

優良経営体事例

株式会社 藤川農園

調査日 平成28年9月
平成31年3月(更新)

所在地 香川県坂出市高屋町

経営主 代表取締役 真柴 雄司

主要事業 露地野菜部門
施設野菜部門
水稻部門

主要作目 レタス 400a
ブロッコリー 1,900a
アスパラガス 13a
ミニトマト 14a
スイートコーン 160a
水稻 300a
カボチャ 250a

就農タイプ 継承

法人化 平成25年(就農後13年目)

売上 8,000万円

従業員 常勤 6名(内役員 3名)
臨時雇用 1名、実習生10名

ヒストリーあらすじ

・株式会社藤川農園創業者の藤川一雄氏は会社勤めをしながら60aほど水稲栽培をしていたが、農業を始めるなら若いうちにと考え、平成12年に早期退職して専業農家となった。

・初めて作付したシーズンにレタスが高騰し、初期投資を一気に回収することができた。レタス栽培開始にベストタイミングだった。

・レタスを経営の柱とし、アスパラガスやブロッコリーなどの品目を導入して順調に規模拡大している。

・レタス、ブロッコリーの難防除病害対策に積極的に取り組み、また、「地域の農地は担い手が守る」という思いから地域の集落営農の組織化にも貢献する等、地域のリーダーとして地域農業の維持発展に活躍している。

・会社勤めしていた息子が就農したことを機に法人化を検討し始め、平成25年に株式会社藤川農園を設立。「基本を大切に」の経営理念のもと、高い技術力で収益性の高い経営を行うとともに、人材の育成に取り組んでいる。

エッセンス	
●基本を大切に	・手を抜かず妥協しない経営を実践し、高品質な農作物を安定的に生産。
●地域を大切に	・「地域の農地は担い手が守る」という思いから空いている農地を積極的に借受け。
●家族を大切に	・家族や従業員が楽に作業ができるよう、機械を積極的に導入。



おいでまいマスターに認定



後継者(現:代表取締役)が野菜部門を担当



県オリジナル品種「さぬきのめざめ」を地域で最初に導入



新規品目(ミニトマト、ブロッコリー等)を導入

株式会社藤川農園 ヒストリー

	平成12年～平成15年	平成16年～23年	平成24年～27年	平成28年～
就農前	就農期 平成12年～平成15年	転換期 平成16年～23年	発展期 平成24年～27年	発展・将来構想 平成28年～
<p>●会社勤めをしながら所有農地で水稲作付</p> <p>水稲作付面積は60a程度。典型的な第2種兼業農家。 ・農業を始めるなら定年前に退職して若いうちにと機会をうかがっていた。</p> <p>いずれは本格的に農業がしたいと考えていた。</p> <p>奥さんも勤めていたため、休日のできる作物は限定されていた。</p> <p>次男は高専に通いながら、JAの集荷場でアルバイトを体験。これが後につながる貴重な体験となる。</p> <p>●近所は、露地野菜主体の大規模経営体が集まる、有数の農業地帯。</p> <p>・畑作物に向けた地域には、遊休農地が見当たらない状況。 ・農業をするなら一人のできる水稲が中心であると考えていた。</p> <p>いきいきと働く経営者たちの姿が身近にあった。</p>	<p>会社を退職し、本格的に就農 (H12)</p> <p>・次男が高専を卒業、就職したのを機に就農。 ・水稲主体の経営を目指し、倉庫、トラクタ、田植機、コンバイン等を一気に整備。</p> <p>地域の仲間からレタス栽培を勧められる</p> <p>・予定していた自己資金を使い切ったところ。資材の調達にまとまった資金が必要。</p> <p>労働力は自分ひとり</p> <p>・出荷支援のラインがあったことから、一人でできる面積として70a作付。 ・親戚の人が手伝いに来てくれた。</p> <p>初めて作付したシーズンは、レタスが高騰。初期投資を一気に回収することができた。 レタス栽培の開始に、ベストのタイミングだった。</p> <p>・JAレタス部会の一員として、「グリーン・アイ」ブランドで取引開始。 ・H17からアスパラ栽培も開始。</p>	<p>H20(2008年)新規作物を導入</p> <p>・これまでの水稲、レタス、アスパラガスに加え、ブロッコリーミニトマト、採種エンジンを導入。</p> <p>一雄氏の奥さんが退職・就農</p> <p>レタスを中心とした経営規模の拡大</p> <p>・レタスビッグベイン病、ブロッコリー根こぶ病と、難防除病害が蔓延。収穫皆無という激甚発生ほ場も。 ・普及センターの現地試験に積極的に協力し、薬剤防除の確立に取り組む。</p> <p>雇用導入 研修生の受け入れ</p> <p>・規模拡大に伴い、常時雇用を導入。 ・就農希望の研修性等の受け入れも開始。独立就農も支援。</p> <p>後継者が就農準備を開始</p> <p>・東京で会社勤めをしていた次男が帰郷。農業大学校で農業技術を学ぶ。</p>	<p>後継者が就農</p> <p>・部門により責任分担を明確化。後継者に施設野菜を任せ、自分は土地利用型作物に特化。H26からは野菜部門と会計を後継者に任せている。</p> <p>後継者は地元後継者クラブで仲間と切磋琢磨</p> <p>一雄氏がおいでまいマイスターに認定される</p> <p>・水稲の品種導入試験に協力。 ・土づくりを兼ねてスイートコーン導入</p> <p>H25年9月 株式会社 藤川農園 設立</p> <p>・基本を大切に ～手を抜かず妥協せず～ ・家族を大切に ～楽に作業ができるように～ ・地域を大切に ～地域の農地は担い手が守る～</p> <p>・技術力には定評があり、新品种や新技術の検討を積極的に行い、さらなる向上を目指している。 ・地域のリーダーとして人・農地プランの策定にも尽力。</p> <p>地域の担い手として責任感を持って農業経営を行っている。</p>	<p>経営基盤をさらに強化</p> <p>・新品目(カボチャ)の導入。 ・アスパラガスの作付面積拡大。 ・水稲を減らし、収益性の高い夏期野菜を拡大する。 ・安定生産のために栽培管理技術の向上、土づくりに取り組む。 ・雇用労力の安定確保と従業員の育成。 ・地域の農地は進んで引き受け丁寧に管理。 ・ゆとりある効率的な農作業体系の確立。 ・代表を息子の雄司氏に交代。</p> <p>農業の担い手を育成、バックアップ</p> <p>・独立を見据えた正規雇用 ・のれん分け就農への積極的支援。</p> <p>農業後継者の育成 地域の農地を管理 新技術の導入・実証 ↓ 地域の農業のリーダーとして 地元の活性化を支援したい</p>

株式会社藤川農園 <課題と対応策>

<売上推移>

3,000万円

8,000万円

目標2億円

フェーズ		就農期 (平成12年～平成15年)	転換期 (平成16年～23年)	発展期 (平成24年～27年)	将来展望 (平成28年～)
主な出来事		●早期退職 ●自分ひとりでの農作業	●奥さんの退職・就農 ●借地による経営規模拡大	●後継者のUターン就農 ●株式会社設立	●人材の育成 ●経営基盤をさらに強化
経営課題	ヒト・組織	家族中心、親戚の手伝い	研修生受入、常時雇用	労働力の増加	雇用労働力の安定確保と従業員の育成
	土地・設備	自己所有から開始	借地による規模拡大	さらに規模拡大	さらに規模拡大
	カネ	一気に設備・機械投資			
	技術・ノウハウ	経験はほぼ水稻のみ	新規作物、難防除病害	新品種、新規作物導入	収量・品質を高位安定化
	販売・販路	JAのみの取引	JAのみの取引	JAのみの取引	JAのみの取引
	情報	県、JA、地域の農業者	県、JA、地域の農業者	県、JA、地域の農業者	県、JA、地域の農業者
	地域	大規模経営体が集まる農業地帯	耕作依頼者の増加	法人増加と規模拡大	若手農業者の増加
	具体的内容	・土地利用型農業を目指す ・一人のできる農作業体系を想定 ・野菜栽培のための資材購入に多くの資金が必要	・急激に農地集積が進み労働力不足になる。 ・難防除病害であるレタスビッグベイン病やブロッコリー根こぶ病の蔓延	・雇用の安定確保に向けて、安心して働ける環境整備が急務となる。特に、作業時間の短縮と平準化が課題となる	・人材育成の強化 ・優秀な人材の確保 ・経営効率の向上
対応策		・自己資金で農舎、トラクタ、田植機、コンバイン等を購入 ・野菜移植機を補助事業で導入 ・農繁期に親戚が手伝いに ・レタスはJAの出荷調整支援を活用することで省力化	・研修生の受入と常時雇用の導入 ・積極的な借地による経営規模の拡大 ・病気に対応した新品種・新技術の現地実証に積極的に取り組む	・家族間での役割分担 ・作業の平準化、土づくり等を目的に、新規作物(スイートコーン、カボチャ等)の試験栽培と導入 ・基本技術の励行	・息子の雄司氏(H30.10月)に代表を交代 ・働きやすい職場環境の整備 ・農業大学卒業生等、独立の可能性のある若者の積極的採用 ・目標管理の具体的数値化と強化
外部環境			※気象庁統計史上最も暑い夏と発表(H22年9月)	※おいでまいが2年連続特Aランクを取得	