

SHION



ドローンは、田んぼの声を聞く。

現場に立ち農業の現場に寄り添い続ける、SHIONの仕事

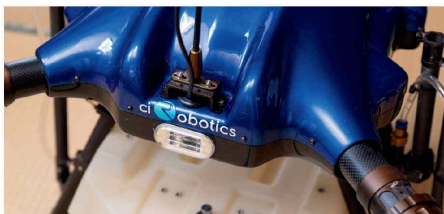
定年後、農業ドローンの免許を取得した奈良義明氏は、整備された平野ではなく、誰も来ない棚田へと向かった。傾斜地での散布技術を磨き、農家が余らせた米の販売支援や地域の朝市の運営にまで関わるうちに、農家との関係は「作業を受委託する」ものから「一緒に農業を続ける」ものへと変わっていった。SHIONが大分の農村でやってきた仕事を聞いた。

空から守る、大分の農業

私がドローンを始めたのは2021年。定年より少し早く前職を離れ、これから何をしようかと考えていた時に出会いました。

もともと機械は得意ではありません。ただ、人と話すことが好きで、農家さんの役に立てることをやりたい。その延長にあったのが農業ドローンでした。大分でドローンを製造している会社を調べ、講習を受け、免許を取得しました。空撮はすでに多くの人が行っていましたが、農業の方が自分に合っていると感じたんです。

機体は普通車1台分ほどの価格で、タンク容量は17リットル。満充電で約20分飛行できます。発動機を積んで現場で充電しながら、効率よく作業を進めています。



代表 奈良義明さん

棚田には、誰も来なかった

最初に思い描いていたのは、広くて平らな田んぼでした。ただ、整備された圃場にはすでに他の業者が入っていて、新規で入り込む余地が少ない。そこで地域を回るなかで気づきました。棚田や山間部の田んぼには、ほとんど業者が来ていないということです。

傾斜地は技術的に難しく敬遠されがちです。ただ、そこにも農家さんがいます。離発着の場所を確保し、電線や樹木の位置を把握、補助員と連携して三次元で段取りを組む。簡単ではありませんが、そこをきちんとやれば確実に喜んでもらえると考えました。

大手業者は「いつ撒く」という連絡だけで、実際の作業が見えにくいという声も聞きます。うちは必ず立ち会っていたので、農業の希釈から確認してもらう。そうした積み重ねが信頼

につながり、今では依頼の9割が紹介です。今年1月だけでも担当面積が1ヘクタール増えました。

農家さんにとって、誰に任せるかは大きな選択です。価格だけで選ばれるのではなく、一緒に圃場に立って話せる人間として認めてもらいたい。その思いが、棚田に通い続ける原動力になっています。



田んぼの外で起きていたこと

ドローン散布を続けるうちに、農家さんから別の相談も増えてきました。「米が余っている。売れないか」と言われたことがあります。30キロの袋が100袋。知り合いに1軒ずつ電話をかけて、1週間ほどで10袋を販売しました。その農家さんは、これまで誰にも売ってもらえなかったそうでした。それがきっかけで、今もお付き合いが続いています。

その後は、精米して小分けにして販売する方法も一緒に考えました。30キロで売るより、5キロや3キロに分けた方が単価は上がる。まずはコストを計算してみましよう。今ではその方法で販売されています。

作ることは得意でも、売ることが苦手な方は多い。そこに少し関われるのも、自分の役割だと思っています。

農業法人と、マルシェと

現在は農業法人のサポートにも関わっています。作業のお手伝いから始まり、今では企画や運営にも携わるようになりました。自分自身も百坪ほどの田んぼを借りて、稲作に取り組んでいます。実際にやらないと分からないことが多いですから。

月に2回、朝市も開催しています。地域のお年寄りに声をかけて、余った野菜や花を持ち寄ってもらう場です。大きな利益を求めているわけではなく、少しの収入と楽しみがあればいい。その気持ちに応える形で続けています。

観光客の動きに合わせて商品を工夫したり、手作り品を並べたり、休耕地を活用して作物を育てたり。カット販売で単価を上げることや、補助金の活用なども含めて、一つひとつ現場で共有しながら進めています。参加してくれるお年寄りの方から「ここに出すのが楽しみ」と言ってもらえる。その言葉が一番の報酬だと思っています。小さな経済圏を、人が集まる場所から少しずつ育てていきたいと考えています。



農家さんが辞めていく、その前に

現場で感じるのは、高齢化の現実です。お客さんの多くは70代、80代。跡継ぎがいないケースも多く、農業法人が委託で引き受ける動きも出てきています。設備投資の負担や、世代間の考え方の違いなど、課題は単純ではありません。

農水省の方と話す機会があった際にも伝えました。日本の農業は大規模農家だけで成り立っているわけではない。地域の高齢の農家さんが支えている部分が多い。その方々が辞めてしまえば、基盤そのものが細くなると。その後、実際の現場を見に来ていただくことになりました。小型で扱いやすい農機具の必要性も含め、現場の声を伝え続けています。

ドローンで空から見ただけではなく、地面に立って一緒に考える。軽トラックに乗って現場を回り、同じ目線で話をする。それがSHIONのやり方です。これからも、頼まれたことを一つずつ丁寧にやっていくだけです。できることが広がっても、根っこにあるのは農家さんの役に立ちたいというシンプルな気持ちです。それが変わらない限り、この仕事を続けられると思っています。



SHION

所在地：〒870-1152 大分市大字上宗方567-56

TEL：090-3419-1686

受付時間：8:00～18:00

対象地域：大分県内

対象作物：

水田作	畑作	果樹	露地野菜	施設園芸	茶	花き	畜産	その他
○	○	○	○	○	○	○		

公式サイト：https://oita.droneplatform.jp/companies/detail.php?company_id=7

詳しくはこちらから▶





松原林業（株）

現場を助ける機械を助ける。

林業と農業の現場を支え続ける、豊後大野の専門店

大分県豊後大野市に、チェーンソーや草刈機などの小型機械を専門に扱うお店があります。1954年創業の松原林業株式会社。

三代目社長の後藤桂志郎さんが義父から受け継いだのは、看板と技術、そして「機械の音で調子分かる」という職人の感覚。高齢化の進む林業をはじめとした農業について、イベントや広報活動において、新たな展開へのチャレンジに意欲的だ。

林業を支える仕事にもプロがいる

私はもともと豊後大野市三重町の山身ですが、中学から市外へ進学。前職は別府で店舗ディスプレイの提案演出や什器レンタルの会社で営業をしていました。妻の実家がこの松原林業を家業としており、後継者はおらずいずれは廃業する予定との話を聞き、それまでチェーンソーなんて触ったこともなかったですが、後継者候補として修業させてもらうことになりました。

松原林業は私で三代目。創業者が林業で会社を立ち上げ、二代目である義父の代で大きな転機を迎え機械の販売と修理業へ大きく舵を切りました。当時は、外材の流入で国産材が売れなくなった時代です。先を読む目があったと思います。

そうした背景もあり、私の入社後の仕事といえば、ひたすら機械修理の日々に明け暮れました。メーカーで研修を受け、お客様からお預かりした機械とにらめっこするのが日課となりました。機械のなんたるかを知らずに売ることはできませんからね。



代表取締役社長 後藤 桂志郎さん

良いものには理由がある

この仕事に入って驚いたのは、機械の性能の奥深さです。プロが使う機械は、やはり質が違います。同じ目的でも、ホームセンターで2万円のものが、弊社では6万円することもある。でも、それにはちゃんとした理由があります。

たとえば草刈機でも、安価なものはいやーシャフト、高いものは中空のドライブシャフトを使っています。手に伝わる振動がまったく違います。毎日使う方が手を痛めず、長く使える。結果的に負担も減るし、買い替えの頻度も下がる。そういう違いをきちんと伝えるのが、専門店の役割だと思っています。私自身も、いまは機械の音である程度の症状がわかるようになりました。デスクワークをしていても、工場の音やお客様がエンジンをかけた音を聞けば、「ここら辺かな」と見当が

つく。キャブレターの詰まりだったり燃料の性能差だったり。先代から受け継いだ感覚を、少しずつ自分のものになっている実感があります。



正直さが信頼を育む

弊社のような専門店は、大分県内でも多くはありません。チェーンソーに特化してメーカー認定を受けている店となると、九州でも限られた数です。この地域での需要も減少傾向ですし、昔に比べるとかなりの店舗が廃業してしまいました。だからこそ、来られた方には正直に向き合うようにしています。

修理費が新品より高くなるなら買い替えを勧めますし、年に数回しか使わないならレンタルの方がいいとお伝えすることもあります。商売としては効率が悪いかもしませんが、本当の信頼を勝ち取るには、そうしなければと思っています。

一番多い依頼はチェーンソーの刃研ぎ（目立て）です。これが本当に難しい。修理にはマニュアルがありますが、刃研ぎは感覚です。自信満々でやっても「切れん」と言われ、次は研ぎすぎて「刃がなくなる」と言われ…。何度もチャレンジさせてもらって今では満足してもらえるようになりました。

昔の山師の方は、休憩のたびに目立てをしていたそうです。よく切れると木くずがきく出る。切れなくなると粉ようになる。それを見ながら仕事の質を保っていた。他の工具でも言えますが、具合が悪い時は早めに持ってきていただければ5千円程度で済むことが多いのですが、限界まで使ってからだと2万円以上かかることもあります。忙しい合間に来ていただくには、難しさもありますが。

今後の展望としてのサービス そして地域とのつながり

最近では、免許を返納して来店できなくなったという方も増えていきます。だからこそ、こちらから外向く仕組みも必要だと感じています。たとえば地区ごとに日を決めて訪問する形ができれば、高齢の方も安心していただけるはずです。機械を売らだけでなく、使う人の生活ごとを支える。それがこれからの役割だと思っています。

また、機械の安全教育の講師として呼ばれることもあります。独学で使ってきた方も多く、正しい知識が無いままに使用した結果、怪我を

されるケースが多々見受けられます。機械は便利ですが、扱い方を一歩間違えれば危険です。だからこそ、安全に使い続けてもらうことまで含めて責任だと考えています。

例年、5月と1月にはイベントも開催しております。これまで「入りにくい」と言われてきた専門道を、もう少し開けたお店にしていきたい。専門店だから入りにくいのではなく、専門店だから何でも聞ける。そう思ってもらえる場所にしていきたいのです。

林業や農業に関わる人が減っていく中で、道具を正しく使える人をどう増やしていくか。それは単なる商売の問題ではなく、地域の安全と産業を守ることであります。その役割を、これからも担っていきたくと考えています。地域に根ざした専門店として、機械と人をつなぐ仕事をしていきます。



松原林業 株式会社

所在地：〒879-7111 豊後大野市三重町赤嶺1151-21

TEL：0974-22-0145

営業時間：8:00～17:00

対象地域：大分市、臼杵市、佐伯市、竹田市、豊後大野市

対象作物：

水田作	畑作	果樹	露地野菜	施設園芸	茶	花き	畜産	その他
○	○	○	○	○		○		林業

(株) みらい蔵GP



「作物生産が思うようにできない」「肥料を替えても改善しない」
そのような悩みを抱えた全国の生産者様から、土が送られてきます。その土の土壌分析の結果から改善できることが無いかを考える。それが私たちの仕事です。

株式会社みらい蔵農産分析科学研究所は、土壌分析の数値にとどまらず、土壌状態の診断から施肥設計までを支援しています。



代表取締役社長 山村 洋央さん

土が大切と思う生産者様は多い

弊社が本事業を開始した背景には、資材販売を通じて生産者様を訪問する中で、「土の状態を十分に把握できないまま栽培を行っているケースが多い」と感じました。

豊富な栽培経験・知識に基づく助でやってきた生産者様の問題点としては、どれだけ良い種・苗を用いても、どれだけ丁寧に生産管理を行ったとしても、作物生育に適した土壌環境が整っていないければ、理想とする収量や品質の生産を継続的に行うのは困難

であるという点です。この点は、生産者様も経験を通じて実感されています。

そこで弊社では土壌こそがすべての基盤であると考え、土壌分析事業に取り組んでおります。現在は特許技術により分析結果を迅速に提供できるようになり、生産者様の肥料設計の支援ができるようにしています。



分析データが読めても・・・

農業は、農芸化学だけでは完結しません。分析データの数値を正確に読み解くためには、化学および有機化学の理解が不可欠です。

一方で、生産現場への理解がなければ、それらの数値が作物生育に与える影響を適切に判断することはできません。この両方を身につけるのに、弊社では10年以上かかりました。専門教育を受けた人材であっても、現場対応が可能となるまでには相応の時間が必要です。

さらに農業は、外部環境の影響を不可避に受ける産業であ

り、気候変動等により生育条件は常に変動しています。このような不確実性の高さこそが、農業の本質的な難しさであると考えています。



『ソイルマン』は、自分で土を読み解く

分析結果の数値だけでは、現場に落とし込めません。そこで分析数値を診断し視覚的に分かりやすくし、施肥設計まで自分で行えるように開発したのが『ソイルマン』です。使いたい肥料を登録すると、現在の土壌の状態に応じて、土壌に貯蔵する養分量と作物に必要な基肥の量を自動算出し、ご自身で施肥設計を行うことができます。さらに、作物ごとの基肥の量も都道府県別で検索することも可能です（注1）。

生産者様が自分自身で施肥設計を行うことで、作物生育への理解がより深まり、圃場の状態の変化を踏まえた判断にもつながります。5年分のデータの比較により土壌の変化を可視化し、土の養分の変化が見えるので、導入事例として「この圃場はいったん休ませよう」と思い切った判断の材料にも使われた生産者様もいます。

（注1：農研機構様と契約のうえ運用）

生産者様のための『ソイルマン』

熊本県の大規模農業法人の社長様の運用方法が印象に残っています。数十枚に及ぶ圃場管理の効率化を目的にソイルマンをご導入いただきました。圃場毎に作付け前の分析を実施し、各圃場責任者が施肥設計を行い、そのデータを社内で共有する運用を独自に行っています。各圃場責任者が自分で施肥設計を行ったことで、主体的な栽培管理が定着し、作物に対して責任感と愛着感を持ち始めたそうです。ソイルマンの活用方法は生産者様毎によって多様です。

私たちは、単に土壌分析の結果を提供するのではなく、20年以上にわたり蓄積した10万件超のデータを基盤にしたソイルマンを通じて作物生産の一助になればと思って努力を続けています。

それでもなお、分からないことはたくさんあります。作物は生産者様のために生きているのではなく、作物自身が生命活動を営んでいるだけです。生産者様は生育段階に応じて必要な栽培管理を果たし、より良い作物の成長と生産の手助けをしている存在です。その作物を支える「根」が、まずは健康でなければならないと思っています。その「根」に対して養分・水の供給と貯蔵の役割をする「土壌」が極めて大切であると考えています。



みらい蔵は農業の発展に貢献する

弊社は、農業および農業生産者の持続的な発展に寄与することを使命とし、社会全体への貢献を理念としています。気候変動や資材価格の高騰など、農業を取り巻く環境が大きく変化するなかで、生産現場に求められる判断はますます高度化しています。

私たちは土壌分析とデータの活用を通じて、「ソイルマン」を単なる肥料提案のツールではなく、安定した収量と品質の実現を支える支援ツールとして活用していただける仕組みの構築に取り組んでいます。今後も「ソイルマン」の機能拡充と精度向上を継続し、現場で実際に使われるツールとして進化させていきます。

あわせて、夢アグリという店舗における資材販売・対面対応を通じて、生産者様の課題に向き合い、データと現場の両面から農業の未来をともに支えていきます。



株式会社 みらい蔵GP（みらいぞうグループ）

住所：〒879-7304 豊後大野市犬飼町大塚1700番地

TEL：097-578-1155

対象地域：大分県内

対象作物：

水田作	畑作	果樹	露地野菜	施設園芸	茶	花き	畜産	その他
○	○	○	○	○	○	○		

公式サイト：https://mirai-zou.co.jp/

詳しくはこちらから▶



YUIME（株）

人が来れば、農業は動き出す。

農繁期の人手不足に、特定技能外国人という選択肢

収穫や苗の作業が集中する繁忙期だけ人が足りない。パートを募集しても集まらない。そんな農家の困りごとに正面から向き合うのが、YUIME株式会社。

一次産業に特化した支援企業として2013年に沖縄で創業し、現在は宮崎に九州支社を構え、九州・沖縄全域を中心に全国で事業を展開する。農業分野の実務経験を持つ特定技能外国人を農繁期に派遣し、全国で約1000人が現場で動いている。



支社長 難波洋文さん 営業チーフ 橋欣志さん

困っていた、でも言い出せなかった

農家さんの繁忙期に何うと、みなさん本当に追い詰められています。収穫や苗の作業が集中するこの時期だけ、人が足りない。パートを募集しても来ない。家族だけでは回らない。でも、外の人間に頼むのは抵抗がある、そんな感覚を持っている方も多いです。

私たちに声をかけてくれる農家さんの多くは、実は限界になって

から電話をくれる方が多い。もっと早く相談してくれたら、もっとうまくできたのと思うことが正直あります。

弊社は2013年に沖縄で生まれた会社です。最初はITの人材派遣をしていたのですが、沖縄の離島でサトウキビの収穫に人手がいけないという声に応えたのがきっかけで、農業の人材派遣を始めました。今は宮崎に九州支社を置き、九州・沖縄全域、さらに全国へとフィールドを広げています。

特定技能は、ただの外国人労働者ではない

弊社が主に派遣しているのは、「特定技能」という在留資格を持つ外国人の方々です。技能実習と混同されることが多いのですが、まったく別の制度です。農業分野の実務経験を3年以上積み、試験に合格しないと取得できない。日本語もある程度話せるし、稼働時間の制限もない。つまり、農業を本業として選んで来ている即戦力なんです。

今、弊社に在籍しているのは全国で約1000人。インドネシアの方が7割で、ミャンマー、ネパール、スリランカなど多岐にわたります。彼らは案件ごとに全国を移動します。冬は九州や沖縄、夏は北海道というふうに、農繁期の需要に合わせて動いてもらう。最短3か月から対応できるので、通年雇用が難しい農家さんにも利用しやすい仕組みになっています。



「計画通りに動けた」、その言葉が一番うれしい

継続して使ってくれている農家さんが口をそろえて言うのは、「計画が立てられるようになった」ということです。いつ何人来るかが決まっていれば、作付けも収穫スケジュールも逆算できる。農業って、天気や作物に振り回されることは仕方ないとしても、人手という部分だけは予測できた方がいい。

ある若い農家さんの奥さんが言ってくれたことが印象に残っています。繁忙期になるたびにパートが来ないことで夫婦喧嘩になっていた。弊社を使い始めてから、それがなくなったと。農業の悩みが、人手から品質や経営のことに変わっていったと言っていました。それが聞けた時は、本当に良かったと思いました。



受け入れる前の不安が、地域のつながりになった

外国人の方を初めて受け入れるとなると、農家さんはやはり不安があります。言葉は通じるのか、近所に迷惑をかけないかと。そこは私たちが丁寧にサポートします。場合によっては、自治体の方と一緒に訪問して、実際に働くスタッフとテレビ電話をつないで顔を見せる。日本語でのLINEのやりとりを支援することもあります。

種子品での案件が忘れられません。住居の確保が本当に難しい離島で、ある農家さんがご実家の離れを貸してくれることになったんです。ただ、高齢のご両親がどうしても不安だとおっしゃる。そこで、テレビ電話で話してもらい、LINEのやり取りを見せて、なんとか納得していただいた。

7か月の派遣期間が終わって、スタッフが島を出る日。近隣の方々が見送りに集まってくださっていました。派遣されたスタッフが、自主的に集落のゴミ出しを手伝っていたと聞いて、本当に良かったと思った。最初は怖かった存在が、いつの間にか地域の一員になっていたんです。



農業と人の、いい循環をつくりたい

派遣から始まって、相性の良いスタッフを直接雇用に切り替えるケースも増えてきました。実際に一緒に働いてみてから採用できるので、ミスマッチが少ない。農家さんにとっても安心だと思います。

さらに将来的には、日本で働いた経験を持って帰国したスタッフが、自国で農業を始めたいと思った時に投資や農場設立のサポートすることも視野に入れています。人が来ることで農家さんが動き出す。農家さんが動けば、地域の農業が続いていく。その循環をつくるのが、私たちの使命だと思っています。



YUIME 株式会社 九州支社

所在地：〒880-0001 宮崎県宮崎市橘通西3-10-32

宮崎ナナイロ東館8階

TEL：070-6985-5043

対象地域：大分県内

対象作物：

水田作	畑作	果樹	露地野菜	施設園芸	茶	花き	畜産	その他
○	○	○	○	○	○	○	○	○

公式サイト：https://yuime.co.jp

詳しくはこちらから▶



(株) ほうねん



昭和57年、豊年万作を願って父が開いた農業資材店。それを継いで10年、53歳になった今も、朝久野徹さんは店頭で立ち続けています。

土壌診断、農薬の相談、ハウスの修理、補助金の申請まで。農家さんが困ることなら、一緒に考える。「単なる物売りじゃない」と言い切る背景には、44年分の相談の積み重ねがあります。

電気の世界から、農業資材へ

正直に言うと、農業のことは最初まったくわかりませんでした。大学を出て半導体の検査装置を設計していたので、肥料も農薬も、読み方すら怪しかった。それでも長男でなし、継がなきゃという気持ちがあって、30歳前で店に入ったんです。

入る前に近くの園芸店でアルバイトをして、フォークリフトの免許を取りました。入ってから農薬の資格も取りました。ただ、最初は農家さんに話を聞いてもらえなかった。言葉に重みというか、信用がなかったんでしょうね。

だったら自分でやってみるしかないと思い、店の裏に畑を作りました。大根、トマト、きゅうり。修理も休みの日にチェーンソーを分解して、構造から覚えしました。農薬も系統ごとの効き方を、一つずつ頭に入れていった。

そうやって少しずつ、自分の言葉で話せるようになりました。農家さんとの対話で大事にしているのは、こちらから答えを押しつけないこと。まず聞く。何に困っているか、どうしたいのかを聞いたうえで、選択肢と一緒に考える。そういう関わり方が、うちのスタイルです。



代表取締役 朝久野 徹さん

厳しいお客さんが、残ってくれる

印象に残っているのは、やっぱり厳しいお客さんですね。当時からかなり怒られて、もう来てくれないだろうと思っていた方が、また、ふらっと来てくださった。向こうも真剣だから、ちゃんと見てくれているんだと思います。

うちは基本、店頭販売です。こちらから営業で回ることはしていません。それでも別府や熊本から来てくださる方もいる。ここに来れば揃う、相談すれば答えをくれるスタッフがいる。その安心感で来ていただいているんだと思います。



聞いてもらえれば、一緒に考えます

土壌診断もしています。土を持ってきてもらって、成分を分析する。肥料は人間の栄養と同じで、多すぎても少なすぎてもいけません。寧ろ効きすぎると病気になる。だからそのアドバイスのせいで売上げが下がったとしても「これはもう入れなくていいですよ」とお返しすることもあります。

ビニールハウスも、申請から施工の調整まで手伝います。補助金の書類と一緒に進めることもあります。

農薬が、効かなくなってきた。という相談が多いですね。同じ系統を使い続けると耐性がつくので、次は別の系統へ切り替える。そういった判断をメーカーさんと一緒に行います。最近は暑さの影響で、収量が落ちたり病気が広がったりする相談も増えています。バイオスティミュラントのような、有機系で植物本来の力を引き出す資材も広がってきており、そういった新しい情報を現場に届けるのも、うちの役割だと思っています。

情報は持っているだけでは意味がない。農家さんに届いて、実際に使ってもらえて初めて価値がある。だから、来てくれた方には必ず何か有意義な情報を持って帰ってもらえるように心がけています。



農家さんと二人三脚の商売

今、野菜の集荷も始めようとしています。農家さんが持ってきた野菜を、大分市内の卸業者に届ける仕組みです。明日使う肥料を買いに来て、その場で今日の収穫を降ろしていく。そういう流れができれば、農家さんの動きも楽になると思います。農家さんの生産物が売れないと、うちも続けられません。肥料を売りたいから来てくださいではなく、売り先も含めて支える。そのうえで、うちの資材を使ってもらう。そういう関係でやれたらと思っています。

農業人口は減っていますが、作付け面積は大きくなっています。少人数で回す農家さんにとって、外部の支えはこれからもっと必要になるは

ずです。一人で何でもやれる時代ではなくなっていますから、相談できる場所があることが大事です。うちの店の名前は「ほうねん」。豊年万作、豊かな年を願ってつけた名前です。農家さんがちゃんと収穫できるように。困ったときに思い出してもらえる場所であり続けたいと思っています。



外国人人材の紹介も行っております。サポートのネットワークが手厚く、問題が起きる前に、対応できるため、利用される企業様に喜んで頂いています。

道具も知識も、使ってもらってこそ意味がある。うちはそのための場所であり続けたいと思っています。

農業が変わっていくなかでも、人と人のつながりを大事にしながら、一緒に歩んでいきたいと考えています。農家さんが安心して作り続けられる環境を支えること。それがうちの一番の仕事です。店の名前の通り、豊かな年を願って、これからも続けていきます。困ったら、来てください。



株式会社ほうねん

ほうねん本店
所在地：〒879-7502 大分県大分市大字端宇下鶴1800-1
TEL：097-596-1673 FAX：097-596-1803
営業時間：月曜～土曜 8:30～17:30
日曜・祝日 8:30～17:00
GW期間中は 8:30～17:00
定休日：年末年始（30日～4日）とお盆（13日～15日）

ほうねん朝地店
所在地：〒879-6202 大分県豊後大野市朝地町大字下野747-1
TEL：0974-64-1212 FAX：0974-64-1213
営業時間：月曜～土曜 8:30～17:30
日曜・祝日 8:30～17:00
GW期間中は 8:30～17:00
定休日：年末年始（30日～4日）とお盆（13日～15日）

対象地域：大分県内
対象作物：

水田作	畑作	果樹	露地野菜	施設園芸	茶	花き	畜産	その他
○	○	○	○	○	○	○		

公式サイト：https://www.hounen-oita.com

詳しくはこちらから▶



農業生産法人 かぐや姫（株）



頼まれると断れない。引き受けたらきちんとやる。その繰り返しで、臼杵市野津町の農業生産法人 かぐや姫 株式会社代表の渡邊氏は14年のあいだに41haを超える農地を担う経営体となった。

食味コンクール国際大会での金賞、ドローン防除の受託拡大、学校給食向けの有機米——いずれも積極的に仕掛けたわけではない。

必要だからやった。その積み重ねがどう形になったか、話を聞いた。



代表取締役 渡邊 賢典さん

野津に生きる、 水稲と農業受託の14年

農業の支援事業をやりうと思って始めたわけじゃないんですよ。自分の田畑で必要なことをやっていたら周りから声が掛かった。そして、気がついたらここまで広がっていた。頼まれれば断れないし、引き受けた以上はきちんとやるしかない。そうやって14年続けてきたら、今の形になっていました。

スタートは園芸で、白ねぎを中心に、畑3.5haからのスタート。ただ園芸は相場に左右される。作っても価格が読めない。それが正直しんどくて、2年後には稲作へと切り替えることになりました。米は利率が低いと言われますが、作業の段取りが組みやすいし、ほとんどが機械仕事です。そこが自分には合っていた。

22haまで広がった頃には乾燥施設も整って、自然と受託作業も増えていきました。自分から広げようとしたわけではありません。自分のところをやっていたら周りが「ウチもウチも」と頼んでくる。機械があるなら対応できるし、断る理由もない。

そうやって積み重ねていくうちに、今では主食用米27ha、加工用米・酒米・大麦などを含めて、41haを超える規模になりました。規模が大きくなるほど、管理の精度も問われます。圃場ごとの生育状況を把握し、品質のばらつきをいかに抑えるか。そこに力を入れてきたことが、後の食味コンクールの結果にも結びついたと思います。



タイミングを外さない、 それだけは外せない

ドローン防除を始めたのは令和元年です。コロナ禍で売上が落ちた時、「機械があるなら使おう」と始めました。やってみて分かったのは、農業散布はタイミングがすべてだということ。

専門業者さんはあちらのスケジュールで決まることが多い。でも作物や品種によって適期は違う。ずれてしまえば、効果は落ちる。うちは自分たちも作っているから、その場の状態を見て判断できる。そこが評価されて、口コミで広がっていききました。

防除受託は、令和2年に108ha。それが令和6年には277haまで増えています。水稲だけでなく、麦やかんしょまで対応できるようになりました。営業はしていません。やっていたら、自然と増えてきただけです。



数値で管理して、味で評価される

平成27年から食味コンクールに出品し始めました。2018年に国際大会の都道府県代表の部で金賞。その後も2021年、2023年と続いています。

味は感覚だけではなく、数値でも管理しています。味度計や穀粒判別機、白度計を使って品質を見ています。J GAPも令和元年から取り組んでいて、肥料や農薬、水質、労働安全まで毎年見直している。手間はかかります。でも、そこをやらないと安定した品質は出せない。そう思っています。

「つや姫」「なつぽのか」「こまる」「ゆうだい21」と品種を広げながら、吉四六米（特栽培・ヒノヒカリ）の主力生産者として続けてきたことが、結果につながっているのだと思います。

令和6年からは学校給食用の有機米も始めました。アイガモロボも試験的に導入しています。新しいことをやるのは、珍しいからではなく、続けていくために必要だからです。技術が変わっても、作物と向き合う基本は変わらない。そう思いながら、一つずつ取り組んでいます。

地域の農業を引き受ける立場として

臼杵市認定農業者協議会「魁の会」の会長を令和3年から務めています。世代をつなぐこと、それが自分の役割だと思っています。稲作だけでなく、白ねぎやかんしょの相談も来ます。いろんな作物をやってきた

から、話ができる。だから頼まれるのだと思います。

高齢で続けられなくなった方からの引き継ぎも増えてきました。全部は受けられませんが、できる範囲で引き受ける。地元野津で農業を続けるために、必要なことをやるだけです。

ただ昨今、機械代は1.5倍、肥料や燃料はほぼ倍。米価が上がりなれば続けられない、というのが実感です。きれいごとではなく、続けられるかどうか。それが一番大事だと思っています。地域の農地を守るためには、経営体としてきちんと成立していなければなりません。感謝される仕事であっても、採算が合わなければ長くは続かない。それが農業の現実であり、自分が毎日向き合っている間いでもあります。



仕事を頼まれた以上、きちんとやる。それだけです。地域の農地がなくなれば、取り戻すことはできない。今できることをやり続けることが、次の世代への責任だと思っています。規模が大きくなって、一枚一枚の田んぼに向き合う姿勢は変えたくない。それが、農業を続ける自分の軸です。頼まれ続ける限り、やり続ける。それだけのことです。



農業生産法人 かぐや姫 株式会社

所在地：〒875-0201 臼杵市野津町王字2601番地

TEL：080-5276-9240

対象地域：臼杵市近隣地区

対象作物：

水田作	畑作	果樹	露地野菜	施設園芸	茶	花き	畜産	その他
○	○		○					○

(株) SamiSamiラボ

農薬散布から機体製造、整備、スクール運営まで

中津市を拠点に、ドローンを軸とした農業支援

「なんでも、まず動くんです」と語るのは、代表の倉迫淳也さん。SamiSamiラボの取り組みは、ドローン散布にとどまらない。機体を自社でつくり、整備し、ドローンスクール部門では農業者の資格取得に向け指導する。ドローンで地域農業に伴走して10年。意外にも、倉迫さんの出発点は農業ではない。元々は土木コンサル企業に勤務していた。ドローンを仕事に使い始めたのも、農業と深く関わるようになったのも、偶然のようであって、必然だった。転機が訪れるたびに倉迫さんを突き動かしたのは、「やってみよう」というシンプルな判断。その一つ一つが、今につながっている。

土木業界からドローン事業へ

「実家はもともと兼業農家でしたが、自分は別の道へ。設計事務所では働き、独立してからは橋や斜面の調査をしていました。10年前は現場のドローン空撮なんてまだ誰もしていないくて、最初は半分趣味みたいな感覚で使い始めてみたんですよ。調査に高所作業車を出すとか許可が必要だし、警備員も配置しないといけない。でもドローンを飛ばせば、ものの数分で撮影完了。人手もコストも驚くほど違うんですよ。そのうちコンサル会社さんから『うちでも飛ばしてほしい』と声がかかって、軌道に乗り始めたかなという頃に熊本地震が起きて。被災状況調査で様々な現場に呼んでいただくようになりました。当時これが仕事になるって思っていなかったから相場も分からなくて、やり方も全部手探りでした。」と振り返る。



代表取締役 倉迫 淳也さん

農業用ドローンとの出会い

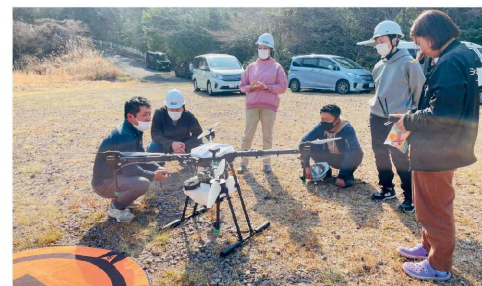
「農業用ドローンに関わり始めたのは、国内の機体メーカーから声をかけてもらったのがきっかけでした。ただその時は正直、農業散布はしたくないと思った。農業って体によくなさそうなイメージがあって、ちょっと…という抵抗感もどこかにあったんです。ところが始めてみると、農業卸の商社から相談が来たり、近所の農業法人さんから連絡が立て続けにあって。実際に農家さんの話を聞いていくうちに、これがないと困る人いるんだと気づいた。自分の認識が間違っていた、ただの偏見だったと理解しました。農業も選択肢の一つとして重要なもので、安全な散布を効率よく実現するのがこれからの時代に必要な農業用ドローンなのだと、考え方が変わりました。それからは土木とドローン農業の二本柱での業務になったん

ですが、今度はテレビ局から空撮依頼が来たりして。自分で企てたのではなくて、本当に皆さんに導かれながら育ててもらったという思いです。」



機体の製造からサポートまで伴走

「現在の農業支援部門は、散布の請負・機体の製造販売・点検整備、そして資格講習の4本立てです。機体は自社で開発・製作しています。農機メーカーからの受注分も含めると、これまでに200機以上を世に出しました。大手メーカーさんの機体と比べると、価格はかなり抑えてあると思います。先日ある農業ベンチャー企業さんが、世界的なドローンメーカー2社と弊社の機体を比較してください。機能だけでいえば、メジャーなメーカー機には敵わないのはわかっています。でも、僕らは実際に散布の現場に立つ側でもあるので、農家の皆さんが何を求めているのかを一番知っている。サポート体制も含めて総合的に判断していただいて、最終的にうちを選んでもらえました。『次の導入もサミサミさんの機体を』と言っていただいて。本当にありがたいことです。」



地域のドローン操縦者を育成

「うちのお客様で、特に印象的なのが75歳の先輩3人組です。毎年50ヘクタール以上を、自分たちでドローンを飛ばして作業していらっしゃるんですよ。最初は何度か失敗もありましたけれど、ご自身の力量を把握してからは、操縦ミスがなくなりました。その姿勢は、本当に見習わなければと思います。うちではいわゆる“全損”扱いの要修理機体でも、人

体2〜3日あればきれいに整備してお客様へお返しします。お客様には、その近くで弊社が請けていた散布案件があれば、マッチングという形でご紹介することも。地元へバトンタッチすることで地域農業の課題解決につながっていくと考えていますから。」



ドローン農業で地域ネットワークづくり

「毎年散布に何う農家さんや営農組合さんへ、機体の導入もおすすめています。1地区に1機あれば、病害虫発生時のような緊急事態に即時対応できるからです。売り込みじゃない、別にうちの機体じゃなくてもいいんですよ。大事なのは、集落や地域ですぐに対応できる体制づくり。農家さん同士が繋がり合って、みんなで田んぼを守る仕組みも作れますし、地域で収益が上がる形になれば、より良いと思います。農業用ドローンの性能や用途は、まだまだ農家さんに知られていないことが多いです。散布作業のほかにも、追肥や播種も行える。そんな機体のデモンストレーションを、各地で随時開催しています。」



株式会社 SamiSamiラボ

所在地：〒871-0153 大分県中津市大貞371-13
TEL：0979-62-9924
対象地域：大分県内
対象作物：

水田作	畑作	果樹	露地野菜	施設園芸	茶	花き	畜産	その他
○	○	○	○	○	○	○	○	

公式サイト：https://www.drone-nakatsu.com/

詳しくはこちらから▶



(株) 菜果野アグリ

外部労働力という選択

大事な1日のために、足りないのは、技術ではなく"手"です。

大分市内を拠点に、農繁期の農作業を請け負う会社がある。株式会社菜果野アグリ。

都市部で登録した人材を農村の現場へ送り、収穫や選果など"その日だけ必要な作業"を担う。派遣でも正規雇用でもない、農業の隙間を埋める仕組みだ。年間延べ2万人以上が現場で働いているという。営業として農家の「困った」を受け止め、都市と農村をつなぐ調整の仕事を行う尾崎さんに話を聞いた。

リアルな高齢化に直面

農家さんの高齢化って、数字の話じゃないんですよ。長年、隣の田んぼのひとと助け合ってやってきたのに、その人が来られなくなった。そういう現実の困り方が、弊社への相談の大半です。

もともと農村は、近所同士で収穫を手伝い合う文化がありました。しかし、今は規模を拡大した40〜50代の方が中心で、自分のところで手いっぱい。周りを見ても、人がいない。豊後大野市、竹田市、国東市、農業が盛んな地域ほど人が集まらない。そこに大分市・別府市から人を送り込む形が、少しずつ定着してきました。

相談の入り口は、全農おおいたさんからのご紹介や、すでにご利用いただいている方からの口コミがほとんどです。お電話をいただいたら、まず現地の畑や作業場へ直接伺う。作業内容を自分の目で確かめてから、お請けできるかを判断しています。



主任 尾崎 佑介さん

「あくまでも、お手伝い」

弊社に登録している方は、農業のプロではありません。主婦の方、ダブルワークの方、退職後に時間ができた方。家庭菜園が趣味。くらいの方が来ると思っていた方がいいです。だから農家さんにも、そこは必ず正直に伝えます。

どうしても、技能実習生のような即戦力を期待されることもある。でも前提は「その日に初めて会った人でもできる作業かどうか」です。栽培を丸ごと任せるのは難しい。ただ、収穫や箱詰め、植え付けの補助など、作業を分ければ一般の方でも充分力になります。

どこを任せるかを一緒に整理するところから始める。それが私たちの役割です。



雨で中止、それでも費用はかからない

農業に人材が入りにくい理由のひとつが、天候です。雨で作業が止まるのは避けられない。うちはそこを前提にしています。前日の昼までに連絡をいただければ、中止でもキャンセル料はいただきません。農家さんにとっては、リスクなく頼める形です。

現場には作業リーダーが同行します。農家さんから指示を受けて、スタッフに伝える役割です。天気と人員、その両方を見ながら調整を続けています。

農業はスケジュール通りにいかないことが多い。それでも農家さんに安心して依頼してもらえるように、常に複数の人員を確保する体制を整えています。晴れれば動く、雨なら待つ。その繰り返しなのかで、少しずつ農家さんとの信頼が積み上がっていくと思っています。



1日単位で、人もお金も動く

働く側はLINEで出勤日を申告してもらい、働いたその日に現金で手渡しします。大分市の事務所から現地まで送迎し、作業後に戻って支払いまで完結する。この流れがあることで、ダブルワークの方でも動きやすい。

今は主婦や副業の方が中心で、平均年齢は40代後半から50代前後。80代で現役の方もいます。一方で、就農前の若い方が農業体験として来ることもある。現場に入ることで、農業の実態を知るきっかけにもなっています。

「こんなに体を使うとは思わなかった」という声もあれば、「また来たい」という声もある。どちらも正直な反応で、それぞれが農業と向き合うきっかけになっていると思います。そういうつながりが、都市と農村のあいだに少しずつ生まれていく。そのことが、うちにとっての一番の手伝いです。



続けるための、もう一つの手

印象に残っているのは、「あんたたちが来てくれていた間は、（農業を）やめなくて済む」と言われたことです。農機具も施設も、やめればすべて無くなる。体が続く限り、続けたい。その思いを支えるのが、仕事だと思っています。

新規就農の方でも、家族の事情で急に人手が必要になることがある。そういう時でも、10日前に連絡をいただければ1人から対応します。年間で使う方もいれば、1回だけの方もいる。でも、その1回が支えになるなら、それでいい。

農家さんの数は減っていくかもしれない。でも、作りたいという気持ちがある限り応えていきたい。これからも農家さんの隙間を埋めていきます。都市部に暮らす人が農業と接点を持つことは、お互いにとって意味があると思っています。農家さんにとっては力になり、働く側にとっては農業を知るきっかけになる。その橋渡しが、うちの仕事です。



株式会社 菜果野アグリ

所在地：〒870-0844 大分市古国府6丁目4番1号

JA全農おおいた敷地内

TEL：097-545-1811

対象地域：大分県内

対象作物：

水田作	畑作	果樹	露地野菜	施設園芸	茶	花き	畜産	その他
○	○	○	○	○	○	○	○	

公式サイト：https://aguripasssupport.com/

(株) リモート



牛は、体温で語る。

農家の息子が半導体の世界を経て辿り着いた、畜産農家を守る発明

農家の息子として生まれ、半導体メーカーへ転身。技術を磨き、再び畜産の現場に戻ってきた人がいます。株式会社リモート代表・宇都宮氏。彼の開発した「牛温恵（ぎゅうおんけい）」は、牛の体温を24時間リアルタイムで捉え、分娩や発情の兆しを知らせてくれる装置。今では全国47都道府県で使われており、それまで農家さん自身の時間を削って、経験と勘で分娩に備えていた現場の負担を大きく減らしています。



代表 宇都宮 茂夫さん

牛飼いの息子が、半導体の世界へ

私は1951年生まれ、山香農業高校を出て家の牛を継いだ、いわゆる農家の後継者です。25歳で結婚するとともに、父から家督継承しました。27歳まで和牛繁殖、肥育、露地野菜、稲作の全てを必死にやりましたが、結果として農業に挫折しました。正直に言えば、そういうことです。その後、生活のために地元の半導体メーカーに夜勤で入りました。

そこで仕事の面白さに引き込まれ、気がつけば埼玉、茨城と転勤し、工場の立ち上げにも関わるようになった。農業高校しか出ていない私が、同僚や有名大学出身のスタッフに支えられながらやってきました。

2001年、会社のリストラに関わる立場であった為、私自身も退社することになりました。

27歳の自分が、まだそこにいた

退社から2年後、知人に頼まれて久しぶりに畜産農家を見に行ったんです。23年も離れていたから、さすがに変わっているだろうと思っていました。ところが、まったく同じでした。

27歳の頃に私自身が苦労していたこと——分娩の失敗、夜中の見回り、いつ産まれるかわからない不安。それが、そのまま残っていた。「これは解決しなければ」と思いました。牛飼いとしての経験と半導体で身につけた技術を組み合わせれば、何かできるはずだと。

すぐにアイデアを大分県の第1回ビジネスプラングランプリに応募。受賞した賞金で本格的に事業を始めました。



体温は、すべてを語っている

開発には4年かかりました。畜産試験場、産業科学技術センターと連携した共同研究を行いました。資金は退職金を含め、ほぼ自分の貯えを使いました。

そこで明確になったのが、牛は言葉を持ちませんが、体温で状態を伝えていること。分娩前には体温が下がる。産みたくても産めない時は上がる。その変化を点ではなく、連続したデータとして捉えることで、牛の状態が観えてきます。人間が病院でまず体温を測るのと同じ発想です。

『牛温恵』は、無線式体温センサーで5分毎0.1度単位で体温計測しその情報をモバイル通信網を介してリアルタイムで監視センターへ送信し、分娩や発情兆候特有の体温変化をキャッチすると予め指定された先へ通報し「観る時」を共有します。実際の対応は現場でプロの農家さんが判断しながら対処すれば良いだけです。



農家さんにお渡しするのは「安心して眠れる夜」

印象に残っているのは竹田の牧場です。1ヶ月のデモが終わって「回収に伺います」と連絡したら、「持って帰らないでくれ」と言われました。その一言で充分でした。

牛の価格が高いときほど、農家さんは取り損じを恐れます。でも実際は逆で、相場が安いときほど1頭の損失が重くなる。だからこそ、変化を見逃してはいけない。そのために、必ず1ヶ月の無料体験デモしてもらいます。その農家さんがウチには合わない。と思えば、売りません。焦って導入しても、使いこなせなければ意味がないからです。

農家さんの現場に合った使い方を一緒に確認してから、初めて本導入になる。それがうちのやり方。機器を売ることより、農家さんに安心して使い続けてもらうことの方が大切です。そのための関係を、一軒ずつ丁寧に作ってきました。



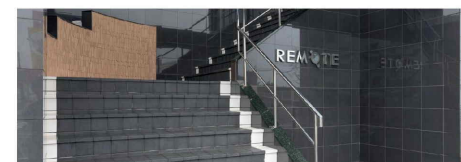
大分から全国の農家さんへ

『牛温恵』は、現在全国47都道府県に広がり、農業高校でも使われています。

“見て”覚えろ。の時代は終わりました。いまは、“観える化”することが大事です。グラフで変化がわかる。スマートフォンに状況が届く。離れていても判断できる環境をつくるのが、現場の負担を減らすことにつながります。

現在は牛と軽種馬に活用されています。今後は他の家畜やサファリ動物（猛獣）にも展開していく予定です。体温という共通の指標で、できることはまだあります。やりたいことも尽きません。

農家さんと一緒に、目の前の課題を一つずつ解決していきたいと思っています。農家さんと向き合い続けることが、技術開発の出発点でもあります。現場を知らずして、現場に役立つものは作れない。その信念は、これからも変わりません。



株式会社 リモート

所在地：〒874-0922 大分県別府市船小路町6-2

TEL：0977-84-7520

対象地域：大分県内

対象作物：

水田作	畑作	果樹	露地野菜	施設園芸	茶	花き	畜産	その他
				○		○	○	養殖

公式サイト：<https://www.gyunkin.jp/>

詳しくはこちらから▶

