

柴海農園の取り組み

有機農業の課題と解決

株式会社柴海農園 代表 柴海祐也



柴海農園
SHIBAKAI Nouen



目次

- 1、柴海農園について
- 2、生産と販売
- 3、課題解決
- 4、要望



柴海農園
SHIBAKAI Nouen

1、柴海農園について “千葉県・印西市”

- ・ 人口 11万人
都心とのアクセスが良く
ベットタウン化
- ・ 特産 水稻が盛ん 利根川・印旛沼に
囲まれ水に恵まれている
野菜の産地ではない
行商の街としての歴史もある
- ・ 千葉県の農業環境
関東ローム層 扱いやすい土
にんじん、さつまいも等の土物



1、柴海農園について “経営概要”

2009年より就農 16年目

有機、中量多品目をチームで生産。加工は妻が担当。

農園 畑9ha（露地880a ハウス20a）スタッフ20名（社5/準社3/ア12）

販路 個人顧客250世帯 飲食店30店舗
小売店10店舗 直営店（2店舗）



柴海農園
SHIBAKAI Nouen⁵ⁿ

1, 柴海農園について “使命・価値・目標”

使命ミッション 農業から幸せの循環を創り出す

価値バリュー 旬のある暮らしを共にわかちあう

目標ビジョン 有機農業界を牽引する農園になる



柴海農園
SHIBAKAI Noun

旬のやさいセット

- S,M,まるごと
- 普段使い8割＋変わり種2割
- ストーリーと共に
- 一定価格＋定期購入



サラダやさいセット

- ・ レストランのようなサラダを
家庭でも食べてもらいたい
- ・ 大人なやさいを
- ・ 上質をすこしづつ
- ・ 10月～5月のみ



ピクルス

- 旬の実りをいつまでも
- 採れ過ぎたA品
- 農家だからできる加工



受託加工

余剰品・規格外品などを生産者から

依頼を受けて受託製造

ピクルス・ジャム・パテ等

小ロット（200瓶程度～）

製造実績のあるものが中心



有機JAS栽培での契約出荷

2022年5月～

有機 J A S 認証を3haで取得

カボチャ・タマネギ・生姜

ケール・ブロッコリ・ビーツなど



直営店の運営

2024年7月～

8TAKE（はたけ）を江東区住吉に

結局、野菜セットは調理する機能が

失われると販路は広がらない。

「旬野菜を調理する機能」を社会に復興



8TAKE
柴海農園キッチン

「旬のある暮らし」を提案する柴海農園の直営店です。
野菜たっぷりの定食・野菜の楽しいお食事、
合間にはカフェメニューを楽しむことができます。
店頭では、こだわりの野菜と加工品の販売もしています。

住所 東京都江東区住吉 2-22-4
半蔵門線住吉駅 A3出口から徒歩1分





LUNCH
ランチ / 8時～ごはんのメニュー

月～木 11:00-18:00 (LO17:00)
金土日祝 11:00-16:00 (LO15:00)



STAKE 定食
旬の野菜でお腹いっぱいになる日替わり定食
「旬の野菜でお腹いっぱいになってもらいたい！」という想いから、
定食の野菜の量はもりもり！
野菜でお腹いっぱい、罪悪感なし！ヘルシーランチ♪



STAKE 野菜カレー
ルーの中にも野菜をふんだんに使った農園発の野菜カレー
ローストした野菜を添えて

CAFE
カフェ / ディータイムのメニュー

月～木 11:00-18:00 (LO17:00)
金土日祝 11:00-16:00 (LO15:00)



玄米粉のブーシュ・コワキ
クリームチーズ添え



自家製 やさいの白玉だんご



やさいプリン

野菜の甘みをいかしたデザート♪他のお店ではなかなか味わえないこだわりのデザートメニューです！食後のデザートや、コーヒーのお供にいかがでしょうか♪

DINNER
ディナー / よるごはんのメニュー

金土日祝 17:00-22:00 (LO21:00)



ケールビール



パニャカワ



PUREFARM のソーセージ

お酒と一緒に野菜中心の定食や野菜カレー、その他おつまみなど、いかがですか？
各種コースのご用意あり、貸切もご案内可能です♪




インスタはこちら

お店詳細はこちら

社員食堂受託事業

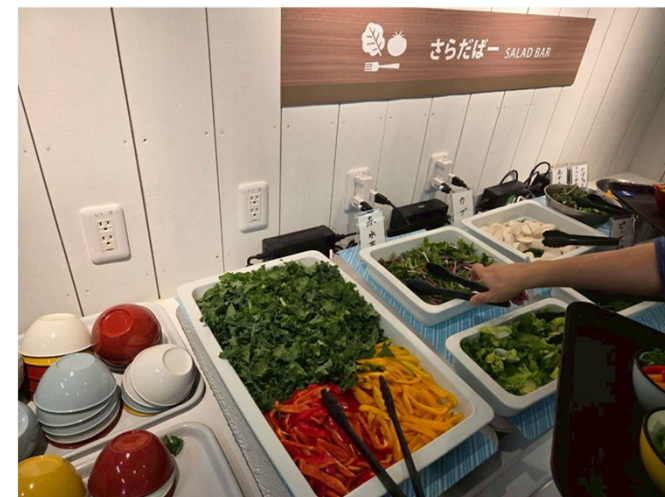
2025年10月～

「旬野菜 ✕ 社員食堂」

地元企業の社食を受託運営

有機栽培で一定数発生する

規格外野菜も使用する。



2, ①生産面（土）

産地ではない→畑も痩せている

ボトルネックはリン酸

土壌分析を実施、圃場のリン酸値

に応じた作目を選定してする。

	畑名	荒野	土質	黒ボク	暗証番号				必要量(kg)/反				当該圃場	当該圃場の必要総量			当該圃場	kg/段	合計	資材単価	
	作物名	芽生、落花生	面積	4	反					基肥	追肥1	追肥2	総施肥量	基肥	追肥1	追肥2	総施肥量				
有機肥	肥料名	特選	窒素	燐酸	加里	石灰	苦土	ホウ素	マンガン	鉄											
	ボカハッスル		5.0%	7%	1.0%									0				20		¥1,900	
	鶏糞ボートリー		3%	4%	3%	8%	1%				1000			4000	4			1000	¥12,000	¥3,000	
	バーク堆肥	CN比28 PH7.8	0.5%			1%					1000			4000	4			1000	¥4,000	¥1,000	
	米ぬか		2%	4%	2%	1%	2%				150			600	2			300	¥6,000	¥3,000	
肥料ミ	茶種粕	平均肥効型	5%	2%	1.0%									0				20		¥1,250	
	魚肥14号	初期肥効型	7%	4%	3%									0				20		¥2,800	
	五十嵐堆肥		1.0%	0.5%	0.5%									0				600		¥3,000	
	ハーモニッシュ	水溶性石灰	0.2%	0.2%		53%				0.0%				0				20		¥1,000	
	古伏天然苦土	水溶性pH7.5以下	0.0%	0.0%	0.0%	0%	50%	0.0%	0.0%	0.0%								15		¥1,700	
ネ	マグキーズ	水溶性pH4~8	0.0%	0.0%	0.0%	0%	26%	0.0%	0.0%	0.0%								15		¥1,700	
	ブルーマゴ	水溶性pH7.5以下	0.0%	0.0%	0.0%	0%	40%	0.0%	0.0%	0.0%								15		¥1,800	
	カルアース					30%												15		¥1,800	
ラ	苦土石灰					50%	16%											20		¥300	
	リンサンダアノ		23.0%		34%	2%				30			120	6.00		6.00	10	¥8,400	¥1,400		
	ミネラール	水溶性 PH高					2.0%	10.0%	10.0%	10			40	4		4	10	¥20,000	¥5,000		
特殊資材	バームカリ		2.0%	30.0%		2%				20			80	4		4	20	¥8,000	¥2,000		
	塩類									30			120	4.8		4.8	25	¥26,928	¥5,610		
	ORGミネラル									30			120	8		8	15	¥16,000	¥2,000		
											2,270				37		36.8	トータル	¥101,328		
=施肥前の分析値= =施肥後の補正値= =ミネラル指標= =肥料成分量 & 施肥比率=																					
****	診断項目	測定値	下限値	上限値	耕転深度				ミネラル飽和度 適正 補正				基肥 追肥1 追肥2								
	比重	1.2			10cm 20cm 30cm				項目	10cm	30cm	下限	上限	比率	比率	比率					
	CEC	29.3		30					石灰	54.3%	47.4%	40%	60%	100%							
	EC	0.1	0.05	0.3					苦土	19.5%	18.2%	10%	15%								
	pH(水)	6.4	6	7	6.9	6.7	6.5	カリ	6.1%	4.6%	3.5%	5.0%									
	pH(塩化カリ)		5	6					合計	80%	70%	54.0%	80.0%								
	アンモニア態窒素		0.8	9	21.1	14.1	7.0	ミネラル比率				下限	上限								
	硝酸態窒素	1.6	0.8	15	1.6	1.6	1.6	石灰	8.0	10.5	9	15									
	可給態燐酸	9	20	60	53.4	38.6	23.8	苦土	2.7	2.5	4	6									
	交換性石灰CaO	360	328	492	445	417	388	カリ	3.2	4.0	2	4									
	交換性苦土MgO	103	59	88	114	110	107	成分量	基肥	追肥1	追肥2	成分総量	メモ								
	交換性加里K2O	52	50	79	84	73	83	窒素	25.3			25.3	クワトロミネラールは銅、亜鉛が2%入っている。								
	ホウソ		0.8	3.6	1.7	1.1	0.6	燐酸	53.3			53.3	20kg反が上限値								
	可給態鉄		10	30	8.3	5.6	2.8	加里	38.3			38.3									

施肥コストと工数を抑え為に、独自のアミノ酸と腐食酸の混合肥料を

地元業者と開発。地元の枝葉剪定業者と連携し、CN比20-25の堆肥を調達

2, ①生産面（技術）

有機栽培で使用可能な資材は積極的に活用
BT剤、ボルドー剤、フェロモントラップ、
バイオスティミラント資材、ポリマー剤等
物理的な防虫対策をなるべく行わずに
ブームスプレーヤーを導入して防除を行う。
→昨今の温暖化により適期が狭まる傾向



2, ①生産面（品目）

人件費などのコストアップにより

2030年までに手作業が多い多品目経営から

機械作業の幅を広げられる中品目への転換

40品目から10品目ほどに集約していく

残りの30品目をドリアン ※後述

（千葉の有機出荷組合）から調達していく



2，生産面（共有知）

2025年より千葉中規模有機生産者6名により「株式会社ドリアン」を設立

「共販・共栄」「有機農家はもう全て1人でやらなくて良い」等の理念を掲げ

栽培技術の共有・共同販売を行う。

品目ごとのマニュアルを整備

それぞれの農園のスタッフが見ても

合格点を取れる体制を整えていく。

秋冬にんじん栽培マニュアル				
項目	時期・詳細・注意事項			
	柴海農園	齋藤シェアガーデン	伊藤耕す	豊増ワン
大前提0章 圃場選定 (成功80%占める重要項目)	・井戸があり灌水ができる or雨がしっかり降る ・ハマスゲが少ない ・水はけが良い	・崖小山を走る井戸のある畑 ・台風の大雨時に冠水しない畑（地形が良い。排水先がある。） ・【ローカル】人参用の畑が基本的には2枚。ローテーションで1haを交代で使用している ・灌水作業、機械収穫、管理機除草の際に「作業性が良く広い畑(50m)」を選定する (ホースの規格が50m単位)	・前作からの土壌、圃場状況、収穫の距離、輪作（連作さける） ・化学性、土壌EC状態（残肥状況） ●干ばつ対策のため ・乾きやすい山土は比重が軽いので発芽時や肥大時に乾燥しやすい ・【ローカル】播種後に散水できるNA圃場で作付する ●草対策のため ・「排水性と保水性を兼ね備えた土」だと適切な水分量で太陽熱養生マルチができるから抑草効果高い。また収穫時期に腐りにくく肥大もスムーズに進む。 ・日当たりが悪ければ、秋冬ニンジンには特に肥大不足になる。	い圃場 ・日当たり ●避ける ・灌水 ・東向き ・前作にえん麦になる ・前作がウリ科になる（緑肥） ・根腐れ線 ・乾燥（散水）
圃場準備 ・緑肥の有無、種類	6月中旬 緑肥の後の場合は、最低でも6月中旬までにすき込んでおく。圃場は井戸のある圃場を選定する 堆肥未使用（堆肥を使用する場合は、6月末までに散布する。 木質残渣が多い堆肥は使用しないように注意する。） アブラナ科を花咲くまで置いておき緑	・緑肥播種のタイミングとしてはライ麦かえん麦のみで、5月～6月ですき込める緑肥に限る ・緑肥が間に合わない場合は堆肥、若しくはアミノ酸系の肥料を施用する(分	・水溶性炭水化物が多い方が肥大して味が良くなる。 ・梅雨明けが早いと6月下旬に養生しないといけない。 残渣（ざんさ）が残っているとニンジン	●前作にえん麦 →秋まき →春巻き →えん麦の生育 →圃場内の →6月中旬まで →この時期 ・施肥：梅雨の 込み原料（えん

2, 販売面（戦略①旬のある暮らし）

有機野菜を売る× → 「旬のある暮らしを共に分かち合う」という世界観を売る

なぜか？ 野菜の機能や安全性だけを考えて農業をしていないから。

有機農業という、ものづくりへこだわる生き方や、その時採れる野菜をいただく幸福感、それらが織りなす自然との調和など。本来日本人が大切にしていたであろう世界観を復興していく、ことが私たちが訴求していくことではないか。

→2017年のフランス研修での、マルシェでの実体験から

2, 販売面（戦略②有機野菜の安定供給）

「有機野菜は需要はあるから使いたいけれど、供給が不安定だから使えない。」

という声が小売でも加工向けでも多数。

（株）ドリアンとして、栽培技術の積み上げと検証を行いつつノウハウを共有。

中規模農家同士の広域連携による安定生産とリスク分散。

大ロット需要も取りこぼしを最小限に。あえて定点に物流拠点を設けず、

千葉の物流網を活かし、各農家で拠点へ直送していく。

3, 課題解決（株式会社ドリアン）

1. 会社設立の背景

千葉県内の有機生産者4社（発起人）は、これまでそれぞれが生産拡大と販路拡大を進めてきたが、

中長期的に持続可能な有機農業経営を実現するためには、個社単位では限界があるという共通認識に至った。

特に、

- 取引先対応や商流・物流の煩雑さ
- 技術情報の共有不足
- 有機農産物の需要拡大に対する供給体制の脆弱さ

といった課題を背景に、DXを活用した**商流・物流・情報流の一元管理**を実現する新たな組織形態を2年間にわたり検討してきた。

既存の農業組合・社団法人等の事例を分析した結果、**柔軟な財務・投資戦略をとれる株式会社形態が最適**との結論に至り、設立を決定した。

3, 課題解決（株式会社ドリアン）

千葉県の有機農家グループ「ドリアン」にインタビュー。情熱を分かち合う匠の農家たち



2. 事業理念および事業目的

(1) 事業理念：「共販共栄」

農家どうしがつながり、支え合いながら、
農協的機能をDXで再設計し、民間の手で新たな共販の仕組みをつくる。

(2) 事業目的：有機生産者が生産に専念できる環境づくり

「有機農家はもう、ひとりで全部やらなくていい。
ひとりで売らない、みんなで売る。」

ドリアンは、生産者が販路・受発注・決済・物流といった煩雑な業務から解放され、
生産に専念できる環境を整備することを目的とする。

具体的には次の2点を軸とする：

1. 商流・物流の効率化と一元化

受発注・納品・決済を一体化したシステムを構築し、
取引先・生産者双方にとって無駄のない仕組みを実現する。

2. 生産技術と品質管理の高度化、人材育成の仕組み化

DXを活用して「見える化」された栽培・品質データを共有し、
教育コンテンツ化によって次世代人材の育成を図る。

3, 課題解決（株式会社ドリアン）

3. 事業ドメインおよび中期ビジョン

(1) 事業ドメイン

株式会社ドリアンは、有機生産者および需要家双方にとっての「受発注・商物流・品質管理に関する煩雑さ」を解決し、スムーズな商品確保と流通を提供する存在として、これまでの有機農産物流通のボトルネックを解決する存在となる

(2) 中期ビジョン（5年後）

「有機農家が孤立せず、安定的に収益を上げられる共同体」を形成し、千葉県を中心に全国規模の共販ネットワークへ発展させる。

- ミッション：「仕組みをつくる」
- スローガン：「ひとりで売らない、みんなで売る」

目標（2029年度）

項目	目標値
売上高	3.6億円
取扱量	1,100t
作付面積	有機JAS認証 80ha
構成農家数	18軒

5. 商品戦略（商品／品質／価格／物流）

(1) 需要家から見た「ドリアンの価値」

- 正確でスピーディーな現場情報
- 安定した品質・数量・納期
- ロット集約による物流合理化と価格最適化
- 商談・受発注の一元対応（取引リスクの低減）
- 信頼性の高いコミュニケーションと品質保証

(2) 生産者から見た「ドリアンの価値」

- 販売・交渉・営業業務からの解放
- 少量品目・ロット割れ品も販売可能
- 安定販路と高い収益性の両立
- 栽培技術支援と情報共有によるスキルアップ
- 集約による価格交渉力の強化

6. 販売戦略（営業構造／マーケティング）

- 地域単位ではなく、広域ネットワーク型で物量を確保
- 全国から成長力のある若手生産者が参画可能な体制
- バイヤーに対して「合同商談」「代表商談」で交渉力を高める
- 各会員農家の既存販路を基盤とした営業拡張

4, 農業者としての要望①

①抑制要因の徹底的排除

意欲ある農業者（有機・慣行問わず）が持続的に営農していく際に、抑制要因となる施策を打たないで欲しい。

- ・ 第2種農地が太陽光発電用地に転用され、効率化の妨げになる現状。
- ・ 連たん制度により、営農用地が宅地として売買される現状。
- ・ 獣害増加により営農が難しくなる現状

4, 農業者としての要望②

②使用できる資材の統一化

使用できる資材に対しての評価が認証機関によって違う

例：すぐ使用許可が降りる機関もあれば、

様々な確認を強いられ、業者と認証期間の間に板挟み。

格付け担当者が本来するべきはずの圃場管理作業に時間が取れず、

有機JAS認証維持管理コストが増大する。

4, 農業者としての要望③

③有機栽培で利用できる資材の拡充

使用資材に汚染物質が一切入っていないことが現在の認証の条件

一方で一つの資材の認証が降りただけで、飛躍的に作業効率繋がる資材もある

例：ペーパーポット、生分解性マルチ、玉ねぎ培土の糊化剤等

人件費コストが年々増大する中、栽培効率化に繋がる資材の拡充は

自然界への影響が軽微であれば対象を拡大すべきでは？

4, 国民としての要望①環境モニタリング

①環境モニタリング 地下水汚染の深刻度のマッピング

千葉県でも農業が盛んな地域（香取市・八街市など）では

既に地下水の硝酸濃度が高い地域がある状況。

持続的可能な農業を推進をしていくには、国民の危機感と政策の一体化が必要

環境汚染は、米騒動の様に危機が顕在化してからの対策では遅いと感じる。