

平成22年7月2日

## 「地域を基盤とする日本型農場制農業の創造」

株式会社六星

代表取締役会長 北村 歩

### 1. 株式会社六星の沿革と事業概況

・沿革 設立※ 昭和54年 2月  
農事組合法人「六星生産組合」  
改編 平成元年11月 有限会社「六星  
生産組合」

改編  
平成19年 3月 株式会社「六星」  
※石川県白山市（旧松任市）中奥地区において、当初は5戸のレタス栽培農家が協同して野菜の生産を行うために設立した農業生産法人です。  
（ただし、1戸は創業から7年目に抜けて、その後は4戸となっています。）

・資本金 2,430万円（2,430株/1万円）・平成22年3月31日現在

・役員 7名（創業者4名・後継者3名）

※代表権は、創業者1名・後継者1名が有しています。また、創業者は代表権を有している1名を除き非常勤となっており、4名の常勤と3名の非常勤の体制となっています。（創業者は全員60代、後継者は40代1名、30代2名）

※役員については、代表権を有している場合を除き原則65歳で常勤を退任することとしており、非常勤となった役員については、水田の水回り・園芸農産物栽培の指導やイベントへの参加などの役割を担っています。

・従業員 平成22年4月1日現在

29名（正社員）※

29名（臨時社員・季節変動があります。）

※正社員の平均年齢は33.3歳、平均勤務年数は4年7ヶ月となっています。

・平成21年の事業実績

農産物の生産

経営面積 135 ㊦ (16 ㊦の関連農業法人分含む)

作付内訳 水稻 122 ㊦ (うち 53%コシヒカリ、35%白山もち)  
 ※コシヒカリの 84%は特別栽培米基準で生産しており、さらに白山もちについても特別栽培米基準での生産も開始している。

野菜 7 ㊦ (主なものにカブ、大根、レタスなどの露地野菜とトマト・キュウリの施設野菜)

雑穀 6 ㊦ (大豆・小豆・きび等)

※特に小豆については、白山市ではなく能登半島の珠洲の山間地で栽培し、当社加工品の原材料として使用している。

**販 売 高**

(単位：千円)

1 表 商品分類別実績

分 類	平成 20 年実績	平成 21 年実績	備 考
米	183,788	189,586	白米・玄米
野 菜	12,606	14,952	販売のみ
も ち 加 工	261,474	259,147	
和 菓 子	16,990	20,984	
弁 当 ・ 惣 菜	21,174	31,592	
漬 物	21,443	23,604	
店 舗 仕 入 品	33,044	32,154	
作 業 料 金	20,606	25,619	育苗・ライス
売渡米穀ほか雑売上	35,566	28,618	送料等
合 計	606,691	626,256	

2 表 販売方法別実績

販 売 方 法	平成 20 年実績	平成 21 年実績	備 考
卸	300,948	305,147	外食産業含む
催 事	31,575	27,837	百貨店
顧 客	91,738	91,860	通販・年間予約
店 舗	146,066	164,510	1 店舗
利 用 者	36,364	36,902	土地提供者外

合	計	606,691	626,256	
---	---	---------	---------	--

## 2.水田営農を基礎とした大規模農業経営の現状と課題

株式会社六星における経営の現状と課題については、農産物生産、加工及び販売各部門における現状と課題を整理しなければならない。

### ①農産物生産における現状と課題

- ・ 水田経営規模拡大への取り組み強化

小規模農業者の離農による農地集積から、大規模農業者間の連携強化及びそれに準ずる比較的規模の大きな農業者の経営承継の受け皿となることによる規模拡大への移行

- ・ 経営規模の拡大によるリスクの増大

経営面積が拡大することにより、農地の利用に対する責任がますます大きくなることから、水田営農は継続することが経営の根幹

- ・ 環境にやさしい農業と地域住民（農村の都市化）への配慮

経営規模拡大に伴う用水や農道管理の負担増の軽減のための地域の協力の重要性の増大と、環境に配慮した農業への取り組みの強化

### ②加工品製造における課題

- ・ 食品の安全に対する消費者ニーズの高まりにあわせた製造工程の確立

品質管理部門の設置と要員の確保

- ・ 経営規模拡大に伴う製造規模拡大と老朽化に備えた施設整備

投資の増加に対する財務基盤の整備

### ③農産物及び加工品販売における課題

- ・ 低迷する農産物価格と米の価格補てんに関する農業政策の変化

農産物の収益性向上に向けた低コスト稲作の実現

戸別所得補償方式が与える大規模水田農業経営への影響の検証（米価格への影響懸念がある。）

- ・ 一般食品との競合への対応

加工品の販売における他の食品との優位性の確保及び維持

- ・ 営業力の強化

規模拡大に伴う取扱量増大と販売チャンネルの拡大への対策（卸・外食産業・直売所など）

これまで余り重視してこなかった営業部門の育成・強化への対策

#### ④法人としての経営の課題

- ・ 事業規模の拡大に伴う経営管理手法の確立への対応

運転資金の確保や信用力の確保など、これまで農業生産法人では直面しなかった経営管理に対する対策の強化

- ・ 人材確保への取り組み

業務種類の拡大に伴う専門的事業知識を有した役員・社員の確保への取り組み

### 3.大規模農業経営の継続とJAの関わり

水田農業の大規模経営の継続における課題の解消と、JAへの期待については農地という資源を活用する事業形態を維持していくことが明確であることから、様々なことが考えられる。

#### ①農産物生産における期待

- ・ 地域内農業者の経営情報の共有化と地域農業の現状把握と発展のための協力体制の強化

農業生産特に米の場合には、生産調整という地域内で取り組む必要のある課題が今後も継続すると見込まれ、農業生産法人においては、規模拡大とともに負担も大きくなることから、地域の連携が必要なところをJAの機能で補うことが期待される。

- ・ JAの農業経営への直接参加と担い手との関わりの明確化

JAが直接農業経営を行うことに関しては、担い手の育成における阻害要因となる可能性が否定できない限り積極的に行うべきではない。（JAの出資会社も同様）

#### ②加工及び販売における期待

- ・ 直売所の相互連携強化による加工品の販売強化

JAにおいても事業化が進んでいる農産物直売所と農業生産法人が展開している店舗（農産物直売所）との連携強化による集客力の強化への期待

#### ③法人経営における期待

- ・ 変化する経営環境に即した資金需要への対応強化

経営規模拡大とともに大きくなる運転資金へのJA信用事業への期待