



市場のニーズと生産者の利益を両立し、地域とともに持続可能な農業を目指す

きのこの森有限会社

「勝ちすぎない商売」を続ける

国内でも有数のきのこ産地である長野県中野市で、きのこを中心に青果の生産と卸売を営む「きのこの森」。代表の霜島雅博さんのお父様の代からきのこ生産を開始し、1993年頃には地域の生産者から青果を買い取って販売する卸売業を開始しました。現在は自社ブランド「きのこの森」を立ち上げ、北信エリアのきのこ農家にOEMを依頼。仕入れ先の農家の数は年々増え、きのこだけで現在約30軒のぼりま。商品の販売地域は東京を中心に関東地域、中京地域、関西地域がメインです。

自社でもきのこ生産を行っていますが、現在、取扱高の8割は生産者からの仕入販売。地域のさまざまな生産者とパートナーシップを結び、ビジネスとして持続可能な価格や生産量を目指してきました。「自社の利益を優先して勝ち続けるのではなく、農家さん、販売先と利益を分け合い、中野から良いものをいかに送り出せるかを考える。それが30年続けてこられた理由だと思います。特に中山間地域で農家さんが果たす役割は大きく、生産活動だけでなく環境や土壌の維持管理、災害リスクの軽減にまで及びます。農業人口を増やすためにも、きちんと“食べられる農業”を維持することを目指してきました」と、同社で財務総務を担当する霜島匠さん。

きのこは価格差を出しにくく、付加価値をつけるのも難しい作物です。取締役の霜島理加子さんは「例えばきのこ一株が300円で売れるかという難しい。でも一般的な相場の価格で新鮮な商品を安定供給すれば、お客様は買ってくださいます。鮮度を落とさないためにはつくりすぎず、適正な生産量を維持することが重要。そうした積み重ねを続けています」と話します。

市場と生産者、双方に利のある商品開発

近年は地元のJAと連携し、地域の生産量維持に向けてスーパーやコンビニ、飲食店といった新たな販路を開拓してきました。業種や店舗によって求める形態が異なるため、メニューに合わせた加工や栽培の商品を提案しています。「スーパーやレストランといったクライアントに、販売までのような手間がかかっているかをヒアリングして、あらかじめカットしてある商品や、おがくずが出にくい栽培方

法を採用したキノコなどを提案します。そうすることで労働力が削減できて、市場（いちば）ではなく当社と取り引きするメリットが生まれる。大手キノコメーカーと同じ土俵では戦えないからこそ、きめ細やかな企画力と付加価値で勝負しています」（匠さん）

一方で生産者の視点に立つと、手間をかけすぎず、低コストで多く生産できる商品が理想です。生産現場の利点とマーケットの需要のバランスをとり、「ベターな着地点」を目指して取り組んでいます。「農家さんにとっては『つくってよかった』、お客様にとっては『買ってよかった』と言われるような関係を目指したい」とお二人は話します。

ニーズに寄り添う商品企画、さらにキノコ以外にも年間を通してさまざまな青果を扱うことで売上が安定。2010年頃には10人だった従業員数は、現在45人にまで増えています。

農家が生産に集中できるためのサポート

きのこの収穫までにかかる期間は最大7カ月。「農家さんにはできるだけ早く支払いたいので、卸売ではまとまった仕入れ資金が必要なんです」と匠さん。信用保証協会の協力を得て、資金繰りを円滑にしています。

生産者の利益を増やすため、農産物の規格緩和にも取り組んでいます。かつて一株ずつ販売していたきのこはカット販売をいち早く導入し、生産者の利益率アップを実現しました。従来はS・Mサイズのみだったズッキーニは日常的な野菜として消費者に定着したことも追い風となり、これまで捨てられていた2Lと3Lサイズも規格に導入。選別せず一気に収穫できるため効率が上がり、生産量も伸ばすことができました。

「例えばきのこは1株あたりの量などの規格を厳しくすると選別や管理の作業に生産者さんの手が取られて生産活動に充てる時間が減ってしまい、捨てる部分も多くなります。すると、生産者さんの利益が落ちてしまいますよね。収穫と納品の手間をいかに減らすかを考えました」（理加子さん）

さらに農家が生産活動に集中できるよう、包装工程でもサポートを実施。信用保証協会協力のもと設備を備えたパッケージセンターを社内に設け、仕入れた青果をブランドのパッケージで包装しコードで一括管理を行うことで、生産

者の負担を軽減しています。

「今後の長期的なビジョンは、中野地域を中心に、より生産性の高い農業を目指して土地のデザインを変えていくことです。日本では戦後、良い農地は優先的に稲作に充てられてきましたが、実は他の農産物の方が適しているケースもありますし、栽培技術も進化を遂げているから多様な可能性はあるはず。土地に合わせた農業を再デザインする時期が来ていると思います。地域の人たちと一緒に思い切って現状を一度見直し、変えていけたら」（匠さん）

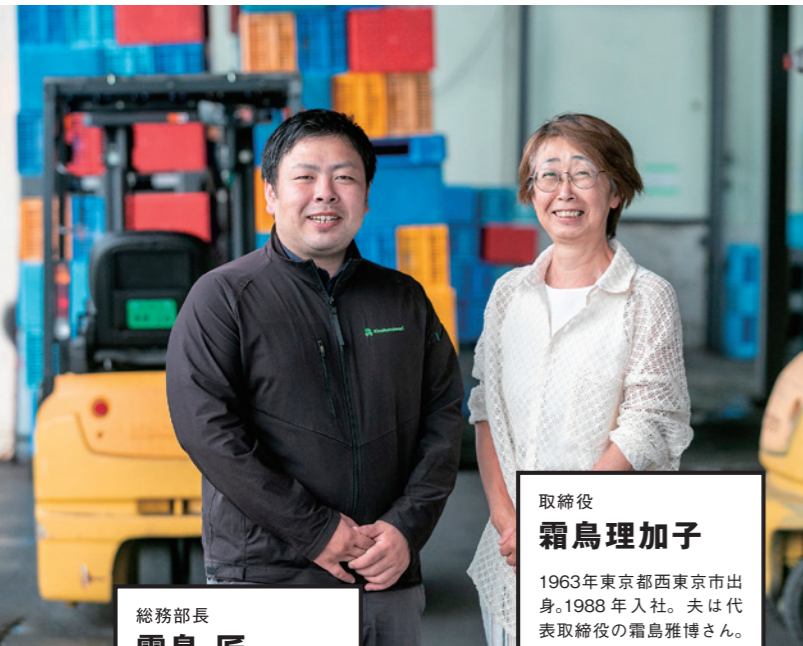
中野地域に根差し、農業と地域生活の活性化を一体で考える同社。食と地域の未来を担い、前進を続けます。



首都圏や関西エリアで好評の「信州きのこセット」は販売先のニーズに合わせて企画した商品の一つ



中野市に社屋と工場を構える。きのこ生産は1工場1種類が効率的なため、自社ではシメジに特化して生産



総務部長
霜島 匠

1990年中野市出身。霜島雅博さん、理加子さんの長男。大学では企業会計を学び、卒業後の2013年に入社。総務・財務を中心に商品企画も手がける。

取締役
霜島理加子

1963年東京都西東京市出身。1988年入社。夫は代表取締役の霜島雅博さん。自宅では料理担当。



パッケージに生産者の顔写真を入れるアイデアは、生産販売を始めた当初から。「コストはかかりますが、差別化と生産者のやりがいにつながるの続けています」

2014年ごろに新設した、青果のパッケージ専用工場。融資を受けて専用の機械を導入した



出荷センターの内部。北信地域を中心にキノコや青果の生産を依頼するOEMが売上の8割を占める



きのこの森有限会社

創業 | 1993年（法人設立）
事業内容 | きのことび青果物の生産・販売
〒383-0053 中野市草間 1306-17
Tel 0269-38-2504 HP <https://kinonomori.net/>