

アグリ★ルネッサンス

農業経営きょうと

No.88
2013.春



クローズアップ この経営者！

“餅づくり農家” から、
農業ビジネスを拡大

中村光宏さん（京都市）

チャレンジ 農業法人

企業感覚で花卉経営を磨く

株式会社 森島平兵衛農園（城陽市）

「京カ農場プラン」
づくりの
現場から

農業法人、新規就農者の
パワーに期待
（京丹後市、福知山市、京丹波町、
木津川市）

クローズアップこの経営者！

中村光宏さん・真理さん（京都市）

クロスアップ

この経営者！

“餅づくり農家”から、 農業ビジネスを拡大

京都市伏見区

なかむらみつひろ

中村光宏さん（38）



6次産業化に挑む中村光宏さん

宇治市向島の水田で餅米を作り、すべてを「餅」に加工して販売する。中村農園の「京伏見 太兵衛餅」は、米作りから餅のつき方まで、とことん“おいしい餅”にこだわった逸品だ。『農家が作った餅』を自分で売り切る中村光宏さんの取り組みを紹介する。

米農家の意地、餅に込める

3升（約4.5kg）の餅米を5分ほどで蒸し上げ、餅つき機に移す。杵が勢いよく上下、2分で餅がつき上



主力商品の「太兵衛餅」と新製品の「かき餅」

がる。切断機で1つ100gに切り取り、妻の真理さん（36歳）と手際よく丸める。パックに10個詰めると、「京伏見 太兵衛餅」ができて上がる。餅米は中村さんが宇治市向島で栽培、餅には添加物を一切加えない。昔ながらのシンプルな餅は、おいしい餅にするための「つき方・つき具合（製造方法）」や「つきたて（鮮度）」にこだわった逸品だ。

中村さんは京都市伏見区の米農家の次男に生まれ、兄と同じ農業を仕事に選んだ。実家の農業の手伝いではなく、分家して自分自身で野菜と米の生産農家になったのは2000年からだ。

人の縁で百貨店に販路

転機は28歳の時。知人から、地元の百貨店・高島屋洛西店で餅の販売を勧められた。この時から、「農家

がついた餅」への挑戦が始まった。自宅でついた餅を店頭で売るだけでなく、奥さんと一緒に杵と臼を持ち込み、実演販売もした。この3～4年間、声がかかると、毎年20回以上、様々な催事に出かけた。

当時、餅をメインに手がける農家は周囲に見当たらなかった。「餅農家」として本当にやっていけるか不安で、最初の5～6年は必死で取り組んだ」という中村さん。冷蔵庫や餅つき機などの設備投資を行うとともに、餅のつき方やつく回数を変え、何度も食べて改良を重ねてきた。

おかげで、「こんな餅がほしかった」「餅が嫌いな子供でも、おいしそうに食べた」と評判になり、固定客が増えていった。

最近は、水田2haでの餅米作りから餅の加工と販売まで、夫婦2人で安定してこなせるようになり、経営に余裕がでてきたようだ。



向島の水田で餅米づくりに励む

規模拡大で飛躍をめざす

年末の最盛期には、月間で約3tの餅米を使用する。この時期は、仕事が特に忙しく、ハードな生活が続く。夜の12時から朝まで餅をつき、店で夕方6時まで売ることもある。それでも、「農家は『作って売る』ことが仕事」と言い切る。

中村さんの仕事は、これから新しい段階に入ろうとしている。作業場の整備と餅つき機の増設をすすめ、新たに従業員を雇用して、餅の生産・販売ビジネスを大きく伸ばしていく計画だ。そのために、補助事業の活用や、経営の法人化を検討中という。さらなる飛躍に向けて、休む間はない。



自宅で餅を製造する



百貨店だけでなく、自宅近くの直売所でも餅と野菜を販売している。

企業感覚で花卉経営を磨く



代表取締役の森島範紘さん

もりしまへえ べ え のうえん
株式会社 森島平兵衛農園

城陽市

■資本金	300万円
■株式会社	もりしまへえ べ え のうえん 森島平兵衛農園
■経営内容	花卉（カラー=20a、花ショウブ=60a、花ハス=2ha）、イチジク、稲作など
■役員	代表取締役 森島範紘 のりひろ
■設立	2011年9月

「祖父から3代の花づくり」

「3月になると、天気がいい日は暑くて」と言いながら、合羽と長い長靴姿の森島範紘さん（33）がカラーを収穫するためビニールハウスに入る。

圃場には汲み上げた地下水が流れ、背丈80～90cm前後のカラーで埋め尽くされている。カラーはサトイモの仲間です。白い清楚な花は昔から仏花として用いられてきた。他の花と組み合わせやすいこともあって、20年ほど前から結婚式の盛り花として使われ始め、今では欠かせない花だ。10月下旬から5月まで咲く中で3月、4月はカラーの最盛期。1本1本、花の大きさやシワ、キズを調べ、長さをそろえ、等級分けして京阪神や東京の市場に出荷する。

カラーの最盛期が過ぎても、4月から6月は花ショウブ、お盆には花ハスと忙しい日々が続く。

花づくりは、祖父・衛さんがカラーや花ショウブを導入し、父・衛樹さんが主力事業に育て上げ、範紘さんにバトンタッチ。



ハウス内でのカラー収穫作業は早春でも暑い



カラーの出荷は両親と3人の共同作業だ



丁寧な出荷調整作業で品質にこだわる

現在の農場は3代にわたり大切に受け継ぎ発展させてきた汗の結晶だ。

「パソコン、ネットを駆使、 資材の共同購入も」

範紘さんは、小さい頃から農作業を手伝い、いずれ農業を継ぐつもりだった。大学での卒論のテーマは「農業経営」。卒業後はシステムエンジニア関連の会社に5年間勤め、2007年に27歳で農業の道に入った。

パソコンに強い範紘さんは、経理ソフトを活用して、農場の収支を細かく把握する一方、資材・消耗品の共同購入にも取り組んでいる。同じ花生産者と資材などの数量をまとめ、ネットで各地の業者から見積も

りをとって共同購入する。「民間企業では当然のことです」(範紘さん)。

東京市場の開拓は、インターネットのSNS（ソーシャルネットワークサービス）で市場担当者につながった成果だ。

昨年10月には手づくりのWebサイトでホームページを立ち上げた。花の小売店、卸も含め様々な分野から反応があるし、ネットを見て直接、花を買いに来る消費者もいるという。今後、ブライダル関係者に直接売り込むことなども計画している。

「地域農業を担う覚悟で」

農園の法人化は2年前だが、その前から税理士とも相談し、準備してきた。法人化を契機に代表は範紘さんに。「父に任せてもらってありがたいが、大きな責任も感じている」と気を引き締める。

今後、森島さんは、リタイアする高齢農家の田んぼを引き受け、さらなる規模拡大と多角化に取り組みたいと意欲を燃やす。「新しい売り方を考えるなど、工夫次第で収益を上げるチャンスはある。6次産業化や雇用を通じて、地域にも貢献したい」と、力強く将来を展望している。



婚礼用など新しいカラーの利用方法（森島平兵衛農園のホームページより）

農業法人、新規就農者のパワーに期待

将来に向けた地域農業のビジョンを描く「京力農場プラン」づくりが府内各地で進んでいます。誰がどんな方法で農地を保全・利用していくか、集落・地域ごとに“相応しい方法”を話し合って決定するため、各プランのスローガンや内容は多彩です（右の図を参照）。

京力農場プランの特徴は、地域の“中核的な担い手”として、集落型農業法人や新規就農者の役割を大きく位置づけていることです。

集落営農法人を中心に農地集積！

京丹後市では、久美浜町品田地区と隣接集落で（株）誠農海部が、大宮町森本地区で（株）京丹後森本アグリが、個人の担い手とエリアを分担して、水田の効率的な利用をめざすプランを作りました。

福知山市では、夜久野町東部地区で（株）末広ライスセンターが、下川口地区で（株）味歩里が、それぞれ黒大豆（枝豆）やネギを柱にすえて、“儲かる農業”への挑戦を始めています。

京丹波町では、鎌谷地区で（株）鎌谷が中心となってプランを作成し、安栖里地区でも（株）みとけを中心にプランの検討を進めています。

新規就農者や認定農業者を応援！

木津川市の例幣殿野・杉谷地区では、中心的な担い手に新規就農者を位置づけたプランを作りました。

青年就農給付金の対象となる新規就農者や、スーパーL資金を活用する認定農業者など、様々な担い手を地域として応援するプランが、府内全域で続々と生まれています。

みんなで“水田を守る仕組み”を検討

中山間地域の農地を保全するために、水田を引き受けて耕作する担い手（認定農業者や集落営農組

織など）を明確にした上で、草刈りや水管理などの負担を地権者が分担していく方法を検討している地域もあります。

集落外の担い手に耕作を依頼する場合、担い手の負担を軽減する方向を「京力農場プラン」で明文化しておくことが有効です。

京力農場プランづくりの相談は、市町村・農業委員会などの窓口で対応しています。お気軽にお問い合わせください。



京力農場プラン検討会（京丹後市）では、集落型法人や個別担い手への農地集積を地図をもとに話しあった



頼れる
専門家

法人化請負人

が応援
します

(税理士、中小企業診断士)

私たちに御相談ください。相談は無料です。

税理士

初歩的な問合せから、具体的な税務・会計・設立手続きの相談まで、法人化についての質問には、税理士の請負人が対応します。



高岡政義
(中丹・丹後担当)



井本篤志
(中丹・丹後担当)



井上貴晴
(南丹・京都乙訓担当)



徳田敏彦
(山城担当)

中小企業 診断士

(集落専属
コンサルタント)

京力農場プランで「集落営農の経営発展と法人化」をめざす場合は、中小企業診断士の請負人（集落専属コンサルタント）がアドバイスします。



中路悦雄



松井宏次



山脇康彦

◆農業経営を法人化すると、取引の対外信用力が向上し、経営を
発展させる条件が整います。複式簿記の記帳や税金の違いなど、
何となくハードルがあると思った方は、まず「法人化請負人」に

お声かけください。

◆法人化請負人は、あなたの疑問や課題をお聞きし、解決に向け
た情報提供やアドバイスを行います。

発行／2013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事務局）

〒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