

IX 会員便り Vol. 69 会員会社からの実施業務の紹介

持続可能な農業の未来へ

生産性向上と産地創出に向けたストロベリーファームの挑戦



株式会社エイト日本技術開発

ビジネスデザイン室

室長 宮下 聡一郎

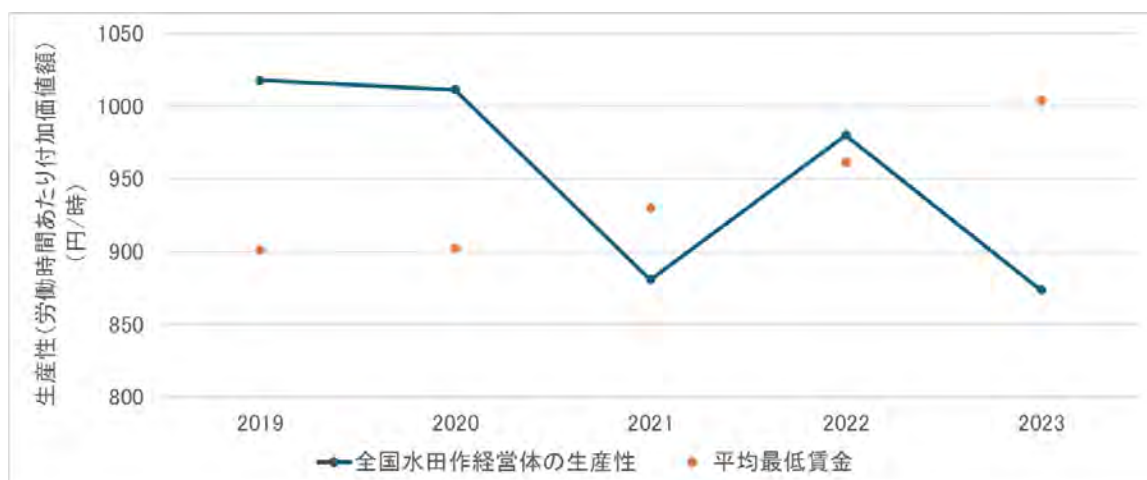
(株式会社ストロベリーファーム 代表取締役社長)

中小企業診断士

1. 地方の農業の実態

日本の農業の担い手については、現在、高齢化や人手不足が深刻化しています。こうした担い手の変化は、特に農業を基幹産業とする地方経済を根幹から揺るがす大きな問題です。このような状況に陥った一因として、農業の生産性の低さが挙げられると考えます。例えば図1は、農林水産省の農業経営統計資料から作成した全国水田作経営体における生産性の平均値を過去5年分について示したものです。生産性が年々減少していることに加え、近年では最低賃金よりも低い水準となっており、このような状態が続けば、経営体は求人や賃金引上げを控え、また求職者も雇用条件のより良い別の産業に職を求めるようになるため、農業の人材不足や産業衰退はますます加速していく恐れがあります。

農業の共通の魅力である「日本の食卓を豊かにする」や「自然に囲まれて暮らす」といった点は確かに素晴らしいものです。しかし、真に持続可能な社会を実現するためには、経済的にも説得力を持つ産業へと農業を変革していくことが求められると思います。



※生産性＝（農業収入－農業経営費＋人件費）÷総労働時間で計算

図1. 水田作経営体の生産性の全国平均値（農林水産省農業経営統計より作成）

2. ストロベリーファーム社の概要

当社は新たな地方創生事業の一環として、秋田県仙北市に本社を置く株式会社ストロベリーファームを立ち上げ、高収益な農業モデルの開発・実証とその普及に取り組んでいます。本事業は、当社自らが出資者／プレーヤーとなって地域活性化に資する取り組みを実践するものです。これにより、従来の建設コンサルタント業とは異なる事業ポートフォリオを獲得するとともに、地域や事業体の経営に関するノウハウを蓄積し、将来の事業多角化や付加価値創出へとつなげることを狙いとしています。

ストロベリーファームは、一人でも多くの人材に農業を継いでいただく、あるいは志していただけるような生産性の高い農業経営を提案・構築し、さらにそれを地域に根付かせることによって、魅力的で持続可能な新たな産地を創出することを事業目的としています。現在は、希少高単価作物として知られる夏イチゴを活用し、独自の生産・販売手法によって生産性の高い農業モデルの確立を完了、さらには秋田県や仙北市といった自治体と連携して当モデルの現地普及を推進するフェーズへと事業展開を進めています。

表 1. ストロベリーファームの企業概要

項 目	内 容
本社所在地	秋田県仙北市
設立年	2012 年
出資者	株式会社エイト日本技術開発（100%）
代表者	宮下 聡一郎
事業内容	夏イチゴの果実及び苗の生産・販売、農作物の集荷・販売、農業コンサルティング、関連資材の販売等
自社施設	生産ハウス、育苗ハウス、選果・出荷場
ホームページ	企業サイト： https://www.akita7215.nou-sapo.com/ 需要者用サイト： https://www.sfarm.co.jp/



写真 1. 栽培の様子



写真 2. 栽培ハウス外観

3. 高収益農業モデルの普及および産地創出

結論から申し上げますと、ストロベリーファームが普及推進に取り組む農業モデルの生産性は、令和7年度の最新見込みで時給換算 2,300 円超に達し、秋田県最低賃金の 2 倍以上、同県内主要作物と比

較しても非常に高い水準となっています（表 2）。このような効率の良い農業経営を実現し、さらには地域社会に還元していくために、同社が特に注力している取り組みを以下にご紹介します。

表 2. ストロベリーファームモデルの生産性（10a 当たり）

項目	単位	ストロベリーファームの連携生産者		秋田県作目別経営統計（R3）		
		R6 実績	R7 見込	きゅうり	メロン	トマト
売上	千円	6,600	9,121	2,124	1,142	3,044
経営費	千円	4,345	5,548	959	813	1,904
利益	千円	2,255	3,573	1,165	329	1,140
総労働時間	時間	1,212	1,515	1,084	273	910
生産性	円/時	1,860	2,358	1,075	1,205	1,253

3.1 高収益なビジネスモデルの基盤構築

イチゴは年間消費量が 20 万トンを超える大人気作物ですが、暑さに弱いため、夏秋期の生産量はわずか 2 千～3 千トン（年間消費量の約 1%）にとどまっています。一方で、夏イチゴは洋菓子店や飲食店など業務用需要が特に強く、冬イチゴに比べて 2 倍～4 倍の高単価で取引されるケースも多く、生産者にとって有利な売り手市場が続いています。ストロベリーファームでは、この有利な作物の特性を活かすだけでなく、付加価値を最大限に取り込むため、需要者との直接取引に注力しています。マクロ的な需要動向の把握に加え、具体的なターゲット顧客の選定やマーケティングを丁寧に行い、自社の商品価値を正当に評価していただける取引先を開拓してきました。

通常、農産物は集荷業者や卸売市場を通して出荷されますが、中間流通コストは末端価格の 50% に達することもあります。ストロベリーファームは、これらのコストを削減しつつ、顧客管理・需給調整・品質管理・流通といった機能をすべて自社で担うことで安定供給を実現しています。その結果、現在の取引先は関東・中部・関西を中心に全国約 450 店舗に拡大し、収穫物の 98% を直接取引できるまでに成長しました。需要のある商品を高品質かつ安定的に供給し、供給者自身がその付加価値を享受するという、言わば「当然のビジネスモデル」を農業現場で実践できる強固な経営基盤を確立しています。

3.2 事業ノウハウを活用した地域一体の生産振興

最近では、この経営基盤を活用し、地元と一体となって夏イチゴの生産・販売を拡大するための新たな事業スキームも稼働し始めています（図 2）。この事業では、地元生産者に夏イチゴを生産していただき、ストロベリーファームが収穫物を全量買い取ります。独自の販路を確立し、末端価格で販売できる直接取引の仕組みを持っているため、生産者に対して高い買取単価を提示することが可能となっています。生産者は、収穫物を自ら選果・梱包・運搬して卸売市場へ出荷する場合と比べ、より高い単価で販売できるだけでなく、出荷作業にかかる時間を省略できます。その結果、余った時間を栽培管理や他作物の管理に充てることもできますし、少ない労働時間で高い収益を確実に確保できるという大きなメリットがあります。

さらに、この取り組みの特徴は「全量買取」だけではありません。ストロベリーファームが生産者に対して提供するワンストップサポートがもう一つの大きな強みです。同社は自らが生産者として10年以上の経営を続けてきた知見を活かし、資金面から技術面まで幅広い支援を行っています。例えば、栽培施設の建設に際しては、自社の実績値に基づいた現実的な事業計画を策定し、最適な投資費用や期待リターンの試算を実施して、生産希望者に提示します。また、必要に応じて、その資料を活用した補助金申請や融資など資金調達のサポートも行います。さらに技術面では、就農前後の研修や定期的な指導を通じて、早期に安定した生産ができるよう支援しています。

現在、このスキームに参加している生産者は4名で、全員が夏イチゴの栽培は未経験です。それでも計画通りに事業を継続できており、このサポート事業が適切に機能していると感じています。

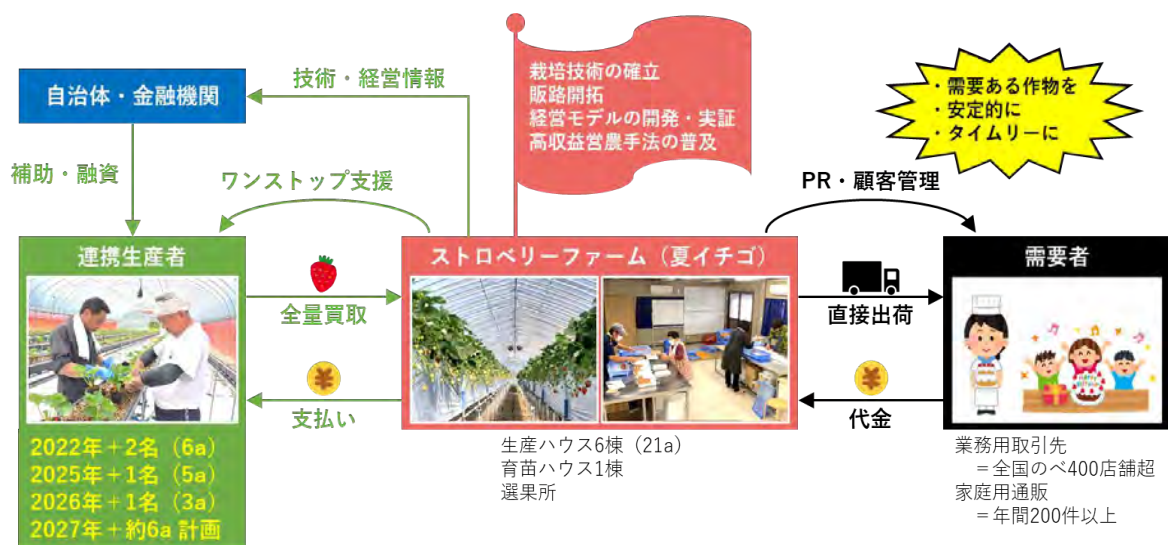


図2. 産地創出スキーム

4. 今後の課題、事業の展開方針

当社は、夏イチゴ事業の取り組みをさらに拡大することを検討しています。ストロベリーファームが拠点を置く秋田県仙北市では、県や市と連携し、地元農業者を対象とした勉強会の開催や、新たな補助事業の枠組み検討を継続することで、新規の夏イチゴ生産者の参画を促進しています。

また、秋田県外の地域でも、ストロベリーファームとして新たに拠点を開拓する構想を持っています。同社の事業スキームは、出口となる販路と効率的な生産・販売手法が確立されているため、新規地域においても比較的早期に経営を軌道に乗せられると期待しています。もっとも、別拠点の開拓については、現時点で具体的なプランはなく、秋田での取り組みと同様、まずは関心を持つ自治体や地元関係者との協議から着手する予定です。

当社の取り組みは、農業全体から見ればまだ小規模な活動に過ぎません。しかし、将来の社会を支える農業モデルの一つとして、また次世代の担い手にとっての選択肢の一つとして、地域のさまざまな方の協力を得ながら磨かれ、やがて農業振興や地方創生の成功モデルへと育っていくことを期待しています。そして、その中心的な役割を当社が各地域で担い、当社自身の成長にもつながる新たな事業基盤として確立していきたいと考えています。