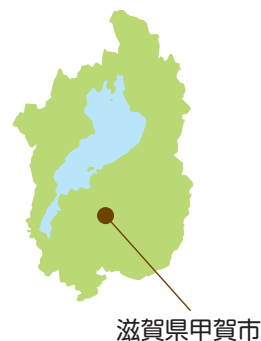


# 有限会社るシオールファーム

※2016年3月現在

代表者名	今井 敏	資本金	9百万円
設立年	1995年3月5日	売上高	100百万円(2015年4月期)
事業内容	生産(稲作、野菜等)、 消費者直売、加工・製造、 作業受託	経営規模	田102ha、施設1,000㎡、 加工場100㎡、直売所80㎡
従事者数	13人(うち女性5人。女性内訳:役員1人、管理職2人、一般職1人、 常勤パート1人)		
女性活躍 支援	[女性に配慮して取組んだ環境整備] 施設設備関係(屋内トイレ・シャワーの設置)、重労働等の業務改善、 技術・知識の習得支援		



## 経営概況

(有)るシオールファームは、1995年に設立された法人である。経営面積は水田102ha、施設1,000㎡で、米を中心に、露地・施設野菜と花きの生産、稲作の作業受託、加工施設での加工・製造、直売所での直接販売を行っている。

露地・施設野菜の栽培では、トマト、ナス、キュウリのほか、ハクサイ、キャベツ、ブロッコリー、カボチャ、イチジク等、流通事業を迅速に捉えた新規品目を導入している。また水稻育苗ハウスを利用してのハウレンソウや小松菜の栽培、直売向けに小菊やトルコキキョウ、ユリの栽培など、効率的な施設利用やニーズに合わせて、農産物の供給に力を入れている。従事者数13名のうち女性

は5名で、女性の内訳は、役員1名、管理職2名、一般職1名、常勤パート1名となっている。

## 1. 経営者の意識

るシオールファームは、設立以来、稲作単作経営から直売所の開設、野菜生産へと事業展開してきた。事業の幅が広がるにつれ、女性活用の重要性を実感するようになった。代表取締役の今井敏氏は「農産物を購入する人のほとんどが女性であり、販売やサービスも女性が前面に出るのが望ましい。女性を活用できなければ、これからの農業はやっていけない。」と言う。当初、女性従事者は家族3名のみであったが、上述のように規模拡大と新規事業展開に伴い、女性の正社員とパート職員を雇用するようになった。

直売所の運営や商品開発は、女性従事者に全面的に任せ、“女性の視点による、女性に人気のある商品”の開発を目指している。各種加工品が充実したことで、直売所の来客数の増加につながり、結果、米の新規顧客の獲得に大きく貢献して



いる。また農産物生産部門が加工特性に適した品種を導入するなど、加工部門の女性の意見を生産部門の作付計画に反映できるようになった。たとえば今年度から作付けを始めたパン用小麦「ミナミノカオリ」を使って、女性従事者によるパンの開発・製造の取り組みが始まっている。

そもそも直売所開設に至った理由は、米価下落が続く中、米に依存できないという危機感からであった。今井氏は「もし直売所をやっていないければ、売上は5,000万円ほど下がっていたかもしれない（現在は約1億円）。直売所や加工の売上への、女性の貢献度は高い」と言う。

今後の展開として、直売所のさらなる活性化と拡大を目指す。そのためには惣菜類の充実が不可欠であり、新たな女性社員の雇用を検討している。養護学校からの要望で、知的障がい者の雇用も計画しており、各自の能力を活かした形で農業に関われる工夫を検討している。

## 2. 女性職員の役員への登用

今井氏は「優秀な社員には能力に応じた処遇をし、利益の還元もしていきたい」と考えているが、現段階では男女共、役員への登用はやや慎重な姿勢である。法人としてももう少し事業規模が大きくなり、売上や利益の点から経営が安定した時に、再度検討したいとの考えである。

すでに述べたように、花き栽培や直売所の商品開発は、主に女性従事者が企画立案する。滋賀県初の“少量土壌によるトルコキキョウの栽培”の成功や、“玉ねぎドレッシングプレミアム”の2015年「モンドセレクション」金賞受賞など、女性の原動力に負うところが大きい。また新規雇用した女性社員の要望により、イチゴ栽培の導入を行った。このように自らの提案に対する責任感を養い、達成する喜びを感じてもらうことを望んでいる。

キャリアアップについては、直売所を訪れる顧客への商品説明力の向上を目的に、直売所で接客する女性従事者に、会社が全額費用負担をして「野菜ソムリエ」の資格を取得してもらっている。現在、資格取得者は2名である。農家レストランの開設も計画しており、それを見越して調理師免許の取得も薦めている。

## 3. 女性が働きやすい制度と環境整備

現在、5人の女性従事者がおり、年齢は24歳から70歳までと幅広い。現段階では子育て中や出産を控えたスタッフはいないが、そのような状況になれば子育て・出産に関わる制度を整え、仕事と両立できる仕組みを検討する。

また農繁期を除いて月1回ではあるが、週休2日とした。シャワー室の設置や、屋内の男女分離型トイレの整備を行っている。

### 審査委員の声

米価下落への対応策として、2008年に自社内に直売所を開設。その後、野菜生産、農産加工…と、経営の多角化にともない女性スタッフの活躍の舞台を広げていった。「農産物の購入者の大半が女性。販売やサービスも女性が前面に出たほうがいい」という、今井敏社長の柔軟な考え方が印象に残る。直売所を担当するスタッフには“野菜ソムリエ”の資格を取得してもらうなど、実質的な支援も他の経営体の範となるだろう。女性陣による手づくりの加工品はすぐ売り切れるほど人気で、農産物の付加価値をアップさせている。現在、女性スタッフによる女性をターゲットとした農家レストランを計画中とのこと。ますます女性の活躍の場が広がることを期待したい。