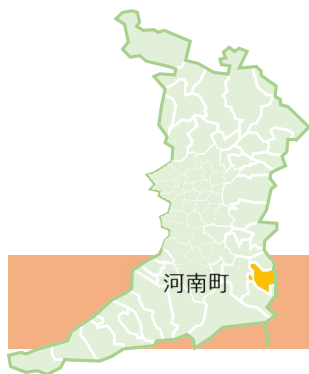




大阪府南河内郡河南町

「地域の農業を電気で支えていく」という 「地域共生」の理念から農業参入

かぶしがいいしや か ん そ ー

株式会社KANSOテクノス

WEB サイト：<https://www.kanso.co.jp/>

参入法人の概要

法人形態：リース法人

代表者名：代表取締役社長 岡田 達志

所在地：大阪府南河内郡河南町寛弘寺 1027（農園）

設立年次：昭和49年1月

資本金：1億円

親会社：関西電力株式会社

営農形態：施設栽培

主要作物：いちご

経営面積：90a（うち所有 0a、借入 90a）

主な販売先：流通業者、業務提携先、直販

売上額：6,850万円（農業売上高）

従業員：54名（常勤4人、非常勤50名）

●農業に参入した目的を教えてください

（株）KANSO テクノスは、関西電力グループの一員であり、「環境」、「土木」、「建築」分野を統合した、総合環境エンジニアリング企業です。また、親会社である関西電力の発電事業には『地域共生』という理念が掲げられており、発電所のある地域の農業や漁業を電気で支えていくため、農業電化の研究や開発を行ってきました。関西電力が新規事業の開拓を推進していることもあり、「研究成果や技術を応用して農業をしてみよう」ということになり2020年に農業参入しました。

●当該土地を選んだ理由を教えてください

農業をするにあたって、電気・農業用水・道路などのインフラが整備されていること、最低30aの区画が確保でき、消費地に近いなどの条件から大阪府内で土地を探していました。

大阪府に相談した結果、河南町寛弘寺地区を薦められ、大阪府、河南町、土地改良区の方には積極的に協力していただきました。

●当該作物を選んだ理由を教えてください

過去に親会社とともに福井県において地域共生と農業電化の普及を目的にヒートポンプを用いたいちごの空調開発に従事した経験があり、その経験と技術が生かせることから、いちご栽培を選びました。また、いちごは販売単価が高く、収益性が見込めることも大きな要因です。

●参入にあたって栽培技術面等の課題にどのように対応されましたか

本業はコンサルティングで、試験研究は行っていましたが、実際に「モノを作って販売する」ということは初めてでしたので、事業開始当初は千葉県のいちご生産会社と業務提携を行い、栽培技術の提供を受けていました。

また、大阪府が実施している「いちごアカデミー」に入校し、座学や実習も含め約2年間、栽培技術等を学びました。

●販売先、販路についてはどのように確保されましたか

事業開始当初は、千葉県のいちご生産会社との業務提携により、販売ルートを共同で使わせても

らっていましたが、現在は独自のルートを開拓し、全量を自社ルートで販売しています。

また、大阪府や河南町などの行政からの紹介、積極的な商談会への参加、SNSの利用、産直サイトなどEコマースの利用など多岐にわたる営業を行い、新たな顧客の獲得に努めてます。

●農業参入してみて気づいた（参入するまで気づかなかった）のはどのようなことですか

千葉県の業務提携先で、1年間いちご栽培技術を学習しましたが、生産開始1年目は想像以上に収量が多く収穫が追いつきませんでした。人手が必要なこと、作業効率、段取りは教えてもらうことが難しいです。農業は自然相手でありすべてがマニュアルどおりにいくわけではありませんが、これらのことをデータ化したマニュアルを作成し、誰でも栽培可能とすることが大事だと考えています。

また、出荷先により出荷形態が異なり、その都度顧客のニーズに合わせて形態を変更する必要がありますが、作業員によっては混乱する場面も多くみられました。梱包資材も当初考えていたより種類が多くなり、さらに梱包形態も時期やトレンドによって変更する必要があるなど、資材の多様化がコストの増加に繋がっています。ただ、顧客ニーズに応えることにより、更なる販売先の確保や単価アップに繋がることもあり、一概にマイナスの課題とは言えないと思っています。

●地域の方や農業委員会、JA、自治体との関係について気を付けていることがあれば教えてください

地元農家と販売先で競合しないように心掛け、地元農家がメインとなる道の駅や地元スーパー等への出荷は控えています。また、地元農家が参加する販売関連のイベントにも参加しないようにしています。地域の農道・水路の維持活動には積極的に参加しています。また、地元自治体等のイベントにも要請があれば積極的に参加するようにしています。

●今後の経営方針について教えてください

収量が事業開始年以降、計画量を下回っていますので、設備及び栽培方法の見直し等を行い、収量の向上を図り、いちご栽培事業の黒字化を目指します。

併せて、6次産業化のジャム類の販売や冷凍イチゴの販売により、販売ルートのさらなる多角化を図って売上の向上を目指しています。

将来的には、規模拡大、他作物の展開、農業コンサルタントなども検討していきます。

●今後、農業参入しようと考えている企業へのメッセージをお願いします

栽培地に適した栽培方法の早期の確立、販売ルートと作業員の確保などです。異業種からの新規参入の場合は、全てががーからですので、良いコンサルタントなどを通してリスクの低減を図ることが重要です。計画通りにいかない場合、的確に指示を受け入れる体制と企業体質がないと成功は難しいと思います。



局所空調システムを導入したハウス



施設内のいちご



箱入りたいちご