

・小さな投資額
・効率的な生産
・直販
植物工場ノウハウ



byスパイスキューブ株式会社

チャレンジしたいすべての人が能力開花する
ユニバーサル
ワークフロー



byダンウェイ株式会社



食の楽しさを生む農業モデル
「FUN EAT MAKERS」をプロデュース
全国にフランチャイズ展開する。



農業でダイバーシティ&インクルージョンを実現し
地域の農業の担い手を創出
賑わい創出にも貢献する。

第134回 かわさき起業家オーディション

「かわさきビジネス・アイデアシーズ賞」受賞

企業の農業参入とダイバーシティを実現 「FUN EAT MAKERS」



株式会社
コネクトアラウンド

代表取締役社長
浅井 司

いま、日本では農業の担い手が不足しています。2015年から2022年の7年間で、農業従事者は約53万人も減少しており、高齢化の勢いも止まりません。農業を志す若者がなかなか増えず、担い手が不足している一番の原因は、収入の不安定さです。農作物の生産量は天候に左右されますし、自然災害などのリスクもあります。「農業をやってみたいけど将来性を考えると厳しい」という声もよく聞こえてきます。また、土づくりや栽培方法など幅広い知識や技術が必要なことも、新規参入の壁になっています。一般の人にとっては農地を借りることも簡単ではありません。家庭菜園の感覚で初めても、なかなかうまくいかないのが農業です。そういった障壁をなくし、農業をやりたい人なら誰でもおいしい野菜をつくって収入を得られる仕組みをつくるために、この事業を立ち上げました。性別や年齢、障害のあるなしに関わらず、農業というフィールドで誰もが自分の可能性を広げられる世界の実現を目指します。

■受賞したビジネスに至った経緯

私は大学時代、農学部に在籍していました。専攻は、水耕栽培や養液栽培などの土を使わない農業です。大学院まで進み、将来の進路を模索していた時に「自分が研究者になるのではなく研究者を支援する仕事をしたい」と考えて、卒業後はキャリア支援を行う人材総合サービス企業へ入社しました。

そして2014年、社内で研究者の支援事業がスタートすることになり、私は立ち上げメンバーとして手を挙げました。当初考えていたビジネスモデルは、研究者の成果や知財を企業と結びつけるマッチングビジネスです。しかし、これを自社サービスとして確立するためには、どうしても技術を見極める「目勘き」が必要であることが分かってきました。ところが、社内に理系の専門家はいません。どうすべきか思案していたとき「農業なら浅井さん自身が専門家として携われるのでは？」というアドバイスをもらいました。これが今のビジネスアイデアにたどり着いたきっかけです。

安定的な収入を得られるビジネスモデルにしたかったので、ハウス栽培にすることは絶対条件でした。屋外で行う露地栽培は管理が難しく、初心者にはハードルが高いからです。とはいえ、農業従事者でない私たちが農地を借り、ハウスを建てるのは、簡単なことではありませんでした。

そこで思いついたのは、私が大学時代に学んだ水耕栽培による植物工場です。室内で栽培できるため失敗が少ないし、天候が生産量を左右することはありません。そして農地がなくても、テナントを借りれば始めることができます。そして、植物工場の大きなメリットは「農福連携」を目指せることでした。障害のある方でも作業しやすい空間を整えることにより、働く人が安定した収入を得られ、能力を発揮できる農業モデル「FUN EAT MARKERS」をスタートさせることになりました。

■サービスの特徴

私たちは2022年に人材総合サービス企業から分社化し、川崎市の武蔵新城駅近くの商店街にモデル店舗「FUN EAT MARKERS」をオープンしました。店内に植物工場をつくり、クリスピーレタスやフレッシュケールなどのリーフ類を水耕栽培しています。HACCPに準じた衛生管理のもとで栽培する無農薬リーフです。採れた野菜は店頭での販売のほか、併設するダイニングバーのメニューとしても提供しており、野菜の付加価値を高める「6次化農業施設」になっていることもポイントです。

日本の野菜は単価が安いと、卸を通さない自社店舗での直販と6次化による価値の向上は、この事業モデルにおいて外せない要素の一つでした。また、障害のある方も自身の能力を発揮できるユニバーサルワークフローを導入していることも、私たちの大きな特長です。さらに、商品である野菜を安定的に供給できることももちろん、洗わずにそのまま使え、冷蔵保存で約2~6週間は品質が維持されるという驚異の鮮度を実現しています。飲食のプロが「使いたい」という要素が詰め込まれているため、私たちの野菜に魅力を感じてくれる飲食店などへの販売ルートを開拓中です。

■現状の課題

サービス面での課題は、武蔵新城のモデル店舗の黒字化です。水耕栽培のノウハウやワークフローは確立していますので、あとは結果を出すのみ。生産スピードや店舗売上の向上、飲食店の販売ルート確立などを

達成し、収益を上げていきたいと思っています。また、店舗で提供しているスムージーのように、生産した野菜を6次化するためのネットワークとフローが、まだ不安定な状態です。誰でも失敗なく量産できる体制へしっかり落とし込むために、現在トライアンドエラーをくりかえしています。

組織としての課題もあります。今は契約社員とアルバイトを合わせて8名のメンバーが一丸となって頑張ってくれていますが、まだまだスタートアップの段階であり、成果に対しての十分な報酬を提供できていないといえませんが、もっと収益を上げて、メンバーの頑張りにしっかり応えられる体制をつくっていくことも、いち早く達成したい目標です。

■今後の展開

武蔵新城の店舗モデルをパッケージとして確立し、自治体や企業などへのフランチャイズ展開を目指します。障害者雇用に取り組む企業の方々が「FUN EAT MARKERS」を取り入れていただければ、単純に雇用率を引き上げるだけでなく、健常者と同じように高品質な野菜をつくるという新しい価値が生まれます。障害者雇用は「できない」のではなく、環境を整えれば「できる」のだということも、このビジネスを通して証明していきたいです。

もう一つの展開は、福島県大熊町との連携です。2024年12月、大熊町の中央産業拠点に、野菜の生産や販売、加工を行う6次化農業施設「Fun Eat Makers in Okuma (ファン・イート・メイカーズ・イン・大熊)」を開設する予定です。大熊町の産業振興や地域活性を目指すとともに、私たちのビジネスを全国へ展開するためのノウハウを積み上げるという狙いもあります。大熊町ではリーフだけでなくトマトの栽培も追加し、販売先のニーズに合わせてカスタマイズした6次化商品の生産にも挑戦したいと思っています。それらを形にできた後は、海外展開も視野に入れています。日本の野菜の価格はコストに見合った利益が出ないことも、農業の担い手が減っている原因の一つです。一方、ヨーロッパやアメリカは食の安全に対する意識が高く、価値に見合った野菜の価格になっています。適正価格での取引は、安心・安全な食を維持していく上で欠かせない要素です。海外で私たちのパッケージを成功させ、日本にその価値観を逆輸入することで、日本の農業再生に寄与したいと考えています。

■エントリーを検討中の方へ一言

今回、運よく賞をいただくことができましたが、もし受賞できなかったとしても、参加したことに大きな意味があったと感じています。オーディションの選考書類をつくる中で自分の事業プランを改めて整理できましたし、審査員の皆さまの指摘で気づいた「業界の外側にいる方の視点」や「他社と比較したビジネスプランの練り込みと完成度」という客観的な視点は、その後の事業に活かすことができている。もちろん、受賞したことで広がった人脈とネットワークは何者にも代えがたいチャンスと財産です。ぜひ皆さんもチャレンジしてください。

会社名：株式会社コネクトアラウンド

住所：〒105-0004

東京都港区新橋四丁目1番1号新虎通りCORE

電話番号：☎03-4565-9122

ホームページ：https://c-aro.com/