



兵庫県

淡路島希望食品有限会社 2525ファーム

～100%有機肥料で栽培したタマネギのブランド化に成功
SNSを活用した情報発信で全国に「蜜玉®」ファン急増中！～
(編集部)

↑「蜜玉」を手に笑顔。左から2525ファームの田中さん、井川さん、代表取締役の迫田さん、木谷さん。

北海道、佐賀県についてタマネギの生産量が多い兵庫県。兵庫県産の中でも温暖な気候と日照時間の長さから、淡路島のタマネギは特に甘くておいしいといわれます。そのタマネギに心惹かれ、淡路島へ移住。農業経験ゼロからスタートし、淡路島産タマネギ「蜜玉」

というブランド名を広め、成長させた2525ファーム代表取締役の迫田瞬さんに、農業への思いや肥料へのこだわり、SNSを使った情報発信などの取り組みについて伺いました。

100%有機肥料の 土にこだわった栽培

2525ファームのタマネギは有機肥料100%にこだわって作られています。植物性のリン酸苦土を多く元肥に入れることで、しっかりした根を作り、天然成分100%のアミノ酸やミネラル豊富なカルシウム肥料を使うことで、辛みや苦みが少なくタマネギの甘みがぐっと底上げされます。同じ施



↑慣行栽培に比べ有機肥料100%で育てたタマネギはコストも手間もかかるが、その分辛みや苦みが少なく甘い。

肥設計で栽培されたタマネギを「蜜玉」というブランド名で販売されており、タキイの「ボルト」や「ケルたま」も使われています。
7月末～8月上旬に極早生種のタネまきが始まり、なんと1月には新タマネギとして販売されます。晩生種の「ケルたま」は5月ごろまでに収穫され、ひもでくくって小屋に吊って乾燥させます。
「ケルたま」は今年のような梅雨が早



←淡路島の夏の風物詩吊りタマネギ。品種は「ケルたま」。10個程度をひもでくくって小屋に吊るして乾燥させることで糖度が増し、長期保存が可能となる。



↑生育中のスイートコーン「ホイップコーン」。ホワイト種で味がよく、包皮のかぶりがよいので獣害を受けにくいことも評価されている。



←井川さんが色鉛筆でイラストを描いた温かみのある絵本は、地元の幼稚園や小学校に寄付され喜ばれている（絵本の詳細、プレゼント応募方法は1頁へ）。



↑2019年、畝にある約500個のタマネギを結束し、そのタイムを競う「吊り玉祭」を開催。ベテランから若手までたくさんの方が参加され会場は大盛り上がり。新型コロナ感染拡大防止のため第2回開催は中止となってしまったが、吊りタマネギの文化継承と町おこしのためにもコロナが収束した暁には「吊り玉祭」が復活することを望む方も多いだろう。

「個が尖れ！」 社員一人ひとりが主役

現在、2525ファームには7名のスタッフが在籍されており、繁忙期には地元大学農学部を学生をアルバイトとして雇っておられます。

「スタッフの中には元々アルバイトで来て、卒業後そのまま社員として働いている人もいます。就職してこんなはずじゃなかった」というミスマッチがお互い少ないです」

迫田さんは社員一人ひとりの個性が発揮できるように、例えば絵が得意な社員がいれば絵本製作に協力し、写真が趣味の社員がいればタマネギが育つ様子を日々自由に撮影してもらい、連

年は肥大し過ぎる傾向ですが、通常は程よく出荷規格サイズに納まります。また、機能的成分ケルセチンが多く含まれるので、味と機能性の両方でアピールして頂けますよ」と、迫田さんは新たな付加価値が見込めると「ケルたま」に期待を寄せておられました。タマネギのほかにはスイートコーンを栽培。ホワイト種の「ホイップコーン」は地元のリゾートホテルなどに出荷され、甘くておいしいと好評だそうです。茨城県産レタスの切り替わりとしてレタスも7ha栽培されており、11月に収穫されます。

前職はラーメン店の 店長さん

日SNSに投稿することを任せます。農業となじみが少ない若い世代にも情報発信ができ、次第にフォロワー数が増加し1000人を超える時期もありました。マネージャーの井川さん個人のフォロワー数も1万近くあり、個人でも発信力があります。こうした毎日の投稿が、新聞やテレビなどの媒体の目に留まり、収穫の季節には多数メディアに取り上げられました。

「日本一おいしいタマネギを作りたい」

迫田さんがそう思ったきっかけは、就農前に働いていたラーメン店でスープの仕込みをしているとき。淡路島産のタマネギを使ってみるとうまみとコクが出て、野菜一つで味がここまで変わるのかと驚いたそうです。「このタマネギを超えるおいしいタマネギを自分で作って、安全で安心な食材を多くの人に届けたい」。30歳までに起業したいという思いもあり、すぐにラーメン店のオーナーに出資の相談をもちかけました。迫田さんの熱い思いを受け入れたオーナーは、2012年にグループ会社として淡路島希望食品有限会社を設立、迫田さんを代表取締役就任させました。いつも明るく、楽しく、ニコニコ働きたいという思いから農場を

「2525ファーム」と名付けました。

農業経験ゼロからのスタート

淡路島に単身移住してからは、タマネギ栽培の師匠とも呼べる方との出会いもあり、農業だけでなく販売の知識や地元の方とのつながりを深めていく迫田さん。一年目は、試行錯誤を繰り返しながらタマネギ5haとハクサイ2haを作付け。繁忙期はラーメン店で働いていたころの仲間が手伝いに来てく

れることもありましたが、ほぼ、自分一人で畑の管理を行いました。農業関連の補助金は利用せず、出資金だけで設備投資を行ったこともあり、初年度の売上はマイナス700万円、二年目でマイナス600万円の赤字。農業の難しさに直面しました。

このままではいけないと思った迫田さんは「三年待ってください。三年の間に結果が出せなかったら、自分にはセンスがないから、きっぱり農業はあきらめて出資していただいたお金は一

生かけて返します」と、オーナーに頼み込み、不転換の決意を固めました。

農業三年目の転換期

師匠や周りの人からは「有機でタマネギ栽培なんて無理だ」と反対され続けた迫田さんですが「100%有機肥料で育てる」という信念を貫き、おいしいタマネギを追求すべく、肥料の試験を重ね、約束の三年目に大手の取引先が決まって売り上げは一気に倍増しました。四年目には全国販売に向けて、会社設立当初から「蜜玉」のブランドイ

ングをバックアップしてくださった、道の駅うずの丘などを経営する、株式会社うずのくに南あわじの協力のもと、商標登録を実現。全国のスーパーや百貨店へと出荷され、「蜜玉」の名前が広く知られるようになりました。

そして、2021年の売上は1億円を突破。「おもしろい、やってみたい、の積み重ねが売上につながればいいなと思います」。迫田さんの挑戦し続ける姿勢は農業10年目の今も変わることがありません。

これから農業を目指す方へ

「若い方にはSNSを通じて商品のよさや農業の楽しさが伝わればいいなと思います。ゼロから一にできたものを、十や百に展開できるのは農業の魅力だと思います。正直しんどかったこともあったけれど、全然後悔していない。農業をやっていないかったら、応援してくれるたくさんの方との出会いがなかったし、今の自分はなかったと思います」と、農業を通じて人とのつながりを強く感じ、支えてくれた方々に感謝の気持ちを常に忘れない迫田さん。

生産者の顔や情報が見える野菜作りを目指す2525ファームさんの新たな取り組みに、これからも期待が高まります。



↑近畿地方にスーパーマーケットの店舗を展開する阪急オアシスでは、「蜜玉」の青果販売だけでなくサラダや餃子、酢豚などのお惣菜としても売り出される。「オアシスさんの生産者懇親会で『蜜玉』を使ったサラダ、アジの南蛮漬けが2年連続表彰され、自信となった」と話す迫田社長。



← SNSを活用して自ら情報を発信している。毎日かかさず更新されるInstagramには、タマネギを手にと笑顔がこぼれるスタッフの写真もアップされていて、思わず「いいね！」を押してしまう。