

生産(米・園芸)から加工(餅・団子)・販売(農家カフェ) までの一貫経営

農工房長者株式会社

調査研究部 総括研究員 倉嶋 英二

概要

所在地 富山県砺波市高波1050番地
設立 2010(平成22)年9月(創業2000(平成12)年)
代表者 代表取締役 林 美佐雄
資本金 300万円
従業員数 18人
事業内容 農産物の生産、加工(餅・和菓子)、
販売(卸・通販)、直売所(物販・カフェ)運営
U R L <https://noukoubouchouja.com/>



砺波平野の田園地帯の中に一軒の古民家がある。寒さも和らいできた3月の平日午前11時、その駐車場には何台もの車が止まっており、カフェの開店を待っている。

店の名前は果味心庵 長者、今回紹介する農工房長者株式会社が運営する「農家カフェ」だ。農林漁業者(1次産業)が、生産する品々を地域として生かし、主体的に加工(2次産業)、流通・販売(3次産業)に取り組んで経営の多角化を図るという「6次産業化」が現在全国各地で進められているが、この分野での富山県内における草分け的な存在だ。

兼業から専業農家へ

2000(平成12)年、当時畳表の販売会社に勤務しながら兼業で農業にも携わっていた現代表・林美佐雄氏の「これからは農業専業でやっていく」という突然の宣言から、事業としての農業が本格化する。田植え機やトラクターといった必要な機械を全て新たに購入するなど、全く一からのスタートだった。当時、委託分を含め十町歩(約100アール)くらい耕作できれば、家族でなんとか暮らしていけるという算段はあったというが、専業で始めるにあたり、

「どうせやるなら化学肥料も農薬も使わない自然栽培の美味しい米を作ろう」ということになった。

しかし、それまで兼業農家として農業には従事してきたものの、自然栽培米に取り組んだ経験はなく、手探りの状態であった。そのため、美佐雄氏と妻の絹江氏はまず全国を回って自然栽培で米を作っている農家を訪ね、作り方を必死になって学ぶことから始めた。自然栽培にすれば肥料代や農薬代がかからないというメリットがある反面、手入れはたいへんで、少しでも油断するとたちまち田んぼが雑草で一杯になってしまう。これに対応するため、田植え機を改造した自作の除草機を使って草刈りをしたり、生育の悪い田んぼでは手刈りで除草したりと、何年にもわたる雑草との闘いが続く。はじめの頃は雑草だらけの田んぼを笑われたが、苦労を重ねて取り組んできたことが少しずつ実って自然栽培米は軌道に乗り、2004年には有機JASの認定^{*}を取得するに至った。

餅の販売を開始

有機JASの認定を取得したのと同じ頃、コシヒカリだけでなくもち米の栽培も始めた。これを何と

^{*} JAS法に基づき、「有機JAS」に適合した生産(食品の国際規格を定める機関であるコーデックスのガイドラインに準拠し、農畜産業に由来する環境への負荷を低減した持続可能な生産方式)が行われていることを第三者機関が検査し、認証する制度。認証された生産者や事業者には「有機JASマーク」の使用が認められる。

か売り込めないかと考え、富山県生協（現・とやま生活協同組合）を飛び込み営業で訪ねたところ、その当時、富山県生協では有機米も有機米で作った餅も扱っていなかったこともあり、興味を持ったパイヤーとの間で有機米の餅に関する話が進んでいく。ただ、当時は自前の餅製造設備を持たなかったため、県生協からの注文量に応じて砺波市内の餅製造業者にもち米を持ち込み、生産を委託する形で対応していくことにした。2006（平成18）年には、その事業者と共同で有機加工食品認定を取得して富山県生協への納入が始まり、新たに「餅」が商品ラインナップとして加わった。

果樹をやってみよう！

有機米の認証を取得し、事業が軌道に乗ってきた頃、認証取得の過程で付き合いが始まった北陸農政局の担当者から「有機栽培だけが農業ではない。他にもっと儲かる農業の形がたくさんあるので、いろいろと見てきた方が良い」と勧められた。当時、確かに有機米の取り組みは実を結んできたが、一方で、米作りのために借入れをして多くの機械を導入し、耐用年数が来れば再び借入れによって機械の更新をくり返すことに対して、「まるで機械を買うために農業をやっているようなものだ。本当にこれでよいのだろうか？」という疑問も次第に強くなっていた。そうした思いもあって、ここはアドバイスに従っていろいろと見聞を広げていこうという結論に至り、長野県で桃やブドウ、リンゴを栽培している友人の農園を見学した。そこでは、果樹栽培はそれほど多くの機械を使わずに取り組めることを知ると同時に、友人から「富山で桃作りをしてみないか。桃作りができるかどうかを県の農業普及指導センターに聞いてみて、『できる』ということになれば作ればよい。桃栗3年、柿8年だから、桃はすぐに収穫できる」と背中を押されることになった。

さっそく農業普及指導センター（現・農林振興センター）に行って相談してみたところ、ちょうど富山県として桃の栽培を推進していたことを知らされ、サポートを受けながら桃の栽培をスタートさせることになった。このほか、指導員から勧められたブルーベリーの栽培にも取り組むことにした。ただ、最初からこれらを大きな事業にしていこうと考えていたわけではなく、数年後に60歳を迎えようとしていた代表の美佐雄氏が「年金も貰いながらのんびりと農業を楽しめるようになればよい」という思いでスタートした果樹栽培であった。



桃とブルーベリーの栽培が始まる

長男、次男の就農と6次産業化

桃の栽培を始めた頃、自分たちの農業経営に対して大きな転機となる出来事が起こる。それまで外で会社員として働いていた長男が「一緒に農業をやりたい」と言って戻ってきたのである。さらに3年後には次男も家族と一緒に就農することを希望してきた。家族による話し合いの結果、二人とも就農することになるが、従業者が増えたことで、それまでの目標だった「夫婦でのんびりと農業経営」は「稼ぐ農業」へと軌道修正を迫られることになる。そんな折、餅の納入先であった富山県生協のパイヤーから「加工場を作って餅の製造を本格的にやってみないか」という話を持ち掛けられる。それまで富山県生協に商品を納めていた業者が高齢化を理由に廃業することになったため、代わりとなる事業者を探しているとのことであった。この提案に対しては、専門化の際に導入した機械の償却も残っており、経営的に余裕がある状況とは言えなかったが、事業拡大を通じて「稼ぐ農業」への転換を図っていける可能性もあり、前向きにとらえることにした。

そうと決まれば次は行動あるのみ。工場建設の見積りと県生協のそれまでの販売実績データを持って富山県砺波農林振興センターに相談に行く。投資額

が大きいため最初はセンターから計画に対して難色を示されたものの、その後各方面に相談していく中で、耕作から加工・販売までを一貫で行うという当時の富山県では先進的な取り組みを評価してくれた農協や日本政策金融公庫の支援を得て、この6次産業化の実現に向けた動きは加速していくことになる。

カフェ運営と商品バリエーションの拡大

6次産業化の事業計画を策定していく中で、「農業（1次）」のほかに「餅の加工（2次）」と「カフェ（3次）」を盛り込んでいった。当初の計画ではカフェのウェイトは小さなものであったが、餅の加工は冬場が中心となることを考えると、1年を通じた安定的な収益を確保するにはカフェの充実が課題となっていた。これを解決するポイントとなったのが、自社で餅を製造するための機械を作ってもらったメーカーの担当者による「コシヒカリで団子を作ってみないか」というアドバイスだった。そこで教えられたのは、「蒸した米を機械で潰し、それを団子にする」という方法で、実際に試してみると美味しい団子を作ることができた。普通に上新粉で団子を作ろうとすれば、もち米を挽いて上新粉を作る工程を他に委託しなければならないが、この方法であれば自分で作ることができる。また、原料となるコシヒカリは自分で作っているため、仮に団子がそれほど売



コシヒカリで作った団子



カフェ「果味心庵 長者」の店内風景

れない場合には団子作りを減らして米のまま売ればよく、逆に団子が好調で原料のコシヒカリが足りなくなれば他から買うこともできるので、余分な在庫を持たずに無理なくやれる。「これはやるしかない」ということになった。

そうは言っても、田んぼの中にあるカフェに足を運んで団子を買う人がどれだけいるのだろうかという不安はあった。しかし、この時タイミングよく「将来はのんびりと農業をやろう」という目的で植えた桃とブルーベリーが収穫できるようになっていた。これらを使ったパフェを商品として考案し、2010（平成22）年の法人化を経て同年11月に餅とコシヒカリ団子、桃とブルーベリーのパフェを提供するカフェ「農工房長者」がオープンした。

開店2年目には地元テレビ局による紹介番組が放送されて店は爆発的にヒットし、こちらも軌道に乗ってくる。5年目には加工場とカフェを分離し、元々林代表の自宅だった築140年の古民家をカフェに改装した現店舗に移転、店名も変更した。

2020（令和2）年以降のコロナ禍では、人の動きが大幅に減ったことによって同社のカフェも打撃を受けたものの、新たな商品開発によってこれを取り切ろうと、フルーツ大福やランチメニュー、テイクアウトなどカフェの充実を図ってきた。同時に農業の方でも、柿やイチジク、栗、シャインマスカットなど栽培する果樹は広がりを見せ、農工房長者の6次産業化の取り組みはコロナ禍を経てさらに進化することとなった。

人の話を聞き、調べて、やってみる

高齢化が進み、担い手不足が課題として指摘されるようになって久しい農業の世界で、農業としての持続可能性を保ちながら1次から6次へと発展させてきた秘訣はどこにあるのだろうか。その時々で事業を取り巻く周辺の状況や、周囲の支援、協力を恵まれてきたという側面も確かにあるが、自らの努力によってそうした環境を築いた結果が現在に至る道筋を作ってきたことも間違いなさだろう。

これまでの歩みをみていくと、同社にとって転機となったそれぞれのポイントにおいて、まず「人の話を聞いて」、次にどうすれば実現できるかを「調べ」、さらにそこから得られた結論を「やってみる」という点が共通しているように思われる。専業で始めた頃に右も左もわからなかった自然栽培では、全国を飛び回ってそのやり方を調べた。例えば、青森県で無農薬のリンゴ栽培を行っている農家にも教え

を乞うなど、参考になりそうな情報を徹底的に集めながら、自然栽培で米を作る方法を調査し、それを実践した。果樹の栽培でも、農政局の提案を貴重なアドバイスとして受け止め、先駆者や指導員から教えを受けながら、富山県の気候の下で栽培可能か、富山県で作っている人はいるか、その場合にどのようなやり方をしているか——ということをつひとつとつ調べては確認し、自分たちで採用可能なやり方を考えてそれを実践した。餅や団子についても、同様に関係各方面に相談して話を聞きながら可能性を探り、実現に漕ぎつけてきた。そうしたサイクルを経ていく中で関係者との信頼関係が築かれ、事業自体の幅とともに支援の輪も広がり、その相乗効果によって現在の姿が出来上がっている。

さらには、そうやって両親が農業に取り組む姿を目にしてきた子供たちが就農するに至り、「人の話を聞き、調べ、やってみる」ことの積み重ねが、担い手の輪も広げるという農業が直面する重要な課題解決のヒントとなるような成果まで生み出している。

しかし、中には失敗したものもある。過去にはイチゴの栽培にも取り組んでみたが、イチゴの栽培は1年を通じて思っていた以上の手間と労力がかかり、専業で取り組まなければ難しいことがわかった。それは自分たちが目指す多品目による複合経営とは両立できないため、結局イチゴ栽培は「やめる」という決断に至った。準備を重ねたうえで「やってみる」、スピード感を持って挑戦は続けていくが、ダメとわかればすぐに軌道修正する。これもまた同社の持ち味であり、農業から6次産業へと成長を遂げてきた要因の一つであるかもしれない。

データを分析し、「価値」を高める

「人の話を聞く」力は商品開発にも生かされている。例えば、カフェで提供しているパフェも最初の頃は試行錯誤で、ネットの情報も参考にしながら工夫を重ねてきた。以前はよくある形のパフェで、中にコーンフレークを入れたりもしたが、店に来て食べた人の話を聞き、その傾向を分析していくうちに、「アイスクリームと旬の果物」というシンプルなものが必要とされていることがわかり、商品の内容を変えてみたところ、それまで以上の反響が来るようになったという。

販売する商品の動き、来店者や購入者の声…販売を通じて得られるさまざまなデータもまた「人の話」である。この「話を聞く」ことによって、購入する人が喜ぶものは何かを知ることができ、それを満た

していくことで価値のある商品が生まれる。

さらにその先まで分析していくと、「本当は何を求めているか」ということが見えてきて、そこに対応していくことが店や会社の価値創出につながっていくという。意識されたものではないかもしれないが、現在注目されているデータサイエンスと同じことが、ここでは当たり前のように行われ、常に商品やマーケットの動向に注意を払いながら戦略を練り、次の展開へとつなげてきたところに同社の現在地がある。

そして、さまざまな「話」から、現在店や商品が支持されている理由を探っていくと、行きついたのは、「新鮮なものが手に入り、味わうことができる」という専業で始めた時の原点ともいえるシンプルな結論だった。これを忘れず、とことんまで追求して、より多くの「新鮮」を提供するため、今後も栽培する果樹を増やしていくことを目標に掲げ、来店者や購入者の満足と自社の成長を同時に達成するWin-Winの展開を目指す。

さらには、自社の加工品を海外に輸出し、世界に羽ばたいていく農業の魅力を次世代に伝えたいという夢もあるとのことで、今後は世界中から「話」を聞く展開が待っているのかもしれない。1次+2次+3次で6次へと発展してきた同社の現在地は、これから先どんな次元へとステップアップしていくのか、今後も目が離せない。



自社で開発した商品 (左上)桃のパフェ、(右上)シャインマスカットのパフェ、(下)野菜をたっぷり使ったランチ