



奈良県宇陀市

農と地域の明日を考える。

有限会社 類農園

WEB サイト：<https://www.rui.ne.jp/agriculture/>

参入法人の概要

法人形態 農地所有適格法人

代表者名：大嶋 洋一(代表取締役)

所在地：奈良県宇陀市榛原下井足 79-1

設立年次：1999 年 9 月

資本金：700 万円

親会社：株式会社 類設計室

営農形態：露地栽培、施設栽培

主要作物：水稻、ほうれん草、キャベツなど

経営面積：1,567a（うち所有 483a、借入 904a、作業受託 180a）

主な販売先：直営販売所、地元量販店、外食事業者

売上額：8 億 400 万円(農業売上高)

従業員：26 人(常勤 16 人、非常勤 10 人)

●農業に参入した目的を教えてください

親会社である株式会社類設計室は 1972 年に大阪で創業しました。事業は 5 部門あり設計、教育、農園、宅配及び管財の事業を展開しています。

1999 年、景気の悪化による将来の不透明さから他事業への参入の検討を開始しました。

食農に対する社会課題(安全安心、担い手)も顕在化してきており、将来的には企業がこういった社会課題を解決する事を期待される時代が来るという結論から農業参入を決定しました。

また、緊急時の社員の食糧確保も副次的な目的としていました。

●当該土地を選んだ理由を教えてください

親会社社員の知人の人脈を頼りました。

併せて大阪に近く、消費地としての市場の魅力もあり宇陀市産の野菜は大阪でも知名度があるため、当地を選定しました。

●当該作物を選んだ理由を教えてください

宇陀市の土壌や気候にあった比較的初心者でも栽培が可能と思われた葉物(ほうれん草、小松菜、水菜など)から始めました。

●参入にあたって栽培技術面等の課題にどのように対応されましたか

最初の 1 年は地域のベテラン農家の下で農業研修を実施し技術を学びました。また、その農家に土地を借りました。



●販売先、販路についてはどのように確保されましたか

従前は親会社での社内販売や市場、直売所へ出荷していましたが、2014 年に直売所を運営することにより経営が安定してきました。このことにより市場に出荷するより 2~3 割程度、収益が上りました。

販売する農産物は三重・奈良・和歌山の農家から出荷していただき、集配送を自社で構築しています。直売所では販売価格を高く設定しないと農家に還元できないので、価格面において努力して

います。

なお、大阪の百貨店などには販売していますが、市場には出荷していません。

●農業参入してみて気づいた（参入するまで気づかなかった）のはどのようなことですか

参入当初は有機・自然農法を評価していただける販路がなく、非常に厳しい経営でした。

自社で販路開拓をすべく直売所を設立し、都市部でのニーズを掴むことはできていましたが、周年で多品目を安定的に供給することを実現しないと都市部の消費者の満足度を得ることができず、栽培計画を大幅に見直す必要が発生しました。

販路拡大に伴い、生産力を上げるべく人員を増強しましたが異業種からの配転人材に対する技術研修が追いつかず、投資に対しての回収計画が立てづらかったです。

他方で、近年は農業事業のコンサルタント業務受託、農業の繋がりの中で、設計・教育業務への発展などに魅力を感じ大学新卒女子から弊社への入社希望が多くなっている傾向にあります。

●地域の方や農業委員会、JA、自治体との関係について気を付けていることがあれば教えてください

異業種として、また、その土地に縁もなかった弊社にとって何よりも大切なことは、いかに地域の農家や住民の方々に参入の理解を得るかだと考えています。

地域の人々との日常の挨拶は当然のこと、日頃の振る舞いなども気を付け、更に地域のキーマンや農家さんにも気配りすることも大切です。

利益を出すことも勿論重要ですが、それ以前に地域に溶け込んだ企業を目指すことが事業を維持していく上で大切であると考えています。

●今後の経営方針について教えてください

弊社は1999年、経済危機をきっかけに「農の再生」を目指して、農園事業をスタートさせました。2014年には、都市と農村を繋ぐ直売所を開設し、現在は約600名の生産者の商品を販売しています。

栽培から販売まで一貫して担う類農園の特長を活かし、2018年から始めた我々と想いを共有できる協働者様との異業種連携を強化しつつ、耕作放棄地の解消や環境に負荷をかけない農法の確立など、引き続き社会課題に取り組んでいきます。

なお、引き続き水稻の生産拡大に取り組み、農業も取り入れたフリースクールをイメージして多様な方との交流を行いながら実社会で生きる力をみにつける学びの場の提供も検討しています。

SDGSの取組

サステナブルな未来のために



●今後、農業参入しようと考えている企業へのメッセージをお願いします

まずは事前に販路の確保をしっかりと決めておくことが大切です。

また、最近は資材の高騰により想定以上に建設費や農産物の生産コストが上がってきています。

弊社も異業種からの参入であるので人一倍の苦労がありましたが、今まで積み上げてきた一定のノウハウもあるので新規参入をお考えの方へのコンサルティングが可能です。

農業分野といえども、雇用する社員の福利厚生はしっかりと設計しておくことも大切です。