

先進的な米経営の事例

～「販売」を軸とした米システムのあり方に関する検討会～

平成20年2月

農林水産省

「販売」を軸とした米システムのあり方に関する検討会 ～ 先進的な米経営の事例～

番号	所在地	名 称	H P 等	主 な 特 徴	事例発表者
事例	茨城県	有限会社 アグリ山崎	-	消費者直接販売、直播、有機	代表取締役 山崎 正志
事例	新潟県	農業生産法人 新潟ゆうき株式会社	http://www.iwafunekome.com/	消費者直接販売、有機	代表取締役社長 佐藤 正志
事例	島根県	株式会社ファーム木精	http://www2.pref.shimane.jp/nou-shin/einou/jirei14h.html	消費者直接販売、特別栽培、雑穀等健康食品	代表取締役 加瀬部 一倫
事例	埼玉県	JA鴻巣市特別栽培米部会	-	JA集荷・販売(行政とのプロジェクト)、特別栽培(減農薬、減化学肥料)	部会長 小林 洋一
事例	福島県	有限会社 しんかい農耕	http://www11.plala.or.jp/shinkai-noukou/local.html	JAに出荷、有機、減農薬	代表取締役 石田 栄
事例	群馬県	紋谷 巖	-	消費者直接販売、直播、無償借地	紋谷 巖
事例	新潟県	(有)米工房いわむろ	http://www2e.biglobe.ne.jp/~kom-e/	消費者直接販売、直播、飼料用稲生産	代表取締役 阿部 公男
事例	富山県	(有) グリーンパワーなのはな	http://www.nanohana.or.jp/annai/index2.htm	JA集荷・販売、契約栽培	取締役 太田 吉孝
事例	大分県	JA大分のだみたまごのおこめ部会	http://www.d-b.ne.jp/janozomi/hatasho.htm	JA生産組合、卵の殻を混ぜた元肥	部会長 佐藤 政雄
事例	秋田県	農事組合法人 やまだアグリサービス	http://www.yutopia.or.jp/%7Eagri/	JA出荷、直播、野菜	代表理事 高橋 與志幸

(注) 上記事例は、農林水産省による「先進的な米経営の募集」に応募された方々等の中から、優秀な事例として「販売」を軸とした米システムのあり方に関する検討会において紹介されたものです。このため、一部個人情報が含まれますが、事例発表者の了解の下で編集・掲載しました。

【基本データ】

経営の形態	有限会社
構成	経営者2名 + 従業員5名
水田の経営面積	計50 ha (うち借入地 46 ha)
品目別作付面積	水稻 40 ha 麦 16 ha 大豆 15 ha
生産手法	有機栽培米(認証取得) 普通栽培、湛水直播
10a当たり収量	18年 540kg 19年 490kg
販売方法	消費者へ直売 契約栽培8割
複合経営の内容	農業(水稻、麦、大豆) 農業以外(農業土木工事)
地代	無償 ~ 米2俵/60kg

【経営のポイント】

< 直播によるメリット >

作業の分散ができ、作業効率が上がる。

育苗が省楽でき、コスト低減(12~20千円/10aの減)が見込める。

< 農業と農業以外の複合経営 >

建築業の免許を取得、農業土木工事に大型機械を使用することで機械の効率利用を図っている。

自己資金で水田の基盤整備を実施し、1.5haの大区画農地を造成。

< その他 >

有機栽培米は、平成12年から認証取得
オーガニック検査員の資格を取得、JGAPにも取組
単なる面的拡大はゴールが無いため、質の向上を検討し、
近くのほ場で有機米を80a増加
生産コストは1万円/60kgを目標
良いものをつくり、口コミで販路を拡大

【基本データ】

経営の形態	株式会社
構成	48農家が方針に参加(総面積110ha)
水田の経営面積	計38.4 ha(うち借入地 37.7 ha) 販売受託 22 ha
品目別作付面積	水稲 38.4 ha 野菜 0.2 ha
生産手法	特別栽培米(認証取得)
10aあたり収量	18年 540kg 19年 490kg
販売方法	消費者へ直売 外食産業・食品メーカー等へ販売 契約栽培
複合経営	農業(水稲、ハウス野菜) 農業以外(除雪作業、スキー場の パトロール)
地代	10～50千円/10a

【経営のポイント】

< 間伐材堆肥の特別栽培米 >

家畜ふん尿の堆肥は臭い問題があり、地域に受け入れられないため、間伐材を堆肥化したバーク堆肥を業者から購入し、特別栽培米の生産を行い認証を取得している。

< 多様な生産調整手法 >

施設園芸、中山間地の休耕田を生産調整とし、平坦部の良条件地は、米を作付けしている。新潟県独自の契約配分枠、特別栽培米の5%減収となる配分基準単収、担い手加算などの傾斜配分を使い生産調整を実施している。

< 都会へのふるさと便販売 >

東京にいる集落出身者270～280名ほどにふるさと便を募集、実家の米などふるさとの便りを届けている。口コミで少しずつ広がりを見せている。

< 品質対策 >

農産物検査員の資格取得し、検査員の目で農産物を見た改善すべき点を翌年の栽培に反映させている。

JGAPを取得し、当社取り扱いの米の全量にバーコード管理を導入する予定。

< その他 >

生産予定の米を7月末で全量契約済み
デパートの店頭で顔写真入りの袋の前で同じ顔で販売
生産コストの下限は1万円と見ている

【基本データ】

経営の形態	株式会社
構成	役員6名、従業員・パート10名 18集落、79戸の農家と利用権設定
水田の経営面積	計65 ha(うち借入地 65 ha)
品目別作付面積	水稲 32.0 ha 大豆 23.6 ha ソバ 5.2 ha
生産手法	特別栽培米
10aあたり収量	17年 540kg
販売方法	消費者へ直売 通販、ネット通販
販売価格	16,000円 ~ 18,000円/60kg
複合経営	農業(水稲、大豆、ソバ、加工品)
地代	25,000円/10a

【経営のポイント】

< 極力設備投資を行わない経営 >

新たに低温倉庫を作るより効率的であることから、年間を通じて農協の低温倉庫へ預けている。

加工を委託に出すことにより、自前の加工施設を持たないことでコストを極力かけないようにしている。

< 多種多様な品揃え >

ブレンド米、自社栽培原料を使用した様々な加工品等、30種類の付加価値の高い商品を取り揃えている。

麦・大豆も含めて自社栽培だけで、国産オリジナル商品を作りたいと考え、麦・大豆・そばの栽培に挑戦している。

< その他 >

平成14年にエコファーマー認定を取得
広範囲の農地管理が問題
人材育成が課題
生産コストは、100,000円/10a

【基本データ】

経営の形態	生産部会(個人経営の集まり)
構成	13戸の農家
品目別作付面積	水稲 19.37 ha
生産手法	特別栽培米(6.6 ha)
販売方法	JAによる米穀小売業者への直売
販売価格	東京、16,000円/60kg(玄米) 埼玉、14,200円～14,500円/60kg(精米)

【経営のポイント】

<多用なPR手法>

テレビ、ラジオ、週刊誌等のマスコミに取り上げられることにより、広く消費者に周知できた。

米穀小売業者を招いての現地検討会や都内・県内の有名米穀専門店を訪問し、個々の農業者の玄米サンプルを送って注文をとっている。注文のあった農業者の米を納入している。

鴻巣市の地名の由来となった伝説から、「こうのとりの伝説米」と命名し、独自のパッケージを作成し、販売している。

試食会、料理レシピ作成、PRキャラクターの選定等積極的なPR活動を展開している。

<その他>

JA鴻巣市特別栽培米部会(鴻巣市内生産者13戸)が、独自の栽培基準を設定

栽培条件

- ・ 種子更新率100%・減農薬・減化学肥料栽培
- ・ 玄米タンパク質含有率「彩のかがやき」6.0%以下
「キヌヒカリ」6.5%以下
- ・ グレーダーふるい目1.9mm以上 等

【基本データ】

経営の形態	有限会社
水田の経営面積	計57 ha(うち借入地 53 ha)
品目別作付面積	水稲 29 ha 麦 28 ha
生産手法	有機米(認証取得)
10aあたり収量	デントコーン(飼料用とうもろこし)は、 生重量で3~4トン/10a 飼料用米は、 生重量で1.5~2トン/10a
販売方法	JAへ販売
複合経営	農業(水稲、麦)
地代	4万円/10aを切った

【経営のポイント】

<安全・安心な米づくり>

水稲作付すべてを無化学肥料減農薬栽培(農薬は本田で除草剤を1回使用のみ)している。

残留農薬の鑑定書を同封して送っている。

自分たちで卸にサンプルを送るなどして、販路を探している。

県の認証を取得し、一般とは違うパッケージで販売している。

<その他>

生産コストは、12,000円/60kgとなり、コストが8,000千円(12%)増加したが、売上が9,000千円(13%)増加したことでカバー

【基本データ】

経営の形態	個人経営
水田の経営面積	計35 ha(うち借入地 33 ha)
品目別作付面積	水稲 14 ha 麦 26 ha 大豆 1 ha
生産手法	直播
販売方法	消費者へ直売
販売価格	14,000 ~ 20,000円/60kg (平均16,000円/60kg)
複合経営	農業(水稲、麦、大豆)

【経営のポイント】

<生産コストの低減>

米・麦の生産費コストを下げるために、支払地代・減価償却費・労働費に費用をかけないようにしている。

借地に対する支払地代は、できる限り無償とし、場合によっては地主から管理料(草刈料の5,000円/10a×年3回で15,000円をもらっているところもある)を頂く

大農具の償却資産は、耐用年数の2~3倍位長く使用する。

<その他>

飼料用米の作付けを行うことで夏の管理が楽になる
販売価格は、びっくりするほどの価格ではなく、そこそこの価格で売る。

コスト2,000,000円(1割)減少

【基本データ】

経営の形態	有限会社						
構成	役員3名、従業員3名						
水田の経営面積	計41.4 ha(うち借入地 32 ha)						
品目別作付面積	<table> <tr> <td>水稻</td> <td>21.8 ha</td> </tr> <tr> <td>飼料用稲</td> <td>14.3 ha</td> </tr> <tr> <td>飼料とうもろこし</td> <td>5.3 ha</td> </tr> </table>	水稻	21.8 ha	飼料用稲	14.3 ha	飼料とうもろこし	5.3 ha
水稻	21.8 ha						
飼料用稲	14.3 ha						
飼料とうもろこし	5.3 ha						
生産手法	直播						
販売方法	消費者・米店・学校・おむすび屋等へ直売 米粉用、飼料用としてメーカー直売						
販売価格	570円～ /kg						
複合経営	農業(水稻、飼料用稲・とうもろこし)						
地代	48,000円/10a						

【経営のポイント】

< 飼料作物との複合経営 >

乾田直播による低コスト水稻栽培を実施している。

飼料用稲栽培との組み合わせにより、同じ機械を効率的に利用している。

飼料コンストラクター(製造者)として、飼料作物を栽培し、地域の酪農家へ良質な粗飼料を提供するとともに、稲の副産物である「わら」を収集し、県内の肉用牛農家へ販売している。

エコファーマーを取得し、堆肥投入による減農薬・減化学肥料栽培米として付加価値を付けて直売している。

< その他 >

近年、価格の問題もあり、顧客が減少傾向
生産コストは、295円/kg、これが限度
人材育成が問題

【基本データ】

経営の形態	有限会社(97%JA出資)
構成	従業員10名 臨時職員20名(3月～11月)
水田の経営面積	計 192 ha(うち借入地 191 ha)
品目別作付面積	水稲 135 ha 大豆 26 ha 野菜 2 ha その他 29 ha
水稲の生産手法	疎植栽培
10aあたり収量	19年 黒米 390kg
販売方法	JAと独自の両ルート販売
販売価格	花キラリ 県産コシヒカリの500円安 黒米 30,000円/60kg 新大正モチ 県産コシヒカリの2,000円高 八町米 6,000円/10kg(精米)
複合経営	農業(水稲、大豆、野菜、加工品) 農業以外(焼き芋、便利屋)
地代	13,500円～1,800円/10a(市の標準小作料)

【経営のポイント】

<販売ルートの振り分け>

JAは、大ロットで揃える必要がある場合はグリーンパワー、小ロットの場合は一般農家のお米で、販売ルートを調整している。

<生産コストの縮減>

農薬散布の削減によるコストの縮減している。

疎植にすることで苗代を縮減(2～3割縮減)している。

地代(小作料)は1～4等に分けて、1等(30a以上)12,000円、2等(20～29a)7,000円、3等(9～19a)5,000円、4等(9a未満もしくは市街化区域)は、逆に管理料として、マイナス17,000円。平均4,000円と地域相場の小作料16,000円より格段にコスト縮減となっている。

<農閑期の業務創出>

農閑期にも安定した収入を得るため、「便利屋」(庭木の剪定の請負等)を始めたり、自社生産のサツマイモで「焼きいも」を販売している。

<その他>

地元の学校給食向けに生産(タマネギ、チンゲンサイ、サトイモ)

黒米、もち米、減農薬大豆の契約生産

規模拡大について100ha規模までは順調だったが、100haを超えたとたんにコストが増加

受託料、22,400万円のうち5,000万円が農外収入

【基本データ】

経営の形態	生産部会(個人経営の集まり)
構成	部会員141名
水田の経営面積	計72 ha(うち借入地 0 ha)
品目別作付面積	水稻 72 ha
生産手法	減農薬栽培
10aあたり収量	18年 420kg
販売方法	JAによる消費者、外食産業、食品メーカー等へ直接販売
販売価格	1等 17,000円/60kg
複合経営	農業(水稻)
地代	60kg玄米1俵/10a

【経営のポイント】

<環境にやさしい減農薬栽培>

「たまごのおこめ」は、有機質たい肥に卵の殻を混ぜたものを元肥として使用しており、化学肥料を抑え、環境にやさしい減農薬栽培方法で取り組んでいる。

<地産地消を考えた販売>

生産量等を考慮し、地元優先での販売を行なっている。管内の学校給食や量販店、飲食店、8月に新聞折込等を通じ注文を受けた一般消費者などを中心に販売している。

年1回開催されるJA祭り等でおにぎりや米粉にして作った米粉パンなどを無償配布し、PRと消費拡大に努めている。

「たまごのおこめ」のネーミングは地元の子供から募集して命名した。

<その他>

売上が一般米に比べ23,000円 / 10a増加
 コストが一般米に比べ4,109円 / 10a減少
 資材費(4,302円)、減価償却(3,422円) + 経営管理費で約6万円/10a、150円/kgの生産コスト、これが精一杯
 「たまごのおこめ」は、精算が早い(1週間)

【基本データ】

経営の形態	生産部会(個人経営の集まり)
構成	役員6名、従業員6名、パート延べ615名
水田の経営面積	計40 ha(うち借入地 40 ha)
品目別作付面積	水稲 32.0 ha 大豆 6.0 ha ネギ 1.2 ha 枝豆 0.8 ha
水稲の生産手法	直播
10aあたり収量	平均510kg/10a
販売方法	卸、酒蔵等へ直売
販売価格	老人ホームへ(精米) 18,000円/60kg 酒造好適米(玄米) 16,000円/60kg (酒屋渡しの場合、 15,000円/60kg)
複合経営	農業(水稲、大豆、ネギ、枝豆) 農業以外(無人ヘリ防除請負)
地代	19,000円/10a。

【経営のポイント】

< 直播によるメリット >

直播栽培することで、余剰労働力を複合部門に投入、ネギで1.260万円、枝豆で80万円の収入をあげている。

< 販売の中から将来を探る >

米の市場が先行き不透明だから、卸、酒屋、蔵元との結びつきを大切にし、販売という接点の中で将来的なものを探っている。

< 農業以外の複合経営 >

無人ヘリによる防除を請け負っている(100分、3百万円の収入、しかし、初年度に事故があり、百万単位の修理費が発生)。

冬場の除雪作業なども請け負っている。

< その他 >

検査員17年度に2人取得し、昨年度は2,000俵検査
 直売所の売り上げは5百万円
 売上が1000万円増(2割)
 コストが500万円減(2割)
 コストは、216円/kg