

## 機動的な事業展開に活用できるファンドで 更なる6次産業化の推進と雇用創出に注力を

農業生産法人 都城ふるさと園芸組合  
有限会社 新福青果 代表取締役

新福 秀秋 (しんぶく ひであき) さん



「たぶんもう今頃、海外に進出していたと思います。ヨーロッパ、アメリカ、アメリカにまで広がっていたかもしれない。」もしもファンドというシステムが30年前に存在していたら、という質問に対し、新福秀秋さんはこう即答した。しかし、30年前には第1次産業を支援するようなファンドが将来完成するとは全

く予想できなかったという。「その昔は『お金を借りてまでの農業経営は成り立たない』と親父に言われていましたし、事業を拡大したくてもできなかったのです。」と新福さんは振り返る。昭和51年に脱サラし、実家で営んでいた農業の世界に飛び込んだ新福さん。農作物に合わせて生活サイ

クルが振り回される日々の在り方を変えたくて、昭和62年、当時の農業界では画期的な法人化を果たした。農業を明確な事業として位置付け、休日や制定、年間を通しての売上見込みから逆算し毎月決まったサラリーを算出し始めたのだ。ちょうど時代が移り変わり、それまで自前で賄っていた飼料や種子を外部から購入したり、機械化を進めたりと、農業が”業”としての存在感を強くしていった頃である。自給自足で完結していた家督的な農業を脱皮するためには、どうしても人材投資、設備投資、情報構築が必要となる。資金を確保しなければ、農業が成りたない。安定した運営資金を得ようと、豊作時の貯蔵、加工の視点から6次産業化にもいち早く着手し、長年かけてコツコツと会社組織を改善、拡大してきた。

社団法人宮崎県農業法人経営者協会の会長も務める新福さんは、各農家が抱える共通した問題に資金調達の難しさがあることを痛感している。どの産業においても、ある程度まとまった資本がなければ経営者にゆとりが生まれず、つい先を急いで残念な結果になることもあるという。今は、まだ若い後継者が今後やりたいと願う農業事業計画を円滑に実行することを可能にするためにも、農

### 新福 秀秋

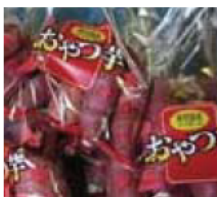
●プロフィール / 1952年宮崎生まれ。会社員生活の後、実家の農業を継ぐことを決意。少ない休日、安定しない所得といった農業者ならではの悩みを目の当たりにし、労働環境改善のため昭和62年に法人化、平成7年には農業生産法人へ。

### 【新福青果 会社概要】

宮崎県都城市にて露地野菜の栽培、加工、販売を行う。GPSを活用した労働時間の自動記録、作業内容のデータベース化を推し進め、新規就農者を即戦力とするノウハウを確立したことも知られる。



処理に手間がかかり主婦に敬遠されがちな根菜類も、カット野菜に加工することで売上を確保。



新福さんは市場で規格外とされてきた極小サイズのさつま芋を「おやつ芋」と命名、人気商品に仕立て上げた。

林漁業成長産業化ファンドを通してその土台を作りたい、との思いが新福さんにはある。5年先に定年退職を迎える新福さんは、「時代が要求する農業を速やかに構築するのに、大事なのが資金。ファンドが活かせれば、たとえば新規雇用3名のところ5、6名受け入れることができま

す。これからは、人材育成を進め、次の世代の人たちが腰を据えて取り組める農業にしていかなければなりません。」と、将来を見据えつつ語った。



## 自らの思いに従って事業案を練ることができる ファンドならではの自由性に着目

農業生産法人 こと京都株式会社  
代表取締役

山田 敏之 (やまだ としゆき) さん



平成24年の売上、5億9千万円。この売上額を達成できたのは、山田敏之さんが京野菜のひとつである九条葱に特化し続けた結果だ。山田さんが実家の農業に携わり始めた平成7年、農業は年老いてから細々と手掛けるもので、「いい若い者が農業を  
してはダメ」が定説だった。だが、環境や食への関心が高まり始めた

タイミングでもあり、良質な農作物を作れば売れると確信した山田さんは腹を括った。当初は収入の少なさに驚きながらも、京都という土地柄を活かして京野菜の九条葱にフォーカス、カット加工を自前で手掛け、関東へ積極的に売り込んだのだ。平成14年には会社を設立し、カット葱の加工場を新たに完成させた

と聞けば順風満帆に思えるが、実のところ資金調達には難渋したという。銀行から融資を受ける際、農業者は一般企業のように信用保証協会が使えなかったからだ。さらに、売上を伸ばそうとすればその分、経費もかかる。天候不順や天災の影響は避けられない農業ゆえ、万が一その経費分を失っても会社が存続できる  
よう、やはり売上の3割程度は加工品販売で安定させたい。山田さん曰く、「だから、今回農林漁業成長産業化ファンド設立の話聞いたときは嬉しかった。最初に金額という枠を外して、事業展開を自由に考えられるのです。今までは、まずお金ありきで、その額に合わせて発想する必要がありましたから。」とはいえ、ファンドを活用して儲けたい、との次元では終わらない。現在、ほとんどの農業法人が加工や流通業者と縦1本で繋がっている。なので、価格交渉の場では農業法人がどうしても弱い立場になってしまう。取引先から一方的に突きつけられる値引きの提案を断れば、取引先は他の農家へ移っていく、そのために育てていた作物がまとまって宙に浮いてしまう。そこで、適正な価格を主張する発言力を得るべく取った手段のひとつが、カット葱のように自分で加工し自分で売る6次産業化だった。

今、次に手掛けたいのは生産者同士が横で繋がる組織作り。山田さんは訴える。「大企業が本気で農に参入すれば、農業者は労働者に代わってしまいます。その怖さを感じているから、我々一人ひとりだけでなく同業者全体で動き、産地のブランド化や6次産業化を手掛けなければなりません。ファンドを取り入れて私たちは行動すべきであると考えています。」

山田 敏之

●プロフィール/1962年、京都生まれ。32歳で就農、売上1億円を目標に掲げるも初年度は400万円。そこで作物を九条葱に絞り、カット加工し販売することで売上を伸ばす。平成25年農業・食料産業イノベーション大賞受賞。



九条葱は全て露地栽培。京都内の各所に畑を分散させ、天候などによるリスク回避を図る努力も。

【こと京都 会社概要】

九条葱の生産からカット加工、乾燥加工を手がける。関東のラーメン店を皮切りにスーパーや百貨店へ販路拡大中。平成23年には九条葱の伝統継承を目的とした「ことねぎ会」を発足、生産者を束ねる。