

# アグリビジョン株式会社による施設トマト栽培

主事研究員 一瀬裕一郎

## 1 2016年から北杜市で栽培を開始

アグリビジョン株式会社(田中進社長、以下「同社」)は、2016年から山梨県北杜市の大規模ハウスでトマトの栽培を開始した。同社は、人材育成に定評がある山梨県中央市の農業生産法人サラダボウル等が中心となり、13年に設立された。

もともとは山梨県と県内のとある自治体が整備する農業団地を賃借して、トマトを栽培する計画だった。しかし、土地所有者の一部が農業団地の整備に反対したため、その計画は実現しなかった。

そこで、企業の農業参入を受け入れた実績があり、農地確保を含めたきめ細かい支援を行っている北杜市で、トマトの栽培施設へ投資することとした。栽培を始めるにあたり、国は補助事業を通じて設備費の支援を行い、山梨県や北杜市は同社に代わって利用可能な耕作放棄地を探して営農できるように整備するなどの基盤支援を行った。大規模施設園芸を営むためには、新たな農業参入に対する地権者はじめ地元関係者の理解と、山梨県や北杜市のような行政の支援が、極めて重要だと田中社長は考えている。

これらの行政のサポートに加えて、北杜市の環境条件も、同市に拠点を置いた理由である。具体的には、日照時間が長く光合成が活発に行われること、水資源が豊富なこと、標高が高く夏期でも比較的冷涼でありトマトの生育適温が保たれること、大消費地である首都圏へのアクセスが良好なこと等が、施設ト

マト栽培に適している。

## 2 生産と販売の概要

同社の施設は、3haほど(144m×208m)の高軒高ハウスと、選果場等の0.4haの付帯設備である。ハウスでは、20g以上の中玉トマト(栽培品種：カンパリ、ごちそうトマト)と、ミニトマト(同：スプラッシュ)を1.5haずつ栽培している。

同社では、社員10名と地元のパート90名が栽培に従事している。同社のような大規模施設園芸経営が複数あり、生産拠点を北杜市に設けたことによって、同市では地元住民の新たな雇用機会が創出されている。

同社は、県内の量販店チェーンのみならず、首都圏を中心とした県外の食品スーパー向けにも販売している。量販店との取引では、卸売市場等の中間流通業者を介さずに直接販売している。直接取引では情報をダイレクトに共有できる利点がある。量販店はトマトについての評価をフィードバックする一方で、田中社長が量販店の店長会議等に参加し、生産



同社施設の遠景。左半分が選果場等付帯設備、右半分が高軒高ハウス

者としての思いを取引先へ直接伝えている。

### 3 反収よりも労務管理を重視

施設園芸は一般に、作付面積の拡大を通じて売上げの増大を図るのではなく、土地生産性の向上を通じて売上げの増大を図る農業部門である。そのため、反収の向上を最優先課題として、例えば国が推し進めている次世代施設園芸拠点のように、反収について具体的な数値目標を設定する農業経営が少なくない。

ところが、同社にとっては、反収は幾つかあるKPI(Key Performance Indicator、重要業績評価指標)のうちのひとつにすぎない。トマト苗1株あたりの枝を増やし、高光度等の適切な環境下で栽培するだけで、反収は容易に向上する。しかし、反収を重視し過ぎると、1週単位もしくは1日単位で必要労働投下量の繁閑差が拡大し、現在の労働力では作業が回らない時期が生じることとなる。

それゆえ、同社では反収よりも、総労働時間の平準化を中心とした働きやすい時間管理を重視している。品質のよいトマトを安定的に生産し続けるためには、従業員が職場に愛着を持って長く働いてくれることが重要だと、田中社長は考えている。実際、従業員が対応可能な作業量に抑えるために、16年には出荷できるはずのトマトを房ごと廃棄したことがあるという。

どのタイミングでどれだけの量を収穫できるか正確に予測することができれば、さらなる労務管理の最適化へとつながられる。そのような問題意識の下に、NTTデータと連携して、17年に精緻な収穫予測手法の開発に取り組んでいる。このように同社では、従業員に過重な労務負担が生じぬよう、生産管理的な観点から様々な取り組みを行ってきた。

また、安定的な経営に向けて、労務管理のほかに、施設・設備の生産能力と投資額のバランスが取れているか、栽培する品種の選択は適切か、等の点を重視しつつ、生産に取り組んでいる。

### 4 大規模施設園芸経営の課題

わが国の高軒高ハウスの設置費用は、世界的に大規模施設園芸経営で有名なオランダの2～3倍とされる。設置費用の一部は補助金で賄われるとしても、より一層費用を低減させるには、資材供給業者にハウスの仕様を一任するのではなく、農業経営者自らがそれを決め、必要な資材をできる限り安価に調達できるようにすることも求められる。田中社長は、農業資材の知識を増やし、資材供給業者との交渉力を高めるには、農業経営者が自ら勉強していくほかにないと語る。

### 5 地域にとって価値ある農業をめざして

田中社長は、このような大規模施設園芸を、信頼できる地域のパートナーと取り組めるエリアへ展開していく方針という。今後、山梨(施設面積3.0ha)を嚆矢として、岩手(同1.5ha)、宮城(同3.0ha)、兵庫(同3.6ha)等の県域で、各地域のパートナーと緊密に連携しながら、大規模施設園芸経営を広げていく見通しだ。そのような展開の先に、「農業を地域にとって価値ある産業にしたい」という田中社長の強い思いがかなえられる日も、そう遠くはないだろう。

#### <主要参考資料・WEB サイト>

- ・一瀬裕一郎(2017)「オランダにおける耕種農業の概要と大規模露地野菜経営」『農林金融』7月号
- ・サラダボウル <http://www.salad-bowl.jp>

(いちのせ ゆういちろう)