シリーズ　変革は人にあり

寺川 広貴さん

高品質なイチゴの通年供給を実現する IT技術でどこでも誰でも栽培可能に

千葉県南房総市
株式会社JAS（ジャス）代表取締役

菓子のセレクトショップで起業したが、みずから菓子の製造に進出し、ついには食材であるイチゴの自社栽培にも乗り出した。通年供給を実現するため、遊休施設を活用した農場を千葉県南房総市に開設。ノウハウの必要な栽培管理を、誰にでもできるようITシステム化。その仕組みを新規参入事業者に販売する事業で高収益をめざす。

イチゴの生産・加工・販売

――イチゴに関係する事業を幅広く手掛けていますね。

寺川　イチゴの生産・加工・販売がメインですが、新品種の開発事業、イチゴの苗を育てて販売する育苗事業、新たにイチゴの生産を始める事業者への参入支援事業も手掛けています。

さらに、業種を問わず、南房総地域に進出する企業の立地支援事業にも取り組んでいます。

当社が年間に取り扱うイチゴ145トンのうち、約8割を生食用や菓子の材料として、量販店や大手菓子製造業者に卸しています。生食用イチゴはきちんと大きさがそろい、形のいいものが求められますが、ヨーグルトなどに使う急速冷凍したイチゴは形や大きさが問われないので、規格外として無駄にするイチゴは発生しません。

残り約2割は、自社運営のイチゴ狩り、それに「道の駅」の売店や通信販売で小売をしています。

――静岡県富士宮市と千葉県南房総市の2カ所に農場を構えた経緯を教えてください。

寺川　洋菓子の製造・販売をメインの業態としていた2014年7月、富士宮市の標高1000メートル近い高原で、まずは夏秋イチゴの生産を始めました。

イチゴには、12月から5月にかけて収穫する冬春イチゴと、6～11月にとれる夏秋イチゴがあります。一般的に冬春イチゴの方がおいしく、いわば「旬」です。夏から秋にかけては、出回る量が少なく価格も高い。

イチゴの需要は、クリスマスケーキ用に使われる年末にピークを迎えますが、誕生日は一年中あり、バースデーケーキにイチゴは欠かせません。ケーキ屋だった当社としては、夏から秋にかけても質のいいイチゴが欲しくて、自社栽培に乗り出したのです。それが「富士山（ふじやま）ベリー」という会社です。

遊休施設を活用

――イチゴの栽培技術はどのように習得されたのですか。

寺川　静岡市在住のイチゴ生産者といっしょに始めました。おかげさまで、順調にいきました。

旬の冬春イチゴはお客さまから求められ、首都圏の消費地に近く温暖なところはないかと探し歩き、南房総市にたどりつきました。廃校になった小学校跡地が候補地だったのですが、イチゴの栽培だけでなく、加工や洋菓子の製造も手掛けている当社を理解してくれた市の担当者が、遊休化していた市の施設を紹介してくれました。15年3月のことで、そ

れがいまの本社兼作業場です。

ここに決めた理由は、実は他にもあります。周辺に使われなくなったハウスや耕作放棄地がたくさんあったことです。以前はカーネーションなどの花が栽培されていましたが、高齢になってほとんどやめてしまったそうです。それを借りることにしました。

房総半島は台風の常襲地帯ですが、私たちが借りたハウスは、毎年の台風に堪えてきた頑丈なものです。もちろんリフォームしましたが、設備投資額は新規投資の5分の1ぐらいで済みました。

ITによる栽培システム

――農場を2カ所に構えることで、一年を通してイチゴの自社生産ができるようになったのですね。

寺川　そうですね、南房総市での栽培では、「JAS（ジャス）」という農地所有適格法人を立ち上げました。社名はジャパン・アグリカルチャー・ストラテジーの頭文字で、直訳すれば「日本農業戦略」です。ここに進出した15年当初は2カ所、50アール程度のハウスでしたが、現在は4カ所2ヘクタールに広げました。

南房総農場でのイチゴ栽培では、IT（情報技術）を駆使しています。富士宮農場での経験から、イチゴの出来のよしあしの原因を追究して栽培ノウハウを数値化し、コンピュータ管理するシステムを考えたのです。そして、施設園芸の資材メーカーと共同で、イチゴ栽培の生産管理システムをつくりました。

温度や湿度などハウス内の環境制御はもちろん、いつどのような養液（肥料）を供給するか、離れた事務所からコントロールできます。つまり、誰でもどこでも、一定の品質のイチゴを生産できるようにしたのです。

また、農福連携の一環として、南房総農場では地元の高齢者と障がい者を多く雇用しています。栽培管理のコントロールはITがしますから、人間は収穫など単純作業でよく、作業負担が軽くなります。全従業員86人のうち高齢者は45人、障がい者は17人いて、自治体や地域の方に喜ばれています。

アパレルからの学び

――寺川さんは、高専で電子工学を学び、アパレル企業に就職したと聞きました。

寺川　いずれも理由は、単純なんです（笑）。私の学んだ高専には「制服」がないというので進学を決め、アパレル企業に就職したのは、単に東京・渋谷で働きたかったからです。

当時のファッション界をリードする会社で11年間勤め、カジュアル服の仕入れから販売、店頭のウインドウ・ディスプレイでの販売促進など、さまざまな仕事をさせてもらいました。

仕事に不満はなかったのですが、

冬春イチゴの栽培ハウスで、寺川広貴さん=千葉県南房総市で

Profile

てらかわ ひろき

東京都生まれ。44歳。東京都立工業高等専門学校（現・都立産業技術高等専門学校）卒。都内の大手アパレル会社に就職。2010年起業し、株式会社DIGLEE（ディグリー）設立。菓子のセレクトショップを経営。13年菓子製造工場を設立、夏秋イチゴの生産にも着手。冬春イチゴ生産のため、15年千葉県南房総市に株式会社JASを設立。

Data

株式会社JAS（ジャス）

農業生産法人として、千葉県南房総市に15年設立。イチゴの生産・加工・販売事業のほか、新品種開発、育苗、新規参入支援事業などを展開。販売を担う株式会社DIGLEEと、農業生産法人・株式会社富士山ベリーを21年6月に吸収合併。農場面積は3ヘクタール。資本金8億300万円（資本準備金含む）。売上高6億円。従業員は86人（うち高齢者45人、障がい者17人）。

販売する側の都合で商品やトレンドを作り出すのではなく、お客さま側の求めるものを具現化する仕事を手掛けたい、そして食の分野ならそのニーズが多様なため、「食」で起業することにしました。10年のことで、DIGLEE（ディグリー）という会社を設立しました。社名は「発掘して喜びを分かち合う」という意味を込めた造語です。

まずは、当時珍しかったお菓子のセレクトショップから始めました。地方の有名な和洋菓子を仕入れて、百貨店やショッピングセンターの催事場で販売するのです。

販売のノウハウはアパレルで身に付けていましたから順調で、常設店舗を4つも構えるほどになりました。そこで、お菓子を自分で製造したくなり、13年、埼玉県春日部市に工場を建てました。

自社商品の開発にあたっては、価格に訴えるのではなく、ほかと競合しないよう差別化を図りました。たとえば、ショートケーキといえば三角形が定番ですが、当社はビン詰めにしました。スポンジケーキの上に生クリームをしぼり、イチゴを乗せたケーキで、スプーンで食べます。

――それは面白いですね。

寺川　「固定観念にとらわれるな」ということは、アパレル産業で学びました。アパレルの世界ではトレンドは毎年変わり、発想の転換が求められます。

農業に可能性がいっぱい

――食や農業の世界は保守的ですか。

寺川　確かに、変化に乏しいと思いますが、完成されていると思われていた仕組みから「引き算してあげる」、つまり形や見せ方を変えてあげることによって、新たな伸びしろを引き出すことができるものです。

私は、農業には可能性がいっぱいあると思っています。既存の枠組みを「引き算」、つまり転換することで、大きなビジネスチャンスが生まれてくると思います。

――詳しく説明してもらえますか。

寺川　日本農業には「商流」と「農業技術」の部分に穴があります。そこに可能性の芽があるということです。まず商流ですが、農業者のほとんどは、生産した農産物を直接販売していません。中間マージンを取られますし、在庫として滞留すれば品質低下も起きます。加工業者や消費者の声を聞くこともほぼありません。当社は直接取引することで、顧客の声を直接聞き、ニーズに対応したイチゴを供給できています。

農業技術については、いまだに生産者の経験と勘による生産が主流で、これでは成功事例と失敗事例が的確に継承されません。技術の標準化ができず、農業界全体に共有されないのです。

そこで当社はITによるシステム化で、誰でもどこでも栽培できる技術を提供することにしました。苗や肥料、資材は当社が提供し、できたイチゴは全量買い取って当社の販売ルートに乗せる、生産から販売までフルパッケージでの新規参入支援です。20年は、大手企業のイチゴ栽培参入支援を2件手掛けました。今後は、60アールの農場を1セットとして、年間10セット以上販売するのが目標です。

当社はそうやって、現在の経営の柱である新規参入支援事業を軌道に乗せることができました。今年はニュージーランド（NZ）で、この支援事業をしていきます。

夏にNZからイチゴ輸入

――NZでイチゴを生産するのですか。

寺川　富士宮市の農場で、ケーキ用に使う夏秋イチゴを、味は冬春イチゴにはかなわないものの自社栽培していました。しかし、日本の夏に、季節が逆の南半球で、味のいい旬の冬春イチゴを栽培できることに気づき、これは商機があると直感しました。

そこで、大阪で百年続く大手物流会社に、NZでのイチゴ生産事業について理解していただき、いっしょに生産することにしました。設備や生産管理システムなどは、すべて当社が供給します。

NZでの生産が始まるので昨年から富士宮農場での夏秋イチゴの生産はやめ、現在では開発したイチゴの新品種の育苗農場に転換しました。

――業態が常に進化していますね。

寺川　当初、お菓子のセレクトショップからスタートしましたが、その後、菓子の自社生産、そして現在ではイチゴの自家栽培。第3次産業から始めて、第2次産業、そして第1次産業へと、逆方向で6次産業化を進化させてきました。

今後は、参入支援した農場で生産されたイチゴの買い取り量が増えてくるでしょう。そこで、これからはイチゴの生産管理システムの販売と、それに付随する苗や培土、肥料、それに資材などを新規参入事業者に販売し、生産されたイチゴの買い取りと、その販売を収益の柱とし、農業の伸びしろを追求していきます。F

（ジャーナリスト　村田 泰夫）