5 地方銀行のマッチングにより遊休地を活用した新事業を創出

官民連携と企業同士の提携が新たな展開を生む

広島県・三次市 ｜ 広島銀行

イチゴの試験栽培で活用可能な遊休地が見つからない。そんな企業の悩みを地方銀行のネットワークの活用が解決。

地方銀行が繋いだ新たな官民の連携と企業のマッチングにより、試験栽培という当初の目的の実現に加え、観光農園という新たな事業が生まれた。その先にはさらなる事業展開も期待されている。

三次市の概要

【人口】53,120人（2018年2月1日現在）

- 三次市は広島県北部に位置し、1954年に三次郡の一部が分離し誕生。
- 総面積778.19平方キロメートルで、広島県の面積の9.2%を占めている
- 中国産地の南麗に位置し、市街地は中央部の盆地に形成されている。
- 気候は、北部は日本海の影響を受け、冷涼多雨。中心部から南部にかけては概して温暖。
- 市の中心部では江の川、馬洗川、西城川が合流し、広島県に降る雨のおよそ1/3が集まるため、秋から春にかけては川霧が発生し、それが盆地内に滞留することによって、山頂が島々に見える霧の海が現れる。

イチゴの研究施設に使える遊休地が見つからない

フルーツで世界の人を幸せにする。ジャム等を製造・販売するアヲハタ株式会社は、フルーツ加工品の美味しさを決めるのは、7割が原料選びで3割は創意工夫との信念のもと商品づくりに取り組んでいる。

加工用イチゴに関して、種類・量とも国内屈指の輸入者である同社は、国内の農家が生産する生食用のイチゴは、サイズが大きいため加工しづらく、中が白いので綺麗な赤いジャムを作るのに向かないという。

「社内で、イチゴを使って何か新しい取組みができないか公募したところ、『国内でイチゴをやりたい』という声が多かった。そのため、国内に研究開発拠点を作ろうということになり、その実現のために土地探しを始めたんです」（アヲハタ株式会社マーケティング本部 宇都宮勝博執行役員本部長）。

各県に活用可能な遊休地を照会したが、あまり関心を持ってもらえず、興味を示した2つの県でも、よい物件に巡り合えなかったという。

中央は生食用、右側は加工用

メインバンクへの相談によりマッチングが実現

そこで、同社はメインバンクである広島銀行に相談。同行の6次産業化の推進担当から、三次市でイチゴ狩りや果物の加工体験を手掛ける平田観光農園を紹介された。

「平田観光農園から三次市がよい土地を所有していると教えてもらい、視察にいくと、以前ハウス野菜を栽培していた遊休地で、1.5ヘクタールと広く、ガラスハウスも鉄筋の立派なもの。まさに理想的な場所でした。早速、広島銀行を通じて三次市に打診し、当社の構想についてプレゼンテーションを行いました」（宇都宮氏）

三次市財務部財産管理課の豊島弘昭課長は「東証二部上場のアヲハタさんが研究施設を作ってくれるということで、三次市の知名度アップも期待しているが、一番は地元雇用の創出などの波及効果。さらにイチゴの研究・生産により三次ブランドが生まれれば嬉しい。市としても、できる限り支援したい」と期待を寄せる。

アヲハタ　宇都宮執行役員

研究施設の整備に加えて観光農園も運営

アヲハタが三次市から購入した土地には7棟のガラスハウスがある。ハウスと言っても幅約30メートル、奥行き約100メートルの大きなもの。うち4棟をアヲハタが研究開発施設として利用し、様々な品種のイチゴの試験栽培を始めた。3棟は当面の間、平田観光農園に賃貸する。

研究開発施設

平田観光農園代表取締役の平田真一氏は「うちは60年を超える実績を持つ観光農園。イチゴ、さくらんぼ、すもも、プルーン、梨、リンゴなど15種類150品種を栽培し、一年中フルーツ狩りが楽しめる。

平田観光農園 平田代表

平田観光農園

イチゴ狩りの人気は高く、予約でいっぱいでお申し込みをお断りすることもある。農園を広げたいと考えていたところ、アヲハタさんからの提案はグットタイミング。運営のために従業員も増やそうと思う」と観光客のさらなる取り込みに意欲的だ。

さらなる多面的な展開の可能性

「アヲハタ　ジャムデッキ」における親子料理イベント

アヲハタは、竹原市にある本社工場にジャムづくりの見学・体験施設「アヲハタ ジャムデッキ」を併設する。ジャムづくりのほか親子料理イベントなどを開催し、年間1万5千人、オープン後5年間で累計8万人の利用者が訪れる。また、平田観光農園は、フルーツ狩りのほか、フルーツの缶詰づくりや、スイーツづくり、バーベキューなどの事業も展開している。

当面、両者は新拠点で研究開発やフルーツ狩りの事業を展開するとしているが、お互いが持つノウハウを活かした多面的な事業展開も視野に入れている。近隣にある温泉施設との融合など、地域全体の活性化も期待されている。

地元の異なる業種の連携によるシナジー効果

研究開発拠点づくりを検討していたアヲハタのニーズに応えるべく、広島銀行がマッチングに動いたことから、三次市の遊休地活用を起点とした新たな事業展開が始まろうとしている。

「研究開発拠点が見つからず悩んでいたので、広島銀行の今回の支援は、本当にありがたい。実は、これまで行政とこうした折衝をした経験はあまりなかった。メーカーである当社と自治体、観光農園と異業種のマッチングが実現したのは、銀行ならではのネットワークがあってのこと」と感謝の意を隠さない。

今回のマッチングは、研究開発拠点の候補地情報が当初の目的であったが、雇用の創出、観光の活性化、地域への貢献と対外的なPRなど、相当のシナジー効果が期待される。人のつながりは、想像を超えた新たな価値を創造する養分なのかもしれない。