

令和2年度内閣総理大臣賞受賞者受賞理由概要
園芸部門

儲けるは目標ではない！農業経営で人を幸せにし、自分たちも幸せになる

○氏名又は名称 有限会社トップリバー（代表 嶋崎 秀樹）

○所在地 長野県北佐久郡御代田町

○出品財 経営（担い手づくり）

○受賞理由

・地域の概要

御代田町は、長野県東部、浅間山南麓に位置する。夏の冷涼な気候を生かし、レタス・キャベツ・白菜などの高原野菜の生産が盛んである。

・受賞者の取組の経過と経営の現況

直営農場約60haでレタス、キャベツ等約2,600tを生産するほか、系列農場からの集荷・出荷も行う。総取扱数量は約6,100t、農産物販売額は約14.3億円。

同社は農業人材の育成に特に注力しており、農業経営者を志す若者を3年～6年間教育して全国各地に輩出、地域農業の核として活躍させている。これまで50名弱の卒業生を輩出しているが、ほとんど離農していない。また、加工業務用向けの独自ルートにより契約栽培及び契約販売を行い、収益の安定化を図っている。

・受賞者の特色

(1) マーケットイン経営を基本とした「儲かる農業」を実践

契約先のニーズに基づく農産物の契約栽培により、得た収益を経営資源に再投資することで顧客にさらなる価値を提供。①従業員、②お客様＝実需者（消費者）、③社会の「お悩み」を解決し、「幸せになること」に貢献することが結果として利益につながる（＝「儲かる農業」）という理念のもとで経営を行っている。

(2) 圃場データから販売情報までを一元的に管理可能な「トップシステム」の活用

圃場毎の標高・土質・地形・地目・灌水可否などの特性や作業時の留意点等を記載した圃場カルテを作成し、圃場からスマートフォンで生育状況や収穫量を入力。これらを出荷先への販売情報と連携させることで、生産から販売までを一元的に管理することが可能な独自のICTシステム「トップシステム」を構築。客観的なデータに基づく生産管理を可能としており、経営の安定化に繋げている。

(3) 大規模経営を可能とする農業経営者の育成メソッド

生産技術のみならず、同社独自の「販売学」や「農業雇用学」を包み隠さず教えることで、大規模経営に必要な知識やノウハウ、ビジネス感覚を持った農業経営者の育成に尽力している。また、家族的担い手育成を基本としており、同社を卒業した農業経営者に対する事業の制限やリベートがない点も特徴的である。

・普及性と今後の発展方向

農業を志す若者を育成し、地域で活躍でき、本人やその家族が幸せになれる「環境」を備える会社で有り続けるとともに、今後も継続して、次世代の就農者育成の「親」として地域農業の核となりうる人材を日本中に輩出していく。