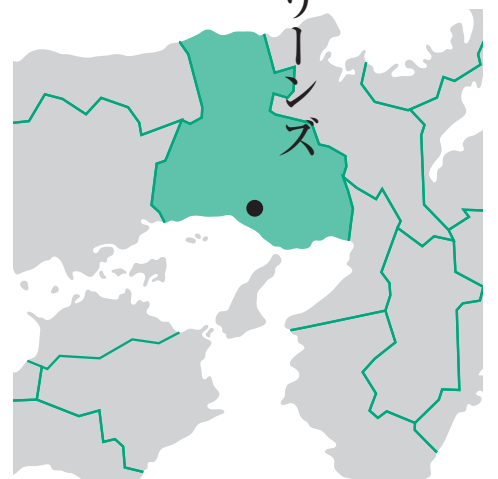


柿坪 俊彦 さん

兵庫県加古川市
株式会社ゼブラグリーンズ
代表取締役

作りにくいなら自分で作ってみせる 軒高5メートルハウスで健康トマトに挑戦



「作りにくいなら自分たちで作ろう。リコピンなどの機能性成分と、うま味成分の多いトマトに惚れ込み、みずから会社を立ち上げ生産から販売に乗り出した。大手種苗会社に勤務していたときの経験を生かし、わずか5年で関西有数のトマト出荷者に成長し、さらに拡大をめざす。品種の特性を生かし、背伸びしないスマート農業の実践で、常識に挑んだ。

栽培や流通の事情で普及しない

——5年前にトマト栽培の会社を立ち上げましたね。

柿坪 会社設立のメンバーは、種苗会社に行ったというバックグラウンドを持ち当時から「Seed to Health」種から健康へ」という意識を持って働

いていました。既存品種に比べ、おいしく、しかも健康にいいトマトがありました。健康成分として注目されるリコピンや、うま味成分のグルタミン酸が非常に多い。ところが、農家の方たちに試作してもらおうと「作りにくい」と言われてしまいました。そうなるかと普及は難しいですね。

この品種は病気に弱く卵形の形状です。普通の丸玉トマト産地では規格外になり、扱いにくいと評価されてしまいました。

優れた特長を持つ品種があっても、病気に弱いとか、棚持ちが悪いといった栽培や流通の事情でなかなか広がらない現実があります。「それなら自分たちでやろう」と。種から栽培、販売まで一貫したヘルスバリューチェーンを築くことにし

ました。現在の事業の柱となるのが生産部門のアグリ事業です。品種特性に合わせた適切な環境制御を導入し、スマート農業を実践しています。最初の農場を兵庫県の加古川市に建てました。

——どんなトマトですか。

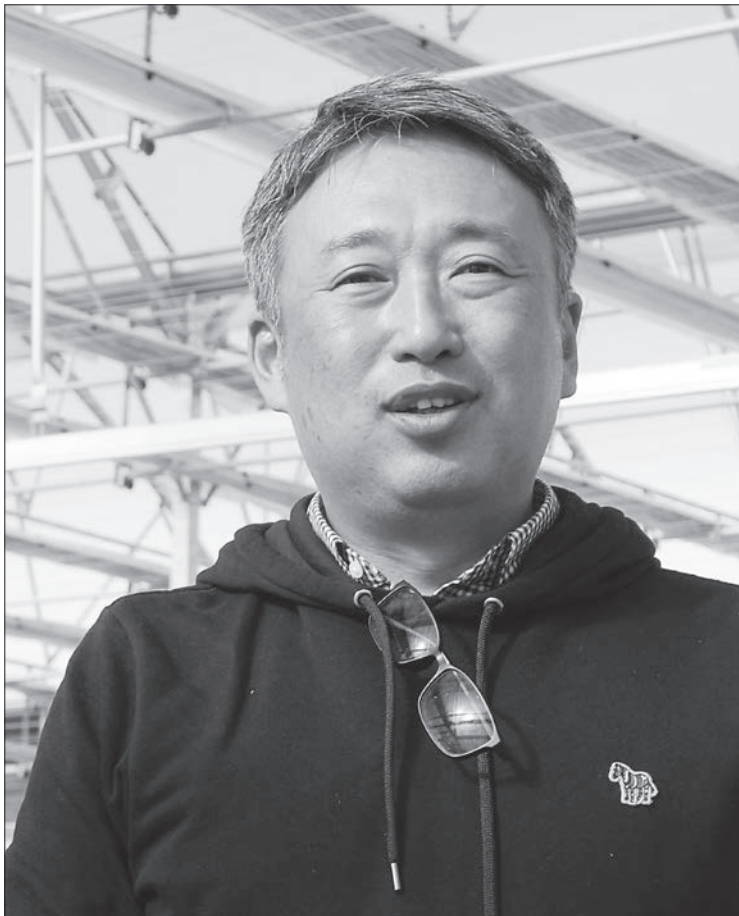
柿坪 主力商品の「たまとま」は、60〜70グラの中玉サイズで卵形が特徴のトマトです。実際に鶏卵を詰めるパックに入れて販売しています。生食だけではなくて、さまざまな食べ方を提案しています。海外では日本の何倍ものトマトを食べる国があります。地中海に近い国々では、日常の料理に大量に使っているんですね。

日本でも調理用にトマトを使うことが少しずつ広がっていますが、和風の食事には浸透しきれていません。

同じ外来の野菜でもジャガイモやタマネギは、肉じゃがや親子丼などに普通に使われています。私たちの「たまとま」は、普段から冷蔵庫の目立つところに入れて、気軽に食べてほしい。私は豚汁に入れるのが好きです。煮たり焼いたりして、おいしさを知ってもらえれば、トマトの市場はもっと広がります。

——5年で出荷量が年間6000トンという関西有数の施設トマトの経営に育ちました。

柿坪 「日本のトマト消費を変えていく」という目標を持っていたので、ある程度の規模が必要だと考えていました。資金の制約もあるので、最初は加古川市で42ア規模のハウスからスタートしました。その後、兵庫県内2カ所、大阪府内に1カ所とハウス



株式会社ゼブラグリーンス代表取締役の柿坪俊彦さん＝加古川市のハウスで

を増やしました。トマト以外にもレタスを栽培しています。

品種特性に合わせてハウスを設計

——ハウスは軒が高いですね。

柿坪 種苗会社時代にオランダに4年いて、欧米など各地のハウスを見てきました。どこも日本に比べるとかなり軒高です。施設内の環境変化を抑えるには軒高が有利。それに「たまとま」は節間が長く、成長するとすぐにハウスの天井まで届いてしまうので、ハウスが普通の高さだと上

が詰まってしまいます。4カ所のハウスの高さは5mほどにしました。

日本のトマト農家は、ハウスを建ててから品種を選ぶ傾向があります。最初から作りたい品種が違って、栽培特性に合わせた最適なハウスをデザインしています。

オランダ駐在時代に知り合った園芸施設企業の方に相談したら「日本ではあまり聞かない注文ばかりだ」と言われました。作りたい品種がはっきりしていたので、設計段階か

らしつかりと要望を聞いてもらいました。

——ハイテク環境制御をしているのですか。

柿坪 もちろん環境制御の技術は使っていますが、必ずしも最先端設備ではありません。私たちが栽培する「たまとま」の場合、作りにくい品種なので、ハウスに投資しすぎてもあまりパフォーマンスを高められません。例えて言えば、F1の高速サーキットで普通の乗用車を走らせても無駄ですよ。私たちのトマト品種

は街乗りの車なので、過剰投資をしないように心がけました。

最初の施設を建てた時には、まだ建設資材や人件費が値上がりする前だったこともあって今に比べて割安にできたと思います。その後ロシアによるウクライナ侵攻などがあって、かなり価格が上昇してしまいました。参入のタイミングが遅れないでよかったですね。

——人材の確保や育成に苦労はないですか。

柿坪 幸い、施設のある場所は神戸や大阪のベッドタウンで人口も多く、雇用は何とか確保しています。働く人の都合に合わせてフレキシブルな勤務を可能にしているし、パートで働きやすい職場だと思えます。無機質な工場勤めと違って緑のある環境で働きたい人には好評です。

——どうやって人材育成をするかは大切な課題です。

農家の熟練者ならトマトの株を見て、「ここは調子が今ひとつ」と瞬時に判断し、葉かきを多めにするなど細かい調整ができます。しかし、「トマト栽培なんて初めて見る」というパートさんにはそのようなことは期待できません。

——スマート農業がよいのは、かん水や温度制御システムを管理している

Profile

かきつばとしひこ

兵庫県加古川市出身の49歳。関西学院大学法学部を卒業して1999年に大手種苗会社に就職した。主に欧州や中東、アフリカなど海外営業分野に従事。オランダなどで種を販売したり、子会社を立ち上げたりした。価値がありながら普及しない種子を栽培し、消費者に販売するワンストップの経営をめざして起業した。

Data

株式会社ゼブラグリーンス
2021年11月に設立。当初の資本金は2045万円、現在は1億円。取締役は柿坪俊彦氏の他、小島諒将、松宮周平、桑田なつみの各氏。従業員は正社員20人を含めて約75人。アグリ事業、農業コンサルティングと人材育成、研究開発の三分野を主な事業にしている。栽培施設は4カ所、約3.5畝。主力のトマトを年間600ト販売している。レタスなどにも取り組む。

ので、作業をルーティーンに落とし込めるところです。

ある程度生育が揃っているため、「今日は葉っぱを2枚摘んでください」とか「この芽を取りましょう」と一斉に流れ作業が進められます。働き始めて3年も経つと、ほとんどのパートさんが、収穫から芽かき、調製作業まで熟練者のように上手に作業してくれるようになります。

「スマート農業」とはいつても、現時点では判断の部分は人間が担います。社員はパートさんと作業を一緒にしながら、全体の生育状況チェックや作業管理も担当するようにしています。

失敗も乗り越えればノウハウ

——栽培面でのような課題に直面しましたか。

柿坪 トマトの病気には悩まされました。最初の加古川市の施設で、青枯れ病が発生しました。最初の2年間には問題ありませんでした。この病気は想定していなかったので、台木は青枯れ病に強い品種を使っています。果として被害が広がってしまいました。原因を調べると、浅井戸から病原菌が入り込んだ可能性が高く、病気が広がったようです。猛烈な残暑が

重なって作物にストレスがかかり、他の病気も出て大変でした。

いったん施設内を消毒し、ハウスに供給する水を水道水に替えることで問題は解決しました。

新規に始めた施設は、毎回何らかの苦勞があります。油断すると大変なことになると身に染みましたが、その分栽培のノウハウが蓄積されるので、経営全体としては安定してきたとと言えます。

——太陽光のハウスでもLEDを補充として使うところがあります。

柿坪 4番目の施設でレタス栽培を始める前、オランダのコンサルタント会社に「LEDは必要か」と調べてもらいました。私たちは必要ないと考えていたのですが、コンサルタントからも「計算したところ、補充なしで栽培可能」というアドバイスがありました。北欧や北米のように冬場の日照が不足するところではLED補充が必要でも、瀬戸内海式気候で晴れの日が多い加古川市では太陽光だけで十分経営が成り立つということを数字で確認できました。

企業経営が農業に役立つ

——大阪府内の施設では出荷シーズンをずらしてトマトを出荷しますね。柿坪 トマト経営で鍵となるのは、

夏場に十分な量のトマトを出せるかです。

兵庫県内の加古川市と姫路市の施設は冬場をメインにして出荷し、大阪府内は北部の標高600mを超えて涼しいところに新設したので、夏場メインの出荷をめざしています。

取引先の量販店に、周年で私たちのトマトを売ってもらうには、途切れることなく供給することが必要です。また、トマトの市場価格は9月から10月ごろが高くなります。北海道など夏の産地が減ってきて、九州などから本格的に回る11月までが端境期です。その時期に大阪府内の施設から出荷をしたい。

今は関西圏でトマトの周年供給の仕組みをつくることに注力していますが、首都圏でも周年供給体制をつくれるよう、将来的には広げていきたいと考えています。

——短期間でトマトの施設栽培に新規参入できることを示しましたね。

柿坪 代々続くトマト農家なら農地や農機具、ハウスがあるけれど、新規参入する場合は、一からそろえる必要があります。それでもIoT（さまざまなモノをインターネットとつなぐ技術）を活用した新しい技術であるスマート農業を使って、ユニークな品種に目を向けることで私たちが

も参入できました。農家でなくとも、企業で農業に携わってきた方が入りやすくなるのではないのでしょうか。日本の施設園芸がもっと魅力的になれば、担い手を増やすことにつながると思います。

——参入に当たって障壁は感じましたか。

柿坪 むしろ地方自治体や企業、銀行などから多くの支援をもらいました。

私たちは、企業の経験は役立っています。私も国内の別の場所でも地元大学と協力して企業を立ち上げ、1畝規模の園芸施設を運営した経験があります。補助金の仕組みなどもわかってるので、会社を辞めてゼブラグリーンスを設立する時には、きわめて短期間で実現できました。

企業から飛び出して新規参入となると「なかなか認定新規就農者にならない」と考えられますが、加古川市の判断で認定新規就農者にしてもらい、補助金を受けて最初の施設を建てることができました。私たちは種苗会社出身ですが、日本には色々な農業関連企業があつて、そこで技術を磨いている人はたくさんいます。そういう人たちが資金面で支援する仕組みがあれば、新規参入をもっと増やせると思います。

(ジャーナリスト 山田優)

