

七十七ニュービジネス助成金受賞

第15回(平成24年度)

企業 インタビュー

Interview

株式会社 さんいちファーム

代表取締役 瀬戸 誠一 氏



会社概要

住 所：名取市植松字豊田209
設 立：平成23年
資 本 金：13百万円
事業内容：農業（葉物野菜生産・販売）
電 話：022 (383) 8831
U R L：http://www.sanichifarm.jp/

東日本大震災の津波による塩害被害を受けた土地で水耕栽培施設による植物工場を運営、安全・安心でおいしい葉物野菜を通年で栽培、復興ビジネスモデルを展開する農業法人として大きく期待

今回は「七十七ニュービジネス助成金」受賞企業の中から、株式会社さんいちファームを訪ねました。当社は、津波により被災した仙台市宮城野区の3名の農家が、東京の環境コンサルティング会社の協力のもと、共同で設立した農業法人です。津波被害を受けた12,000㎡の土地に、レタスやベビーリーフ、ルッコラなどの葉物野菜を通年栽培できる水耕栽培施設3棟を建設し、平成24年6月より生産を開始しています。当社の瀬戸社長に、設立から今日に至るまでの経緯や今後の事業展開などについて伺いました。

——七十七ニュービジネス助成金を受賞されたご感想をお願いします。

七十七ニュービジネス助成金に応募させて頂いた時、当社はまだ設立して1年も経っていませんでした。設立から日は浅かったのですが、何事も挑戦という気持ちで応募させて頂きました。

まさか、当社のような設立して間もない会社を受賞できるとは思っていませんでしたので、受賞の知らせを頂いた時は、非常に驚きました。受賞した者としての責任の大きさを感じています。

頂いた助成金は、水耕栽培施設（以下：施設）の設備費用や、新しい種の購入代金に使わせて頂きました。

農業再開へ

——設立から今日に至るまでの経緯について教えてください。

私はもともと仙台市宮城野区で農業を営んでいました。しかし、東日本大震災で発生した津波により、

自宅や農機具など、全てが流されてしまいました。また、農地は津波による塩害被害を受け、いつ再開できるか分からない状況でした。

私の性分は「前に進む」ことですので、何か行動を起こさなければと思い、震災後2ヶ月ほど経ってから、行政機関に相談に行きました。しかし、震災による被害が大きすぎるため、個人の相談は対応してもらえない状況でした。また、どの金融機関を訪れても、農業に関する個人向け融資は行えないとの回答ばかりでした。私のように、自宅も農機具も全て流された場合、農家の再建や農機具の購入に最低でも3,000万円以上必要になります。それが1世帯ではなく、何百世帯となり、金融機関としても厳しい状況だったのかと思います。農業を再開したい気持ちはあるのに、資金調達が目途が立たず、再開を諦めかけていました。そんな時、東京のコンサルティング会社が「水耕栽培」を勧めていることを知りました。

実は、私は30年程前に「水耕栽培」と出会っていました。他社が石巻市で「水耕栽培」を行っていて、見学に行ったことがありました。従業員の方々は白い作業服と白い長靴を着用し、ビニールハウス（以下：ハウス）内は緑に溢れ、とてもきれいでした。交代制できちんと休憩時間も決まっていて、「これからの農業はこういう形だな。」と思いました。しかし、当時は何億円という設備費用が必要だったため、私個人ではどうすることもできず、諦めざるを得ない状況でした。



「水耕栽培施設」外観

そういったことから、塩害の解消を待っている、何年後になるか分からない今こそ「水耕栽培」で農業を再開しようと決意しました。

法人化の理由

——「農業法人」として法人化した理由、メリットについて教えてください。

個人で農業を再開するためには、資金調達や今後の事業計画、販路の拡大など、様々な課題がありました。行政機関に相談に行った際に、「個人ではなく何人かで協力し、農業法人として再開する手段もありますよ。」というお話を伺いましたので、私と同じように津波により被害を受けた農家の方々と共同で農業法人を設立し、さらに企業と提携することにより、課題を克服しようと考えました。

法人化することのメリットとしては、①融資制度や税制上の優遇措置が受けられる、②対外的信用力が向上する、③新規就農者の受け皿として雇用拡大に貢献、④従業員の中から後継者を確保できることなどが挙げられます。

3名から始めた会社でしたが、現在は従業員が18名になっており、仲間と一緒に活動するメリットを実感しています。

——社名の由来について教えてください。

会社設立の発起人である3名の名前が「せと せい いち」「せと けんいち」「ひらやま いちお」と、全員に「いち」がつくことから、「さんいちファーム」と名付けました。地域で1番の会社を目指せばいいと思っています。



3名の発起人

水耕栽培

——事業内容について教えてください。

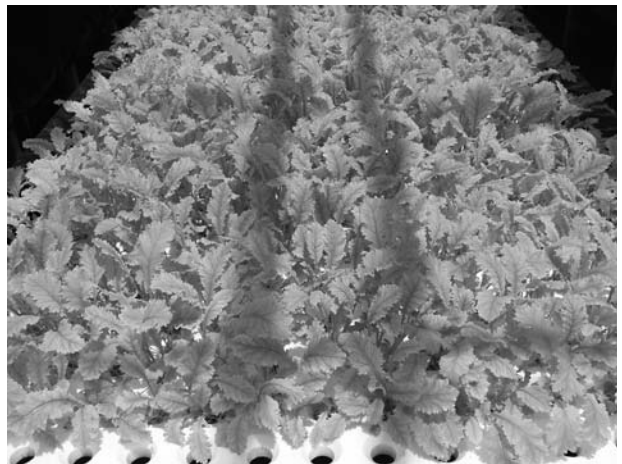
ハウスの中で、土を使わず、野菜の成長に必要な養分を溶かした水だけで栽培をする「水耕栽培」を行っています。当社の施設は、全体の面積が約6,000㎡あり、水を入れて野菜を育てる容器である水槽ベッド(長さ約30m、幅約90cm、深さ約25cm)が30ラインあるハウスを3棟、合計90ラインで生産を行っています。

「水耕栽培」で作られた野菜は、①無農薬、②外側の葉や芯がやわらかく、廃棄することなく利用できる、③土の畑で栽培(以下：土耕栽培)された野菜に比べ、えぐみが少なく生食用に最適、などの特徴があります。生産可能な野菜は、レタスや水菜、ベビーリーフなどの葉物野菜から、トマトやナス、スイカなどの実がなる野菜まで、幅広く生産することができます。

現在は、ピノグリーン、ルッコラ、グリーンマスタード、レッドマスタード、赤からし水菜の5種類を入れたベビーリーフの生産が約7割、水菜や小松菜などの生産が約3割となっています。

なぜベビーリーフを中心に生産しているかという点、夏場は1週間から10日、冬場でも2週間から3週間という短期間で収穫を行うことができるからです。また、栽培期間が短いことから、害虫の被害を受けることなく出荷することもできます。

東京を中心とした関東圏のホテルやレストランに販売しており、仙台、山形、千葉の市場にも出荷しています。土耕栽培の野菜と比べて、無農薬であることや葉肉が厚く食感がよいことなどから、高い評価を頂いています。



水槽ベッドで生育している「グリーンマスタード」

——水耕栽培のメリットは他にもありますか。

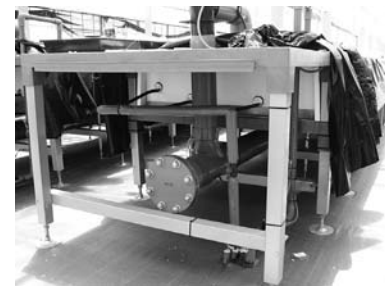
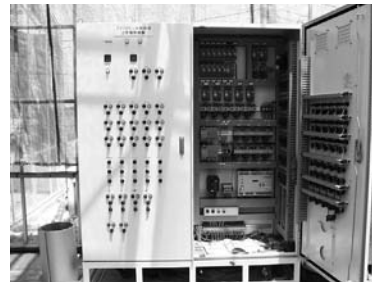
3つのメリットがあります。1つ目は、ハウスの中で雨風を受けずに野菜を育てられ、安定した収穫を行えることです。

2つ目は、従業員の体に負担がかからないことです。これまでの農業は、高い位置だったり、低い位置だったり、農作物が実る場所が様々でした。そのため、収穫の際は屈んだり、脚立に上ったり、かなりの重労働でした。高齢の方には大きな負担であり、若者にとっては農業に魅力を感じない原因の1つになっていたと思います。「水耕栽培」の場合は、水槽ベッドが腰の高さにあり、立った状態で作業することができるので、大きな負担を感じることなく、作業することができます。

3つ目は需要と供給のバランスを考え、計算された生産が行えることです。これまでの農業は、年に1、2回しか収穫が行えず、その収穫量も天候によって左右されていました。収穫量によって価格の変動も大きく、収入も不安定でした。「水耕栽培」の場合は、1年を通して安定した量を収穫することができ、需要と供給のバランスを考えながら無駄のない生産が行えることから、安定した収入を確保することができます。



収穫の様子



水温管理を行う装置

省エネ型栽培システム

——御社の水耕栽培施設の特徴を教えてください。

当社の施設の特徴は、復興にあたって東北の支援を行っていた東京のコンサルティング会社のノウハウを導入した、優れた省エネ型の栽培システムであることです。具体的には3つあります。

①野菜の根域のみの温度管理により電気代が削減できます。従来の施設では、ハウス全体を冷却・加熱し、ハウス内を適温に保つことで、野菜の成長を管理していました。当社では、野菜の根の部分の水温だけを管理し、ハウス内には一切冷暖房を入れていません。そのため、従来の施設に比べて約30%の電気代を削減することができます。

ハウス内の温度が野菜にとって適温ではなくても、根の部分の水温を $21.5 \pm 1^{\circ}\text{C}$ に保てば、野菜は育つのです。当社では、平成24年6月より生産を開始し、約1年が経ちましたが、夏の暑い日も、冬の寒い日も、野菜は成長し、きちんと収穫することができました。日照時間の関係で、冬場の方が若干長くかかりますが、品質には問題ありません。

②雨水の利用により水道代が削減できます。施設で使用する水を全て雨水とすることで、水道代をゼロにしています。

「雨水=汚い」というイメージを持つ方もいらっしゃると思います。私も「水耕栽培」を始めるまではそう思っていました。雨水にはほとんど不純物

が含まれておらず、とてもきれいな状態でした。水道水の場合は塩素投入量の変化による野菜の発育障害、地下水の場合は重金属類による野菜・設備への悪影響が懸念されますが、雨水の場合は成分が安定しているため、水に溶かす養分の種類・量などのコントロールが容易に行え、安心・安全な野菜の栽培が行えます。効率よく雨水を集められるよう、施設の屋根にも工夫し、傾斜をつけています。

③再生プラスチックの利用により資材・建設コストの削減ができます。施設の架台、雨水の貯水槽など、一般家庭から排出されたプラスチックゴミを再利用して作った製品を使用しました。環境に配慮するとともに、一つ一つのパーツが軽いため、施工に



ハウス外観

時間がかからず、従来の施設に比べ、建設コストを6分の1に抑えることができました。



建設中のハウス内

全てが初めての経験

——事業を行うにあたり苦労されたことなどがあればお聞かせ下さい。

会社を立ち上げた方は皆さん経験されることだと思いますが、全ての出来事が初めてのことで、その全てが困難だったと思います。

例えば、野菜を出荷する際の梱包資材を決めるのも半年以上かかりました。事業を始めた当初は2、3日で野菜の鮮度が落ちてしまい、販売先からクレームを受けることもありました。何種類も梱包資材を試してみて、現在使っているものにたどり着きました。現在は、冷蔵庫に入れて1週間から2週間は鮮度を保つことが可能です。

当社を設立して約1年半になりますが、販路の開拓や人材育成、職場環境の改善、資金調達など、今でも試行錯誤を繰り返しています。

——営業活動について教えて下さい。

営業活動については、提携しているコンサルティング会社や企業にお願いし、主に東京方面での販路開拓に力を入れています。理由としては、①提携している企業などの本社が東京にあること、②東北に比べて関東の方が販売価格が高いことの2つが挙げられます。

農業に無関心な人や「水耕栽培」を知らない人に、ただ単に「水耕栽培の野菜です。」と言っても、魅力は伝わりません。素晴らしい「水耕栽培」を本当



特設販売コーナー

に理解した人でなければ、本当の営業活動は行えないと考えています。そこで当社では、「水耕栽培」に詳しく、十分に魅力を伝えることができる企業の力を借りて営業活動を行っています。その企業の本社が東京にあることから、必然的に東京を中心とした営業活動となっています。

また、まだまだ「水耕栽培」の割合は少なく、資材は高くなり、当初設備投資が必要なため、土耕栽培の野菜に比べると価格が高くなってしまいます。東北に比べ、販売価格の高い関東であれば、輸送コストを上乗せした価格でも需要がありますので、現在は東京方面への販売が多くなっています。

今後の課題は、いかに新しい販路として、外食チェーン店やスーパー、一般消費者へ直接安定した販売を行えるかにかかっています。すばらしい設備による高品質の野菜を多くの人に認めてもらい、当社設立の目標を達成したいと思います。

——施設の見学にいらっしゃる方も多しとお聞きしました。

国内外問わず、多くの方が見学にいらっしゃいます。被災地で農業の復興を目指していることや「水耕栽培」が珍しいということなど、理由は様々でしょうが、「農業＝食」は人間が生きていく中で必要不可欠な要素ですので、多くの方が関心を持つのだと思います。

先日も、カンボジアから見学にいらっしゃいました。「水耕栽培」は、土地の栄養が不足し、土耕での農業に適していない地域でも行うことができますので、ぜひ挑戦して頂きたいと思います。

魅力ある農業へ

——現在の農業の課題について、社長様のお考えをお聞かせ下さい。

1番の問題は、安定収入がないことだと思います。安定収入がないから、農業に魅力が感じられず、後継者が生まれません。安定収入が確保できれば、若い方も農業に魅力を感じ、後継者問題は解決すると思います。

「昔はこうやった」は、今は通用しません。昔は昔でいいところもありましたが、今は今の時代に合った農家の形が必要だと思います。例えば、朝8時から働き始めて、夜5時に終わるといような、「サラリーマン的農家」。朝から晩まで働き続けるのではなく、労働時間を決め、メリハリある労働環境を整えることも「魅力ある農業」への1つの方法だと思います。

是非、当社の業績を1日も早く軌道にのせ、そのような姿になれるよう頑張りたいと思います。

医療分野へ

——今後の事業展開についてお聞かせ下さい。

最終目標としては、より高い付加価値を生み出すために、漢方薬や食事制限のある患者さんでも食べることができる野菜（以下：医療野菜）を生産し、医療分野への参入を考えています。

高齢化が進む日本で、医療分野はますます拡大することが考えられ、「医療野菜」へのニーズは高まると予想しています。「水耕栽培」で「医療野菜」を生産することができれば、高い付加価値を生むことができ、安定収入に繋がると思います。

また、ここまで事業を行うにあたり、地域の方々や関係団体、行政機関など、多くの方にお力添えを頂きました。何か少しでも恩返しができればと思い、昨年からは、当社の施設で、支援学校の生徒さんの実習を受け入れています。施設に来ることのできない方に対しては、こちらから材料を持っていき、種まきをお願いしたりしています。今後も、地域の方々への感謝の気持ちを忘れず、当社にできることを継続して行っていきたいと思います。

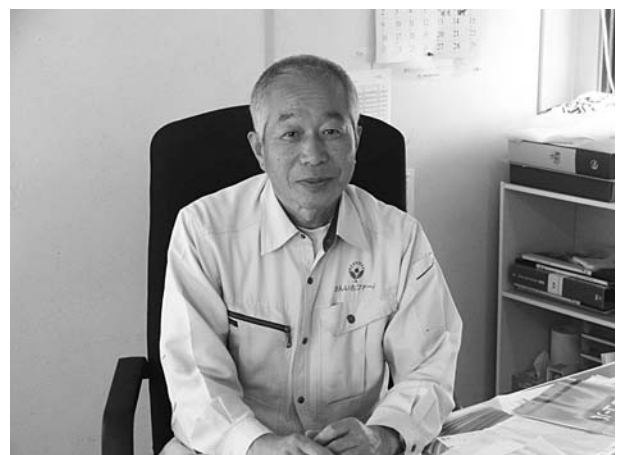
失敗を教える

——これから農業に参入しようと考えている方々にメッセージをお願いします。

「水耕栽培」は、未来の農業の姿だと思います。これまでの農業とは全く違う形態ですが、それを理解し、私達と同じ気持ちで取り組んで頂けるのであれば、私の経験から学んだことを全て教えます。私がこの1年で失敗してきたことを教えれば、その人は1年分事業を進めることができますよね。どのような業種においても、「失敗を教える」ことは、大切なことです。

新しいことを始めることは、誰だって怖いことです。私達も、この「水耕栽培」を始めるのは、正直、怖かったです。難しいかもしれない、成功する可能性は低いかもしれない、失敗すれば笑われるかもしれない。でも、前に進まなければならない。私たちが成功すれば、若い方々がやりたいと思うかもしれないと決意し、事業に取り組みました。

一緒に農業を盛り上げていきましょう。



瀬戸社長

長時間にわたりありがとうございました。御社の今後のますますの発展をお祈り申し上げます。

(25. 6. 3取材)