

NIKKEI
Top Leader
PLATINUM



Monthly

2016
3

「日経トップリーダー」プラチナ会員会報

思いが伝わる、感動スピーチの作り方…03

人前での話が苦手な人へのアドバイス

発見! 元気印企業…04

外食+ITの複合企業へ

浜松/てころ

小ネギで6次産業化

佐賀/伊万里グリーンファーム

経営塾…08

企業経営における遠視眼の罫

明日を読む…10

新福 秀秋 新福青果 社長



ハウス栽培ネギで六次化 加工品で販路を拡大

伊万里市に延べ面積約2.4
ヘクタールの大規模ハウス
栽培を展開する

「農家の常識」にこだわらない試みで、高品質な小ネギの量産体制を確立した。小売りへの直販や加工品への進出にもいち早く取り組み、市況価格に影響されにくい経営体質を築いている。「持続できる農業には地元との共生が必須」と、地域おこしにも積極的に取り組む。 (編集部)



カットネギは今や総売上高の半分以上を占めている

焼き物の町として知られる佐賀県伊万里市。伊万里グリーンファームはその郊外で、延べ面積2.4ヘクタールものビニールハウスを点在して持ち、小ネギ（青ネギ）を生産している。

土づくりや肥料、栽培用の水に工夫して生育環境をコントロールすることで雑菌の繁殖を抑え、品質に優れた小ネギの量産に成功した。その品質は高く評価され、2015年9月からはANAの国際線のファーストクラスで、機内食に採用されているほどだ。

ブランドを「伊万里ねぎ」に統一して、カットネギや乾燥ネギ、ネギ塩な

どの加工品にも進出している。市況に影響されやすい生鮮ネギの売り上げ比率を全体の4割未満に抑え、販路も地元九州から関西、関東まで大きく広がっている。

「まずやってみる」でネギ名人に

「農業を継ぐ気は全くなかった」と話す前田清浩社長は商業高校を卒業後、地元の金融機関に10年勤めた。だが父親が体調を崩し、家業を継ぐ決意を固める。

1988年に戻り、父親や周囲の農家に学んで、農業に一から取り組んだ。

その後、素人ならではの新しい発想が徐々に生まれていく。例えば、ハウス栽培にはトラクターでの土おこしは向かない、という常識が農家にあった。しかし、その理由をはっきりしていない。前田社長が実際に試してみたところ、小ネギの生育状況は変わらないことが分かった。それまで耕運機を手で押して耕していた作業をトラクターに変えることができ、作業効率は大幅に向上した。

これをきっかけに前田社長は機械化を進め、ハウス面積を拡大。父の代から取り組んでいる良質な堆肥による土

佐賀県伊万里市

伊万里グリーンファーム

会社概要 ● 有限会社伊万里グリーンファーム:1963年創業、91年会社設立。ハウス栽培で土づくりに工夫し、高品質な小ネギの量産体制を確立。規格外のネギを有効活用して加工品に進出し、生鮮ネギと加工品の2本柱で成長を続ける。売上高約1億3000万円、従業員25名。本社:佐賀県伊万里市二里町八谷壩926 TEL0955-23-5780 <http://www.imari-gf.com/>

加工品は「伊万里ねぎ」のブランドを全国に浸透させる広告塔の役割も果たす



づくりに加えて、野菜にやさしいと言われる磁気活性水を栽培に採用した。常識にとらわれない様々な試みで小ネギの品質を向上させ、栽培面積を順調に増やしていった。「これは、と思ったらまずやってみる」(前田社長)。97年には、佐賀県が選定した「さが農業逸品づくり名人(こねぎ部門)」を受賞している。

しかし2000年ごろから競合する農家が増えて市況が低迷。他の農家と同様に小売りへの直販に進出するとともに、03年にカットネギの販売を開始した。規格外で市場に出荷できないネギの有効活用を狙ったものだったが、これが消費者の簡便指向とちょうど合致した。品質の良いカットネギは当時まだ珍しく、需要が急速に拡大。06年には加工機を新設して需要の伸びに対応した。現在では、カットネギの販売が総売り上げの半分以上を占めるまでになっている。

さらに09年ごろから乾燥ネギなどの加工品にも進出した。安価な輸入乾燥ネギとの競合を避けるため、玄界灘の純国産海水塩をブレンドした「香・ねぎ塩」や、それを顆粒状に成形した「塩玉」など、付加価値を高めることに腐心した。

パッケージデザインの改良なども進め、「ようやく最近、需要が安定してきた」と前田社長。開発から認知されるまで、3~5年のはかかるという。「展示会や商談会で意見をもらって、改良

を加えていくと売り上げは大きく変わる」と話す。

地域と共生し、持続できる農業を

現在、新しく、HACCP対応加工場の建設を計画している。スーパーなどを中心に、安全性の管理体制が強化されていることに対応する。ただ「加工場だけを清浄にしても、結局、素材が良くなければ品質の良いもの

はできない」と前田社長は言う。これまで積み上げた土づくりや生育環境の管理ノウハウをさらに突き詰めて、小ネギの品質向上に精進していく考えだ。

「大きな事業にならなくてもいいので、半永久的に持続できる農業を目指したい」と話す前田社長は、地域おこしにも積極的だ。その背景には、「農業は周囲の環境に大きく左右される。地域に必要とされる存在でなければ農業は成り立たない」との思いがある。伊万里名物プロジェクトの実行委員長や「伊万里食三昧」実行委員会の副会長などを勤め、地元の名物づくりにも積極的に取り組んでいく。



伊万里グリーンファーム 代表取締役社長
前田 清浩 氏

まえだ・きよひろ 1960年、佐賀県生まれ。商業高校を卒業後、地元金融機関に就職。88年に家業の農家に戻り、小ネギ栽培事業を拡大。91年に法人化し、94年、社長就任。カットネギや乾燥ネギなど加工品に進出して事業の柱に育てた。

トップの思い

原価をしつかり見て 利益の取れる加工品を

規格外の農産物は捨ててしまうことが多いので「安くてもいいから加工品にして売ろう」という発想になりがちです。しかし、それでは事業として成り立っているとは言えません。規格外のものも、取れすぎて市場に出せない分も、規格品と同じ生産原価がかかっています。原価をきちんと計算して、利益が出るように加工品を企画することが、農業の六次化を成功させるための条件だと思います。国産農産物は生産原価が高めですから、販売価格を高めに設定できるよう、付加価値を付ける必要があります。

農業を始めたとき、家族には「日曜は休日にする」と宣言しました。年中休みのない「農家」ではなく、「農業をする企業組織」にしたいと考え、91年に法人化しました。そのために、省力化・機械化を進めています。雷でハウスのモニタリングシステムが壊れるなど、自然相手の苦労もありますが、従業員が安心して働ける、これからの企業的農業の形を模索していきます。(談)