

## 桃浦かき生産者合同会社の挑戦

# 収入を安定化させ 若い人が安心して働ける 場所を桃浦に



桃浦かき生産者合同会社

代表社員  
大山 勝幸 氏

### ビジョン

- 若い人が安心して働ける場所を桃浦に作りたい
- 桃浦のかきを世界のブランドへ
- 桃浦の漁業継続、そして、村落の再生へ

「このままでは桃浦の漁業は衰退する」震災前、宮城県石巻市桃浦の漁師達は浜の水揚げの多くを占めるカキ養殖の仕事に限界を感じていた。他の多くの漁村同様、桃浦の漁業においても燃料高、設備投資コストの増加、生産者の高齢化、後継者不足と問題が山積していた。そうした中、2011年3月に震災が発生、桃浦は壊滅的な打撃を受けた。

もともと桃浦は限界集落に近く、将来的な自然消滅が懸念されていた。「単なる復旧ではいずれ同じ姿になるだけであり、将来に向け集落が維持できるような復興が必要」との考えの下、桃浦のかき養殖に企業的経営手法を導入するべ

く、2012年8月、地元漁業者15名により「桃浦かき生産者合同会社（以下、「合同会社）」が設立され、同年10月、仙台市の有力水産卸事業者である(株)仙台水産が出資参画した。そして2013年9月、復興特区制度の活用により、合同会社に漁業権が付与され、本格的に事業を開始した。

「桃浦の漁業者は皆、将来に危機感を抱いていたものの個人の力では何もできなかった。合同会社の設立により、企業が若い人や漁業をしたい人を雇用し、桃浦での定住化を図ることで、桃浦での漁業継続と村落の再生ができる」大山氏は合同会社に桃浦の将来を託したのである。

### 取り組み(事業内容)

## 漁業者が設立した企業による「桃浦かき」の生産・加工・販売(6次産業化)

合同会社は、社員（出資者）は桃浦の漁師15名、及び仙台水産の合計16名で構成されている。漁業者自らによる生産・加工・販売の一体化（6次産業化）を行う体制を構築し、定款で定める事業として、①かきの養殖・加工・販売、②生鮮魚介類・水産加工品の卸・販売を行っている。

### 「桃浦かき」の特徴

「桃浦かき」の特徴は、身が大きく、ミネラル分が豊富な点である。

この理由として、もともと桃浦が、牡鹿半島の山林や森に囲まれ、北上川の流りに運ばれた養分が注ぎ込む良好な漁場であることに加え、

合同会社が、過剰養殖を避けることで、品質の高さを追求した生産を行っていることが挙げられる。



### ブランディング・販路開拓

合同会社では、仙台水産の協力のもと、「桃浦ブランド」の確立に力を入れており、桃浦かきの品質の高さを消費者に認知してもらうため、テレビCM・ブランドブック作成・HPでの宣伝等によるPRを積極的に行っている。また、仙台水産と協力して広げた大手量販店（スーパー）、外食チェーン、デパート等の販路を中心に、店頭販売の強化により消費者に対して「桃浦ブランド」の認知度を上げることで、リピーター作りに取り組んでいる。

## 課題克服のポイント

### 漁業者からの信頼獲得

「桃浦での漁業継続と村落の再生」という確固たる目標を持つ大山氏は、合同会社の設立に向けて「会社とは何か?」「生産計画はなぜ必要か?」「個人事業と比べ税務上の違いは何か?」といった漁業者の疑問を解消していった。従来、個人事業者であった漁業者は、合同会社の社員として給料制で働くことに当初は戸惑いもあったという。1回目の給料を銀行振り込みではなく、あえて現金で支給することで、徐々に社員との信頼関係を築いていったという。「合同会社の設立・運営にあたっては、漁業者からの信頼が何より重要であった」と大山氏は語る。



### パートナーである(株)仙台水産からのサポート

また、合同会社の立ち上げ・運営には、仙台水産の多大なる支援があった。会社経営はもちろん、仙台水産は「産地の復興なくして我が社の復興なし」との基本姿勢をもって、会長自らが直接桃浦を訪れるなど、事あるごとに漁業者と話し合いを何度も繰り返すとともに、自らが加工・販売を手掛けるという経験がない桃浦の漁業者が合同会社を運営するにあたり、①必要資金の提供といった「金融支援」、②定款・規定の作成、ITの導入等の「経営支援」、③新商品開発、ブランディングといった「販売支援」、④IT活用、自動かき剥き機導入、シングルシード養殖技術等の「新技術導入支援」等の様々な面から支援を行っている。



## 今後の課題と挑戦

### 新技術の導入によるかき産業の革新

合同会社では様々な新技術の導入を試みている。合同会社に取り組んでいる①水産庁補助事業として導入した高圧機によるかき剥き（＝剥き子不足の解消）、②人工採苗シングルシード（一粒種）導入による養殖方法の革新と生産性向上（＝天然採苗による不安定な生産体制からの回避）、③ITの活用による漁業の「見える化」（＝漁業者の経験と勘に頼った養殖からの脱却）は、日本のかき産業が抱える課題を解決するモデルになる取り組みと大山氏は考えている。

なお、①は「新しい東北」復興ビジネスコンテスト2014において優秀賞・アイリスオーヤマ賞を受賞するなど、今後の成果に期待が寄せられている。

### 魅力ある漁業の実現に向けて

「漁業の後継者が育たないのは、海外に比べ日本では漁業の社会的地位が低いのが原因」と大山氏は語る。2012年8月の合同会社設立以降、大山氏は同社の事業目的を世間にアピールしてきた。その結果、県内外からの入社希望者が増え、現在の従業員数は40名を数えるとともに、漁業者は合同会社で働くことに「誇り」を持つようになったという。合同会社の事業の持続性を担保するため、次代を担う人材の育成をはじめとする将来に向けた課題はあるが、「魅力ある漁業を実現し、桃浦の再生と漁業者の地位向上を目指す」と大山氏は意気込む。



【名称】 桃浦かき生産者合同会社

【連絡】 TEL：0225-25-2611／FAX：0225-25-2612

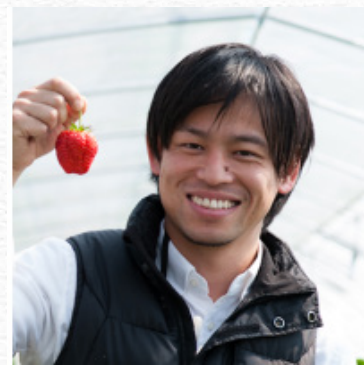
【住所】 宮城県石巻市桃浦字上ノ山66番地34

【HP】 <http://www.momonoura-kakillc.co.jp/index.html>

【代表者】 代表社員 大山 勝幸

## GRAの挑戦

# 町と「共創」し 子供たちの「志」を育て 「産業」を育てる



農業生産法人株式会社GRA

代表取締役CEO  
岩佐 大輝 氏

### ビジョン

- 10年で100社、10000人の雇用を創出する
- 「農業・教育・交流」の三本柱で地方の変革を行う

東京・新宿にある伊勢丹本店のショーケースに宝石のように輝くイチゴが並んだ。宮城県山元町産と書かれた1粒1000円の「ミガキイチゴ」である。岩佐氏の挑戦が新たなステージに到達した瞬間であった。

宮城県山元町で震災後に設立された農業生産法人(株)GRAは、イチゴやトマトの生産・販売を行うとともに、グループのNPO法人と連携して地域の子供達への志の教育、経営資源の共有を促す人的交流、および農業による産業育成と発展を並行的に展開している。

山元町は震災前から人口減少、少子高齢化および産業の衰退など多くの課題を抱えていた。この課題を本質的に解決するには、「地域を牽引するリーダーと世界で通用する圧倒的なコン

テンツが必要」と岩佐氏は語る。

この実現に向け、岩佐氏は未来のリーダー育成を体験学習やキャリア教育を通して行うと同時に、自ら地域のリーダーとして収益性の高い産業を創造する役割を担うことで、GRAグループのビジョン「10年で100社、10000人の雇用創出」を目指す。

しかし、山元町の主要産業であるイチゴは日本でのシェアは1%以下、担い手不足や販売価格の下落などの状況に震災が追い打ちをかけ危機的な状況にあった。それでも岩佐氏は、地域の誇りであるイチゴを復活させたいという熱い想いと、世界的な消費量の伸びや価格の安定性などから、イチゴ市場に自社の成長の可能性があるとの冷静な判断から世界への挑戦を始めた。

## 取り組み(事業内容)

### ビジネスの構造を変え儲かる仕組みを構築

全くの農業未経験者である岩佐氏がイチゴ生産を始めたのが2011年7月。山元町のイチゴ産業が今後どうなるか誰も未来を描けなかった時である。IT企業の経営者だった岩佐氏が実践する経営はスピード重視であり、「チャンスが1%でもあればまずやってみる。そしてPDCAサイクルを早くたくさん回すことが成功させる秘訣」と語る。1年目はイチゴ農家のプロに指導してもらいながら従来型のビニールハウスでイチゴを栽培し、見事収穫に成功したが、利益はほとんど出ない状況だったという。このように収益性が低い構造は震災以前における山元町のイチゴ農家も同じであった。その理由は次にあげるイチゴ産業の2つの課題がある。

① 摘み取りから出荷までの作業に多大な労力を必要とするため、畑を大きく広げてもその分だけ人件費がかかってしまう極めて労働集約的な

産業である。

② イチゴの生産者は小規模な家族経営が多く、研究開発は国や県の試験場、マーケティングは農協、販売は市場で行われるため、消費者ニーズを刺激するような商品開発や販売が困難である。

岩佐氏は、これらの課題を克服し、若者が農業に魅力を感じてもらうためには、従来型のビジネス構造から抜け出し、儲かる仕組みの構築が必要と考えた。その結果至った結論は、勤と経験と労働力に頼るだけでなく、資本と知識も活用したビジネスへの転換である。具体的には、①最先端の大規模園芸施設を投資しICTによる自動化と効率化を追及する。②研究開発およびマーケティング・販路開拓を独自に行うことで、開発から販売まで一貫したブランド作りを可能とする、というものである。



## 課題克服のポイント

### ビジョンと行動力でヒトを巻き込み「ミガキイチゴ」が誕生

GRAの開発したミガキイチゴは2013年グッドデザイン賞を受賞するなど、被災地の山元町からわずか2年で一つのブランドが生



まれた。このような成果が出た理由に、GRAの取り組みに多くの人を巻き込んだことが挙げられる。「ヒトを巻き込むときはビジョンを伝えることが重要。時には強引さとスピードも必要であり、本気であることを示すためには前のめりに突っ込んでいく覚悟を示さなければならない」と岩佐氏は語る。

イチゴ栽培一筋35年以上の経験と知識でGRAのイチゴ栽培を支える橋元忠嗣氏も、本気の岩佐氏に惹かれてGRAに参画した一人である。また、商品のデザインやマーケティングなどにおいては、多くの外部メンバーによるプロボノ活動によって支えられている。

さらに独自の販路開拓に成功しミガキイチゴが伊勢丹本店に並んだのは、岩佐氏がビジネススクールで三越伊勢丹の社員と知り合ったのをきっかけとして、彼らの心を動かしたことが大きい。その理由について、岩佐氏は、「皆が、被災地のために何かしたいという根源的想いをもっていた」と前置きした上で、「自らがリー

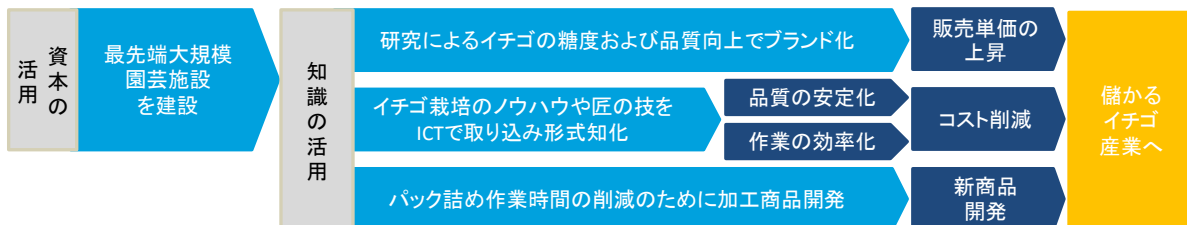
ダーシップを取って、自身のビジョンと想いを伝え、さらに被災地や栽培の現場に招き、体験を共有してもらうことが重要だった」と語る。

### ICTによる効率化と最先端農業施設への投資により収益性を高める

イチゴ産業が抱える課題に対する岩佐氏の挑戦とは、勘と経験と労働力に頼った従来の方法から、自ら投資を行い研究開発から販売まで手掛けることで、労働、資本、知識のすべてを活用し儲かるビジネスモデルに転換することである。

下図のように、研究開発の実施や最先端のICTを活用した農業が可能になる最先端大規模園芸施設を自社で投資することで、イチゴの糖度および品質の向上や品質の安定化が図られ、販売単価の上昇により収益性の向上が可能になる。

またICTによる作業の効率化によりコスト削減を図っているほか、パック詰め作業に要する人件費を削減する方法としてイチゴの加工商品の開発にも力を入れている。こうした取り組みの一環として、2013年12月には、イチゴ100%にこだわったスパークリングワイン「ミガキイチゴ・ムスー」の開発に成功し、保存可能な商品であることから海外への販路拡大も目指している。



## 今後の課題と挑戦

### イチゴ栽培ノウハウを国内外へ広げる

岩佐氏がビジョン実現に向けてまず達成すべき目標は、イチゴを武器にグローバルレベルでの圧倒的な成果を出すことだ。つまり、自らロールモデルとなって山元町のイチゴ産業を魅力ある儲かる産業にするのである。その結果、農業を選択する若者が集まり、さらに志教育などのリーダー育成によって生まれるであろう新たなリーダーのもとに、優秀で若い人材が集まる。このような好循環によって甘酸っぱい山元町の未来を切り開くのだ。

圧倒的な結果を求め、岩佐氏は二つの取り組みに注力する。第一に海外への進出加速である。GRAは高完熟度・高糖度および安全性という商品力とICTによる安定的な生産技術をもとに、海外でのイチゴ栽培に取り組んでいる。2012年に開

始したインドでの栽培に続き、中東市場への進出も検討中だ。理由として、これらの地域にはイチゴの潜在的なマーケットがあり、またインドや中東のようなイチゴ栽培には不向きな地域で生産体制を確立することで、生産技術を世界にアピールでき、ブランドの向上につながると考えているためである。さらに進出先の決定方針として「現地に雇用を創出し、現地が抱える男女の雇用格差など、社会課題の解決に貢献できる点も重要」と、岩佐氏は被災地に限らずグローバルな社会課題の解決も視野に入れている。

第二に、GRAが持つ最先端農業の栽培ノウハウや経営ノウハウを、山元町を中心とした宮城県の新規就農者へ提供することで、地域の雇用創出を図るものである。ビジョンの実現に向けて岩佐氏の挑戦は続く。

- 【名称】 農業生産法人株式会社GRA 【連絡】 TEL：0223-37-9634/FAX：0223-37-9635  
【住所】 宮城県亶理郡山元町山寺字桜堤48 【HP】 <http://www.gra-inc.jp/index.html>  
【代表者】 代表取締役CEO 岩佐 大輝 【E-mail】 [gra-info@gra-inc.jp](mailto:gra-info@gra-inc.jp)

とまとランドいわきの挑戦

# 農のある暮らしを体現 「ワンダーファームいわき」



有限会社とまとランドいわき

専務取締役  
元木 寛 氏

ビジョン

- 農産品の6次化・高付加価値化、新たな雇用の創出
- 賑わいを取り戻し、双葉郡から避難された方々といわき市民が共生する場づくり
- 農業参入企業との協業により次世代を担う農業経営者の育成

「全国屈指の高収量トマトと地域活性化を第一に考えた農業経営の実現」を理由に2013年度に農林水産祭天皇杯（園芸部門）を受賞した(有)とまとランドいわき。同社の専務取締役を務める元木寛氏は、“楽しい「農のある暮らし」を知り、体現できる”をコンセプトとした複合施設「ワンダーファームいわき」を地元いわき市に建設し、浜通り地域の活性化と被災地域の雇用創出を更に促進することを目指している。

元木氏は、2003年にとまとランドいわきに入社し、本州で初めてオランダ式の循環型養液システムを導入するなど、義父であり代表取締役の鯨岡千春氏と二人三脚で農業経営の高度化・近代化を推進してきた。また「サンシャイトマト出荷協議会」のメンバーに名を連ねるなど地元農産品のブランド化に尽力してきた。

そんな折、福島第一原発事故により状況は一変。とまとランドいわきをはじめ福島県内の農

業者は、放射性物質という見えない敵との戦いを強いられることとなる。この試練に対し、全ての苗の植え替えや早急な検査体制の確立、県内を中心とした直売強化、メディア等を積極的に活用した安全性の情報発信に取り組んだ結果、震災後2年目で危機を乗り越えた。

さらに元木氏は「ふくしま地域産業6次化ファンド」等の支援を受け、複合施設「ワンダーファームいわき」の建設を決断する。「私の故郷である双葉郡の住民の多くは今もいわき市に避難されています。第二の故郷であるいわきに家族の憩いの場や新たな雇用を創出することで、浜通りに賑わいを取り戻し、双葉郡から避難された方々といわき市民が共生する場をつくりたい」と語る元木氏。トマトづくりから始まった元木氏の挑戦は、現在コミュニティづくりに進展している。

取り組み(事業内容)

2015年春のオープン予定である「ワンダーファームいわき」では、以下の三つの事業を展開予定である。

加工事業

コンセプトは“熱いトマト”。いわきの特産品であるサンシャイトマトを原料にジュース、ジャム、ドレッシング等の商品を開発。トマトの付加価値を訴求することで大手メーカーとの差別化を図り、百貨店や高級スーパー等に販売することを目指す。



レストラン事業

コンセプトは“地産地消レストラン”。地域の新鮮野菜等を食材としたビュッフェ&グリルとトマトをテーマにしたアラカルトメニューを提供。近隣の観光施設とも連携し県外からの観光客に安心・安全な県産品を提供することを目指す。

ショップ事業

コンセプトは“地域の物産のハブ”。トマトのみならず地域住民が生産する米・野菜・工芸品なども販売。時には地元ならではの体験コーナーを企画することで、いわきのブランディング・情報発信拠点としての活用も予定している。

## 課題克服のポイント

### 「地域活性化」構想で農業の衰退に歯止めをかける

「具体化したのは震災後ですが、『ワンダーファーム』事業は震災前から温めていた構想でした」と元木氏は語る。「不安定な収益構造や後継者問題で農業の担い手がどんどん減っていく。従来型の農業だけを続けていけば耕作放棄地が増え、やがて日本の美しい稲田が失われてしまう」との危機感から、元木氏は農業の6次化・高付加価値化、さらには新たな雇用を生み出す場の創出が不可欠との想いを次第に強くしていった。

### 復興支援制度の活用により構想を実現

一方、震災後の元木氏は、原発事故による風評払拭にあたり「情報」の重要性を再認識し、前にも増して「自社の広報担当として情報発信に務め、常にアンテナを張り、ネットワークを広げる」ことを意識し続けた。そんな折、復興の象徴となる6次化プロジェクトを検討していた福島県及び県内金融機関から、ワンダーファーム構想を熱く語る元木氏に声がかかった。

元木氏は構想の実現に向けたチーム体制について「私一人の力でできることは限られています。

農業生産法人としての自社の強みや自分の経験を生かしつつ、足りないリソースは行政も含め外部専門家の方々の力を借りてより良いものをつくり上げていく。まさに復興への道のりは総力戦だと思います」と話す。

行政のサポートを得ながら、元木氏は2013年4月にワンダーファームいわきの運営主体となる(株)ワンダーファームを設立。資金調達面では、津波・原子力災害被災地域雇用創出企業立地補助金の採択を受けたほか、2014年6月には「ふくしま地域産業6次化復興ファンド」による第1号案件としての投資が決定した。また、元木氏の志に共感したエア・ウォーター(株)グループからはパートナー企業として賛同を得ることができ、資金面のみならず加工技術や販路開拓など事業面でノウハウ共有やシナジー効果が期待される。



ワンダーファームイメージ図(同社HPより)

## 今後の課題と挑戦

### 2015年春のオープンに向けて

とまとランドいわきにおけるトマト生産販売の傍ら、2015年春のワンダーファームのオープンに向け元木氏は多忙な日々を送っている。「日々刻々と状況が変わっています。『これでよし』と一旦は仕上げた事業計画であっても、外部専門家からの助言や改めて違う角度から検証し直すことで、修正すべき箇所が多々生じてきます。オープン当日まで気が抜けません」

最高の内容でオープンを迎えるべく、外部専門家の助言等を得ながら新規事業の準備に奔走している。



レストランイメージ図(同社HPより)

### 農業参入企業との協業により次世代を担う農業経営者の育成

「ワンダーファーム」事業と並行する形で元木氏は次の挑戦にも臨む。2014年9月には、とまとランドいわきと東日本旅客鉄道(株)との間で合弁会社「(株)JRとまとランドいわきファーム」を設立。2016年春の栽培開始を目指しており、同社が植物工場方式で生産したトマトはJR東日本のグループ会社や隣接する「ワンダーファーム」に提供される予定である。「JR東日本さんのコンセプト『地域に生きる』に共感し合弁事業を決断しました。今後さらに農業参入企業は増えると思いますが、農業は資金力だけでは決してうまくいきません。生産技術などのノウハウを持つ農家と流通・販路などのインフラを持つ企業が互いの長所を持ち寄ることで真に強い農業が生まれると思います。また、この合弁会社では志ある若手農業者に次世代の農業経営を経験してもらい、将来的にはこれをロールモデルに全国各地に横展開していきたい」と語る元木氏。近い将来、いわきから次世代を担う有望な農業経営者が輩出される日が来るであろう。

【名称】 有限会社とまとランドいわき

【連絡】 TEL: 0246-66-8630/FAX: 0246-66-8640

【住所】 福島県いわき市四倉町長友字深町30

【HP】 <http://www.sunshinetomato.co.jp/>

【代表者】 代表取締役 鯨岡 千春

【E-mail】 [info@sunshinetomato.co.jp](mailto:info@sunshinetomato.co.jp)

きぼうのたねカンパニーの挑戦

# 福島の大地に 「きぼうのたね」をまく



きぼうのたねカンパニー株式会社

代表取締役  
菅野 瑞穂 氏

ビジョン

- 種をまくことにより人が集まり、人と自然がつながる新しい農業を創る
- 風評被害を払拭し、有機栽培で商品の魅力と収益力の向上を目指す

大学在学中から起業を考え、起業サークルを立ち上げるなど様々な活動を行ってきた菅野氏。卒業後は農業をビジネスとして展開することを目標に、出身地の二本松市東和地区に戻る。まずは3年間、農業の生産現場を学ぼうと考え、父親が経営する遊雲の里ファームで実家の農業に従事するためである。東日本大震災が発生したのはそのような経緯で就農してからちょうど1年後のことだった。

震災により、東和地区は、深刻な放射性物質による汚染は免れたものの、農産物の放射線量計測などの対策が必要な状態となった。それ以上に問題となったのは、福島県の農産物に対する風評被害だった。「福島の農作物は大丈夫なのか？」という全国の消費者の不安が買い控え

につながり、東和地区の米や野菜も売上が激減した。

福島の農業を元に戻すには、まずは風評被害の払拭が優先課題であったが、一言で風評被害の払拭といっても何から手をつければよいのかわからなかった。悩んだ末に、菅野氏は、安全・安心を消費者自ら身をもって体験してもらう農業体験プログラムにたどりつく。実際に東和地区で農作業を体験してもらうことこそ「福島の農業の今」を知ってもらう絶好の手段と考えたからだ。以前から温めていた、農業を体験したことの無い人をターゲットにした就農体験。「人と自然のつながり」「地域と都市のつながり」を東和地区の農業を通じて広げていきたいという菅野氏の挑戦が始まった。

取り組み(事業内容)

## 都会の人と地方の自然をつなぐ 体験プログラム

きぼうのたねカンパニー(株)では、「自分の目で確かめて、福島の農作物が安全かどうかを判断してほしい」との思いから、農業体験プログラムを企画運営している。大手旅行会社や周辺農家の協力により、2013年は4回、2014年は8回開催するなど、年を追う毎に参加希望者は増加している。

参加者にはリピーターが多いのも特徴の一つであり、旅行会社が企画する体験ツアーの他に市民団体からの参加希望や、大学の授業の一環として参加する学生も多い。最近では、復興支援よりも農業自体に魅力を感じて参加する人も増えてきた。また、東和地区の人々とのふれ合いに魅力を感じて毎年参加する人も少なくない。

## 有機栽培農産物販売

また、きぼうのたねカンパニーでは、有機栽培で育てた畑直送の「旬の有機野菜セット」の他に「棚田米」、「杵つき餅(生切り餅)」、「完熟無農薬トマト」をインターネット及び福島県内外のマルシェにて販売している。農業体験プログラム参加者による購入も多い。安全、安心かつ美味しいと評判になっているほか、マルシェでの販売は消費者と直に接することで、より農業を身近に感じてほしいとの思いで取り組んでいる。



## 課題克服のポイント

### 助成金を利用して法人を設立し、体験プログラムを拡大

遊雲の里ファームで震災後の2011年6月から農業体験プログラムを企画運営していた菅野氏。体験プログラムを通じて、福島県内外に対し福島の現状が正しく情報発信されていないことが風評被害の原因ということに気がついた。体験プログラムの参加者から「知らなかったけど、福島の野菜は安全なんですね」という声が多く聞かれたからだ。体験プログラムの参加者からの声を多く聞くにつれて、実際に見に来てもらわないと福島の現状は理解してもらえない、より多くの人に農業プログラムを体験してほしいとの思いが募っていった。

そこで、菅野氏は2013年3月に内閣府の復興支援型地域社会雇用創造事業（社会的企業支援基金）の助成金を利用して、きぼうのたねカンパニーを設立した。これは、個人事業より法人組織のほうが旅行会社等との連携を容易に進めることができ、その結果より多くの人に体験プログラムに参加してもらえると考えたからだ。

社名は、「困難な状況に立たされてもそれでも、種をまき続ける・・・その先に、希望がある。『きぼうのたね』をまき続けることが福島の復興につながっていく」との思いから名付けられた。

### 大学との連携により福島の安全性を発信

震災後は多方面から支援の申し出があったが、菅野氏は、新潟大学農学部と震災直後に連携して東和地区の全ての水田の空間線量を測定した。「福島の農作物は危険だ」という風評を払拭するには、客観的な数値を示すことが不可欠であったからだ。自らも遊雲の里ファームの水田の一部を検査用に提供することで、地元住民の取りまとめ役となった。また、地元NPO法人とも協力して農作物の全量検査を実施することにより、地道に安全・安心を確認してきた。

震災直後は風評被害により作付けを見送った農家もあったが、菅野氏の地道な活動の成果もあり、安全性が明らかになるにつれて作付けを行う農家も増えてきている。



## 今後の課題と挑戦

### ビジネスとして成り立つ農業を確立する

農業体験プログラムの参加希望者は回を追うごとに増加している。震災後は復興支援目的での参加者がほとんどであったが、最近では農業体験そのものを目的とする参加者が増えてきた。講演会やイベントなどに積極的に参加し、風評被害の克服に向けて情報発信を続けてきた菅野氏の地道な活動が広まっている表れであろう。

一方で、菅野氏が持っている農業をビジネスとして展開するという目標の実現においては、ほとんどの農家が低い収益性の中で農業に従事しているという大きな課題が残されている。そのため、現在、有機栽培による農産物の付加価値の向上や農産物を加工した新たな商品開発による収益力の向上を目指しており、農業がビジネスとして成り立つような仕組みを模索中である。

### 農業をきっかけに地域を活性化したい

「東和地区に移住して農業に従事したいと考える若者が現れることが目標です」と菅野氏は笑顔いっぱいに答えた。まずは、自らが先駆者となり農業を志す若者の手本となる。そして、収益力向上によりビジネスとしての農業が実現すれば、地域に若い農業生産者が増える。農業従事者が増えれば、体験プログラムを目的に東和地区に多くの人がやって来る。地域ぐるみで東和地区の有機農業の知名度を上げ、新たなファンを生み出す。その結果として地域が活性化される。このような、好循環が生まれるのには時間がかかるかもしれない。

しかし、いつかくる「きぼうのたねが芽吹く日」を心待ちにしながら、菅野氏はこれからも地道に活動を続けて行く。



【名称】 きぼうのたねカンパニー株式会社  
【住所】 福島県二本松市太田字布沢282  
【代表者】 代表取締役 菅野 瑞穂（すげのみずほ）

【HP】 <http://kibunotane.jp/>  
【E-mail】 [m-sugeno@kibunotane.jp](mailto:m-sugeno@kibunotane.jp)



## 新地アグリグリーンへの挑戦

# 農業をより魅力的な産業にしたい

### ビジョン

- 「アッ！美味しい」この言葉が自然に出るトマトをお届けする
- 「あの会社に入りたい」と言われる会社になる
- 地域社会に貢献し安心して働ける企業を目指す



株式会社新地アグリグリーン

代表取締役  
赤坂 保信 氏

福島県の沿岸地域北部にある新地町に、トマト栽培のスペシャリスト集団である新地アグリグリーンの農場がある。新地アグリグリーンが所有する約6ヘクタールの太陽光利用型の植物工場では、トマトが溶液栽培により年間を通じて生産され、収穫ピーク期である夏場には、60名を越える従業員が収穫作業を行う。また、生産したトマトの多くは、市場を通さずに、大手小売業者や大手食品加工会社との直接契約によって、安定的な価格で販売されている。

新地アグリグリーンの設立は2011年2月である。前株主から現株主に事業が売却され、新たな社名で事業を開始した直後に東日本大震災が発生した。震災によって、施設面積の4分の1にあたる1.5ヘクタールの栽培ハウスが倒壊するとともに、原発による風評被害のリスクにさらされることとなった。風評被害のリスクに関しては、直接契約をしている大手小売業者や大手食品加工会社が自ら放射線量調査を実施することで安全を確認し取引を継続してくれた。また、倒壊

せずに残ったハウスで収穫時期や品質等の面で効率化を図った結果、直近期の売上高は2.8億円まで回復、震災前に計上されていた売上高3億円に迫っている。

なお、倒壊した植物工場は、公的助成と金融機関の借入を原資に2014年夏に再建され、この秋からトマト栽培が再開され、今期は再建された栽培ハウスと高糖度ミニトマト（後述）の収量増大により、売上高3.8億円を見込んでいる。震災後から現在までを振り返り「周囲の方々の支援に助けられ、よくここまで復旧できた」と代表取締役の赤坂氏はしみじみと語る。

現在、赤坂氏の目標は、復旧から復興へとシフトしている。新地アグリグリーンは「サンゴ砂礫農法」という新農法による高糖度ミニトマトの大規模栽培に挑戦中であり、農業をより魅力的な産業へ変えようと試みている。日本のトマト農業の新たな形が、福島県新地町から発信されようとしているのだ。

### 取り組み(事業内容)

## 高糖度ミニトマトの大規模生産システムの確立

新地アグリグリーンが取り組んでいるサンゴ砂礫農法による高糖度ミニトマトの栽培は、復興庁と経済産業省による2013年度の中小企業経営支援等対策費補助金「先端農業産業化システム実証事業」に採択され、同社のほか、明治大学、清水建設(株)、(株)ヨークベニマルの4者が連携して、高糖度ミニトマトの大規模生産システムを確立しブランド構築を目指すものだ。

サンゴ砂礫農法とは、土壌を使用せず、化石化した天然のサンゴ砂と苦土石灰、ケイ砂からなる天然混合培地を用いて栽培する方法で、明治大学が特許を有している。土壌を使用しないため、害虫や病原菌の発生率を大幅に減少できるとともに、培地の洗浄が容易なため連作障害の防止に繋がり、収量がアップできるメリッ

トがある。

また、トマト栽培で最も重要なことは、与える水の管理であるが、サンゴ砂礫農法では配合比率で含水率が調整可能なため、平均糖度が9度以上という高糖度で付加価値の高いトマトが生産できる。

このサンゴ砂礫農法にかねてより興味を持っていた清水建設は、被災地の中でトマト栽培が盛んな新地町に注目、新地町役場の実証栽培を実施してくれる事業者はいないか問い合わせたところ、町役場は大規模トマト栽培を行っている新地アグリグリーンを紹介したことで今回の事業がスタートしている。

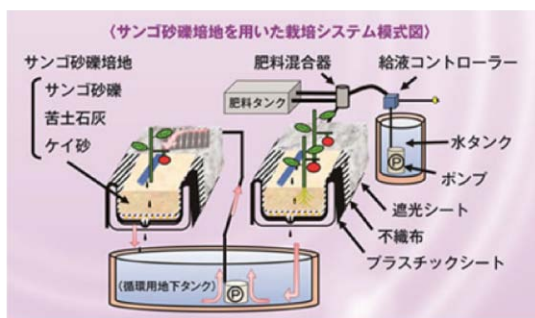
新地アグリグリーンは植物工場に隣接して、約30アールの太陽光利用型植物工場を整備し、サンゴ砂礫農法により実証栽培した高糖度トマトを2014年2月から福島県内のヨークベニマルでテスト販売を開始した。

## 課題克服のポイント

### 新地町役場の仲介により 産学連携の商品開発が始まる

サンゴ砂礫農法によるミニトマト栽培の普及を目指していた明治大学と清水建設に対して、新地アグリグリーンを紹介したのは、新地町役場の職員であった。小規模作付けと卸売市場を通じた販売が未だ一般的な農業分野において、農業を高収益な産業に変えるべく、早くから大規模栽培に取り組み、大手小売業者への直接契約による販売を手掛けていた新地アグリグリーンに白羽の矢が立ったのだ。

当時、サンゴ砂礫農法は大規模栽培の環境において実証された技術ではなかったが、赤坂氏のチャレンジによって、初めて実証事業としての一歩が踏み出されることとなった。

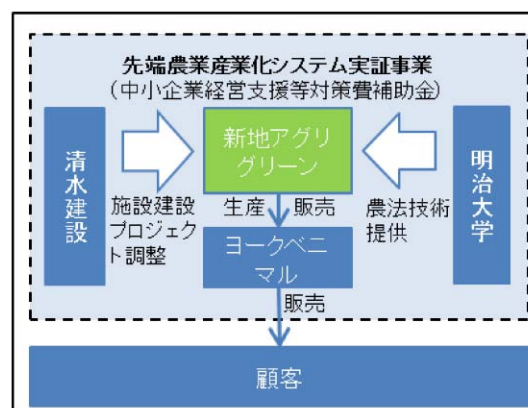


(明治大学農学部農芸化学科ウェブサイトより引用)

### 大手小売業者による全面バックアップで 販路の懸念を解消

どんなに高付加価値な高糖度ミニトマトであっても、販路の確保や価格の安定が達成されなければ事業として成り立たない。この点において新地アグリグリーンをバックアップしたのが、以前より生産していたトマトの直接契約先であるヨークベニマルであった。

新地アグリグリーンがサンゴ砂礫農法の実証事業として栽培するミニトマトの全量を、ヨークベニマルが買い取る約束をしてくれたことが、サンゴ砂礫農法導入の後押しとなり、高糖度ミニトマトの大規模生産への道を開いた。



「サンゴ砂礫農法」関係者相関図

## 今後の課題と挑戦

### 高糖度ミニトマトの生産拡大を実現する

新地アグリグリーンの植物工場では、サンゴ砂礫農法による高糖度ミニトマトの作付けが2期目を迎えている。赤坂氏は、早期に品質管理等の体制を確立し、現在の約30アールから栽培面積を拡大することを目指す。

サンゴ砂礫農法によって収量は従来の4割増になることに加え、高糖度ミニトマトの買取単価は既存ミニトマトの約2倍となることから、栽培面積の拡大によって収益性の大幅増が期待される。今後、「スイートマシェリ」の名称で高糖度ミニトマトのブランド化を目指したいと赤坂氏は意気込む。

### 稼げる農業を確立し、 就労者不足解消を目指す

しかし、生産拡大を目指すボトルネックとなっているのが就労者の確保だ。これまでも社員の募集は行ってきたが、応募してくる人は数えるほどでなかなか採用に至らず、特に収穫繁

忙期の5月～8月にかけての人手不足は切実だ。

現在、外国人技能研修制度を利用し、海外から10名強の技能実習生を受け入れており、彼らが新地アグリグリーンの重要な戦力となっている。しかし、制度上滞在期間は最長3年とされており、期限経過後は帰国せざるを得ない。

こうした現状に対し、「サンゴ砂礫農法の実践により利益を増加させ、従業員の待遇改善に着手しなければならない」と赤坂氏は語る。先進的な農法で収益力を高め、農業を魅力的な（稼げる）産業にすることで、有能な人材が新地アグリグリーンに集まってくる。そのような好循環を生み出すことが将来的な目標である。

全ての課題を解決したとき、「新地町の新たな取り組みが日本のトマト栽培を変えた」と語られることになるだろう。



【名称】 株式会社新地アグリグリーン

【代表者】 代表取締役 赤坂 保信

【住所】 福島県相馬郡新地町駒ヶ嶺字鹿狼11-1

【連絡】 TEL：0244-62-4500/FAX：0244-62-5881