

社会情勢の大きな変化、SDGsの潮流の中で、建設業界では「新4K」や「ESG」の取組が焦点の急となっており、地域課題の解決、社会貢献の観点が重要視されつつある。このため、会員各社が関係機関との連携・協力を図りながら行っている食料・エネルギーの「地産国消」の取組を紹介し、地域、社会貢献に関する行政とのパートナーシップの深化を語る。

vol.1

夏秋いちご栽培を通じた 地方創生への挑戦

株式会社奥村組

投資開発事業本部

新事業開発部

島 庸介



農場メンバー

「二〇三〇年に向けたビジョン」の 策定（新規事業領域への挑戦）

奥村組では、これまで培ってきた強みを活かしつつ、長期的に事業を継続し、社会の持続的な発展に寄与するため、将来の当社のありたい姿を示した「二〇三〇年に向けたビジョン」を二〇一九年四月に策定しました。このビジョンでは、これまでよりさらに高い視座と広い視野をもち、人と自然を大切にし、未来づくりに貢献するヒューマン・コンストラクターを目指して、「企業価値の向上に努め、業界内でのポジションを高める」、「持続的な成長に向け事業領域を拡大し、強固な収益基盤を築く」、「人

を活かし、人を大切にする、社員が誇れる企業へ」の三つを掲げ、その実現に向けて様々な挑戦を行うこととしています。

このうち、二つ目の「事業領域の拡大」に向け、二〇一九年四月に投資開発事業本部およびその傘下に新事業開発部を新設し、新規事業領域への挑戦をスタートさせました。

農業分野への参入

（「夏秋いちご」の栽培）

現在、我が国は「食料安全保障」、「少子高齢化等に起因する生産人口の減少、地方の過疎化・荒廃」といった課題を抱えています。そこで当社は、農業分野へ参入し【食料の安定供給】と【地方創生】に取り組むことで、これら課題の解決に貢献できるとともに企業としての成長も図れるのではないかと考えました。

まず、国内における農作物の栽培や流通の状況を調べたところ、多くの消費者から高い支持を得ているいちごの多くは冬から春に収穫され、夏秋期には生産量が著しく少なくなるため、その時期には主に冷凍品や輸入品が流通していることを知りました。

国産農産品の需要が高まっている中、これまでは酸味が強く小粒と言われていましたが、近年は甘くて美味しい品種の開発が進む、国産の「夏秋いちご」（夏秋期に栽培できる品種）に着目しました。そして、夏秋いちごの研究・栽培に先行して取り組んでいる方々へのヒアリングや、マーケット調査を行った上

で、夏秋いちご栽培の事業化に向け、「バシヨ（栽培適地）」、「ヒト（従事者等）」、「モノ（栽培品種）」について具体的な検討を進めました。

「バシヨ」

（長野県との出会い）

夏秋いちごの栽培には、気温が30℃を頻繁に超えるような地域は適さないとされており、東京からのアクセスも考慮に入れながら栽培適地を探る中で、長野県は高冷地が多く、夏秋いちごの栽培も実際に行われていることが分かりました。そこで、事業参入の可能性を探るため、長野県農政部にご紹介いただいた、公益財団法人長野県農業開発公社（以下農業公社）へ相談に伺いました。

農業公社は、「農地中間管理事業の推進に関する法律」に基づき長野県知事から指定された「農地中間管理機構」として、農用地の利用の効率化および高度化の促進を図るために農地の貸借や売買を行う他、休耕地や耕作放棄地に関する情報も取りまとめている組織で、長野県北佐久郡軽井沢町の標高約九〇〇メートルにあり、夏場も冷涼な気候が期待できる休耕地約一・二ヘクタールを、当社にご紹介いただき、ここを栽培地として決めました。

「ヒト」

（地元事業者との協業と地元人材の活用）

農業公社からは、栽培地だけでなく、当社と同様農業事業への参入を検討している地元企業（小諸倉



軽井沢いちご工房農場位置図

庫株式会社・長野県小諸市）もご紹介いただきました。同社は、倉庫事業をはじめホテル事業、不動産事業などを手がける百年以上の歴史を持つ企業で、地の利を活かした雇用と地産地消に向けた販売ルートの確保などに大きな力を発揮してくれるとの期待から協業の打診をしたところ、当社の夏秋いちご栽培に取り組み趣旨にも賛同いただき、二〇二〇年一月に両社の共同出資により「株式会社軽井沢いちご工房」を設立するに至りました。

また、農業従事者に関しても、地方創生への貢献に向け、できる限り地元の人材を確保・活用することが重要と考え、長野県農業大学校へのアプローチや長野県農業法人等就業フェアなどを通じて、地元

長野で農業に携わりたい・働きたいという方を募り、正社員およびアルバイトとして雇用することとしました。

「モノ」

（地産品種の選択）

夏秋いちご市場において一定の評価を得ていくためには、食味や品質に優れた品種の選定が大変重要です。今後の事業展開を見据えて複数の品種を栽培することを前提とした上で、種苗の安定調達やコスト等も勘案し、「地産」で優れた品種を優先的に探しました。その結果、信州大学の「サマールージュ」として商標登録済）が、他の夏秋いちご比べ糖度が高く、冬春いちごにも負けない食味であったため、これを主力品種とし、また、同じく良い食味を持つ、農研機構が開発した「なつあかり」を加えた二品種を栽培することとしました。

なお、二年目となる二〇二二年からは、長野県の協力を得て、長野県が開発した品種「サマールリカール」を「なつあかり」に替えて栽培しています。

施設整備と栽培ノウハウの習得

（本格栽培の開始）

「バシヨ・ヒト・モノ」の決定を経て、二〇二〇年一月より、四棟のビニールハウス（栽培面積一三アール）の整備を行いました。栽培技術については、長野県で同品種を栽培している「株式会社苗香屋



上：軽井沢町内ビニルハウス
下：ハウス内部の様子

（長野県伊那市）様に「ご協力いただいた栽培から出荷までの実地トレーニングの他、大井教授からもさまざまなご指導をいただいてノウハウの習得に努め、二〇二二年四月より本格的な栽培を開始しました。

販路の開拓 （サンプル提供やインターネットの活用）

栽培一年目は、販路を開拓するべく、洋菓子店などへの訪問営業等を精力的に行い、収穫したいちごをサンプルとして提供し、実際に使用した評価をいただくことから始め、個人向けインターネット販売も行いました。国産の夏秋いちごという希少性に加え、食味についても高い評価をいただき、徐々に顧客が増え、品薄状態が続くなど夏秋いちごのニーズを肌で感じるようになりました。

栽培二年目は、一年目の実績もあり、出荷開始直後から順調に注文が入りましたが、途中、予期せぬ

病気が一部で発生したために在庫不足が生じ、注文をお断りせざるを得ない状況となり大変悔しい思いをしました。

当面の課題 （ビジネスとしての基盤確立）

農業の知見や経験が全くない当社が、夏秋いちご栽培に取り組んで二シーズンが経過しました。長野県をはじめ地域の皆様のご協力をいただきながら、試行錯誤の毎日ですが、商品を手にとってくださった皆様から高い評価をいただいていることに、まずは安堵しています。

当面の目標は、夏秋いちごを安定的に供給することであり、以下のような多くの課題を一つひとつ解決していくことが重要と考えています。

（一）病気への対応

主力品種である「信大886」の栽培は順調ですが、「なつあかり」と「サマーリリカル」については栽培中に病気が発生し、栽培の断念や出荷停止を余儀なくされました。限られたスタッフで病気の処置を行わなければならない、人手不足が顕在化するなどの課題も生じました。

農作物の病気を完全に防ぐことは難しいですが、発生原因を分析して出来る限りの対策を講じるとともに、万一病気が発生した場合の対応についてもあらかじめ検討・準備しておくことが必要です。

（二）高温への対応

夏秋いちごの収穫は、気温の高い時期に行うため、

収穫後の傷みの進行が早く、品質保持が大変重要です。選果、箱詰め等は冷房の効いた室内で行うとともに、出荷までの時間短縮に努めています。収穫や注文の状況によっては出荷調整が必要になるため、実用化されている鮮度保持技術を導入するなどし、収穫後の品質保持に努めています。

（三）お客様のニーズに対応した生産

夏秋いちごはサイズ毎に細かく選果し出荷するため、一定の栽培規模がないと商品ロットが揃わず出荷ができません。また、生食用と洋菓子用では、求められる大きさや食味が異なり、お客様のニーズに合わせた商品を安定的に生産するためには、栽培技術の更なる習熟や栽培面積の拡大などに取り組む必要があります。

また、六次産業化により、生食用として出荷できないいちごを有効に活用していくことも重要と考え、二〇二二年はジャムの加工・商品化にも着手しまし

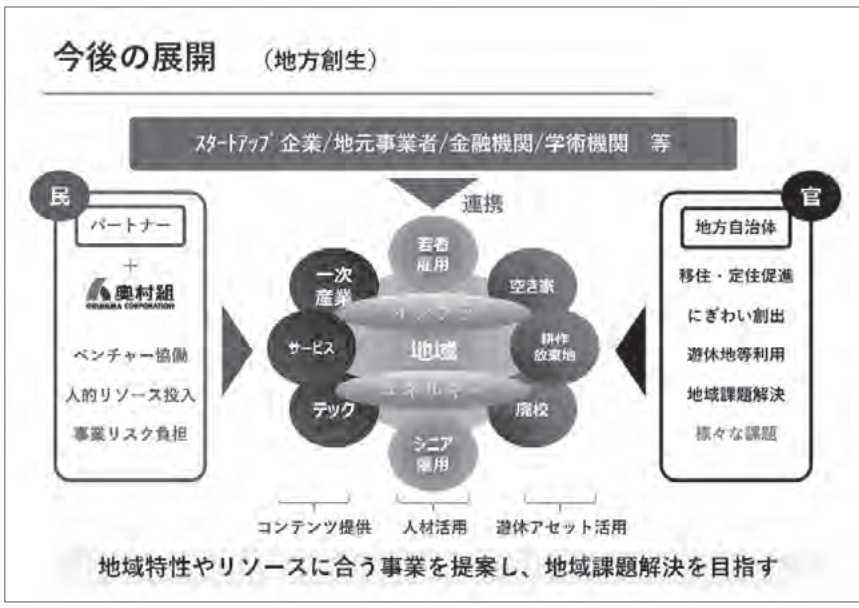


上：サマールージュ
下：いちごを用いた加工品（左ジャム・右パター Spredd）

た。お客様のニーズに応えるため、引き続きさらなる商品開発についても検討・試行していくこととされています。

四更なる販路の拡大

現在はインターネットや訪問営業等により販路拡大に努めています。しかし、「地産地消」という観点から、現地のマーケット等での直接販売も有効な手段になり得ると考え、昨年は現地にある大規模アウトレットモールで直接販売を試行しました。今後、チャン



今後の展開イメージ

スがあれば、道の駅等にある農産物直売所での販売などにも取り組んでいきたいと考えています。

今後の展開

(地方創生の具現化)

当社では、この夏秋いちご栽培事業を新事業として確立するだけでなく、将来的に夏秋いちごを地域の特産物として定着させ、産地の拡大による耕作放棄地の解消や雇用の創出など、地方創生の一助にもなるよう取り組みを進めていきたいと考えています。また、関係するさまざまな機関と連携・共同して、地域特性やリソースに合った事業の提案、農連携（農業と福祉の連携）を視野に入れた人材活用、遊休資産等を活用した事業展開などにより、地域課題の解決や活性化に貢献していきたいと考えます。

最後に

(人との出会いを大切に)

当社が現在取り組んでいる夏秋いちご事業の概要について紹介させていただきました。天候や農作物の病気などにも左右される農業をビジネスとして確立するためには、生産技術の高度化や生産性の向上、消費地までのコールドチェーンの構築など多くの課題を解決する必要があります。技術に立脚した企業として、生産から消費までのフードバリューチェーンにおける技術革新に積極的に取り組んでいく重要性を痛感しています。

なお、当社では農業以外にも、福島県平田村にお



上：平田村バイオマス発電プラント
下：閉鎖循環型陸上養殖実験プラント

いて、同県および近隣の林地で発生する間伐材を活用したバイオマス発電事業に取り組んでいる他、水産業への参入も目指し、閉鎖循環式陸上養殖の実用化に向けた実証実験を開始しています。これらの事業を展開することにより、地域振興や持続可能な社会の実現にも貢献したいと考えています。

とは云え、こうした取り組みは当社だけで進められるものではありません。一期（いちご）一會の精神で、事業会社とのアライアンスやベンチャー企業への出資、地元関係者との連携など関係するさまざまなパートナーとの出会いを大切にしながら、堅実かつ誠実に歩んでいきたいと思えます。