

イシハラフーズ株式会社の取組みと課題・提案（10 分想定）

1. 会社概要と基本方針（1～2 分）

イシハラフーズ株式会社（宮崎県都城市）は、宮崎・鹿児島において原料野菜の生産から製造・包装・出荷までを自社で一貫管理する体制を確立しています。

自社圃場での原料作物生産比率は約 98%に達し、年間延べ 500ha 規模の圃場管理を通じて、品質・安定供給と生産効率の両立を実現しています。

主要作物：

- 自社栽培：ほうれん草・枝豆・小松菜
- 外部調達：ごぼう・里芋

年間収穫量：約 4,000 トン、年間出荷量：約 2,000 トン。

また、有機 JAS 認証（農産物・加工食品）や JGAP 認証を取得し、品質保証・安全性・トレーサビリティの強化に取り組んでいます。

2. 有機農業の取組み（2 分）

- 認証取得：2022 年 6 月、有機 JAS 認証（有機農産物・有機加工食品、対象品目：ほうれん草）
- 栽培面積：409a（約 4.1ha）
- 実績：冷凍 200g パック × 約 25,000 袋（自営農場供給）
- 栽培方法：病害虫リスクが少ない冬季（1～3 月収穫）に限定して作付けし、3 年目のトライを継続中
- 加工段階では有機と既存（特別栽培）を分ける必要があり、表示・管理の厳格化による手間を実感

3. 見えてきた課題（3 分）

① 有機農産物の生産・加工に関する課題

- 雑草管理が手作業中心で、人手不足・コスト増大が深刻
- 病害虫リスクが高く、作付けは限定的
- 通常加工ラインと分離する必要がある、有機加工は限定日対応（IQF ラインの完全分離は困難 → 加工日を別日に設定して対応）
- 有機原料の収穫量が不安定。他社からの調達も難しいため、販売数量を事前確定でき

ない

- 認証取得・更新に時間とコストがかかる
- 有機対応の加工・集荷・保管設備が不足
- 有機専門の指導員・普及員が不足、または経験不足

② 市場課題

- 消費者が「有機＋冷凍」の価値を理解していない
- 有機を求める消費者にも、国産有機冷凍野菜の認知が低い
- 有機ショップに冷凍ショーケース自体が少ない
- ニーズはあるが価格転嫁が難しく、販売数量は伸びない
- 販売価格は通常品の 1.5～1.8 倍だが、増産予定は立てられていない

4. 今後の改善策と政策提案（3 分）

1. 加工段階における有機認証スキームの現実的調整
 - 例：洗浄・凍結後に残留リスクがない場合、共用ラインを許容
2. 地域特化型マニュアルの整備
 - 宮崎県の有機栽培・雑草管理といった地域条件に即したガイドブック作成
3. 消費者インセンティブ制度
 - 有機 JAS 認証品購入者へのエコポイント・キャッシュバック
4. 普及・啓発キャンペーン
 - 「有機＝高価格」の固定観念を払拭
 - 「環境に優しい選択＝お得な選択」として認知拡大
5. 省力化・機械化の推進
 - 除草作業の自動化（ロボット導入支援）
 - 国内農業ロボット産業の育成にも寄与
6. 環境価値の認証と補助
 - 化学肥料削減・除草作業によるカーボン削減量を数値化し、補助金制度を創設
7. 「日常性」の中での有機の浸透
 - 健康・環境志向に加え、価格・便利さ・美味しさから有機を普及
 - 「お得に買えて、省力で作れる」社会的仕組みを構築し、日常的選択肢として定着