



奈良県桜井市

～お客様に「たいへん、よくできました」を
いただける作物づくりを目指す～

かぶしがいしゃ

株式会社 Sakura Farm

WEB サイト： <https://sakurafarm.co.jp/company/>

参入法人の概要

法人形態：農地所有適格法人

代表者名：中谷 房代

所在地：奈良県桜井市浅古 1135

設立年次：平成 19 年 4 月

資本金：1000 万円

親会社：株式会社 中和宮繕

営農形態：露地及び施設栽培

主要作物：リーフレタス、ミツバ、ケール、他

経営面積：350a（うち所有 10a、借入 340a）

主な販売先：近隣の量販店、外食店舗等

売上額：約 3,200 万円(農業売上高)

従業員：常勤 5 名、非常勤 6 名

●農業に参入した目的を教えてください

株式会社 Sakura Farm は奈良県桜井市に本社を置き産業廃棄物処分量の営業許可を持つ株式会社 中和宮繕のグループ会社です。

中和宮繕の先代社長が地域の耕作放棄地の拡大に不安を抱いたことから、“お客様に「たいへん、よくできました」をいただける作物をつくっていく”を企業目標として農業に取り組んでいます。

生産品目はリーフレタス、ミツバなどの水耕栽培(20a)、ほうれん草、ケール、ミニトマト、小松菜はハウス栽培(20a)、白ネギ、大根、ズッキーニ、エンドウ、甘長とうがらし等は露地栽培(300a)にて生産しています。



ミツバは一定の需要があり周年栽培しています。

●当該土地を選んだ理由を教えてください

当初は本社近隣の農地(桜井市)を考えていましたが、区画整理された農地が少なく先代社長の友人の紹介で現在の農地(宇陀市)を選びました。当該地は比較的区画整理されていたのも理由です。

また、ほ場近隣には池や井戸もあり水の確保も容易であったことも選択した理由です。

他方で本業が産業廃棄物処分量であることのイメージがあったためか、農地確保については対象地域近隣へ人一倍の気遣いもありました。



冬季の商品群

●当該作物を選んだ理由を教えてください

地域の耕作放棄地の解消や食料自給率の向上を目指していくという目標はあったものの、本業とは全く縁のない農業分野での挑戦であったため、比較的生産し易いと考えていたリーフレタスとミツバから挑戦しました。

現在は他にミニトマト、白ネギ、ケール、大根、ズッキーニ、エンドウ、カリフラワーなど季節ごとに作物を変えて生産しています。

●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

正に異業種からの挑戦であったため、農業分野についてのノウハウは殆どありませんでしたが、ほ場が所在する地域のベテラン農家や種苗メーカー、県の農林振興事務所などから肥培管理などを学び、約2年を費やしてどうにか商品として出荷できるようになりました。

また、農業大学校卒2名(新規社員1名とキャリア1名)の採用により栽培、出荷管理等が格段向上し、知識や技量も兼ね備えているので即戦力となっています。



農業大学を卒業した若い就農者

●販売先、販路についてはどのように確保されましたか



寒さに当てて甘未を出す栽培方法“寒締めほうれん草”

販路については、地域の生産者などから紹介を受けて販路を徐々に増やしてきました。

本業のイメージ(産業廃棄物処分業)もあり、最初はいろいろと苦労しましたが丁寧な農産物の生産に取り組むことで、地域の農業者や販売先からも弊社を認めてもらえるようになり、現在は一定量については量販店や外食店舗への販路を確保出来ています。

●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

この分野に従事するまでは、自然環境や農地を守り、人間の命を支えているという使命感で頑張ってきましたが、ビジネスとなると利益が出せないと会社としての存続はありません。

また、良いものを作れば良い価格で売れるとの思いもありましたが、仲卸などを通して値決めされるのは、本業と同様の流通形態であり、近々の社会情勢による人件費、資材費、光熱費等の高騰による経費の上昇などを考えると、仕切り価格の変更を考えられなければならない、早期に値上げを検討する時期にきています。

農業は自然が相手の産業であり、本業からの出向当時はサラリーマン的感覚では務まらないということが分かりました。

また、新規採用者も雇用していますが農業法人と言えども休暇や給与面、福利厚生なども整備しておく必要があり、離職が発生しないようしっかりとした社内制度が必要と感じています。

更に、販路先もしっかりと確保しておく必要もあります。大手の異業種は資本力もありますが、そうでないところが参入する場合、ある程度の運転資金の調達も必要となります。

●**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**

JA との強い繋がりはなく、地域の農業者に支えていただき、この地で耕作放棄地の解消、新鮮野菜の供給に使命感を持って取り組んでいます。

また、地域の集会にはなるべく参加できるよう心掛けています。

当地は県から「特定農業振興ゾーン」に指定されており地域の農業者と連携しながら耕作放棄地の解消・防止、多様な担い手の確保などに向けて引き続き取り組んでいます。

●**今後の経営方針について教えてください**

引き続き、地域の耕作放棄地の解消、自給率の向上に貢献していきます。

利益が出せる経営を追求していきます。

●**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**

まずは、販路をしっかりと確保できるよう設計しておく必要があると考えます。

慢性的な人員不足の業種もありますが、離農をくい止めるにはしっかりとした農業従事者の福利厚生などの処遇も大事だと考えています。他方で、自然相手の仕事でもあることの認識を持ってもらうことも必要です。

大手資本のある企業の参入事例もありますが、中小規模の異業種が農業参入する場合は必要なノウハウをしっかりと確保してからでないと後に大変苦労します。

また、大手は日頃の繋がりを利用して販路を確保しやすいかと思っていますが、その分野で日頃からその繋がりがない者は大変だと思います。

自然環境や農地を守り、人間の命を支えているという使命感で頑張っていますが利益が出せないと経営は続きません。農業者を増やしてともに国内の自給率を上げていきましょう。