



兵庫県養父市

～製本業の新たな挑戦～

にんにく栽培で地域活性化へ

かぶしがいいしやひょうごこうじょう
ナカバヤシ株式会社兵庫工場

WEB サイト：<https://www.nakabayashi.co.jp/agriculture/>

参入法人の概要

法人形態：リース法人

代表者名：代表取締役 湯本 秀昭

所在地：兵庫県養父市大屋町笠谷 111

設立年次：平成 27 年 9 月

資本金：－

親会社：ナカバヤシ株式会社

営農形態：露地栽培

主要作物：にんにく

経営面積：300a（うち所有 30a、借入 270a）

主な販売先：市場（卸）、JA

売上額：4,000 万円（農業売上高）

従業員：8 名

●農業に参入した目的を教えてください



製本業務の様子

ナカバヤシ（株）兵庫工場は兵庫県養父市に所在する製本業を行う工場です。本業である製本事業の繁忙期は7月～9月、1月～3月であり、それ以外の比較的仕事が落ち着いている時期に新たな事業を興す必要がありました。新たな営農形態の実践と耕作放棄地の活用を目指し農業参入を決断しました。

ナカバヤシ（株）兵庫工場では、3haの農地で「にんにく」を栽培しておりますが、当地域は「にんにく」の産地でないことから出荷調整施設が必要でした。そのため、近隣の建屋を購入し、乾燥機や冷蔵庫の設備投資を行いました。また、近隣の農業者からも「にんにく」を買い受け、乾燥から販売まで行っています。

●当該土地を選んだ理由を教えてください

兵庫工場が兵庫県養父市に所在し、国家戦略特区における企業参入として農業を始める機運も高まっていたことありますが、50年にわたりお世話になってきた地域に対して、企業として地域貢献ができるのではないかとの思いで参入しました。

●当該作物を選んだ理由を教えてください

先行して地域に参入していた農機具メーカーが「にんにく」の試験栽培を行っていたこともあり、栽培技術面での指導が受けられるというメリットもありましたが、にんにく栽培が製本業の繁忙期を除いた時期に合致したことが最大の理由となり、養父市を新たな「にんにく」の産地にできればとの思いで選びました。

●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

「にんにく」の栽培の経験もない社員ばかりでしたが、農機具メーカー、県農業改良普及センターから栽培技術面等の指導を受け、何とか2～3年で軌道に乗せることができました。今では順調に生産に取り組んでいます。

また、農業生産工程管理をしっかりと実践すべく、令和元年8月にはJGAP認証を取得しました。



選別作業

●販売先、販路についてはどのように確保されましたか

当初は販路を考慮せず「にんにく」生産を行ったことで少し苦戦を強いられましたが、市場、道の駅（但馬の蔵等）への販売、JAの直売所を通してJAへの販売にも繋がりました。

商談会等への参加が縁でレストラン、量販店などへの販路も広がりました。また、委託加工になりますが加工品として、「黒にんにく」、「にんにくおかき」なども販売しています。

生にんにく、加工品とも当社ホームページで販売しています。



収穫されたにんにく

●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



耕作放棄地の開墾・再生

地域に貢献できる企業を目指して、農業に取り組んでいます。

農業参入当時は、農業の知識が全くない企業は、農地は貸してもらえないだろうと思い込んでいましたが、耕作放棄地（30 a）を借り受け開墾、再生し、しっかりと「にんにく」を生産した結果、地域の農業者の信頼も得ることができ、借り受ける農地（最大面積として8 ha）が拡大していきました。

地域の農業者が生産した「にんにく」も受け入れ、乾燥させ、当社生産の「にんにく」と一緒に販売も行っています。また、地域農業者を含めたにんにく生産の会議を定期的に行い、栽培、販売等に関する情報共有を行っています。

地域活動である農道・水路の管理活動ですが、地域住民と一緒に活動することで、企業の農業参入も地域に受け入れられている要因ではないかと思っています。



ナカバヤシ 大屋にんにくセンター

●今後の経営方針について教えてください

本業の製本業務の縮小により社員数も減少している中、現在、にんにくを生産している3 haの農地は最低限維持し、単位面積当たりの収穫量の増加にも取り組んでいきたいと考えています。

出口戦略（販売先）をしっかりと構築し、売り上げ増に繋げ、将来的に生産面積の拡大を目標に取り組んでいます。

●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

当社は本業の閑散期にできる取り組みとして農業をスタートさせましたが、出口戦略を考慮せず生産を始めたことから、販売先の確保に苦労しました。出口戦略をしっかりと構築できてから、農産物生産に取り組めば、生産に注力できると思います。

単に農産物を生産販売するのではなく、農産物にどれだけ付加価値を付けるかがカギとなります。自社だけで考えるのではなく、農業経営の専門家のアドバイスを受けるのも1つの手ではないでしょうか。

また、企業として地域に根差すことが重要です。地域の方と一緒に農業を盛り上げれば、農業以外でも連携が生まれ、地域活性化に繋がっていくと考えています。



養父市大屋町