

特別企画 駆け上がる地域農業の担い手たち
アグリフードEXPO輝く経営大賞(東日本エリア)

有限会社 イーエム総合ネット弘前

樹上に葉を残した熟成「葉ツピーりんご」や「氷温りんご」などが創意工夫や技術によってブランド化される。
りんごと野菜の複合経営が毎年、売り上げを伸ばす。

- りんご14^{ha}、野菜11^{ha}栽培の農業生産法人と、地元農家70戸240^{ha}から集荷・販売などの有限会社を経営。
- 台湾輸出に4200万円、来年はEXPO商談会で機会を得て上海取引が始まる。
- りんご産業は地場産業の根幹であり、放棄農地は自社が引き受ける。
- 普通、上玉、二番手玉、中玉、傷物などりんご畑での等級選別を無くし、農家の労働軽減と利便性を実現する。
- 氷温貯蔵によって糖度10度レベルが、温度マイナス1.5度で1週間に16度まで高まる。
- 20[㎡]を360[㎡]コンテナに変え、生産工程の改革を熱心に行う。



P15: 弘前のリンゴ産業を守る今井さん P16: 実用新案登録を受けた独自V字カットのリンゴ枝受け支柱(右) 重い枝を支えるV字カット支柱(左)
P17: リンゴは氷温冷蔵庫(約620平方m、720t収容)に貯蔵のため運ばれる
P18: 収穫したリンゴを360°のグラムコンテナに収集し、トラクターで運搬



Data

有限会社 イーエム総合ネット弘前
代表取締役社長 今井 正直氏
設立 2001年8月
資本金 1,500万円
所在地 青森県弘前市

事業内容 青果物(リンゴ、トマトなど)の
生産・販売、リンゴジュース販
売、農業資材(リンゴ枝受け支
柱など)の製造・販売ほか。

中でもリンゴは、大手卸との取引やブランド化を積極的に進め、アグリフードEXPOを通じて実需者との結び付きや台湾への輸出などで販路を拡大し、売り上げを伸ばしている。従業員は四一人。女性や高齢者を含めた地元の人材を積極的に雇用し、また近年では、外国人研修生受け入れ

や障がい者の雇用を拡大している。さらに、「弘前からリンゴ産業をなくしてはならない」との思いから、会員生産者を含めた後継者の育成に注力するとともに、離農家の農地や耕作放棄地を取得して自社の農業生産の拡大を図っている。

当初、会社名の元となったイーエム栽培に取り組み、会員生産者の拡大を狙った。イーエムとは、有用微生物のことである。旧十和田湖町で推奨していた稲作の有用微生物栽培を見学したところ、米は慣行栽培よりおいしく、収量もそれなりに上がることから、今井さんは早速リンゴに応用した。ただ有用微生物栽培は、品質は良いが価格に反映できず、なかなか利益が出ない。そのため、会員生産者の数がしばらく安定しなかった。

地域の優れた農業経営を表彰し、多くの経営者の目標となる姿を示し、地域農業や食品産業の発展に資することを目的とした「アグリフードEXPO輝く経営大賞」。選定委員会会長の大泉一貫氏(宮城大学名誉教授)が、平成二八年度大賞受賞のポイントを前号に引き続き現場からレポートします。

**等級選別の区分け
農家負担を考えて
畑の選別を無くす**

今井正直さん(六七歳)が代表取締役を務める有限会社イーエム総合ネット弘前(以下、イーエム弘前)は、農業生産法人としてリンゴ一四畝、野菜一八畝を自社栽培する他、地元の家約七〇戸、二四〇畝のリンゴを集荷、販売する会社である。二〇一五年の売り上げは二億七〇〇〇万円で、その八割がリンゴ、残りの二割が野菜やジュース、リンゴ枝受け支柱などの農業生産資材の販売となっている。

リンゴの販売先は、農協組合長時代に付き合ひのあった東京青果や大阪青果といった大手青果卸。初年度の出荷量は二四一トで、現在の一〇分の一に満たない量だったが、それを一五年間で売り上げ一三億円ほどの企業に成長させた。

こうした中、さらなる会員の拡大を図ろうと、〇八年、集出荷貯蔵施設を建設し、「EMアップルメッセ」と命名した。今井さんはこの施設で「無選別に近い集出荷体制」を築き、農家の労働の軽減と利便性の向上に努めようと考えたのだ。

普通、上玉、二番手玉、中玉、小玉、傷物など五〜六段階の等級の選別を農家で行い、さらに集荷場でサイズ別の階級に仕分けするのがリンゴの選別方法である。この「二度手間」となっている作業を集出荷貯蔵施設で一気に行ってしまうことを、今井さんは「無選別に近い集荷体制」と呼んでいる。

農協組合長時代、今井さんはこの方法で集荷率を高めた成功体験を持っており、成算を持って建設に乗り出した。

初の氷温冷蔵庫で ブランド価値を高め 会員生産者を拡大

集出荷貯蔵施設によりリンゴの集荷力は飛躍的に高まった。リンゴ農家は、ある年は農協へ、ある年は商系業社へと、価格で出荷先を変える傾向がある。そのため、会員生産者を拡大するには価格を上げることが最も手堅い手法となる。特に、価格の向上に効果があったのが集出荷貯蔵施設と一

緒に作った「氷温冷蔵庫」でのリンゴの貯蔵である。

氷温貯蔵だと、糖度の高いリンゴに仕上がりが、付加価値が付いて価格も高くなる。糖度一〇〜一二度レベルのリンゴが、一週間温度マイナス一・五度の氷温貯蔵をすることによって糖度一六度近くまで高まる。リンゴの防御反応により、でん粉が糖化するためだという。リンゴを凍らせず、みずみず



しい鮮度を保つため、九八%まで湿度を上げ、庫内を無風にしてリンゴにかかるストレスを回避する。この氷温貯蔵技術で作ったリンゴは、国内初の「氷温りんご」として、社団法人氷温協会から認定を受け、市場で高いブランド効果を発揮している。

イーエム弘前は「氷温りんご」に加え、「葉っぱりんご」や「イーエムりんご」などの名前でリンゴをブランド

化している。

「葉っぱりんご」とは、収穫まで葉を取らず、樹上でじっくり熟成させる葉取らずりんごのことで、「葉っぱりんご」のうちの二つ「葉っぱサンふじ[®]」は二〇二二年二月に商標登録している。また、「イーエム」ブランドは、会社設立時からの栽培手法に由来する。一つのリンゴが糖度の高い「氷温りんご」であり、商標登録している「葉っぱサンふじ[®]」であり、「イーエムりんご」であるということが起きている。

イーエム弘前のリンゴは確実に価値を高め、商品としての優位性を発揮するようになる。同時に販売においても有利になり、これまでの大手青果卸だけでなく、さまざまなバイヤーと商談を重ねられるようになった。

〇八年に初めて出展したアグリフードEXPO大阪も効果的だった。大阪青果の後押しもあり、兵庫の高級スーパー「いかり」との取引が始まったのだ。そして、それが呼び水となり、他のスーパーや百貨店とも順調に新規の取引を拡大していった。さらに、その後のEXPO大阪で知り合った熊本の中堅スーパーと直接取引が始まるなど、卸業者を介さない販売ルートが多様化が実現していく。二月開催のEXPO大阪への出展が多いのは、苦手としていた関西以西

に販路を拡大したいという今井さんの想いと、開催時期がリンゴの旬で、新鮮な品物を出展できるからだという。また、弘前市から西日本への営業となると移動コストも高く、個別の営業では取引に至らない場合のロスが大きくなる。これに対し、EXPOはさまざまな業者と一カ所で商談ができるのが魅力だという。

EXPO大阪で知り合った大阪の卸業者「ミキヤ」とは、「氷温りんご」の上海輸出に向けた商談を行い、一六年産のリンゴで取引を開始する予定だ。イーエム弘前では、既に一〇年から台湾へリンゴを輸出しており、現在、年間四二〇〇万円まで売り上げを拡大している。上海を台湾に次ぐ輸出先として期待している。

「氷温りんご」によるブランド化で市場評価を高め、EXPOを活用して西日本や海外へ販路を拡大し、売り上げを伸ばしていることなどが受賞のポイントになっている。

離農に耕作放棄地 将来のリンゴ産地 危機意識を持って

リンゴ販売量は二〇一三年に二一五四トだったものが、一五年には二四五〇トへと年々増大している。不足する場合は、産地市場からの調達も必要

となる。そこで、安定的に調達するため、自社のリンゴ生産体制を整備し、生産を増やしている。

自社生産は、会社設立三年後の〇四年に始めている。きっかけは、耕作放棄地を中心とした農地取得にあつた。近隣に広がっていく耕作放棄地を見るに忍びなかつたことや耕作放棄地が増えると鳥害が増え、リンゴ栽培に悪影響が出るなどが理由だつた。また、離農が続き、リンゴ産業がなくなるのではないかと危機意識も強くあつた。

〇四年当初、取得した農地は二畝にすぎなかつた。本格的に拡大し始めたのは、リンゴ販売が軌道に乗る一〇年以降である。当時、弘前市長は「耕作放棄地を解消し、農業生産額を上げる」ことを公約にしており、それに協力しようとして名乗り出たのが農地拡大のきっかけだつたという。その後、一三年に八畝、一四年からは農地中間管理機構を介して積極的に農地を取得するようになる。

ただ、耕作放棄地は、アカシアなどの灌木に覆われ、耕地に戻すには木を切り倒し、伐根するなどの作業が必要になる。社内では、荒地地を戻すのは大変だと二の足を踏む意見の方が多かつた。そこで今井さんは、会社の仕事ではなく自分の仕事と捉え、トラ

クターや中古農機を個人で購入するなど、初期投資を全て自費で賄い、障がい者を含め、新たに人を雇用するなどして耕作放棄地での農業生産に乗り出した。

しかし、困難にも幾つか遭遇している。灌木を取り除いても岩がごろごろしており、重機で取り除く必要があつた。一四年には大雨、一五年には干ばつと、天候にも恵まれなかつた。それでも、地場産業の根幹であるリンゴ産



業を維持するには、どうしても放棄された農地での自社生産が必要だと考えている。

今では、リンゴと野菜の大規模複合経営で、自社農場の販売額は一億八〇〇万円、会社全体の一割強を占めるまでに成長している。リンゴの他に野菜を栽培しているのは、農地を取得した翌年からすぐに収益につながるほか、周年雇用を可能にするからだ。自社農場は、営業利益向上ももたらす。

イーエム弘前は、リンゴの集荷販売がメインの事業であり、仕入れ費用が多く、売り上げの割に営業利益は高くない。仕入れの無い自社でのリンゴ生産は、営業利益の向上につながり、十分に農地拡大のインセンティブになつている。

今後も自社農場の拡大に努め、将来、リンゴ、野菜共に五〇畝の計一〇〇畝への展望を描いている。このように、耕作放棄地の再生やリンゴ生産の維持、雇用の拡大などで地場産業の再生に取り組んでいる点も受賞理由となつている。

だが、リンゴ生産の拡大に当たっては課題がある。今井さんの言葉で「一〇畝の壁」といわれるものである。

専門農家が一〇畝まで拡大すると「リンゴ農家のパラドックス」といって、逆に後継者がいなくなつてしまう。原因は二〇キログラムコンテナの積み上げや持ち運びによる過重労働で、三カ月で腰と膝が痛み、体を悪くしてしまふからだという。また、離農だけでなく、家族崩壊を引き起こすこともあるというのだ。

一〇畝を超える大規模リンゴ経営を行うには、それに見合った生産工程での工夫が必要になる。そこで今井さんは、集荷コンテナの大型化を図ろうと、三六〇キログラムのパレットボックス

スを米国から取り寄せた。三六〇キログラムになると人間の力では対処できない。必然的にトラクターやフォークリフトで持ち運びすることになるため、作業者の体への負担はなくなる。

長年続いていた作業や取引の単位である二〇キログラムコンテナを変え、ることによりその抵抗もあつたが、大型化してもリンゴの傷みなどの不都合が生じないことを実証した。そこで、三六〇キログラムコンテナを二五年に一八五ボックス、一六年には一四八〇ボックスを増やした。自社農場だけでなく、会員生産者にも普及させている。近い将来には急速に普及するのはないかと考えている。

他にも、大規模生産に対応するため、手の掛かる作業を見直している。剪定作業もその一つで、規模拡大するに従つてその労力は膨大なものになつていく。現在、剪定で枝を多く残す栽培方法を試みているが、従来の剪定よりも翌年の収穫量が良くなるという結果を得ている。また、経験の少ない若者が容易にできる効果もある。こうした工夫を今後とも続けていくという。

作業効率の改善や集出荷貯蔵施設での選別の省力化など大規模化に伴う生産工程の改革に熱心な点も受賞の理由の一つとなつている。

(大泉 一貫／文 河野 千年／撮影)