

味、こだわり生産などを伝えるという難題があった。それをみどり氏は、現地採用スタッフの接客指導から農場を見る化する教育を進めるなど陣頭指揮をとて解決し、住宅地でのトマト専門店を開設するという挑戦から3年で事業を軌道に乗せた。

### (3) 経営収支

ファームサイズ、ビジネスサイズの拡大に伴い、売上高や経営費は年々増加している。にいみ農園は、販売会社である（株）にいみ農園と、生産部門を個人経営とした新見康弘氏の経営の2つから構成されるが（但し、平成27年度からはこの生産部門も販売会社に一本化し、経営としては（株）にいみ農園が生産から加工・販売すべてを事業とする会社となっている）、この両者の経営を合わせた経営全体の農業所得は、平成25年度は名古屋店出店や露地野菜部門の設置に伴い従業員を増やすなど準備を進めたことからやや減少したものの、平成26年度は再び増加し、約1,400万円という水準にある。

中でも、みどり氏は顧客への丁寧な説明と理解を求める活動を通じて、市況に左右されず採算がとれ、かつ、消費者がリピートできる価格として平均価格より3割～4割高い価格設定を実現しており、収益性の改善に大きく貢献している。

第7表 経営収支の推移

（単位：千円）

区分		23年	24年	25年	26年
(株)にいみ農園	会社売上 ①	89,997	122,104	133,312	143,098
	会社経費 ②	90,270	119,161	130,401	140,674
	うち役員報酬 ③	600	600	1,100	3,200
	当期純利益 ④	△ 273	2,944	2,911	2,424
新美康弘	個人売上 ⑤	66,177	89,050	96,744	103,682
	個人経費 ⑥	55,922	76,992	90,197	95,019
	農業所得 ⑦	10,256	12,058	6,547	8,663
農業所得	③+④+⑦ ⑧	10,583	15,601	10,558	14,287

※（株）にいみ農園は販売会社であり、新美康弘が生産したミニトマト等を仕入れて販売している。  
新美康弘は（株）にいみ農園に全量販売している。

## 受賞財の特色

### 1. 技術

#### (1) 必要な技術は自ら創出

康弘氏は、技術開発のポイントを「美味しさ」と「作業の容易さ」において、美味しいと思われていた“水耕栽培でのトマト作り”、夏季の高温による着果障害等により困難であった“ミニトマトの周年出荷”を目指して絶え間なく技術革新を行い、年3作栽培、挿し木育苗、受粉が不要なオリジナル品種「プリンセスあかねちゃん」など3品種の開発、培養液及び灌水コントローラーの開発など「必要な技術は自ら創出」してきた。また、これらの品種や技術は、品種登録、商標登録、特許申請等の知的財産権を活用することで「ここにしかないミニトマト」として付加価値を高めている。



写真3 オリジナル品種の育種

## (2) 安定生産と「飽きのこない」味を両立する品種の開発

周年直売を看板とする直売店として、高温下では着果・結実しにくいミニトマトの夏季の生産安定は、解決が必須の重要課題であったが、市販に理想の品種がなかった。そのため、康弘氏は、培養液管理を試行錯誤しながら、高温下でも結実が比較的容易な単味結果性品種に着目し、自分の手で新しい品種を作ることに挑戦した。

一方、みどり氏は、直売所の顧客の意見を踏まえて、「飽きのこない」、「何度も買いたくなる」品質、サイズ、食味を康弘氏に伝え、試食による評価を繰り返した。にいみ農園では、品種を評価する際に、あえて糖度や酸度などの品質を数値化していない。家族や従業員の声、顧客の感想を味に反映して、消費者ニーズを捉えた品種育成に取り組んでいる。

さらに、近隣の専門家や、出身大学教授の指導を受けて育種に取り組み、ミニトマト2品種、トマト1品種を開発することに成功、年3作栽培とあわせて周年供給の技術基盤を構築した。これら品種は良食味と単味結果性（省力的な着果促進）も兼ね備えた優れもので、毎日食べるために適したもの（プリンセスあかねちゃん）と子どもが好む甘みを強く感じるもの（プリンセス希）という異なる消費者ニーズを反映させることにより、15,000人超の顧客を要するにいみ農園の最大の武器となっている。

また、ミニトマトは糖度に反比例して着果数が少なくなる傾向にあるが、生産量（着果数）が少なくなると単価を上げざるをえない。そのため、消費者が納得できる単価設定となるよう、着果数と糖度のバランスが良いところを目指して生産を行っている。

第8表 オリジナル品種の特徴

区分	品種名称	平均果重	棚持ちの長さ	単味結果性	糖度	酸味	食味・食感	備考
ミニトマト	プリンセスあかねちゃん	10g程度	やや長い	有り	極高9~10	やや強い	果汁が多く適度な酸味でコクがある。肉質はなめらかで、もっちりとした食感。	品種登録: 平成26年3月12日 登録番号第23299号
ミニトマト	プリンセス希	12g程度	長い	有り	極高9~10	やや弱い	やや大玉のミニトマト、輸送適性に優れ、宅配向け。甘味はすっきりとしている。	商標登録: 平成26年2月28日 登録番号第5652866号
トマト	プリンセスマお	140~160g	やや長い	有り	高い8程度	やや弱い	やや小玉のトマト、食感はなめらか。	商標登録: 平成26年8月15日 登録番号第5695157号

### (3) 内製化による低コスト化と誰が管理しても一定の品質となる技術

水耕栽培に用いる発砲スチロール製の栽培ベッドは、康弘氏が考案したオリジナル設計でメーカーに生産委託し自社施工しているため、市販の水耕栽培システムを購入・設置する場合と比較すると10aあたり50万円以上安価に導入している。2 haのにいみ農園では、1,000万円のコスト削減になる上、保守も自社で行えるため、故障の際の早期復旧にも強みを発揮している。

培養液と灌水を制御する肥培管理システムも、独自の栽培理論に基づいて電子制御メーカーと共同開発している。培養液コントローラーは生育ステージ別に培養液を必要量だけ投入できる。灌水コントローラーは、日射量・温度・湿度に応じて灌水量を制御できる。この給液システムにより、栽培ベッドと同様に低コスト化・省力化はもとより、作業工程の中でも最も経験と勘が要求される培養液管理を無人化しながら、年間を通じて安定した品質を顧客に提供できるようになった。

また、挿し木育苗は、栽培の過程で取り除く側枝を苗として利用するため、廃棄物の減少と育苗期間の短縮を実現した他、農作業に不慣れな従業員でも容易に作業することを可能にした。さらに、一般的のトマト農家のように種苗を購入すると、2 haを3作栽培するにいみ農園では年間1,500万円もの種苗費がかかる計算になるが、自社で育苗することにより種苗費を抑えることができた。

第6図 自社開発の肥培管理システム

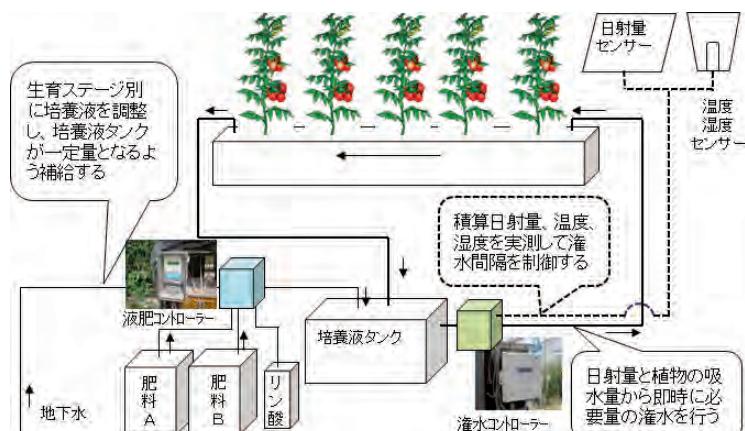


写真4 栽培システムの設計施工も内製化