

新・農・業・人

この人この経営

着想から4カ月で農業参入
日本一のかんぴよう生産地で
地域特産物を後世につなぐ

株式会社mf（エムエフ）

代表取締役社長 赤羽根 正久

代表取締役副社長 毛塚 哲生



「家族や卸会社の社員の応援があるから、ここまでできました」と話す赤羽根さん（右）と毛塚さん（左）

卸会社の2人が農業参入

栃木県の伝統的な特産物のかんぴようを後世につなぐ、という強い使命を抱いてかんぴよう生産を始めた会社がある。株式会社mfだ。栃木県壬生町でかんぴようの卸会社をそれぞれ経営する赤羽根正久さん（44歳）と毛塚哲生さん（37歳）が2018年に設立した。

19年のかんぴようの国内生産量は260ト。現在市場に出回るかんぴようのうち、国産は約1割。そのうち約98%が栃木県産だ。かんぴよう生産は原料となるユウガオの実を収穫し、細長く削り、乾燥させるまで多くの工程を踏む。生産者は4月に苗を植え、7、8月に6〜8センチの実を収穫。収穫後、実を剥き、乾燥させ、燻蒸し、完成したかんぴようを卸会社へ販売する。

とくに夏場の収穫後の作業は重労働だ。作業は夜中から開始。一般的に夜明けまでに100〜200個の実を剥き、朝8時ごろまでにハウス内にかんぴようを干し終える。日中に乾燥させ、その後、夕方から翌日に剥く実を収穫する。

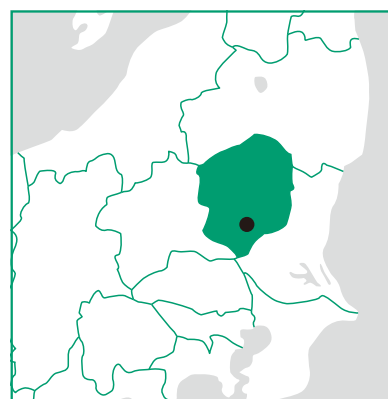
作業は基本的に3人1組体制でおこなう。一人は実を剥き、もう一人は削った実を竿に掛けて長さを揃える。残る一人はハウス内の竿に干す。流れ作業なので、一人でも欠けると作業が滞り、かんぴようをつくることができない。この一連の作業が2カ月以上も続く。

収穫後の作業負担が大きいことなどから、離農したり作目を転換したりする生産者が後を絶たない。生産者の平均年齢は70歳を超えており、後継者不足もあり、地域のかんぴよう生産は先細りつつある。生産量は20年前の約7割の水準まで減少している。

赤羽根さんは高校を卒業後、父が経営するかんぴようの卸会社に就職。仕入れや製造、販売などを経験し、10年に経営を引き継いだ。生産者の離農などでかんぴようの確保が難しくなることを見越し、15年に農業参入してかんぴよう生産を開始。生産者から栽培技術を学び生産に取り組むも、収穫後の作業に人手が足りず人員配置に苦労したことから、卸と農業生産の両立は難しいと感じていた。

一方、毛塚さんは東京の大学を卒業後、IT企業へ就職。IT業界で10年働き、退職前の5年間は企業が抱える経営課題の解決に向けて、現状分析や改善案の提案を手掛けるコンサルタントとして働いて

株式会社 mf
所在地 ● 栃木県壬生町
設立 ● 2018年5月
事業内容 ● かんぴょう・ニラの生産
経営規模 ● かんぴょう300a、ニラ50a
URL ● <https://mizunoe-farm.co.jp/>



ていた。多くの会社の経営戦略を
考えるうちに、その経験を生かし
てみずから会社の経営に挑戦した
位と思いはじめた。また、競争が激し
いIT業界では、長年続く企業は
少ないと知り、創業から百年を超
える家業のかんぴょう卸会社のす
ごさを改めて感じた。毛塚さんは
17年に家業の卸会社へ転じ、現在
は役員として経営に参画する。

短期間で会社を設立

2人は栃木県干瓢商業協同組合
の青年部で知り合った。毛塚さん
とずっと話したいと思った赤羽根
さんは飲もうと誘った。2018
年1月のことだった。「今年一緒に
何かやろうよ」と話し、やるなら
業界を盛り上げたいと想いが一致。
かんぴょう生産を始めると決めた。
2人とも自社の存続だけでなく、

県内のかんぴょう業界の存続に強
い危機感を抱いていた。何をすべ
きかを熱く語り合った。

ここからは早かった。新規事業
を実現するため、前職の経験を活
かして毛塚さんがビジネスプラン
を作成した。業界を取り巻く環境
や事業の目的、良質なかんぴょう
を安定した価格で消費者へ届ける
ための事業計画、事業形態や収益
の試算、農地や農場長の確保、想定
されるリスクなど、今後検討すべ
き事項が網羅されていた。

「資料を見て衝撃を受けました。
すべきことが明確になったおかげ
で、すぐに走り出せました」と赤羽
根さんは当時を振り返る。

一つの会社で卸と農業生産の両
立は困難という赤羽根さんの経験
から、農業法人を設立すると決め
た。大きな課題は三つ。開期の収益

確保、農地の確保、農場の管理を任
せられる人財の確保だった。

開期の収益確保の対策として、
冬季にニラを生産することにした。
ニラはかんぴょうの生産時期に人
手がかからず、冬季は高単価で収
益性が高いことが決め手だった。

農地は、赤羽根さんの人脈を活
かして休耕地を借りた。

卸会社の経営と2足のわらじを
履く2人に代わり、農場に常駐し
管理してくれる人財を探した。2
人の想いに共感した赤羽根さんの
義弟が引き受けてくれた。

その他にも事務所の確保や行政
との調整など、会社設立に向けて
毎日動き回った。こうして18年5
月に会社を設立。構想からわずか
4カ月だった。

8月には青年等就業計画の認定
を受けて認定新規就農者となった。
創業に必要な資金を日本公庫と地
元金融機関から調達し、ハウスや
機械、運転資金などを確保して翌
年から生産を開始した。

1年目は150^{kg}の農地で約
2・4^トのかんぴょうを生産、2年
目は規模拡大し生産量を増やした。
生産に注力できるのは販売先を確
保しているからだ。かんぴょうは
全量、赤羽根さん、毛塚さんがそ

れぞれ経営する卸会社に販売する。
5年目には生産量を7^トまで増や
し、将来的には10^トまで増やすこ
とが目標だ。

かんぴょうを絶やさない

かんぴょうの生産量を増やすた
めには、収穫後の作業の負担軽減
が不可欠だ。2人は、一人当たりの
作業負担を軽くして働きやすい環
境を整える。アルバイトを20人以
上雇い、4組体制に対し15人でシ
フトを組む。各人が休みを取り、持
続可能な生産をめざしている。

さらに2人が始めたのは、地域
の生産量を増やすための取り組み
だ。高齢化が進んだ生産者の収穫
後の作業負担を軽くするために、
生産者からユウガオの実を買い取
り、収穫後の作業を担う。地域の生
産者にできる限り長くかんぴょう
をつくり続けてもらいたいと考え
るからだ。「実を買ってくれるなら
つくり続ける」と賛同する生産者
は少しずつ増え、今年は5戸から
買い取る予定だ。

「栃木県産の良質なかんぴょう
を全国の食卓に届けたい」次世代
のかんぴょう生産の主軸となるべ
く、2人は今年も邁進する。

(情報企画部 山本 晶子)