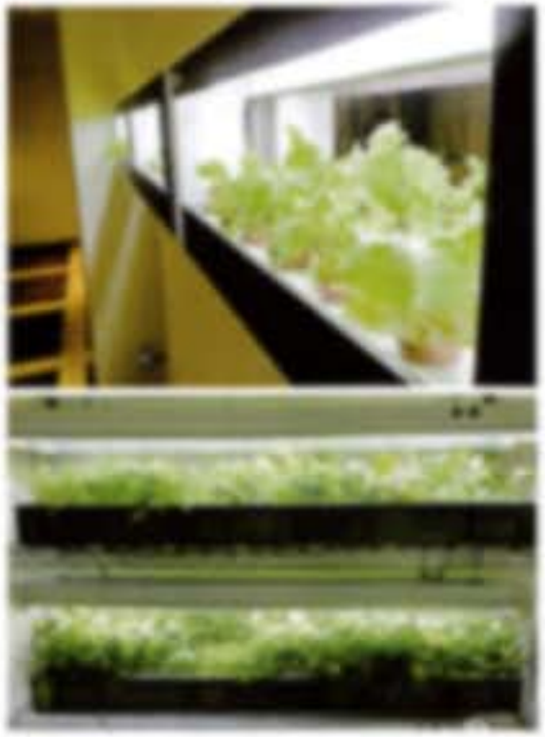
ケース3 ―― エス・ケー・ビズム

水耕栽培ユニットで「どこでも誰でも地産地消」



（上）施設栽培のイメージ
（下）施設栽培プロ

おしゃれ雑貨やパッケージソフトでは同内容数のスキャージビズへ、最大起字の農場経営指導が多い各社のリーダベンチャーである、農地ではなく「アイパッド」を利用したレシピとおしゃれを連動するシステムでも話題の注目を集めている。さん会員が一見「らしくない」水耕栽培をビジネスとして手がけたのには必然の理由、があった。

農場対応はいう、

「施設園芸を前に当社のソフトを販売していくにつれて、様々な壁が見えてきた。農業で当社が力をいれていきたいと考えるようになりました。で、農業法人のなかで、いろんな施設栽培のカと出会うように、みなさん施設栽培、とくに植物工場での水耕栽培（の話を聞かせてもらうのです）

人工光による水耕栽培は、五感や苦労などによるリスクを最小限で、集約的な農場による高い生産力を発揮できる、しかし、設備は二つ、維持費のイニシャルコストと運営でみる、さいわいエスケービズムには、施設園芸との関わりがいかる施設開発のポテンシャルがある、農場対応は、

無農薬はのど通らない

こうして、従来の植物工場の概念までを根底から覆すことができるようになった農場対応、対からの植物工場は、

とにかくコスト減での人もりドルをクリアすることからチャレンジはじめた、

「高いスペックの設備は使っても、設置費用を積み合わせて、最低限するカ法を研究しました、たとえばファンなどはホームセンターで売られるものを使用したり、照明も植物工場の設備ではなく、通常の蛍光灯で栽培はーカラスの円（スタンダードタイプ）、他社のような、ダードタイプに設置して、施設をスタートした、

すると、想定外のことが二つ起こった、まず、施設と同時に日本経済新聞に取り上げられたのをはじめ、テレビや雑誌の取材が殺到したこと、これはうれしい誤算、そして、もう一つは、よる個人層が、当初ターゲットとしていた法人ファーマーではなく農業にも30～40代以上の高齢者層だったこと、

「古いファーマー向けに、物販用やトラブルシューティングなどを施策したサポートサイトをつくるなどしているのが、次のようなビジネスモデルだ、

まず初期くらいの小規模野菜工場をつくり、農業などユーザーに販売ノウハウを確立してもらう、そして、これをレシピルーム的に同業しながら、物産分野である施設開発を行い、農業としての知名度をつけてから、本格的な植物工場へと移行する、こんなトータルにコンサルティングするのである、

「本部機能は農場の最大の企業従業員である大阪に位置づけません、その分施設をつくる開発であるのは比較的都心に近接しやすいつかけです、しかも、ほぼ日本だけの技術で勝負はやっていないに等しいので、海外マーケットもの注目です」という農場対応、この8月には韓国にも進出を決定しているという。

（文中・敬称略）