

## 「葉物野菜の固形培地耕栽培および栽培システムの開発・販売への取り組み」

### ● 訪問企業の概要

運 営 企 業：有限会社グリーンサラダ（農業生産法人）

関係建設企業：株式会社西田興産

所在地：大洲市（南予）                      資本金：47.5 百万円

業 種：総合建設業                          従業員：200 名



#### (1) 進出した新分野の事業内容、時期

- ・ 農業分野（水菜・ほうれん草等の葉物野菜栽培、栽培システムの開発・販売等）（平成19年3月～）

#### (2) その分野を選定したきっかけ・理由

- ・ 農業が盛んな大洲市で事業を行なってきたことから、地域の特性や、従業員にとってもなじみが深いという点から、農業が取り組みやすいと考えた。
- ・ 気候の変化による影響を極力抑え、年間通して安定した栽培を行なうために、ハウス施設の利用を検討したが、大規模な投資となり、建設業で長年実績を積み重ねてきた西田興産の企業規模だからこそ出来た、と周囲から見られることは避けたかったこともあり、多額の投資を必要としない、このシステムにて栽培することとした。

### (3) 事業・技術・製品の特長

- ・ 土耕栽培でも水耕栽培でもない、独自の培地冷却保温技術を開発し、固形培地を利用した太陽光利用型養液栽培システム「オーガベンチャー」(有グリーンサラダと愛媛県の共同特許)を使用し、野菜栽培を行っている。
- ・ この栽培システムにより、自然環境に左右されずに栽培できること、多額の燃料費を要するハウス栽培と比べ低コストでの栽培が可能となること、健全に育った根が養分を力強く吸い上げることによりおいしい野菜ができること、水耕栽培と比して日持ちする野菜が出来上がること、などが特色として挙げられる。
- ・ 建設企業であるため、土地造成やハウスも自社での建設が可能であり、コストが削減できる。
- ・ 野菜の販路開拓やノウハウ取得についても、建設業で培った多くの取引先等の支援・助言を得られる。

### (4) 進出時の体制

- ・ 平成 17 年 6 月に農業生産法人(有)グリーンサラダを設立。
- ・ ビニールハウス 1 棟 (栽培面積 1,300 m<sup>2</sup>) を建設し、葉物野菜 (水菜・小松菜・ほうれん草) の栽培を開始。
- ・ 専従従業員数 5 名 (野菜栽培 1 名、栽培設備 1 名、販売・流通 3 名)

### (5) 事業の経過

- ・ 平成 21 年 7 月に(有)グリーンサラダが野菜栽培設備 (オーガベンチャー) の特許を取得。
- ・ 平成 22 年 2 月には四国中央市の事業者向けに、第 1 号となるオーガベンチャーのシステム販売が実現。
- ・ オーガベンチャーの自社使用として、平成 23 年 4 月に宇和島市の愛媛大学植物工場内 (植物工場) で野菜栽培を開始。
- ・ 事業展開の見直しを行い、平成 25 年 8 月にビニールハウス 1 棟 (1,300 m<sup>2</sup>) を一時閉鎖。栽培品種の中心をグリーンリーフレタスへシフトし、専従従業員を 5 名から 2 名へ減員。

### (6) 苦労した事柄、解決策

- ・ 業務用の水菜販売からスタートしたが、販売単価は低かった。そこでより高い単価での販売を目指して、県内スーパーやレストラン等へ販路をシフトした。しかし安定供給を求められる販売でもあり、夏期の需要を賄うだけの供給量を栽培するのに苦勞することとなった。
- ・ 愛媛県特別栽培農産物（エコえひめ）の認証を受けた減農薬栽培を行っていたこともあり、葉物野菜には害虫が発生しやすかったため、これに伴う選別に要する労務費の上昇や製品率の悪化が運営上の問題となった。これに対し、ハウスの管理者がスタート時から3人交替する等、害虫への対応ノウハウの蓄積が難しい中で、前任者の栽培日誌を活用しながら生育状況の観察を日々継続することで経験を効果的に積み重ね、害虫を早期に発見し対応できるようにすることで、害虫の大量発生を防ぐことに成功し、問題の縮小につなげることができた。
- ・ 販売先が多種多様となる中で、選別・袋詰めへの労務費が採算を圧迫するようになった。そこで従事者を減らし、労務費を削減しながら、効率よく栽培・出荷ができる品種へのシフトを検討し、その結果収穫しながら選別できるグリーンリーフレタスへ中心となる栽培品種をシフトした。

#### (7) 新分野従事者の属性

- ・ 専従従業員数2名（2名のうち1名は、この事業のために農業系の大学院新卒者を採用。）パート従業員数2名。

#### (8) 愛媛県建設産業経営革新等助成事業以外に活用した公的助成制度

- ・ 特になし

#### (9) 現在の売上、今後の見通し

- ・ 年間売上 野菜：25百万円。
- ・ 選別に要する労務費が低く抑えられ高単価が見込める新品種のグリーンリーフレタスを中心に栽培していく方針。
- ・ オーガベンチャーのシステム改良を進め、栽培設備の販売を今後の事業の柱として取り組んでいく。

