

いつでもおいしい「植物工場産野菜」 株式会社スプレッド



代表取締役社長 稲田 信二 氏

今回は、「おいしい野菜をいつでも確実にお客様に届ける」を理念において、植物工場による野菜生産をはじめ、流通、卸、販促プロモーションまでを展開するトレードグループ、株式会社スプレッドの稲田信二氏にお話を伺いました。

【宝石よりも大切なもの】

僕は元々宝石関係の仕事をしていました。宝石は高価ですし、販売には2、3箇月掛けてお客様ときちんと話をするんですが、バブルとその崩壊の中で、景気が悪くなるとまったく売れなくなる、必要とされなくなる、ということを経験しました。

一方野菜というのは、身近な、人間にとって宝石よりも重要なものだということ、それと売り買いが数分で完結し、お客様のああおいしかったとか良かったとか、反応もすぐ早い。こういったところに強く惹かれました。その辺、僕は180度違ったところからこの業界に入ったんですけど、に入った途端、僕は一生この業界で飯を食っていくんだろうなあという直感がありましたですね、もう20年ほど前ですけども。

【考えると必要だった】

当社は機能の違う5つのグループ会社の中の1社ということになります。

まず、全国の卸売市場に対して、需給バランスとか価格差の中で売買できる仕組みを作ったんです。これが(株)トレード。平成13年の設立です。

流れからいくと、次に物流会社の(株)クルーズ。これも、配送・保管という面で、お客様に新鮮なものを届けるために必要な機能というのが外注にはなかった、ということで作りました。

その後、より消費者の情報が入ってくる仲卸さんを対象に販売を掛ける事業体として(株)ディール。

あと(株)プロップ。グループ会社の不動産開発から不動産管理ですね。この分野は非常に専門性が必要になりますので、別会社として特化してグループ事業のサポートをしていくほうが良いだろうということで。

(株)スプレッドを創業したのは平成18年。植物工場のプロジェクトを立ち上げたのは、その4年ほど前です。当時、卸売市場自体の取扱いが徐々に減って、市場外流通が増えてきた、つまり商品が市場を通さずにダイレクトに実需者のほうに流れはじめていました。同時に農業従事者の減少と高齢化、耕作放棄地の増加などの現実を目の当たりにして、このままでは日本の農業自体が崩壊する、という印象まで受けたんです。そこで、青果の流通事業者として、若い人が農業に参加し、将来の展望が描け、収益性が確立で

きる新しい仕組みというのを作れないかと模索していたときに、ある植物工場と出会ったんです。

当時の植物工場は、今みたいな素晴らしいものではなくて、ただ植物を大きくしているような、とても野菜として販売できるような代物ではなかった。けれども、これとトレードグループの製販一体となった仕組みを使って、一つのビジネスモデルを作れるんじゃないか、という直感で事業をスタートさせたんですね。

現在、これらの5社の社長を兼任していますが、事業の多角化をねらったというわけではなく「お客様に確実に野菜を届ける」ことを真剣に考えると必要なものをつくっていったら、結果として5社になったという感じです。

【独自技術はノウハウと提案力】

閉鎖型の植物工場でこれくらいの大きな規模でやっているところは、全国的に見てもあまりないんですよ。たまたま京都には僕のところとF社と2社あるんですが。

他の大きいところは太陽光の併用をするなど、ちょっと器用な温室という感じですね。照明時間とか、照度とか、温度、湿度、二酸化炭素濃度、あと養液バランスですね、そういった様々な要件を自動化して管理できないと植物工場とは言えないんじゃないかなと。

この技術開発では、もともとパラメータが幾つもあるうえに種が違えばすべての要件が変わってきますから「これ」っていうのはなかなかないです。既に6年くらいデータを蓄積してきていますが、逆によそが真似しようとしても、基本的に同じような開発の日数が掛かるということですね。

当社の技術力を示すのに、結球レタスがあります。実はレタスを野菜工場で丸くさせるというのは非常に難しいんです。そこで、あえて一番難しい結球レタスを実験設備の中で作って、技術を磨こうと。兵庫県の伊丹の実験室で3年掛けて結球レタスを作りました。



他の植物工場では、今のところ作られてないですね。コストが大分掛かりますのでうちでも販売はしていません

が。実際は市場的には結球レタスでないといけないということはないんです。例えば外食なんかでしたら、サラダとかハンバーグだとかね、サンドイッチだとかいろいろ用途がありますけれども、色の薄いレタスはサンドイッチには駄目だとか、丸まっていないレタスのほうがいいのか。ですから代用品じゃなくて新しい提案としてリーフレタスを作っています。ただ、結球レタスを作れる技術力を持って生産・販売しているということです。

研究テーマはトータルで

今後の技術的な開発テーマとしては、閉鎖環境であることを活かして、耐病性は少ないかわりに、ちょっと味でこだわっているような、今まで土を使った栽培ではなかなか難しいような野菜が栽培可能になるんじゃないかとか、そのような切り口で研究しています。

もう一つは、植物工場は非常に衛生管理の高い反面、一旦菌が入ると繁殖しやすい環境なんです。菌の侵入ルートは、やはり種子の段階が一番多いので、種苗メーカーさんには殺菌処理を、その方法まで含めたデータをもらっています。あと、殺菌剤などを混ぜたコーティングを施した種子を主に使ったり。成長点培養も今後は必要になると思います。

バイオテクノロジーによる品種改良等は、研究開発としては有効になってくると思います。ただ、スプレッドの場合は食品のほうで追及していこうと考えています。特に日本の場合、「遺伝子」となると、すぐにノーとなりますのでね、むしろマーケットを中心に。

設備面では、LEDの可能性もありますが、まだ照度が低いので、補光として、ある波長だけ当てて何かの機能を上げるというレベルで、直接的に野菜をそれだけで育てるというのはできないんです。一方、蛍光灯は大量生産していて安価ですし、波長変換もできる。いずれにしても単体の技術ではなく、ポイントは、やはり運用・オペレーションを含めたソフトである、と。ハードはその次。それに衛生管理・物流・販売ノウハウとか、それを含めたトータルな植物工場ビジネスというふうになってきます。

そういう意味で、ハード販売、小さくパッケージ化した植物工場というのも難しい。何千万というコストが掛かるんですよ。しかも消費者のニーズというのは一つだけじゃない。そのうえにソフトの部分が必要、となると外注したほうが種類も多いし楽しめますね。

「工場産野菜」というブランド

ブランドとしてはベジタスという名前で開催していますが、これは普通の露地野菜との差別化というか、年中、一定の品質で出荷できることをメリットとして、同じものが同じ価格で同じ売場にありますよということを伝える。それと、農薬を使わない、洗わずに食べられるほど生菌数が

少ない、そういったことを全面的に出して、野菜を食べていただけるきっかけとなる運動をやっていきたい、ということをやっていますね。

亀岡工場は、フル稼働で年間650万箱、日量18,000箱の生産能力があります。現在の稼働率は半分くらいですが、2期工事が終わったのが今年の4月なんで、まだ得意先を広げている最中です。やはり消費者にある程度認知されないと広がっていかないんで、徐々に今年度中にフル稼働に向けて作業中です。

現在そこで栽培しているのは9種類。レタス系が7種類と、水菜とかわさび菜ですね。

レタスが7種類あるのは、植物工場に適しているということもありますが、先ほど申しましたように目的に応じたニーズがあるというのがその理由です。僕らがスーパーで展開するのに露地栽培で既にあるものを出しても価格的に影響を受けますから、影響を受けない商品展開、一つのカテゴリーとしてレタスしかないんだよというほうがいわゆるブランドとして浸透しやすいかなと思います。



京都で仕事をするということ

京都は不思議なところで、世界に向けて発信している企業が多い。やはり今、世の中の流れ、世界で求められているものは何かというのを知っておかないといけない。東京の人から言われるんですけど、東京は日本一だという自負があるのでそこで止まってしまう。大阪は大阪で、地域だけの商売として成っている。京都の人というのは世界の中で事業を考えている、と。

そういった中でスタートできたというのは僕自身非常にチャンスといいますが、ありがたいことだなと思っています。

DATA

株式会社スプレッド 代表取締役社長 稲田 信二 氏

所在地 〒600-8815 京都市下京区中堂寺粟田町93
KRP8号館

創業 2006年
資本金 1000万円
従業員 10名
事業内容 野菜作農業
無農薬野菜(蛍光灯による多段式水耕栽培)製造・卸
TEL 075-326-3850
FAX 075-326-3851

【お問い合わせ先】

京都府中小企業技術センター
企画連携課 情報・デザイン担当

TEL:075-315-9506 FAX:075-315-9497
E-mail:design@mtc.pref.kyoto.lg.jp