



従来のカタチにとらわれない！
「カッコいい農業」で京都の農業を代表するブランド作りを目指す。

↑ 自社ブランド「京葱SAMURAI」と「京都舞コーン」を手にする、左から杉若さん、広報の下村さん、村田社長、守谷さん。

2019年1月に設立したロックファーム京都株式会社は、アルバイト・外国人研修生を合わせ従業員数約35名、子育て世代の女性も多く働いている農業法人です。野菜の販売ブランディングを行っており、京野菜の代表格ともいえる九条ネギを「京葱SAMURAI」というブランド名で販売。ほかにも、糖度が高く生でも食べられる白いスイートコーン「京都舞コーン」や、ほくほく

食感の黒枝豆「麻ろ美」など京都らしいネーミングと品質へのこだわりがメディアで話題に。32歳で起業し、当初の売り上げ8000万円から現在は3億数千万円と、右肩上がりに成長するロックファーム京都では、どのような事業展開がされたのか、代表取締役社長の村田翔一さんとその農業への思いに賛同し働く社員の方々にお話を伺いました。
(編集部)

しかし30代になり、隊を任される役職に就くことで「人命を預かる消防士と生活に関わる農業、いつまでも二足の草鞋ではいられない。中途半端はどちらにもよくない」という思いが生まれました。そのころ、知り合いの勧めで、全国の農業経営者の会合に参加。そこで農業に従事する先輩たちの

村田さんの実家は祖父の代から続く兼業農家で、幼少期から手伝いをしたり、その延長で学生ながらネギを栽培し出荷したりと農業が身近にある環境でした。しかし、父親や近所の農家さんに「そんなに甘くはない」と専業農家になることを反対され消防署に就職。人命を守る消防士としての仕事にやりがいを感じながらも、友人の手を借りながら農業を続けていました。

消防士と農家 一足の草鞋の葛藤



↑ 京野菜の九条ネギを「京葱SAMURAI」の商品名で販売。長く厚みのある葉は家庭用にも業務用にも適する。

「スピードと熱量だけは誰にも負けない」と自負する村田さん。転職を決意した翌2019年1月にロックファーム京都を設立。同年7月には、京ネギの展示会で一緒になった生産者たちに販売をまとめる提案をし、それに賛同した京都の八幡、木津川の生産者3グループで「京葱SAMURAI」の販売会社を設立されました。「農地が限られた京都では個々の規模が小さく、天災被害で出荷が減る時期があったが、グループで販売することで出荷の谷がなくなりました」と京都府内各所の圃場で栽培し、販路をまとめることで安

農業法人としての スタート

経営理念に触れたことがきっかけで、自身が農業で目指す姿が明確となり、その2カ月後には消防士から専業農家の道に進む決断をされたのでした。



↑ トレイ育苗後、9月初旬定植、反当たり4tを見込む葉ネギの圃場。冬場に色落ちにくい品種を選定し導入されている。



↑「売る側の熱量がないと、消費者に商品のよさが伝わらない」と語る村田さん。



ネギ裏作で始めた スイートコーン

久御山町周辺では連作障害回避のため、米とネギを交互に栽培する方法が一般的だったそうですが、米作のノウハウも設備もなかった村田さんは、ネギの裏作としてスイートコーンを栽培。2反からのスタートでした。当初は売り先も定まらず、味はよいのに売り物にならないという悔しい思いをしたこともありました。「売り上げにならないくても、おいしいネギを作るためには

定生産につなげたそうです。

仕方がないよ」と慰められても、割り切れない村田さんは、関東エリアでネギとスイートコーン栽培のビジネスモデルとして成功されている方のお話を伺いに出掛け、京都でもできるはずだと、土壌から栽培を見直し、販路にも工夫を重ねられました。

累計販売数40万本突破！ 「京都舞コーン」の ブランド構築

ねらいを定めたのは白いスイートコーン。これをどのようにブランディングしていくか。まず「京都舞コーン」は直販のみに絞りを絞り、その強みを生かし「生でも食べられ、フルーツをも超える甘さ」をアピールしました。さらに、「京都」というブランドと「舞妓さんのように白い舞コーン」というネーミングが関心を集めました。メディアに取り上げられ、一時は入手困難となり直売所には行列ができました。ECサイトは販売すれば即完売と、京都の新しい夏の風物詩としてファンを獲得していくことになったのです。

農業のネガティブ イメージを払拭し 一人ひとりが 活躍できる職場に

従来の農業の枠にとらわれない「か



↑西尾さんは8～15時勤務で、朝ご飯を会社で食べることを楽しみにしているそう。

っこいい農業」で新しい価値を提供したい、という思いを求人サイトやSNSで発信し続けています。多くの方がその理念に惹かれて入社を希望されています。人を集めるためにはやりがいがある職場環境を整え、社員のモチベーションを維持することが大切だと村田さんはおっしゃいます。

ネギは自社で25ha（グループで50ha）、スイートコーン5ha、黒エダマメ50a、イチゴ25aの作物を栽培されており、農場長には管理のすべてを任せておられます。任せることで自発的に考えて行動できる人材になってほしいという思いからです。

子育て世代が安心して働けるように育・産休はもちろん、在宅勤務や子どもと出勤できる体制も整えています。前職はJ Aで営農指導をしていた岡内さんは、産休を経た復帰後はイチゴ施設の農場長に抜てきされました。「イチゴ栽培の経験がなく当初は苦労しましたが、栽培指導を受けて勉強し、



↑同世代が多く働いていて、仕事と子育ての両立がしやすいと話す岡内さん。

2023年度の反収は昨年の2～3倍を見込みます」と達成感をにじませておられました。

また、村田さんは農業を通じ障害のある人が就労する福祉事業、就労継続支援A型事業所「NPO法人ロックスターズ」の理事も務めておられます。利用者の西尾さん（※）は「社員の方と同じように働けて、やりがいを感じています」とネギの調製作業を慣れた手つきで行いながら話してくださいました。

「働きたいけど働けない人たちの受け皿になりたい」という村田さんの思い、従業員のワークライフバランスを重視した環境を整え、将来は海外への継続的な販路の拡大と地域全体が盛り上がるような企画を実現させたいと村田さん。熱量のあるロックスターズ京都の今後がますます楽しみです。

※現在、西尾さんは支援事務所を退所し、アルバイトとして雇用されているそうです。