

熊本県新分野進出モデル事業

会社概要

- ① 農業生産法人有限会社清和
- ② 代表取締役藤河繁利
- ③ 熊本県上益城郡山都町井無田723番地1
- ④ 300万円
- ⑤ 3人
- ⑥ URL
- ⑦ 事業内容

ブルーベリーの観光農園及び生産販売(加工品を含む)
アスパラガスの生産販売
ニンニクを生産販売

1 事業概要

地元の休耕地を買収または賃借し、今後需要の伸びが見込まれるブルーベリーの栽培と、低コストでの栽培が考えられるアスパラガスの栽培も始めた。

また、ブルーベリーだけでは通年の雇用には無理があるので冬場の従業員の雇用対策として、ニンニク、玉ねぎの栽培も検討している(ニンニクについては試験栽培を始めた)

2 事業背景と動機

建設投資の規模の縮小、町村合併による競争企業の増加、過疎化による建設従事者の減少等建設業を取り巻く経営環境は厳しさを増している。そこで、新規事業分野への進出を検討した。

当社所在地は高冷地気候の農村地帯であり、また農業後継者の減少による休耕地・転作地もあるので、その土地の有効利用も考え、ブルーベリー及びアスパラガスの栽培を行うことを計画した。このことにより、建設業の余剰人員や高齢者を年間を通し雇用できることや、休耕地を荒れないように利用することで、地域に貢献できるのではないかと考えた。

3 利用した経営資源

地元の休耕地の買い取り及び賃借
余剰建設従事者の雇用、
地域高齢者の雇用

4 投資額・資金調達方法

平成21年3月末現在、約3千万円の投資
資金調達については、代表者個人の出資と建設業からの調達、日本政策金融公庫からの借入
による

5 事業の推進体制

ブルーベリーについては平成17年に600本植え付け、その後少しずつ拡大して、現在
約1,400本程植え付けしているが、そのうち本年夏まで収穫できたものは約700本程度である。
アスパラガスについては昨年2反程植え付け、本年は少し収穫した
またニンニクを今年秋に試験的に100kg(8a)植え付けた。

6 販路開拓・顧客開拓等

栽培指導者による出荷依頼
県内市場出荷
山都町内の道の駅への販売委託
各種イベントへの参加
知人等の紹介による個別訪問営業

7 差別化戦略・競争戦略

従来の地植栽培ではなく、生産性の高い施設園芸を行う。

この方法により、糖度が高く粒の大きい品質の良いものができることと、植栽してから収穫までの期間が短く、収穫時の労働効率も良いので、採算性の高い農業経営が可能である。

また町村合併による旧阿蘇郡蘇陽町のブルーベリーはブランドとして確立していることも、差別化の要因として考えられると思う。

また蘇陽町の観光農園は家族経営が多いので、企業としてのサービス提供も検討課題である。

8 成果・売上等と課題

平成20年夏から販売を開始しているが、平成21年3月期決算で、約2tの収穫量を見込んでいたが、約1tの収穫量しかなく、売上高も400万円ほどの見込みに対し、200万円ほどの売上しかなかった。

また、平成22年決算期においても同じような売上高になると予想される。

その原因として、本年は収穫時期に雨が多く、生果実で出荷できる収量が少なかったためであるが、生果実で出荷できず冷凍保存にしたものは、現在加工食品として出荷している。

今後は、製品の差別化戦略はもちろんだが、作業体制の改善や、施設整備による収量の安定化等も検討課題だと考える。

9 苦勞した点

収穫時期には60歳代の人材を雇用したいと考えていたが、地域ではまだ自分で営農されている人も多く、70歳から80歳以上の人を雇用しなければならなかった。ただ、高齢者雇用という点では地域貢献はできていると考えられる。

また、夏の暑い時期での労働という厳しい気象条件を考えたとき、雇用単価の設定に苦勞をした。

また、全国的にみて栽培量の増加によるものと考えられるが、事業を開始した時期よりも価格が低下しており、販路の確保に苦勞をしている。

栽培施設においては、栽培用の水を確保するためのボーリングをしたが失敗に終わり、2度目のボーリングをしたが、まだ十分な水量を確保できていない状態である。

10 今後の展望

新規事業分野への進出に農業を選択しブルーベリーを栽培したが、本格的な収量が確保できるまで時間がかかること、作業時期が夏場に集中することを考えると、今後は単年で収穫が見込まれ、冬場の雇用対策にもつながる玉ねぎやにんにくの栽培も考えている。

また、販売先の開拓や、加工品の開発、消費者から見た目の製品の差別化も重要だと考える。

課題としては、製品の差別化戦略はもちろんだが、作業体制の改善や、施設整備による収量の安定化等も検討課題だと考えている。

11 代表者から一言

新規事業分野への進出は非常に厳しいと思う。

色々と研究したつもりではあったが、事業開始時期より市場価格が低下していることや、販売先の取引状況の変化などによる、新規販売先の開拓や・加工品など新商品の開発、また投資額に対し計画通りには収量が上がらないことなど、農業経営の厳しさを痛感している。