



中嶋直己さん(右)、繁一さん(京都市)  
※クローズアップ この経営者!(2ページで紹介)

CONTENTS

クローズアップ この経営者! ..... 2ページ  
相手のニーズに対応、農業のかたちを変える  
— 農商工連携・6次産業化で飛躍に挑む —  
中嶋直己さん(京都市伏見区)

チャレンジ農業法人 ..... 4ページ  
九条ねぎに賭けた起業の夢  
— 脱サラ、農業法人の従業員から経営者に飛躍 —  
株式会社 西陣屋(京都市西京区)

「農の雇用事業」の参加者を募集! ..... 6ページ  
平成27年度第2回(3月1日~4月15日)・第3回(4月24日~5月29日)

スペシャリストの経営セミナー ..... 7ページ  
人材育成のための労務管理  
岩本雅樹さん(社会保険労務士)

農業法人ニュース ..... 8ページ  
— 京都府農業法人経営者会議の取り組み —  
■「新規就農者を励ます集い」を開催  
■「きょうと農業ビジネス商談会」に参加

編集局から

クローズアップ

## この経営者!

# 相手のニーズに対応、 農業のかたちを変える

—農商工連携・  
6次産業化で飛躍に挑む—



### 京都市伏見区 中嶋農園

なかじまなおき

中嶋直己さん (34)

東京の繊維商社で取引先への企画提案と営業の経験を積み、結婚を機に28歳でUターン就農した中嶋直己さん。中嶋農園の4代目として、業務用の販路を開拓して米とキャベツの生産を拡大する一方、農商工連携と6次産業化で農業ビジネスの拡大にも挑戦している。その根底には、「時代の変化に正しく対応し、地域の農業を次代に引き継ぐ」という使命感がある。

### 必要とされる農業をやる

京都市南部、宇治川左岸に広がる向島ニュータウン付近と巨椋池干拓地一帯に耕作地が点在する中嶋農園。大正時代に分家独立した中嶋家で、後継者の直己さんは4代目だ。

大学卒業後、アパレル業界で企画営業の仕事をしてきたが、6年前にUターン。「食を支える原点の仕事として、家業の農業に将来性を感じた」と振り返る。

生産面は祖父・修一さん(89)や父・繁一さん(66)に教わりながら、事業として経営を継続させていくために必須の知識として簿記3級の資格を取得した。

「後世に農業を残すために、時代の変化に応じて必要とされる農作物をつくり続ける」というのが直己さんの原点だ。

### 従業員を雇用し、順調に 経営を拡大

就農時の作付面積は約5ha。当時は米(4ha)を中心に、レタス、枝豆(黒豆)などを生産していたが、



経営を任された後も、栽培技術や地元農家との調整で父(繁一さん)の存在は大きい



向島ニュータウンに近い畑でレタスを栽培。父の繁一さんが、「農の雇用事業」で高原悠輔さん（中央）の技術指導を支える

現在は約10ha（米8ha、レタス・キャベツ等の野菜約2ha）に倍増した。

米は、ヒノヒカリ7haのほか、酒米（60a）、古代米の1つである黒米とモチ米（あわせて40a）も手がけている。

黒米は4年前、地元の京都すばる高校とのコラボで「武士米」と名付け、農商工連携で弁当やサンドイッチ、大福などの商品を展開。さらに去年は同高校や酒造会社の協力を得て、武士米を原料にした甘酒も誕生させた。

基幹労働力は中嶋さん親子と、3年前に雇用した高原悠輔さん（27）の3人。祖父は少量ながらも賀茂なす、えびいも、鷹峯とうがらしなどの京野菜を栽培し、母・のぶ子さん（64）は米粉加工品（パン、シフォンケーキ）をつくるなど、中嶋家の活動は多彩だ。

## 客が欲しいものを作って売る

就農当初、枝豆を先斗町の料理店へ売り込みに行き、店ごとに異なるニーズがあることを知った。お客さんが欲しいものを見つけ、それを作って売る。「そういう意味では、アパレルも農産物も同じ」と直己さん。就農後、キャベツに着目したのも外食業界で通年需要が見込める野菜だからだ。

米も業務用取引と直売ですべて売り切る。米は京都市内の飲食店、老人ホームのほか、地元米穀店と提携して地元の大手製パン工場の従業員食堂などにも供給

している。

開拓した業務用米の契約量は、中嶋農園の生産量を大きく上回るため、近隣農家の米も通常より高値で仕入れて販売している。

「地域に役立ち、地域の方に支えられる農業を継続することで、後生に農業を残していきたい」と中嶋さん。若手農家の顔として地域にしっかりと根を張っている。

## 地域とともに、売上1億円めざす

地域に役立つ農業経営を具体化するプロジェクトとして、今年から地元にある小さな大学（種智院大学）の食堂運営に挑戦する。数年前から農商工連携に取り組んできたパートナー企業（弁当・総菜業者）と組んで、セントラルキッチンを構え、中嶋農園や地元農家の米・野菜を加工・調理して提供する6次産業化の計画だ。「そこを加工拠点に農業ビジネスを拡大し、売上1億円をめざす」と意気込む。

そのために、現在、新たな従業員の雇用と法人化も計画している。

その先には、ブドウやイチゴを使った観光農園を運営する構想も描く。「時代とともに変化し、持続する農業」をキーワードに、都市近郊という立地条件をフル活用し、地域の住民や農業者と連携した農業ビジネスに思いを巡らせている。

# 九条ねぎに賭けた

## 起業の夢

「脱サラ、農業法人の従業員から  
経営者に飛躍」



田中武史代表取締役



### 株式会社 西陣屋

京都市西京区

- 代表取締役 田中武史  
取締役 田中香苗
- 設立年月 2014年5月
- 資本金 300万円
- 雇用労働力 9名（うちパート4名：男性6名、女性3名）
- 事業内容 九条ねぎの生産販売：2014年度作付面積延べ4.6ha  
（年2作1.4ha、年3作0.6ha）  
ほ場：亀岡市、南丹市（15年度より）

### 祖父の屋号を社名に

亀岡市内を貫流する桂川（保津川）左岸に国営圃場整備を実施した水田が広がる河原林地区。そこに、田中武史さん（48）が利用権設定で借り受けた農地が点在している。

田中さんは、九条ねぎの6次産業化で急成長した農業生産法人こと京都（株）で、3年前まで生産部門の責任者として働いていた。その経験を糧に農業で起業するため2012年12月に退職して独立。九条ねぎを中心に経営規模を順調に拡大し、昨年5月、経営を法人化

した。社名の「西陣屋」は母方の祖父が西陣織の織屋を営んでいたときの屋号だ。



圃場でも奮闘する取締役の香苗さんは頼りになるパートナー

## こと京都（株）で社長の右腕に

田中さんの自宅は京都市西京区にあり、農業とは無縁だった。京都市内の運送会社に勤務していたが、長距離トラックの運転手として、あまり家に帰れない日々が続いていた。「このままでいいのか」と転職先を探していた矢先、ハローワークから「ある農家が従業員を募集している」と連絡があった。15年前、田中さんが33歳の時だ。

その農家が、後にこと京都（株）社長となる山田敏之さん。当時、ネギのカット加工を始めたばかりで、田中さんは最初の従業員となった。「将来は起業して経営者になりたい」と考えていた田中さんだが、法人化を契機に事業を拡大する山田社長に見込まれて“ねぎ生産部門の責任者”になったため、「独立の夢」はひとまず封印した。

再び「挑戦したい」という気持ちになったのは、こと京都が組織する「ことねぎ会」(九条ねぎの生産者グループ)が発足し、その責任者を経験したことが大きかった。

「ことねぎ会のメンバーになれば、農業で起業できる」。九条ねぎを生産すれば、こと京都が買い取ってくれる仕組みが整ったため、農地の斡旋を亀岡市農業委員会などに依頼し、紹介された同市河原林町の農地を借りて、農業経営者として一步を踏み出した。

## 経営者としての責任、夫婦で共有

1年目は1.5ha、2年目は2haと経営規模を拡大。1年目から年2作、法人化した2年目は2haのうち

二人三脚で経営発展に挑む



出荷調整に励むスタッフ

60aで年3作に取り組み、早くも年商は2,500万円を超えている。

土づくりや苗づくり、低農薬・減化学肥料の栽培方法は従業員時代と同じだが、経営者となって大きく変わったのは「従業員や取引先に対する責任感」だ。自分の経営なので、夏場は朝4時から畑に出ることも、炎天下で農作業をすることも苦にならない。

現在の出荷先は、こと京都が約6割、その他の集荷業者が約4割だ。初年度は“青田売り”で事業をスタートしたが、2年目からは雇用労働者を増やして、根を付けた姿ねぎで調製出荷する割合を高め、売上げアップにつなげている。

妻の香苗さん(45)も介護ヘルパーの仕事を辞め、共同経営者として夫の農業を支える。「実家の鉄工所で旋盤を回していた頃と、仕事の満足感では遜色がない」(香苗さん)と頼もしい。

## 南丹市でも事業を拡大へ

こと京都の生産者グループとして独立した以上、一定量を出荷するのは当然だが、同社だけに依存した“下請け業者”で終わるつもりはない。「他からの受注も増やして経営を発展させないと独立した意味がない」と田中さん。当面の課題は、飲食店やスーパーへの直販を増やすことだ。

そのため、今年から南丹市でも農地を確保し、ねぎの生産を拡大する計画だ。さらに、こと京都のように、ねぎの加工場を構え、若い幹部候補生を雇用して農業ビジネスを拡大していく夢を描く。

独立して2年余りで、まだバラ色の夢は描けないが、「やりがいは十分」と田中さん。確かな手ごたえを感じている。

# 「農の雇用事業」の参加者を募集！

平成27年度

第2回募集（3月1日～4月15日）・第3回募集（4月24日～5月29日）

全国農業会議所（全国新規就農相談センター）では、「農の雇用事業」の参加者を募集しています。

平成27年度には計4回の募集が予定されており、現在受付中の第2回募集が4月15日まで、第3回募集が4月24日から5月29日まで行われます。

事業の内容は昨年度とほぼ同様です。通常の「雇用就農者育成タイプ」に加えて、今回から「法人独立支援タイプ」の募集も始まりました。

## 〈1〉雇用就農者育成タイプ

農業を営む事業体（農業法人、農業者、農業サービス事業体）が、就農希望者（45歳未満の青年）を正職員として雇用し、農産物の生産・販売等の業務に従事させながら、必要な技術や経営ノウハウを習得させる「実践的な研修」の経費として、農業法人等に年間最大120万円を助成します（最長2年間）。

## 〈2〉法人独立支援タイプ

農業法人等が、就農希望の青年を一定期間雇用し、生産技術・経営力等を習得させた上で、新たに農業法人として独立させるために実施する研修の経費として、年間最大120万円を助成します（最長4年間、ただし3年目以降は年間60万円）。

各タイプの募集要領や申請書類は、全国農業会議所の専用ホームページに掲載されています。

農の雇用事業



京都府農業会議は、府内の事業者向けに応募説明会を開催し、申請の受付を行っています。

詳しくは、京都府農業会議までお問い合わせください（連絡先は最終頁に記載しています）。

## ● 経営発展のため、従業員の定着と育成を心がけてください ●

全国農業会議所と京都府農業会議は、農業の雇用改善（就業環境の整備）に取り組んでいます。

### 従業員定着に向けた労務管理のポイント

#### 1 計画的な採用

求める人材と自社への適性を見極めましょう。

#### 2 誤解のない雇用契約

雇用契約書を締結しましょう。

#### 3 大切なコミュニケーション

日常的な会話、打ち合わせ、作業連絡をしっかりと行いましょう。

#### 4 賃金の見直し（昇給）

従業員の成長を正しく評価し、賃金に反映させる仕組みを作りましょう。

#### 5 労働保険、社会保険への加入

労災保険・雇用保険はもちろん、健康保険・厚生年金にも加入しましょう。

# 経営セミナー

今回のアドバイザー 社会保険労務士 **岩本雅樹**さん



## 人材育成のための労務管理

### ■「ヒト」の重要性を考える

農業従事者の高齢化が進む中、後継者づくりは避けて通れない喫緊の課題です。現在、様々な角度から就農や担い手育成への支援が施されていますが、少子化の現代においては、農業に限らず、人材の確保が難しくなっています。経営資源を考えると「ヒト・モノ・カネ」が重要な要素だといわれますが、こと「ヒト」に関していえば、人格と人権とを併せもった存在であるとあらためて認識していただきたいと思えます。そして、その「ヒト」を活かすことが、事業の健全な発展を促し、未来の担い手へと育てていくものだと考えます。

### ■CS（顧客満足）のためにもES（従業員満足）を！

「顧客の満足を得る」ことは、その事業の継続、発展のために非常に重要なことですが、そのために必要なことは従業員の満足度を高めることです。労働条件や人間関係、働きがいなどの満足度が高まると、仕事に対するやる気が向上し、それが品質向上、さらにはCS（顧客満足）へと繋がります。CS（顧客満足）が向上するということは業績の向上にも繋がり、それが次なるES（従業員満足）を高めていく、いわば好循環のスパイラル効果が得られることになります。

### ■やる気向上への動機づけ

有名な研究の一つにハーズバーグの動機づけ衛生要因理論というものがあります。それは、仕事に対して不満を引き起こす要因（衛生要因）と、仕事に対し積極的な動機（やる気）に繋がる要因（動機づけ要因）とがあり、前者の衛生要因は、満たされないと非常に不満となるが、仮に満たされても当然と感じるだけ

で、直接のやる気向上には繋がりません。一方、後者の動機づけ要因は、満たされることで積極的なやる気向上に繋がります。衛生要因を構成する要素は、人間関係や給与などの労働条件、会社の方針などであり、動機づけ要因を構成する要素は、仕事に取り組むことで得られる達成感や、それらに対する承認、成長の実感など仕事そのもののおもしろさに繋がる部分です。この動機づけ要因を高めることでやる気が向上するというものです。しかしながら、それら動機づけ要因は、労働条件をはじめとした衛生要因という土台が整ってこそ満たされるものだと思います。

### ■「ヒト」を大切にす労務管理

農業に関しては、労働基準法のうち、労働時間や休憩、休日の規定は、その適用を除外されています。天候等の自然条件に左右される農業は、厳格な時間規制になじまないというのがその理由ですが、だからといって、長時間にわたる労働や休日が取れないなどといった労働環境では、過労による健康被害だけでなく、働く意欲の低下にも繋がりがかねません。農業経営という側面から考えると一筋縄ではいかないところもあると思いますが、働きやすい、働きがいのある労働環境を形成していくことが、就農者の定着をはじめ、人材の育成へと繋がります。アプローチの方法は様々あると思いますが、その根幹は「ヒト」を大切にするという想いではないでしょうか。「ヒト」を労働力としてのみ捉えるのではなく、「財」として捉え関わっていく中で、素晴らしい人材へと成長していくものだと思います。人材から人財へ、私も仕事を通して、これからの農業を支える担い手の育成に貢献していければと思います。

# 農業 法人

# ニュース

## — 京都府農業法人経営者会議の取り組み —

### ■「新規就農者を励ます集い」を開催

京都府農業法人経営者会議（山田敏之会長）は、2月27日、亀岡市・<sup>けぶりかわ</sup>烟河で「農業法人と意欲ある新規就農者の交流サロン」を開催しました。

交流サロンには、府内の農業法人と新規就農者（丹後農業実践型学舎1期生、担い手養成実践農場修了者など）など約30名が参加。農業法人の取引事例を紹介しつつ、米や野菜の特長を生かした販路・価格設定など、“農業経営で利益を確保する実践的な方法”を伝えました。



農産物の販売戦略をテーマに丹後農業実践型学舎生らと懇談

### ■「きょうと農業ビジネス商談会」に参加



商談会には50社を超える農業者等が売り手として参加し、バイヤーとの商談を行った

京都府農業法人経営者会議の会員法人は、京都の強みをいかした付加価値の高い商品づくりに挑戦するため、積極的に「きょうと農業ビジネス商談会」に参加しています。昨年11月29日に開かれた商談会には、(有)アグリランドさんとよ、(株)農夢、(農)グリーン日吉、新田農園、こと京都(株)、(株)杜若園芸の6社が参加。天女の羽衣白ねぎ、京みず菜、黒豆加工品、堀川ごぼう、乾燥九条ねぎ、蓮飴などの商品を売り込み、新たな販路の開拓につなげました。

### 編集局から

◆本号で紹介した中嶋直己さんと(株)西陣屋・田中武史社長の取材では、将来ビジョンと当面の経営課題を具体的に説明されました。売上1億円を目標に掲げて挑戦するお二人の今後の楽しみです。

◆農の雇用事業は、既に府内の101経営体で活用されています。従業員を雇用して経営発展をめざす方は、ぜひ応募してください。

発行/2015年4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