








# 石川県

- ◆ 水稲と施設園芸の複合経営 水稲育苗と花卉園芸によるハウスの周年利用  
桶谷誠（加賀市）  p. 1
- ◆ 水稲と施設園芸の複合経営 需要に応じた高収益作物栽培  
有限会社黒澤農場（白山市）  p. 2
- ◆ 水稲を中心に+園芸作物で経営の発展を目指す能登の農地を守る営農活動  
北能産業株式会社（能登町）  p. 3
- ◆ 水稲と施設園芸の複合経営 チンゲン菜のハウス栽培で収入確保  
有限会社アグリタウン（宝達志水町）  p. 4
- ◆ 水稲と畑作物の複合経営 白ねぎ栽培で定期的な収入を確保  
株式会社ヤマジマ（白山市）  p. 5
- ◆ 需要を重視し「かぼちゃ」の生産に意欲 2本蔓仕立ての同一方向伸長により収穫位置を固定化  
農事組合法人たなかふあーむ（七尾市）  p. 6
- ◆ 「加賀丸いも」と水稲の複合経営 南加賀地区丸いも生産協議会でGI産品登録  
有限会社岡元農場（能美市）  p. 7

# 水稲と施設園芸の複合経営 水稲育苗と花卉園芸によるハウスの周年利用

桶谷 誠（加賀市）

水稲以外の主な園芸作物等



※ イラストはイメージ

## 園芸作物導入の経緯等

- ◆ 農業で生計を立てる大きな目標を抱き、2007年にサラリーマンを辞め親元就農し、水稲と施設園芸（いちご栽培）を開始。
- ◆ 現在の経営規模は、水稲約10ha、大豆約2ha、ビニールハウス7棟（約30a）で水稲育苗及び葉ボタン（4棟）・フリージア（3棟）、露地野菜約2haでブロッコリーを栽培。
- ◆ 主な労働力は、夫婦2名。花卉の出荷時期にパート従業員1名を雇用。



ハウス内での桶谷夫妻



ビニールハウス群



葉ボタンのハウス栽培



葉ボタン

## これまでの課題に対する対応

- ◆ 知人のパティシエに頼まれ、就農当初は7棟のビニールハウスを建てて、ケーキ用のいちご栽培を開始したが、水稲育苗の依頼があり、一部のハウスで育苗を始めたところ、地域の中小規模農家からの依頼が年々増加したことから、全てのハウスを水稲育苗に転換した。
- ◆ 水稲育苗期以外は、葉ボタンとフリージアを栽培するとともに、フリージアの球根の養成、葉ボタンとブロッコリーの苗作りも自家で行うことで、コスト削減につながり、所得はいちご栽培を上回った。

## 今後の展望等

- ◆ 水稲育苗は、地域の小規模農家からの受託であり、地域農業を維持するため、依頼は可能な限り受託したい。
- ◆ 10年後には、利益に拘らずに地域貢献に尽力したいと考えており、その頃には、自らの経営が自立し安定した状態になりたい。



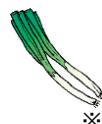
フリージアのハウス栽培

（令和3年11月）

# 水稲と施設園芸の複合経営 需要に応じた高収益作物栽培

有限会社 黒澤農場（白山市）

水稲以外の主な園芸作物等



※ イラストはイメージ

## 園芸作物導入の経緯等

- ◆ 父親の代は水田で水稲、大麦、大豆をブロックローテーションで作付けしていたが、自分が就農した時に高収益作物の栽培を取り入れ、現在では水田と施設園芸及び露地野菜での複合経営を行っている。
- ◆ 経営規模は、水稲約60ha、大麦・大豆約7ha、施設園芸はビニールハウス約60棟（約2.2ha）で小松菜、水菜、ほうれん草、露地約6haでネギ、スイートコーン、キャベツを栽培。
- ◆ 主な労働力は、役員3名、正社員4名、パート従業員20名、外国人実習生4名。



ハウス内での黒澤社長



ビニールハウス群



小松菜の袋詰め作業



小松菜を県外高級スーパーへ出荷

## これまでの課題に対する対応

- ◆ 消費者に最高品質の品物を自信を持って届けたいという思いから、自ら販売先を選択し、県外の高級スーパーとの長期契約を結んでいる。
- ◆ また、県内卸を通じて、学校給食向けの食材として小松菜を全て当農場産にする契約を結んでいる。
- ◆ 大豆栽培において単収250kg超えの土壤条件を整備する技術を生かし、野菜栽培における排水対策や酸度矯正の土づくりを実践。

## 今後の展望等

- ◆ 高品質野菜の生産に取り組み、「黒澤農場」ブランドを確立したい。
- ◆ 有機肥料に限りなくシフトチェンジしながら、農薬も減らしていくなどSDGsやみどり戦略を意識し、環境に優しい農業を目指していきたい。



露地の長ネギ栽培

# 水稲を中心に+園芸作物で経営の発展を目指す

## 能登の農地を守る営農活動

北能産業株式会社（能登町）

水稲以外の主な園芸作物等



※ イラストはイメージ

### 園芸作物導入の経緯等

- ◆ 後継者のUターンを機に、2013年、農業分野に参入。
- ◆ 地域の水田農業を継承し、農閑期の所得確保のためサトイモの栽培・加工にも取り組む。
- ◆ 現在の経営規模は、水稲37ha、サトイモ2.2ha、育苗ハウス2棟でぶどうを栽培。
- ◆ 主な労働力は、従業員が5名、農繁期に2名をパート雇用。



代表取締役 福池 功

### これまでの課題に対する対応

- ◆ 地域の水田を守るために、農業部門を設立し営農を始めたが、年々耕作面積が増加したことから、農閑期の作業と所得を確保するためサトイモ栽培を開始した。
- ◆ サトイモは連作できないことから、翌年には水田に戻すが、このことが、地元を離れている農地の所有者にとって、「いつでも戻って米を作れる」という安心感に繋がっている。
- ◆ 石川県内にはサトイモの産地が少なく、生鮮の他、一時加工品（皮むき処理をしたもの）の需要が多いため、皮むき機や真空パックができる機器を整備し、農閑期の所得を確保している。



さといも収穫作業



さといも選別作業



さといも

### 今後の展望等

- ◆ 実需者からは、「見た目」にもこだわった加工品の要望が多いので、様々なニーズに対応した商品開発を行っていきたい。
- ◆ 地域の水田を守るため、当社が作成した栽培マニュアルを地域の稲作農家に広め、農閑期の所得確保に貢献したい。



さといも加工品

（令和4年2月）

# 水稲と施設園芸の複合経営

## チンゲン菜のハウス栽培で収入確保

有限会社アグリタウン（宝達志水町）

水稲以外の主な園芸作物等



※ イラストはイメージ

### 園芸作物導入の経緯等

- ◆ 育苗ハウスの活用と冬期間の収入確保を目的に、平成18年から園芸作物栽培を開始。
- ◆ 現在の経営規模は、水稲35ha（うるち米25ha、もち米10ha）、ハウス50棟において、チンゲン菜延べ2.5ha（50a×5回転）のほか、わずかではあるが、ほうれんそうとミニトマトを栽培。
- ◆ 主な労働力は、従業員4名、通年のパート従業員6名。



50棟におよぶハウス群



ハウス内のチンゲン菜

### これまでの課題に対する対応

- ◆ チンゲン菜は寒さに強いので、ハウスで栽培すれば、加温しなくても年間約5回の収穫が可能で、かつ、保冷库を所有しているため、夏期においても品質を良好な状態に保ち、年間を通して高品質な農産物を出荷している。
- ◆ チンゲン菜の栽培には、自家の粳穀や米糠、近隣農家から出る屑大豆等を利用し、自家で製造したぼかし堆肥を使用した土づくりを行っている。

チンゲン菜の箱詰め作業

保冷库により高品質を確保

### 今後の展望等

- ◆ 施設園芸での規模拡大及び収益性の高い他品目の栽培も挑戦していきたい。
- ◆ 実需先の要望に応え、品質の良い作物を供給していく。



丼サイズにピッタリのチンゲン菜もあります

（令和3年11月）

# 水稲と畑作物の複合経営

白ねぎ栽培で定期的な収入を確保

株式会社ヤマジマ（白山市）

水稲以外の主な園芸作物等



※ イラストはイメージ

## 園芸作物導入の経緯等

- ◆ 12集落の300戸を超える農業者から出資金を募り、平成14年に(株)ヤマジマを設立。
- ◆ 市場価格が高値で安定し、単収2トン以上が見込める「白ねぎ」に着目して導入。
- ◆ 現在の経営規模は、白ねぎ3.5ha、麦・大豆40ha、水稲25ha。
- ◆ 正社員5名、農繁期に登録パート者から雇用。



代表取締役 亀田さん

## これまでの課題に対する対応

- ◆ 多品目でなく「白ねぎ」に絞って栽培技術を確立。
- ◆ 冬期の作業があることで、年間の雇用が図られた。
- ◆ 水稲販売収入がない月の売上に貢献。
- ◆ 市場との信頼関係を重視する観点から、選別は厳しく行っている。
- ◆ 市場出荷のほか、ラーメン店や焼き肉店へ出荷販売。その他、配送や包装作業が省略できる近隣の消費者にも販売。



白ねぎの選別作業



出荷前の白ねぎ

## 今後の展望等

- ◆ ねぎ集出荷施設の竣工を契機として、栽培面積を拡大するとともに、複数品種の導入や新たな栽培技術の習得で、年間を通じた出荷・販売を目指す。
- ◆ 地域の若手農業者育成への貢献を図る。



令和5年3月竣工された  
ねぎ集出荷場

(令和5年3月)

# 需要を重視し「かぼちゃ」の生産に意欲

## 2本蔓仕立ての同一方向伸長により収穫位置を固定化

農事組合法人たなかふぁーむ（七尾市）

水稲以外の主な園芸作物等



### 園芸作物導入の経緯等

- ◆ 野菜の産地化を目指すため需要がある「かぼちゃ」に着目し、令和3年産から栽培を開始。令和5年度に発足したJAのかぼちゃ部会で会長に就任。
- ◆ 水田面積18.9ha、うち飼料用米7.2ha、かぼちゃ70a、中島菜等20aを栽培。
- ◆ 主な労働力は、法人構成員3名のほか臨時従業員3名。



代表理事の田中氏

### これまでの課題に対する対応

- ◆ 初年度は、蔓の伸長を自然任せにしたため収穫作業に苦慮。2年目から2本蔓仕立て（親蔓1本、子蔓1本）にし、同一方向に伸長させ収穫位置を一定範囲内に集約することで収穫作業を効率化。
- ◆ 品質と安定収量確保のため、人工授粉を実践。
- ◆ 主体である加工用の出荷作業は、契約先が用意した鉄コンテナに収納し集荷施設へ搬入して完了となるため、作業時間と箱代等の経費が削減。
- ◆ 地域の消費者に対しては、規格外品等をカットした商品を販売し、良食味であると一定の評価を獲得。



広めの畝幅を確保した定植作業の様子



人工授粉して実がついた様子。

### 今後の展望等

- ◆ 高価格による取り引きを実現させるため、ブランド化を図っていく。
- ◆ JAかぼちゃ部会の発足を機に、取り組む生産者を広げ産地化を進めていく。
- ◆ 地域の消費者からの求めに対応できるような生産・販売体制を図っていく。



収穫物は鉄コンテナで搬入

# 「加賀丸いも」と水稲の複合経営 南加賀地区丸いも生産協議会でGI産品登録

有限会社 岡元農場（能美市）

水稲以外の主な園芸作物等

## 園芸作物導入の経緯等

- ◆ 水稲単作による経営リスク分散のため、水稲の主要な作業時期と重複せず、収益性も高く、能美市の地域特産物である「加賀丸いも」を平成5年から導入。
- ◆ 加賀丸いもはソフトボール大の丸い形のやまといもで、強い粘りが特徴。
- ◆ ベテラン農家でも丸いものの特徴である丸い形に育てるのは難しく、また、皮が薄くて表面が傷つきやすく手作業も多いため、省力化していくことが課題。



※イラストはイメージです



- ・ 経営規模  
水稲35ha 加賀丸いも0.8ha
- ・ 主な労働力  
家族3名 雇用者2名

## これまでの課題に対する対応

- ◆ 棚づくりをはじめとした栽培労力の短縮に向けて、高畝成形機を開発し、雑草抑制や乾燥防止になる白色ビニールマルチを活用して、労働時間を約7割削減に成功。
- ◆ 連作障害を防ぐため、丸いも1年、水稲2年のローテーションを堅持。これにより、土壌病害やセンチュウの発生を抑制。
- ◆ 丸いもの魅力を引き立てる料理レシピをホームページで紹介。

## 今後の展望等

- ◆ 自社ホームページやSNS、自社マスコットキャラクター「おこめくん」「まるいもちゃん」を活用した販売戦略を展開。
- ◆ パッケージやラベル等を自社開発し、玄米粉、本みりん「のみりん」、加工品販売を充実。
- ◆ 経営分析とドローンを活用した省力化を図る。



自社マスコットキャラクターを活用した商品