

(2016年3月15日講演)

11. 「農業の新しい価値と感動を創造 ～地域に人と仕事を創り出す～」

有限会社広野牧場 代表取締役 広野正則様

有限会社広野牧場 代表取締役 広野豊様

初めに、私どもがやっている事業について説明したい。「農業の新しい価値と感動を創造」～地域に人と仕事を創り出す～というタイトルにしたが、私はこの言葉が非常に好きで、講演などで話すときによく使っている。

牧場はフリーバーンという飼い方をしている、現在乳牛の経産牛は300頭ほどである。香川県の三木町という人口が2万7,000人ほどの場所にある。

酪農と、もう一つ和牛繁殖の部門を持っていて、和牛の経産牛が20頭ほどいる。この牛はブラウンスイスという種類の牛である。あと、ペットがポニーが親子が2頭いる。

子牛は、ホルスタインに和牛の種を付けてF1という交雑種を生産している。その子牛は約60日で市場へ出し、その子牛を肉になるまで約2年飼いだそれから肉になる。

搾乳はバルククーラーにためた牛乳を毎朝タンクローリーで集乳する。クーラーステーションにいろいろなところのものが集まって、大型のタンクローリーに移してメーカーに納入する。

インターンシップなどを結構受けているので、その子たちが泊まれるような場所として宿泊施設を造った。去年は大体35人ぐらいの方がインターンシップに来られている。ほとんど大学生である。あと転職を考えている社会人の方や高校生が数人だった。

さきほど試食してもらった森のいちごのイチゴ狩りのハウスは2年前から始めて現在100アールになっている。

ジェラートショップは平成25年1月13日にオープンした。古民家をリノベーションした店舗になっていて、これは高松市内のイベントに出ている映像である。

ジェラートショップの隣でチーズを作りピザ屋をやる計画もある。以上が当社の概要になる。歩みとしては昭和54年に父親の広野正則が20頭の牛から酪農経営を開始した。徐々に規模拡大をしながら平成8年にフリーバーンという、牛が牛舎の中で離れているような飼い方をし、50頭にまで増加している。

平成12年に地域交流牧場という牧場を開放して子供たちの体験を受け入れるような会に参加して、平成13年に有限会社広野牧場を設立した。そのときに酪農教育ファーム認証牧場としていろいろな教え方とかファシリテーションのスキルを得ようというので、全国の仲間と一緒に勉強するようなことをやるようになった。平成14年に交流施設、先ほど説明したログハウスと、加工体験施設を完備している。

私自身は、平成18年2月に有限会社広野牧場に入社している。その年から規模拡大とい

うことで毎月牛が 30 頭ずつ増えていく中で就農した。平成 18 年に 200 頭まで牛を増やして、その後徐々に毎年二、三十頭ずつ牛が増えていくというような状況で現在まで来ている。

平成 22 年に leche (れーちえ) というパン屋を平成 25 年にジェラテリアの MUCCA (ムッカ) オープンしている。MUCCA は平成 27 年に 2 号店のこんぴら店をオープンしている。今現在は経産牛が 300 頭という規模になっている (資料 P1)。

いろいろ賞を頂くこともあり、平成 24 年度全国優良畜産経営管理技術発表会で大臣賞を頂いたりとか、あと、これは私であるが、全国青年農業者会議プロジェクト発表地域活動の部で大臣賞を頂いたりとか、3 月 2 日にあった農業の未来をつくる女性活躍経営体の 100 選の認定を頂いたりもしている (資料 P2)。

広野牧場としてのミッションとして、①農業のイメージを良くする②田舎に人の来る仕組みを創る③田舎で雇用を創る④就農者の支援をする⑤子供たちが農業にふれる機会を創るという 5 つをかかげている。

農業のイメージを良くするというのは、農業のイメージとして大変だというようなイメージが先行して、経営的な話がなかなか出てこないとか、当社に入社したいという女性がいたが、ご両親が農業は駄目だと言われて入社できなかったとか、そのようなことがあるので、そういうのをなくしたいということである。

田舎に人の来る仕組みという部分であるが、当社の一番の強みは生産現場だと思っているので、その生産現場にたくさんの人に来てもらいたいということである。ここで牛から分けてもらった牛乳で作ったジェラートだとか、ここのイチゴを使ったジェラートであるというのが一番の強みだと思うので、そういう場所へ来てもらうような仕組みを作っていくということである。

田舎で雇用を創るというのは人がたくさん来るようになれば、そこでいろいろなビジネスができて雇用の場ができるということである。

新しく就農する人を支援しようということで当社が持っているいろいろなパイプや情報を使って早く自立ができるというか、早く利益が出る経営体になっていくようなところでうまく支援ができたらなと考えている。

子供たちが農業に触れる機会を創るということについてだが、小さいころに農業に触れておけば、大きくなったときに職業の選択肢の一つとして農業を見てもらえるのではないかと思って、いろいろな子供たちの受け入れをやっている。子供たちが農場に来たときに、お兄ちゃんやお姉ちゃんが牧場やジェラートショップで働いていたり、イチゴを作っているところを見てもらい、将来就職をするときに、そういうこともあったな、こういう仕事もあるのだなと思ってもらえたらよいと思っている (資料 P3)。

資料 P4 は今の広野牧場のスタッフである。若い女性が多い。全体の 75% が女性、平均年齢が全体で 29 歳ということで、若い子たちが頑張っている。女性ならではの視点で見ているという部分で、農業の育てるという部分では、女性の力が本

当に寄与している。感覚的なもので多分私たち男性とは違う部分があるのだろうと感じている。

一番大きいのは子牛の世話である。やはり気付くのが早い。2年ごとぐらいに人事異動があるが、子牛の世話は代々女性がやっている。今やってくれているのが去年4月新卒入社的女性である。そのほかにも去年の4月に入社した理学部卒業の女性や経済学部卒業の入社5年目の女性、前職は居酒屋の副店長をやっていた女性もいる。こうした女性たちが、搾乳をやったり、大きな機械に乗ったりしている（資料P5～8）。

牧場長はもともと健康用品の営業をやっていた。写真右側の女性と社内恋愛で結婚したが、彼女だけ唯一農業、酪農の勉強をしていて帯広畜産大卒業で入社6年目である（資料P9）。

女性が多いので様々なライフスタイルの変化がある。結婚、出産、育児、介護などのタイミングで退職しなくても良いようにいろいろな雇用形態を創っている。資料P10の女性はもともと牧場で搾乳や子牛の世話をしていたが、今はジェラートショップのコンビニ店の店長として頑張っている。結婚を機に一度退職したが、パートとして会社に戻ってきてくれた。事務職もパートタイマーの女性で、育児をしながら働いてくれたり、イベントでジェラートを売ったり、最近では夕方に牛にミルクを上げたりといった仕事もやっている（資料P11、12）。

酪農教育ファームは酪農体験を通して食と命の学びを支援する目的でやっている。保育所、幼稚園、小学校、中学校、子供会などの子どもたちが牧場へ来て、いろいろな体験をしている。あと先ほど言ったようにインターンシップの受け入れもやっている。年間500人ぐらいが来場している。ピークには1,000人ぐらい来ていたが、宮崎県の口蹄（こうてい）疫の問題後は受け入れを団体にしたため減ってきている（資料P13）。

新規就農者の応援をしようということで、平成19年に株式会社森のいちごを設立、翌年に観光農園森のいちごをオープンしている。当社の正則社長、花を作っている農家、イチゴを作っている農家の3軒で出資をして、大阪出身で当社の牧場で働いていた従業員が代表取締役をやっている。現在約100アールのハウスを8人でやっている（資料P14）。

具体的な体験の場ということで、農業体験でやっていたパン作りが好評で、平成22年に事業化した。石窯で焼くパン屋ということで、森の石窯パン屋 *leche*（れーちえ）というパン屋を立ち上げた。平成24年に閉店して現在はピザ屋へ改修しようということで、平成29年2月オープン予定にしている。ここでチーズも作る計画である（資料P15）。

イメージアップと雇用の創出というところで、6次産業化にも取り組んでいる。平成25年1月13日、森のジェラテリア *MUCCA* をオープンしている。現在年間4万人の方が来てくれている。正社員が2名、アルバイトが3名という雇用になっている。森のいちごの前でやっていて、森のいちごの2万人の来場者と合わせて6万人ぐらいの方が人口2万7,000人ぐらいの三木町に来てもらっている（資料P16）。

ジェラートショップの売り上げはどうしても夏場が多くなる。来客数も売り上げと同じ

ような動き方をする（資料 P17、18）。

雇用を作るにあたり 2 つ私たちが大事にしていることがある。一つは、スタッフの人たちと同じ方向を向くということである。そういう部分で「家族と共に愛と命を育み、価値と感動を創造します。」という理念の下、スタッフとやっている。

もう一つは、経験の浅い人でも就業できるシステムである。PDCA サイクルの確立、数値化、データの蓄積、検証、マニュアル化の推進などで早く 100%のうちの 70%まで上がっていくスピードを速くしていこうということをやっている。現在正社員が 9 名、パート・アルバイトが 5 名となっている（資料 P19）。

資料 P20 は年間に出荷する牛乳の予定数量である。毎月の牛の頭数、分娩して搾乳に入っていく頭数、搾乳前に乾乳とって二か月ぐらい牛乳を搾らない期間があるが、その期間に入っていく牛が何頭いるかなどを数値化して、毎年 4 月から 3 月まででどのぐらい搾乳するか計画を立て、毎月月末に実績を入れていく。どこがずれていて、どこがおかしいかを見ながらやっているといる。

資料 P22 の表が酪農という事業の中で大事な数字である。平均搾乳日数とか、平均分娩間隔、搾乳頭数、平均産次、淘汰頭数、牛を更新していく頭数などである。平均産次の全国平均が大体 2.6 産ぐらいだと思う。それが、広野牧場は 3.6 産で 1 産ぐらい長く牛が生きているのが一番の特徴である。これは当社の従業員が本当によく牛を見てくれていて、早く異常に気付いて対処してくれるからである。

6 つ目の取り組み、「地域の人々とともに」ということで、決算検討会を毎年 9 月ぐらいにやっている。経営者、顧問税理士、牧場のスタッフ、地元の金融機関 4 行、日本政策金融公庫、香川県、三木町の産業振興課、香川大学の農学部先生、四国経済産業局、取引がある地元の飼料会社などに出席してもらって、去年の決算、現在の状況、来年度の目標・予定、そういう話をする場所となっている。ここは、私たちがやりたいことを発信することで情報がたくさん集まってきて経営に非常に寄与している（資料 P23）。

牛 1 頭当たりの牛乳代の売り上げである。広野牧場で 1 頭乳牛がいれば、1 年間に 120 万円の売り上げとなっている。100 頭いけば 1 億 2,000 万円、200 頭いけば 2 億 4,000 万円、300 頭いけば 3 億 6,000 万円と、そのような牛乳代の売り上げとなっている。自己資本比率は平成 27 年度決算で 67%ぐらいまで上がっている。

資料 P24～35 は TKC の同種同規模の優良企業と比較したデータである。2 年連続黒字の上位 15%ぐらいの同種同規模の経営と平成 14 年以降比較している。平成 17 年から投資が始まっている。牛舎を建てたり、ミルクパーラーに設備投資をした。平成 19 年以降、だんだん優良企業に近づいていくようなグラフになっている。

資料 P36、37 は売り上げが 3 億円～5 億円の製造業の黒字企業と比較したデータである。製造業の優良企業だけと比較した。

これから広野牧場として何をやるのかについてだが、市場開拓、商品開発等をやっているということ、去年の 8 月 8 日、ジェラートショップ 2 店舗目を香川県の琴平に出店

した。ここは香川県で一番集客力がある観光地ということで県も力を入れている。また、県外の方に三木町に来てもらえるツールとしても使えると考えている。現在は土日祝日しか営業していない。夏休み、春休み、ゴールデンウィークは平日も開けようということで動いている。

森のピッツェリア VACCA というピザ屋をジェラートショップの隣でやる計画がある。1階で商品を選んで、2階で食べられるような建物に改修しようということでやっている。

三木町の森のいちご、森のジェラテリア MUCCA、森のピッツェリア VACCA という3つの店舗をうまく活用して10万人のお客さんが三木町へ来るような仕掛けを作ろうというのがアミューズメント FARM という計画である。森のいちごのハウスがあり、ジェラートショップがあり、その隣にピザ屋があり、地域で野菜や米を子供たちと一緒に作れる場所を作っていきたい。当社の周りの土地や家も空いてきている。そこをうまく活用しながら子供たちといろいろな体験をできる場所にしたいと思っている。

「さぬきの夢 2009」という、うどん用の小麦を栽培して石臼でひいて子供たちがパンやピザを作って、両親と一緒に食べるといったことを商品化してお客さんに届けられるようにしたい。それほど多くの数でなくてもよいと思うので、子供たちが自分たちで作ったものをお客さんに販売する、そしてお金を頂いて「ありがとう」と言ってもらえるような経験を子供たちにしてほしいと感じている。

三木町にたくさん人が来てほしいと思っている。私たちの一番の強みである食という部分、新鮮な物、おいしい物を田舎に来て食べてもらいたい。「食のディズニーランド」という言い方をしているが、酪農だけではなく畑作、野菜など子供たちがいろいろな体験ができるキッズニアのような農業を展開したいと考えている。田舎にたくさんの方が来ればいろいろなビジネスが生まれる。10万人集まればほとんどの事業はいけると思う。肉の食べられる店、カフェやレストラン、宿泊など観光地としてのいろいろな魅力をこれから作っていけるのではないかと考えている。ジェラートショップや、森のいちごもあらたに出店してくれないかとか、OEMで何かできないかとか、いろいろな情報が集まってくる。それをうまく集約して経営の中で使い、新規就農する人たちにその情報を提供できるような場所にしていきたいと考えている。

当社も牧場の規模を拡大したいと考えている。300頭ぐらいの牧場を今の牧場の近くですか、少し離れたところですか、そこは土地の状況次第だがなかなか前に進んでいない。あとは規模が小さくてもやれる農業に魅力があると考えている。当社のように300頭の牛を飼うというのは、今から新規でやる人たちにはハードルが高いと思うが、ジェラートショップのノウハウを持っているので、牛を5頭飼ってジェラートショップが成り立つような経営モデルとか、米、麦を作ってパン屋と一緒にやるとか、野菜を作って産直と一緒にやるとか、何かを組み合わせた農業をこれから展開していけるのではないかと考えている。いろいろなことを今やっているが、すべては事業を継続していくということにつながっている。経営者としては事業を継続して次の代へ渡していくことが一番重要だと

考えている。すべては事業の継続のためにということでやっている。以上である。ありがとうございます（資料 P38～41）。（拍手）