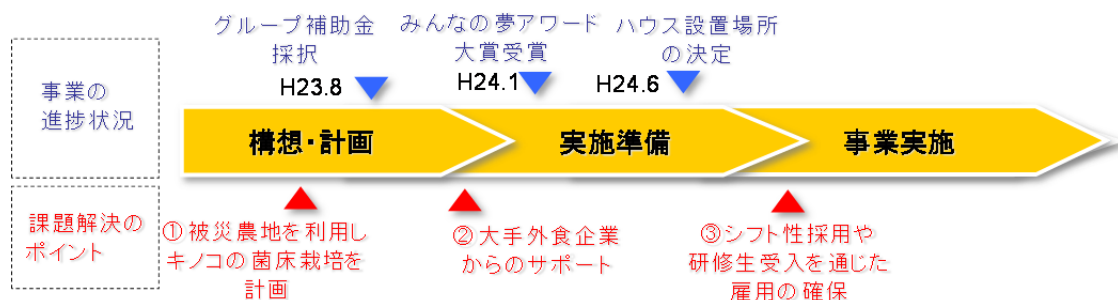


事例1-14 きのこのSATOによる被災農地の菌床栽培（岩手県陸前高田市）

- 1 被災農地を利用し、塩害の影響を受けないキノコの菌床栽培を展開
- 2 大手外食企業からの資金・販路・経営に関するサポート
- 3 シフト制や就労創出支援事業を活用して、人材を確保

事業の全体工程と現況



事業主体 きのこのSATO株式会社

プロジェクト規模 ビニールハウス7棟 売上高4,000万円（24棟まで拡大予定）

事業費 経済産業省「中小企業等グループ施設等復旧整備事業」9,000万円、
自己資金3,000万円

(1)事業の概要

陸前高田市の中心部に近い高田町にあるきのこのSATO株式会社は、ビニールハウス14棟でキクラゲやシイタケを栽培していた。震災時には海岸近くにあった本社、キクラゲの施設栽培棟7棟、関連施設が津波に流され、設備・商品あわせて被害総額は1億円に達した。

震災後は高台にもつシイタケ栽培施設で事業を続ける一方で、新しい栽培用地を1年がかりで確保、経済産業省「中小企業等グループ施設等復旧整備事業」も活用して、陸前高田市高田町の被災農地跡でハウスや関連施設の再建に取り組んでいる。

同社の目玉の取り組みは、津波被害を受けた田畑を活用したキノコの菌床栽培である。実際、佐藤氏が栽培するキノコ、特にキクラゲは、市場でもほとんど見られない国産品である上、肉厚で味も良いのが自慢だ。そこには、ミネラルを含んだ潮風や、地形が関係しているという。さらに、菌床栽培なら農地の塩害の影響も気にせず、高付加価値の作物を栽培できる、というのが佐藤氏の考えだ。

栽培用地の確保と並行して、佐藤氏は経営全般に関する知識の習得や人脈構築に取り組んでいる。陸前高田市の参与となったワタミ株式会社会長渡邊美樹氏が理事長を務めるNPOが主催する「みんなの夢アワード」に被災地枠で出場し、大賞を受賞する。4月にはワタミから400万円の出資と、1,600万円の融資、さらには渡邊氏自身の役員としての参画を受けた。

これとは別に、新規販売ルートの開拓も行った。陸前高田に職員派遣をしていた名古屋市の企画による、名古屋の飲食店とのマッチングイベントに参加した。結果、連携先に恵まれ、名古屋での販売が急速に拡大、それだけで年間400万円以上の売上げを確保するまでに至り、現在では名古屋地域での売上げが全体の2割に達するようになった。その他外食チェーンやレストランからの引き合いも増えているという。



きのこのSATO代表
佐藤博文氏（平成25年2月）

(2)プロジェクトが直面した課題と解決のポイント

1 被災農地を利用し、塩害の影響を受けないキノコの菌床栽培を展開

津波被害を受けた農地は塩害により作物を育てることが難しい。塩害の除去には費用と期間を要することから、農家が離れていくことが懸念されていた。その点、キノコの菌床栽培は農地の塩害の影響を気にする必要がなく、ビニールハウスを建設すれば比較的短期間で栽培を始めることが可能である。

また、陸前高田市の気候や地形はキクラゲをはじめとしたキノコ栽培に適しており、高品質、高付加価値の作物が栽培可能だ。

代表の佐藤氏は、年間10%程度の利益率を見込んでおり、ビニールハウス設置補助金等の補助金も活用予定であることから、3年程度で設備投資は回収できると見込んでいる。収益性の高いキノコの菌床栽培を拡大することで、100人程度の雇用創出を目指している。



被災農地に建設中のビニールハウス
(平成25年2月)

2 大手外食企業からの資金・販路・経営に関するサポート

陸前高田市の参与となったワタミ株式会社社長渡邊美樹氏が主催する経営勉強会に、平成23年10月から参加した。その縁で、平成24年1月、渡邊氏が理事長を務めるNPOが主催する「みんなの夢アワード」に被災地枠で出場し、大賞を受賞する。4月にはワタミから400万円の出資と、1,600万円の融資、さらには渡邊氏自身の役員としての参画を受けた。以来、ワタミからは資金面だけでなく、グループ店舗でのキノコの仕入や経営面でのサポートを受けている。

3 シフト制や就労創出支援事業を活用して、人材を確保

被災地、特に大船渡と陸前高田では求人を出しても応募がほとんどないという現状がある。支援金や義援金といった被災者への生活支援により当面の生活費が確保できていること、避難先の近辺に職場がないこと、かつての勤務先の復興を待っていることなど、いくつかの要因が挙げられる。

きのこのSATOは、販路の急速な拡大にともない、生産能力を向上させるためハウスを増設。当然人材の確保が大きな課題となるが、同社ではフルタイムの社員もシフト制にして、時間の自由がきくようにすることで、子育て世代の女性スタッフの確保に成功している。また、大手人材派遣会社からの就労創出支援事業の派遣社員を多数受け入れ、その中から正式採用することで、必要な数の人材を確保することに成功している。平成25年度は約50名の社員を雇用する予定だ。

コラム：陸前高田に目玉産業をつくる

代表の佐藤博文氏は自分の会社を復興のモデルケースにするべく、事業の拡大に努めており、被災前15名だった社員も50名に増えており、さらに「津波被害を受けた田畑を活用してキノコの菌床栽培を行うことで、100人の雇用をつくりたい」と語る。

その一方で、自社の事業とは別に、「仲間たちと街の未来を考えるグループを作り、民間サイドから産業創出に取り組む」としている。将来、子や孫が街に残りたいときに残れるようにするには、衰退していた元の状態に街を復旧させるのでは十分ではない。目玉となる産業を創りだし、雇用を創出していく必要がある、と次の一手となるプロジェクトの企画を進めている。