

建設業からいちご栽培・

6次化商品開発まで、

新たな挑戦を

続ける企業



企業
訪問

マルナカグループ

マルナカ 株式会社

代表取締役社長 遊佐 憲雄 (ゆさ のりお)

- 所在地 【本社】 二本松市油井字長谷堂69番地 TEL: 0243-54-2869 FAX: 0243-54-2879
- 創業: 1994年8月1日 資本金: 2,000万円 従業員: 56名 (役員含む)
- 事業概要: 土木工事業、地盤改良工事業、一般貨物自動車運送事業、倉庫業
- URL: <http://www.marunaka-k.jp>



まるなかファーム 株式会社

代表取締役 遊佐 憲雄 (ゆさ のりお)

- 所在地 【本社】 二本松市油井字無地ノ内30-1 TEL: 0243-24-8001 FAX: 0243-24-8023
- 創業: 2017年8月1日 資本金: 700万円 従業員: 6名
- 事業概要: いちご栽培業、カフェ運営、牧草栽培業 (ソーラーシェアリング)
- URL: <https://marunakafarm.co.jp/>





マルナカ(株)本社

震災後の福島県内では、食の安全がテーマになるとともに、耕作放棄地の拡大や農業技術の伝承など、農業分野において多くの課題が挙げられています。

「マルナカ株式会社」「まるなかファーム株式会社」を中心とする「マルナカグループ」は、地盤改良工事を得意とする建設業に加え、使用されなくなった農地の活用やいちご栽培技術の伝承に取り組むことで、地域経済の活性化に貢献する企業です。

今回、2024年5月に同社がオープンした二本松市の「まるなかカフェ」を訪問し、遊佐社長に事業の沿革、農業や食に対する思いなどについて話を伺いました。

■ 専業農家の出稼ぎから始まった建設業

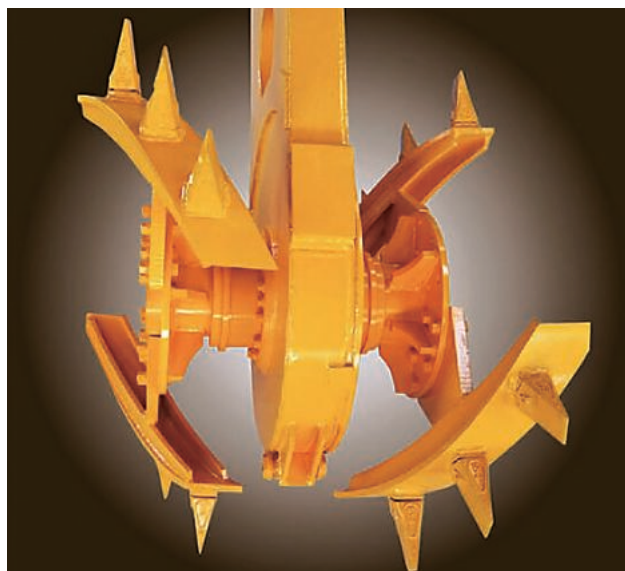
～設立の経緯についてお聞かせください

私の実家は代々専業農家でしたが、この地域の専業農家の多くがそうであったように、農閑期となる冬の間だけ出稼ぎに行き土木工事などに従事しながら、父は技術を身に付けていきました。工

事の技術を身に着けるにつれ、建設業が担う役割について考えを深めていき、将来的に規模の大きな工事を受注できるようになりたいと思うようになりました。そのためには会社組織であることが必要であったため、1994年に父と私の弟が有限会社丸中建設を立ち上げました。設立当時、私自身は自動車ディーラーで経理を担当してまったく畑違いでしたが、父の新たな挑戦を支えたいとの気持ちが強まり、設立から2カ月後には私も建設業に携わることを決意しました。丸中とは実家の屋号です。実家のある集落ではみなさん名字が遊佐であるため、集落の真ん中に位置することを意味する丸中という屋号で呼ばれていたことに由来しています。2014年に私が代表取締役社長となり、2022年にはマルナカ株式会社へと社名を変更しています。

～はじめはどのような仕事をされていたのでしょうか

設立当時の県内は、1993年の福島空港開港、1995年のふくしま国体開催などがあり、建設工事が盛んに行われていました。さらに、2001年のう



地盤改良は柱状改良工事、鋼管杭工事、WILL工法など各種工法に対応しています

つくしま未来博開催なども控えており、1990年代は福島県内の建設業界にとってとても忙しい時期でした。初めは5～6人程度の少人数で技術力が不足していたため、人夫出しとして受注していました。ただし、将来的には元請として工事を行いたいと強く思っていましたので、経験を積み資格を取得し、次第に元請工事を受注できるようになりました。

～建設業としての転機はいつ頃でしょうか

2000年代に入るとバブルがはじけ、公共工事は大幅に減少していきました。その頃、当社では元請工事を受注する体制を整えましたが、仕事そのものが減少したため、利益を上げることが厳しい時代となりました。公共工事が目減りする中、新たな取組みを始めたいと考えていた2007年に、縁あって地盤改良事業をスタートさせました。本来、地盤改良工事は建物の不等沈下^{*1}を防ぐために行うものですが、2011年の東日本大震災で地盤改良工事を実施した場所では建物の倒壊が抑えられたということがあり、とても重要な仕事を担っていることを再認識しました。それまで、地盤改良工事はどちらかというとニッチな仕事でしたが、

耐震という視点で注目されるようになり、震災を機に受注が大幅に増加しました。

※1 建物の地盤が元々軟弱であったり、地下水の水位が変化した場合などに、地盤が均一に沈下せず部分的に沈下し、徐々に建物が傾いていくこと。

■農業参入への思い、そしていちご栽培との出会い

～農業への参入はいつ頃から考えていたのでしょうか

実家は元々専業農家でしたが、建設業に注力するため、当社設立から3年ほどで農家としての仕事はほぼ終了していました。ただし、農家として土地は所有していましたが、農業参入の機会については常に考えていましたが、2000年代に入り建設工事が減少したこともあり、異業種参入を具体的に検討するようになりました。実は震災の直前、私は川俣町山木屋地区が産地の「トルコキキョウ」栽培を二本松市でも行いたいと考え、弟子入りしようと準備を進めていたのですが、震災により断念することとなりました。

～そしてまるなかファームを立ち上げられました

震災から5年ほど経過し復興事業が落ち着き始めた時、5年後10年後を見据えた新しい事業の立ち上げが必要だと感じました。地域では使用されなくなった農地が増え、農家の高齢化・後継者不足が大きな課題となっていました。そこで休耕された農地を蘇らせ元気ある農業を創る事を目指す気持ちが強まり、2017年に農業生産法人としてまるなかファーム株式会社を立ち上げるとともに、認定農業者制度^{*2}による認定を受け、本格的に農業の取組みを始めることとしました。

※2 農業者が市町村の基本構想に示された農業経営の目標に向けて、自らの創意工夫に基づき、経営の改善を進めようとする計画を市町村等が認定し、これらの認定を受けた農業者に対して支援措置を講じようとする、農業経営基盤強化促進法に基づく制度。

～まるなかファームの事業内容について教えてください

まるなかファームでは、栽培したいちごを直売するとともに、1～5月頃にはいちご狩りを行っています。現在、いちご栽培のビニールハウスが6棟、直売所が1棟で、さらに2025年にはビニールハウスの増設を行っています。

2024年5月には「まるなかカフェ」をオープンし、10種類以上のいちごの中から3種類を選べる「Koichigo スムージー」や、いちごとクリームとの相性が抜群のクレープ「Koichigo ロール」など、様々なスイーツやドリンクを提供しています。さらに、後継者不足の農地の有効活用として牧草栽培業（ソーラーシェアリング）の取組みも始めています。



1～5月にはいちご狩りが楽しめます



まるなかカフェとビニールハウス



まるなカフェでは好きないちごを使ったスムージーやスイーツなどが楽しめます



自家製苺ソースのパンナコッタ



フルーツヨーグルトケーキ



苺のスムージー

～いちご栽培を始めるきっかけは何だったのでしょうか

まるなかファームを立ち上げた頃、私は地元の金融機関が開催する後継者塾の会長を務めていた関係で、東京で開催されたフォーラムに出席する機会がありました。そこで宮城県で復興のためにいちごを生産する農業生産法人を立ち上げた社長さんの講演を聴き感銘を受けました。私は気になったことを自分の目で直接確認したいと思う性格で、その場で出待ちをしてアポイントをとり農園を訪問したことが、いちご生産に携わるきっかけとなりました。訪問の際、いちごに関する知識はほとんどありませんでしたので、二本松市内のいちご農家の方にお願し同行していただきました。すると、その方から「いちご農家はもう廃業する」という話がありました。二本松市安達地区で唯一残るいちご農家でしたので、いちご栽培の灯を消したくないとの思いも重なり、施設を丸ご

と借り受けることにし、技術継承も含めた協力をいただいたことがいちご栽培のスタートになります。最初の2年ほどは農家の方の施設をそのまま活用し、いちご栽培の経験を蓄積させていただきました。その後、現在の場所に新たにビニールハウスを建て、栽培規模を拡大してきました。

■ブランディングによる6次化の実現

～いちご栽培ではどのような点に苦労されましたか

当社では高設栽培^{※3}で自動灌水システムにて栽培をしていますが、いちごは「甘い」日もあれば「水っぽい」日もあり、毎日味が異なります。生き物を相手にしていますので、常に同じ味にすることは当社の技術では不可能だと思います。では、どうすれば多くの皆さんに満足していただけるかが大きな課題でした。

ある程度品種が増えてきたところで「いちご総選挙」を企画し、食べ比べでどの品種が最も美味

しかったかを投票していただいたところ、意外にも投票結果はバラバラで、味覚や嗜好は人それぞれであることに改めて気づきました。それ以来、できるだけ品種を増やして皆さんに食べ比べしてもらおうと取組みを進めてきました。

栽培品種は最初の4品種から徐々に増やしていき、現在は22品種（2025年）^{*4}となっています。これだけ多くの品種の食べ比べができるいちご農園は珍しく、まるなかファームの強みとなっています。

※3 栽培槽を作業しやすい高さに上げた栽培方法で、身体への負担が小さく、特に観光いちご園などでは主流の栽培方法である。

※4 2025年栽培の22品種

ゆうやけベリー、ふくあや香、恋みのり、あまえくぼ、ふくはる香、スターナイト、ベリーホップはるひ、ベリーホップすず、紅ほっぺ、とちおとめ、よつぼし、桃薫、おいCベリー、ほしうらら、星の煌めき、女峰、まるなかベリー、しあわせベリー、章姫、かおり野、みくのか、やよいひめ

～6次化の取組みについて教えてください

栽培したいちごは、最初に道の駅で販売しましたが、まったくと言っていいほど売れませんでした。

「売れ残ったものは値段を下げて売ればいいじゃないか」と言われることもありましたが、そうしなかったのは、特別技術力があるわけでもない当社が生き残るためにはブランディングが最も重要だと考えたからです。安く売るのではなく、6次化により加工して付加価値をつけ販売することで、大切に育てたいちごをひと粒も無駄にしない仕組みを構築しようと考えました。

6次化について、ジャムなど、誰もが考えるありきたりなものでは見向きもされないと思いました。そこで目をつけたのがリキュールです。地元の酒造メーカーの協力を得て、いちごのリキュール「Koichigo」を開発しました。ポイントは3種類のいちごをブレンドし、約150gの果肉を贅沢に使用している点です。「Koichigo」は「濃い・恋」と「いちご」を掛け合わせた造語です。「濃い」は完熟したいちごをふんだんに使用していること、「恋」は消費者が恋するほど好きになってもらいたい気持ちと生産者が恋をするほど大切に育てたいちごを使用しているという気持ちが込められています。「Koichigo」は、今後の事業展開を考え、商標登録を行いました。

味については、商工会、行政、金融機関など、各方面の皆さんにテイスティングしていただき決定しました。また、ラベルやネーミングはオープ



6次化商品 いちごのリキュール「Koichigo」（予約販売）

ンコンベにより、約500件もの応募の中から決定しました。当社の6次化の取組みに賛同いただいた皆さんの協力を得て完成しました。予約販売となりますが、是非皆さんに味わっていただきたいです。

■子供たちに安心・安全な未来を

～経営理念について教えてください

当社では、以下の経営理念を掲げています。

1. 【地域へ貢献しよう】

私たちは、誰もが安心して暮らせる街へ貢献できる企業を目指します。

2. 【新しい事へ挑戦しよう】

私たちは、新しい事への挑戦を行い、地域社会になくてはならない企業を目指します。

3. 【仲間同士の絆を大切にしよう】

私たちは、仲間同士の絆を大切にし、安心安全そして健康で働ける職場環境がある企業を目指します。

これはマルナカグループに共通する理念です。ベースとなるものは私が考えましたが、最終的には社員が決定しましたので、グループ全体で意識の共有が図られています。さらに、まるなかファームでは「福島県が復興を成し遂げる為に必要かつ重要な事業を目指す」「農地活用と地域貢献を目指す」「子供たちに安心・安全な未来をつくる」ことを理念としています。人口が減少する中、特に子供たちの未来へつながる取組みは重要だと考えています。いちご狩りのシーズンが5月末で終了すると同時に、二本松市内の保育園・幼稚園生全員（約600人）を対象に無料で招待しています。これはいちご栽培施設を譲っていただいた農家の方との約束でもありますが、多くの子どもたちに新鮮ないちごを食べてもらいたいとの信念によるものです。また、経営思想として「三方よし」の考えを大切にしています。商売は、自分だけ良ければの精神では、いずれ失敗すると思います。買い手よし、売り手よし、世間よしの精神で商売を行うよう、常に心にとめていきます。

～人材育成の取組みについて教えてください

以前は個別に自己啓発セミナーなどに参加する



カンボジアでいちご栽培に取り組んでいます

ことを実施していました。しかし、一過性で終わってしまう傾向がみられ、また講師が変わると話す内容も変わってしまうことから、社員のベクトル（向きと大きさ）がなかなか合わないという課題がありました。現在は第三者機関に一括で依頼し、講師に私が求めていることを伝え、リーダー、中堅社員、若手など、それぞれのカテゴリで毎月研修を実施しています。建設業に関しては人口減少が加速する中で若手社員のスキルアップが重要だと考えており、県外の同業者を招いて測量などの研修も実施しています。人口減少が進む中、人に投資していかないと企業の成長はないと思っています。

■カンボジアでのいちご栽培を実現したい

～海外展開の取組みについてお聞かせください

私は若い時から東南アジアを中心に海外へ行く機会があり、そこで農業をしたいとの考えを持っていました。カンボジアは私が以前から個人的に支援していた国で、何度も訪問しています。カンボジアでは生のいちごを食べるという習慣がなく、そこで「福島の一ちごを東南アジアでも食べてもらいたい」との思いが強まり、カンボジアでのいちご生産の取組みを始めています。新鮮で美味しいいちごを提供出来たらきっと喜んでもらえると思っています。当社のみで実現することは難しく、各関係機関の協力を得る必要がありますが、夢を

あきらめないという気持ちで進めています。

■人と人とのつながりを大切にしたい

～今後の抱負についてお聞かせください

いちごリキュールから始まった6次化は、「いちごクッキー」「ドライいちご」「いちごビール」と続き、現在は入浴剤にまで広がっています。今後については、ブルーベリーやさつまいもなどの栽培も考えており、常に新たな展開を目指していきます。

これまでを振り返ると、様々な方との出会いが私の財産になっています。人と人の出会いは「縁」です。その「縁」から「運」も引き寄せるんです。私はそれを「恩」で返しながら、未来のために何ができるかを考え、挑戦を続けていきます。



今後の新たな展開が楽しみとなる遊佐社長のお話でした

【インタビューを終えて】

遊佐社長の話をうかがうと、これまで本当にたくさんの方との出会いがあり、そこで感じたことをすぐに行動に移すというバイタリティー溢れる姿が印象的でした。建設業を柱に次にどのような方と出会い、どのような展開をみせていただけるのか、さらに楽しみとなりました。

(担当：木村正昭)