

## 「自己所有の山林や農地を活かした農林業への進出」

### ● 訪問企業の概要

運営建設企業：株式会社高橋工務店

所在地：西条市（東予）

資本金：20 百万円

業 種：土木工事業

従業員：10 名



#### (1) 進出した新分野の事業内容、時期

- ・ 林業分野（平成 20 年～）
- ・ 農業分野（しきみ、榊の栽培・販売）（平成 22 年～）
- ・ 農業分野（自然薯の生産・販売）（平成 23 年～）

#### (2) その分野を選定したきっかけ・理由

- ・ 所有していた山や農地を活用して新分野進出を検討し、農林業に進出することとした。
- ・ しきみ、榊、自然薯栽培は、出荷サイクルの短い農産物の栽培を検討する中で、近隣の農家からノウハウの指導を受けることができたことや、農業に喜びを見出したことから、事業に乗り出した。

### (3) 事業・技術・製品の特長

- ・ 榊、しきみは品質が高く年間通しての安定供給が可能。
- ・ 自然薯は希少価値からブランド化し、「愛薯」という名称で販売している。

### (4) 進出時の体制

- ・ 従事者は、林業は社長の他に建設業と兼務の2名、しきみ、榊の栽培は社長の他に建設業と兼務の1~2名、自然薯の生産は社長の他にパート2名。

### (5) 事業の経過

- ・ 林業については組合員で業務を分担する組合を設立し、榊高橋工務店では伐採を担った。しかし植え付けから出荷までに40年以上の長い期間を要することに加え、特殊機械に対する設備投資負担も大きく、販売単価の低下が続いてきた中で、採算が取れ難い状況となってきたことから、建設業との兼務者も建設業へ戻し、林業は当面休業することとした。
- ・ 当初、しきみ、榊の栽培を建設業の従事者が兼務していたが、栽培に手間がかかり兼務は難しくなったことから、1~2名のパートを雇うこととした。
- ・ しきみ、榊は、所有地以外にも土地を借りて、栽培量を増やせるようにした。
- ・ しきみ、榊は林業よりも出荷までのサイクルが短いものとして立ち上げたが、さらに、しきみや榊と比べてより出荷までのサイクルの短い自然薯の栽培にも乗り出し、現在に至っている。

### (6) 苦労した事柄、解決策

- ・ 林業は、(5)にも記載のとおり機械の設備投資負担が大きいこと、植え付けから出荷までのサイクルが長いことから、事業を続けるだけの採算を確保することが難しい。
- ・ しきみ、榊については、栽培に手間が掛かるため量販化することが難しく、栽培に適した土地を探すのにも苦労している。
- ・ 自然薯は種付け時は手間がかかるものの、栽培は他の作物と比べるとあまり難しくない。ただ品質と安定性の向上は難しい。当初は販路開拓にも苦労したが、徐々に業務提携ができていく。

### (7) 新分野従事者の属性

- ・ 時期により変動があるが、しきみ、榊の栽培は専従従事者数(パート)が1~2名、自然薯の栽培は専従従事者数(パート)が2~4名。林業については現在従事者はいない。

(8) 県の建設産業経営革新等助成事業以外に活用した公的助成制度

- ・ 特になし

(9) 現在の売上、今後の見通し

- ・ 現在、しきみ・榊の売上高は年間 30～50 万円程度であり、榊については、1 年間で 1,000 本の植え付けを行っている。
- ・ 榊、しきみは、固定の個別客や直売所での販売となっている。目標売上は年間 5 千本、500～1,000 万円を目指していくこととしている。
- ・ 自然薯は、パンフレットなどを作り商品化し、ネット販売も開始した。業務提携もでき、グループ化して量産化を目指す。年間売上は 2,000 本、200 万円を目標としている。

