



兵庫県三木市

～農業を安定した夢のある産業に！ 安全と安心に真心を添えて生産しています！～

さんよう あ む な っ く かぶしがいいしゃ

山陽 Amnak 株式会社

WEB サイト：<http://www.amnak.co.jp/agriculture/index.html>

参入法人の概要

法人形態：リース法人

代表者名：取締役社長 藤田 雅哉

所在地：兵庫県三木市別所町興治 605-1

設立年次：昭和 48 年 7 月

資本金：4200万円

営農形態：土地利用型、露地栽培

主要作物：水稻、キャベツ、たまねぎ

経営面積：約 31.0ha（うち借入 31.0ha）

主な販売先：大手食料品店等

売上額：1億7千万円（農業売上高）

従業員：常時雇用5名、非常勤雇用3名

●農業に参入した目的を教えてください

山陽 Amnak（株）は兵庫県三木市に所在し、外壁タイル工事を行う建築下請会社です。

日本の人口が将来、8千万人まで減少するといった人口予測があり、人口が減少しても人が住む限りは建築の仕事はなくなるもの、これまでのような右肩上がりという明るいものではなくていくと考え、どんなことを次の柱にしていけば良いか社内で議論しました。

そうした中で、先鋭的なことをしようとするリスクが伴いますが、農業は地道にやれば何とかするのはないかと考え、農業に参入することにしました。

また、当時は想定していませんでしたが、我々は建築の最終的な工程をやる職種なので、施主との関係において、引き渡し日は絶対に守らないといけないため、疲れ切ってしまう社員もあり、そういった社員を農業部門に転籍させてやると見事に立ち直ってくれるので、結果として社員の健康管理に役立つといった相乗効果もありました。

●当該土地を選んだ理由を教えてください

現在の本社がある土地を平成元年に購入して神戸市西区から移転しました。本社敷地周辺にはほとんど住宅がなく周りは山と田んぼだけでしたので、ここを中心に農業を始めることにしました。

●当該作物を選んだ理由を教えてください

当初から水稻をやりようと思ったわけではありません。設備投資して水耕栽培による野菜の生産を考えましたが、初期投資額が大きく、採算を考えると当面黒字化が見込めないのではと考えた結果、水稻栽培で参入することにしました。

また、キャベツ、玉ねぎは、参入から2年ほどして、本業の伝手で神戸市西区にぶどう畑として整備された農地が荒廃しているという情報が入ってきて、ぶどう畑で整備されて傾斜がついている農地なので野菜を作ればどうだろうかと思い栽培を始めました。



●農地はどのように確保されましたか

先代社長が個人で所有していた農地は 50a 程度でした。山陽 Amnak という会社が地域でそれなりに認知されていたので、当社が農業事業部を立ち上げたという情報が広がると、リタイアされる農家ご本人からではなく、本業の取引先などからたくさん情報が舞い込んできて面積が拡大しました。

●参入にあたり栽培技術での課題はありましたか

農業事業部を立ち上げるにあたり、農業事業部の社員を募集しました。採用した者は全くの素人ばかりです。家族農業をしている人の中には「経験が必要だ」という方もいますが、今はスマートフォンを見れば、い

つ何をすればよいのかすぐに調べられます。やる気さえあればできると考えていたので、特に農業経験のある者にこだわった採用はしませんでした。

●参入して気づいた点について教えてください

参入当初は、大規模化して採算を合わすことしか思いつかず、まずは農地を集めるということを必死にやりました。西の方でリタイアする人があるらしいと聞けば、「はいはい、わかりました。やりましょう」、東のほうで高齢で続けられない人がいると聞けば「やりましょう」といって集めていきました。

その結果、営農面積は約 40ha まで拡大しましたが、集めた農地はバラバラで、それでも機材を運んで行ってやればなんとかかなと思っていましたが、これがいかにコストがかかるかということに気づきました。

このため、遠くにある農地については、当社の代わりに栽培してくれる人を探した上で所有者にお返しし、現在は 30ha 程度に抑えています。

●販路はどのように確保しましたか

J A は生産した米はすべて買い取ってくれますが、一方で、当社の営業力が弱くなるのではないかとの思いがあり、J A には出荷しないことを当社の決まり事として、本業の営業力をフル活用して一生懸命営業をかけました。

現在は大手スーパーをはじめ、さまざまな店舗で販売しています。

これからは如何に消費者個人との繋がりを作っていくかということが重要だと思っており、インターネットを活用して直接消費者との繋がりを広げていきたいと考えています。

●経営収支について聞かせてください

初期投資を償却して 5 年ぐらいで黒字化できると考えていましたが、実際には黒字化するまでに約 10 年かかりました。

水稻の場合、農業生産だけで利益を上げていくのは難しいのですが、ライスセンターを整備し、その利用料や農作業受託料といったサービス業的なところがベースとして安定的に収益を上げられることで、作物価格の下落があってもそれを補えるようになり黒字化できました。

現在も右肩上がりというほどではありませんが、収益は緩やかに増えてきています。



●今後の経営方針について教えてください

農地の集約化を目指しています。集めた農地を一旦お返ししましたが、どこかでまとまった農地があればそこを借りて規模拡大していきたいと考えています。際限なく規模拡大できるわけではありませんが、集約しながら規模拡大を図っていくつもりです。

●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

経営コストを考えると農地の集約は絶対条件だと思っていますので、「農業に参入したい」と相談に来られる企業には、「やりたいという気持ちをぐっと抑えて、まとまった農地が出てくるまで待たないとだめ。まとまった農地で始めるのが効率的ですよ。」と伝えています。

また、当社は社内に農業事業部を立ち上げました。新たに農業に参入するための法人を設立すると必ず資金面の課題がでてきますが、社内の一部門として農業に参入すると資金の課題は解消されるので、軌道に乗しやすいのではないのでしょうか。

最後に、漠然と農業をやろうというのではなく、志や使命感をもって農業参入されることが重要ではないかと思っています。