

我流経営

JSBA対談 Volume.2 (2022.5)

株式会社ごえん

代表取締役社長 飯田 仁

Hitoshi Iida



ごえんイチゴ農園（宮城県） 飯田代表

えん（縁・援・宴・円・艶）がチャレンジを生む

■聞き手 JSBA代表理事 高松健

高松 飯田社長は元々人材系のビジネスを東京や福島で展開されていましたよね。そこからイチゴ作りを始めたきっかけは何ですか？

飯田 経緯を順に話すとかなり長いので、簡単に言うと、知人から相談があったイチゴ作りのお手伝いから、次第に興味を持ち始め、様々なご縁で自分が経営する流れになりました。

高松 農家のご経験や知識はあったのですか？

飯田 いいえ、全くありませんでした（笑）。もうこれは周りの方々のご支援が無ければできませんでしたね。

高松 それだけ飯田社長の人望があったからだと思いますが、多くの困難もあったのではないのでしょうか？

飯田 今もたくさんありますが、新鮮で美味しいイチゴを作り、消費者のみなさんのお手元に届けるまでの全ての工程でいろいろな課題が出てきます。農業は収穫してお客様に喜んで頂けると本当にやりがいのある仕事だと思う反面、農家の方々の苦勞が身に染みて分かりました。

高松 今取り組まれている課題は何ですか？

飯田 大きい取り組みでいえば、「夏イチゴ生産」「人材採用育成」「流通改革」の3つでしょうか。

高松 夏イチゴ生産とはどういうものですか？

飯田 通常イチゴは春に収穫されますが、クリスマスケーキなど冬の需要が高いため、ハウス内で春の環境にして12月～6月に収穫するイチゴです。夏の需要に応えるため、7月～11月に収穫する夏イチゴを、今年から挑戦しています。

高松 確かにイチゴは一年中楽しめる時代になりましたね。次の課題、人材採用育成とはどのような取り組みですか？

飯田 農家の働き方を変え、担い手を育成することです。当農園ではベトナム等からも職業訓練を兼ねて働いて頂いていますが、一つの職種にこだわらず、様々な業務経験をさせています。技能習得しながらも、全体のヒトモノカネの流れが見えてくると、経営への理解やチャレンジにもつながります。

高松 流通課題への取り組みとはどのようなものですか？

飯田 例えばスーパーの店頭で売られているイチゴはどのような流通かご存じですか？実は、農協さんに出荷する場合は、スーパーに陳列されるまで3日以上経過します。実が青いうちに収穫し店頭に並ぶ頃に赤くなるように調整しています。当然、採れたての完熟イチゴより味が落ちます。当農園では、採れたての赤いイチゴをみなさんにお届けするため、これまでの流通スタイルを変えていきたいと考えています。

高松 ごえんを大切にしながらも、消費者の笑顔のため、また次世代を担う若者のためには、従来のスタイルにとらわれず、新しいチャレンジに挑むことが大切だということがよくわかりました。ありがとうございました。



東北一のイチゴ産地代表訪問



赤く実ったイチゴ



出荷前の選定作業の様子