

農事組合法人サカタニ農産の概要

1 所在地及び代表者氏名

富山県南砺市上川崎 139-3

農事組合法人サカタニ農産

代表理事 奥村一則



2 地域環境

(1) 気象

福野町の年平均気温は 12~13℃、年間降水量は 2,500mm 前後で、降雪期間は 12 月下旬から 3 月中旬までの約 3 カ月間に及ぶ。

(2) 水利

庄川水系に属する平坦部の農用地は水資源に恵まれ、既に土地基盤の整備が完了し、用排水分離ほ場率は 100%となっている。

(3) 福野町の兼業化率は 97.6%と高く、基幹農業従事者や農業後継者の減少及び農業従事者の高齢化傾向が著しい。また、福野町の利用権設定率は 20.4%で、これは本県 35 市町村の中で第 5 位と高く、確実に農地の利用集積が進んでいる。なお、関係する砺波市、小矢部市の利用権設定率は、それぞれ 30.0%、15.7%である。(県の見込みより)

3 これまでの経営の歩み

- (1) 現在の(農)サカタニ農産の前身は、故酒谷 実氏が昭和 39 年に構成農家 2 戸で設立したホリサカ農産である。昭和 42 年には 6 戸の構成員による任意組合として、名称もサカタニ農産と改め、新たに借地型大規模経営を目指して再出発した。
- (2) 昭和 47 年に構成員 5 戸 7 人で「農事組合法人サカタニ農産」として法人化する。更に、雇用従業員の年間就労を目的に緑化部を新設した。(緑化部は昭和 58 年に(有)サカタニ造園土木として独立)
- (3) 昭和 50 年の農振法の改正を機に、農用地利用増進法を活用した利用権設定を積極的に進めた。
- (4) 昭和 60 年に有機米「ワールドエース」の登録商標を出願し、昭和 62 年に認可後、全国に販売し始めた。
- (5) 行政区域を越えた借地の円滑化を図るため、昭和 61 年に小矢部市に(有)やまだカントリー・オヤベ、昭和 62 年に砺波市に(有)ヤマダ農産を設立し、地域分担型の分社化を図った。
- (6) 平成元年に肥料・資材・加工食品の販売を行う(株)RCMサカタニを設立した。また、研修生のための宿泊施設を建設した。
- (7) 平成 7 年 3 月には、農林水産祭水稲部門農林水産大臣賞と第 24 回日本農業賞大賞を受賞し、同年 11 月には第 34 回農林水産祭農産部門天皇杯を受賞した。

4 経営の現況

(1) 地域に根ざした借地農業による規模拡大

(農)サカタニ農産は、福野町を拠点として、借地及び作業受託による稲作規模拡大に積極的に取り組んできた。隣接する砺波市と小矢部市には(有)ヤマダ農産と(有)やま

だカントリー・オヤベを分社化し、それぞれの行政区域内の農地を借地し、(農)サカタニ農産と連携して事業展開を行っている。これら3組織はサカタニグループとして活動しており、経営受託面積は約230ヘクタールに及び、全国屈指の経営規模となっている。経営感覚に優れたプロ農業集団としての実践活動は、砺波地域はもとより県内の地域営農集団の先駆者である。

かつては、利用権設定制度が未だ創設されず、個々の農家においては「委託農地が返還されないのでは」との不安も強かった。このため、委託してもらえそうな農家を個々に巡回訪問し、あえて条件の悪い農地も受託したり、契約期間を4~11月と短くしたりして、委託農家の理解を得ながら規模拡大を図ってきた。また、委託農家とその集落を含めて「信用」を得るよう、農道用排水路の補修・管理をはじめ朝夕の挨拶に至るまでいろいろと気配りしてきた。更に、粗放な稲作管理にならないよう事業能力以上の急激な面積拡大を控えてきた。

(2) 「のれんわけ」による地域分担型の分社化と企業的経営

(農)サカタニ農産では、新規参入者は従業員として就職するが、4年目からは出資することができ、将来自立を考える者は理事になって経営手法を身につけ、分社する事が可能である。すなわち、従業員→組合員→理事→分社という企業内での階梯を設定し、経営責任者としての人材を育成している。なお、分社は経営責任者の出身地毎に行い、土地の集積や水利施設の共同利用・業務の円滑化を図っている。この分社化によって「地域農業の担い手」としての認知を得ながら、周辺農家との融和を保っている。

また、雇用対策として、勤務時間は農繁期(3月21日~12月末)が午前8時~午後5時で4週6休制、農閑期(1月~3月20日)は午前8時30分~午後5時で、週休2日制を取入れている。その他、退職金や厚生年金等各種の社会保障制度も完備するなど、周囲の事務所に劣らない就労条件を整備して従業員の雇用安定を図っている。なお、女性事務職員3名が給与支払い事務や販売・労務・財務管理等をコンピュータ処理し、合理的な事務管理を行っている。

(3) 減化学肥料・減農薬コシヒカリ「ワールドエース」の生産

(農)サカタニ農産では、昭和46年に町内の養豚農家との共同出資により堆肥製造施設を建設し、堆肥散布による「土づくり」を始めた。その後昭和51年頃から水田の借入期間を10年間と長くし、本格的な地力増強を基本とした稲作に取組んだ。昭和50年代後半にはコシヒカリを中心に10アール当たり10俵取りにも挑戦したが、①年次の気象によって収量変動して収益が不安定になること、②多量の化学肥料や農薬に依存する慣行栽培ではきめ細かい稲作管理が必要であり、省力化や低コスト化ができにくい問題があった。

このことから、昭和60年頃から確実に10アール当たり8俵の収量を確保し、かつ、付加価値を高めることにより収益を確保できる栽培方法や技術を検討した。その結果、有機質資材の施用、農薬使用量・回数の制御や除湿乾燥法を主体とした栽培技術を確立し、「ワールドエース」(特別表示米)として出荷している。現在、「ワールドエース」を9都道府県16販売業者に販売している。平成5年には(株)RCMサカタニが米販売免許を取得し、砺波市内に米穀販売店を有している。これら販売網のアンテナを通じて「消費者が何を求めているか」を素早く感知し、消費者ニーズにあった農業生産を進めるとともに、米以外の農産物についても「サカタニブランド」として周年販売し、付加価値の高い農業の確立を目指している。

(4) 地域社会に根ざした多角経営

サカタニグループの経営テーマは「100年生き残り」であり、そのために主穀作以外にも新たな作目の導入により経営の多角化を図っている。生産調整については、大豆を中心に対応しており、平成5年からは新たにリンゴ栽培に取り組んでいる。また、水稲育苗ハウス跡地を活用したハウスももや小松菜等の作目にも取り組んでいる。

5 経営規模と主要機械施設装備

(1) サカタニグループの経営面積の推移

(単位：ha, 戸)

	S47	S57	H 1	H 5	H10	H15	H17	H18	H19	H20
経営面積	36.7	119.5	209.1	220.3	227.0	262.0	279.4	285.5	298.8	304.2
水 稲	36.7	82.1	118.3	164.0	174.9	181.8	198.9	197.8	205.4	206.9
大 麦		37.4	39.6	36.0	0.0	44.0	49.5	51.0	57.9	59.5
(麦 受託)						(7.0)	(7.3)	(7.1)	(7.7)	(10.4)
大豆 一作			51.2	19.0	38.5	26.7	19.6	22.2	19.7	22.1
二作						37.0	34.9	32.8	32.1	32.1
(大豆受託)					(6.1)	(1.4)	(0.8)	(8.4)	(1.4)	(0.5)
果樹(りんご, 桃)				1.3	1.6	2.4	2.4	2.4	3.2	3.2
野菜									2.7	3.2
その他					5.9	7.1	9.0	12.1	9.9	9.3
受託農家戸数	37	135	211	270	353	418	430	439	459	471

(2) 主要機械施設の装備状況

施設の名称 (グループ)	規 模	利用作物等
管理棟	1 棟 330.0 m ²	事務所
ライスセンター	1 棟 563.6 m ²	水稲
大麦ライスセンター	1 棟 312.0 m ²	
格納庫	1 棟 134.1 m ²	水稲・大豆
ミニライスセンター	1 棟 170.2 m ²	水稲(ヤマダ 農産)
育苗施設	1 棟 1,192.0 m ²	水稲苗 8,4000 箱規模
大型育苗ハウス	5 棟 742.0 m ²	水稲苗・もも

主要機械 (サカタニ)	台 数 等	備 考
トラクター	6 台	クローラー型 1 台
田植機 (10条)	3 台	
コンバイン	6 台	
トラック	5 台	
フォークリフト	2 台	
大豆コンバイン	3 台	
乗用管理機	2 台	

大規模主穀作経営の経営戦略

経営者 (農) サカタニ農産 代表理事 奥村一則

◆ 経営概況

昭和42年に初代酒谷実氏を中心に始めた請負耕作は、昭和47年に(農)サカタニ農産を設立、以降、経営の展開(農地の確保)に合わせ地域分担型の分社化(暖簾分け)を進め、現在では「農地所有者との信頼関係」をもとに福野町、砺波市、小矢部市の各市町におけるグループ全体の受託面積の合計は223haとなっている。

また、企業的経営のさきがけとして全国から研修生を受け入れるなど後継者の育成に努めるほか、生産面では、土づくりを基本とした有機、減農薬や除湿乾燥によるブランド米を生産している。

さらに、経営の複合化にも取り組みリンゴ、ハウスもも、小松菜、枝豆等の栽培を手がけている。

サカタニグループ

農業生産法人	(農)サカタニ農産 (有)ヤマダ農産 (有)やまだカントリー、オヤベ
関連企業	(有)サカタニ造園土木
取り組み	福野町農業元気アップクラブ

◆ 経営理念

1. 地域と共生する持続的経営 ……《二人のお客様》……

農業(グリーン産業)を通じて社会に貢献することを第一目標とし、一つには、農業によって社会人としての人格形成を図り、地域人として自立すること。二つには、農業を産業として位置付け、規模拡大による効率化を図り、持続性のある農業経営を目指している。

このため、経営を支えて下さる『二人のお客様(農地を貸して下さる農家と生産物を買って下さる消費者の皆様)』に愛されることが必要であり、農業生産法人としての責任を果たし、地域と共生できる経営であることが土地利用型農業には不可欠と考えている。

2. 若い力の育成と活用 ……《心を耕す産業》……

「若者に魅力ある農業経営」をと、次世代を担う有能なリーダーとなる若い人材を育てることを大切にし、初代代表の「農業は心を耕す産業であり、まず人づくりが不可欠」の信念のもとに努力している。

3. 美味しい米づくりは、土づくりから ……《農地は大切な資源》……

資源である農地(水田)を大切にし、土づくりをモットーとして、収穫した後は必ず農地にお返しすることを守り、人づくりと合わせて土づくりをしている。

◆ 将来展望

今後は、地域に融合しながら稲作を中心に1,000haの経営を目指したいと考えている。また、稲作のみに頼らず複合部門を取り入れ、出来ないことも出来るように努力し、市場ニーズに合った生産を行うことが課題となっている。

さらに、農家が我々とともに多様な人々と連携しあい、一村一農場づくりを目指し、砺波平野全体が農村マーケットになるような取組みができれば楽しいと思っている。

★ 上記の経営理念や将来展望について**経営の具体的な実践方法**について

1. 農地の集積（地域に根ざした借地型稲作）について

貸した農家が、貸して良かった（委託農家にとって周りと同様以上の管理）と思ってもらえること。貸して以外の農家（周囲）とのコミュニケーションが重要と考える。

2. 地代の設定・支払いについて

標準料金を下回らないこと。経営合理化等で、少しでも上げる努力（しかし、平成8、9年から困難）が必要と考える（自助努力の喚起のため、業界の談合は問題）。

3. 1,000haの経営について

現実的に、その実現は難しいと考える。ただ、若い従業員に夢を持たせ、さらにその意識を向上させるため、また、将来農家の世代交代が進み、現在の緩やかな離農から加速度的な離農へと進んだ場合に、その対応として、これを受けて農地を管理するのが使命と考えている。

4. 地域分担型の分社化（暖簾分け）について

農業生産法人の連携は、計画的な機械施設の共同利用、組作業の実施を通して合理的に実施している。

（有）サカタニ造園土木……当初、作業の年間確保を目的の一つとして設立。

（株）RCMサカタニ……食管法時代に正規ルートで売するため設立

→H15年よりサカタニ農産へ業務移行

売れ続ける販売戦略……危険分散の観点からも、25～30%は、自己で流れるとことを確保すること。地元（35,000tの消費量がある）販売を主力に考えるべきと思う。

今後の販売は、直接（自己）：共同：契約の比率が、それぞれ2:3:5程度がベターと考えている。

5. 人員確保等について（人員構成は10～30代が70%、非農家30%）

現在は積極的な募集はしていない。ただ、学校等へは募集案内をしている。

最近の傾向として、地元の人が入社している。

技術指導等は、先輩が後輩を指導している。

6. 経営の複合化について

年間作業の確保のため、造園も複合化の一方法として立ち上げた。また、米価の下落傾向下では、一人当たりの売上が頭打ちとなり、打開のためには水稲では20～25ha/人と現在の倍の面積が必要だが、現状では難しいことから複合化を導入した。

また、一村一農場化（農地集積）が進んだ時に地域の余剰能力の活用と農家所得の確保のための備えでもある。

米づくり農家としては、転作も含め、水田には米を作るのがベターと考える。しかし現代は、米だけでは済まない時代となった。やりたくないことも、やらざるを得ない時代であり、そのための意識改革が必要と考える。

7. 直播について

現在は、育苗するための労力等が確保されていることから実施面積は少ないが、コスト以外に（農地拡大時における）労力対策として必要と考える。

8. 飼料米について

水田地力の維持機能、転作跡地の利用、農地機能の維持として期待している。（本県での農地の最適利用方法は水田。畑作に適したところは、畑作で対応すべき。）

また、農家としては追加投資が不要、指導者側とすれば新規作物ではないから追加指導が不要である。経営間のコスト差はあるが、農家手取りとしては7~8万円/10a欲しい。このため、例えば飼料米推進の助成があっても良いのではないかと考える。

9. 加工について

小さい単位（家族経営、奥さんの楽しみ）でやる分には良い。しかし、経営部門として成り立つことが必要である（本体を補う位の内容が必要）。

各々が設備投資すれば乱立となる。現在の成功者の多くは、20数年前からの先駆者である。もしやるなら、県内2つ位の大きな単位での加工会社を設立して行くくらいの心構えが必要と考える。

10. 販売等について

① 消費者ニーズの捉え方、消費者との交流会について

流通業者とはやるが、消費者とはやっていない。役割分担すれば良いと考える。……作る側と売る側との役割分担が必要であり、それなりの専門家（例：東京の米屋）が説明したほうがわかりやすいと思う。

② 契約販売について

現在は、JA経由3：直接販売7の比率を目安としている。代金回収のリスク管理はしていない。信用ある卸を相手に取引しているため（昔からの米小売店）。割合として、豊作時は計画米が少ないが、不作時は計画米が多い。ただし、計画外米でも、検査を受け、販売物の品質の明確性等を図っている。

③ ブランド商品の開発・推進方向について

消費者には、100%でなくても、サカタニで作った米も食べて下さいという立場をとっている。

また、「こういう（栽培方法の）米を作ることも出来る」と提案し、消費者に認めてもらう方法もある。（サカタニはこういう米を作る。……50~60代の安定的な米を食べる人をターゲットにしている。（堆肥、ねばり、甘みなど））

11. 一村一農場づくりと農村マーケット構想について

非農家とも一体化することが大切。彼らに理解してもらい、農村でできた物を利用してもらう。この活動を通じて、農村がマーケットとなり、その結果として、東京の人にも買いに来てもらえば良いと考える。

地域自給の原則を貫くには、地域の人々が一体となった農村づくりが大切。日本は農村に農家のみならず多様な人々が住んでいる。外国（特に輸出国）にはない日本独特の環境を生かすことが大切と考える。

1 2. 経営分析のポイント

経費は大きく変動するものではないことから、代表者（社長）として、グループ全体の金の動きをつかむこと、特に売上高に注目している。また、月次決算の検討時には常に計画との対比を行い、資金繰り等経営内容の把握に努めている。

1 3. 大規模経営とJAとの関係について

自然体での付き合い。普段の付き合い・話し合いが重要と考えており、資材等の取引では価格だけでなく、それ以外の面（付き合い）を考慮して決めている。例えば、今回は取引しなくてもその理由を説明し、次回はまた新たに交渉するといった対応をしている。

1 4. 今、地域の担い手に期待すること

認定農家や集落営農法人は、地域の中で一定の人格を持つこと、地域に認めてもらわなければならないと考える。

オレが生きるため……（生産調整を含め）オレばかりを全面に出さない。（生産者自身も米を食べる量が減った。このことから転作するのがあたりまえ。）自分だけの一方的な考え方で事業等を進めるのは問題がある。周りを見渡す意識、努力が必要と考える。