

2009年(平成21年)3月11日(水曜日)

新事業、技術開発に挑戦する建設企業や支援者で構成する建設トップランナーフォーラムが1月に宮城県仙台市、2月に佐賀県唐津市で開かれた。仙台市では「アグリビジネス分科会2009 in 仙台」として開催、「企業間連携による農業ビジネスの展開」をテーマに、建設業と農業の融合について理解を深めた。唐津市では「産学官連携による地域振興」をテーマに、地方での地場産業と大学の役割にスポットを当てた。「地方建設記者の会」(建通新聞社など18社で構成)の取材によって、フォーラムの様態を7回にわたって報告する。

建設トップランナーフォーラム アグリビジネス分科会2009 in 仙台

全7回の1

「アグリビジネス分科会2009 in 仙台」には全国から約100人が参加し、事例発表や特別講演、参加者を交えた討論会を行った。事例発表では、農業進出のパイオニアとして全国的に有名な伸和興業(宮城県仙台市)の笠原亨社長と愛亀(愛媛県松山市)の西山周社長がそれぞれの取り組みのきっかけや現在の課題を説明した。

経験値を上げ販路拡大



伸和興業・社長
笠原 亨

「アグリビジネス分科会2009 in 仙台」には全国から約100人が参加し、事例発表や特別講演、参加者を交えた討論会を行った。事例発表では、農業進出のパイオニアとして全国的に有名な伸和興業(宮城県仙台市)の笠原亨社長と愛亀(愛媛県松山市)の西山周社長がそれぞれの取り組みのきっかけや現在の課題を説明した。

伸和興業の笠原社長は、後継者不足などの問題を抱える農業をビジネスチャンスととらえ、農業分野に進出。宮城県の経済再生戦略プロジェクトに呼応して2004年に有限会社「未来彩園」を設立し、採光性に優れたトラス式タッチライト型温室を使い、越冬型長期取り養液栽培による

「農業は初年度から儲かる事業ではなく、経験値を上げて販路を拡大することが重要。今の経済状況に耐えるためには、単価アップが課題。エンドユーザーをターゲットに販売を拡大するため、『彩園トマト』のブランド構築を目指したい」と笠原社長は語る。



愛亀・社長
西山 周

「人材を何とか温存し、強みを残すことがわが社の作戦。利益を確保しようというのは目的の一つにすぎない。とにかく技能を温存することを第一に考えた」。愛亀の西山周社長は異業種参入のきっかけを説明した。

ブランディングが重要

同社ではトマト以外にも、白菜の廃棄部分など地元の「デッド野菜」の販売にも乗り出しており、好評を得て

「人材を何とか温存し、強みを残すことがわが社の作戦。利益を確保しようというのは目的の一つにすぎない。とにかく技能を温存することを第一に考えた」。愛亀の西山周社長は異業種参入のきっかけを説明した。同社は1996年以降の建設投資の減少をきっかけに「インフラの町医者」として、道路舗装工事から生コンクリート工場、建築・リフォーム、造園と幅広い事業を展開する。