モットーは「源流主義」

ちで販売するのがモットーだ。 物を自分たちでつくって、自分た から手がけるという意味だ。農産 川上から川下まで、すべてをみず 取締役の栁澤孝一さん(52歳)だ。 で、経営の安定を図ってきました 客さまに農産物を直接納めること さんは「源流主義」と名付けている と語るのは、株式会社栄農人代表 栄農人の経営スタイルを、栁澤 「スーパーや外食産業などのお

りから、さまざまな農産物の供給 ほか、全国各地の契約農家20戸余 40鈴の自社耕作地で生産している 町や隣の山梨県北杜市などにある を受けている。野菜は一つの畑で 直接納品までする農業法人である。 れらをカット野菜などに加工して ナメコなどのキノコ類。さらに、そ などの果物、シイタケ、ブナシメジ ジンなどの根菜類、ブドウ、イチゴ どの葉物野菜から、ダイコン、ニン たる。レタス、ハクサイ、キャベツな 農産物の生産は、長野県富士見 生産している農産物は多岐にわ 回栽培・収穫できるか

年間3~4

146%にのぼる。

自社農地での年間作付面積は

広い自社農地と、多くの契約農

トラクターの前で、栁澤孝一さん

経営紹介

直接販売で安定的経営を確立 若い農業人材の育成に努める



それはおかしい、と思ったのがきっ

生産者が値決めに参加できません。 を持っています。でも、農産物だけ 基本的には生産者が価格決定権

かけです」

長野県富士見町 株式会社栄農人

れたか、なぜその価格になったか

で価格が決まる。だれが買ってく

家が生産物を市場に出荷し、

そこ

農産物の物流は一般的には、

マーケットインが魅力

もわからない。そんな「顔の見えな

い取引」を、栁澤さんは打開したか

ったという。

別の産業では、

生産物に対

代表取締役●栁澤 孝一

経営開始年●2015年

資本金●5,000万円

売上高●30億円

事業内容●野菜、果物、キノコなど農産物の生産、販売

従業員数●社員約50人、パート・外国人など約50人 URL https://www.kingofkinoko.com/

という営農スタイルを確立した。 ニーズにきめ細かく対応すること トイン経営に通じる。規格などの ってくれるか決めてから生産する、 し、例えばキャベツをいくらで買 はまずスーパーなどの顧客と交渉 が立てられない。そこで、栁澤さん らないままでは、経営の事業計 顧客との直接取引は、マーケッ 生産物がいくらで売れるかわ 顧客から絶対的な信頼を勝ち

2022・4 春1号 AFCフォーラム 23

直接取引することで、安定価格

の販売が可能になる。

ことなく安定出荷ができ、 家があるから、農産物を欠品

、顧客と

する

供給されるから、消費者に届けら 市場、仲卸業者などを通じてスー れるまでに2~3日かかる。 パーや外食産業の配送センターに には生産者が農協に出荷し、卸売 に短縮できる。野菜の場合、一般的 者に届けられるまでの時間が大幅 また、農産物が生産者から消費

その日のうちに届けられる。新鮮 送センターに運ぶので、早ければ て、直接スーパーや外食産業の配 カット野菜に加工・包装したりし トをカットできる。 な野菜を届けられ、中間流通コス しかし、栄農人は、収穫し選別や

農業を魅力ある職業に

柳澤さんは、長野県上田市出身

生産する農産物は多岐にわたる

る。 ナムからの農産物の逆輸入は考え ら、台湾、香港、シンガポールにシャ ていないが、すでに2020年か いたベトナム人だ。栄農人は、ベト る。社長はかつて栄農人で働いて あって、現地のスーパーに納めて インマスカットなどを輸出してい スやシイタケを栽培する子会社 実は、栄農人は、ベトナムにレタ いずれベトナム向けにも輸出

いった。 や果物など、生産品目を増やして キノコの栽培から始めたが、従業 てもらったことから、「エナジー」と るエネルギー関連の会社に支援し 法人を立ち上げる際、岐阜市にあ 培の専門家だ。2015年に農業 で、東京農業大学を出たキノコ栽 員に通年働いてもらうため、野菜 いう読みの「栄農人」を設立した。

給与などの待遇に一切、差をつけ 柳澤さんは「日本人と外国人とで、 働者にも頼らざるを得なくなるが の山梨農場のリーダーでミャンマ は管理職に登用している。一人はカ 正社員は8人で、そのなかの2人 ない主義」。18人いる外国人のうち ム人、もう一人は野菜や果物生産 ット野菜工場のリーダーでベトナ 規模を広げていくと、外国人労

> 業をもっと魅力的に。」 ジ・現状を払拭する。農業は『食べ ない』。日本の農業のそんなイメー 社のホームページに掲げている。 をめざすことだ。こんな標語を会 を増やすため「農業人開発型企業 業のイメージを変え、若い就農者 る』を支えるカッコイイ職業だ。農 「『ダサい』『きつい』『もうから 柳澤さんには、別の夢もある。農

若者に挑戦を促す

秀な案件は事業化している。 員にアイデアを出してもらう。 で、400万円稼げる事業を考え もある。例えば、「元手100万円 を実施しているのは、そのためで 別名「ネクストワン・コンテスト」 若者の支援にも力を入れている。 や大卒の新入社員が多く、辞める てみよう」という課題を与え、従業 人は少ないが、みずから独立する 毎年4月に「新規事業提案会」、 従業員の平均年齢は26歳。高卒

意識を持ってもらうのがねらいだ。 画を考えてもらうことで、コスト の少ない従業員に、新規の事業計 ふだん経営上の数字を考えること すでに、実績を上げている事業も 新規事業発掘の目的もあるが、

> 再生プロジェクト」。耕作放棄され ていないが赤字ではない。そのほか、 続けている事業で、大きな利益は出 たミカン園を借りてミカン栽培を ある。例えば、「和歌山のミカン農場 の栽培事業」などもある。 「カブトムシの飼育事業」「タラの芽

株式の上場が目標

初めてとなる。 式上場が実現すれば、わが国では 産生産を主業にしている法人の株 ている」と柳澤さんは夢を語る。農 ている。「経営の目標は、あくまで 2022年度は35億円を目標にし 後までに株式を上場したいと思っ えられる経営の実現だが、3、4年 も、お客さまの要望にしっかり応 売上高は順調に伸びていて、

費者の利益につながる. ことで、プロダクトアウト型が主 イン型へ潮流を変えられれば、 流である日本農業を、マー 「上場する農業法人が出現する

ナジー」を吹き込むことになるこ 安心な食べものを消費者に届ける も積極的に取り組んでいる。安全 農業法人の上場は、日本農業に「エ 栄農人は、グローバルGAP

(ジャーナリスト 村 田 泰夫)

地域を大切にする農業

株式会社イケマコは、佐賀県で米・麦・大豆を計35公生産してい米・麦・大豆を計35公生産している農業法人だ。代表取締役の池田る農業法人だ。代表取締役の池田大志さん(45歳)は「池田誠商店」という米の集荷販売業を営む家に生まれ、もともと米農家と取引をする立場だった。後継者不足で、古くから付き合いのある農家が次々と離農していくのを目の当たりにと離農していくのを目の当たりにと、2007年にイケマコを設立と、2007年にイケマコを設立した。

地域に根差し、「稼げる農業」を体現することをめざす。スマートを削減。生まれた時間で販売力トを削減。生まれた時間で販売力トを削減。生まれた時間で販売力と、6次産業化や輸を強化しようと、6次産業化や輸を強化しようと、6次産業化や輸を強化しようと、6次産業化や輸を強化しようと、6次産業化や輸を強化しようと、6次産業化や輸を強力である。



麦畑に立つ池田大志さん

豆の畑を撮影し、生育の様子をAやさい」を導入した。ドローンで大社の農業改善システム「スマート社の農業の1T企業、オプティム

まず、スマート農業については、

定し、必要な箇所にだけピンポイ

病害虫のいる場所を特

ントで農薬を散布する。これによ

経営紹介

地域農業のフロントランナー スマート農業や加工・輸出も



感銘を受けたからだという。

する人間がIT業界に多いことに術を用いて前向きに挑戦しようと

佐賀県佐賀市 **株式会社イケマコ**

> 代表取締役●池田 大志 経営開始年●2007年 資本金●100万円

> > 売上高●6,500万円 事業内容●米・麦・大豆の生産、加工品の販売

従業員数●4人

消極的な目線から入るのではなく

「どうせできないのではないか」と

⁻とりあえずやってみよう」と、技

技術面のことだけではない。何

に大きな可能性を感じた。それ

池田さんは、ITと農業の融

新しいことを始めようとするとき

URL https://www.ikemako2007.com

ただし、AIに任せきりでいいをが極端に減ることで、虫の発生量自体は増える。順調に生育してい自体は増える。順調に生育しているか、周囲の圃場に迷惑をかけてるか、周囲の圃場に迷惑をかけてるか、周囲の圃場を学まで以上に注意深、公間する頻度は増えたそうだ。従巡回する頻度は増えたそうだ。従べに、人間の側も学習能力が向てなく、人間の側も学習能力が向く観察するようになり、機械だけく観察するようになり、機械だけく観察するようになり、機械だけなって、生産性向上を進めていく体制ができつつある。

麦茶で突破口を開く

イケマコの6次産業化の歴史は、

豆は、通常の3倍の価格で完売した。減農薬野菜として販売した枝分の1以下の量での生産に成功しり、通常栽培で使用する農薬の10

賀県産二条大麦使用」をうたった にもつながる商品にしたいと、「佐 で全国1位を誇る。佐賀県のPR 付加価値を高める方法を模索した。 売りする必要はどこにもない」と、 手間ひまかけて育てた農産物。安 2012年にさかのぼる。「農家が た。佐賀県は、二条大麦の作付面積 「百姓品質麦茶」を開発した。 最初に目を付けたのは麦茶だっ

北から南は沖縄にまで広がってい 広がり、現在の販売地域は、北は東 歩いた。口コミで少しずつ評判が 食店やスポーツチームなどに売 者を冠した麦茶は他にない」と、飲 かし池田さんは「産地・品種・生産 最初はなかなか売れなかった。し 市販の麦茶より値が張るため



米・麦・大豆を使い、さまざまな商品を展開

を通じてつかんだ手応えだった。 とで必ず売り上げは伸びる。麦茶 りと販路づくりをしっかり練るこ 品質が高ければ、ブランドづく る。

がっている 麦わらストローにまでその幅は広 と商品を世に送り出してきた。麦 もある。しかし池田さんは、1年に 数が知れている」と言われたこと 商品なんて、展開できたとしても 最近ではSDGSに貢献するため、 茶のほか、黒豆グラッセ、もち米甘 一つの新商品開発を目標とし、着々 、日本酒、クラフトビール、そして 一米・麦・大豆だけで6次産業化

出する。 きっかけに、料理人の間で口コミが 食店約30店舗へ、年間約30%を輸 広がった。今では香港・マカオの飲 始めた。佐賀県産食材に特化した 香港の和食店へ卸しはじめたのを 15年から米の輸出にも取り組み

米のほぼ全量を輸入に頼っている。 どうしても他産地米との競争に陥 米を生産しているため、国内では 長は明かす。日本は全国どこでも 国では生産しておらず、 やすい。だが香港やマカオは、自 !決めの裁量が上がったと池田社 輸出することで、生産者による 消費する

> リットが生まれた。 正当に評価してもらえるというメ っ張られることなく、 したがって、他産地米の価格に引 米の価値を

だが、香港のとある飲食店から を喜ばれ、現在も取引が続いてい があったことが判明。対応の早さ 緯を確認し、水加減や手順に問 う。そこで料理人と順を追って経 日以内に現地へ飛んで行ったとい さんは詳しい状況を聞くため、3 ソードもある。コロナ禍以前の話 みを持つ池田さんならではのエ レームが出たことがあった。池田 さらに、元卸商として営業に強 題 ケ

コロナを機に長期課題

る

によるものだ。 販売チャネルが分散していたこと さらにスーパーや前述の輸出など、 面積の大半が契約栽培であること、 ほぼなかったという。これは、 コ ロナ禍でも、業績への影響は 生産

なっていて、生産効率が上がらな 地の「最適化」に着手したという。 えた。なかでも、長期的に取り組ま なければならないと思っていた、農 経営課題の検討に割ける時間が増 イケマコの栽培圃場が飛び地に 一方、外に出る時間が減った分、

> という意見もあり、なかなか事態 を打開できていなかった。 代々の農地を簡単には手放せない 能だ。しかし、実際は権利関係の壁 なものを選び、近隣農家の圃場と 管理する数百の圃場の中から最適 ちらほら聞こえていた。イケマコが ぼに通うのがつらい」という声も が厚く立ちはだかる。加えて、先祖 悩ませてきた。また、近隣農家から いことは、かねてから池田さんを 「交換」することは、理論的には可 「自分も高齢になって、遠くの田ん

徐々に変化の兆しも生まれてきた 出た。ひざ詰めで話し合ううち、 いいと、率先して調整役を買って する。他に誰もやろうとしないな ら、イケマコがその役割を担えば そこで、池田さんは発想を転換

がり、 この取り組みが今後もどんどん広 ち、仲間もじわじわと増えてきた。 をとらえる池田さんがフロントラ は農業界の利益になることをした 利益ではなく、 ンナーとして走り続けていくう い。そんな大きなスケールで経営 既成概念にとらわれず、自 大きな潮流になっていくこ 地域の利益、 ひいて 社

編集部 大谷 香織 とを心から期待したい。