

# 「はっぴーバウム」で豊田の米と田を守る！

執筆 豊田加茂農林水産事務所農業改良普及課

氏名・産地名	黒野 貴義さん
経営類型・作目	水稻、小麦、モモ
市町村	豊田市



黒野 貴義さん

## 1. 経営・産地概要

- (1) 経営規模 水田 60ha、小麦 20ha、モモ 1 ha
- (2) 労働力 家族 4 名（本人、両親、妻）、正社員 13 名、パート 10 名
- (3) 販売 直売：飲食店等 = 9 : 1

## 2. 取組

### (1) 経営者になるまでの道

黒野さんは幼少期より、家に農産物を買いに來るお客さんが「おいしかった、ありがとう」と喜ぶ姿を見て、直接人を笑顔にできる農業に魅力を感じていました。大学では農業経済学科に進み、研究室で分析を徹底して行うことで理論的な経営分析力を身につけました。

卒業後は農業のビジネス化への取組で有名な石川県の株式会社ぶった農産での研修を通じてマーケティングや直売方法に刺激を受け、これが経営者として販売手法を含めた農業の方向性を考えるきっかけとなりました。そして 2016 年、父・一郎さんから経営を引き継ぎ、はっぴー農産の代表取締役になりました。

### (2) 経営における苦勞

2020 年、新型コロナウイルス感染症の流行により、大口顧客を含め多数の飲食店が閉店し、卸売を通じての販売(B to B)事業は大打撃を受けました。一方、以前から直接お客さんの顔が見える直売(B to C)の重要性を意識していたはっぴー農産は、手間がかかるものの直売を強化することで難局を乗り越えました。しかしコロナ禍収束後、「おう



固定客の多い米と米粉

ち需要」の低下から消費者の購買意欲が減り、売上が減少しました。黒野さんは「地域のためにおいしい米と田を守る」という決意のもと、米を使った商品として米粉加工を開始し、加工所兼直売店を開店しました。

### (3) はっぴーバウムの誕生

米粉加工品でもパンは日持ちがせず、ケーキは専門的な技術を要します。「日持ちがして、従業員の誰でも作れる」ことを念頭に調査し続け、選んだのがバウムクーヘンでした。こうして「はっぴーバウム」が誕生しました。展示会で店と加工品をプロデュースする仲間を見つける努力も販売の成功に結びつきました。

はっぴーバウムに適した米の品種を試行錯誤し、多収品種「ミズホチカラ」の栽培を開始。「豊田市は農業も盛んだと伝えたい」と、地元産の茶やブルーベリーを使ったバウムも開発しました。

なお、はっぴーバウムの開発、販売には、妻・愛さんの力も大きいとのことでした。黒野さんははっぴーバウムについて「夢が広がった、やってよかった」と実感しています。



はっぴーバウム販売所の外観



豊田の特産品を使ったバウム

### (4) 若手従業員とともに未来の農を拓く

現在、水稲 60ha、麦 20ha、モモ 1ha などを生産するはっぴー農産の正社員は 13 名で、多くが 30 代以下の若手です。黒野さんは若手が意欲的に従事できるよう、労働環境の改善に取り組みました。

まず、少数精鋭体制から多数のシフト制に変更しました。



休暇チップを貼れるカレンダー

そして、若手が休暇取得をしやすくなるよう、各々が休暇チップを貼れるカレンダーを導入しました。これにより、休暇が少ないと言われる農業現場で概ね週休2日を実現し、年間休日は約80日から105日へと大幅に増えました。



カイゼン活動で道具の整理整頓

また、夕方5時半の終礼をルール化し、業務終了を明確化して残業時間の縮減に成功しています。

新技術の導入やカイゼン活動にも積極的です。ドローンの導入により、暑い時期にも楽に穂肥散布や防除を行い増収につなげたり、倉庫を整理整頓したりして効率化を進めています。

また、バイオスティミュラント等の新しい農業資材を活用して、化学肥料の使用量を減らした栽培方法も試行しています。ドローンの操縦など、新技術を若手から教わることも多いそうです。

#### (5) これからの農業を見据えて

毎年企画する小中学生や一般県民向けの田植え体験は、SNSで募集するとすぐに満員になるほど人気です。一方、黒野さんは未来を担う子ども達に農業の現状を伝えることが大切と考えています。農業の良いところだけを伝えるのではなく、鳥獣害や病害虫の被害など、現場のありのままを伝え、考えてもらうことが真の農業理解につながるのではと黒野さんは話します。

「人と直接ふれあえる農業が私のしたい農業だ」、と話す黒野さん。「豊田市のお土産として愛される商品にしたい」と夢は広がります。若い力とともにチャレンジし続ける姿が印象的でした。



若手の多いフレッシュな会社です