

健康オタクがこだわる高知の本物の味を全国へ (株式会社アースエイド)

<法人の概要>

所在地：高知県須崎市

設 立：平成 25 年 8 月

資本金：100 万円 売上高：1,200 万円（平成 26 年）

（うち農業：150 万円、うち農業関連事業：1050 万円）

役 員：3 名（うち農作業従事 3 名）

従業員数：3 名、うち農業従事者 3 名（兼加工従事者）

経営面積：40a 営農作物：葉にんにく

農業開始時期：平成 24 年 9 月



葉にんにくのたれ



嶋崎代表取締役（葉にんにく畑にて）

<農業参入に至った経緯・動機>

父親の郷里で食べた高知県の伝統調味料である「葉にんにくのぬた※」の味に魅せられ、地域・季節限定の味を全国に届けたいとの思いと本物の味を一年中提供することでビジネスチャンスが生まれると確信し起業を決意。

原料の葉にんにく生産農家が少ないため、自ら原料生産から加工までの一貫生産体制を整えるべく平成 21 年に大手自動車メーカーを退職し、農業に参入。

※「ぬた」は一般的には魚や野菜を酢味噌で和えた料理を言うが、高知県ではにんにくの葉をすり潰し、酢、味噌、砂糖などで味を調えた鮮やかな緑色のたれのことを言う。主に刺身に付け、にんにくの葉の旬である 12 月～2 月頃しか食べられない、地域・季節限定の味。

〈農業参入することを決めてから営農開始まで〉

平成 19 年に自動車メーカー勤務の傍ら起業の準備のため、休日を利用して起業創造塾や各種経営関連、食品加工に関するセミナーに参加、簿記や財務、労務、マーケティング、営業や食品加工などの知識を習得した。

モノ、仕事の無い過疎地で収益を上げるには、差別化できる地方独自の文化をモノ・サービスに落とし込むことが必要との考えから、新規性、希少性及び差別化を図るため、最終製品である「ぬた」を製品化するため、原料である葉にんにくを生産する方針を定めて活動を開始し、自ら耕作放棄地を探して所有者と交渉を行い農地を確保。近隣農家の農業用機械を借りて圃場整備を行った。

葉にんにくの生産技術の習得については、専門書や各種学会・セミナーに参加し独学で栽培知識を習得。栽培する農地の環境条件、味、耐病性、生産性等を検証し「ぬた」の加工に適合する品種を選抜するため、国内外から 18 品種のにんにくを取り寄せ試験栽培を実施した。

〈営農開始から現在まで〉

味と安全性へのこだわりや量よりも質を求める消費者ニーズの変化に対応するため、平成 24 年から無農薬での生産に取り組み、高知県エコファーマーの認定を受けるとともに、平成 26 年には有機 J A S の認定を受け、現在、年間約 4 トンの葉にんにくを生産している。

平成 25 年に高知県の産業振興推進総合支援事業補助金を活用して高性能の大型加工用機械・設備を導入したことにより、作業効率、製品の品質向上を図った。

葉にんにくのたれは、原材料の鮮度保持が製造後の品質に大きな影響を与えるため、収穫後 5 分以内に加工場へ搬送、急速冷凍を行う必要があり、加工場から 600 m 圏内に圃場を配置することで、鮮度保持が可能となった。

構想段階から 5 年の歳月を経て、生産から加工までの一貫体系を確立したことにより、鮮度を保持したまま加工・冷凍することが可能となり、平成 25 年 6 月に全国初の通年販売を開始した。

高知県のアンテナショップや地元道の駅、ネット通販での販売を行うなど自ら販路を開拓し、月間売上個数は H26 の 700 個から H27 には 3,500 個に伸び、平成 27 年 1 月には、高知県貿易協会の仲介により、中華の鉄人、陳健一氏がオーナーシェフである「四川飯店グループ」の食材にも採用され、青果としての販路の拡大も行った。

平成 26 年度高知県地場産業大賞奨励賞、平成 27 年調味料選手権（日本野菜ソムリエ協会主催）審査員特別賞を受賞。

＜今後の農業経営の展開方向＞

首都圏や大阪での展示会へ積極的に参加し商品の知名度アップを図る活動を展開するとともに、取引先のニーズに応えるべく常温保存可能な新商品の開発、機能性の検証などを行っていく。

現在の販路に加え、高級レストランや居酒屋など飲食店への販売や海外進出、青果での販路を拡大し、葉にんにくのさらなる認知度向上を図り、5年以内に4000万円の売上高を目指す。

過疎化の進む当地では、担い手が減少し、耕作放棄地が増加傾向にあるが、今後、規模拡大により耕作放棄地を活用して葉にんにくを生産し、地域の産業として地元須崎市の農業の発展、新たな雇用の創出など、地域に貢献できるような企業に成長させることを目標としている。



加工風景（充填作業）

＜今後農業に参入しようとしている法人へのアドバイス＞

（１）時代のニーズに応じた事業（品目・商品）でなければ生き残れないため、参入前に民間企業並みの収入が得られるような生産・販売戦略、戦術を練ることが必要。

（２）新規参入の場合、設備投資が嵩むため、過剰な投資を避ける観点から、事前にマーケティング調査を十分に行った上で妥当な規模の検討、資産運用を行うことが重要。



葉にんにく



料理使用例（白味噌、麦味噌、ジェノベーゼ）