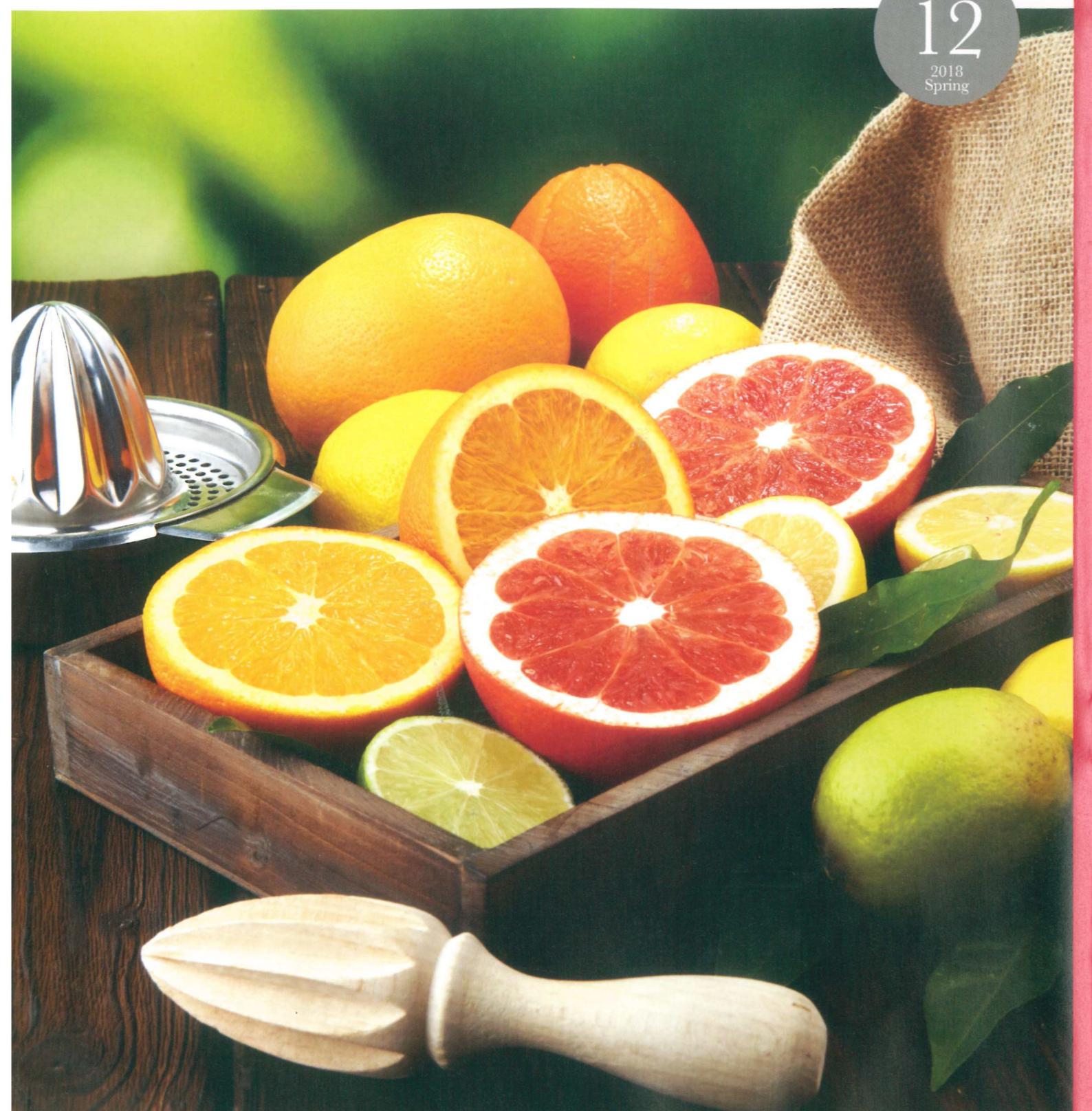




YANMAR

# FREY

vol.  
12  
2018  
Spring



FREY vol.12 平成30年3月発行／編集・発行 ヤンマー・アグリジャパン株式会社「FREY」編集部 〒530-8321 大阪府大阪市北区鶴野町1-9梅田ゲートタワー



## 農業を、食農産業へ。

産地から食卓までサポートし、持続可能な農業をめざします。

限りある耕作地面積。人口増加により高まる食料需要。減少する農業人口。

持続可能な農業をつくるために、農業の在り方そのものを変えるときがきています。

そのためにヤンマーは、より高い生産性・より低い環境負荷・より強い経済性を追求します。

これまでの機械化・省力化・資源の有効活用に加え、「食」の分野からも生産物の付加価値を高めること。

培ったテクノロジーとソリューションで、持続可能な農業を実現し、食の恵みを安心して享受できる社会をめざすこと。

農業を、魅力あふれる食農産業へ。それがヤンマーの目指す新しいビジョンです。



ヤンマー株式会社 [www.yanmar.com](http://www.yanmar.com)

# 観天望気

Kanten-bouki

自然現象や生物の行動などから  
天候のうつりかわりをことわざの  
形で受け継いだ、さまざまな先人の  
知恵です。

## — 朝北風、夕南西の風は晴れ —

雨を降らす低気圧は、反時計回りに回転しながら、西から東へ進みます。ですから、低気圧の前方は南寄りの風、後方は逆に北寄りの風が吹きます。朝、北風が吹いているということは、低気圧が東に通過した証拠で、やがて高気圧が西からやってきて地上は晴れに向かいます。

他にも、北に向かう雲は雨、南に向かう雲は晴れ”というのもあります。根拠は同様で低気圧の前後の風向きで雲の流れが変わることもできます。

春と秋の雨を降らせる温帯低気圧は、中心近くに雨雲を持っています。その前方には中層の雲があり、さらにその先には高層の雲を伴っています。つまり、高層の雲、中層の雲、雨雲の順番で低気圧は接近してきます。空の高くに現れる「巻雲」。刷毛で描いた線のようなどから「すじ雲」とも呼ばれるこの雲が現れると翌日か翌々日ぐらいに雨の降る可能性が高くなります。

また、「うろこ雲」や「いわし雲」と呼ばれる「巻積雲」も天気が崩れる予兆。低気圧接近の前によく現れ、半日ぐらい後には雨になるといわれています。一方、「わた雲」と呼ばれる「積雲」は比較的天気が安定しているときに現れます。わた飴のような雲がポツカリと空に浮かんでいる日は、雨の心配は少ないかもしません。



FREY vol.12  
CONTENTS

### 02 観天望気

朝北風、夕南西の風は晴れ

### 03 先進農業事情

03 京都府 農業生産法人 こと京都株式会社

山田 敏之 様

07 長崎県 農業生産法人 株式会社 野元牧場

野元 勝博 様

### 09 アグリ・ブレイクスルー

～農業ジャーナリストの考える農業の可能性～

農業とインバウンド

### 13 YANMAR'S VOICE

農業を、食農産業へ。

～産地から食卓まで、トータルにサポート～

### 17 アグリレディーズ・レポート

「お米と麹のチカラ」

栄養たっぷりの甘酒で、

農作業の疲れを癒して美活ライフを。



先進農業事情 農業生産法人 こと京都株式会社 様



**京都府 京都市 農業生産法人 こと京都株式会社 山田 敏之 様**

**Profile**

1962年、京都市生まれ。大学卒業後、アパレルメーカー勤務を経て就農。有竹田の子守唄を設立。後に、こと京都株に社名変更。2015年九州大学大学院生物資源環境科学府修士課程終了。2014年こと日本株を、2016年こと京野菜株を設立。九条ねぎに特化し、生産から加工・販売の一貫体制を強みに事業を展開する。平成29年度全国優良経営体表彰六次産業部門 農林水産大臣賞受賞。公益社団法人日本農業法人協会会長。



## 家族経営から経営者への茨の道 九条ねぎ一本にこだわり続け、年商400万円から10億円に

京都の伝統野菜・九条ねぎにこだわり、生産・加工・販売を一貫体制で行なう農業生産法人こと京都株式会社。代表の山田敏之さんは年収600万円のアパレルの営業課長から、年商400万円の農家に従事するのではなく、農業をビジネスにした会社の経営者になるという強い意思のもと23年奮闘してきた。

[こと京都株式会社 ホームページ] <https://kotokyoto.co.jp/>

大学卒業後、アパレルメーカー勤務を経て大阪のアパレルメーカーに勤務。28歳で課長、年商15億円規模の事業部を任されるまでになっていた山田さんに突然届いた母の重篤な知らせ。実家に駆けつけると交通事故で母は半年以上の入院、父と母二人で當む専業農家の実家は、働き手と家事を担う下手と一緒に失い機能しなくなっていた。男三兄弟の真ん中である山田さん夫婦も含め、兄夫婦とともにサポートに入ったが、母は農作業に戻れずにいた。

「私は当然、長男の兄が実家を継ぐと思つていました。しかし兄は実家に帰るのが難しく、母が倒れて4年後に僕が農家を継ぐことになりました。嫁にとつては晴天の霹靂だったと思います」

勤務していた会社の上司、同僚、友人、知人もこぞって農業では食べていけないと反対をした。

「実はサラリーマン時代から起業したいとの思いがありました。今のように誰もが就農できず、農業は継承者のみに許された仕事でしたので農家に生まれた自分は、選ばれし者」というくらいの気持ちの高まりがありました。どうせやるのなら年商1億円を目標に掲げ農をしました」

1995年、32歳で就農、農家1年生となつた。

### 九条ねぎ一本で食べていく決意

年商1億円という大きな目標を持つて

する店をターゲットに、あえて京都の伝統野菜である九条ねぎを打ち出した戦略である。この年には2億円の年商が見込めていたが、注文が多く九条ねぎの生産が追いつかな

い事態となっていた。そこで一旦、新たな営業を断り体制を立て直すことに。そこで近所の親戚や父親の知り合いなどに九条ねぎをつくりもらうことにした。これが後々に生産者がネットワーク「ことねぎ会」の前身となる。

「農家は人手が一人欠けると、当然しわ寄せは家族にいくので、当初は東京営業に反対していた。そんな父も上京するたびに成果をあげてくる私に何も言わなくなりました」

「反応は早かったです、1軒まわれば3軒は契約にいたるという打率のよさでした」

チエーン店を開拓する1軒が決まるごとに、系列店からも注文が入るようになり、目標の年商1億円がすぐ手の届くところまできていた。

### 念願の加工工場を開設、年商3億円を狙う

### ラーメンブームが追い風に！

### 九条ねぎ一本で食べていく風に！

### 九条ねぎ一本で食べていく風に！

加工した九条ねぎをどこに売りに行けばいいのかと悩んでいたとき、書店で偶然に手

にしたのがラーメン特集の本、そこにヒントがあった。2000年代当初はラーメンブームのはしりの頃。しかしすでに既存のねぎ

### 突然訪れた農家へのJターン



就農したもの、農業の「の」字も知らない1年生。まずは父の背中を見て働き学ぶことに。当時、1haの畠で九条ねぎ、壬生菜・永菜・ほうれん草・小松菜・キヤベツ・大根・米を栽培。2年間、農業になれると父のいう通り農作業に従事したが、年商は一家で400万円。父からもらう給料は月10万円だった。自らも妻と子ども二人を抱え、家族を守る立場であり危機感を持ったという。

「親父と二人、時間を惜しんで働いても400万円。農業って本当に大変な仕事だと実感しました」

しかし農業をビジネスにしたかった山田さんが、2年やつてわかったのは、いいものを高く、沢山つくるということ。この結論をもとに、一品目のスペシャリストになると決め、周年栽培ができる九条ねぎに絞ることにした。

「もちろん親父は大反対です。そんな博打みたいなことができるか、少量多品種、いまのやり方が一番や。親父は経験値でものを言い、一步も引きません」

しかし山田さんは年商1億円をめざすための第一歩と、父の反対を押し切り九条ねぎを持ち込んだ。毎日、毎日市場へ出向く、出荷される様子を観察する。

そこでわかつたことは2つ。1つ目は九条ねぎは周年出荷され、京野菜ブランドは価値があること。2つ目は九条ねぎは色が濃く細身で、長さ70センチの大束にして出荷すると東京の市場で京野菜と

して高値で取引されること。そこで、東京市場を意識して栽培することで高い評価を得て3年目にしてようやく1600万円の売上に到達した。

### 農家とねぎ屋の両輪で年商1億をめざす

「親父と私とパートのおばちゃん二人のチームで約1500万から1600万円を売り上げるようになり、親父は満足気でした。しかし僕は就業時の目標である年商1億円をやりたかった」

しかし、このやり方ではいまの6倍の売り上げが必要で、このチームも6セット以上を売上げると人づてに聞いた山田さんは、農家が生産から加工・販売をするねぎ屋があり、そのうちの約5軒が年商1億円以上を売上げると人づてに聞いた山田さんは、農家が生産から加工・販売をするねぎ屋を生産者がやればもっと効率的で、より鮮度がいいものが提供できると考え、急速、自宅の納屋を改造してカット葱の加工をすることにした。しかし、ねぎ屋としては後発、京都では入り込む隙間はない。

加工した九条ねぎをどこに売りに行けばいいのかと悩んでいたとき、書店で偶然に手にしたのがラーメン特集の本、そこにヒントがあった。2000年代当初はラーメンブームのはしりの頃。しかしすでに既存のねぎ

設立。6月に博多ラーメン一風堂との契約も決まり、7月には年商3億円を目標設定した。伏見区城南宮に年間400から500トンのカット葱が生産できる加工工場を完成させた。当時の大手のラーメンチェーン店は中国産の葱が主流。しかし山田さんはそこで勝負をせず、3店舗から5店舗で展開する単価が1200円のグルメ・ラーメンを称

いたのがラーメン特集の本、そこにヒントがあった。2000年代当初はラーメンブームのはしりの頃。しかしすでに既存のねぎ

設立。6月に博多ラーメン一風堂との契約も決まり、7月には年商3億円を目標設定した。伏見区城南宮に年間400から500トンのカット葱が生産できる加工工場を完成させた。当時の大手のラーメンチェーン店は中国産の葱が主流。しかし山田さんはそこで勝負をせず、3店舗から5店舗で展開する単価が1200円のグルメ・ラーメンを称

