

A new model called the “Solar Farm” 「半農半電ソーラーファームとは」

ファームドウ株式会社の最高経営責任者 岩井雅之社長は、日本の農業に流通革命をもたらし、農家の所得向上に貢献してきたバイオニアだ。その岩井社長がいまモンゴルで 20 億円以上を投資して「ソーラーファーム」プロジェクトに取り組んでいる。岩井社長はモンゴルにどのような可能性を見ているのだろうか？



ファームドウ(株) 岩井雅之社長

モンゴルが秘める可能性

日本では一般的に、農家がつくった野菜を農協(JA)という組織が集め、値段を決めている。農家に生まれ、両親が苦労して育てた野菜が安く買いたたかれてしまう光景を見ていた岩井社長は、農家が農協を通さずに自分で好きな値段をつけて販売できる直売所を都会中心に 34 店舗開いてきた。

さらに、農場に太陽光パネルを設置して農業と売電ビジネスを両立する「半電半農」というビジネスモデルを生み出し、特許を取得した。この結果、農家の収入増に貢献でき、都会の消費者は直売所で新鮮な野菜を買えるようになった。

岩井社長が友人の誘いでモンゴルを初めて訪れたのは 2009 年。ウランバートルで売られる牛乳の値段が高いことに驚いたが、同じ牛乳でも郊外で買うと安かった。街だと高くなる理由は加工と流通の仕組みがないため、野菜も同じ状況だった。街で売られていた野菜は中国産の古いものが多く、「高くてもいいから安全で新鮮なモンゴル産の野菜を買いたい」という人々の声を聞いた岩井社長は、2013 年に BRIDGE LLC と合弁会社 EverydayFarm LLC を設立した。

岩井社長は農場をつくるために 40 カ所の土地を見学し、ウランバートル北西 39km のモンナランの土地を約 28 ヘクタール購入した。国道沿いで交通アクセスが良く、都心にも近いことが魅力だった。

「ウランバートルに 100 万人以上の方が暮らす限り、それだけの食べ物が必要になる。私たちはそれをどう供給するのかという問題を解決すればいいだけです。国の経済状況がいくら悪くても、人々が毎日生活していることに変わりはないので、私は気になりません」

太陽光+二酸化炭素+農業のビジネス

モンナラン農場では、3 つの段階を経てビジネスを進める計画だ。もっとも重要なのが第一段階で、太陽光の売電ビジネスを成功させること。現在は、太陽光パネルとウランバートルへつながる送

電線を建設中だ。2016 年 7 月にモンゴル政府と売電契約を締結済みで、2017 年 8 月から実際に売電ビジネスが稼働する予定だ。最終的には年間 18,030MWh を発電する見込みだという。

第二段階は、太陽光発電によって二酸化炭素排出量の削減に貢献し、日本の環境省から設備補助を得ることだ。「昨年モンゴル政府と売電契約を結べたことで、日本とモンゴルの二国間クレジット制度(JCM)を活用したモデル事業に採択されました。今年 8 月にモンゴルから売電収入をいただくことが、このプロジェクトにとって重要な第 1 歩。結んだ約束が守られれば、第 2 の投資も今後考えていきます」と岩井社長は話す。

これらのビジネスが軌道に乗った後、第三段階の野菜栽培を 2019 年から本格的に始める。

モンナラン農場は 3 つのエリアに分かれている。1 つ目が太陽光パネルが並ぶエリアで、通路の空間にはリンゴなどの木も植える。2 つ目が、太陽光パネルを並べ、パネルの下にある空間でジャガイモなどの作物を育てるエリア。3 つ目が太陽光パネルを屋根につけたビニールハウスが建ち並ぶエリアで、通常の期間より長く野菜がとれる。将来は ICT 技術を使って栽培環境をコントロールした植物工場も併設して、屋内で 1 年中休まず野菜を収穫できるようにしたいという。

5 つの井戸もつくり、日本製の有機肥料を使って、すでにキュウリやレタスなど数種類の野菜を収穫した。モンゴルの気候ならではの課題もあり、研究を続けている。「人間に家があるように、厳しい気候のもとでは野菜にも家が必要。良い設備を増やしていくためにも、まず売電ビジネスがうまくいくことが大事なんです」

今後のビジョン

日本モンゴル間で二国間クレジット制度が 2013 年に結ばれた。「モンゴル政府が環境ビジネスを優遇するために関税や消費税を下げてくれたことが、外国人投資家である私にとって非常にありがたかったです」と岩井社長はモンゴル政府に感謝を述べる。

採れた野菜は Everyday スーパーマーケットで販売されている。「今後もっと品質を上げ、日本でとれるような甘くて美味しいイチゴもモンゴルで提供したい。将来的にはウランバートルに直売所を作り、野菜はもちろん、ジャムのような加工品も販売したいですね」この「ソーラーファーム」モデルがモンゴルの他地域にも普及すれば、新たに雇用が生まれ、農業技術が根づいてモンゴル農業の発展につながる。現在も 3 人のモンゴル人社員が日本で農業研修を受けている。さらに後には、ロシアなど他の国へもこのモデルの輸出をしたいという。「モンゴルとビジネスを行うときに一番大事なのは人間関係だと思います。私の会社は大企業ではありませんので、モンゴル国の人口が少ないことは問題になりません。人々の暮らしがある限り、そこにビジネスは必ず生まれるからです」