

稲作経営における革新と 国産米輸出 ―農業経営者の視点から―

2015年11月6日
株式会社 ぶった農産
代表取締役 佛田利弘

会議参加者限り。無断転載禁止、再利用不可

1

経営理念

- 私たちの取組はお客様はもとより、生活者の皆様のためであること
- 会社はその取組のための組織であり、それを行う場である
- その取組を行うスタッフは、品質とサービスを高めるために価値ある行動を行う

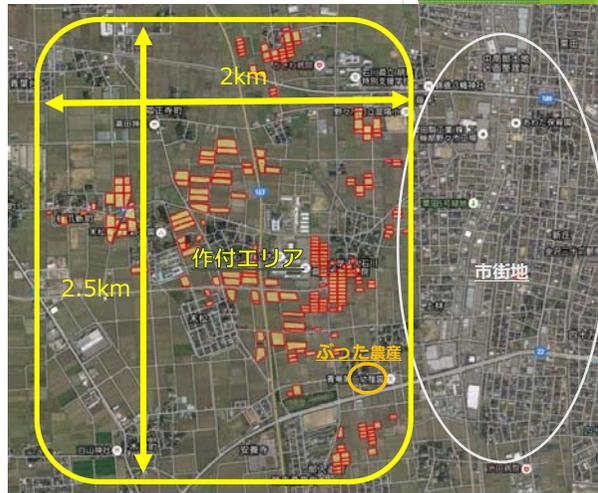
会社概要

- 名称 株式会社 ぶった農産
- 本社所在地 石川県野々市市上林2丁目162番地1
- 代表者氏名 代表取締役社長 佛田 利弘
- 資本金 1,000万円(平成27年9月1日時点)
- 設立日 昭和63年3月1日(平成13年3月1日に株式会社へ組織変更)
- 役員 取締役4名
- 従業員数 社員9名 パートナー11名(平成27年9月1日時点)
- 出店 金沢駅百番街店
- 事業内容 生産事業：水稲・野菜等の栽培、水稲の農作業請負
加工事業：農産物加工、海産物加工
販売事業：お米、農産加工品及び海産加工品の販売
研究開発事業：水稲栽培技術研究及びコンサルティング業務

2

位置関係

- 金沢中心部まで車で20～30分
- 市街地と隣接した作付エリア



3

沿革

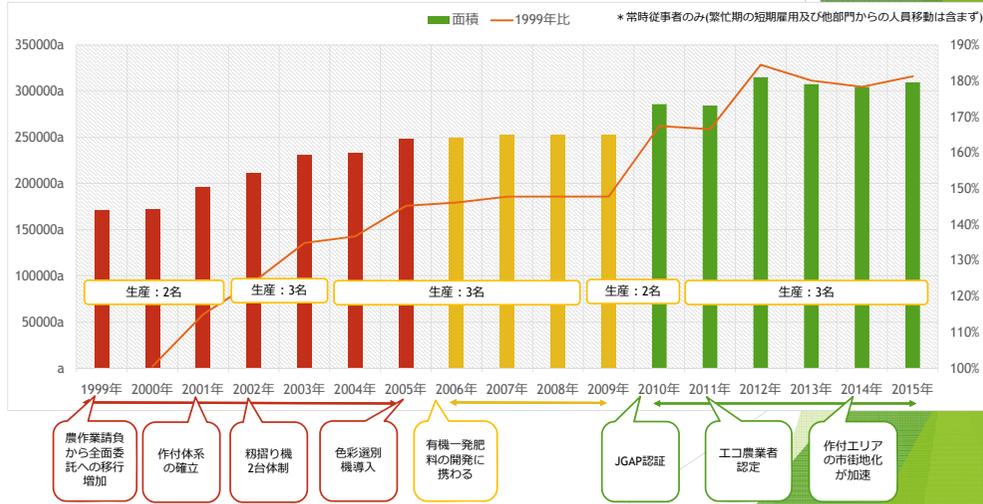
- 昭和25年 佛田孝治(創業者)が農業に就く
- 昭和39年 漬物業者と金沢青かぶの契約栽培を始める
- 昭和51年 野々市町稲作受託組合結成
- 佛田孝治が252aの農地を借入し、専業農家となる
- 昭和55年 金沢青かぶを用いて、かぶら寿しの加工販売を始める
- 昭和61年 佛田孝治が第15回日本農業賞及び第25回天皇杯(農産部門)受賞
- 直売店舗開店
- 昭和63年 農業生産法人有限会社ぶった農産へ組織改編
- 平成2年 特別栽培米を始める
- 平成9年 有機質肥料での野菜栽培に本格的に取り組む
- 平成13年 株式会社ぶった農産へ改編。資本金1,000万円に増資
- 平成20年 佛田孝治が農林水産省「農業技術の匠」に選定される
- 平成26年 金沢駅あんと店を開店
- 平成27年 従業員より取締役を登用

地域とぶった農産

ぶった農産は稲作受託や6次産業化、天皇杯等の受賞、農の匠への選定など、地域における農業の1つのモデルケースとなってきた。また野々市市において唯一の金沢駅「あんと」への出店企業として、地域の文化や魅力を県内外に発信していく。今後は地域農業の担い手としてだけではなく、継続可能な農業を実践していくため、人材・品質・コストを既存技術と先端技術を融合し、積極的に行っていく。

4

作付面積推移(1999年以降)



5

ぶった農産の生産技術

特別栽培米

- 平成2年より本格的に販売開始
- 平成17年頃より有機一発肥料の開発に携わる
- 平成25年まで全量特別栽培仕様にて栽培

気象条件に左右されにくい高品質栽培技術

- 薄播きによる健苗を移植
- 植付の最適密度
- 気温の高温化に対応

状況に合わせた肥料分施肥体系

- 基肥は耕起時の全層施肥と移植時の側条施肥を実施
- 追肥は有機質肥料を使用
- 追肥は葉色を基準にし、2-3回に分けて散布

6

経営課題

【①農地：将来の作付面積が不透明、小区画で規模による作業効率性が向上しない】

- 市街地・他農業法人と当社作付エリアが隣接
- 作付エリアの市街地化が加速し今後の作付面積の増減が不透明
- 大正時代に区画割した圃場が多く、小区画かつ農道も狭小で大型機械の導入が困難

【②人材：効率的な人材教育(技術伝承)、人材の定着】

- 雇用者の80%は非農業に従事
- 従業員は非農家出身が中心で、人材育成強化が必要
- 従業員の農業従事者の経験年数が短く、状況判断や解決力などが不足

【③販売：持続可能な経営、農業を軸としたサービスの面的展開】

- 米価下落による、新規顧客開拓時の価格交渉への影響を懸念
- 加工品売上割合の上昇と農業法人としての存在意義
- 農産物顧客 < 加工品顧客から農産物顧客 = 加工品顧客

7

生産面の経営課題解決へ1つの方向性を示す農匠ナビ1000

● 当社研究課題「北陸地域30ha規模経営における実用稲作技術のパッケージの実証確立」

● 当社主要研究項目

- (1) 高密度育苗播種栽培技術
- (2) 田面均平化技術
- (3) 技術伝承の確立

● 当社経営課題と農匠ナビ1000における取組との関わり

- 【①農地：将来の作付面積が不透明、小区画で規模による作業効率性が向上しない】
⇒ 高密度技術, 田面均平化技術
- 【②人材：効率的な人材教育(技術伝承)、人材の定着】
⇒ 技術伝承
- 【③販売：持続可能な経営、農業を軸としたサービスの面的展開】
⇒ 技術伝承, 高密度技術

8

(1)高密度育苗播種栽培技術①

- 技術要旨：苗箱へ乾粕換算250g以上で播種し、播種後15日程度で6～8箱/10aで移植
- 技術メリット①：当社慣行で21箱程度/10aから約1/3の6～8箱程度になることで、資材・施設・作業コストを大幅に削減することができる
- 技術メリット②：高精度田植機を使用することにより、田植機への1度の苗積で、約30a圃場を補給なしで作業を行うことができ、1人田植えが可能
- 技術メリット③：慣行移植体系から変更が少なく、品質・収量とも慣行と同等であり、大きな面積変動にも慣行技術に比べ、低コストで対応可能

9

(1)高密度育苗播種栽培技術②



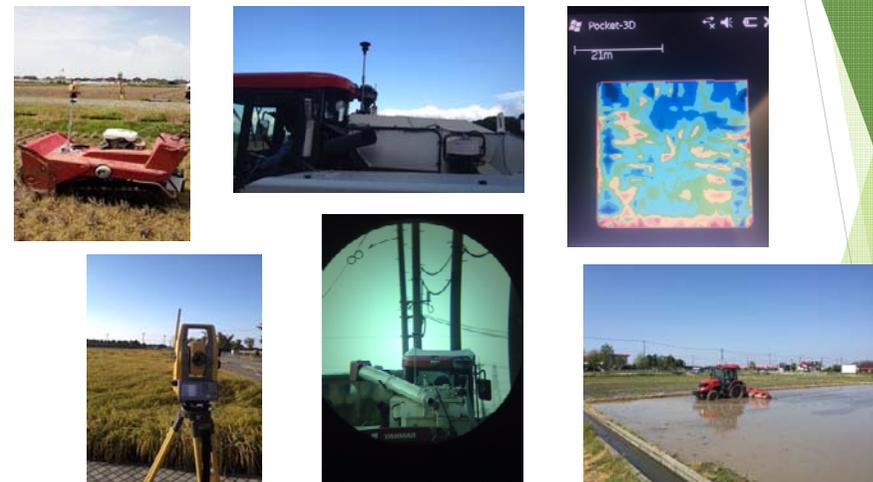
10

(2)田面均平化技術①

- 技術要旨：3D測量機で圃場高低差を把握し、代掻き等で高低差を是正
また高低差が収量に与える影響も把握し、高低誤差の許容範囲を検証
- 技術メリット①：測量機を使用することで、従来の高低差是正作業(代掻き等)でも、的確に高地から低地へ土の移動が可能
- 技術メリット②：自社管理における高低誤差の許容範囲を把握することで、高低差是正コストを適正化
- 技術メリット③：区画整理に類似する均平作業も測量機を使用することで、大規模に行うことが可能

11

(2)田面均平化技術②



12

(3)技術伝承の確立①

- 要旨：映像コンテンツ活用を中心とした経験者から未経験者への効率的な技術継承や、稲作ビッグデータの構築と構築データを活用できる人材育成方法の確立
- メリット①：従来の共同作業での身振り手振りの指導は時間と場所を選んだが、映像コンテンツを使用することでいつでもどこでも伝承が可能
- メリット②：ビッグデータの構築作業(生育調査や水田センサー管理作業等)を未経験者も行うことで、作業の結果の振り返りにもなり、以後の作業を効率的かつ効果的に行う技術の伝承が可能
- メリット③：自社の持つ技術を棚卸することにより、経験者も改良点や先端技術との融合を検討することが可能

(3)技術伝承の確立②



販売面の取組み

販売チャンネル

- 店舗
- オンラインストア
- その他

自社農場のお米

- 特別栽培米「コシヒカリ」など各種のこだわり米
- 祝い米
- お誕生米
- その他、いろいろ

自社農場のお米を使った加工食品

- かぶら寿し
- 大根寿し
- ごんか漬 さば
- 麴なす
- 辛子なす
- 玄米大根
- その他、いろいろ



販売面の経営課題解決へ1つの方向性を国産米輸出

輸出における可能性

- アジア
- EU
- その他地域

弊社の輸出取組

- 金融機関を活用(2013年ロンドン北陸物産展)
- ロンドンジャパンセンター

リスクに対する考え方

- 為替リスク
- 品質&運搬リスク
- コミュニケーションリスク
- 政治的リスク

ぶった農産の輸出の取り組み

- ▶ ジャパンセンター（英国）
- ▶ 2013年、地元銀行の商談展示会で、ジャパンセンター店舗（ロンドン）の試食販売を実施
- ▶ 店舗での定番採用（15ユーロ・2キロ）
- ▶ ジャパンセンター関連会社(日本国内)と国内取引



17

農業者からみたコメ輸出

- ▶ 取引形態
 - 国内取引：国内で所有権が移転（弊社ジャパンセンター）
 - 海外取引：輸出国での売買（輸出業者との連携）
- ▶ 輸出向け新規需要米
 - 生産者価格 7千円～1万円/60kg玄米
 - +15,000円/10a
- ▶ コメ輸出
 - 2014年1-12月 4,510ト → 2015年見込み 6,000ト
 - うち約7割が香港、シンガポール
 - カドミウム基準 香港0.1ppm シンガポール 0.2ppm
 - コーデックス 0.4ppm
- ▶ 主要輸出業者
 - 神明、木徳神糧、クボタ、全農
- ▶ 輸出しやすい価格
 - 6,000円/60kg玄米 ⇒ 100円/kg玄米

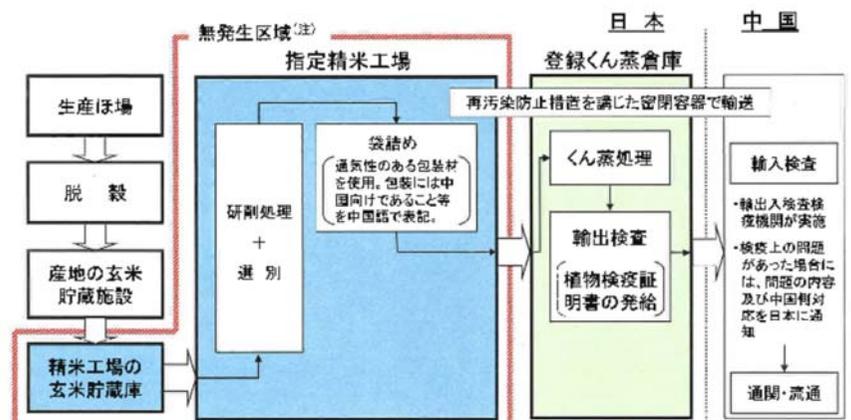
18

東アジアへの輸出－大消費地市場－

- ▶ 現在の主流
 - シンガポール・香港 → ベトナム・台湾・韓国 → 中国
- ▶ 中国の状況
 - 1、検疫条件
 - ① 精米工場の指定制
 - ・ FIMEトラップ[®] ・ 中国側検査官の現地確認
 - ② 登録くん蒸倉庫での燻蒸
 - ・ くん蒸倉庫の登録制 ・ FIMEトラップ[®] 調査 ・ 12度以上くん蒸
 - 2、原発事故による輸入規制
 - いまだ10県(福島、群馬、栃木、茨城、宮城、新潟、長野、埼玉、東京、千葉)は輸入停止。他県は政府作成の産地証明書を要求
 - 3、中国側の状況
 - ① 市場・需要の開拓
 - ・ 日本米の認知度 ・ 中国にも良質の単粒種商品が存在
 - ② 商流・物流
 - ・ 商流が多段階で、高コスト ・ 保管倉庫の整備(高温期)
 - ③ 技術革新(収量・作業・品種)
 - ・ 東北三省、660kg/10a越えも ・ コントラクター(収穫)の増加 ・ 日本品種の栽培¹⁹⁾

日本産精米の対中輸出の流れ

(資料)



(注) 無発生区域: 中国が検疫の対象としているヒメアカカツオブシムシ、ヒメマダラカツオブシムシ及びカザリマダラカツオブシムシが無発生であることが1年間のトラップ調査で確認され、かつ、無発生状態が維持されている地区

輸出・国際競争力に向けた対策

- ▶ 生産・流通のイコルフットイング
生産基盤整備と抜本的利用調整→国営多目的水田整備と集積
大型農機の道路走行→規制緩和
生産資材価格や利用形態→流通の合理化 流通形態の簡素化
- ▶ 生産性の向上
競争力ある品種開発→農業経営と協働の品種開発モデル
コスト削減の生産技術のパッケージ化→コスト情報収集の自動化
機械化ハイテク化で大胆な省力化→ICTのプラットフォームモデル
- ▶ オールジャパンのマーケット戦略
日本ブランドと戦略の構築→誰が本質的リーダーシップを
国内政策施策と国際戦略の協調とその展開のモデル化
国内価格政策のマネジメント→ポスト生産調整のあり方
- ▶ 日本独自の戦略とイノベーション
非効率な生産基盤で世界水準の競争力を確率
技術&経営のパッケージ化モデルの構築
農業経営者のプロマネージャとしての資質知見習得の仕組(MOT)

21

今後の展開・目標

発展に対する考え方

- 個人のみではなく、組織力での拡大
- 物理的拡大ではなく、生産性及び効率性による拡大
- 売上ではなく、利益の拡大
- 自社単体ではなく、レバレッジによる効果の拡大

リスク(米価下落・従事者減少・政策変更・異常気象)に対する考え方

- 商品の提供ではなく、価値の提供
- 努力ではなく、成果(理論)による評価
- 各部門の自主性だけでなく、管理部門と協同での予実管理
- 外的要因に抗うのではなく、機会として活用

⇒環境変化に対応し、自社の力で存続し続けられる農業法人

22