

視察先概要 (株) 燦燦園 深沼 陽一 さん 37歳



1. 親元就農から法人設立までの経緯

農業をすることは全く考えていなかったが、高校卒業後、アルバイトなどをしてきた時、地元では、実家の農園で栽培された生産物の評価が高いことを知った。そんな折、父から、ハウレン草栽培のハウスを1棟任されたことがきっかけとなり、農業の面白さを感じて、実家の農園を継ぐことを決めた。

震災前は、祖父の代から取り組んでいたいちご栽培で直販などを行っていた。しかし、震災により、多くのものを失った状況の中、町を元気にしたい一心で、家族経営だった農園を平成23年11月に法人化し、燦燦園を立ち上げた。

2. 経営の概要と特徴

- いちご150a (とちおとめ90%以上、紅ほっぺ 他) ○年間生産 生食50—60t 加工品10t
- 鉄骨ハウス130a、環境コントロールハウス2a、選果施設164.7㎡、夜冷施設 等
- 構成員：3名 常時雇用：12名 パート15名 ○販売額 15,000万円

いちごの高設養液栽培を行っている。低農薬で、朝取り完熟の出荷が基本。糖度が増し、いちごが長持ちするので、ケーキ屋さんからも喜ばれている。

市場には出さず、仲卸やデパート、ケーキ店のほか、直売も行う。日本国内だけではなく、バンコクにも出荷している。デパートやイベントでの催事で社員がお客様に直接販売することで、お客様にこだわりの美味しさが伝わるように工夫している。また、社員にとっても、お客様と直接話すことで、いちごへの思いが生産の現場にも活かされていく。

いちごは、すべて計画栽培とはいかないため、山元町内の完熟いちごのいいものを仕入れることもある。町全体の活性化にもつなげていきたい。

会社としては、少なめで契約するようにしている。納品を抑えることで、常に足りない…もっと欲しい状況を敢えて作っている。納品量を抑えることは、値崩れの防止にもつながっている。

3. 6次化産業への取り組み

現在、加工用は、ギフト用のいちごを凍らせてスライスした「いち氷」だけに絞っている。

最初は催事での提供が中心だったが、いちごの味と香りが凝縮されていて、評判となり、今夏よりホームページでの通販も始めた。いちごの食感・酸味ともに楽しめる贅沢な一品。今後とも6次化産業にも積極的に取り組みたい。



4. 今後の経営と展望

昨年は、仙台市内のデパートで、いちご狩り体験を模した販売を行い、大変好評だった。これからも、農業を「面白い!楽しい!」と感じてもらえるように、見せ方に工夫を凝らして、販売を行いたいと考えている。

今まで10aあたり5~5.5tの収量で坪単価を上げることに重点を置いていたが、今後は、出荷量を増やすために面積の拡大を予定している。

社員の3分の2が非農家出身で、様々な職歴を持った者が在籍しており、多様なスキルが事業展開に活かされている。これからも社員全員が意見を出し合える環境を継続していきたい。

また、社員が成長して、独り立ちできるように応援したいと考えている。