

夏にも一季成りいちごを！

～「ゆきいちご」のブランド化・通年販売に挑戦～

なかしべつ

株式会社シンクリッチ(中標津町)

*「一季成りいちご」とは:1年に1度(ハウス栽培では冬から春)しか収穫できない「いちご」のこと

【組織等の概要】

- 株式会社シンクリッチ 代表取締役 大野 哲也
- 所在地:北海道標津郡中標津町開陽1360-1
- 従業員数:14名
- 栽培面積:20a
- 栽培品種:パールホワイト、ゆきぼたん、四つ星、けんたろう



株式会社シンクリッチ 外観

◇【取組の経緯と概要】

- ◆ 冬から春にしか収穫することができない「一季成りいちご」を、1年中作れたら、と思ったメンバーが集まったことがきっかけ。
- ◆ 一季成りいちごを夏に収穫する生産者がほかにいないため、通年で生産を行うことで、優位な生産ができると思った。
- ◆ 夏が涼しい道東地域の気候と、独自の技術を使い、通年の一季成りいちごの生産を実現。
- ◆ 中標津町の地域性に惹かれ、同町で就農することを決意。役場をはじめ、JAや地元から、一季成りいちごの新たな取組への理解をいただき、多大な協力があった。

【取組の成果】

- 生産した「パールホワイト」が一般小売価格で、1パック当たり3,000円を超える値がついた。
 - 多くの実需者から仕入れの問合せがあるが、通年で取引してくれる業者を優先に商品の供給が行える。
- ⇒供給量が少ないため、生産者側の希望を通しやすい。



ハウス内全景



独自の技術で、葉の先まで水分を浸透



色味を意識したパッケージング

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 1日の寒暖差が大きく、外気の温度や湿度、日射量が日々異なる。
- ⇒日々の環境の変化に応じた、最適な栽培環境の調整方法が今後の課題となっている。
- 産地化するためには、収穫量を増やす必要がある。
- ⇒通年生産をよりスムーズに行うため、苗はポットに植えて着脱可能な高設ベンチを開発し、省スペースで効率的な生産を可能としている。

【今後の展望】

- いちごは、「北海道ゆきいちご」と命名し、「中標津といえばゆきいちご」といえるような産地化を目指す。
- 需要増に応じられるように、ビニールハウスの増設や、苗の品種改良、栽培管理作業の機械化を取り入れ、収穫量の増加を目指す。
- 中標津町のJAをはじめ、いちごを使用するスイーツ店と商品開発を行い、認知度の向上と地域活性化を目指す。



高設ベンチで栽培・育成するゆきいちご



ゆきいちごを栽培しているビニールハウス