

(2) 直売所を活用した消費者交流・PR活動

写真2 直売所「百姓屋」外觀

その他にも、自分のものだけが売ればよいということではなく、伊万里の農産物を宣伝したいという意識から、農業者同士の交流の場や伊万里産農畜産物のアンテナショップとしても利用し、PR活動を行っている。



写真3 「骨太有明鶏」を使ったランチの提供



写真4 伊万里農産物の販売

(3) 農村女性の地位向上、男女共同参画の実現に向けた活動

写真5 事例発表(初美氏)

また、各種研修会等における事例発表や講演、意見交換等をととして農村女性の意識改革・地位向上に向けた

啓蒙・啓発活動を積極的に行っている。

これらの取組等が高く評価された結果、平成25年度九州農業白書において男女共同参画の優良事例として紹介された。

受賞財の特色

1. 技術

(1) ブロイラー部門における先進施設・機器の導入

坪当たりの飼育羽数の増加や衛生管理の改善等により就農から約10年間で、年間飼育羽数を10万羽から13万羽まで拡大した。平成17年には県内系統ブロイラー農家の中でいち早くコンピューター制御の「セミウィンドレス鶏舎」を整備して生産効率を高め、さらに、平成22年には、最新式の「ウィンドレス鶏舎」も整備し、同年には日本チャンキー協会の坪産肉量部門で全国1位の成績を収めるなど、ブロイラー出荷羽数全国7位を誇る佐賀県の生産農家を牽引する存在である。



写真6 ウィンドレス鶏舎外観



写真7 鶏舎の環境制御を行う善登氏

(2) 環境に配慮した高品質花苗栽培

花苗部門では、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進めるとともに、女性の観察力を活かした早期病害駆除の徹底による薬剤使用の低減化を図り、会社全体で環境負荷低減を目指している。

また、独自ブレンド培養土の活用や、スペーシングによる病虫害蔓延予防や生長促進を図ることにより、商品の高品質化を図っている。

2. 経営と女性の活躍

(1) 思いやりとゆとりのある農業経営

道雄・初美夫妻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年には家族経営協定を締結し、そこで描いた夢や目標に向かって共に邁進してきた。長男が就農した平成17年及び平成23年には再締結を行い、経営状況の変化に応じて経営全体の目標、個々人の目標・夢を具体的に掲げている。

特に、この家族経営協定は「市丸家のライフプラン～夢の実現を目指して～」として作成されているが、道雄氏や初美氏の想いが取り入れられた非常に独創的な内容となっている。

まず、家族の夢が記載され、それに対して家族からの一言が添えられている。事業内容だけでなく、家族の生活を大事にしたいという考えがうかがえる。また、我が家のビジョンとして、「家の目標」と「経営の目標」がそれぞれ別に記載されるようになっており、家族の約束事も「家庭内で決めておきたいこと」と「経営面で決めておきたいこと」というように家計の取り決めと経営運営に当たっての取り決めに整理した上で記載がなされており、そこでは、例えば、「家庭内での取り決め」として『何事もよく話し合い、互いに納得するまで話し合いをする』、『食事はできるだけ、みんな一緒に取る』、『研修会には努めて出席する』、『出席した研修会の内容を家族に報告する』といった項目が、また、「経営面での取り決め」として、『申告書類などは全員が目を通す』、『個人の意見を尊重し、それぞれが経営に参画する』、『記帳、事務処理は労働時間内に行う』など百姓屋の経営理念が伝わる項目が記載されている。また、家族一人一人について、仕事の分担、給与、賞与についての取り決めも記載されていることも特徴的である。このような家族経営協定は、実質的な共同経営としての性格を持つ、いわば近代的な家族経営の一つの姿を示していると言えよう。

(2) 簿記記帳を活用した経営改善

就農と同時に初美氏が経営簿記講座で複式簿記を学び、翌年にはパソコンでの複式簿記記帳管理・申告を開始した。就農時に両親から引き継いだ負債の計画的償還を検討して実行するとともに、長期の生活設計を立て、家族一丸となって農業経営の健全化を図った。現在は、長期的展望をもった農業経営管理を実践することにより、サラリーマン以上の家族労賃（役員報酬）を確保している。平成20年には、農業簿記記帳を活用した経営改善成果が評価され、第15回農業簿記利用優良経営表彰事業において個人経営の部の優秀賞を受賞した（初美氏）。

(3) 食の安全・安心への取組

ブロイラーの飼育面では、全飼育、期間に亘って有明海産中心のカキ殻や抗生物質を含まない飼料を給餌し一切治療しなかった鶏を「JAさがオリジナルブランド「骨太有明鶏※」」として販売している。地域ブランド製品として市場評価の高い「骨太有明鶏」の生産に特化することで、高付加価値生産・有利販売を実現している。

さらに、自ら生産した「骨太有明鶏」を原料に、生産から加工まで無添加にこだわったオリジナル加工品「山ん鶏」（ローストチキン、スモークチキン、ソーセージ）を販売している。



※「骨太(ほねぶと)有明(ありあけ)鶏(どり)」とは全飼育期間に亘ってカルシウムを豊富に含んだ有明海産中心のカキガラや、抗菌性物質を含まないオリジナル飼料を給与して飼育された高品質な若鶏(JA さがオリジナルブランド)

写真8 オリジナル加工品「山ん鶏」

(4) 女性が安心して働き続けられる環境づくり

役員に女性1名を登用する他、常時雇用5名及び臨時雇用（延べ60・日/年）の全てが女性である。そのため特に、福利厚生充実（労災保険や農業共済保険への加入、さらに、産前産後休暇や育児休暇制度の創設・活用）を図るなど、女性社員が安心して働き続けられる環境を整備している。

また、花苗部門においては女性のみでの作業体系が可能となるよう積極的に機械化を進め、昼休みを通常の60分ではなく90分というやや長い時間を設定するとともに、午前・午後にもそれぞれ15分の十分な休憩時間を確保するなど、従業員の健康管理にも十分に配慮している。また、安心して働ける環境の整備としてトイレの設置や作業体系の機械化も進めている。



写真9 花苗ハウスの作業風景

(5) 消費者との交流

ブローラー部会において神奈川生協の消費者との交流会を開催したり、会社独自で各種直売会やイベント等に積極的に参加して消費者交流を図ることで、食の安全・安心への意識が高い消費者の動向を研究している。

花苗部門では、対面販売やガーデニング教室を開催する中で消費動向の調査を行い、消費者ニーズに柔軟に対応した花苗生産につなげている。

初美氏が副会長を務める伊万里グリーン・ツーリズム推進協議会の「畑の中のレストラン」では、「骨太有明鶏」の解体から料理・会食までを県内外の消費者と一緒にやり、購買意欲の醸成を図るイベントも行っている。



写真10 花苗の対面販売



写真11 ガーデニング教室

1. 普及性

(1) 簿記記帳会の主催

「自ら学んだことを少しでも多くの人に伝え、輪を広げ、女性も農業経営に積極的に参画してほしい」という思いから、平成10年にはパソコンでの簿記記帳会「らくらく会」を立ち上げ、初美氏が会長を務めるとともに、講師的役割を果たした。

約10年間の活動の中で会員（12夫妻）のほぼ全員が複式簿記での申告ができるようになり、地域の女性農業者のスキルアップと各々の経営改善に役立てられている。

この会は、農村女性グループのモデル事例としてH12佐賀県農業経営コンクールで優良賞を受賞した。

(2) 地域担い手の育成支援

初美氏は、伊万里西松浦地域で第1号の女性指導農業士として、地域農業の担い手を育成する中心的役割を果たしている。また、道雄氏も、認定農業者の会会長として、地域農業担い手の資質向上に尽力している。

(3) 農村女性の地位向上・社会参画に向けた活動、食育活動

初美氏は、伊万里市男女共同参画懇談会委員やJA伊万里総代を歴任する中で、「家族経営協定」の推進や、農村女性の地位向上と社会参画に向けた活動を積極的に行ってきた。これらの功績が認められ、平成15年には、農山漁村女性チャレンジ活動表彰事業で優良賞を受賞した。

また、伊万里食のまちづくり推進委員として「伊万里市食育推進基本計画」の策定等に携わり、食を通した自然や農業の大切さを訴えてきた。

現在は、伊万里グリーン・ツーリズム推進協議会副会長として消費者との交流活動を通した伊万里産農畜産物のPR・情報発信を積極的に行っており、産地情報発信の面でも地域のリーダー的存在となっている。

2. 今後の方向

(1) 消費者ニーズの多様化や、TPPの進展などによる国際化に対応するためには、今まで以上に消費動向を的確に把握し、生産者側から情報発信しながら、安全・安心な農畜産物を提供していく必要があることから、部門毎に以下のように展開したいと考えている。

ア ブロイラー部門

高病原性鳥インフルエンザなどの家畜伝染性疾病に特に配慮した生産体系を構築しつつ、規模拡大を行うことにより、消費者から信頼される安定生産へとつなげる。まずは、平成27年



写真12 「らくらく会」の記事

9月から新鶏舎を増設しており、年間52万羽飼育へと規模拡大する。

イ 花苗部門

これまでに取得したハーブコーディネーター資格やガーデニングコーディネーター資格を活用し、より柔軟に消費者ニーズに対応した花苗類の提供を行うとともに、プロ農業者に対する苗提供も展開していく。

ウ 直売所部門

当社の情報発信基地として、ホームページ (<http://i-hyakusyouya.jimdo.com>) やインターネット販売を通じたPR活動を行うとともに、グリーン・ツーリズムインストラクター資格を活用した消費者交流も展開する。

- (2) 会社組織となり、それぞれの役割分担がより明確化したが、これまで同様、夢や悩みなどを話し合う時間を大切にすることで、それぞれの想いを全員が共通に認識し、一致団結して夢に向かって突き進んでいきたいと考えている。