

冬にアスパラガスを生産することで通年雇用と高付加価値化を実現！

株式会社吉原農場（東神楽町）



【組織等の概要】

- 業種：米と畑作の複合経営
- 代表者：吉原 康弘
- 農業従事者数：役員4名、正社員2名、パート13名。基本的に通年雇用。
- 主な活動内容：農作物の生産、ライスセンター事業など
- URL：<https://yoshiharafarm.com/index.html>

◇【取組の経緯と概要】

- ◆ 農作業のパートは季節雇用がほとんどで、毎年、雇用主と労働者の双方に次シーズンの雇用に対する不安が生じていたため、通年雇用できるよう冬期間の仕事を創出・確保したいと考えていた。
- ◆ 地元の飲食店から、葉物ではない野菜があれば冬の地元食材のみでのコース料理の幅が広がると聞き、冬期間のアスパラ生産を決意。
- ◆ 冬のホワイトアスパラの生産は、グリーンアスパラより難しいとされていたが、独自研究を重ね、生産に成功。グリーンアスパラと併せて「雪アスパラ」と商標登録・ブランド化したことで、メディア等で取り上げられ知名度が向上し、高付加価値化につながった。
- ◆ 東神楽町の魅力発信に貢献するため、地元だけでなく旭川近郊の飲食店を中心に取引をしているほか、ふるさと納税の返礼品やお歳暮等のギフト商品にも提供している。

【取組の成果】

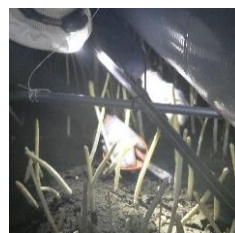
- 「雪アスパラ」の作業が加わったことで通年での作業となり、パート人数も増え、地域の雇用増加に貢献している。
- ふるさと納税の返礼品やお歳暮等のギフト商品で購入した方のリピート率が高まっており、年々需要が増えている。
- 北海道で冬にアスパラを生産しているところがほとんどなく、独自性があるため、ブランド化に成功。その結果、取引先との価格交渉では強みとなっている。

【今後の展望】

現在は雪アスパラを12月から2月、春の露地アスパラを5月から6月に出荷しており、北海道の観光が動き出す4月ごろにアスパラを出荷できていないため、4月から出荷できるようビニールハウスでの生産を始めたい。

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 冬のアスパラガスの生産は、雪が降る直前に株を掘り起こしてビニールハウスに移植するが、株の掘り起こしが重労働で大変だった。
⇒ 昔の栽培方法を踏襲しつつ、最新の機械等を活用し、工夫することで労働負担を軽減した。
- 生産を始めた当初、希望する価格（手間がかかるので高価格）での販売が難しかった。
⇒ 「雪アスパラ」というブランドの知名度を上げることで価格交渉を行えるようになった。



◇ ホワイトアスパラの収穫



◇ 選果の様子



◇ ビニールハウス外観