

吉丸 栄市さん

大分県国東市
くにも農産加工有限会社代表取締役

条件不利地域で付加価値の高い農業を実現 IoTを活用し高品質バジルペーストを生産

山がちで農地面積が狭く、高齢化の進む条件不利地域で、バジルという付加価値の高い作物を加工することで、地域農業の維持に貢献している。IoTを活用した生産地管理システム(フニミックスクラウド)を早

は条件の悪い地域です。しかも、いまから40年ほど前、生産調整で始めた温州ミカンの価格が暴落し、町の基幹産業である農業は存亡の危機に立たされました。

くから導入し、農家の栽培手法の標準化をはかり、製品の品質安定に近づけているだけでなく、新規参入者を呼び込んでいます。

国見町の農業を支え、地域の小規模農家が安定した収入を確保するにはどうしたらいいか。そこで、付加価値が高く鮮度が問われない生産物として考え出されたのが、露地栽培のイチゴをジャムの原料に加工することでした。その工場を建てることになり、1981年に町や農協、それ地域の有力農家たちが出資してこの会社が設立されたのです。

——大分県の旧国見町(現国東市)の第3セクターとして設立されたと聞きました。

大手食品メーカーのキユーピー株式会社も出資しました。これは、ここで作ったイチゴジャムの原料となる加工品を、同社のグループである

吉丸 国東半島の北部に位置するこの地域は、山間地で広い農地がないうえ、交通の便が悪く新鮮な野菜を消費地に運びにくい。農業を営むに

アヲハタ株式会社に出荷していたからです。現在も、国東市が30%、キユーピーが約20%出資しています。

——今もイチゴジャムを作っているのですか。

吉丸 作っています。イチゴから始めましたが、その後、さまざまな野菜の加工に乗り出しました。露地イチゴの収穫時期は春だけなので、年間通して工場を稼働させるために、ホウレンソウやタマネギ、ニンジン

の一次加工品、それにピクルス用のキュウリ、冷凍ピラフなど多様化していきました。さらに、フライドオニオンやフライドガーリックなど、油で揚げて作る乾燥野菜の製造にも乗り出しました。

しかし、私が社長になった2009年以降、主力製品をバジルペースト

トなどの冷凍加工野菜と乾燥野菜に絞り込み、多様化した製品を思い切つて整理しました。

かけがえのない存在

——なぜ絞つたのですか。

吉丸 いろんな製品に手を出していましたが、競争力に欠けるものが多かったからです。経営は「じり貧」になっていました。

会社の創立当初から、経営理念は、「良い製品は良い原料から」と「地域とともに」の二つでした。おいしく安心してできる製品を作るには、原料がよくなければいけません。地域の小規模農家に品質の良い農産物をつくってもらい、それを当社で加工して食品メーカーに納める。地域の農家さんのためになりましたし、納入





本社工場に隣接するバジル畑で、吉丸栄市さん=大分県国東市で

先のメーカーにも評価してもらって
いました。

ところが、アイテム数を増やし
きたため、売上高は増えているよう
に見えても内実が伴いませんでした。
農地面積の少ないこの地域で、一
般的な農産物を加工しようとするば、
他の産地から原料を仕入れること
になります。価格競争力がないうえ、
他社との商品差別化も図れません。
そもそも、創業時の経営理念に反し
ます。

そこで、社長になった私は、この

地で当社でしかできない価値ある製
品を作ること、納入先のお客さま
にとって「かけがえのない存在」に
なることが、生き残る道だと考えま
した。

現在の当社の経営目標は、創業時
の二つに加え、「かけがえのない存在
になる」を掲げています。

バジルペーストが主力

—— キューピーなど食品メーカー向
けの業務用だけで、小売用は作って
いませんね。

吉丸 ヒトやモノ、カネが限られて
いるので、小売りも通販もやらない
ことに決めていきます。営業に行か
なくても買ってもらえる業務用製品を、

「これだけは負けない」と自信のあ
るものに絞って生産しています。そ
れが、スイートバジルを加工したバ
ジルペーストなどの冷凍加工野菜と、
サラダのトッピングに使われるフラ
イドオニオンやフライドガーリック
などの乾燥野菜です。

バジルの栽培は、細かな作業が多
く労働集約的です。生の葉を加工し

Profile

よしまる えいち
1968年、大分県国見町（現国東市）生
まれ。53歳。東海大学工学部卒。大手食品
メーカーのキューピーに就職。98年に父
が社長を務める「くみ農産加工」に入
社。生産本部長、専務を経て、2009年
から代表取締役社長。IT技術を活用し
た独自の生産地管理システムを導入し、
高品位のバジルペーストの生産につな
げ、高収益の企業に育てる。

Data

くみ農産加工有限公司
1981年、旧国見町（現国東市）や取
引先のキューピー、地元の有志らが出資
し、地域農産物の加工事業を担う第3セ
クターとして設立。現在では、生産品目
を競争力のあるバジルペーストなどの冷
凍加工野菜と、フライドガーリックなど
の乾燥野菜に絞る。資本金8000万円。
売上高約14億円。従業員76人、うちバ
ー トなど41人。

ますから、栽培に使う肥料や農薬の
使用は厳密に決めていきます。収穫す
る葉は、新芽から2節目までの柔ら
かい新葉だけです。

農家が収穫したバジルの葉は、当
社の工場に持ち込んだその日のう
ちに加工します。虫などの異物を取
り除き、鮮度が落ちないうちに加工
することで、バジル特有の色や香り、
それに味わいが生きるので。

—— バジルペーストを作ることにな
ったいきさつは？

吉丸 キューピーからの依頼がきつ
かけで、1999年からバジルの栽
培とペーストへの加工を始めました。
当時、知人のイタリアン・レストラン
のシェフが困っているとの話でし
た。そのシェフは生のバジルの葉を
みずから加工してバジルペーストを
作っていました。葉を冷凍庫に保
存すると、色や香りが飛んでしま
うそうです。そこで、バジルの産地で
加工して、色や香りをとどめたバジ
ルペーストを作れないかという提案
でした。

地中海気候にぴったり

—— 20年余り前からなのですね。

吉丸 はい。当初は5軒の農家に声
をかけ、バジルの栽培を始めました。
契約農家といっしょに栽培方法を研

究し、現在では国内最大級の産地に育ちました。

瀬戸内海に面するこの地域は、年間降水量が少なく温暖で、実はバジルの名産地であるイタリアの地中海気候に似ています。このため良質なバジルが栽培できるのです。

加えて、バジルの栽培は広大な農地を必要としません。しかも、バジルの葉は軽くて運びやすい。小規模農家が多く、高齢化の進んだ当地域の農作物にびったりなのです。労働集約的な農作物ですから管理は大変ですが、小さな農地でも高い収益が見込まれます。また、当社にもメリットがあります。工場の近くにバジル畑が散在していますから、まるで「畑の中にある工場」です。鮮度の落ちない高品質のバジルペーストを生産することが可能なのです。

地域農業の振興に寄与

——栽培農家は何戸いるのですか。

吉丸 2020年は80戸余りで、バジルの葉の総出荷量は100トを上回りました。農家さんの年齢をみると、60歳代が41%、70歳代が27%で、この年齢層で7割弱を占めています。兼業農家が、定年退職を機にバジル生産に特化した人が目立ちます。バジルの栽培は、栽培管理の仕方

によって単収や品質が大きく左右されます。収量の多い人や、虫など異物の混入の少ない人はどんな人か調べてみました。やはり時間をかけて丁寧に作業をしている人は目に見えて出来が違います。

契約栽培している農家は今年、約20戸増えて100戸余りになりました。バジルの総出荷量は過去最高を見込んでいます。平均年齢は、年々下がりが続いて、17年当時66・2歳だったのが、20年には63・4歳に、21年は62・7歳になります。

——契約農家が若返るのは驚きですね。

吉丸 今年増えた20戸のうち4戸は、地域以外から新規に参入した人です。意欲のある若い人が目立ちます。小さな農地でも、バジルを丁寧に栽培すれば、全量買い上げてくれて安定した経営が実現できるからでしょう。地域の外からの参入は一般的には歓迎されないものですが、当社の契約農家であれば、地域でも受け入れてもらえています。地域農業の振興に寄与していると自負しています。

ITによる生産システム

——栽培から生産管理まで、ITを導入していますね。

吉丸 私がこの会社に移ってから

力を入れていて、2014年から「クニミックスクラウドシステム」を稼働しています。「クニミック」は当社の愛称で、システム開発の背景は、農産物の栽培管理を「見える化」することで、加工する原料農産物の品質を向上させ、産地のブランドディングを図ることにあります。

——具体的にはどのようなものですか。

吉丸 契約農家の作業や出荷状況などの情報が、システムの中にすべて入っています。いつ苗を植えて、いつどのような肥料をほどこし、どの農薬をいつ使ったかが入力されています。残留農薬の規制で農薬を使ってから一定の日数がたないと収穫できませんから、安全・安心の原材料を調達するため、厳密に管理しています。

このシステムは、農家の栽培サポートにもなっています。農家自身がパソコンやタブレットで生産履歴を確認することで、次の農薬をまく時期や、収穫可能時期などの栽培スケジュールを知ることができ、その結果、製品をジャストインタイムで納入できます。

このシステムの導入で、農家の栽培手法の標準化が図られ、バジルの

品質の安定と向上につながりました。この地域のバジルの単位面積当たりの収量が、他産地より高いという実績もあります。また、新規参入農家が目立つのも、このシステムを利用すれば、高品質のバジルを生産できるからです。

「世界一の品質」めざす

——これからめざすことは？

吉丸 創業時の理念である「地域とともに」は、曲げられません。農業生産面で条件の悪いこの地域で、ニッチな作物である、バジルという付加価値の高い作物で地域農業を発展させていくことは、今後も変わりません。めざしているのは、世界一品質の高い製品です。

新たに「かけがえない存在になる」という経営理念を掲げたのは、このことと関係しています。この地域の農家さんや、当社の従業員は転勤がありませんから、外の世界からどう見られているか知る機会が多くありません。当社の製品が高品質で、納入先からかけがえない存在だと認められることで、当社が社会にとって必要とされる企業であり、その企業で仕事をしていると実感することができると考えています。

(ジャーナリスト 村田泰夫)

