

第28回

地域の明日を創る

THE
person
ザ・パーソン



みかんと農業に 新たな価値を創造

農家数の減少と担い手の高齢化が続くなか、みかんや農業に新たな価値を創造し、地域を盛り上げようと奮起する人物がいる。

今回は、農業生産法人株式会社ミヤモトオレンジガーデンの代表取締役である宮本泰邦氏に、その取り組みについてお話を伺った。

経験・知識がほぼない状態での就農

私は代々続くみかん農家の長男ですが、大学進学で地元を離れ、卒業後は会社員として東京を中心に働いていました。農業は天候などに左右され、収入も不安定ですので、跡を継ぐのは歳をとってからと考えていました。

しかし実際、引き継いだのは37歳です。父が早くに亡くなっており、実家が大変な状況になって、地元に戻る決意をしました。自分が考えていたよりも、20年も早い就農となりました。

とは言いましても、社会に出てからの15年間はずっと会社勤めでしたから、みかん栽培に関する経験・知識はほとんどなく、ゼロからのスタートでした。

DATA

農業生産法人株式会社ミヤモトオレンジガーデン

代表取締役 みやもと やすくに 宮本 泰邦 氏

1976年八幡浜市生まれ。立教大学大学院卒(MBA)。日泉化学株式会社、株式会社ヨコオでの勤務を経て、2013年に家業のみかん農家を引き継ぐ。2014年に農業生産法人株式会社ミヤモトオレンジガーデンを設立し家族経営から法人経営に転換。2015年に国内初となる柑橘類でのGLOBALG.A.P.を取得。2019年には農林水産省の「ディスカバー農山漁村の宝」に選定される。

農業にも経営センスが問われる時代に

会社員時代に経営計画・戦略の立案などに携わった経験から、これからの農業にも「経営の視点」が不可欠だと考えていました。

しかし、地元のみかん産業は、私の考える経営とはかけ離れたものでした。全国屈指のブランド産地としての意地やプライド、技術力向上への努力は凄まじいものの、収穫したみかんはすべて共同選果場に持ち込むだけで、収入は相場次第。私が幼い頃から何一つ変わっていませんでした。

これまでの積み重ねがブランドを築き上げてきたのは事実であり、今のやり方を否定するつもりは全くありません。ただ、新たな挑戦や色々なやり

方がある方が、多様性と言いますか、産地としての基盤がより強くなり、地域がもっと活性化するのではないかと思っていました。

経営の要は考え抜かれた事業計画

「農業を事業として取り組みたい」との思いがあるなか、まずは「新たな分野の開拓」と「業務の見える化」を目指しました。それらを実現すべく、就農してしばらくは、農業大学校で農業の基本を学びながら、えひめ産業振興財団や銀行の方からもアドバイスをいただいて、事業計画を練るといった日々でした。

周囲の人からは「なぜ、すぐ農作業をしないのか」とさんざん言われました。もちろん現場も重要ですが、自分自身が栽培技術を磨くよりも、農業法人の経営者として事業計画を策定したり、営業や経営管理体制を充実させたりなど自分が得意なことを中心に担い、従業員と役割分担しながら取り組む方が、社会の役に立つことができると考えていました。

新市場開拓にチャレンジも苦難続き

「新たな分野の開拓」として、最初に取り組んだのは輸出です。JETROのサポートを受けながら、香港に行って商談するなどもしました。しかし、値段などの条件が折り合わず、結局は断念しました。

また、会社員向けにみかんが売れないかと取り組みましたが、全く売ることができず、それも事業化への糸口もつかめないまま断念しました。

どちらも時間もお金もかけて取り組んでいただけに、うまくいかなかったことは非常に残念でしたが、身をもって体験したことで市場動向や課題を把握することができて貴重な体験となりました。

加工品もなかなかヒット商品に恵まれず

みかん農家は、11~12月に売上が集中します。そこで、加工品の販売によって売上を平準化することで、安定した経営を実現しようと考えました。

まずはジュースから始め、ジャムも作りました。特にジャムに使うみかんは、生果でも売れる美味しいみかんを厳選し、デザインにもこだわって最

高級品のジャムを作りましたが、全く売れませんでした。ジャムという特段珍しい商品でもなく、値段に見合った価値提供ができていませんでした。

インパクトがある加工品が作れないかと思案するなか誕生したのが「塩みかん」です。

新市場の創造と摘果の有効活用を両立させた「塩みかん」

「塩みかん」は、みかんの果皮を塩漬けし、熟成させて作った調味料です。みかん特有の香りがアクセントになって、料理を引き立ててくれます。

きっかけは、かねてより付き合いのあった野菜ソムリエの方から、「ヨーロッパには塩レモンという調味料がある」と聞いたことでした。一方で、前々から摘果みかんを有効活用したいと考えていました。摘果とは余分な幼果を摘み取ることで、色は青く酸味が強いので売り物にはならず、ジュースなどにも向かないため、園地に廃棄していました。

そのような折、たまたま耕作放棄地になった園地を管理して欲しいという話がありました。そのまま摘果みかんが使えるということで、新商品作りに挑戦することにしました。ただ、いざ作ろうにも、レシピはありません。野菜ソムリエや県の産業技術研究所の方などに相談しながら、何度も試作しました。使用する摘果みかんも一週間ごとに採って試すなど、本当に手探りでした。



ジュース・ゼリー・塩みかんの商品

「塩みかん」がみかんの潜在力を高める

「塩みかん」は、調味料の全国コンテストでの受賞や県内外での展示会への出品、それに全日空の国際線ファーストクラスの機内食に採用されたことで、徐々に問い合わせが増えていきました。ま

た、一緒に商品開発した県や野菜ソムリエの方々
が熱心にサポートしてくださって、道後温泉の老
舗旅館で使っていたほか、首都圏のスー
パーや地元の直売所で販売していただいたり、県
内の土産品の原料として採用いただいたりと、少
しずつ販路が広がっていきました。

「塩みかん」によって、みかんの新たな用途が生
まれ、潜在力を高めてくれたと思っています。

「業務の見える化」で成長力を高め、働きが いのある職場作りにつなげる

農業は、勘と経験の世界です。しかし、それでは
何が正しくて、何が課題なのかが見えにくい。法人
経営をするならば、誰が見てもわかるという客観
性がないと、成長に限界があると思います。

見える化ができれば、何が課題かははっきりする
ので、解決策も立てやすくなり、結果として生産性
の向上につながります。そうなれば、従業員の賃金
アップや労働時間の適正化、休暇制度の充実を
図ることも可能になります。

そのためにはどうしたらよいかと悩んでいま
したが、農業大学の講義で初めてGAP^{ギャップ}のことを聞
き、まさに「これだ！」と感じました。GAPのことを
深く知りたいと思い、その場で日本GAP協会のGAP
指導員養成研修に申し込みました。

GAPは農業経営の道しるべ

GAPとは、Good Agricultural Practiceの略称で、
日本では「適正な農業の実践」と呼ばれています。
きちんと管理された生産工程を作ることで、持続
性の高い農業を実現しようとする取り組みです。食
品安全、環境保全、労働安全などに継続的に取り
組み、農業経営をレベルアップさせていくことで、結
果として、農産物の品質向上や経営の効率化、競争
力の強化などにつながると期待されています。

GAPに取り組み、基準を満たした農家を認定す
る規格として、国内では日本GAP協会が運営する
JGAP(ジェイ・ギャップ)が代表的であり、世界基
準としてGLOBALG.A.P.(グローバル・ギャップ)が
あります。



農作業の様子

GLOBALG.A.P.で 世界標準の農業経営の実現へ

当社は、2015年1月に柑橘類としては国内で初めて
GLOBALG.A.P.の認証を取得しました。

GLOBALG.A.P.には、200を超える管理項目があり
ます。取得にあたってはコンサルタントのサポートを
受けることが一般的ですが、当社では全て自分たち
だけで取り組みました。項目ごとに、どのような対策を
講じるか考え、独力で改善・ルール化していったのです。

しかし、当初は要領を得ず、記録方法が煩雑で、書
類の重複などもあって、関係書類がキングファイルで
4冊分にも及び、認証取得から3年目までは、毎年、更
新審査の直前になって慌てて徹夜で準備をしていま
した。

これではダメだと感じ、自分たちの農業経営の中で
日頃からGAPが当たり前になるよう、もっと簡単に管
理ができないかと思い、独自のGAP管理システムを
作り始めました。それが「MOG-GAPシステム」です。
ちなみに、MOGとは、Miyamoto Orange Gardenの
頭文字をとったものです。

「MOG-GAPシステム」を農業活性化の一助に

このシステムの特徴は、コンサルタントが不要
で、使い勝手の良さとコストの低さになります。

農家の日々の作業の負担にならないよう、徹底
して無駄を省きました。作業や農薬・肥料の使用記
録や勤怠管理などは、すべてスマホやパソコンで
入力できますので、紙での記録は必要ありません。

コストは、一般的なコンサルタントに依頼する
のと比べて10分の1ほどです。そして、システム利
用開始から最短で3ヵ月での認証取得が可能なこ
とも利点となっています。

どの農家においてもGAPに取り組む意義は大きいと考えますが、手間がかかる、費用がかかる、何をすればいいかわからないといったイメージが先行し、なかなか広まっていないのが現状です。

MOG-GAPシステムは元々、自社用として開発しましたが、農業高校の先生からGAPの認証取得に向けた相談を受け、少しでもお役に立てるならと思い、事業として展開することにしました。

現在では県内の川之石高校と南宇和高校のほか、愛媛県立農業大学校がMOG-GAPシステムを使ってGLOBALG.A.P.を取得しました。その後、県内外の教育機関や農家でも利用を開始しています。多くの方に使ってもらうことで、農業の活性化のお役に立てればと考えています。



MOG-GAPシステムの画面

GAPの取り組みによって生徒の成長を実感

生徒がGAPに取り組むようになって、すごく成長したなと感じています。GAPで求められる項目の改善活動に取り組むことで、農業の全体が見えるようになって、1つ1つの作業もただ何となくではなく、自分たちで考えて取り組むようになったと感じます。また、先生の話では、改善に向けた話し合いが活発に行われるようになり、生徒同士、生徒と先生、さらには先生同士のコミュニケーションが密になったそうです。

当社にとっても、システムを使っている高校生からの指摘がMOG-GAPシステムの改良につながったり、内外でGAPのPRをしてくれたりなど、大変ありがたく思っています。

GAPを土台に先進技術によって次のステージへ

GAPに取り組むことで、従業員の業務改善意識も高まっています。今後はセンサーやドローン、ロ

ボットなど「スマート農業」といわれる先進技術の導入を検討し、改善活動を次のステージに持っていきたいと考えています。GAPによる業務の見える化に努めてきたことで、導入で効果がありそうな技術も見えてきています。

みかん産業に一石を投じる存在であり続けたい

私は、お客様や取引先、従業員とその家族に喜んでいただきたいとの思いで農業経営に取り組んでいます。最近では、これらに加えて農業界や地域に貢献する農業法人になりたいと考えています。

数年以内に大量離農が起こると言われています。そのような状況を見ると、私はみかんづくりの前に人づくりが必要だと考えています。まずは私たち自身のレベルを高め、常に新しい技術や考え方を取り入れ、農業法人のトヨタやホンダと言われるような会社になることを目指しています。と同時に、農業に挑戦する人の受け皿にもなりたいと考えています。

そうなるためにも、当社がこれからも新たな取り組みにどんどん挑戦し、みかん産業に一石を投じる存在であり続けたいと思っています。

インタビューを終えて

みかんの新しい価値を創造し、みかん産業を盛り上げたい。その思いを実現すべく、調味料という新たな視点による「塩みかん」、柑橘類で国内第1号となるGLOBALG.A.P.の取得など、新たな分野にチャレンジされてきました。

愛媛は日本一の柑橘王国です。宮本社長の情熱が、これからも、みかん産業に新たな息吹をもたらしていくことを期待しています。



当社の園地から見た風景