

インタビュー

# さぬき姫

お客様の気持ちに寄り添って

心地よい環境でつくる「さぬき姫」

ストロウ合同会社  
fruits factory tokyo  
group special team

ストロウ合同会社代表 菅原昌代  
同社ブランドマネージャー 菅原正安  
指導契約会社（三木町）代表 佐々木等  
技術指導顧問（さぬき姫開発者）加藤 伊知郎  
ビジネスパートナー会社（東京）代表 曾根晃

ストロウ合同会社について

◎まず、ストロウ合同会社（以下、ストロウ）を紹介してください。

**代表** 当社は、香川県産品のイチゴ「さぬき姫」の生産販売をされていて、ブランド名は「FRUITS FACTORY TOKYO」です。ストロウの意味は「ストロベリーでストロウライフ、イチゴを皆で楽しく、ゆとりを持ってつくりましょう」という思いを込めて、スローガンにしています。つくる私たちにゆとりがあつて楽しんでいけば、さぬき姫を食べていただけるお客様の気持ちに寄り添った、丁寧な仕事ができると思っています。

**女性スタッフでつくるさぬき姫。短時間の労働で、主婦でも高齢者でも働きやすい職場づくり。**

◎ストロウのスタッフは、ブランドマネージャーの菅原氏（以下、菅原B.M）以外は、皆さん女性ですよ？

**代表** はい。栽培管理から出荷調整まで、すべて女性スタッフです。香川県独自のイチゴ高設養液システム「らくちん栽培」なので、女性でも高齢者でも体に負担な

く作業ができます。また、独自の販売ルートと物流システムなので、収穫から出荷までの作業が短時間で終わるので、程よい運動をしながら皆楽しく働いています。必要な投資は惜しまない。必要な投資はイチゴとスタッフに良い環境をつくる。

◎らくちん栽培とはいえ、ビニールハウスは、温度の調整や雨が降ってきたり、屋根と横を開けたり閉めたりしないといけないですよ？あの作業は結構大変だと思いませんか？

**代表** すべて電動で、ハウス内にあるスイッチを上げ下げするだけです。自動設定にすれば、設定温度を保つために開け閉めをし、雨が降ってきたら閉まります。スタッフの負担をなくすためでもありますが、不在時でもイチゴにストレスを与えない良い環境をつくるためには、私にとつて必要な設備でした。初期投資はかかりましたが、日々のことですし、自分が納得できるイチゴをつくるためです。

◎ここからはストロウの特徴について「さぬき姫」を、東京に流通したかった。



fruits factory tokyo

教えてください。

**菅原 B M** 一番の特徴は、生産したさぬき姫の大半を東京の飲食店に、成果物全量買い取りの条件で直接販売していることです。初年度は二反で栽培し約一〇トン販売しました。実は、さぬき姫の栽培を始めたきっかけは、私が育った東京にこの美味しさを知ってほしかったからなんです。さぬき姫は優れた品種であるにも係らず、東京にはほとんど流通していないんです。ブランド名に何故「TOKYO」が付いているかは、全国からイチゴが集まってくる東京の巨大マーケットで、他県の品種と真向勝負をしながら、さぬき姫の美味しさを伝えたいと思うからです。買手の用途に合ったさぬき姫をつくり、独自の梱包と物流で届ける。

**菅原 B M** もう一つの特徴は、買手の用途に合った食感、甘味と酸味のバランスを調整しながら栽培していることです。また、遠距離の輸送に耐えられる独自の梱包方法と物流システムを構築しているため、状態の良いさぬき姫を短時間で届けることが可能です。

**鮮度が良い、ロスが出ない。**

**菅原 B M** ストロウからイチゴを出荷する際には、大ききの選別はしません。選別は買手がしますので、私たちが何回もイチゴを触ることがありませんから、鮮度の良い状態で買手にお届けできます。イチゴは触るごとに痛み、痛みから鮮度が落ちます。鮮度が落ちたイチゴは長距離の輸送に耐えられません。また、大きさに関係なく全量の買い取り契約をしていますので、ロスが出ません。

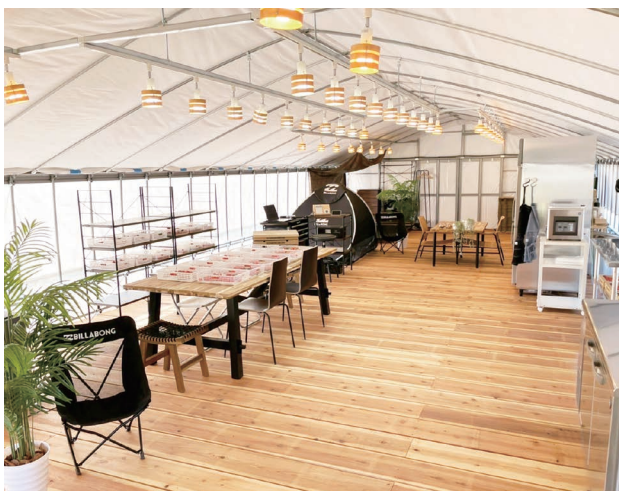
イチゴの生産を農業ではなく事業として法人組織で取り組む。理由は、スタッフ、買手、ビジネスパートナー、ステークホルダーに対しての「感謝と責任」。

◎以前から農林水産省は、経営管理の徹底、経営発展、安定的な雇用の確保、将来的な経営承継を目的として、農業経営の法人化を推進していますが、まだまだ大半が個人経営をしている中で、ストロウはいきなり法人経営ですよ？

**代表** 厳密に言うと、私個人で青年等就農計画認定を受けてスタートしたので、当初は個人です。ただ、スタート時からストロウを設立するまでの一年半は、私が経営するもう一社、エミシア合同会社(食品の企画販売会社)で運営と商的流通をしていたため、そういう意味ではスタートから法人経営です。私も人間ですから、急に病気で仕事ができなくなる可能性もあります。その時でも、法人で事業として組織的に取り組んでいけば、イチゴの生産販売は安定して継続されます。事業が継続されていなければ、スタッフが職を失ってしまう、買手にイチゴが届かず店の利益を損ねてしまう、ビジネスパートナー、ステークホルダーと一緒に取り組んできた時間と将来を失ってしまうこととなります。私はそのような無責任な経営はしたくありません。

◎独立生産者として生産開始からわずか一年で「さぬき讚フルーツ」生産者に認定。足りない知識、技術はチーム力で補う。

◎これまでの話を聞いてみると、まだ三年目とはいえ、当初から計画的にやってくるように思うんですが。



fruits factory tokyo control room

ストロウはさぬき姫が提供される瞬間をイメージしながらカフェのような空間で出荷作業をしています

**代表** そうですね。まず、私ができること、私に足りないことを考えました。そして、足りないことを補ってくれるチームが必要だと考え、カリスマ指導員として知られる三木町の佐々木等さんの下で修行した上で指導契約、イチゴ栽培の素人だった私たちを教え導いてくださり、元県の職員で、さぬき姫の開発者の加藤伊知郎さんと技術指導顧問契約、プロバイヤーの曾根晃さんとブランドパートナーシップ契約を締結しチームをつくりました。生産開始からわずか一年で、県の推奨する「さぬき讚フルーツ」生産者に認定されたのは、組織に属していない私にとっては快挙であり、チームの力だと思っています。

**代表** 県外からの移住。香川県と皆さんに感謝。私は大阪、夫の菅原 B M は東京から香川に移住しました。スローガンの通りこれからもイチゴづくりを楽しみながら、全国の皆さんにもっともっと「さぬき姫」を知っていただき、香川県の皆さんに恩返しをしたいと思っています。