

シリーズ

新・農業人

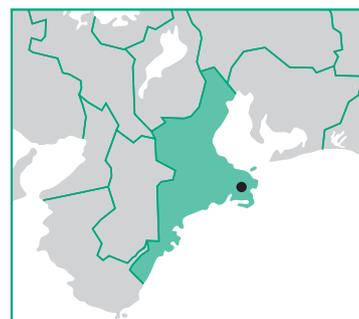
青果仲卸業からイチゴ生産に参入。
地域に雇用を生み次代の人材を育てる

株式会社ユナイトファーム 代表取締役

羽根 真一 さん



「章姫」「かおり野」の2種類を栽培(右上)
新設したハウスではイチジクも栽培。直売所などで販売している(右下)
収穫シーズンが始まる直前のイチゴ栽培ハウス(左)



株式会社ユナイトファーム

所在地 ●三重県志摩市磯部町

設立 ●2019年2月

経営規模 ●ハウス33棟

(イチゴ21棟、イチジク5棟、育苗他7棟)

従業員 ●正社員2人、

パート従業員8人

仲卸の会社がなぜ農業に

「地域に根付き、『農』に関わる健全な運営を図り、雇用の創出と地域社会と、共に繁栄する事を目指します」働く仲間一人ひとりの熱意と工夫が反映される活き生きとした未来ある『農』に夢を育む企業を目指します。株式会社ユナイトファームの事務所玄関に掲げられた会社の理念だ。

株式会社ユナイトファームの設立は2019年2月。かつて有力なイチゴの産地だった三重県志摩市でハウス21棟を整備し、産地復活に向け、イチゴの生産に取り組む。

創業者で社長の羽根眞一さん(73歳)の前職は、三重県地方卸売市場の仲卸会社、ユナイト三重株式会社(本社・松阪市)の社長だ。ユナイトファーム創業に伴い、20年10月、経営を長男に譲って会長に就いた。今はイチゴ生産を軌道に乗せ、産地を支援するべく、力を注いでいる。

羽根さんは三重県志摩郡磯部町(現・志摩市磯部町)に生まれ、20代で父親が経営する青果の仲卸会社に入社。地元で暮らしながら、当時不振だった経営を立て直すために、一日3〜4時間の睡眠で、がむ

しゃらに働いた。30代には会社の中心的存在として経営に参画し、48歳で社長に就任。しかし、三重県地方卸売市場の青果取扱高は1990年代をピークに減少の一途をたどる。同業者が次々に撤退するなか、残った仲卸会社のうち4社を取りまとめ、「ユナイト三重株式会社」として統合したのが羽根さんだった。

仲卸会社がどういいうきさつで農業に参入したのか。羽根さんはこう語る。

「商売やなしに地域のためですね。私は生まれも育ちも磯部町で、1時間もかけて元の会社(ユナイト三重)に通勤していましたが、いざれ地域に貢献したいという思いはずっとありました」

そんななか、5年ほど前、親しくしていた地元のイチゴの部会長から「農家がどんどん減って、とうとう1桁になった」という話を聞いた。

磯部町はかつてイチゴの栽培が盛んで「章姫」などの品種を県外にも出荷していた。特に名古屋市場での評価はトップクラスで、「磯部のイチゴ」は取引の定番品だったという。しかし、生産の担い手が高齢になり、次々に引退して荒れた

イチゴ部門責任者の石井さん(右)生育ハウスに設置された制御装置。室温、湿度、CO₂、日射量が測定できる(左)



ハウスも多くなり、最盛期の80年代に40数軒いたイチゴ農家は存続の危機に瀕していた。

磯部のイチゴを大きく取り扱っていた仲卸会社としても、産地の疲弊は見逃ごせない課題だった。羽根さんは産地復活をめざし、本格的にイチゴ生産に乗り出すことに決めた。

ハウスと栽培技術を継承

羽根さんは、さっそくユナイット三重の関連会社としてユナイット

ファームを設立。イチゴ栽培の責任者としてユナイット三重の社員だった石井良太さん(54歳)を抜擢した。大学で物理学を学んで医療機器メーカーに勤務し、さらにはマンガ家も経験したことがあるユニークな経歴の持ち主だ。採用面接で「食の業界のなかでも農業に関心がある。将来伸びしろがあり、重要な産業だ」と語っていたことが、羽根さんの印象に残っていた。

羽根さんは石井さんとイチゴ生産の準備を進めた。まず廃業した農家のイチゴ栽培ハウス5棟を取得した。さらに高齢で引退予定の農家から6棟を継承し、11棟を改修。同時にその生産者を顧問として雇用し、栽培技術を学んだ。会社設立翌年の2020年9月にはイチゴ苗を定植し、年末には同社として初の収穫となるイチゴを地元スーパー、市場、直売所などに出荷し、およそ5万パック、1700万円を売り上げた。

2年目には採算ベースに乗せることをめざし、農林水産省の補助事業の支援を受け、新たにイチゴ栽培ハウス10棟を建設。ところが、急激に規模を拡大したことで、経験と勘による栽培技術では生産が追い付かなくなった。また、同じこ



イチゴの出来栄を確かめる羽根さん。20代のころの働き方が今も抜けず、夜中に起き精力的に働くという

ろ、季節雇用のパート従業員も高齢で退職し、いよいよ生産が立ち行かなくなる事態となった。

効率化の必要性を痛感した羽根さんは、スマート農業の導入に踏み切った。石井さんがスマート農業の勉強会に向いて新しい情報や先端技術を学び、自社のハウスにデータによる生産技術を取り入れていった。

雇用で地域に貢献する

羽根さんは自身について、「ポジティブで失敗もするがスピードが早い」と分析する。その言葉どおり、農業への参入を決めてわずか2年の間に規模を倍増しているが、初

期にかかる投資やリスクについてはどう考えているのだろうか。そう問いかけると、こんな言葉が返ってきた。

「確かにハウスの改修や事務所建設、加工設備の導入などで、予想以上の金額がかかりました。でも、リスクを考えていたら、なんにもできない。まずやってみて、あかんかったらどこかで修正したり、謝つたらいい。できないことを考えていたら動けなくなる。元手はかかったけど、今はトントンになればいいと思ってやっています」

その後、こう続けた。「農業法人を立ち上げたのは、地域に貢献するという意味も大きい。健全な会



今季収穫した隼人芋の出来は上々。羽根さんの隣はきんこ芋担当の榎さん(上)「志摩きんこ芋」の名前で販売(右下) ゆでた隼人芋を干す作業(左下)

社経営をして、人を雇用して納税する。雇用は一番の社会貢献。これはユナイテッド三重を立ち上げた時から変わりません」

2年目に生産したイチゴはおよそ9万パック。最盛期の12月には6人のパート従業員がフル稼働でパック詰めする。4人は70歳以上だが、昨年、30代の男女が1人ずつ入った。親会社であるユナイテッド三重が青果物を扱い、販売ルートも多く持っているという強みをフルに生かし、農協などを通じて三重県地方卸売市場のルートにも乗せるほか、地元のスーパードにも契約

栽培で出荷している。また、関連会社が運営する直売所でも販売する。

会社設立当初から手掛けていたイチゴの苗の生産も軌道に乗り始めた。イチゴの育苗には15〜16カ月かかるため、実を収穫しながら、次の年の苗を育て始める。イチゴの苗は夏の高温に弱く、生育過程での病気も多い。そのためハウスの設備や管理にコストがかかり、シーズンにかかわらず、病気の発生予防にも気を使う。

その点、ユナイテッドファームでは、参入当初、経験豊富な地域のイチゴ生産者から育苗技術も受け継い

だ。スマート農業を導入し、データに基づいた栽培を推進する一方で、地域に根づく栽培技術も生かしている。「今年は自社苗で育てたイチゴの初出荷」と羽根さんは目を輝かせた。

郷土食を守る新事業

2021年、地域の郷土食として親しまれてきた干し芋「きんこ芋」の生産・加工の話が舞い込んだ。地元の農水産物の特産品として生産強化を推進する「志摩市活性化計画」の一環として、原料となる隼人芋の生産と、きんこ芋を加工する新たな担い手の育成に乗り出した。きんこ芋部門をイチゴ生産と並ぶ経営の柱とすべく、杜屋近くの耕作放棄地に山砂やもみくずを入れ、隼人芋生産の準備を始めた。責任者には、ユナイテッド三重出身の榎茂利さん(53歳)が就いた。

芋を蒸してから切って干す一般的な干し芋と異なり、きんこ芋は、皮をむいて水にさらしてから大釜で煮た後、じっくり煮汁を含ませてから干す「煮切り干し」という独特の製法で作られる。地元では「につきりぼし」という愛称で親しまれ、手間はかかるが、作れば売れる市場があることはよくわかって

いた。

課題は人手の確保だ。隼人芋は3月に種芋を植え、5〜6月につるを定植する。10月上旬に収穫し、1カ月以上寝かせてから加工に入る。イチゴ収穫の最盛期と芋を干す時期が重なるためパート従業員を増やしているが、羽根さんは「今は通年雇用につなげる仕事がないのがつらいところだ」と漏らす。

設立から丸4年、羽根さんはユナイテッドファームの未来図をどう描いているのだろう。

「農業への参入っていうのもね、僕の第一の仕事は、社員のやりたいうことが軌道に乗るよう、安定した道筋をつけること。地域のために誰かがやらんとね。社員が育ち、若い人が大きくなってくれば、それがおのずと地域と社会の貢献になる。食べ物を作る農業は、最後は残る産業です」

ふるさとを農業で守り継ぐために人を育てるサポートをする。羽根さんには次なるミッションとして、地域の稲作復興の相談も来ているという。羽根さんの軽トラには刈り払い機が積まれ、地域への思いを物語っていた。

(小谷 あゆみ/文)

藤井 大介/撮影

