



大阪府大阪市

～百貨店から百俣店へ～ ブランドいちご「紅ほっぺ（はるかすまいる）」で農業へ参入

かぶしがいしゃきんてつひゃっかてん
株式会社近鉄百貨店

WEB サイト：[https:// www.d-kintetsu.co.jp](https://www.d-kintetsu.co.jp)

参入法人の概要

法人形態：リース法人

代表者名：代表取締役社長執行役員 秋田 拓士

所在地：大阪府大阪市阿倍野区阿倍野筋 1-1-43

設立年次：昭和 9 年 9 月

資本金：150 億円

親会社：—

営農形態：施設栽培

主要作物：いちご「紅ほっぺ（はるかすまいる）」

経営面積：60a（うち所有 0a、借入 60a）

主な販売先：個人（自社販売、取引先への卸売り）

売上額：非公開

従業員：常勤 4 人、非常勤 21 人 計 25 人

●農業に参入した目的を教えてください

近鉄グループの主要企業である(株)近鉄百貨店は、「あべのハルカス」に本店を置き、近畿・中部地方を中心に 13 店舗・施設を展開している百貨店です。わが社の ESG 方針である「地域に寄り添い、地域と生きる」を推進する中、「良いもの、おいしいもの」を提供したいという思いを追求した結果、自社で農作物を栽培しようと農業部門に参入しました。また、百貨店内に産直売場（ハルチカマルシェ）を立ち上げましたが、こうした百貨店の販路、販売出口を持っていたため、収益を確保しながら、高品質な商品を手頃な価格で提供することで百貨店の販売力を強化できると考えたことも参入動機の一つです。

●当該土地を選んだ理由を教えてください

農地のある河南町には、地域振興アドバイザーとして当社の出向者がいて連携しやすかったことに加え、わが社の沿線地域の中で希望する作付面積を確保できる農地があったことから、当地を選びました。農地の所有者も沿線の百貨店ということで、企業への農地のリースについて理解が得やすかったです。

●当該作物を選んだ理由を教えてください

農業参入にあたり、候補となった作物の比較検討をしたところ、農業経験がなくても比較的栽培しやすく、高収益が見込めることや、栽培にあたって千葉県の農業法人からコンサルティングを受けられるということでいちごを選定しました。また、全国で続々とブランドいちごが開発される中、特別ないちごほど百貨店の客層に合うと考えたことも理由の一つです。

●参入にあたって栽培技術面等の課題にどのように対応されましたか

中心となる従業員が、農業参入の 1 年前から大阪府が実施する「いちごアカデミー」で農業経営に必要な技術・知識を習得するとともに、前述の農業法人にも出向して栽培指導を受けてきました。現在、その農業法人が開発した環境制御システムを導入し、営農に必要な温度管理や養分の給液等は遠隔自動制御で管理しており、従業員は養液の調製・補充や摘葉・摘果、収穫など現場でしかできない作業をきめ細かく行っています。



ハウスでの栽培の様子

●販売先、販路についてはどのように確保されましたか

自社の百貨店 8 店舗で販売しており、売れ筋価格帯は 3 L サイズです。全て自社生産で卸しを通さないことで中間マージンが不要なため、市場価格の変動を受けにくいという利点があります。今後は、グループ内のホテルや百貨店内にテナントとして入っている洋菓子店等への卸販売も検討しています。

●農業参入してみて気づいた（参入するまで気づかなかった）のはどのようなことですか

今まで農業経験がなかったため本当にいちごが育てられるのか、販売に向け納品時期に間に合うのかなど心配は尽きませんでした。他県からいちご苗を購入して栽培を始めましたが、猛暑の影響でいちご苗の植え替えなど出荷予定より 2 週間も生産が遅れ、クリスマス商戦に少し遅れました。自然相手のためなかなか計算通りに進まないことを改めて実感しました。

●地域の方や農業委員会、JA、自治体との関係について気を付けていることがあれば教えてください

地域内の草刈り作業に参加するなど、その地域に認めてもらえるように心掛けています。地域の寄合等には参画したいと考えています。また、地域計画の目標地図作りに関しても相談等があれば協力したいと考えています。販売先についても、自社百貨店で店頭販売が主力なため、地域の生産者とは競合せず、良好な関係が構築されていると思います。

●今後の経営方針について教えてください

わが社の ESG 方針である「地域に寄り添い、地域と生きる」を体現化するよう、沿線価値の向上や地域活性化に取り組み、当河南町で規模拡大を図っていききたいと思います。

そのために、将来はブランドいちごである「紅ほっぺ（はるかすまいる）」だけでなく、他の高付加価値のフルーツの栽培にもチャレンジし、近鉄百貨店内のアグリ事業全体での売り上げを 10 億円規模まで高める目標の一翼を担いたいと考えています。

また、現在、アルバイトで雇用している従業員がいずれ独立して新規就農者となった際には、販路としての売り場を提供するなど、サポートしていききたいと考えています。

●今後、農業参入しようと考えている企業へのメッセージをお願いします

農業者の高齢化や後継者不足など農業にはいろいろ課題はありますが、今後企業が農業参入することは農地を守るという意味でも意義があると考えます。

わが社のグループ沿線で企業参入を考えられるのであれば、販路等についての協力は可能かもしれません。



農園の全容



中心となる従業員



近鉄百貨店での販売の様子