



真剣勝負の野菜が並ぶ店内。野菜を介してお客さんと従業員の会話も弾む。

「お客さんが喜び、  
農家さんが評価され、  
売り上げが伸びて従業員も喜ぶ。  
三方良しの心得を  
いつも忘れないことです」

従業員は、農家が自信を持ってつくった農作物を最大限に売れることを使  
という。  
「……とブランド品も生まれ、生産者の  
やりがいや生きがいにつながっている  
と。」

「委託販売手数料は一律16%。農家さ  
んには価格ではなく品質で競争をして  
もらい、自分で値段を付けることで商  
品に責任を持ってもらいます。お客さ  
んには、商品と生産者の名前を見なが  
ら選ぶ楽しみを提供します。そのうえ  
で、来るものは拒まず。品質競争に加  
われない農家さんは自然淘汰されてい  
きます」

STEP 2 事業スタート  
価格競争ではなく品質競争  
すべての人が同じ目的を共有する

「生き生きとした情熱が循環するシス  
テムが、直売所の未来を照らしている。」

STEP 3 今後の展望  
大和野菜の魅力を広げ、  
3号店を大阪府北部に計画

命としている。そのため、ときには価  
格のアドバイスや同じ野菜が同時期に  
集中しないよう促進栽培や抑制栽培を  
提案することもあるという。そして、  
高齢者の多い農家の立場に立ち、経営  
主体側が農作物を集荷するというシス  
テムを新たに構築するなど、手厚いサ  
ポートも忘れない。

**Profile**

**株式会社  
近畿ファーム  
代表取締役  
山本浩扶 氏**

奈良市と生駒市にまたがり約1ヘクタール農地を持つ兼業農家を営む。有限会社関西機械工業所代表取締役を兼務。農家の未来を開拓すべく、2013年に民間直売所を創業。

**Point of note**

■ 大和野菜とは

奈良県内で生産されている、奈良の特産品としてアピールできる特徴を持つ野菜のこと。戦前から生産が確認されている伝統野菜と、栽培や収穫に手間をかけて栄養やおいしさを追求したこだわり野菜がある。写真は、主な伝統野菜。左から、大和まな／わが国の野菜の中で最も古い野菜のひとつ。濃緑色でやわらかく甘みに富む。宇陀金ごぼう／肉質がやわらかで香りが良い。付着した雲母が光り緑起物として好まれる。大和丸なす／よくしまった肉質で肉厚れしく、煮炊き・揚げ・焼きに適す。ひもとうがらし／直径5mmほどのひも状で、皮のやわらかい甘味とうがらし。



**会社概要**

所在地：奈良県奈良市奈良阪町 2626-2  
業種：小売業（農作物直売所）  
資本金：300万円  
設立：2013年6月（当事業開始時期）  
従業員数：25名

# 株式会社近畿ファーム

農作物直売所 旬の駅ならやま 本店  
[http:// 旬の駅 .com/](http://旬の駅.com/)

高品質な新鮮野菜が手軽に手に入る「農作物直売所」。しかし、その形態はさまざまで、活況を継続するためには経営主体の姿勢と手腕も問われる。大和野菜の精彩が、直売所の未来を語りかける。

STEP 1 創業のきっかけ  
農作物にこだわりを持つ農家と消費者をつなぐパイプ役に

「旬の駅ならやま」は、2013年6月に株式会社近畿ファームにより奈良市奈良阪町に開店した、民間法人による農作物直売所（以下、直売所）である。代表取締役の山本浩扶氏が、「生産者自らが直接販売できる場所を民間でやってみよう」と創業を志した。山本さんは、農家組合の組合長として農家を取りまとめるうちに、農協が媒介する流通ルートや規格重視のシステムを疑問視する声が予想以上に多いことを実感した。「このままでは農家の自立と繁栄はない。生産者と消費者の両方の目線で考える新しいスタンスの直売所をつくる必要性があると確信しました」

当時奈良市内にはまだ大きな直売所がなかったことも背中を押した。

その後、農家の協力を仰ぐとともに、以前、家業の事業拡大の際に世話になった日本政策金融公庫に融資を依頼。直売所の場所は70年代に開発された平城ニュータウンの近隣に的を絞り、かつて園芸店だった物件を人から借りることができた。

「融資によって広告宣伝費と設備費をまかなえたことは大きかったですね。登録農家さんの募集や直売所の名前と