



兵庫県朝来市

～農業を通じて人を笑顔にする～

ふるさとに農業で貢献！

かぶしがいしゃのうえん
株式会社NOUEN

WEB サイト：<https://nou-en.com>

参入法人の概要

法人形態：農地所有適格法人

代表者名：代表取締役社長 田中 正広

所在地：兵庫県朝来市和田山町市御堂 146-6

設立年次：平成 30 年 6 月

資本金：800 万円

親会社：株式会社ファントゥ

営農形態：土地利用型、露地栽培

主要作物：岩津ねぎ、水稻、朝倉山椒

経営面積：1,587a（うち所有 5a、借入 1,086a、
作業受託 496a）

主な販売先：小売事業者、外食事業者、中食事業者

売上額：3,300 万円（農業売上高）

従業員：3 名

●農業に参入した目的を教えてください

（株）NOUEN の親会社である（株）ファントゥは、2000 年に設立したシステム開発等のサービス事業を展開する岡山市の企業です。当社の代表が出身地である朝来市に帰省する度に耕作放棄地が増えていく状況を見て、「生まれ育った地域、恩人に何か貢献できることはないか」との故郷への思いから農業への参入を決意し、2013 年に（株）ファントゥに農園事業部を立ち上げ、岩津ねぎの栽培を始めました。

2018 年には農業が軌道に乗ったところで農園事業部を分社化し、（株）NOUEN を設立しました。

当社は、「ネクタイを締めた百姓」をモットーに地域全体の活性化に取り組んでいます。

●当該作物を選んだ理由を教えてください

主力品目の岩津ねぎは、食味も良く朝来市の特産農産物ですが、生産量が年々減少していることに歯止めをかけたいと思い、この作物を中心に地元の農業を盛り立てていきたいと考え選びました。

当社は、岩津ねぎを中心に、減農薬・減化学肥料のコシヒカリや朝倉山椒を栽培しているほか、岩津ねぎを使用したコロッケ等の加工品の製造・販売も行っています。また、地域の農家から依頼があり、水稻の田植えや収穫、乾燥調製作業も受託しています。



岩津ねぎ

●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

農業経験のない者ばかりでしたが、栽培面は、地元の先輩農家や普及員の方に指導していただき、何とか軌道に乗ることができました。今では順調に生産に取り組めていますが、近年の気候変動で、大雪による被害等これまでの経験に従っても乗り越えられないような大きな困難に直面することもあります。地域の方に助けてもらっています。

●販売先、販路についてはどのように確保されましたか

当社の販売先は、小売事業者、外食事業者等です。行政等が支援してくれる販路開拓事業などを活用しつつ、とにかく商談会に参加する回数を増やし取引先を確保してきました。社内体制も生産チームと販売チームを分けてメインで営業を行う社員を配置しています。

商談会で出会った方々には、年賀状や暑中見舞い、岩津ねぎの解禁日のお知らせ等年に3～4回、手書きのご挨拶ハガキを送っています。このことによって、当社と取引したいと思うタイミングまで当社のことを忘れられないようにしています。

また、岩津ねぎや米の販売価格は、市場価格に左右されないよう弊社で決めた価格で商談し、親会社のファントウを通じた取引を行っています。



挨拶ハガキ

●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。



6次化商品

参入当初は、高値で取引されるいわゆるA品を生産することばかり考えていました。販売できない規格外品は畑にすき込んでいましたが、これを収益に変えなくてはいけないと考え、6次産業化に取り組み、岩津ねぎを使用した加工品の製造・販売を行っています。また、農産物の販売ルートが市場出荷といった画一的な面もありましたが、消費形態が多様化する中で、販売面も多様性が必要と考え、小売、中食、製造など様々な事業者アプローチをかけています。

●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

水路等の維持活動はもちろんのこと自治会の様々な会合には出席しています。出席することで地域の方との面識も広がり、私たちが行っている活動を理解・信頼してもらうきっかけにつながるからです。

また、農業委員会、自治体にも農地の規模拡大など様々な相談に乗っていただき、自治体などからは、当社の事業展開についての講演依頼をいただいております。

地域の方々とコミュニケーションを図り、信頼関係を築くことができたおかげで、農地を私たちに預けてくれる方ができました。

●今後の経営方針について教えてください

今後、農業者の高齢化により私たちに農地を預けたい方が多くおられると思います。農地の受け皿となり規模拡大を図るとともに主力作物である岩津ねぎの生産に注力します。引き続き、新たな雇用の確保と人材育成を図るとともに新規就農者の育成も務め、当社と農業者が一体となったチームで地域を活性化したいと考えています。

販売面では、これまでも様々な販売ルートを模索してきましたが、時代の変化を見通した販売方式の改善を常に考えていきます。「作物もつくる、人もつくる。」を实践し、生産面だけでなく経営面においても持続可能な農業を推進します。

●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



NOUENのみなさん

作物を育てることも重要ですが、地域の方とコミュニケーションを図り、地域に根ざすことが大切です。そのことによって地域から信頼され、協力を得ることができます。また、栽培面で困ったことがあれば、普及センターや農業者に相談してください。丁寧にアドバイスをしていただけます。

当社は、栽培面や販売面も準備を進めて分社化しました。作物の栽培技術も重要ですが、農作物は規格や市場価格に左右されることがあるので、独自の販売ルートを開拓するなどの努力も必要です。