

# 首都圏高級ホテルにも認められた高品質アスパラガスの生産・販売

～室蘭開発建設部～  
平成24年12月

公共事業の削減など道内建設業界を取り巻く環境が厳しくなる中、土木建設会社がそのノウハウを活用して農業へ異業種参入～高品質アスパラガスの生産・販売に成功した(株)ファームホロ(新ひだか町三石)の取組を紹介します。～

## ◆ファームホロのアスパラガスの特徴は「太く、柔らかく、甘い味」



- ・新ひだか町三石といえば、馬産地として名高く、特産品としては三石こんぶが有名です。
- ・幌村建設(株)では農業生産法人(株)ファームホロを立ち上げ、高品質アスパラガスの生産に取り組んでいます。
- ・中でも4Lという極太サイズ(独自規格)があり、その味と品質が評価され、首都圏の高級ホテルやレストラン等で食材として採用されています。

下が4Lサイズの(莖径2.5cm以上)のホワイトアスパラ。

徹底した品質管理によって「甘さ」と「柔らかさ」を兼ね備えています。



ノーマルなグリーン、ホワイトの他に珍しいパープル(紫)も生産しています。



大学や研究機関との連携により栽培方法を確立しています。

- 遮光フィルム被覆による無培土法  
ホワイトアスパラは土の中で栽培する「培土法」が一般的ですが、ハウス内を遮光フィルムで覆い光を遮っています。



空気中で栽培することにより苦みが少なく柔らかくなり、生で食べられるホワイトアスパラの生産を可能にしています。

- 伏せ込み促成栽培法  
冬期に入り休眠したアスパラ株に一定の温度調整を行うことで発芽させ、冬期の収穫を可能にしています。



クリスマスの洋食需要期に対応しています。

「遮光フィルム被覆による無培土法」の様子



販売規格外品や調整残さ(廃棄部分)も有効活用しています。

販売規格外品や調整残さ



- ・大学と連携し、豚の飼料として試験的に活用しています。
- ・農商工連携制度を活用し、加工品(酢・ピクルス)を生産しています。

アスパラの他に花卉(主にスターチス、アスター)も栽培しています。



## ◆異業種参入の経緯と現在の事業概要

### ■幌村建設(株)の農業参入の経緯

<平成17年>

・「営農集団ファームホロ」を立ち上げ、花卉とアスパラガスの栽培を始める。

<平成21年>

・農業生産法人(株)ファームホロを立ち上げ本格的な農業経営に乗り出す。

<平成23年>

・北海道知事から「新分野進出優良建設企業表彰」を受賞。  
 ・国土交通省土地・建設産業局から「建設企業のための経営戦略アドバイザー事業」(※)の出口支援企業に選出される。

※建設業経営支援に関する情報はこちらをご覧ください。

→[http://www.hkd.mlit.go.jp/zigyoka/z\\_jigyou/kensetu/keiseisien/index.htm](http://www.hkd.mlit.go.jp/zigyoka/z_jigyou/kensetu/keiseisien/index.htm)

### ■(株)ファームホロの現在の事業概要

・従業員 5名  
 ・資本金 300万円

・施設規模

花卉用100坪ビニールハウス40棟、  
 アスパラ用70坪ビニールハウス39棟、  
 育苗ハウス100坪1棟、アスパラ育成用圃場8ha  
 ・平成23年度売上高 3,232万円



↑ファームホロの皆さんです。

## (株)ファームホロ 幌村代表取締役インタビュー

～新たな分野への事業展開が地域の雇用創出や地域の活性化に貢献～



幌村 司 (ほろむら つかさ) 氏  
 昭和29年12月11日生まれ(満58歳)  
 昭和52年4月幌村建設(株)入社  
 昭和55年4月専務取締役に就任  
 平成17年7月代表取締役に就任  
 平成21年3月(株)ファームホロ代表取締役就任

### Q. 農業分野に参入したきっかけは？

・建設業が下火になり売上が減少する中、重機を保有していることや暗渠・農地造成など土木建設のノウハウを活用できると思い農業参入を決めました。

### Q. アスパラ栽培を選択した理由は？

・専業農家が少なくことや研究機関等からの指導を受けやすいことに加えて、何より町役場から勧められたことが大きな理由です。

### Q. 4Lという独自規格を生産していますね。

・一般的な規格は2Lまでですが、当社では差別化を図るため3L～4Lのサイズも生産しています。また、独自の販路を開拓しているとともに、冬期の生産・販売も行っています。異業種で農業をやる場合は競合するのではなく、他の人が手をつけていない“すきま”を狙うべきだと考えています。

### Q. 成功の秘訣についてどのようにお考えですか？

・商品の付加価値を高めることは勿論大切ですが、入口だけではなく出口(販路開拓)も重要です。そういう意味で各種制度や支援の活用は成功への近道になりますし、何より公的機関からの支援を受けているということが会社や商品の信用力につながりました。行政に対しては、これからも異業種参入する業者に対して支援をお願いしたいと思います。

### Q. 国交省の「建設企業のための経営戦略アドバイザー事業」(出口支援)を活用されましたが、その支援内容についてお聞かせください。

・この事業は、経営戦略に関して専門家から無料アドバイスなどを実施して頂きます。当社では、販売拡大のための計画的な生産販売戦略の立案や、安定供給体制構築のための他企業との連携に関するアドバイスなどを頂きました。先般、このアドバイスを踏まえて、道内1社と提携できたところ です。

### Q. 今後の課題と目標を教えてください。

・品質の維持が第一ですが、道内各地の美味しい野菜を作っている農家と「高級野菜ネットワーク」を構築し、安定供給することで拡大する需要に応えたいと思っています。また、会社としては従業員の増員も考えており、5年以内に売上げ1億円を目標に頑張っていきたいと考えています。

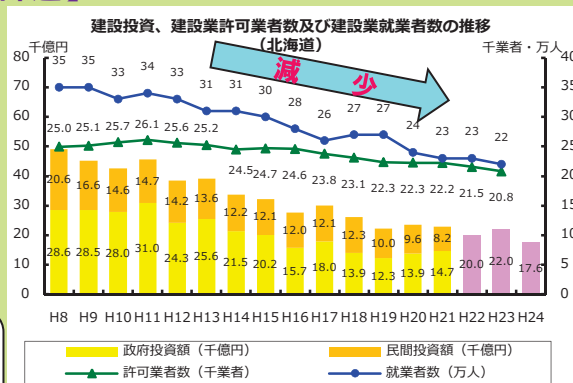
## 【建設産業が直面する現状と課題】

・道内の建設投資額はピーク時の3分の1近くまで減少

・国内景気の長期低迷、少子高齢化・人口減少



道内の中小・中堅建設企業は、市場環境変化への対応が課題となっています。



資料出所：国土交通省「建設投資見通し」、「許可業者数調査」、総務省「労働力調査」  
 注1 投資額については平成21年度まで実績、平成22年度及び23年度は見込み、平成24年度は見通しのため、政府・民間の別は非公表  
 注2 許可業者数は各年度末(翌年3月末)の値  
 注3 就業者数は年平均