



滋賀県守山市

すべて完熟出荷、有機肥料を使った安全で美味しいいちご

グリーンエコスター株式会社

WEB サイト : <http://green-ecostar.co.jp/>

参入法人の概要

法人形態：農地所有適格法人

代表者名：代表取締役社長 山越 裕司

所在地：滋賀県守山市水保町 1490 番地

設立年次：平成 17 年 7 月

資本金：800 万円

親会社：株式会社万代リテールホールディングス

営農形態：施設栽培

主要作物：いちご、小松菜、水菜、かぶら

経営面積：890a（うち所有 50a、借入 840a）

主な販売先：株式会社万代

売上額：非公開

従業員：常時雇用 9 名、臨時雇用 23 名

●農業に参入した目的を教えてください

「滋賀県でどこよりも安心・安全でおいしい野菜・果物を生産してお客様に提供したい」との思いから、滋賀県内にスーパーマーケット 4 店舗を展開するスター(株)が平成 17 年 7 月に本法人を設立しました。

●当該土地を選んだ理由を教えてください

企業の農業参入に懐疑的な状況もあり、当初は土地がなかなか見つかりませんでした。当初の親会社であるスター(株)への納入業者から栗東市山間部の農家を紹介してもらい、その農家や近隣住民の協力を得て、栗東市内に 70 a の土地を借り、12 棟のハウスを建設しました。

栗東市内のハウスは台風により全壊しましたが、それまで営農を続けたことで企業の農業参入に対する信頼を得ることができたため、守山市農業委員会の協力を得て、守山市内に 4 ha の土地を借り、いちごのハウスを守山市に集約したほか、野洲市で小松菜、水菜、かぶら等を生産しています。なお、栗東市内の土地は返却しています。

●当該作物を選んだ理由を教えてください

設立当初の親会社であるスター(株)が展開するスーパーマーケットで販売できるメリットを活かし、日持ちがしないが完熟の状態でも出荷できる強みを活かせる作物を考え、皮をむかずに手軽に食べられるいちごの生産に注力しました。また、販売先からのオーダーがあったこと、従業員を通年雇用する必要があったことから、いちごのない時期に小松菜、水菜やかぶらの栽培を始めました。



完熟販売されるいちご

●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

当時の代表は、農業に対する知識がない方でも県の指導に素直に従えば生産できるとの考えでした。そのため、農業に携わった経験者が 1 人もいない状況の中、法人を設立しました。設立当初から、栽培技術については県の普及所の指導を受けるとともに、肥料については、質の高い有機肥料を製造している熊本県の肥料メーカーの指導を受けて食味を向上させています。

また、令和 4 年 3 月に強い農業づくり交付金を活用し 3 棟のハウスを建設した際に、従業員の労

力を軽減し、作業効率を向上させるため、ハウス内には全自動の制御盤を設置し、スマートフォンで遠隔操作ができる環境を整えました。

●販売先、販路についてはどのように確保されましたか

当初は、設立時の親会社であるスター(株)が展開するスーパーマーケットに販売していました。2015年に現在の親会社である(株)万代リテールホールディングスの下での経営体制となって以降、収穫物のほとんどを(株)万代リテールホールディングス傘下の(株)万代とスター株式会社に販売しています。

(株)万代は近畿一円に166店舗の、スター(株)は滋賀県内に4店舗のスーパーマーケットを有しており、一気に大量のいちごを生産しても、万代グループの物流センターに直送すれば店舗に翌日配送できるため、すべて完熟で収穫・販売することが可能となっています。

●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

当初の設備投資に費用がかかったことに加え、土づくりに苦勞し生産量が安定しなかったことから、設立当初の資金繰りは思った以上に厳しかったです。その後、強い農業づくり交付金を活用しハウスを建設し、生産量も安定したことで黒字化を達成しました。

常時雇用する従業員について、最低賃金が上昇している状況や、ライフワークバランスを重視する傾向から、給与や休暇などの待遇面で折り合うことが難しく、確保が厳しいと感じています。

●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

近隣の生産者等と接触する機会はほとんどありませんが、農地近辺の草刈りなど、周囲に迷惑を掛けないよう徹底しています。

●今後の経営方針について教えてください

(株)万代が販売するいちごの総量に占める当社からの仕入れ比率を増加させたいと考えています。農地の確保や栽培技術の修得に特段の問題はないと考えていますが、労働力の確保が難しく課題となっています。

なお、規模を拡大し過ぎると付加価値がなくなると考えているため、これ以上の規模拡大は現時点では考えていません。

●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

農作物を生産するだけでなく、商売として成立させるためには、販路の確保が最も重要であると思います。

また、栽培技術はもちろんのこと、従業員の配置等も含め采配するスキルのある方を生産現場に配置することも非常に大事だと考えます。



ハウスを全自動管理するための制御盤



守山市に集約されたいちごハウス