



代表取締役
市川 健治

農作物の地産地消と、最新機器を駆使した農業の効率化を目指す。

国内、海外市場ともにいちごの需要が高いため、本事業でハウス加温機を導入することで収穫量の増加と、高単価期間(12月~2月)により多くの取引先への販売を行います。栽培技術の向上とICTによる数値管理のもと、収穫量増量を目指しながらも、いちごの品質低下を改善させ、地産地消と加工品販売による売上向上を目指します。ICT技術の進化に伴い、光合成に必要な、水、光、二酸化炭素のコントロールを行いつつも、加温による光合成の促進や果実の肥大化、糖度の上昇など数値をもとに、いちごの収穫量増量と高品質化の両立を実現します。

本機械導入を含め省力化を実現し、農業実習生2人の助力を得て、収穫量が増加しても少人数経営で行っております。また2021年に栽培を開始した葡萄を、初収穫しました。最新機器やそこから得られたデータを生かし、販売強化を行っていきます。



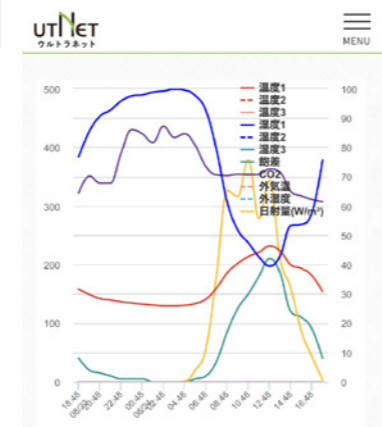
株式会社市川農場

代表取締役/市川 健治 従業員数/1人
 資本金/300万円 設立年月/2013年10月
 事業内容/いちごの生産および加工品の販売
 住所/滋賀県犬上郡豊郷町吉田350
 連絡先/TEL.0749-35-2589 FAX.0749-20-1662
 代表E-mail/ichikawa.farm@gmail.com

<http://ichikawa-farm.jp/>



Point ものづくり補助金活用 ここがポイント!



本事業で導入する機械は、豊郷町近隣のいちご農家(60件程度)ではまだ導入事例がなく、ICT技術と絡めた本機械導入は地域初です。初年度の収穫量は9.7トン。2年目は病気の影響で収穫量を落としましたが、3年目は10.0トンでした。ハウス内の温度を上げることにより、収穫量を増やすことができました。収穫終了月は通常であれば5月ですが、本機械導入により6月まで収穫可能となりました。しかし温度低下防止により糖度が低下する等、品質低下が認められたため、品質を維持または向上させながら収穫量を上げることが今後の課題と考えました。その取り組みとして、本補助金とは別で光合成促進機を購入し、二酸化炭素のコントロールを行いました。今後もミストによる水蒸気のコントロール等新たな設備を導入し、いちごの質と収穫量にこだわります。

Future 今後の展望



いちごの日本国内の市場は、食味、外観の優れた高品質の商品が求められており、高単価で販売することで経営の安定化を図ることができず。近年お客様の購入数量は減少傾向ですが、購入単価は上昇しており、高品質のいちごを生産すれば、高単価で販売できます。当社では地産地消に取り組んでおり、全青果売上高1,800万円のうち、500万円が豊郷町の農場での、対面販売での売り上げです。今後とも目の前のお客様により良いものをという思いを持って、地元のみならず喜んでいただける農場を目指します。また収穫量を増やし、6次産業化商品の開発にも取り組み加工品のラインナップを強化することで、海外への輸出を含めた新規顧客開拓を目指します。

株式会社市川農場

令和元年度補正
事業類型/一般型(通常枠)

いちごICT農業の進化へ加温機導入事業



ICTを導入し得られた数値管理で、ハウス内の温度低下を防ぎ、いちごの収穫量を向上させる。

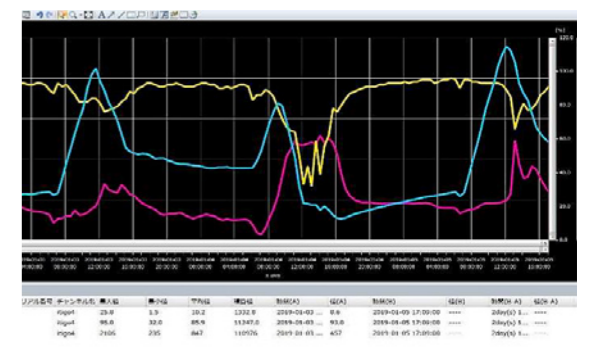
加温機



いちごバター



加温機



厳寒期は5度以下の時間帯が増え、いちごが生育しない問題を解決すべく、ICTを活用した加温機を導入

当社は2011年3月に代表が食品営業マンから脱サラし、いちご農家として創業しました。2013年10月に法人化し、現在いちご栽培面積20a(本圃15a、育苗5a)、たまねぎ20a、ぶどう2aの農場を保有しています。また自社農場の農産物を使ったイチゴバターやいちごあめなどの加工品も販売しています。

創業1年目は売上僅か300万円程度でしたが、10期目で売上4,200万円、売上総利益率が60%。百貨店や高級スーパーへの販売の他、2015年から香港、アメリカ(ニューヨーク、シカゴ、ダラス)、カナダ、台湾、シンガポールへも輸出を行っています。創業以来家族を含めた少人数体制で営んでいます。創業以来新たな従業員受入れも視野に青果物、加工品の販売強化に取り組んでいきたいと考えています。

商品①(いちご)青果

「市川農場のいちご」として、自社の直売所や高島屋京都店へも出荷しています。海外への輸出も行っており2019年12月にはドバイ、2020年4月には香港へと輸出しています。

商品② 6次産業化商品(いちごバター、たまねぎドレッシング、たまねぎスープ)

2019年3月から自社農園のいちごを使った「いちごバター」を販売。売価1,200円と高単価にも関わらず初年度20,000本を販売しました。2019年9月「毎日放送(ミント)」、2019年12月「関西テレビ報道フロンター」関西発2019年のヒット商品でも紹介され、小売店への卸販売だけでなくネット販売も行い、ジャム・コンフィチュールのカテゴリで1位を記録するなど弊社の看板商品に成長して初年度2,000万円以上の売上を記録しました。アメリカ(ニューヨーク、ニュージャージー州)、香港、シンガポールへも輸出しています。

その他に自社農園のたまねぎを使った「たまねぎドレッシング」、「たまねぎスープ」も販売し国内だけでなくアメリカ、香港へも販売しています。農林水産省発行の輸出向け冊子にも商品が掲載され、また、滋賀県農林水産奨励賞等優良事業者として数多くの賞も受賞しています。