

平成27年度内閣総理大臣賞受賞者受賞理由概要  
女性の活躍

働きやすい環境と部門分担責任制の下で女性経営者として事業展開に貢献

○氏名又は名称 株式会社 百姓屋 (代表 市丸 道雄)

○所在地 佐賀県伊万里市

○出品財 経営 (肉用鶏他)

○受賞理由

・地域の概要

佐賀県伊万里市は、佐賀県の北西部に位置し、西は長崎県、東と北は唐津市、南は武雄市に接している。年間平均気温は15.7℃、降水量は2,100mmと温暖な気候に恵まれ、水田農業と併せて果樹、施設園芸、畜産などとの複合経営が営まれ、特になし、ぶどう、肉用牛、ブロイラー、きゅうりは県内でも有数の銘柄産地を形成している。

・受賞者の取組の経過と経営の現況

道雄氏は、「子供達に働く父親の姿をみて大きく育ててほしい。そのために農業を継いで妻とともに働く」と決心し、平成6年(35歳)で会社を退職し、妻の初美氏とともに就農した。就農半年後には道雄氏がブロイラー部門、初美氏が花木部門及び経営管理部門と役割分担を明確化した。以降、初美氏は複式簿記を学び、パソコンによる記帳管理・申告を行うとともに、平成12年には収益が低下した花木部門を花苗生産に転換し経営の健全化を図り、平成20年には直売所「百姓屋」を開設、両親の働く姿を追って就農した子供達とともに、平成24年に農業生産法人「株式会社 百姓屋」を設立した。

・受賞者の特色

(1) 技術の裏付けと明確な役割分担でゆとりある農業経営の実現

技術面では、平成17年に県内系統ブロイラー農家の中でいち早く「セミウィンドレス鶏舎」を整備して生産効率を高めるとともに、地域ブランド産品として市場評価の高い「骨太有明鶏」やそれを原料としたオリジナル加工品「山ん鶏」の生産により、高付加価値・有利販売を実現している。また、花苗生産では、ブロイラー部門で生産した鶏糞を積極的に活用して化学肥料の低減化を図っているほか、女性の細やかな観察力を活かした早期病害駆除の徹底により薬剤使用の低減化を図り、経営全体で環境負荷低減を目指している。

経営面では、就農半年後に決めた役割分担やルールをより明確化するため、平成13年に家族経営協定を締結した。その後、長男が就農した平成17年と23年にも再締結を行い、経営全体の目標、個々の目標・夢を具体的に掲げるとともに、給与制の導入や農休日の設定により、ゆとりのある農業経営を実現している。

(2) 女性の能力発揮と安心して働き続けられる環境の整備

就農と同時に初美氏が複式簿記を習得し、就農時に両親から引き継いだ負債の償還計画を立案し、家族一丸となって農業経営の健全化を図った結果、17年に完済した。また、初美氏名義で事業の計画・申請・資金借入による直売所「百姓屋」をオープンするなど独立した女性農業経営者として主体的に経営に参画している。

女性の登用と労働環境面では、役員3名中1名、社員5名及び臨時雇用職員全員が女性であり、産前・産後休暇や育児休業制度の創設・活用を図る(現在社員1名が産後休暇取得中)など、女性が安心して働き続けられる環境を整備している。

・普及性と今後の発展方向

初美氏は平成10年に地域の農家とともにパソコン簿記記帳会「らくらく会」を立ち上げ、約10年間、代表兼講師として活動し、地域の経営体の経営改善にも大きく役立っている。また、家族経営協定の推進や、農村女性の地位向上・社会参画に向けた活動、伊万里市産農畜産物のPRや情報発信の面でも地域のリーダー的存在としての活躍が期待される。今後は、ブロイラー部門は疾病対策に特に配慮した生産体系を構築しつつ規模拡大を進めるとともに、花苗部門ではガーデニングコーディネーターの資格を取得し、消費者ニーズにより柔軟に対応した花苗の提供、直売部門ではネット販売によるPR活動や消費者交流も展開する予定としている。

平成27年度日本農林漁業振興会会長賞受賞者受賞理由概要  
女性の活躍

パートナーシップ経営を実践。顧客ネットワークによる販売戦略で経営を発展

○氏名又は名称 新美 康弘・新美 みどり

○所在地 愛知県碧南市

○出品財 経営（ミニトマト）

○受賞理由

・地域の概要

愛知県碧南市は県中南部に位置し、矢作川沖積層の肥沃な土壌と土地基盤整備の整った耕地を有している。気候は温暖少雨で、日射量が多く、果菜類の栽培に適している。近年、碧南地域は都市化が進み、直売所の立地条件として恵まれている。

・受賞者の取組の経過と経営の現況

康弘氏は平成元年に父が始めた水耕栽培を引き継ぎ、みどり氏は平成7年の結婚を機会に就農。消費者ニーズをつかんだ直売主体の販売と、独自の技術開発により生産を拡大。経営規模の拡大とともに加工品販売を開始し、平成17年には販売会社である（株）にいみ農園を設立。平成24年には栽培面積が2haを超え、岡崎市及び名古屋市にトマト専門店を開店。顧客数は15,000人を超えている。

・受賞者の特色

(1) 消費者ニーズ、経営ニーズに対応するため必要な技術を自ら創出

「水耕栽培でのトマト作り」と「ミニトマトの周年供給」を目指して品種改良に取り組み、食味と高温着果性に優れたミニトマト等3品種を育成して、年3作栽培と併せ周年供給の技術基盤を構築。また、栽培ベッドの自社施工と培養液及び灌水コントローラーの独自開発によって、低コスト化・省力化を実現しつつ、年間を通じて安定した品質を顧客に提供。さらに、側枝を利用した挿し木育苗により、作物残渣の減少と育苗期間の短縮、作業の簡略化及び種苗費の抑制に成功している。

(2) 効率的で従業員のやる気を引き出す雇用管理と戦略的な流通体制

作業の標準化・見える化によって、従業員自ら課題解決や工程管理を行うことを可能とし、作業の効率化と従業員のやる気を引き出す雇用管理体制を構築。また、周年供給を実現する上で生じた生産の余剰分は、加工品の開発と直売所の拡大を図ることで需給を調整し、経営を安定させている。

(3) 女性の活躍

康弘氏が生産・労務部門、みどり氏が販売・加工・財務部門を担当する分担制のパートナーシップ経営を行っており、中でもみどり氏は、「コンセプトに基づくブランド化やホスピタリティ(おもてなし)を有する戦略的な直売所」を作り上げるため、接客等の陣頭指揮を執るとともに、初回来場者へ直筆でお礼状を送付して信頼関係を構築するなど、従来にない取組を積極的に実施。住宅地でのトマト専門店を軌道に乗せるなど、経営全体の発展に大きく寄与。また、チーム制の導入により臨機応変な勤務調整を可能にするなど、女性が働きやすい環境を整備。現在、役員を含めた全従業員の88%が女性である。

・普及性と今後の発展方向

にいみ農園は顧客を第一に考え、独自の技術開発や積極的な販売など努力工夫を重ねてきた。その姿勢は、次世代農業者の模範となる。今後は、ミニトマトの更なる収量・品質の向上、後進の人材育成に取り組む。また、地域で不足している地場野菜を遊休農地で生産するほか、担い手不足に悩む近隣県から農地活用の誘致を受けており、県内外の地域の課題を引き受け、より一層地域になくはならない存在を目指す。

※ 当該受賞者は、園芸部門において内閣総理大臣賞を受賞