

詳 報 第3回建設

ランナーフォーラム

⑧

農業への新規参入において、鍵となるいくつかの要素がある。それらは、消費者の健康志向にマッチした新たなブランドづくりであったり、異業種や既存の農家、地元との連携であったりする。

■健康志向に着目

建築・土木の基礎工事や生コンクリート庄送を手掛けるミツワ興業(新潟県長岡市)が、機能性の高い栄養成分β-グルカンを多く含む「ハナビラタケ」の栽培に着手したのは、健康に投資する時代が来るという吉原博社長の着眼からだった。きっかけは、農業高校

●アグリビジネス分科会Ⅲ

の先生が人工栽培に成功したことをラジオで聞いたこと。すぐに栽培法の伝授の交渉に乗り出した。

工場や土地資金などのリスクを考え、使われていない工場を探し、初期投資は改造費と栽培器具などの購入費だけで済むようにしたという。

生鮮品は県の支援産品に選ばれ、現在、都内のホテルやレストラン、百貨店など多方面に出荷を広がっている。

■農業特区で新産業 「地域活性化に貢献した

野菜の栽培なども実施。稲

い」。養和土建(新潟県上越市)の養和章社長は、荒米で、酒造会社と契約、オ廃農地の増加や自然資源の崩壊などで地域の将来に危

当初は認知度が低く、地域での理解や金融機関からの借り入れに苦労した。し

経営者など異業種の仲間と一緒に、酪農や稲作を事業業がイメージアップにつながる。多くのマスコミに取

り上げられ困難を乗り越え

た。

■従業員の雇用を維持 牧場では、乗馬など各種の体験料や、乳製品の加工販売によって収入を得る。また、稲作や、果樹・有農地の生産基盤がほ場整

から、高糖度ミニトマト栽培に乗り出した。

きっかけは、親族がミニ

トマトを生産していたこと。農水省に申請した「アグリチャレンジヤー支援事業」に認定され、事業化を

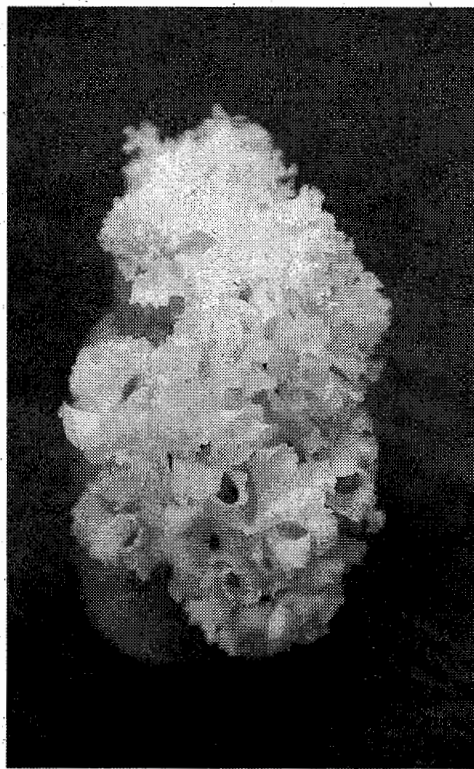
異業種への進出で、会社の知名度が上がった。また、従業員の雇用を継続することができた。

現在、規格外トマトを使ったトマトジュースの工場建設を進めており、新たな雇用と商品を生み出していく方針だ。

■地元農家と連携

飯古建設(島根県海上町)の田仲寿夫社長は、行政や地域農業者の協力を得て畜産に参入、食肉として「隠岐牛」ブランドを旨指した。

建設業の農家参入では、農地の借り受けや制度資金の利用ができないため、構造改革特区を申請。04年に隠岐潮風ファームを設立した。



越後花びら茸(ミツワ興業)

販売先を東京に決め、ブランド化を図ったが、定時定量出荷が不可欠だった。そこで、時間はかかったが、毎月10頭以上出荷できる体制をつくった。

県や地域農業者など関係者が東京食肉市場で見守る中、06年、初せり

高い評価を得た。今後、出荷頭数を増やす計画。しかし、増頭に従って品質にバラツキが生じることも考えられるため、地元の畜産農家との連携を密にし、中長期的な品質確保と子牛の生産量増への取り組みに力を注いでいる。

(大分建設新聞社「西田博之」 ※毎週水・金曜日に掲載します)

地元や異業種と連携

日本には建設業が必要です