



「青果物輸出産地セミナー＆マッチングin山梨」 有機葉物野菜・いちごの輸出に向けた取り組み

株式会社ふしちゃん
金畑 里奈





ふしちゃんファームとは（概要）



- 2015年1月より茨城県つくば市で営農を開始し、2018年12月に法人化。今期で9年目。
- 内陸性気候のため、夏は蒸し暑く、冬は-8℃まで下がる（降雪は少ない）
- 社員7名、パート14名、外国人実習生5名
 - 従業員の年齢層は20～60代と多様性を大事にしており、ワークライフバランスが実現できる職場を目指している
- ハウス58棟（1.4ha）、露地220aの規模で有機の小松菜・ほうれん草・水菜・ロメインレタス・いちご等を栽培
 - 販売先は宅配・生協・スーパー・市場・直売所等
- 有機JAS、ASIA GAP認証取得



ふしちゃんファームとは（有機栽培技術の確立）



- ・ 営農開始当初は病害虫が多くてたが、総合的病害虫・雑草管理を専門家の助言を受けながら進め、徐々に技術を確立し、安定的な有機野菜の栽培を実現しつつある（以下、例）

①耕種的防除

→白さび、ベト病の耐病性品種

②物理的防除

→0.6mm防虫ネット、ハウス内、ハウス周辺の雑草等は全て除去。太陽熱消毒 4月～10月まで毎作。

③生物的防除

→コレマンアブラバチ剤を定植1週間後に設置

④化学的防除

→スピノエース「サンクリスタル乳剤」を10噴口静電ノズルで散布。



ふしちゃんファームの特徴（栽培期間の短縮）



- 病虫害の世代が回る前に逃げ切る
- ハウスの回転数増による増収

そのために「栽培期間の短縮」を最優先にした栽培方法を探求

【栽培方法】

- 高機能なビニールハウスの活用
 - 内張り、ウォーターカーテン（タイマー、サーモ制御）、肩喚起、自動灌水、遮光ネット
- 生育スピードを早める肥料・種の選定
- 育苗・定植栽培の導入
 - ハウスを年間9回転





ICTの活用

時間の確保・正確な意思決定のためのICTを活用

栽培管理作業の合理化

- 育苗ハウス/栽培ハウス散水作業の自動化
- ハウス開閉作業の機械化
- ウォーターカーテンの自動化
- 除草作業における農福連携
- 土壌水分量と地表温度の計測
- 栽培管理のデータベース化

出荷管理作業の合理化

- 包装機の導入
- 組み合わせ計量器の導入
- 包装作業における農福連携

販売管理作業の合理化

- 販売管理ソフトの導入

経営管理

- 帳簿管理ソフトの導入
- AISAGAP認証の取得



ICTの活用（導入事例）

① 灌水の自動化と 水分量の計測



ふしちゃん A-01

灌水予約

灌水頻度: ● 一回 ● 毎日

灌水方法: ● 同時 ● 個別 ● 連番

日付: 2021/06/25

開始時間: 10:20 分

灌水時間: 0 分 0 秒

ポット: 9/25 10:20 分

灌水時間: 0 分 0 秒

予約する

- 灌水制御装置と土壌水分センサーを導入

- 現場に出向きコック開閉する必要がなく、閉め忘れない
- 灌水の判断指標ができ以上をすぐに察知できるため水切れや高温による生育不良が減少

② 栽培記録の管理

【圃場別収支表】

圃場名: A0
品目: ほつれん草
品種: ほうすカイ

播種日: 5月12日
定植日: 6月8日
栽培期間: 27日
収穫時間: 19時間30分

項目	科目	数値
売上高	収穫量	179.5kg
	単価	¥850
	(1kg当たり)	
	合計	¥152,575
一棟あたりの 生産費用	ハウスの償却費	¥20,000
	肥料費	¥7,510
	育苗培土費	¥1,680
	種子費	¥1,053
	マルチ費	¥0
	防除薬剤費	¥195
	天敵資材費	¥5,700
	収穫人件費	¥19,500
	生産人件費	¥6,000
	合計	¥61,638
	利益(損益)	¥90,938

【圃場別収支表】

圃場名: A0
品目: 小松菜
品種: 夏の早子園

播種日: 9月21日
定植日: 10月22日
収穫日: 31日
栽培期間: 21時間30分

項目	科目	数値
売上高	収穫量	594.3kg
	単価 (1kg当たり)	¥400
	合計	¥237,720
一棟あたりの 生産費用	ハウスの償却費	¥0
	肥料費	¥25,456
	育苗防土費	¥5,040
	種子費	¥1,021
	マルチ費	¥4,900
	防除薬剤費	¥1,222
	天敵資材費	¥2,850
	収穫人件費	¥21,500
	生産人件費	¥9,000
	合計	¥70,989
	利益(損益)	¥166,732

- 栽培記録・収支管理ファイルをクラウド管理

- EXCEL管理だとデータマイニングが容易
- クラウド管理なのでどこでも栽培記録が確認可能で瞬時に問題に対して対処ができ、経営分析がしやすい

③ 計量の合理化



- 組合せ計量機（テーブルコンビ）を導入

- 農福連携により、袋詰め作業コストの低減



輸出を検討し始めた背景・課題

販路拡大及びリスクヘッジの一つとして輸出を検討

- 国内の有機青果物市場は拡大傾向にあるが、価格競争を懸念
 - 有機市場の頭打ち
 - 人口減少に伴う経済の縮小
 - 有機農家の増加



- 販路拡大とリスクヘッジのための手段の一つとして輸出に取り組み始めた



【経営理念】

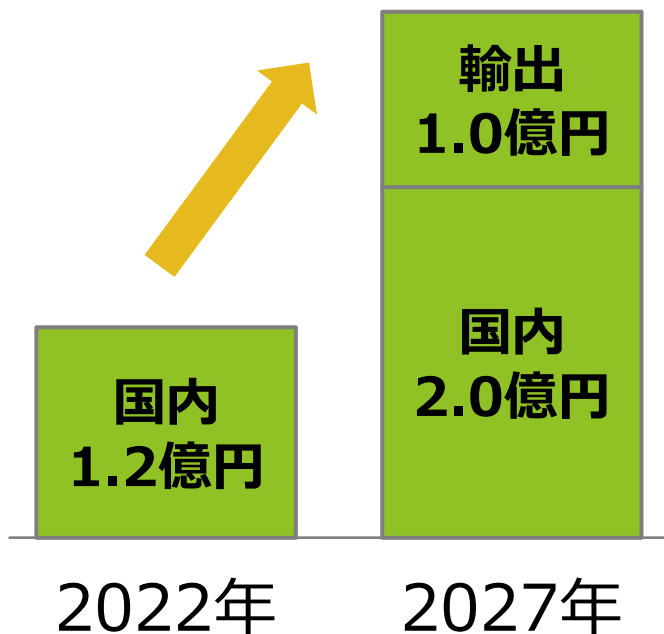
- 日本のものづくり技術をもって世界に打って出る
- オーガニックに付加価値をつける
- 多様性を尊重する



輸出目標

有機葉物野菜・いちごの輸出金額1億円を目指す

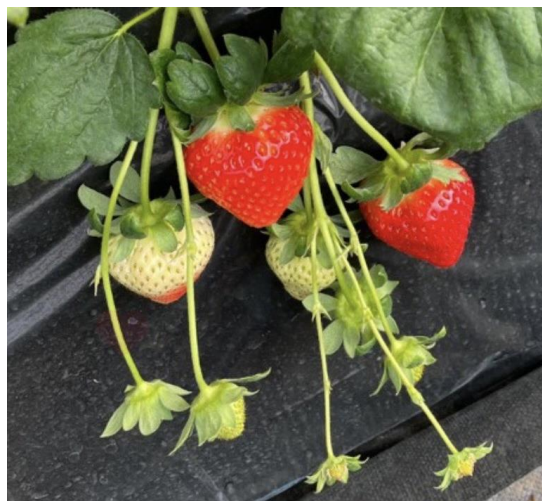
【5年後目標】
年間売上3億円
うち輸出金額1億円



- 輸出品目：有機葉物野菜・いちご
- 輸出先国：台湾・シンガポールから検討中
 - 有機青果物のニーズが高い国を選定
- 生産体制の拡大：ハウス58棟→62棟に拡充
 - 2024年：常陸太田農場にハウスを43棟建設予定
 - 2025年：福島県にハウス60棟建設予定（いちごを中心に栽培することを目指す）
 - 2027年：つくば市内に新たな農場を整備検討中
- ターゲット層：ミドルアッパー層



ふしちゃんファームの有機いちご



- 有機の葉物野菜は技術が確立してきており、他の有機農家が多く参入してきている。有機栽培が難しいと言われている品目の技術獲得をしていく必要がある
- 栽培品種：恋みのり
 - 2年間数種類の品種を有機で栽培し、成功したのが「恋みのり」
 - 果実が堅めで、輸送性と日持ちが良かったため輸出にも最適
 - 病虫害を完全に排除することは出来ないが、防除シートや太陽熱消毒、天敵の導入等で対策している
 - 研究機関に助言をもらいながら、技術を確立中
- 国内では昨年「食べチョク」や「Bioセボン」で販売
 - 消費者の反応は良好



今後の展望

- 売上のうち3割の輸出を目指す
- 有機栽培が難しいと言われている品目の栽培技術開発
- 輸出に関しては、相手国のバイヤーに買われるのではなく、こちらから仕掛けて売っていきたい → 相手国の需要に合わせて、商品設計をしたい
- ターゲット層のニーズ・ウケの良いパッケージ等について調査していく必要がある
- 商談会や関連するイベントに積極的に参加し、連携してくれる商社や物流会社を探す



GFPと連携した取組

有機農産物の輸出スキームの確立・ネットワーク構築

**GFP輸出プレイヤー
レベルUPコース 大募集!!**
2023 \ 通年サポート /
- GFPが全力で輸出を実現させます! -

- 有機生産者でネットワークを構築し、産地の魅力を含めた“日本産有機”の価値を海外へ伝え、輸出に繋げていく
- 今後、有機ニーズの高い国のバイヤー発掘・訴求要素を共同で模索
- 認証取得・有機生産に関する課題解消にも取組む