

# 株式会社みやぎ農園会社概要

① 株式会社みやぎ農園

② 宮城 盛彦

③ 沖縄県南城市大里字大城2193

④ 平飼い鶏卵(8,000羽)・契約栽培青果物全般・マヨネーズ

⑤ 150百万円

⑥ 従業員19名(役員3名、正社員8名、常勤パート8名、他繁忙期のみ非常勤数名)

⑦ 取組の概要

・加工品について：自社や契約農家の生産物のみを加工することでムダをなくすことが商品価値と考え、2000年からマヨネーズの生産、販売を開始し、2015年に加工場を新設。保存料などの添加物を一切使用せず、マヨネーズに最低限必要な原材料のみで製造。



・契約農家との取組：微生物を利用した経済的且つ環境的に継続が可能な農業を推進するため、有用微生物を培養し、一番良い状態で契約農家（正会員約90人、準会員約150人）に供給しています。また、毎月約40人の農家が集まる勉強会を開催、講演会方式は一切せず、ワークショップ方式で、一人ひとり意見を出し合いながら優良事例、失敗事例を学び合います。

・GAPの取組：みやぎ農園では2015年に沖縄県農林水産部と連携してGAP評価員の育成を図り、同社では2人のスタッフがGAP評価員の資格を取得しました。また、大手飲食店独自GAPの委託管理を請け負い、毎年行われる監査対応を行います。

⑧ 取組に至った経緯や特徴：

・加工品：卵は新鮮さを失うと販売が全くできない、時期によって需要に波があるため、需要の少ない時期にも捨てずに活用できる方法を考えようとスタートした。

・契約農家：かつて直売所を立ち上げたが、売れ残る野菜が増え、農家が儲からない仕組みとなってしまったため、差別化を図り、農家が儲かる仕組みを作ろうと考えた。

・GAP：差別化を図る中で、特別栽培を中心に行ってきたが、特別栽培では実際の栽培の現状を把握、開示するのに限界を感じ、GAPの取り組みの必要性を感じた。

⑨ 課題や解決事例：

・加工品：賞味期限を延ばせても、売れない時期が続いたが、本当においしいマヨネーズを愚直に追及し続けたことで、偶然メディアに取り上げていただき、販売拡大した。

・契約農家：特別栽培の導入でも、記録管理を徹底してもらうことが難しかったが、県外のパートナーを見つけ、販売の差別化にも繋げることで、少しずつ広がってきている。

・GAP：GLOBAL-GAPやJ-GAP認証を取得するためのコストに見合うほどの生産規模の農家がありません。現状の中、まずはいつでも取得できる準備を進めている。