

# 視察研修報告書

令和 6 年 4 月

産業厚生常任委員会

- 1 視察実施日 . . . . . P 1
- 2 参加者 . . . . . P 1
- 3 視察先及び調査事項 . . . . . P 1
- 4 視察先の概要 . . . . . P 1 ~ P 2
- 5 調査事項の概要及びまとめ . . . . . P 2
- 6 各委員報告書 . . . . . P 3 ~ P 9

## 1 視察実施日

令和6年4月10日(水)

## 2 参加者

委員長 小紫泰良  
副委員長 廣畑貞一  
委員 小川忠市、岸本真知子、大畑一千代、大城戸聡子、橋本匡史  
議長 高瀬俊介  
随行職員 壺井初美、松本裕介、上山剛史

## 3 視察先及び調査事項

視察先 兵庫県三田市須磨田794-36  
株式会社福助ファーム  
調査事項 食・農による地域活性化の取組について

## 4 視察先の概要

### 【福助ファームの概要】

作付面積 3ha (ハウス、露地栽培含む)  
いちごハウス 3連棟×3、4連棟×1 (43a)  
アスパラガスハウス 50m×4棟、25m×1棟  
野菜ハウス 50m×1棟、30m×2棟  
育苗ハウス 20m×1棟

### 【福助ファームのヒストリー】

平成26年 福助ファーム設立  
平成29年 ハウス7棟建設⇒アスパラガス栽培へ本格参入  
令和3年 高設栽培のいちごハウス建設⇒いちご栽培開始  
令和4年 労働力不足解消のため外国人労働者を受入  
漬物の加工販売を本格的に開始  
全てのハウスに電解水素水を利用  
⇒クラウドファンディングを利用して資金調達  
令和5年 いちご狩り園をオープン  
労働力不足解消のため技能実習生を受入  
令和6年 高設ベンチのいちごハウス増設

### 【売上の推移 (2024、2025年度は目標)】

事業年度	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年
売上額(千円)	16,521	33,767	38,914	50,000	80,000

※決算期は11月、売上額は税抜額

【2024年(令和6年)の栽培(収穫)スケジュール】

栽培品目	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
いちご	●	●	●	●	●							●
アスパラガス			●	●	●	●	●	●	●			
トマト					●	●	●	●	●			
きゅうり					●	●	●	●	●			
なす					●	●	●	●	●			
黒枝豆										●		
ピーマン						●	●	●	●	●		
青ねぎ	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
しゅんぎく	●	●									●	●
はくさい											●	●
キャベツ											●	●
かぶら											●	●
だいこん											●	●
たまねぎ					●	●						

## 5 調査事項の概要及びまとめ

福西社長から、飲食業からの視点で農業のあり方についてご自身の実体験を基にしたお話しは大変興味深く聞くことができた。

儲かる農業とは思いついた設備投資と差別化が重要であるとお聞きしたが、福西社長の発想には無駄がなく、人の使い方も上手く常にアンテナを張り、助成金や補助金を獲得し、常に将来を見据えて展開されている。

農業の継承者問題を解決するためには、新規就農者に農業への参加しやすい環境や施設整備が重要であると感じた。

今回の視察では、福西社長の儲かる農業に対するポジティブな考え方、熱意に満ちたお話しが聞いて良かった。加東市の農業の課題の解決につながることも有ったのではと感じた。

## 6 各委員報告書

### 視察研修報告書（所感）

産業厚生常任委員会委員長 小 紫 泰 良

#### 【食・農による地域活性化の取組について】

福助ファームでは、イチゴ栽培が電解水素水を利用して行われている。この電解水素水の設備導入に際し、クラウドファンディングで資金調達をされており、資金調達もさることながら、実際には話題性を考えておられ上手に宣伝効果を上げていると思う。そして、この電解水素水で作ったイチゴを「美水イチゴ」として売られており、イメージアップもして効果を上げていると思う。

いかに他のイチゴと差別化をして、高付加価値をつけることを考えることにより利益が出てくると思った。

経営母体の福助ファームは、飲食店で成功されており、儲かる農業により敏感であると思えるが、経営者のお話を聞いているとお金をかけないと売り上げは上がらなく、売り上げを上げるには良い設備が必要である。設備投資金額を考えると上手に補助金をいただいて初期投資金額を低く抑えるように考えないと儲かる農業に行きつかないのではないか。

新規就農者が上手く経営できる方法として考えられるのは、農業が好きな人に農地付き住宅を安く手配し、週休3日の会社に勤めて頂き、休みの日に農業を行うのが失敗しない方法であるというお話しがあったが、私には考えもしない切り口で面白い発想であった。

社長さんが、今までの豊富な経験があるからこそそのお話しであり、失敗も多く経験され、それ以上の成功体験が有ることにより、いろいろなお話を聞くことができ、非常に勉強になる視察研修であった。

## 視察研修報告書（所感）

産業厚生常任委員会副委員長 廣 畑 貞 一

### 【食・農による地域活性化の取組について】

産業厚生常任委員会として農業産業による地域活性化に向け、知見を深め委員会として調査研究する視察研修であった。

- 1 農場見学⇒イチゴハウス・アスパラガスハウス・青ネギハウスを順次見学し、他の農園との違いの説明を受ける。
- 2 農業産業の経営について説明を受ける。
  - (1) 農業への設備投資と設備充実がこれからの農業産業のキーワードであることを強調されていた。
  - (2) 自ら 35 店舗の飲食業を展開されているなかで、福助ファームの収穫物を店舗展開されているところの卸、アンテナショップ的感覚も十分に取り入れ農業産業の経営をされている。
  - (3) 人材育成と人材確保について  
労働者を確保するため海外に目を向け、東奔西走されている。人件費コストパフォーマンスを十分な経営理念の柱に置き、P D C A サイクルを活かした、人材を確保し、育成されていることが伺えた。
- 3 三田市須磨田をはじめ三田市内の農作物をはじめとして、牛、豚、鶏の畜産業者から仕入れた物を飲食店舗に提供していく意気込みが「地元を食べる」のキャッチコピーになっている。
- 4 資源金確保について  
福助ファームを運営するために国、県、市の各補助金や助成金をうまく活用されている。
- 5 代表取締役社長のヒューマンネットワークを広げ、多様な情報収集により、合理的な配慮のもと経営がなされている。

～ただの一番ではなく、ダントツの一番になる～ 経営を目指され  
意気込みが受け取れた。

## 視察研修報告書（所感）

産業厚生常任委員会委員 小 川 忠 市

### 【食・農による地域活性化の取組について】

飲食業事業からの視点で農業のあり方について福西社長ご自身の実体験を基にしたお話は大変興味深くお聞きすることができた。

農業事業規模拡大に伴う労働力不足には初めて外国人労働者（主にミャンマー人）を社長自ら現地に赴き面接して採用して受入れている。

儲かる農業とは思いついた設備投資と差別化が重要であるとお聞きした。

設備は最新の栽培施設とその大きさにも驚かされた。その設備整備の事業費については、常に多くの「アンテナ」を立てて情報収集して補助制度を活用するなどを行っている。

また、差別化については「より良い、美味しい農作物を作ること」を目指して他社で行っていない電解水素水での栽培を行っていることに感心した。

農福連携については、市役所の食堂経営を受託し、午前は弁当作りと配達、お昼は食堂経営、夕方は子ども食堂への計画があり、そこに就労支援A型事業所を開設の予定であるとのことで、その事業が立ちあがったら再び視察が出来たらと感じた。

今回の視察では、福西社長の儲かる農業に対するポジティブな考え方、熱意に満ちたお話が聞けて良かった。加東市の農業の課題の解決につながることもあったのではと感じた。

## 視察研修報告書（所感）

産業厚生常任委員会委員 岸本眞知子

### 【食・農による地域活性化の取組について】

飲食店35店舗を運営している福助グループ(代表 福西文彦氏)が、福助ファームという直営農場を2014年から稼働している現場を視察した(4/10)

#### 福助ファーム概要

・作付面積 3ha(ハウスと露地を含む)

いちごハウス 3連棟×3 4連棟×1(43a)

アスパラガスハウス 50m×4棟 25m×1棟

野菜ハウス 50m×1棟 30m×2棟

※いちごに参入は2021年から、6棟のハウスを建てて栽培、17棟のハウスを軸に、イチゴ、アスパラガス、その他の野菜を栽培

・売上の推移

2021年 16,521千円

2022年 33,767千円

2023年 38,914千円

2024年 50,000千円 目標

2025年 80,000千円 目標

※1億円を目指してダントツ1番を取る

#### 福助ファームヒストリー

2014年 福助ファーム設立 当初は社長自らも農作業を行う(農家の出身)

2017年 ハウスを7棟増設 アスパラガスの栽培でスタート

2021年 高設栽培のいちごハウスを6棟建設 その秋からいちご栽培開始  
(作付面積20a)

2022年 外国人労働者受入 規模拡大による労働力不足解消  
加工販売(漬物)本格的に開始(調整区域のため加工は不可他所で)  
電解水素水(体に良い、美味しさアップ)での栽培開始

2023年 観光農園いちご狩り園オープン

2024年 高設ベンチのいちごハウス増設 栽培期間の空きに青ねぎ等栽培  
(いちご栽培面積43a)

※今後はいちごだけではなく、総合体験型農場を目指す

### 【その他】

「設備に投資しないと金は生めない」という福西氏の言葉が耳に残った。会社経営(飲食店)をされている中での資金繰りもあるとのことだが、国の補助金・助成金も上手く活用されているところが素晴らしい。また何よりも福西氏のバイタリティーと知能、人間性に触れることができ、これが人づくりにも繋がっていくのだと痛感させられた。増々の活躍に期待する。

## 視察研修報告書（所感）

産業厚生常任委員会委員 大畑一千代

### 【食・農による地域活性化の取組について】

視察先 三田市 須磨田 (株) 福助ファーム  
(福助グループ=和食・居酒屋・ラーメン店など約 30 店舗)

平成 23 年に自社農場を設立以降、3ha に約 30 棟のハウスを設置し、イチゴを中心にアスパラガスなど多種の野菜を栽培。2025 年の売上目標は 8000 万円。目指すは、「1 番」ではなく、「ダントツ 1 番」とのこと。

飲食業での利益を元手に、国県市の補助を取り入れ短期間に大きく事業を拡大し、須磨田の谷全体をハウスで埋め尽くす大きな夢を持って、常に将来を見据えて展開されていることには、驚きと敬意しかない。

農場でのイチゴや野菜の栽培はほとんど信頼できる農場長にまかせられている。雇用している外国人実習生等を含め、人物を見る目、人を育てる技量にも感服する。

「儲かる農業」のためには、高く売れるものを高く売れる時期に出荷できるよう計画的に栽培すること。そのためには設備投資が重要とのこと。

加東市においてこのような事業展開が無理であるとは思わない。儲かる方法を考え続ける。努力し続ける。挑戦し続ける。その「やる気」があるかどうか、だと思う。

そして、加東市がもう少し神戸市や明石市に近ければ、なおいいのだが。



## 視察研修報告書（所感）

産業厚生常任委員会委員 大城戸 聡子

### 【食・農による地域活性化の取組について】

今回の視察地三田市にある株式会社福助ファームでの取組は、地域の活性化というより「儲かる農業」への道のりをお伺いしながら、将来的な目標およびそこに到達するまで派生するものを全てひっくるめた大きなビジョンを、福助グループの代表取締役 福西文彦さんと、福助ファームの農場長 岩下祐樹さんに説明して頂いた形だった。

「儲かる農業」にするは、やはり金をかけるところにはお金をかける、つまり最初の設備投資が重要ということであった。ここが成功した理由の一つは、飲食業界で1つの稼ぎ柱をもっている福助グループが各種補助金を獲得し、それを駆使しながら、設備とお金を持っていない新規就農者の後ろ盾になった点であろう。

さらに人手不足を外国人労働者でまかなうために、ミャンマーやネパールの現地で面接をするなど、福西さんのフットワークの軽さが誰もがWIN-WINとなるような仕組みづくりに成功している点も挙げられる。彼らを単なる労働力とみなすのではなく、日本での夢の実現に向けて手を貸す姿勢が起業家として立派だと思った。

そして仕事の幅を福祉の面にも広げ、しいたけ栽培による就労支援A型事業所を作ろうと企画したり、こども食堂を開設したりとにかく全てが循環型で無駄がない形態で事業を行っている部分がすごいと思った。単に利益追求のみではなくて、たとえ損をしてもその場で出来得ることを見つけ、労働の場を増やす取組は、今後地域の活性化にもつながっていくと思われる。

彼の発想にはとにかく無駄がなく、また人の使い方もうまく、何より新しいことを成すために常にアンテナを張り、助成金や補助金獲得に貪欲に果敢にチャレンジしていく、借金も厭わない柔軟さが事業の成功につながっていると思った。

### 【その他】

補助金がおきる・おきないで事業の展開は全く違ってくる。ならば、窓口で対応する人間の専門知識の量も問われてくると思う。日本は申請主義であるならば、申請窓口はスペシャリストであらねばならぬと私は考えている、一般質問での発言と重複するが。

## 視察研修報告書（所感）

産業厚生常任委員会委員 橋 本 匡 史

### 【食・農による地域活性化の取組について】

- ・ 農業継承者不足への取組  
地域の高齢化に伴い実家の農業を引継ぎ、福助ファームを設立する。
- ・ 儲かる農業への取組  
アスパラガスや高設栽培でイチゴを栽培され地元のスーパーや自社で営業する飲食店で商品として販売をされる。イチゴ栽培の施設には農業水産省補助金や県補助金などを活用され整った設備でイチゴ栽培がされている。イチゴ狩りには沢山の集客をしており、出荷販売も収穫や小分け作業など地元の方の雇用にもなっている。自動販売機での珍しい販売もされています。  
野菜を栽培する肥料は、地元の牛舎と連携し堆肥を肥料に作り使用している。
- ・ 農業人材について  
新規就農者に農園を任せる体制  
雇用については、地元の方にイチゴの収穫や箱詰め作業を依頼。  
ベトナムやミャンマーなどからの特定技能や技能実習生を雇い入れている。
- ・ クラウドファンディングへの取組  
電解水素水の設備費を目標達成金額に設定し実施、返礼品のイチゴが人気
- ・ 農業後継者問題の解決について  
新規就農者に補助金を出すのではなく、設備を提供し負担無く就農して行かなくては儲からずに成功しない。  
地元企業と提携し人材確保と兼業農家者を増やす取組

### 【そ の 他】

農業の継承者問題を解決するためには、新規就農者に農業への参加しやすい環境や設備の整備が重要に今回の視察で感じました。