合意は全国の保存地区でも例がない。

以来、時代の追い風もあって来訪者が急増。「最初は不思議に思ったが、来訪者との会話や感想ノートから逆にムラの値打ちを教えてもらった」と、かやぶきの里保存会の中野文平・元会長は振り返る。

地元の女性たちの農産加工グループ「北村きび工房」をはじめ、保存地区選定後は、「お食事処きたむら」「民宿またべ」「特産品店舗かやの里」「かやぶき交流館」が相次いでオープン。景観保全と住民生活の両立へ、後継者の就労場所を確保するため「北村は一つ」を合言葉に、平成12年、住民出資による有限会社を設立した。

「ムラに住む受け皿として、高齢者もできる範囲で会社とかかわってもらっている」と3代目社長、勝山直さん（50）。勝山さんは旧美山町役場職員で、「いきいきふるさと課」係長から転身し、会社設立の翌年に入社した。

こうした地域の後継者は、会社発足年に3名、その後2名が加わって5名となり、それぞれ部門の責

任者を務めている。

■地元住民の半数が参画

「かやぶきの里」の集落経営は、農業経営（作業委託）、「きび工房」によるアグリビジネス、お食事処・特産品店舗・民宿・交流館などのツーリズム関連経営を連携した形で事業を行っている。

原材料となるもち米、ソバ、キビなどの生産を働きかけ、集落の農事組合や農家に委託している。「きび工房」では、裏山で摘んだトチの実、ヨモギなども材料に、餅やだんご、ちまきなどを手づくりし、隣の特産品店舗などで販売しているほか、中元・歳暮用として宅配している。女性従業員（7名）の大半は65歳以上だが、まだまだ現役だ。

「お食事処きたむら」は地元産の手打ちそば、きびご飯が自慢。店長で前社長の中野邦治さん（38）は大学卒業時、店の開店を知って「迷わずムラに帰ってきた」という。

「民宿またべ」は、かやぶき民家の座敷を客室にし、囲炉裏を囲んで家庭料理をもてなす一方、注文があれば地域のお年寄りが伝統食「鯖ずし」づくりも指導する。責任者の中野洋一さん（52）はUター

ン組の1人である。

現在、社員5名を含め34名（うちアルバイト7名）が働いており、役員や農作業受託の農家などを合わせると集落人口のほぼ半数が事業に参画している勘定になる。

■新たな仕掛けを模索

北集落への来訪者は、保存地区選定時（平成5年）の5万人から、会社設立時（同12年）12万人、同16年には30万人に達した。その後は微減が続いているが、それでも年間1億5,000万円の売上高をあげ、毎年10〜20%の出資配当を実施。ムラの大企業として地域に活気をもたらしてきた。

しかし、高齢化率も40%まで進み、5年先、10年先はどうなるのか、という不安も正直ある。そこでクロージアアップされるのが、定年を迎える集落出身者たちのUターンだ。

勝山さんは「地元を知るみなさんに帰ってもらえれば、集落に溶け込むにも苦労はないし、心強い」と期待をかける。そのために出身者との交流会も目下検討中という。

また、公共交通機関のアクセスがよくないとはい



北村きび工房



お食事処きたむら



民宿またべ



お土産処かやの里

え、京都市内、日本海、丹波篠山からはマイカー、観光バスで1時間半。「古都、海の幸、山の幸のコースに美山がドッキングできないか」と勝山さん。集落みんなで次の仕掛けをじっくり考えていくつもりだ。

神吉の農業 育てたみず菜団地

京のブランド野菜の代表品目、みず菜。そのみず菜を府内各地に広げるパイオニアとなったのが南丹地域。今も、みず菜の生産基地として大きな役割を担う。その、みず菜栽培の輪を広げ経営を持続化させるポイントの1つが、団地的土地利用だ。

南丹市八木町の神吉地域には、約4ヘクタールの団地に150棟のハウスが連なり一大みず菜団地（みず菜を中心に九条ねぎ、トマト、花ほかを栽培）を形成しつつ後継者を生み出しながら18戸の農家が生産に取り組む。神吉地域のハウス団地のキーマンである二人の生産者から、団地形成の経緯と経営上のメリットを探った。

林業からみず菜へ —2戸から18戸の集団に—

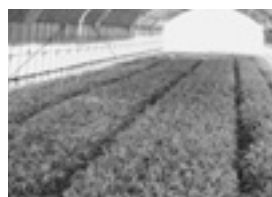
平成3年、京都府、八木町、J Aが、京のブランド産品の目玉としてみず菜の生産拡大に乗り出した。この動きに呼応して神吉地域でみず菜栽培に取り組み始めたのが、後々までハウス団地形成のキーマンとなる綿井幸二さん（60歳、昭和63年に新規就農）と松崎忠嗣さん（58歳）。松崎さんは自作地で、綿井さんは知人の借地でそれぞれハウスを構えた。これが今日の一大ハウス団地のはじまりだった。2年後には近くの農家5戸が加わり出荷体制が整えられた。その後のみず菜ブームにも乗って、10年後にはさらに周囲の農家が加わり、みず菜生産農家は18戸にまで広がった。



綿井幸二さん



松崎忠嗣さん



みず菜

た」と振り返る松崎さん。一方、綿井さんは「みず菜栽培がここまですぐ増えたのは、行政とJ Aのバックアップがあったから」ともう一つの要因を語る。

団地的土地利用が生み出すメリット

ハウス団地が形成された要因は何だったのか？ それは日照の良さと用水の確保だ。特に綿井さんの団地付近は神吉でも日当たりのよい所。また、神吉地域は全体的に水不足の地域だが、ここには谷水が集まりやすく農業用水路に流れ込んでいる。みず菜団地は限られた地の利を最大限に生かした結果だ。

では、団地化してみず菜栽培に取り組むメリットとは何か？

1つは、複数販路チャネルの確保だ。綿井さんたちはJ Aを通じた市場及び大手スーパーへの契約出荷の販売ルートを持っている。これは、個々の経営を越えて団地農家が協力して安定供給をコントロールしているからだ。なお、いずれの出荷も決裁事務はJ Aに委託している。

2つは、集落内外から迎えての後継者の育成だ。現在、みず菜団地には、3人の新規就農者と、1人の研修生が栽培に

動しんでいる。みず菜団地の担い手の高齢化がすすむなか、みんなでもみず菜産地を継承する人材を育てようという機運が生まれているのだ。

3つは、遊休農地の抑制効果だ。神吉は山間地域だが、団地周辺には遊休農地が見当たらない。これは、みず菜栽培が生産調整を吸収してきたから、そして、みず菜団地が育む農地保全の規範（意識）とパワーがあるからだろう。

人材育成が地域の課題 —公的機関の調整がカギ—

先に触れたように神吉でも、年々、担い手の高齢化がすすんでいる。一部に空きハウスも見られる。

綿井さんも、地域のパート労働（女性）に支えられて24棟を経営しているが、労働力の確保からこれが限界だという。幸いにして綿井さんにはトマト栽培を任せている後継者の庸祐さん（29歳）が頑張ってくれているが、地域のことを考え、松崎さんと共に、自らの新規就農の体験も生かして、新規就農者や研修生への支援をしている。

「血縁も地縁もない新規就農者が農地を借りて農業者になるのは大変なこと」

「行政や農業委員会・農業会議、公社などの公的機関が、所有と利用の調整役を果たせば話は進みやすい」と松崎さんは指摘している。



綿井庸祐さん



自給する日本、 自給する京都をめざして

京都生協 産直・地産地消推進担当

福永 晋介さん

1. 「いあわせの国」の農業

「日本の農業は過保護」「経営規模が零細で国際競争力もない」「日本の農産物は高すぎる」「競争によって日本の農業は強くなる」……。日本の農業をめぐるこのところの「評判」は、概してあまり芳しいものではありません。日本人はいつから農業と農村のことをこんな目でみるようになったのでしょうか。戦後の高度経済成長期とやらの迎えるまでの日本は立派な農業国、自給する国だったはずなのです。その後のまさに一瞬のうちに農業と農村は疲弊し、たどりついたのは食料自給率40%の国。弥生時代から2000年も続く美しい水田も、それと深くつながる文化も、農村独特の景観も、環境も、多様な生きものたちも、今やみな瀕死の時を迎えているように見えます。それとひきかえに手に入れた「先進工業国」「経済大国」としての日本は、はたして約束通り私たちを「いあわせの国」に導いてくれたでしょうか。

2. 地産地消のつながりを築く

私が日々訪ね歩く農村では高齢の方々がまだまだ頑張っています。若い後継者や、都会からやってきた若者たちが奮闘している姿も最近目にするようになりました。みな、希望と、それと同じぐらいの失望（絶望？）の狭間で、自分自身と家族のくらしをなんとか守り抜こうと頑張っています。そのようなひとりひとりの営みが、結果として農業と農村を、そしてそれにつながるこの国そのものの崩壊をぎりぎりのところでくいとめているのだということを痛感します。結局のところ、この国を動かし、この国を日々再生し続けているのは、政治家やどこかのお金持ちたちではなく、都市や農村にくらすこのよう

な「普通の人々」なのです。私は、このような人々の日々のくらしを過大にも過小にも評価するものではありません。けれど、この国にこのような人々が今も尚少なからずいて、日本の食や農村の景観や名も無い生きものたちや集落の共同体を、何の見返りを期待するでもなく守り育て、ただ無心に働いていることを誇りに思います。

京都生協は昨年『商品政策（産直）』を改定し、「日本の農業、水産業、畜産業が持っている多面的な価値を見直し、その再生と食料自給率の向上、地産地消の強化をめざします」という目標を『めざすもの』の第一に掲げました。このあたらしい『商品政策』のもと、京都府下の飼料米を使った『さくらこめたまご』の取り組みや京都の農・水・畜産物を京都の消費者につないでいく地産地消の取り組みなど、少しずつではありますが、あらたな実践にも足を踏み出しつつあります。生協は生産者の組織ではありません。自ら生産することを通じて食料自給率の向上や農業・農村の再生に直接貢献することはできません。けれど、生産者と消費者の強いつながりを築き上げることで果たすことのできる生協固有の役割は、まだまだ数多くあると思っています。

3. 消費者と連帯・共生で

農業・農村がもしも、再生のための確かな道のを歩き出すとすれば、「大規模化、効率化を通じた競争力のある農業とそのことで実現できる低価格」といった誰かの仕掛けた「罠」にはまるのではなく、生産者と消費者とが分離し始めたその「分岐点」にまで立ち戻り、あたらしい連帯と共生の道を探し出していかねばなりません。そしてそれは、それほど困難なことではないような気もするのです。生産者と消費者はつい最近まで、分かちがたい『ひとつのもの』だったのですから。



次世代の声

森田晃司さん（京都市北区）

これからはトマトを主軸に

「これからはトマトに力を入れていきたいんです。トマトは価格の安定性と、消費者の声がダイレクトに帰ってくるのが魅力なんです」と森田晃司さん。

ここ上賀茂地域は古くから振売り売りの伝統のある地域だが、振売り農家の女性たちの高齢化と、お得意さんの高齢化で転換期を迎えている。森田晃司さん



森田晃司さん・輝馬ちゃん・実優花ちゃん・礼子さん

んはそんな農家の4代目になる。

農業大学校で知り合った礼子さんと、5年目に結婚。実優花さん（3歳）、輝馬くん（1歳1カ月）の2人の子どもにも恵まれ、仕事にも力が入る。畑でモギたてのキュウリにかぶりつく実優花さんの元気な姿がほほえましい。

農業法人 ニュース

「農・農連携」で商品力をアップ、新たな販路開拓をめざす

京都府農業法人経営者会議は、平成22年度以降、これまで以上に会員間でビジネス連携を追求することを確認。今後、農商工連携ならぬ、「農・農連携」が芽生える組織をめざして活動を展開することとなりました。

このことを受け、6月の経営セミナーでは、農業法人の経営者27名で販売会社をつくった経験をもつ北海道農業法人協会・前会長の谷口威裕氏を講師に招き、「農・農連携」の可能性について学びました。

講演のなかで、谷口氏は、「商品の背景にある地域特性を消費者に伝え、商品に対するプラスイメージを高めること」が成功の秘訣として指摘する一方、経営者が集まってくつた会社が陥りがちな「設立の高揚感で理念が先行するあまり、経営戦略が置き去りになる」盲点について、警告しました。



・農業者年金・

女性農業者の皆さん、
あなた自身の年金を！

編集局から

◆今回の夏号から「農業経営きょうとあぐり・るねっさん」の紙面を5年ぶりに刷新しました。これまでのトップ経営者の紹介に加え、経営のキーワードとなる「連携・提携」と「農地利用」を様々な先進事例により紹介。表紙写真も、次の世代を担う後継者や新規就農者の家族（子供）写真を掲載していきます。これからもよりよい紙面づくりを心掛けていきたいと考えていますので、ぜひ、御愛読ください。

10月1日は
なんの日？

10月1日は国勢調査の調査日です！
調査票は、10月1日現在で記入してください。

国勢調査
平成22年10月1日

総務省統計局・京都府

発行／2010年8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