

トップランナー

2007

◆サーマルリサイクルによる
野菜の栽培事業

土木建設業を主体に土石採取と産業廃棄物中間処理を行っている渡部産業（福島県猪苗代町）の渡部寛規氏は、産廃処理の際に発生する温熱水を利用して「サンチュ」栽培に取り組んでいる。

冬には一面が雪で覆われる豪雪地帯。産廃焼却炉を囲むように保有していた10畝の土地で、焼却炉の温水を再利用した野菜の栽培を計画した。建設業が農業に参入する上で最大の障害になると感じていたのが販路の開拓だったが、

契約栽培の道を確立できたことで事業化を決断した。

栽培する作物は、栽培が比較的容易で、生産が安定しているなどの理由から「サンチュ」を選定した。気温が下がる秋から春までの間、ハウス内の温度を15〜20度に保つため温熱水を供給。冷めた後は焼却炉の冷却水として循環利用している。

現在、パート3人を雇用し毎日1万5000枚から2万枚を収穫。大手スーパーや食品問屋、地元レストランなどに全量出荷を続けている。

◆神話の里「奥出雲」に創る

〈今紹介する企業〉

渡部産業（福島県）／植田工務店（島根県）

2 アグリビジネス分科会 下

魅力ある甘藷産地

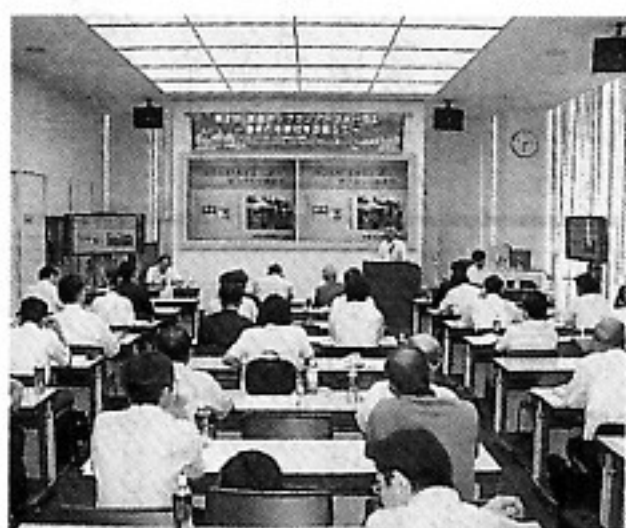
植田工務店（島根県奥出雲町）の植田良二氏は、甘藷（かんしょ）栽培での付加価値型農業への取り組みを紹介した。

サツマイモを選んだ理由は、加工性に優れ連作障害にも強く、生食用としても通年販売できること。現在、国営事業で開発した農地5畝を借り入れ、焼酎用の契約栽培で12ト、和菓子のおんなどの加工用に15トを出荷。焼きイモの委託販売なども好評で、イモ薯はシモン茶の原料として出荷している。

植田氏は「石の上には3年だが、土の上では最低7年は必要。農業は長期的なスパンで考える必要がある。自己資金の範囲内からスタートすべき」とアドバイスする。一方で、「うまくいけば中山間の

過疎地を活性化できるので、の渋谷往男氏の進行で「経営は」と夢を追いながら「頑張る」と必要なら「マーケティングのある産業」に挑む。インク「企業が農業に参入した際の金融面の問題点」「地域や行政機関との良好な関係の築き方」などの視点から意見を交わした。

アグリビジネス分科会の総まとめとして「建設帰農」次見を交わした。建設業が新規参入者として「融資を受ける際には中期の展望を持って、しっかりと販路開拓を進めるべきか」などの視点から意見を交わした。三菱総合研究所などの課題に、橋場建設（北海道風連町）の橋場利夫氏と、もちだ園芸（島根県出雲市）の持田圓治氏が「うまくいきそうだと皆が参入し過剰生産に陥る。生き残るにはブランド化、あるいは量産によるコストダウンが不可欠」「企業が農業に参入」などを話題にミニパネル討議も



アグリビジネス分科会では「販路開拓」などを話題にミニパネル討議も

「経営するために、地域の理解を得る努力も大切」など現場の声を伝えた。これに対し、各パネラーが「どうしても投資が過大になるが、回収するのに期間がかかることを認識しておくべき」「融資を受ける際には中期の展望を持って、しっかりと販路開拓を進めるべきか」などの視点から意見を交わした。最後に、日本大学の盛田清秀氏が「農業は可能性のある産業。経営のオペレーションの質という点では建設業の方が先んじていると思う」との考えを示した上で、「土地を扱うことに関しては、国民や地域に対して責任がある産業だということをお忘れしないでほしい」と総括した。（福島建設工業新聞社 相澤隆）

日本には建設業が必要です

頑張りがいのある産業へ

甘藷栽培

※毎週火・木曜に掲載