

平成27年度日本農林漁業振興会会長賞受賞者受賞理由概要  
女性の活躍

パートナーシップ経営を実践。顧客ネットワークによる販売戦略で経営を発展

○氏名又は名称 新美 康弘・新美 みどり

○所在地 愛知県碧南市

○出品財 経営（ミニトマト）

○受賞理由

・地域の概要

愛知県碧南市は県中南部に位置し、矢作川沖積層の肥沃な土壌と土地基盤整備の整った耕地を有している。気候は温暖少雨で、日射量が多く、果菜類の栽培に適している。近年、碧南地域は都市化が進み、直売所の立地条件として恵まれている。

・受賞者の取組の経過と経営の現況

康弘氏は平成元年に父が始めた水耕栽培を引き継ぎ、みどり氏は平成7年の結婚を機会に就農。消費者ニーズをつかんだ直売主体の販売と、独自の技術開発により生産を拡大。経営規模の拡大とともに加工品販売を開始し、平成17年には販売会社である（株）にいみ農園を設立。平成24年には栽培面積が2haを超え、岡崎市及び名古屋市にトマト専門店を開店。顧客数は15,000人を超えている。

・受賞者の特色

(1) 消費者ニーズ、経営ニーズに対応するため必要な技術を自ら創出

「水耕栽培でのトマト作り」と「ミニトマトの周年供給」を目指して品種改良に取り組み、食味と高温着果性に優れたミニトマト等3品種を育成して、年3作栽培と併せ周年供給の技術基盤を構築。また、栽培ベッドの自社施工と培養液及び灌水コントローラーの独自開発によって、低コスト化・省力化を実現しつつ、年間を通じて安定した品質を顧客に提供。さらに、側枝を利用した挿し木育苗により、作物残渣の減少と育苗期間の短縮、作業の簡略化及び種苗費の抑制に成功している。

(2) 効率的で従業員のやる気を引き出す雇用管理と戦略的な流通体制

作業の標準化・見える化によって、従業員自ら課題解決や工程管理を行うことを可能とし、作業の効率化と従業員のやる気を引き出す雇用管理体制を構築。また、周年供給を実現する上で生じた生産の余剰分は、加工品の開発と直売所の拡大を図ることで需給を調整し、経営を安定させている。

(3) 女性の活躍

康弘氏が生産・労務部門、みどり氏が販売・加工・財務部門を担当する分担制のパートナーシップ経営を行っており、中でもみどり氏は、「コンセプトに基づくブランド化やホスピタリティ(おもてなし)を有する戦略的な直売所」を作り上げるため、接客等の陣頭指揮を執るとともに、初回来場者へ直筆でお礼状を送付して信頼関係を構築するなど、従来にない取組を積極的に実施。住宅地でのトマト専門店を軌道に乗せるなど、経営全体の発展に大きく寄与。また、チーム制の導入により臨機応変な勤務調整を可能にするなど、女性が働きやすい環境を整備。現在、役員を含めた全従業員の88%が女性である。

・普及性と今後の発展方向

にいみ農園は顧客を第一に考え、独自の技術開発や積極的な販売など努力工夫を重ねてきた。その姿勢は、次世代農業者の模範となる。今後は、ミニトマトの更なる収量・品質の向上、後進の人材育成に取り組む。また、地域で不足している地場野菜を遊休農地で生産するほか、担い手不足に悩む近隣県から農地活用の誘致を受けており、県内外の地域の課題を引き受け、より一層地域になくてはならない存在を目指す。

※ 当該受賞者は、園芸部門において内閣総理大臣賞を受賞