

Renewing Farming

売り手市場となる農業で、
収益性の高い生産グループ・産地を創る会社

INGEN



世界中の食卓に、
毎日、いい野菜・果物をならべるために。

01 — 使命

MISSION

収益性が高い生産グループ・産地をつくる

02 — なるべき姿

VISION

農業を、“職人技”から科学的なものへ

植物生理に従った予測方法で、気候変動にも適応できる生産計画を作れるようになる。

事業内容

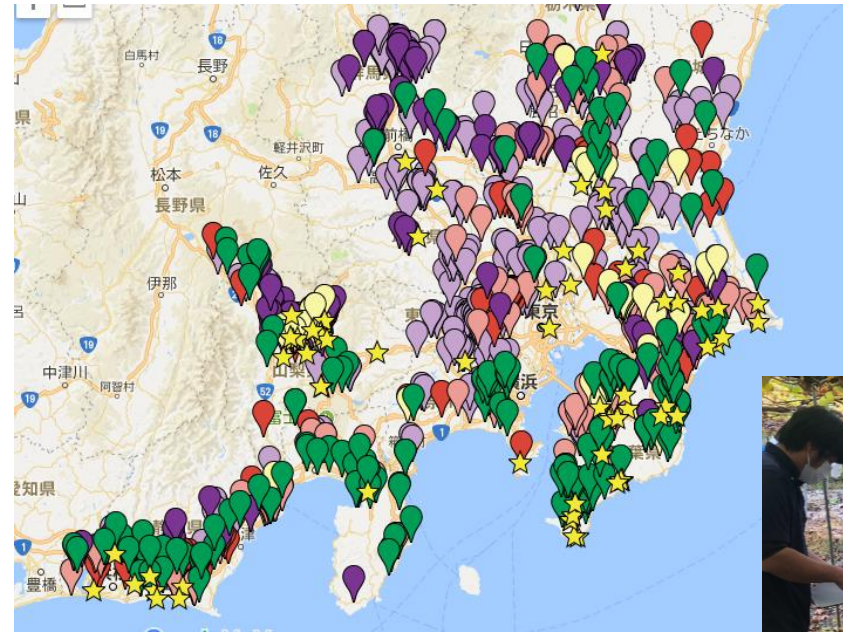
出荷予測を使った、
収益性の高い品目の生産グループ・産地形成

創業

千葉大学園芸学部（農学部）卒業後に創業、
農家を1000軒訪問、肥料の処方事業からはじまり、
栽培に向き合ってきた会社です。

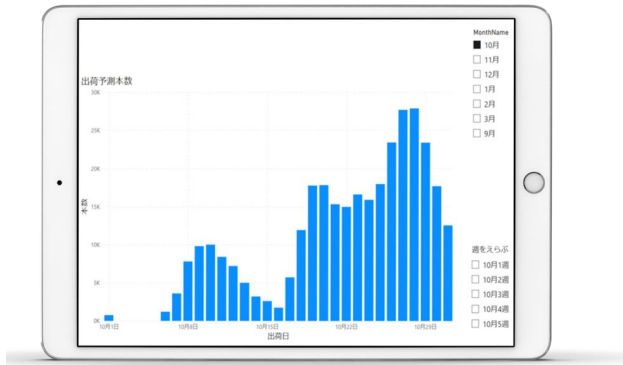
受賞歴

千葉ビジネスコンペティション大賞
DBJ 女性起業家コンペ 入賞
農水省INACOME 最優秀賞
産地・スタートアップのつながりプロジェクト
JAアクセラレータープログラム



創業	2015.2
所在地	住所不定、産地にいる会社 (本店) 千葉県松戸市
届出等	肥料・種苗・農薬販売 施肥技術マイスター・土づくりマスター
従業員	4名
資本金	2840万円
株主	MTG Ventures, GXPartners, ANRI他 (J-kiss)

出荷予測



- ・ 気候の異なる産地をまたいだ、生産・出荷計画を実現
- ・ 植物生理に基づいた予測
気候変動しても安定した精度

営農技術



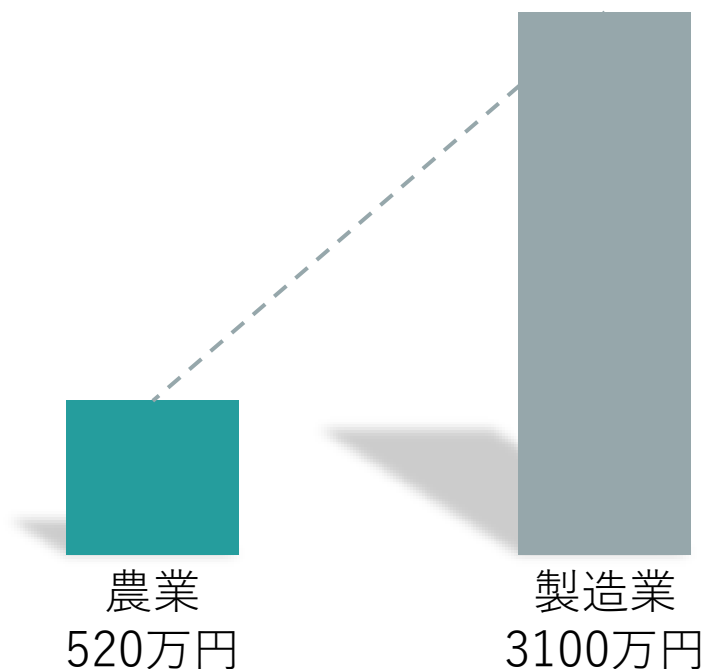
- ・ 再現性の高い栽培モデル
- ・ 10年の施肥処方の実績
- ・ 気候変動に合わせた
バイオスティミュラント
実用化研究

需要と直結

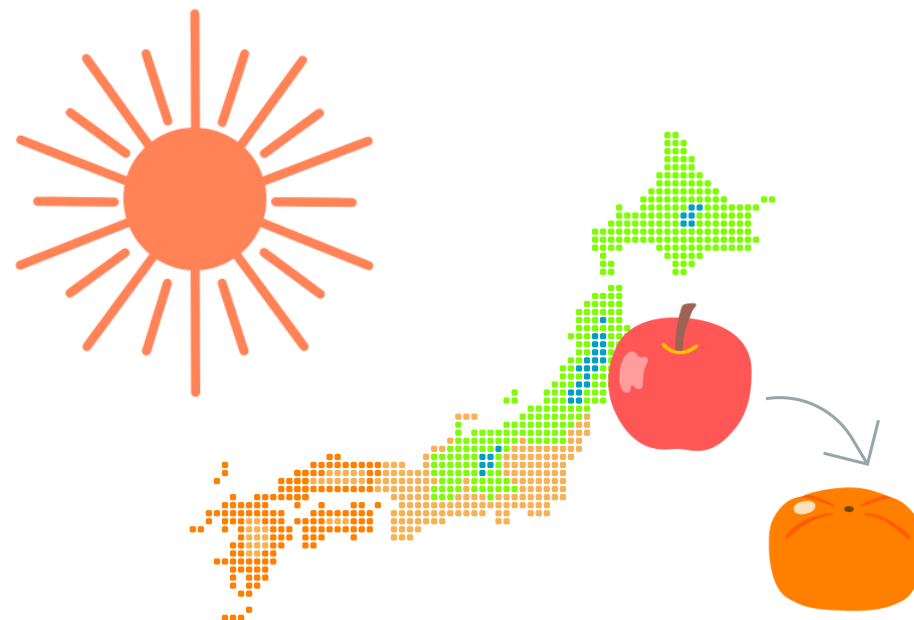


- ・ 卸先から直接仕入需要を把握、
- ・ 「品質・時期・量」いずれの
需要にも対応
- ・ 開拓実績：4 県域

従事者1人当たり生産額を
6倍に。
(製造業と同水準)



産地の
今の気候に合った
栽培方法・作物への切替

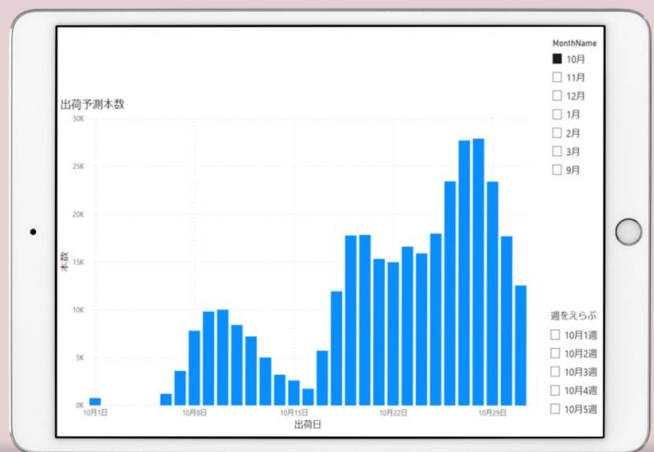


アッパーミドル層に向けた青果の安定生産を実現することで、事前に単価を取り決める契約取引（予約取引）率を向上します

計画生産・契約取引の実現

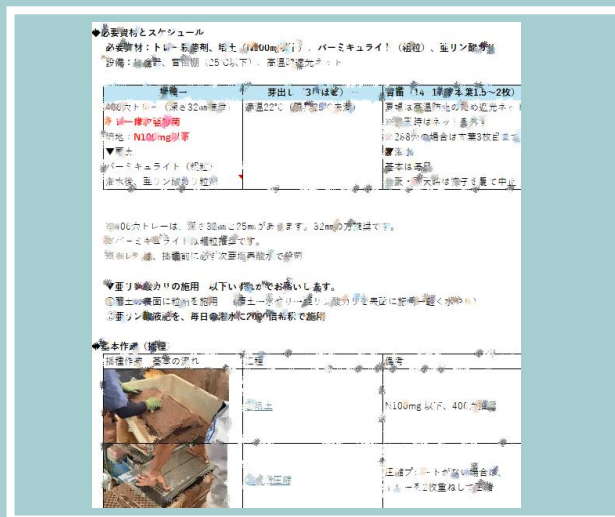
出荷予測

卸先に、いつどれだけ出せるか伝える→予約販売の第一歩

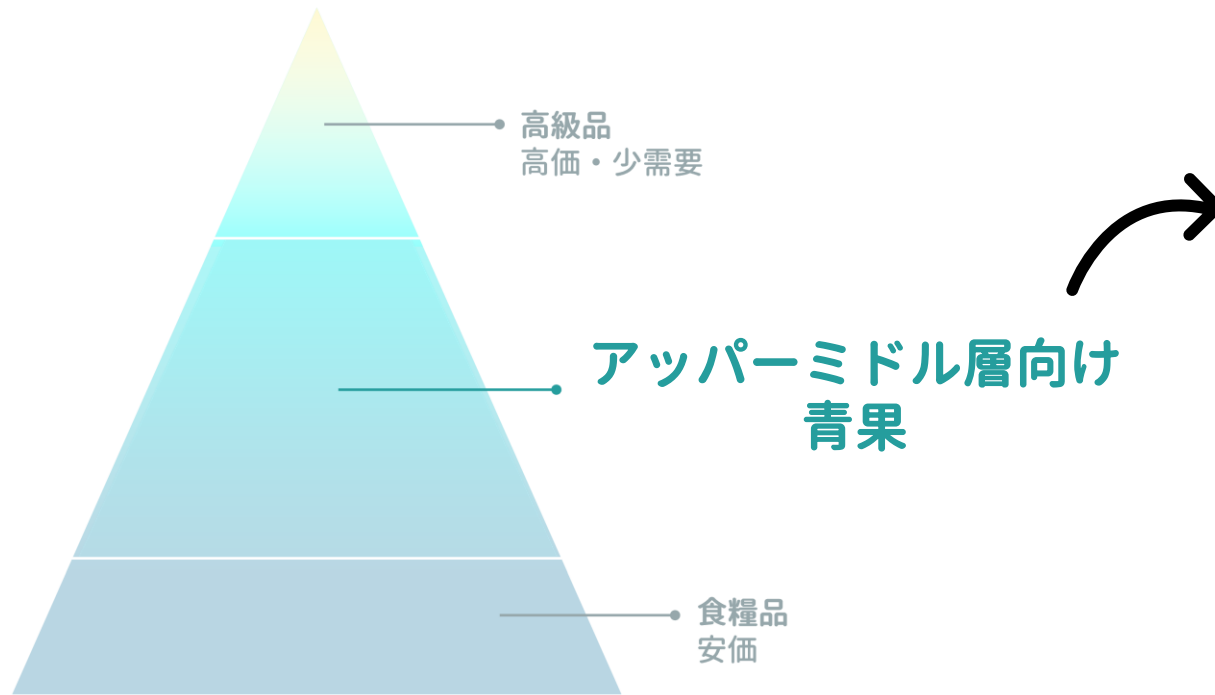


栽培モデル

出荷予測・品質がぶれない
栽培条件、栽培管理



アッパーミドル層向け青果



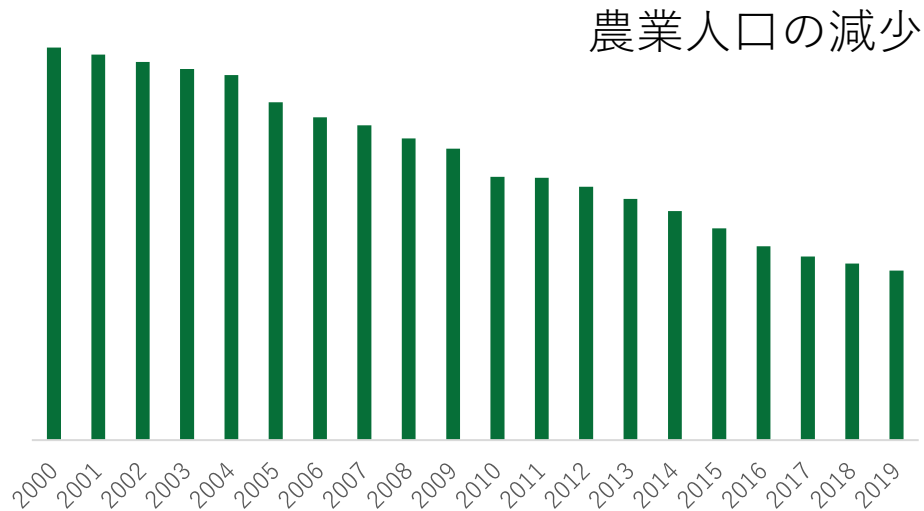
カテゴリ：青果物
(畜産・穀物・貯蔵作物ではない)

品質：高栄養価・地産

単価：共選出荷の1.3～1.5倍

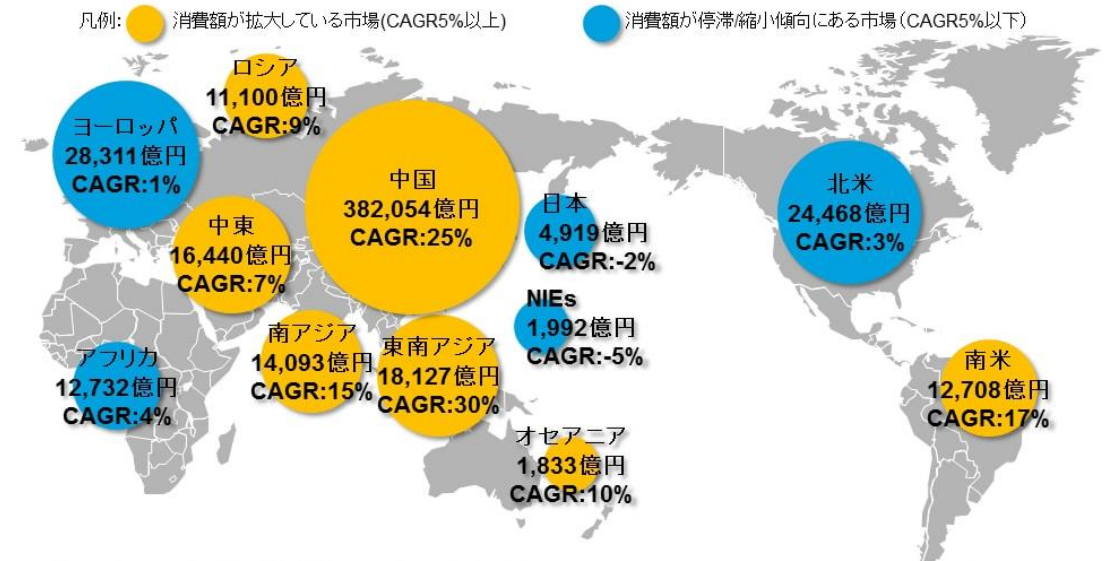
市場：東京・名古屋・福岡
+ 海外

国内：生産体制＜需要



世界：ミドル層増加、野菜需要拡大

主要野菜・果物*1の消費額*2合計(2015年時点予測*3)



出所: FAOSTAT、農林水産省(日本の生産額のみ)よりトーマツグループ作成

*1: 完全人工光制御型植物工場で栽培される主要野菜であるレタスと、太陽光利用型植物工場での栽培が現在の技術で可能である主要果菜類のうち、世界での生産額トップ5にランクインする、トマト、パプリカ、キュウリ、メロン、イチゴの5品目を加えた全6品目を対象に分析 *2: 消費額=生産額+輸入額-輸出額で算出

*3: 2006-2011年におけるCAGRより算出。ただし日本、中国のみ2011年データの欠損につき2005-2010年におけるCAGRより算出

農家個人の技能・カンに依存しない方法で、
産地の今の気候に合った転作を浸透させます。



産地、農業法人

栽培環境・物流分析



卸先と事前協議



出荷条件の設定



転作作物の提案



本生産の交渉



作付計画、
輸送方法の連絡

既存作物の情報提供

- ・栽培履歴
- ・出荷先



試験栽培



試験出荷

栽培モデル提供
施肥処方



出荷実績の共有

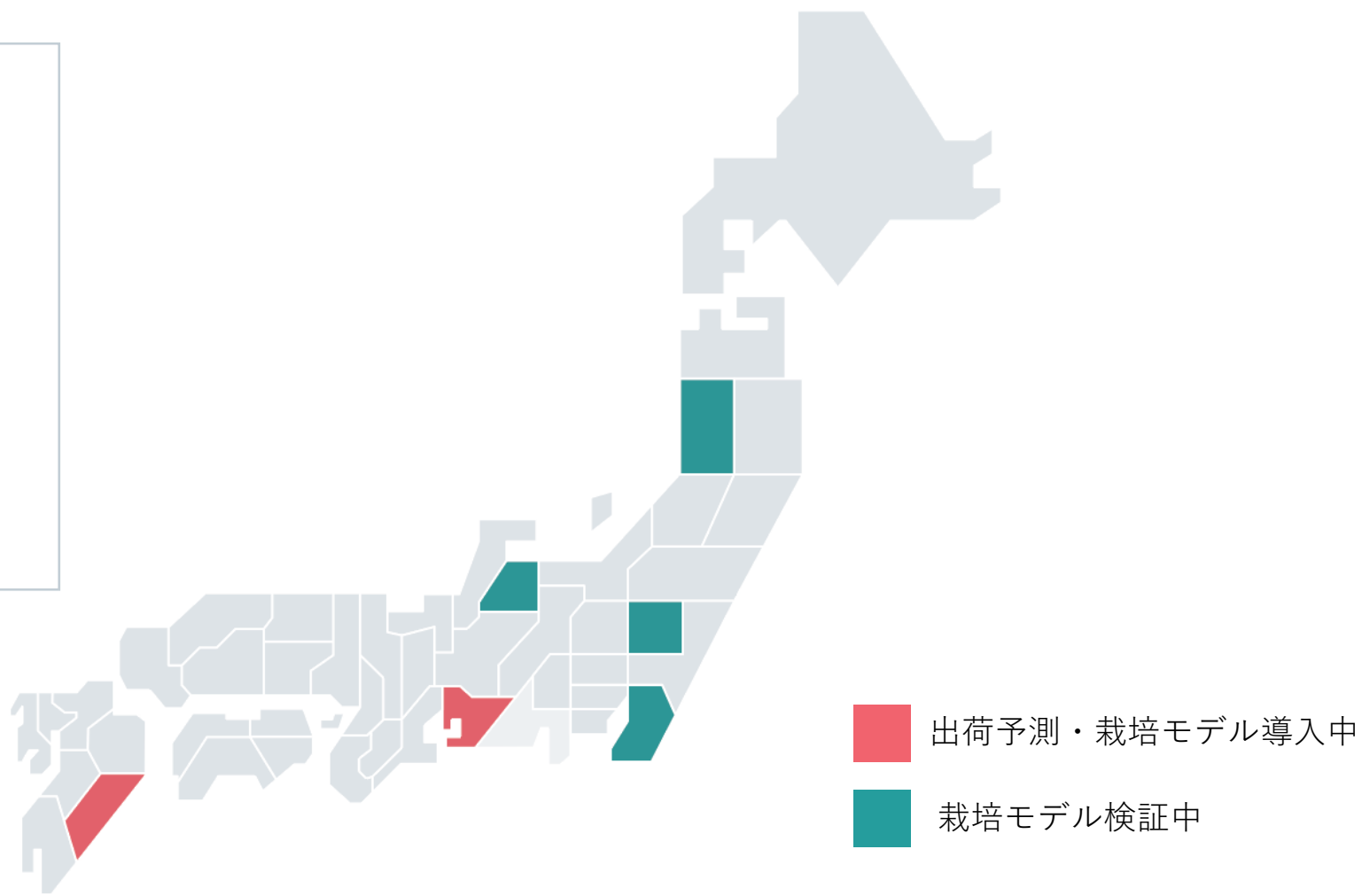


本生産・出荷



品目

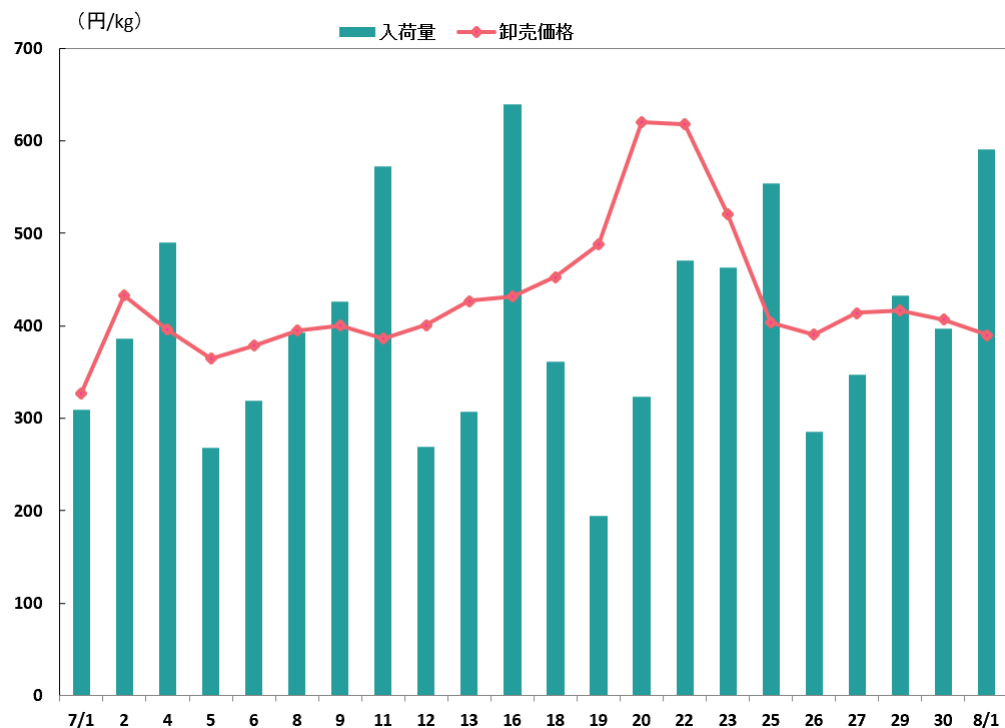
- ・軟弱葉物 1
- ・花き 2
- ・長段野菜 2
- ・かんきつ 2
- ・その他果樹 2





なぜ、出荷予測？

ほとんどの農家は、出荷後に販売単価が確定する
(相場連動)



キュウリの相場価格例
安定供給できないと、価格がぶれる

(あきらめていたこと)
出荷は天気次第。読めないもの

↓
品切れ・在庫リスクは市場が負担

↓
生産側は、弱腰な契約交渉に

↓
契約後も、他産地の影響で相場が崩れると、
契約単価を譲歩するほど



**出荷が予測できれば、
販売単価が決められる！
市場手数料を軽減できる！**

本当に存在する先行事例

(INGENが理想とする生産グループ)

一部、手作業ながら、出荷予測をとりいれている 花き部会

- ・平均的な経営規模（家族経営・専業農家）

年収**2000万円** /2.5人
（夫婦専業
＋両親手伝い）



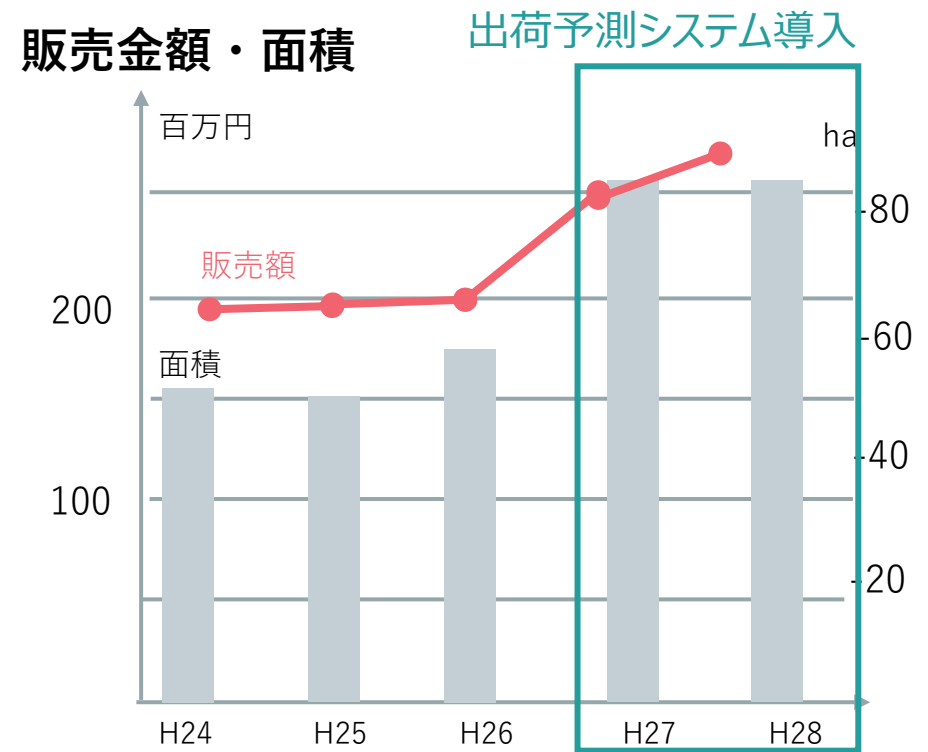
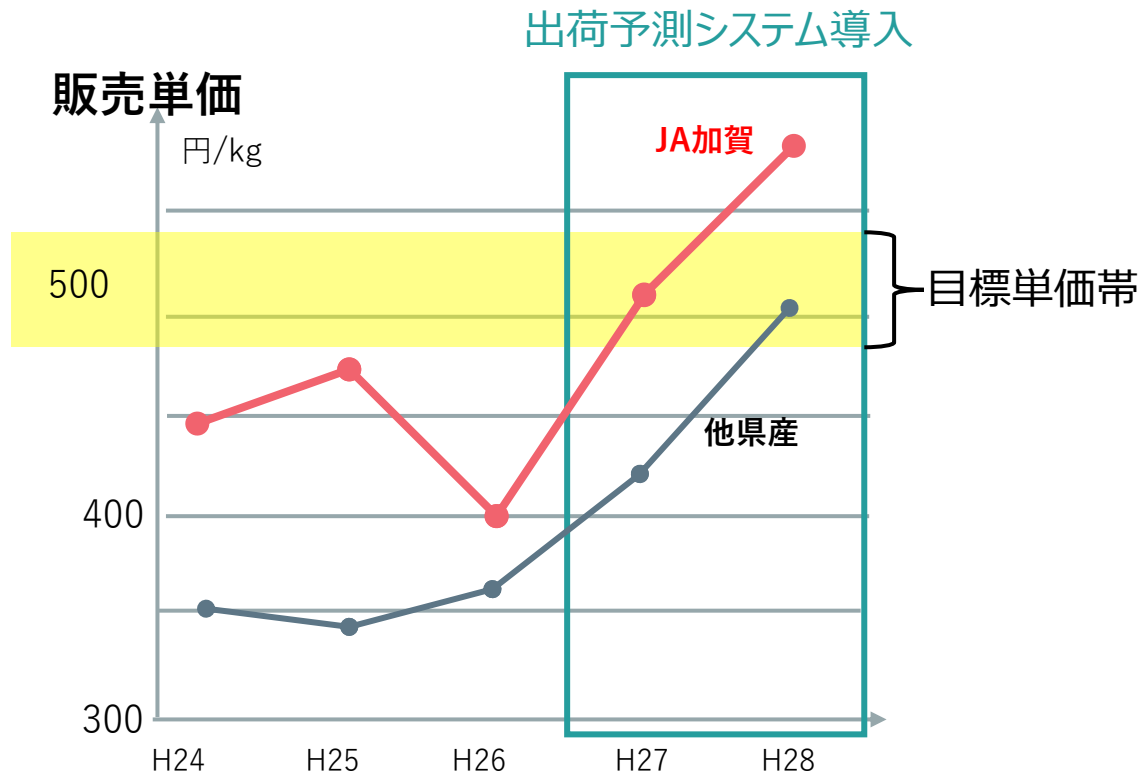
”子供2人×私立学校の学費も十分”

出荷予測によって、販売単価が安定したブロッコリー部会

※通常の取引＝相場に連動する取引

予約取引＝単価をあらかじめ決められる。ただし、計画的な生産ができないといけない

JA加賀市の例 出荷予測で、予約販売比率を上げ、単価**1.3倍**に。



技術と普及「ブロッコリーの出荷予測システムを用いた有利販売と産地拡大」に掲載された内容をもとに、INGENが作成



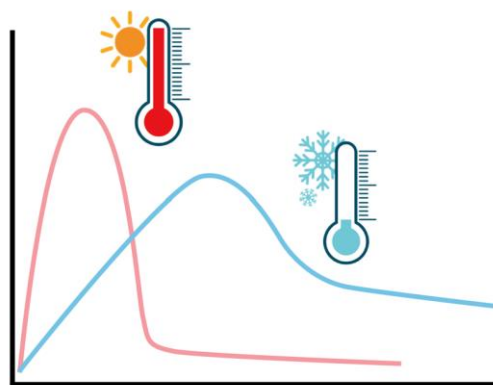
なぜ、栽培モデル？

温暖化要因
「生育不可」という予測結果



変動要素：肥効

肥料の溶出速度は温度で変わります。



栽培モデル
温度データと連動する栽培マニュアル



産地の今の気候でも生育 & 予測可能な栽培に転作。



が目指す将来

日本の品種で、

Doleや、ゼスプリ続く、世界的な青果ブランドを創る

世界をまたいで、高栄養価青果を安定生産・安定供給するグループをふやす

