

(1) 農地の貸借・農業生産法人の設立等による  
農業への参入・農業生産法人等への出資と  
有機的な連携

## 遊休社有地を利用したアグリビジネス参入について 【王子ホールディングス株式会社】

### （１）事業概要

王子グリーンリソースは、グループの遊休社有地を利用したアグリビジネスについて検討している。遊休社有地の中には農地も含まれており、具体的に栽培作物を選定し事業化の準備を進めている。一例として、昨年、当社社有林に生息している行者ニンニクの株を採取し、札幌近郊（北広島市大曲）にある苗畑（7h）の一部を整備した圃場に株を移植して親株の試験栽培をおこなっている。一年後の生育状況は良好であり、今年度は採取地域および移植株数を拡大するとともに、他の山菜等の試験栽培も開始する予定。

### （２）取り組みのきっかけ

保有している農地が事業構造転換等により遊休地化しており、その有効利用を目的に検討を開始することとなった。

### （３）取り組みにあたっての課題と対応策

アグリビジネス参入にあたり、地元地域との調和・連携が重要な課題であるが、地元農業振興公社、農業委員会、農業団体等との交流を重ねることで、信頼関係の構築を図っている。

### （４）取り組みの成果

アグリビジネス参入を検討していく中で、食品加工など色々な分野の企業との接点ができ、情報交換を通じて双方にビジネスチャンスが生まれるような機会が増えている。

### （５）今後の展開

今後は、現在検討中の案件を早期に事業化することを進めるとともに、地元農家等と農業生産法人を設立することも視野に入れ、それぞれの事業規模を拡大することで、本格的なアグリビジネス参入を図りたいと考えている。

**【本件の連絡先】 王子ホールディングス株式会社**  
**王子グリーンリソース株式会社 資源環境ビジネス部**  
TEL: 03-3563-7012 FAX: 03-3563-1140  
E-mail: mano3369ts@oji-gr.com

※連絡メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

## JR九州グループの農業参入 第一弾 ～大分市において農業生産法人を設立し ニラ栽培に参入～【九州旅客鉄道株式会社】

### (1) 事業概要

JR九州グループの分鉄開発株式会社（本社：大分市）は、2010年4月に農業生産法人株式会社JR九州ファーム大分を新規に設立し、大分県の紹介により大分市宮河内（川添）地区の農地約0.4haを賃借し、ニラ栽培に参入した。栽培施設として標準型連棟ハウスを新規に建設。

2011年4月には大分市下戸次地区、2012年3月には大分市久土地区に農地を約4.5haに拡大。

収穫・出荷作業で、社員5名、パート12名を雇用。（2013年4月現在）



### (2) 取り組みのきっかけ

JR九州グループの新規事業として農業参入を検討していた最中、異業種からの農業参入を推進している大分県から打診を受けたことによる。

### (3) 取り組みにあたっての課題と対応策

第一の課題である農地の確保については、大分県や大分市、JAの協力のもと集約を行い、大分県農業農村振興公社を通じて賃借した。

第二の課題である販路の確保については、JAとの共販とした。

第三の課題である技術指導については、参入時に地元農家より半年間の指導を受けるなど地域と連携し、対応した。また、会社としても地域の農業大学校出身者など若年営農希望者を5名採用したほか、パート等についても、地域雇用に積極的に取り組んだ。

### (4) 取り組みの成果

基本に忠実に手間隙かけて作られたニラは、その品質において高い評価をいただいている。また、農地の拡大に伴い生産量が増大し、強い産地づくりに貢献するなど地域での存在感が増している。

地域の関係者からは、収穫・調整作業のパート等による地域住民の収入機会の増大、地域内での農業や地域の将来についての関心の高まり、マスコミ等への露出が増えることによる地域の注目度アップなどの効果があったといわれている。

### (5) 今後の展開

自社農場における生産技術の確立を前提に、地域の農業者と連携して地域全体での更なる産地づくりにも取り組みたい。また、グループ内飲食店やレストランへの販売量を拡大し、高品質な大分県産ニラの知名度アップに貢献したい。

**【本件の連絡先】 九州旅客鉄道株式会社 総合企画本部 経営企画部 農業推進室**

TEL: 092-474-0747 FAX: 092-474-2737

E-mail: t.ideta@jrkyushu.co.jp

※連絡メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

## JR九州グループの農業参入 第二弾 ～大分県臼杵市において農地を賃借し甘夏栽培に参入～【九州旅客鉄道株式会社】

### (1) 事業概要

2010年4月に設立された農業生産法人株式会社JR九州ファーム大分（本社：大分市）は、地元農家の紹介により、2011年7月、大分県臼杵市佐志生地区の甘夏農地8aを賃借し、甘夏栽培に参入した。

2012年7月には、大分県臼杵市中津浦地区の農地20aを賃借し規模を拡大。



### (2) 取り組みのきっかけ

2010年4月に農業生産法人株式会社JR九州ファーム大分を設立しニラ栽培に参入したところ、高齢化で担い手不足にあった甘夏農家より農地賃借の打診を受けたことによる。

### (3) 取り組みにあたっての課題と対応策

第一の課題である技術習得については、地元農家から指導を受けた。

第二の課題である販路については、初年度栽培分は全て加工品（ジェラート）にし、JR九州の列車内やカフェ等で販売することで対応した。

また、ニラ栽培の従業員を活用することで、新たな採用を行わず要員の効率活用を進めた。

### (4) 取り組みの成果

地域の関係者からは、地域内での農業や地域の将来についての関心の高まり、甘夏発祥の地である大分県で生産する甘夏としてマスコミ等への露出が増えることによる地域の注目度アップなどの効果があったといわれている。

### (5) 今後の展開

自社農場における生産技術の確立を前提に、地域の農業者と連携して地域全体での更なる産地づくりに取り組みたい。また、加工品の開発、グループ内飲食店やレストランへの販売量を拡大し、高品質な大分県産甘夏の知名度アップに貢献したい。

**【本件の連絡先】 九州旅客鉄道株式会社 総合企画本部 経営企画部 農業推進室**

TEL: 092-474-0747 FAX: 092-474-2737

E-mail: t.ideta@jrkyushu.co.jp

※連絡メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

## JR九州グループの農業参入 第三弾 ～熊本県玉名市大浜地区において農地を賃借しトマト栽培に参入～【九州旅客鉄道株式会社】

### (1) 事業概要

JR九州グループのJR九州鉄道営業株式会社（旧社名：株式会社九州交通企画、本社：福岡市）は、熊本県の紹介により熊本県玉名市大浜地区の農地2haを賃借し、トマト栽培に参入した。栽培施設として、標準型連棟ハウスを建設し、ポットファームシステムを導入。2012年7月には隣接する農地1haを賃借し規模を拡大。収穫・出荷作業で、約25名のパートを雇用（2013年4月現在）。また軽度障害者施設の就業支援として約8名の作業受け入れを実施。なお、JR九州鉄道営業(株)は認定農業者の認定を受けている。



### (2) 取り組みのきっかけ

JR九州グループの新規事業として農業参入を検討していた最中、異業種からの農業参入を支援している熊本県から打診を受けたことによる。

### (3) 取り組みにあたっての課題と対応策

第一の課題である農地の確保については、JAから紹介された地権者とJAの仲介により一括契約。

第二の課題である販路の確保については、JA共販及び一部をグループ会社と取引。

第三の課題である技術指導については、ポットファームシステムのメーカーやJAとの連携で対応した。

また、会社としてもパートの採用等地域雇用に積極的に取り組んだ。

### (4) 取り組みの成果

安定的にトマト栽培を行うことができるポットファームシステムを導入し、基本に忠実に手間隙かけて作られたトマトは、その品質において高い評価をいただいている。

また、農地の拡大に伴い生産量が増大し、強い産地づくりに貢献するなど地域での存在感が増している。地域の関係者からは、収穫・調整作業のパート等による地域住民の収入機会の増大、地域内での農業や地域の将来についての関心の高まり、マスコミ等への露出が増えることによる地域の注目度アップなどの効果があったといわれている。

### (5) 今後の展開

自社農場における生産技術の確立を前提に、地域の農業者と連携して地域全体での更なる産地づくりにも取り組みたい。また、独自販路を検討するほか、グループ内飲食店やレストランへの販売量を拡大し、高品質な熊本県産トマトの知名度アップに貢献したい。規格外品を活用した加工品の開発にも取り組みたい。

**【本件の連絡先】 九州旅客鉄道株式会社 総合企画本部 経営企画部 農業推進室**

TEL: 092-474-0747 FAX: 092-474-2737

E-mail: t.ideta@jrkyushu.co.jp

※連絡メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

## JR九州グループの農業参入 第四弾 ～福岡県飯塚市において自社グループ遊休地を活用し養鶏事業に参入～【九州旅客鉄道株式会社】

### (1) 事業概要

JR九州グループのJR九州リゾート開発株式会社（本社：福岡県飯塚市）は、2012年8月にJR九州たまごファーム株式会社を新規に設立し、グループ遊休地4,000㎡を活用し2012年12月に生産を開始した。鶏舎6棟、管理棟、鶏糞処理施設を新規に建設するほか、太陽光発電設備を設置し、地球環境にやさしい農業にも取り組む。集卵・出荷作業で、約10名のパート等を雇用。（2013年4月現在）なお、JR九州たまごファーム(株)は認定農業者の認定を受けている。



### (2) 取り組みのきっかけ

JR九州グループの新規事業として農業参入を検討していた最中、技術指導先となる株式会社セイアグリーシステム（本社：富山県高岡市）と合意したことによる。

### (3) 取り組みにあたっての課題と対応策

第一の課題である生産技術の習得については、株式会社セイアグリーシステムによる技術指導により対応した。

第二の課題である販路の確保については、JR九州グループの飲食店、小売店との連携や、地道な営業活動で対応した。

また、会社としてもパートの採用等地域雇用に積極的に取り組んだ。

### (4) 取り組みの成果

「健康なたまごは健康な親鶏から」という理念の下、親鶏の健康を第一に、安全・安心で手間隙かけた養鶏に取り組み、生命力みなぎる鶏卵はその品質において高い評価をいただいている。具体的には、オールインオールアウトシステムの導入、ファミリーケージの導入、紙帯飼料による餌の安全管理の徹底、コンポスト型鶏糞処理設備の導入や調整池設置による周辺環境への配慮等が挙げられる。こうした「こだわり」を直接消費者にPRすることで、ブランド価値向上に繋げている。

地域の関係者からは、集卵・出荷作業のパート等による地域住民の収入機会の増大、地域内での農業や地域の将来についての関心の高まり、マスコミ等への露出が増えることによる地域の注目度アップなどの効果があったといわれている。

### (5) 今後の展開

加工品のラインナップ充実、高級志向の顧客に対応した販路拡大に挑戦し、安全、安心、高品質な「うちのたまご」ブランドの確立に務めたい。

**【本件の連絡先】 九州旅客鉄道株式会社 総合企画本部 経営企画部 農業推進室**

TEL: 092-474-0747 FAX: 092-474-2737

E-mail: t.ideta@jrkyushu.co.jp

※連絡メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

## JR九州グループの農業参入 第五弾 ～大分県臼杵市において農地を賃借し甘藷栽培に参入～【九州旅客鉄道株式会社】

### (1) 事業概要

2010年4月に設立された農業生産法人株式会社JR九州ファーム大分（本社：大分市）は、関係者の紹介により、2012年4月、大分県臼杵市野津地区の葉たばこ栽培の転作地2.9haを賃借し、甘藷栽培に参入した。2013年4月には、同地区の農地2haを賃借し規模を拡大。

### (2) 取り組みのきっかけ

2010年4月に農業生産法人株式会社JR九州ファーム大分を設立し、大分県大分市でニラ栽培に参入していた。この事業をきっかけとして、大分県及び臼杵市より葉タバコの廃作農地を活用した甘藷の栽培について提案を受けたことによる。

### (3) 取り組みにあたっての課題と対応策

第一の課題である技術習得については、JAから指導を受けた。

第二の課題である販路については、JA共販としているほか、加工品（ソフトクリーム）に挑戦し、JR九州の列車内やカフェ等で販売することで対応した。

また、ニラ栽培の従業員を活用することで、新たな採用を行わず要員の効率活用を進めた。

### (4) 取り組みの成果

地域の関係者からは、地域内での農業や地域の将来についての関心の高まり、マスコミ等への露出が増えることによる地域の注目度アップなどの効果があったといわれている。

地域がブランド化を進めるさつまいも「甘太くん」の焼き芋やソフトクリームを博多駅で販売することで、九州内外へのPRにつなげた。



### (5) 今後の展開

自社農場における生産技術の確立を前提に、地域の農業者と連携して地域全体での更なる産地づくりにも取り組みたい。

また、加工品の開発、グループ内飲食店やレストランへの販売量を拡大し、高品質な大分県産「甘太くん」ブランドの知名度アップに貢献したい。

**【本件の連絡先】 九州旅客鉄道株式会社 総合企画本部 経営企画部 農業推進室**

TEL: 092-474-0747 FAX: 092-474-2737

E-mail: t.ideta@jrkyushu.co.jp

※連絡メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

## JR九州グループの農業参入 第六弾 ～宮崎県児湯郡新富町において農業生産法人を設立しピーマン栽培に参入～【九州旅客鉄道株式会社】

### (1) 事業概要

JR九州グループのJR九州鉄道営業株式会社(本社:福岡市)は、2012年9月に農業生産法人JR九州ファーム宮崎株式会社を新規に設立し、宮崎県児湯郡新富町の農地2haを賃借し、ピーマン栽培に参入する。栽培施設として、低コスト耐候性ハウスを新規に建設。宮崎県の推奨する木質ペレット加温機や富士通のITシステムなどを導入している。2013年7月より作付開始、同年9月より収穫開始予定。なお、JR九州ファーム宮崎(株)は認定農業者の認定を受けている。



### (2) 取り組みのきっかけ

JR九州グループの新規事業として農業参入を検討していた最中、地域の栽培農家の紹介を受けたことによる。

### (3) 取り組みにあたっての課題と対応策

第一の課題である農地の確保については、宮崎県や新富町が斡旋をした複数地権者を宮崎県農業振興公社が集約して一括契約。

第二の課題である販路の確保については、JA共販を予定。

第三の課題である技術指導については、高い技術を持つ地域の農家との連携で対応した。

### (4) 取り組みの成果

地域の関係者からは、地域内での農業や地域の将来についての関心の高まり、マスコミ等への露出が増えることによる地域の注目度アップなどの効果があったといわれている。なお、具体的な成果については、生産が本格化した後に出てくることが期待される。

### (5) 今後の展開

自社農場における生産技術の確立を前提に、地域の農業者と連携して地域全体での更なる産地づくりにも取り組みたい。

また、グループ内飲食店やレストランへの販売量を拡大し、高品質な宮崎県産ピーマンの知名度アップに貢献したい。

**【本件の連絡先】 九州旅客鉄道株式会社 総合企画本部 経営企画部 農業推進室**

TEL: 092-474-0747 FAX: 092-474-2737

E-mail: t.ideta@jrkyushu.co.jp

※連絡メールアドレスの@ (全角)は@ (半角)に変換して下さい。

## JR九州グループの農業参入 第七弾 ～熊本県宇土市網田地区において農地を賃借しかんきつ類栽培に参入～【九州旅客鉄道株式会社】

### (1) 事業概要

JR九州グループのJR九州鉄道営業株式会社（本社：福岡市）は、2013年4月、担い手不足にある熊本県宇土市網田地区の農地2.5haを賃借し、かつて高品質として名声を誇った「網田ネーブル」の産地復興を目指し、ネーブル、デコポン、温州みかん等のかんきつ類栽培に参入した。収穫・出荷作業で、2名のパートを雇用。（2013年4月現在）



### (2) 取り組みのきっかけ

JR九州グループの新規事業として農業参入を検討していた最中、宇土市より産地縮小の状況にある「網田ネーブル」の復興要請があり、宇土市網田地区の担い手として参入の打診を受けたことによる。

### (3) 取り組みにあたっての課題と対応策

第一の課題である農地の確保については、宇土市が斡旋をした複数地権者をJAが集約し、一括契約。

第二の課題である販路の確保については、JA共販予定。

第三の課題である技術指導については、地権者からの技術指導を受けるほか、行政、JAとの連携で対応予定。

### (4) 取り組みの成果

地域の関係者からは、担い手の高齢化等による担い手不足の解消、耕作放棄地化の阻止、収穫・調整作業のパート等による地域住民の収入機会の増大、地域内での農業や地域の将来についての関心の高まり、マスコミ等への露出が増えることによる地域の注目度アップなどの効果があったといわれている。

なお、具体的な成果については、生産が本格化した後に出てくることが期待される。

### (5) 今後の展開

自社農場における生産技術の確立を前提に、地域の農業者と連携して更なる産地づくりにも取り組みたい。また、独自販路を検討するほか、グループ内飲食店やレストランへの販売を拡大し、高品質な熊本県産かんきつ類の知名度アップ、「網田ネーブル」のブランド再興に貢献したい。さらには、網田駅からのアクセスを利用した観光農園を検討したい。

**【本件の連絡先】 九州旅客鉄道株式会社 総合企画本部 経営企画部 農業推進室**

TEL: 092-474-0747 FAX: 092-474-2737

E-mail: t.ideta@jrkyushu.co.jp

※連絡メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

## 地域の雇用確保のため、第3セクターを引き継ぎトマト栽培を展開 【崎永海運株式会社】

### （１）事業概要

2005年6月まで西彼杵郡高島町は第3セクターでトマト栽培事業を展開していた。本事業は、市町村合併で高島町が長崎市になった際、「高島ふれあい農業特区」として民間に放出され、これを当社が落札し、長崎市から農地等を借りる形でトマト栽培を引き継いだ。2005年7月から現在に至り、従業員は9名。苗植え時期や収穫の繁忙期にはアルバイトを数名雇ったり、本業の従業員も手伝いに行くなどしている。

### （２）取り組みのきっかけ

市町村合併のタイミングで参入の打診を受け、高島の過疎問題解決の一助になればという思いから参入した。

### （３）取り組みにあたっての課題と対応策

流通面ではある中央の青果卸にすべて送られてしまい、長崎県内にほとんど出回らなかった。また、経営面でも慢性的な赤字体質であった。これらに対し、卸への取引を止め、県や市の協力を仰ぎながら長崎県内、福岡市を中心に一から営業先を開拓した。赤字体質も農地を半分に減らし、コンパクトな経営を推進することで、まずは健全な経営体質を作ることに注力した。

### （４）取り組みの成果

地道に営業した結果、長崎市内のほとんどのスーパーや大きな青果店から引き合いを頂くようになり、福岡の百貨店、関東の有名青果店やレストランへも納品するようになった。知名度も上がり、メディアからの取材も多い。一度付いた個人のお客様は安定したリピーターとなり、贈答用として広がりを見せている。地方銀行からも多くの営業先を紹介してもらい、更なる拡販を見込んでいる。経営面では、粗利ベースではあるが参入して5年でようやく赤字体質解消のめどがついた。

### （５）今後の展開

赤字体質が解消され、更なる売上増進のためには農地の拡大が必要と考える。しかし、かなりの費用を要するため、補助金制度も含め拡大方策について現在模索中。また、販路が少ない関西、関東への進出を図りたい。

#### 【本件の連絡先】

崎永海運株式会社 トマト事業部

TEL: 095-896-2296 FAX: 095-896-2644

E-mail: mamiko@sakinaga.co.jp

株式会社十八銀行 法人ソリューション部

TEL: 095-828-8554

※連絡メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

## 住化ファームの設立とトータルソリューションの推進【住友化学株式会社】

### (1) 事業概要

いちごを栽培する農業法人・住化ファーム長野（2009年設立、栽培施設面積1ha）、とまと栽培の住化ファームおおいた（2009年、1ha）、住化ファーム山形（2011年、30a）、みつば栽培の住化ファーム三重（2012年、1.5ha）をこれまでに設立。当社および関係会社の農薬、肥料、資材を用いた栽培体系による安全・安心な農作物の安定生産の実証に取り組んでいる。蓄積した技術を地域に開示し、周辺の産地化と地域農業の活性化支援を目指している。

### (2) 取り組みのきっかけ

当社およびグループ会社が扱っている農薬、肥料、その他の資材や技術を総合的に農家に提供し、農業現場の問題解決を目指すため。

### (3) 取り組みにあたっての課題と対応策

- ・改正農地法では一般法人も農地の賃貸が可能となったが、法人の業務執行役員の1人以上が農業に常時従事することが必要とされている。農地法に基づく農地賃貸借契約の締結の際に、この役員が現地に在住することが求められ、複数県に農地を保有する大規模法人の設立が困難。
- ・農業生産法人への出資制限のため、当社が設立した法人はハウス等への補助が受けられない。補助制度の対象を拡大すべきである。

### (4) 取り組みの成果

自社およびグループ会社の資材・技術を用いた栽培体系の実証は、まだ確立途上であるが、これまでの取り組みを通じて社内およびグループ会社の連携、特約店や行政との関係強化には一定の進捗があったと判断している。また、農場の収益もまだ厳しいが、農場運営と農産物の企画・販売の課題と目指すべき方向は明確化してきており、現場の課題解決というトータルソリューションにおいても経験とノウハウの蓄積が進みつつあると考えている。

### (5) 今後の展開

設立済みの農業法人におけるノウハウ蓄積を継続するとともに、地域の行政やJA、特約店等と連携した農業法人の設立を継続し、これらを一つのモデルとして地域の農業活性化への貢献を目指す。

【本件の連絡先】 住友化学株式会社 アグロ事業部 事業企画部

TEL: 03-5543-5214 FAX: 03-5543-5944

E-mail: nakayamak3@sc.sumitomo-chem.co.jp

※連絡メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

## 地域経済を活性化する6次産業化事業の実現 ～西条パッキンググループによる農産物の付加価値向上とマーケットインの仕組み作り～ 【住友化学株式会社】

### （１）事業概要

㈱サンライズファーム西条（SRFS）は、「西条農業革新都市」の推進母体として先進的な農業技術の実証実験に取り組みつつ、地域農業の活性化を目標としている。SRFSの構想にもあるパッキングセンター立上げを、地元企業、西条市役所、日本エコアグロ㈱（NEA）等で西条パッキンググループとして協働し、地元で集荷パッキング加工を請負い、販売することを進めている。

### （２）取り組みのきっかけ

地元のパッキング加工場がないことにより、高付加価値品の出荷や地元農家が安心して規模拡大することの妨げになっていたため。

### （３）取り組みにあたっての課題と対応策

第一の課題は農地の分散である。西条市役所や農業委員会の方に協力して頂いたが、今後SRFSとして規模を広げる上で課題が残っている。

第二の課題は農林水産省による6次産業化法の法認定者の要件である。農業従事者を認定要件にしているので一般法人であるSRFSが申請主体になれない。本事業は、西条市役所の協力の下、地元中小企業が申請主体となり農商工等連携促進法で認定を受ける準備をしている。

### （４）取り組みの成果

SRFSは、レタスを中心とした大規模農場経営に取り組んでおり、作業効率を上げて規模拡大を進めるために、SRFSで生産したレタスパッキングは地元企業に委託している。このように既にパッキングの一部機能を立ち上げたことにより、地元の農業生産法人㈱だんだん村からレタスパッキング依頼があり取り組んでいる。また、大手産業給食会社や惣菜加工会社への取引の話も具体化しつつあり、今後、四国へ初上陸するセブナイレブン傘下のプライムデリカやわらべや日洋との商談も進めていく予定である。また、地元で農産物を大量集荷して加工する企業が存在しないことから、地元農協や農業生産者からのパッキング加工事業に対するニーズは大きい。

### （５）今後の展開

当面、農産物の集荷パッキングや一次加工を中心に行っていくが、将来的には地元企業の保有するクリーンルームを活用した、業界最高水準の製造品質管理体制の加工サラダ製造を行いたい。加工・業務用野菜は生活スタイルの変化によりますます需要のある市場であり、その市場確保を目指す。

【本件の連絡先】 住友化学株式会社 アグロ事業部 事業企画部

TEL: 03-5543-5214 FAX: 03-5543-5944

E-mail: nakayamak3@sc.sumitomo-chem.co.jp

※連絡メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

## 鹿児島県の農業生産法人(株)さかうえへの出資

### ～日本の農業を強化できるモデルとしての同社取組み～ 【住友商事株式会社】

#### (1) 事業概要

同社へは2010年11月に20%出資、2011年1月に常勤の取締役を1名出向派遣。

同社のモデルである、

①土地の集積による規模の経済の追求、  
②必ずしも1つ1つの圃場が大きい  
集積された農地の利用やオペレーションを最適化するIT化、

③規模の拡大を支える人材育成、

④畜種農家の堆肥利用による循環型農業への取組み、

⑤契約栽培を中心とする価格リスクのヘッジ、

が普遍的に日本で有用なモデルと考え、これを全国に展開することを目指す。



コーン収穫の様子  
規模の経済を活かす、大型農機による機械化

#### (2) 取組みのきっかけ

10年来農業資材等の取引関係にあり、当社と日本の農業を強化したいという思いが一致したため。

#### (3) 取組みにあたっての課題と対応策

土地の集積に引き続き各種制約があることと担い手である人材育成に相応の時間/費用がかかること。

#### (4) 取組みの成果

当社参画より2年半となるが、参画のアナウンス効果により多方面からのお問い合わせ・アプローチを頂き、各方面と問題意識の共有を通じて将来の各種ビジネスの可能性につき検討を続けている。

#### (5) 今後の展開

モデルの全国展開とともに野菜の流通等、周辺ビジネスでの当社取引先及び当社既存事業基盤とのシナジーも追及。

#### 【本件の連絡先】 住友商事株式会社 食料事業業務企画部

TEL: 03-5166-5726 FAX: 03-5166-6451

E-mail: [tsutomu.miyakoshi@sumitomocorp.co.jp](mailto:tsutomu.miyakoshi@sumitomocorp.co.jp)

※連絡メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

## 環境に配慮した「完全循環型農業」に参入、「セブンファーム」の取組 ～店舗から堆肥工場、直営農場を完全リサイクルループ化～ 【株式会社セブン&アイ・ホールディングス】

### (1) 事業概要

㈱イトーヨーカ堂は、2008年8月に、千葉県の富里市農業協同組合の協力により、直営農場「セブンファーム富里」にて、環境に配慮した完全循環型農業を開始。生産者と流通が一体となって農業生産するこの取り組みにより、安全・安心に資する生産履歴管理を一元化。また、イトーヨーカドー店舗等から排出される食品残渣を資源として活用し、残渣～堆肥～栽培～販売の循環型生産システムを構築。同様の取り組みとして、全国7箇所にて実施（セブンファーム富里、深谷、つくば、三浦、北海道、東海、東京 ※2013年4月現在）。



セブンファーム富里にて農業体験の様子

### (2) 取り組みのきっかけ

「日本の農業を元気にするお手伝いをしたい！」という思いから、生産者と一緒に効果的かつ生産性の高い農業の仕組み構築を推進。

### (3) 取り組みにあたっての課題と対応策

一つ目の課題である、販売の視点で生産の現場を見る点に関して、消費の現場に一番近い小売業が直接農業に参画することで、お客様のニーズを直接伝え、そのニーズを反映させた効果的な生産活動に繋がっている。二つ目の課題の規格外品の扱いに関しては、普段販売されない規格外のサイズや、形が悪いもの等、お客様にきちんと理由を店頭で説明して販売。加工品等への活用により、商品にならなかったものも工夫してお客様にご提供。



セブンファーム富里にて農業体験の様子

### (4) 取り組みの成果

「セブンファーム」は、地域の生産者等と連携して取り組むことにより、現状の集荷場等のインフラ、市場配送便の混載によるデリバリーの活用等、既存の仕組みと効果的に融合し、地域の活性化やローコスト経営等の新たな取り組みへ挑戦、実施。また、近隣の店舗で出た食品残渣を地域で堆肥化し、その地域の圃場で栽培し、再び近隣の店舗で販売するというリサイクルループでの地産地消を実現。販売面においても、店舗の売場で「セブンファーム」の広告や媒体等を活用して大きく展開。規格外商品含め、店舗のお客様へその取り組みや仕組みを認知、理解いただくことができ、売上面でも、大きく伸長。

### (5) 今後の展開

今後も出店地域を中心に、地域の生産者等との連携による取り組みを強化。積極的な拠点設立を行い、全国10拠点体制を早期に実現。更なる農産物の安全性の確保、農場の適正な経営等を目指し、各拠点・農場でのJGAP認証取得を推進。農業の現場に効果的なPDCAサイクルを導入し、生産・経営における仕組みを継続的に改善。

### 【本件の連絡先】

株式会社セブン&アイ・ホールディングス（事業会社）株式会社イトーヨーカ堂  
TEL: 03-6238-2446 FAX: 03-6238-3489  
E-mail: h5-itou@hd.7andi.co.jp

※連絡メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

## 産地と密接に連携する形で中間流通でのコストを極力低減し、出口に青果物を直販する仕組みを構築し、農業者との共存共栄を図る【双日株式会社】

### (1) 事業概要

農業者の高齢化傾向に伴う担い手の長期減少に歯止めを掛けるとともに、消費者の食品の安心安全志向に起因する出口企業の品質保証要求に対応して行くためには、これまでの中間流通構造における各事業者の機能を産地側に出来るだけ取り込み、その対価を農業者に留保する仕組みをつくるのが最も早道である。双日みずからによる営農事業への参入も含めて、農業者との強い連携体制を構築していく。

### (2) 取り組みのきっかけ

ミニトマト実験事業等を通じ、出口・消費側の性向と栽培流通の実態把握の結果、生産への直接関与が最も有効と判断した。

### (3) 取り組みにあたっての課題と対応策

本取り組みに当たっては、地域ごとに長期的に連携できる農業者を見つけることが必要不可欠であるが、地域によって様々な事情があるため、一元的な方法でこのような取り組み相手を見つけ出すことは難しい。また、高齢化に伴い、こうしたパートナー候補としての担い手人材の供給も不可欠であるが、こうした取り組みは、地道かつ長期を要すると思われ、その中で効率的な規模拡大を如何に図るかが課題。

### (4) 取り組みの成果

- 1) 日本ブランド農業事業協同組合、日本農業法人協会等の農業者団体の構成メンバーとの実際ビジネスモデル構築に向けての取り組み。
- 2) 地方行政機関（農政関係）への、双日の取り組みの地道な紹介を通じて、上記目的に合致する可能性のある農業人材の発掘を期待。

### (5) 今後の展開

- ・ハイレベルな安心安全担保の手段としてのGLOBAL GAPの農業者への普及とこの出口への啓蒙。
- ・IT管理による土地利用型農業、先進的施設園芸の普及。

**【本件の連絡先】 双日株式会社 農林資源本部アグリビジネス部農業第一課**

TEL: 03-6871-2949 FAX: 03-6871-2237

E-mail: morishima.shigeo@sojitz.com

※連絡メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

## 農業事業参入のために、農事組合法人と連携して、高糖度トマトの植物工場栽培の実験事業を実施【双日株式会社】

### (1) 事業概要

双日株式会社は、農事組合法人成田ガイヤと連携して、千葉県匝瑳市に約 3,500m<sup>2</sup>の農地を借り受け、メビオール株式会社が開発したアイメック植物栽培システムを導入して、高糖度トマトなど付加価値の高い野菜・農産物の生産を開始した。

これは、トマト栽培～販売までの全業務を成田ガイヤに委託し、委託費として設備費用他初期投資コストを負担して、栽培技術・営農ノウハウの習得を企図するもの。

2010年5月に工場が完成、6月初めにミニトマトを定植、8月より収穫・出荷を開始した。以降2012年8月末まで栽培・収穫を継続し、当初の目的を達成して実験事業を終了。

### (2) 取り組みのきっかけ

国内農業事業への参入を図るに当たり、パイロットスケールでの実験事業実施を企図したものの。

### (3) 取り組みにあたっての課題と対応策

課題① 植物工場は、露地栽培に比べ初期投資・操業費用が高い。

対応策 太陽光利用の低コスト構造工場方式の採用によりコスト低減。

課題② 採算性の有る安定価格での販路の確保。

対応策 特殊フィルム栽培により、コスト競争力が有り高付加価値の商品を安定供給し、固定客層をつかむ。

課題③ (取り組み開始後認識) 高糖度・食味を重視して作物にストレスを掛ける栽培方法のため収量が低下する傾向にあり、その改善。

対応策 樹勢の強化等作物状況に即応した栽培対応により、安定収穫を図る。

### (4) 取り組みの成果

取引先及び一般消費者(イベント時、社内販売)からは、食味が非常に良いとの評価を得ており、特に初年度夏の酷暑時に他生産者の生産停止・品質低下が相次いだ中、一定の品質を維持したことは高い評価を得た。また、2年目冬の気温急低→水温低下による収量の落ち込みについても、きめ細かな改善により大幅なコスト増を招くことなく収量安定化の目途をつけることが出来、「高付加価値ミニトマトの周年供給」という、実ビジネス上の目標に向けての道筋が見えて来た。

また、現場業務を委託している農事組合法人では、新規就農者が圃場長として従事しているが、上記の如く高品質・安定生産を継続していることより、農業経験に乏しい人材でも対応可能なシステムであるとの認識に立ち、将来展開についても協力の約束を得ている。

### (5) 今後の展開

今回実験事業の成果を基に、地域の農業者と連携して拡大規模での生産販売事業の推進に取り組んでいきたい。

また、新たな栽培品種あるいは栽培方式による農場経営にも取り組みたいと考えており、経験・勘に依存せず知識・データに裏打ちされた新しい農業事業モデルの確立を目指す。

【本件の連絡先】 双日株式会社 農林資源本部アグリビジネス部農業第一課

TEL: 03-6871-2949 FAX: 03-6871-2237

E-mail: morishima.shigeo@sojitz.com

※連絡メールアドレスの@ (全角) は@ (半角) に変換して下さい。

## ジェイアール東海商事株式会社の農業事業の取組み【東海旅客鉄道株式会社】

### (1) 事業概要

J R 東海グループの商業施設を中心に「安全・安心」な野菜を供給することで、「食の安全」に対するお客様の要望にお応えするため、農業に参入した。

ジェイアール東海商事(株)が運営する常滑農場では、2010年1月より、レタス、トマト等を施設で栽培している。(約 86a)

また、2011年6月より四日市農場にてニンジン、ネギ等の土耕栽培を開始するとともに、2012年度からは新たにイチゴを栽培している。(約 80a)



ジェイアール東海商事(株)常滑農場における  
トマト栽培の様子

### (2) 取組みのきっかけ

表示偽装や異物混入などの食の安全が問われる事象が多発し、飲食事業を展開する J R 東海グループとしての取組みが必要であった。

### (3) 取組みにあたっての課題と対応策

常滑農場のトマトはこれまで通年栽培に取り組んできたが、2012年度からは夏季に蒸し込みを行い病害虫を一掃したことで、栽培を安定させ、収穫量を増やすことに成功した。

新たに栽培を開始した四日市農場では、栽培の安定化や出荷量の増加に向けて試行錯誤を重ねた結果、農業関係者の支援もあり、安定生産へ向けて少しずつ前進している。また、自ら栽培に取り組むことで、栽培方法や収支計画策定等、農業全般のノウハウの習得、技術の向上を図っている。

### (4) 取組みの成果

2010年4月より、常滑農場で栽培した野菜をはじめ、J R 東海グループがお届けする「安全・安心」な野菜を「のぞみ畑」のブランドで販売開始。2012年8月からは四日市農場で栽培した野菜も「のぞみ畑」ブランドとして販売を開始した。

栽培した作物は、サンドイッチをはじめ、J R 東海グループのレストランやホテル等の食材として使用されるほか、百貨店や駅構内の店舗で青果としても販売している。その他、大手ネットスーパー等、J R 東海グループ外部にも販売を始め、着実に販路を広げている。

### (5) 今後の展開

今後も引き続き、「安全・安心」な野菜を安定供給していくため、各農場において栽培の安定化や収穫量の増加に向けた取組みを継続していく。

### 【本件の連絡先】 東海旅客鉄道株式会社 サービス相談室

TEL: 050-3772-3910 ※音声ガイダンスに沿って、「3」を選択してください。

対応時間: 9:00~17:00 (土・休日、年末年始は除く)

## 食育・食農活動から農業ビジネスへ発展 ～6次産業化の強化を目指して～ 【株式会社トーホー】

### (1) 事業概要

日本の食料自給率の向上に資する取り組みとして、社会貢献としての「食育・食農活動」、ビジネスとしての「農業事業」を行っている。また、兵庫県の「兵庫楽農生活センター」（神戸市西区）事業に参画し、露地野菜の栽培体験講座や、旬・地産地消をコンセプトにしたレストランの運営等も行っている。さらに、農業法人(株)トーホーファームでは4.28haの圃場で15種類の野菜を生産。近隣グループ内店舗に供給し、地産地消を推進している。



楽農レストラン「育みの里かんでかんで」提供メニュー

### (2) 取り組みのきっかけ

2002年、食の大切さを学んでほしいと、地元小学生に春キャベツの作付け・収穫・調理・販売の一環体験を提供したことから。

### (3) 取り組みにあたっての課題と対応策

レストラン運営・楽農事業については、地域の皆様の認知度が着実に向上し、実績を上げている。更なる認知度の向上のための仕掛けの検討が必要。

農業事業については、参画当初は「農業分野」における知識や技術不足など懸念されたが、兵庫県や地元農家との連携により、着実にノウハウなどを蓄積している。また、農業法人を設立し、耕作放棄地問題の改善、雇用促進、環境創造型農業、日本の食料自給率向上などの課題に取り組んでいる。

(株)トーホーファームで収穫された野菜は  
(株)トーホーストアにて販売

### (4) 取り組みの成果

兵庫楽農生活センター内で営む楽農レストラン「育みの里かんでかんで」が2010年「第3回地産地消給食等メニューコンテスト」において、「農林水産大臣賞」を受賞。2012年には神戸市より廃棄物ゼロへの取組みが評価され「ワケトンエコレストラン」に認定されるなど、当社の経営のキーワードである「美味しさ」そして「安心・安全、健康、環境」を着実に実践することで、様々な方面より評価をいただいている。また、農業法人(株)トーホーファームでは栽培する農作物について、安心・安全の証となる「ひょうご安心ブランド農産物」の認証を6品目で取得している。今後も、毎年1品目以上の農産物で認証を取得していく予定。



### (5) 今後の展開

当社グループのコア事業（業務用食品卸売業・業務用食品現金卸売事業・食品スーパー事業など）との更なる連携を図りながら、農業事業の生産、加工、流通・販売の各分野を強化・拡大し、6次産業化を更に推進していく。

#### 【本件の連絡先】

株式会社トーホー CSR推進部

TEL: 078-845-2400 FAX: 078-451-2898

兵庫県経営者協会

TEL: 078-321-0051

## パプリカ国内栽培工場、㈱ベジドリーム栗原 ～第3農場では、工場廃熱利用による競争力向上と環境負荷低減の両立を実現～【豊田通商株式会社】

### (1) 事業概要

豊田通商では、2008年に地元生産者との共同出資により、農業生産法人㈱ベジドリーム栗原を設立。2009年の第1農場、2010年の第2農場の竣工に続き、2013年4月には第3農場を竣工。目標生産量は、第1農場120トン、第2農場720トン、第3農場315トンで、すべて達成されるとパプリカ国産品におけるシェアの約58%となる。



### (2) 取り組みのきっかけ

安心安全な国産品を求める消費者の声に応えるために、それまで輸入依存度96%であったパプリカの国内生産に取り組んだ。

### (3) 取り組みにあたっての課題と対応策

第1、2農場の経営において、暖房費を軽減することが、最重要課題となっていた。第3農場では、トヨタ自動車東日本(株)が所有するガスエンジンの未利用廃熱をパプリカ温室に還流させることで、生産コストの約30～35%を占めるエネルギーコストの約25%削減が可能になる(現在実証実験中)。

今後の実用化のためには、工場が廃熱を提供しやすいような規制緩和策も求められる(例：工場立地法による緑地面積規制の緩和など)。



**EAT COLOR! を合言葉に  
10色のパプリカを販売**

### (4) 取り組みの成果

第1農場は、GLOBAL GAP(※)を獲得し、ユーザーから安全性を高く評価された。現在、生協、コンビニ、量販店等に販売を拡大している。

第3農場の廃熱利用については、トヨタグループの東北復興プロジェクトにおいて、宮城工場のF-グリッド構想の一環として導入された。大規模な製造業が関わる新しいタイプの農商工連携モデルであり、地域活性化策として注目されている。

(※) GLOBAL GAP：ドイツに本部を置くNPOが運営し、世界中の農・畜・水産物を対象とする食品安全の総合的な適正農業規範(GAP：Good Agricultural Practice)。

### (5) 今後の展開

第3農場における、工場廃熱利用については、1年間の実証栽培を経て、2014年秋には評価を行う。目標を達成できれば、本モデルをベースにした工場廃熱利用の植物工場を日本各地に展開していく計画。

#### 【本件の連絡先】 株式会社ベジドリーム栗原

TEL：03-4306-5028(豊田通商内) FAX：03-4306-8688(豊田通商内)

E-mail：hidehito\_hiei@toyotsu-shokuryo.com

※連絡メールアドレスの@ (全角) は@ (半角) に変換して下さい。

## 耕作放棄地を活用して農業参入【長崎ダイヤモンドスタッフ株式会社】

### （１）事業概要

2004年10月に1.4ha（耕作面積0.6ha）の農地を賃借して野菜栽培を開始。その後、2008年7月までに2.8ha（耕作面積1.6ha）を賃借して農業事業を行っている。

事業開始時より3年半はテストパターンで多品目の野菜を栽培。2009年4月以降は10品目位に絞って付加価値を上げている。

その結果トマト、きゅうり、深ネギ、ブロッコリー、アスパラ、メロンはブランド化出来ている。学校給食用の食材（玉ネギ、きゅうり、じゃがいも等）も多く出せるようになった。

### （２）取り組みのきっかけ

長崎市が農業特区の認定を受けたことと、自給率アップの必要性和、市の地産地消の取り組み等でビジネスチャンスがあると考えた。

### （３）取り組みにあたっての課題と対応策

長崎市は耕作放棄地は多いが、まとまった広い農地はない。あったとしてもすぐに農地として使える所はない。

よって、農地にするまでに、費用と労力と時間が掛かり過ぎる。農業生産法人でないため、補助金制度も限られている。

### （４）取り組みの成果

事業を起して9年目であるが、生産品目を絞りブランド化してる方向性は良い。学校給食の食材（玉ネギ・きゅうり・じゃがいも等）も、長崎市との連携も良く取れており、年々量・質ともにアップしている。地産地消を全面的に押出し、長崎市内の量販店への売り込みを行っている。

併せて、直営の農産物直売所を持ち、販売に力を入れており、軌道に乗って来ている。

よって、生産量・売上高（生産部門・販売部門とも）は年々増加している。

### （５）今後の展開

更に、農地拡大＝生産拡大を考えているが近辺に農地がない。

賃借の制度が変わり、地権者と直接契約が出来るようになった。便利な面もあるが、当社としては、やはり長崎市に力を貸して貰い、耕作放棄地を探して貰って長崎市から賃借した方がやりやすい。（安心できる）

### 【本件の連絡先】 長崎ダイヤモンドスタッフ株式会社

TEL: 095-814-1212 FAX: 095-814-1213

E-mail: tashiro@diamondstaff.co.jp

※連絡メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

## 「安心・安全」な農産物の生産を目指して～有機リサイクル農園の開園と農事組合法人の設立～【東日本旅客鉄道株式会社】

### （１）事業概要

東日本旅客鉄道のグループ子会社である日本レストランエンタプライズ（NRE）では、1998年にJAやさとの農業指導をうけ、常磐線友部・内原駅間の操車場跡地に「NRE友部有機リサイクル農園」を開園し、有機栽培を実験的に開始した。約3haの農地で生産された野菜をNREのエキナカ店舗等で利用している。

2009年4月には、物量確保のために安定的な生産を目指し、JAやさとと地元生産者との共同出資による農事組合法人「みどりの線路」を設立した。

### （２）取り組みのきっかけ

安心・安全な農産物を生産するためには自社農園が必要だと考え、有機栽培に関心のあるJAやさとの協力を得ることができたため。

### （３）取り組みにあたっての課題と対応策

友部有機リサイクル農園の開園時は社員3名体制で、操車場跡地の開墾のため農業に適した土壌にすることや有機栽培のため雑草処理等の作業負担等、農業に関する技術等を向上させることが課題であり、JAやさとの技術協力のもと生産体制を築きあげた。

また、みどりの線路の設立時には供給先への安定的な需要を確保する必要があり、自社工場での使用量増加やエキナカ店舗での販売等の対応を行った。

### （４）取り組みの成果

食の安全を目指し有機栽培を行う友部有機リサイクル農園では、順調に生産量を拡大し、開園当初は10トン程度の生産量を約65トンにまで拡大した。また、みどりの線路では、当初7名の地元生産者の出資をいただいたが、規格外品も含めた全量出荷のため安定的な生産活動が可能であることから、若い生産者を中心に同法人への出資希望があり、随時出資者の増員を行ない現在11名となっている。

なお、NREではJAやさととの協力関係のもと、組合員の生産した米や野菜等の仕入れを行うとともに、店舗から発生した生ゴミをリサイクル処理した肥料をJAやさとの組合員の方に使用していただくなど、地元と連携した農業の活性化と食品リサイクルに取り組んでいる。

### （５）今後の展開

今後は、安心・安全な農産物の安定供給と食品リサイクルの充実を図りつつ、現地生産者との連携のもと、生産体制の強化による生産量の拡大に取り組んでいく。また、需要確保の点から、NREのエキナカ店舗での食材使用や店頭での販売等の利用機会を増やしていく。

【本件の連絡先】 東日本旅客鉄道株式会社 経営企画部 産業政策プロジェクト

TEL: 03-5334-1678 FAX: 03-5334-1106

E-mail: 01B227@jreast.co.jp

※連絡メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

## 施設園芸の新規展開による酪農地域の活性化 ～農地賃借による施設園芸の新規展開を通じた地域の活性化の推進、雇用の創出～ 【合同会社北海道新エネルギー事業組合】

### （１）事業概要

合同会社北海道新エネルギー事業組合では、ヒートポンプを活用した酪農機器の製品開発・販売を実施しているが、北海道が企画した「2011 北海道エネルギーフロンティア事業（一村一炭素おとし事業）」に応募・採択されたのを契機に、農地を賃借、高断熱複層エアハウスと農業用ヒートポンプを組み合わせた施設園芸用ハウス3棟を建設し、レタスの栽培を開始、11名により平均1,000玉/日出荷している。このうち65歳以上の高齢作業員5名が軽作業に従事している。

### （２）取り組みのきっかけ

「2011 北海道エネルギーフロンティア事業（一村一炭素おとし事業）」に応募・採択されたのを契機に、農地を賃借し施設園芸事業を開始した。

### （３）取り組みにあたっての課題と対応策

栽培技術、農業施設技術、販路等についての技術・ノウハウが無かったため、(株)ホッコウに指導・助言をもらいながら企画。栽培技術については(株)ホッコウの関連会社アド・ワン・ファームの栽培ハウスで実際に栽培実習を受けながら技術を習得、現在の技術のベースとなっている。販路についても(株)ホッコウのルートを活用させていただいている。農地取得に当たっては、中標津農業協同組合に協力・調整いただいた。

### （４）取り組みの成果

酪農が基幹産業の中標津で、冷涼かつ日照期間の長さを活かした施設園芸を展開しており、新しい需要創出、高齢者を含めた雇用の拡大に繋がっている。周囲の関心も高く効果があったと思料する。

販路については、(株)ホッコウのルートに加え、種苗会社との連携により、新たなルートも開拓でき、中標津、釧路、北見等の近郊の市場へ出荷することができるようになった。

高断熱複層ハウスとヒートポンプの活用によりランニングコストの低減が図れている。ヒートポンプについては、2社の異なるヒートポンプを導入し比較を行っており、今後のあらたなハウス導入に向けてのデータの蓄積を図っている。

### （５）今後の展開

若い世代が先頭に立ち、農業に興味を持ってもらえるよう販売先の状況を見ながら、栽培ハウスの増設、従業員への雇用増を目指している。将来は障害者やメンタルケア施設、観光施設としての構想も考えていく予定である。

### 【本件の連絡先】 合同会社北海道新エネルギー事業組合

TEL: 0153-73-2050 FAX: 0153-73-3050

E-mail: info@hokkaido-newene.co.jp

※連絡メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

## 農地賃借による農業参入、自社システム導入の「げんき農場」にてノウハウ蓄積し、営農家や新規参入企業に農業経営提案を行う【渡辺パイプ株式会社】

### (1) 事業概要

2003年、自社温室栽培システムの粋を集めた「げんき農場」を設立。一棟一式のフルターンキーシステム(※)約1haにてトマト栽培を開始。その後様々な品種に挑戦し、販売先をみずから開拓。栽培方法の改善にも取り組む。2007年には単年度黒字化し、以降順調に推移している。  
※ キーを回せば稼働する状態で引き渡されたシステム/設備のこと



### (2) 取り組みのきっかけ

施設の大規模化、企業の新規参入といった新たなニーズを先取りし、自ら企業的農場経営を実践すべく大規模農場を立ち上げた。

### (3) 取り組みにあたっての課題と対応策

当初食品メーカー全量買い取りにて大量生産・契約栽培を開始したが、その後価格が低迷し経営が困難になった。

売り先に依存することを止め、市場ニーズを探り付加価値化できる品種に切り替え、また販路も自ら開拓することで経営を持ち直すことが出来た。現在も複数品種をテスト栽培しながら、先手を打っている。

### (4) 取り組みの成果

商業ベースの大規模農場経営から得たノウハウにより、大規模化したい営農家や新規参入企業の様々な要望に応える、具体的な“もうかる”提案を行い喜ばれている。

また製品開発・改善にあたっては、現場の声を直接聞けるようになり、データの収集も容易になった。これらデータをお客様に喜ばれる製品づくりに活用している。農場内には宿泊可能な研修所があり、栽培実習やセミナー等、社内外の研修受入れを行い営業活動に結び付けている。

### (5) 今後の展開

げんき農場で得たノウハウを基に、全国の営農家・企業に農業経営の提案を行いつつ、今後は地域の農業活性化にも一役買いたい。

最近実施し好評を得た食育イベントを近隣の小中学校に呼びかけたり、地域の農産物を販売する直売所の開設することも今後検討したい。

#### 【本件の連絡先】 渡辺パイプ株式会社

TEL: 03-3549-3079 FAX: 03-5565-6380

E-mail: s\_abe@sedia-system.co.jp

※連絡メールアドレスの@（全角）は@（半角）に変換して下さい。

