



# Renewing Farming

売り手市場となる農業で、  
収益性の高い若手生産者の産地を作る会社



# INGEN



## 事業内容

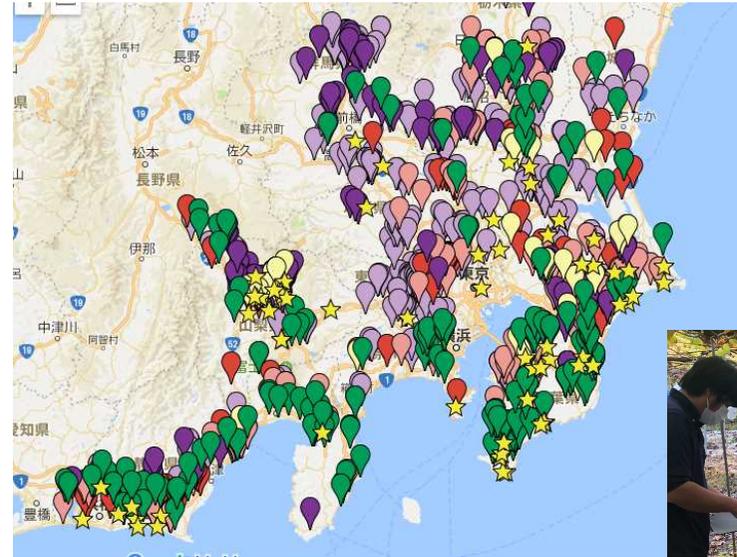
栽培モデルと出荷予測を使い、  
収益性の高い品目で、若手生産グループを創る。

## 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

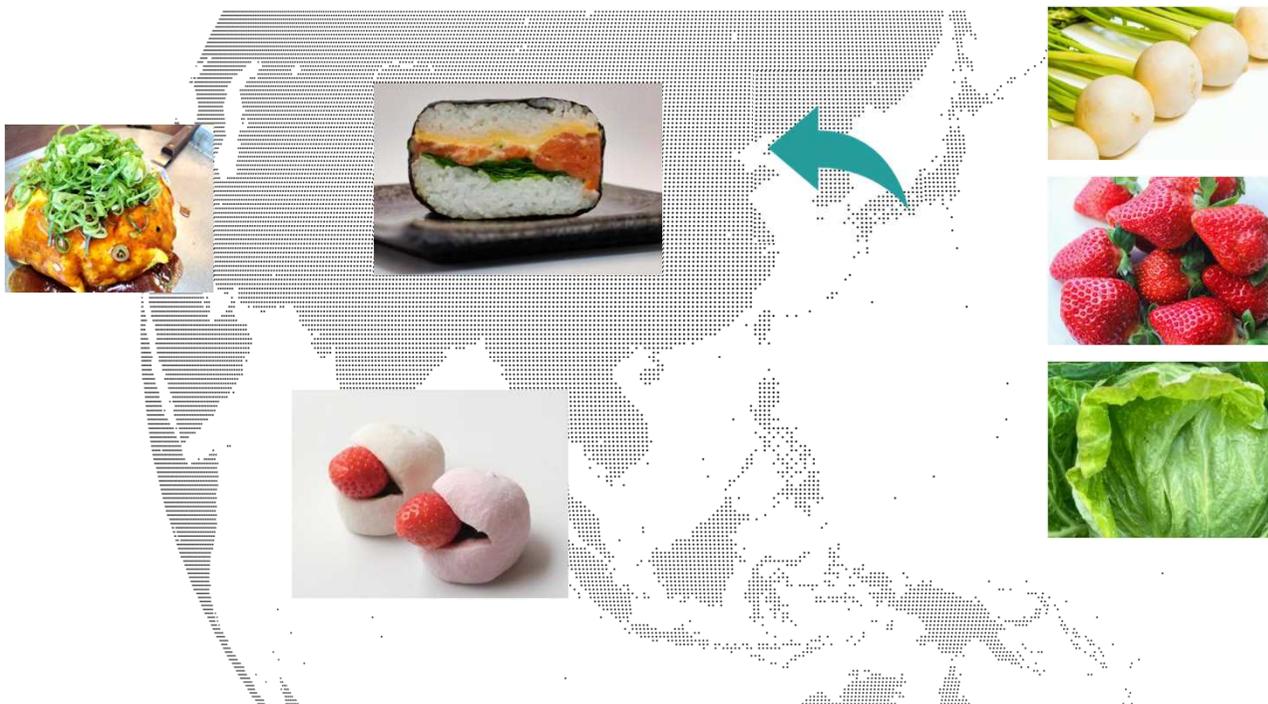


創業	2015.2
所在地	住所不定、産地にいる会社 (本店) 千葉県松戸市
届出等	肥料・種苗・農薬販売 施肥技術マイスター・土づくりマスター
従業員	4名
資本金	2840万円
株主	MTG Ventures, GXPartners, ANRI他 (J-kiss)



が目指す将来

日本の品種で、  
**Doleや、ゼスプリに続く、世界的な青果ブランドを創る**  
まずは、日本国内での生産から検証。



日本ではできていない「青果ブランド」とは

**強気な価格設定・強気な定量取引ができる生産グループ。**

産地をまたいでも生産を均一化させ、  
安定品質・安定出荷が条件。



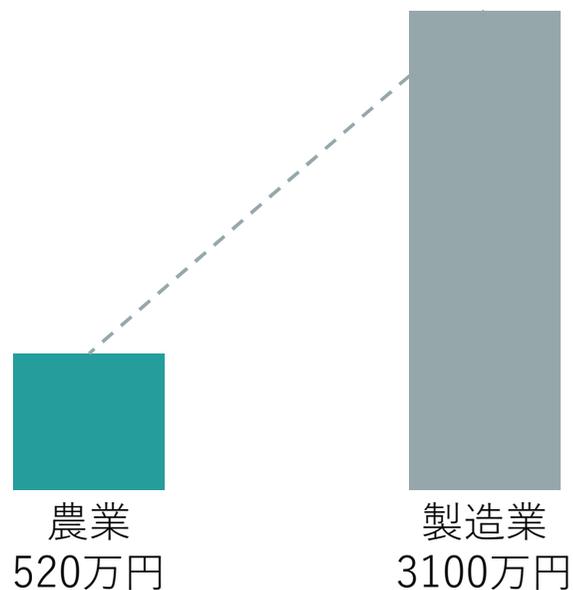
ソリューション

後を継ぎたくなるほどの低い収益性、  
畑の温暖化

### 農業の収益性

従事者1人当たり生産額は

製造業の **1/6**



### 温暖化

今まで作っていた品目が、  
安定生産ができない。  
収益性向上を阻む大きな要因。



「予定通りに」まともに仕入れたい。

## 生産者側が、有利な単価・定量買い取り交渉の条件

### 「脱高齢」



#### 生産改善に意欲的な 若手生産者

- ✓ 自我流にとらわれない
- ✓ すぐ引退しない。  
40代以下。

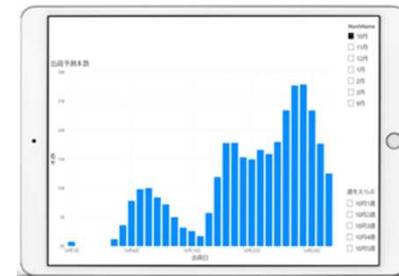
### 「同品質で」の生産者の集団化



#### 均一な供給

- ✓ 産地が変わっても同品質
- ✓ 温暖化を理由にぶれない。

### 安定出荷の裏付け



#### 出荷予測の明示

- ✓ 温暖化でもブレない
- ✓ 生産者の成績を見える化  
(予測と実績の差)

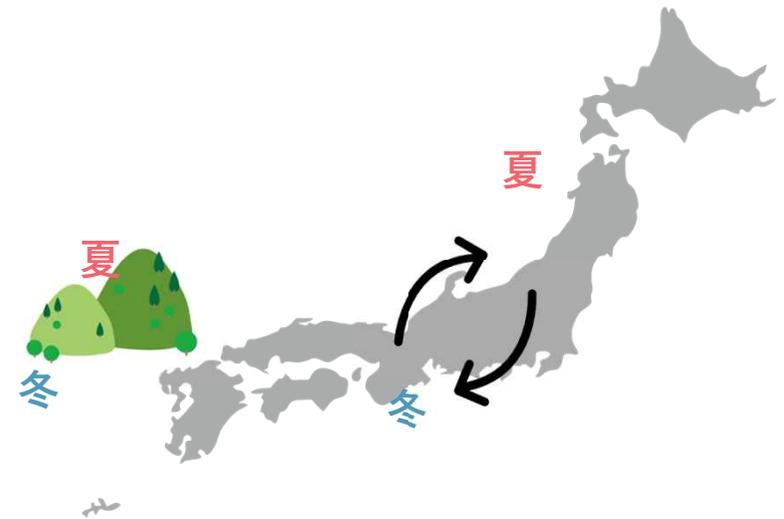
# ソリューション

単価1.3倍以上で売れる青果の、若手生産者グループを創り、生産者が優位な契約取引を増やす

1. 地域単位で栽培モデルを検証する。

2. 若手生産者に出荷予測を広め、集める

3. 産地リレーの補完、契約取引の締結  
国内向け：県単位リレー・標高差  
海外向け：日本単位リレー



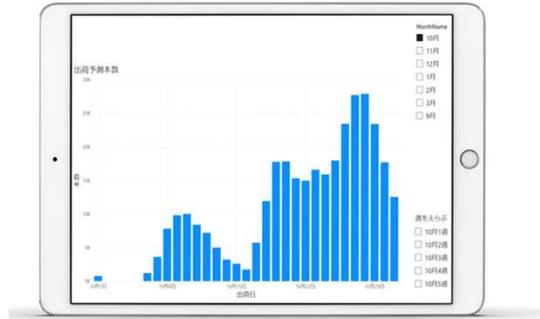
## 栽培モデル



既存の栽培暦を、生育温度条件や生育ステージを基準にした「栽培モデル」に変換

温暖化でもブレない出荷予測、栽培モデル。  
産地の気候に合わせた複数の選択肢。

## 出荷予測



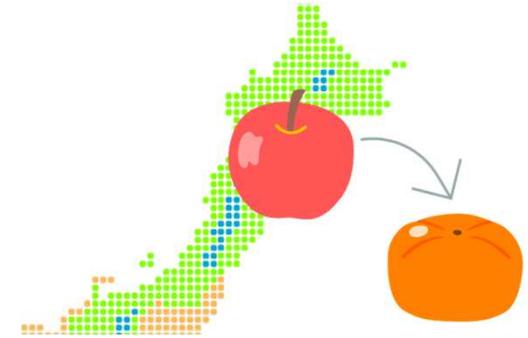
栽培モデルをもとに、出荷予測を形成。

精度例：2024夏露地作物

収穫1.5か月前の播種報告から  
±1.7日

©(株)INGEN

## 複数の品目選択肢

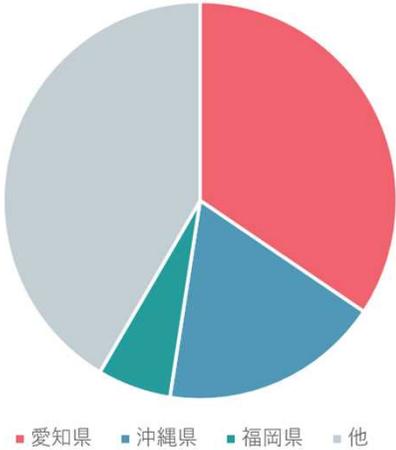


単一作物の生産法人と比べて、地域の気候や、需給バランスが変化しても、また別の作物へ早期転作できます。

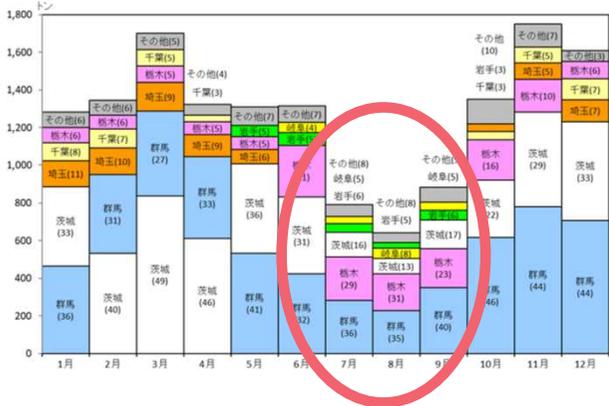
# 検証中の栽培モデル、出荷予測例

検証規模：1つの地域・3つの土壌→県をまたぐ

## シェア1位地域の若手部会と、1位死守する出荷予測検証 (@愛知)

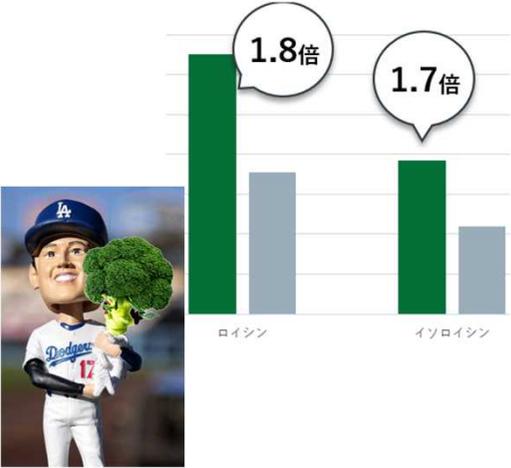


## 端境期を狙った軟弱葉物産地化プロジェクト (@秋田、高千穂)



端境期にあてる

## 筋肉ブロッコリー産地化プロジェクト (@宮崎)



温暖化で収益が落ちている作物にとって代わる転作作物を選定する。

### 転作作物の選定



若手生産者や積極的な買い手と一緒に高収益が見込める転作作物を企画

### 栽培モデルへ転換

※406穴トレーは、深さ32mmと25mmがあります。32mmの方推奨です。  
 ※パーミキュライトは軽粒雑炭です。  
 ※トレーは、移植前に必ず2層の黒マルチで被覆

▼菌シジミ菌の施用 以下いずれかでお願いします。  
 ◎菌土の表面に散布（菌土→穴の入り口を表面に散布→軽く水やり）  
 ②菌シジミ菌液肥を、毎日の灌水に2000倍希釈で施用

品種/時期	菌土の穴	菌液
① 菌土		N100mg以下、406穴推奨
② 菌液		圧搾プレートがない場合は、トレーも2枚重ねて圧搾

#### 栽培モデルを提供。

既存作物の場合は、既存の栽培歴を栽培モデルへ転換。

### 若手グループ形成

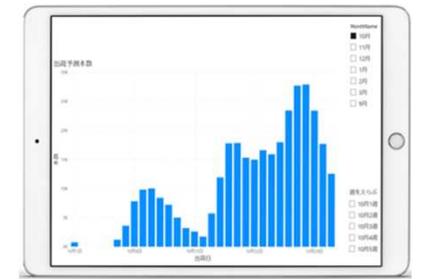


若手農家を中心に、

当社出荷予測を使った出荷を開始。グループを早期に立ち上げ。

(通常10年→2~3年)

### 契約取引



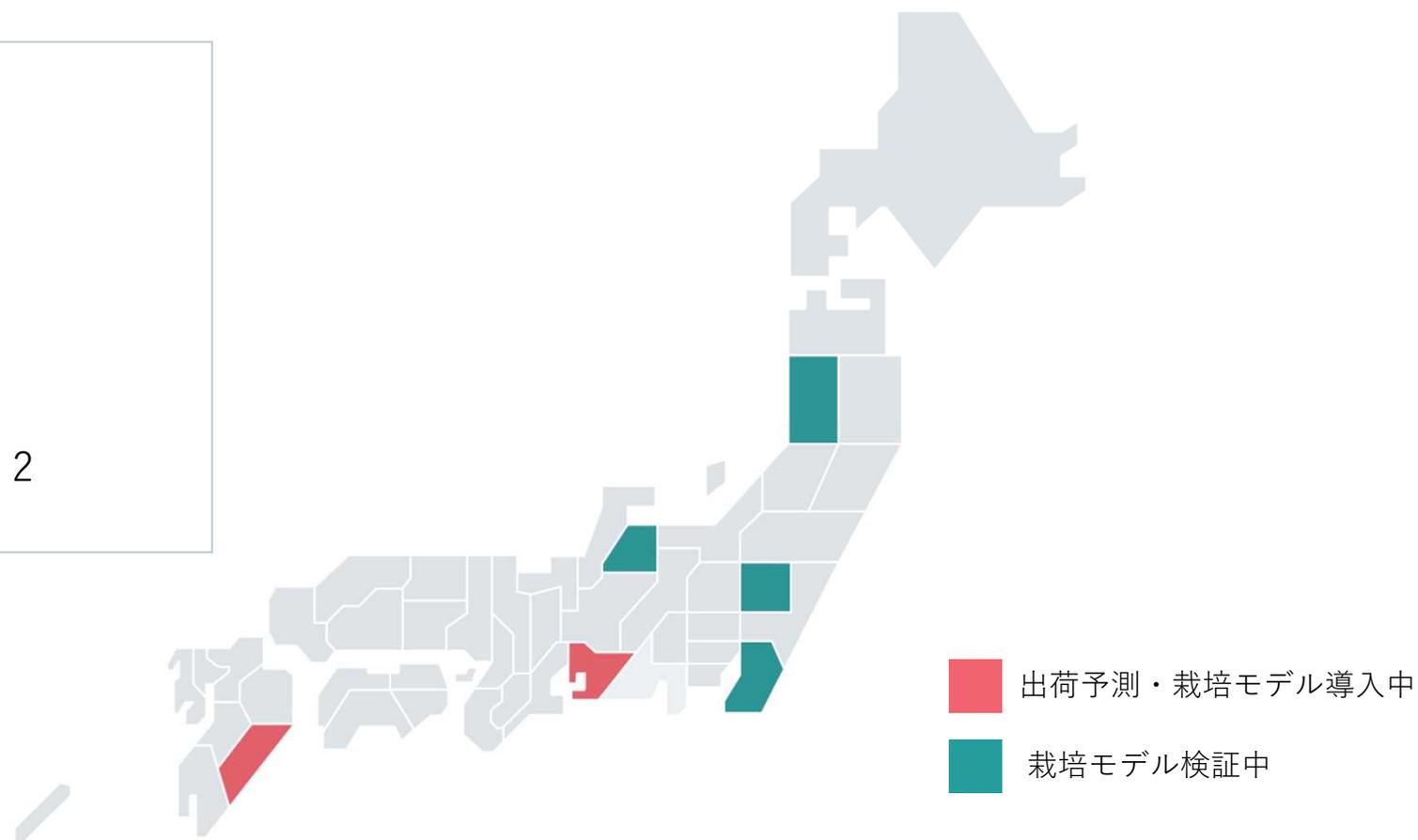
出荷予測を卸へ提供。  
物流拠点として農協と連携。

相場で価格や買取量がかわらない、「契約取引」に基づいた青果供給を実現。

6県・9品目 愛知・宮崎・千葉・秋田

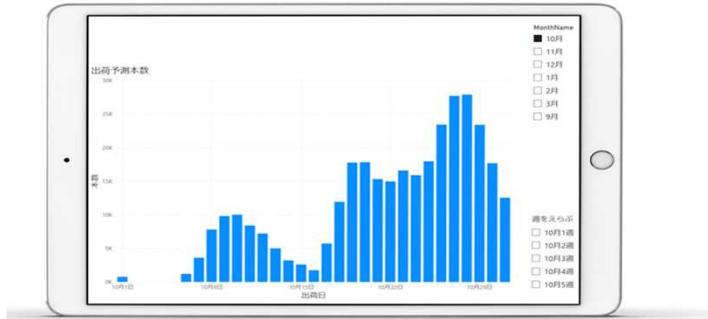
品目

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



高収益品目で、若手の自由競争を促し、JA呼び戻しの促進

## 出荷予測で納品精度の見える化



出荷予測を使って、  
積極的な若手農家の成績（納品精度）  
をみえる化、  
若手グループへの市場外からの  
予約販売率増加

## 温暖化に対応した新興作物の外部委託



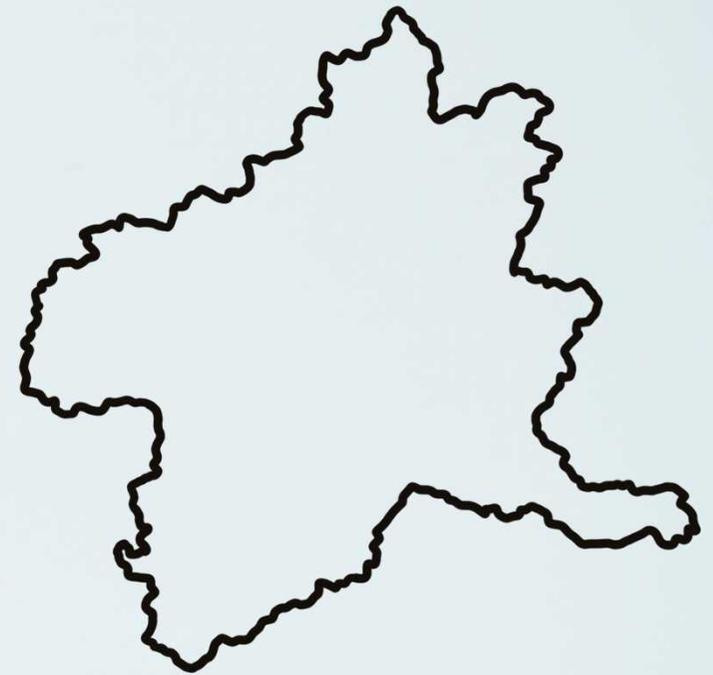
既存の栽培暦を、生育ステージや生育温度条件  
を基準にした「栽培モデル」に変換

→温暖化でも・地域が変わってもぶれない栽培  
計画へ

# Renewing Farming

収穫量上位県 群馬を、  
収益性も、上位の県に！

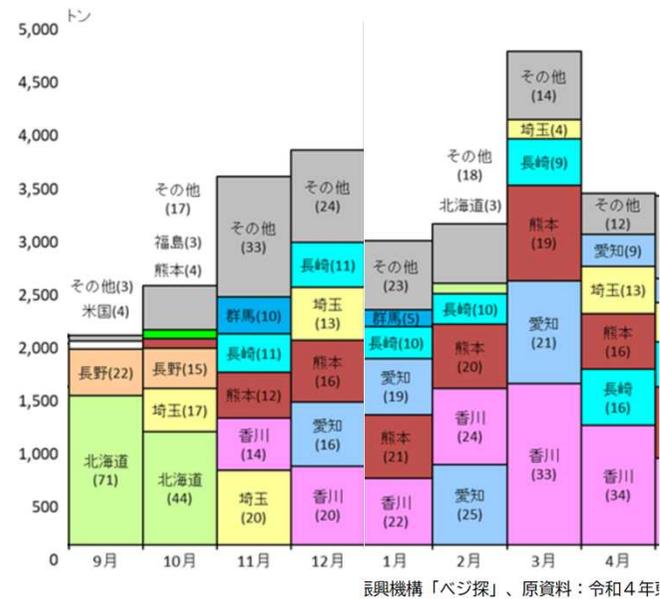
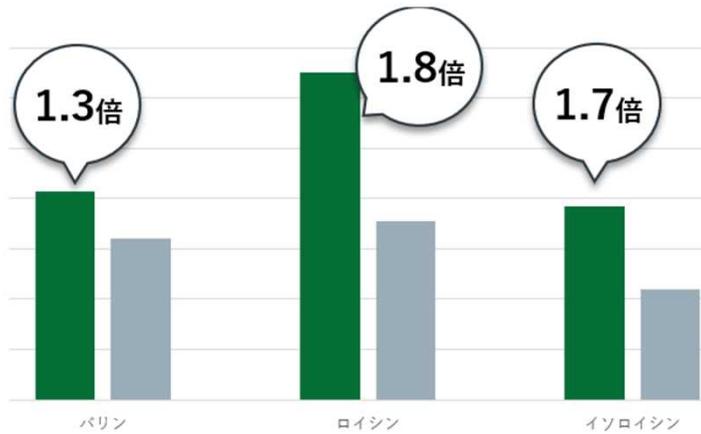
一緒に考える機会をください。



複数産地・複数作型で歩留まり90% 単価1.3倍以上

筋肉ブロッコリーの状況：千葉と宮崎で品質保証確認。  
 春作で（千葉）で定植後から収穫できる株の歩留まり90%確保

→本年度：  
 難易度の高い1月後半～2月収穫での歩留まり80%、  
 買い取り単価1.4倍・全量買い取りの検証。  
 株あたり 120円（宮崎中央青果：85円）



愛知の状況：報告率は昨年で見込みが立つ。精度は本年度検証中

JA既存システム

予测算出日：  
実態は  
収穫1週間前

入力率が16%と低い。

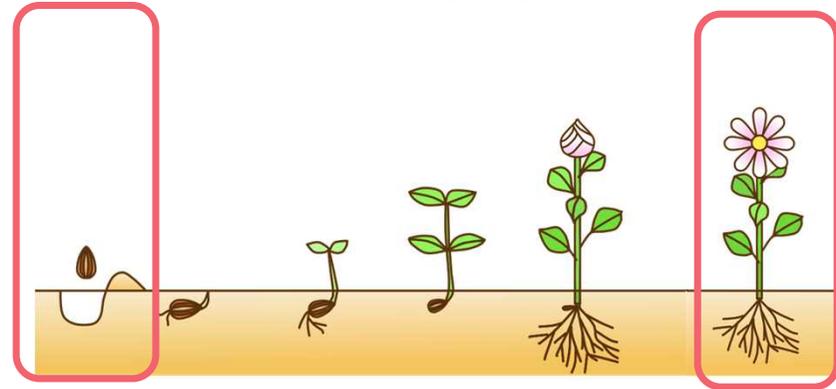
↓  
人力でデータを補填。

↓  
算出遅延していた

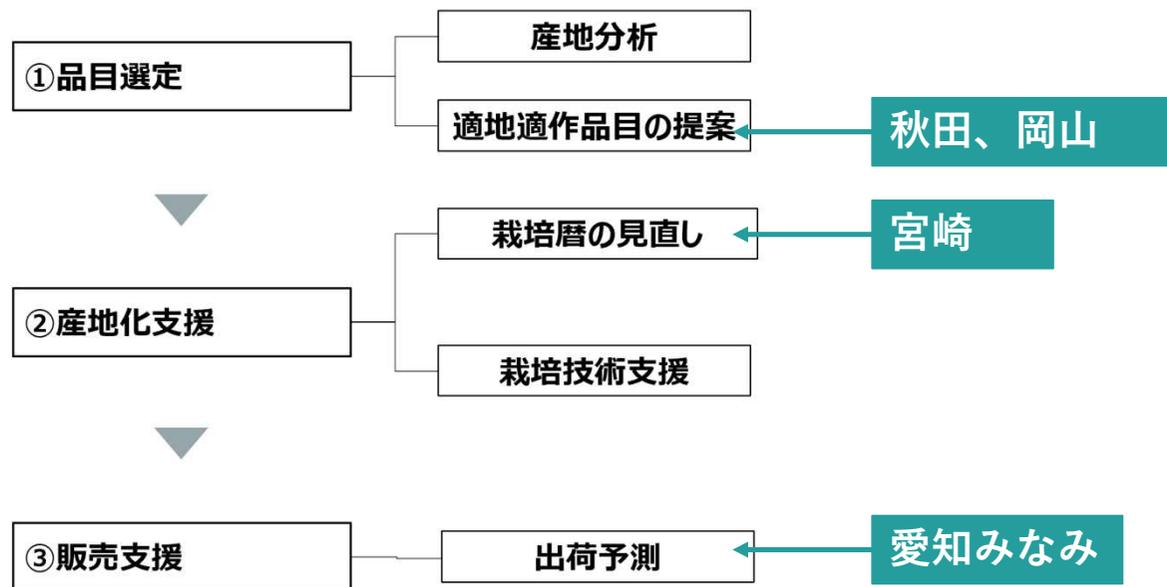
INGEN

入力回数2回以内に。  
入力率72% 算出日は収穫3週間前。

7月10日



各JAの新興作物決定プロセスを整理する



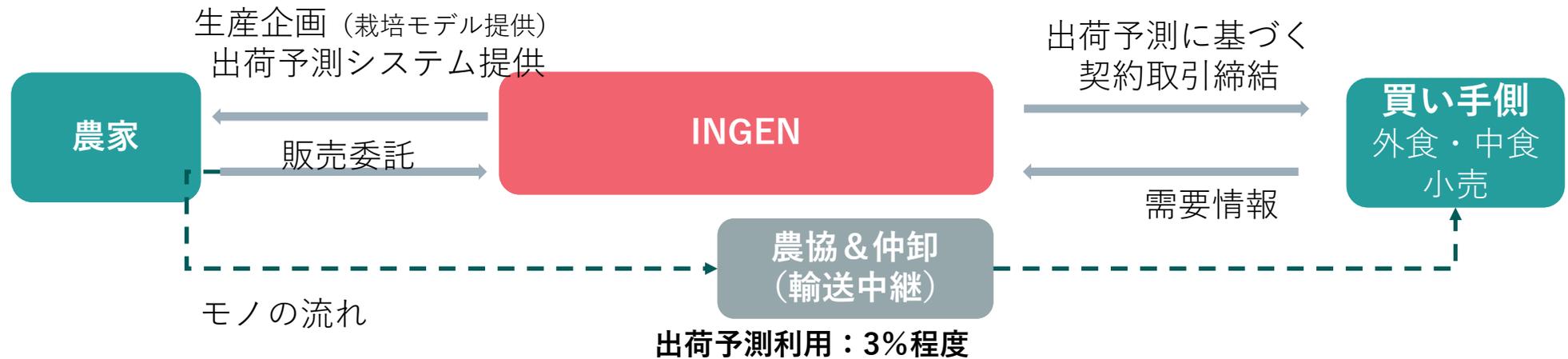


## のマネタイズ：市場を挟まない契約取引の実現

### 【現在の日本の青果流通】



### 【INGENのモデル】

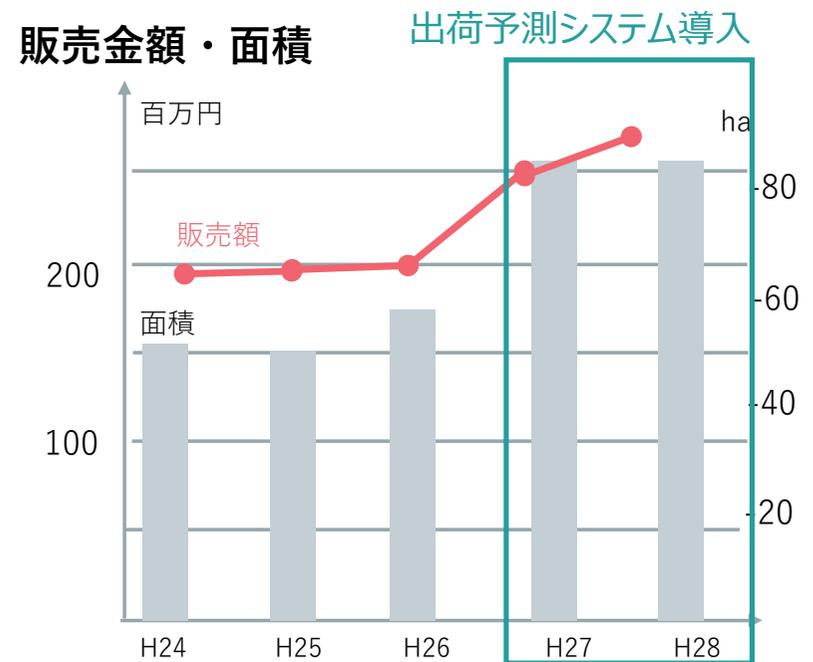
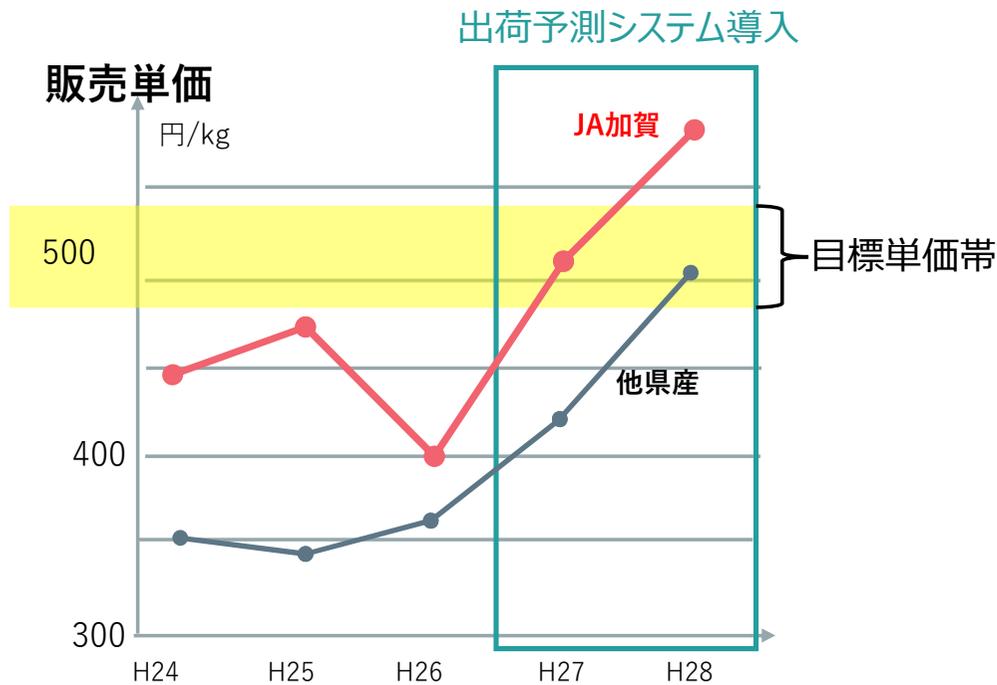


# 出荷予測によって、販売単価が安定したブロッコリー部会

※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