

# Agleaf クルマから農業へ新規事業への挑戦

中部経済同友会（火曜会）の講演会に出席しましたのでレポート致します。

フタバ産業株式会社 特別顧問 吉貴 寛良 様 技術本部 本部長 横田 利夫 様

2023年3月14日 名古屋観光ホテル 桂の間 13:00-14:30



【講演内容】資料は↓

<https://www.agleaf.jp/wp-content/uploads//2023/02/710837ed8447384a58879f5064e32bf7.pdf>

- 1. 取り組みの背景**：2008年 リーマンショック→経営に対する大きなインパクト→分野マップを使って検討開始  
2011年 非自動車分野の新規事業を（4名のチーム）→自社のコア技術を活かす→目標：年間100社訪問  
STEP1：「どうして当社がその事業を行うのか？」→素性の良いビジネス  
STEP2：「企画になかなかGOが出ない！」→隣の顔を伺い結論が出ない→素直な結論を出せる〇×式を採用  
**自動車の事業規模が大きすぎて小さい事業は疑問視される**
- 2. 農業分野の現状と課題**  
夜間に燃焼式暖房機で加温し排気ガスは大気に排出、昼間はCO2発生機でCO2を供給→もったいない
- 3. 課題への解決策**  
夜間の暖房機から排出されるCO2を昼間に利用→フタバの技術（排ガス浄化+ガス吸着+熱マネージメント）
- 4. コア技術の活用**  
STEP3：「新規事業は社内で市民権を得られ難い！」→**本業が忙しく、社内の協力は得られない**  
→企画者が自ら商品化を推進&社長直下部署  
STEP4：「本当に当社の技術で課題解決できるの？」→**年間100社訪問して得た人脈が役に立った**  
技術的にクリアできないことが多い：要素技術があっても無理な場合が多かった
- 5. 実証実験の結果**  
農林水産庁委託プロジェクト：いちご、シクラメン、トマト →排気ガスから取り出したCO2で害なく効果があった。
- 6. AGLEAFの誕生**：2017年11月より販売開始  
STEP5：「自分たちが立てた仮説と異なる現実」→**エンドユーザーの声を聞くことがない部品メーカーの性**  
農家の生の声を生かしていない：小型で安価→現地現物でスピード感ある改良を実施  
農家の限度は100万円、大きさは300坪が現地現物で分かった+補助金が見つからないと買わない  
900坪→600坪→150~300坪へ改良をした結果  
→愛知環境賞受賞 ・岡崎市・幸田町×JA あいち三河と連携協定締結
- 7. 新規事業は思った通りに進まない**  
STEP6：「異分野文化とのギャップにびっくり！」→**口コミでは広がらない、教えない文化**  
STEP7：「3年以内に単年黒字化の条件も達成できず！」  
「売った後のサービスをどうするのか？」という課題も残っている

## 講演会を聞いて（一般社団法人 Engineering Bridge 代表理事：植竹伸二）

- ・ 分野マップ、100社訪問など新規事業の検討に使った手法は大変参考になる
- ・ 大企業の陥りやすい結論がでない点や事業規模で疑問視される点は理解できるが・・・時間軸ではどうか？
- ・ 農家の声（中小企業）の声、気持ちを聞く姿勢は大変良い姿勢・・・設備中小の声も聞いてほしい
- ・ 分社化や他社（商社）との連携（サービス、販売）もこれからは必要ではないかと感じた