

Organic JAS Certification for Agricultural Products

伊藤式農法 × 有機JAS認証

農地の価値を、「食」で届け、「見える化」で伝える

Agleaf ZERO 株式会社

事業コンセプト

美味しさを育て、その価値を未来へつなぐ。伊藤式農法×有機JAS。

本事業は、日本の一次産業が持つ技術や農地の価値を守り、

美味しさと品質が農業者の利益につながる仕組みを育てる取り組みです。

資材価格の高騰、気候変動、担い手不足など、農業を取り巻く環境が厳しさを増す今、

求められるのは、

農業者が誇りと利益を持って作り続けられることです。

作物を育てる前に、土壌と根の環境を整える「伊藤式農法」。

その実践と、有機JAS認証に基づく生産・加工の管理を組み合わせ、

美味しさの追求と、信頼できるものづくりを進めます。

料理人との対話を通じた高付加価値の野菜づくりから、自社加工による商品開発、

導入農家への技術継承と生産・販売支援へ。

農業の技術と手間が正当に評価され、地域に利益と担い手が残る。

そんな農業の未来を、伊藤式農法と有機JASを軸に築いていきます。

| なぜ今か：農業側の課題

国は、「みどりの食料システム戦略」において、農業を大量生産・化学資材依存型から、持続可能な生産体系へ転換する方針を掲げている。同戦略では、2050年までに有機農業の取組面積を耕地面積の25%まで拡大する目標が示されている。しかし、現状の有機JASほ場面積は、国内耕地面積のわずか約0.51%にとどまっている。



高コスト・低収益の脱却

肥料・資材価格の高騰により、従来の慣行農法では収益維持が難しくなっている。さらに、**系統出荷を前提とした流通構造は長年大きく変わらず、生産者の品質向上や努力が価格に反映されにくい状況が続いている。**そのため、農業経営には、低コストで生産し、高付加価値で販売できる新たなモデルへの転換が求められている。



有機JAS・環境負荷低減

日本は高温多湿な気候条件により、病害虫対策・雑草管理・品質安定の面で、有機JAS農業の実装難度が高い。**一般的な有機農業では手間とコストが増えやすく、収益化までのハードルも高い。**その結果、国内耕地面積に占める**有機JASほ場面積の割合は、約0.51%にとどまっている。**

日本は「高温多湿」でも、有機はできる

それを実現するのが「伊藤式農法」

伊藤式農法は、“手間をかける農業”ではなく、“手間がかからない環境をつくる農業”。



原価を抑える

農薬や化学肥料に頼らず、特殊な大型設備も不要。低コストで導入しやすい。



手間を減らす

土洗いと環境設計により、雑草・病害虫が発生しにくい。日常管理の負担を軽減できる。



有機JASで安心が見える化

第三者認証により、生産方法の信頼性を客観的に示せる。安全性と持続可能性を可視化する。



味で選ばれる

香り・甘味・旨味の強い、ガストロノミーレベルの野菜。“安全だから”ではなく、“美味しいから”選ばれる。

高温多湿の日本でも、有機JASを低コスト・高付加価値で実装できる

農産物・加工食品で有機JAS認証を取得

伊藤式農法による生産と、自社加工を組み合わせる。

農産物

栽培から出荷まで、生産の工程を管理。



加工食品

育てた農産物を、自社で加工して商品へ。

生産から加工・販売まで一貫して取り組む

料理人との対話から育てる 高付加価値の野菜

事業の軸は「美味しい野菜をつくる」

料理の用途や必要な時期を聞き、
品目・収穫サイズ・出荷方法を考えます。

野菜づくりで培った接点を、
日本酒と料理の組み合わせにもつなげる

米の栽培背景と酒蔵の醸造技術を伝え、
料理人・ソムリエとの対話から、商品と販売先を考えます。

| ガストロノミーモデル

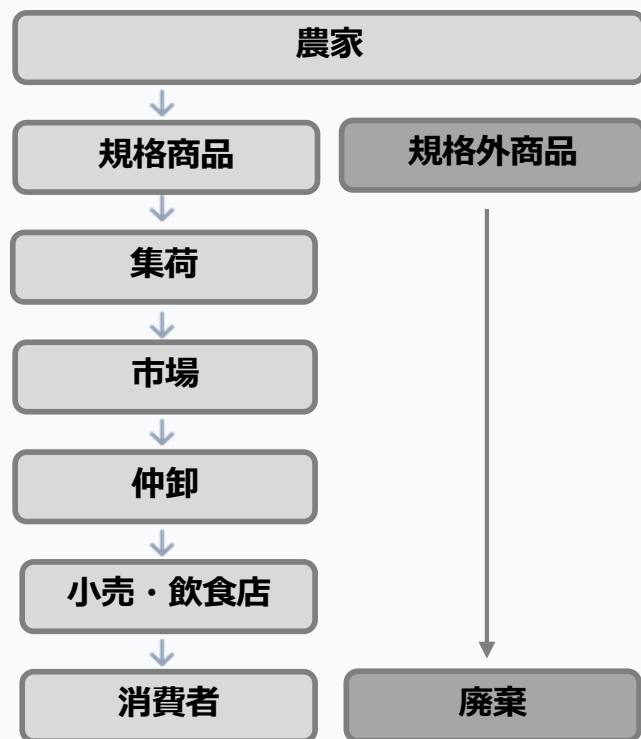


| 物流をショートカットする

物流を短くすることは、単なる配送効率化ではありません。

それは、鮮度を守り、ストーリーを届け、生産者と買い手の利益を同時に高める仕組みです。

従来の流通



時間がかかり、鮮度が落ちやすく、生産者の利益が薄くなりやすい構造。また規格外は出荷出来ない問題もある。

»

Agleaf ZEROの流通



朝採れ・希少野菜・有機JAS対応野菜などの価値を落とさず届けるための、短く強い流通モデル

✓鮮度を落とさない

✓希少野菜の価値を守る

✓中間コストを圧縮する

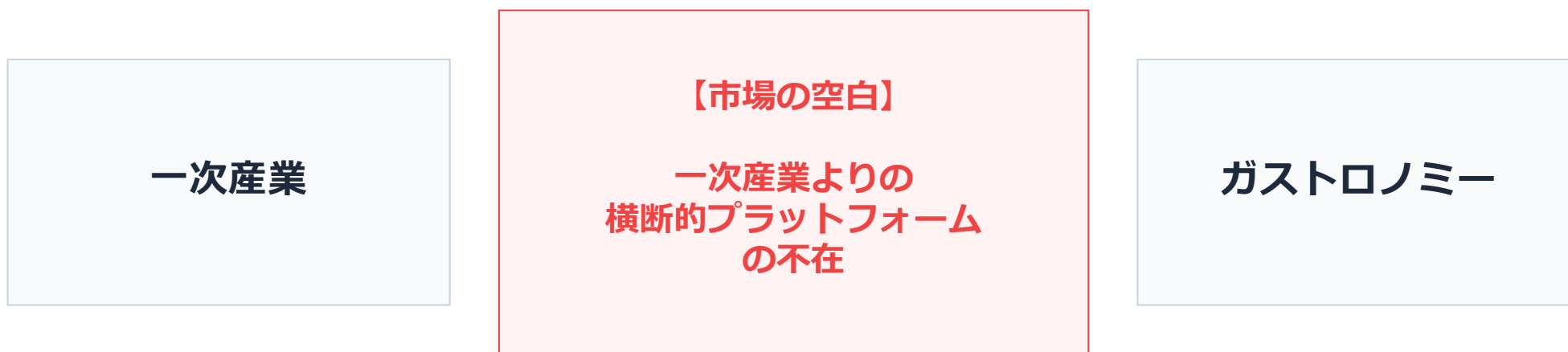
✓飲食店が差別化メニューを作りやすい

✓生産者の利益率を高める

✓市場に出回りにくい野菜を直接届けられる

市場の空白と新たな機会

- ・「一次産業 × ガストロノミー」を統合した団体は存在しない
- ・生産者とシェフを横断する仕組みが不在
- ・価値評価・流通・ブランディングが分断



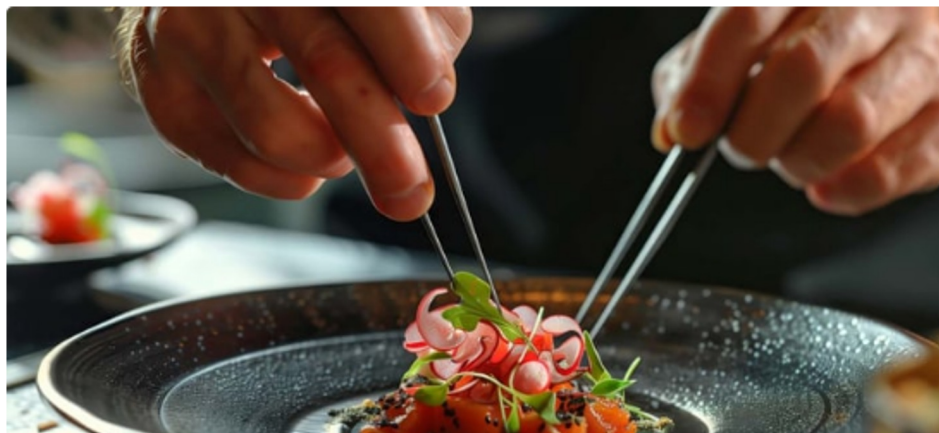
統合団体は存在しない = 明確な「市場機会」

この空白を埋めることが次の産業モデルとなる

| 収益モデル①：有機JAS農産物販売

高単価販売と安定需要を両立

現在の一食あたりの食材費を上げずにオーガニック給食の実現を可能にする取り組み



高単価販路：ガストロノミー

国内外のトップシェフや高級レストランへ直接販売。伊藤式農法の野菜を、料理の価値を高める“選ばれる食材”として提案し、高付加価値・高単価販売を実現する。

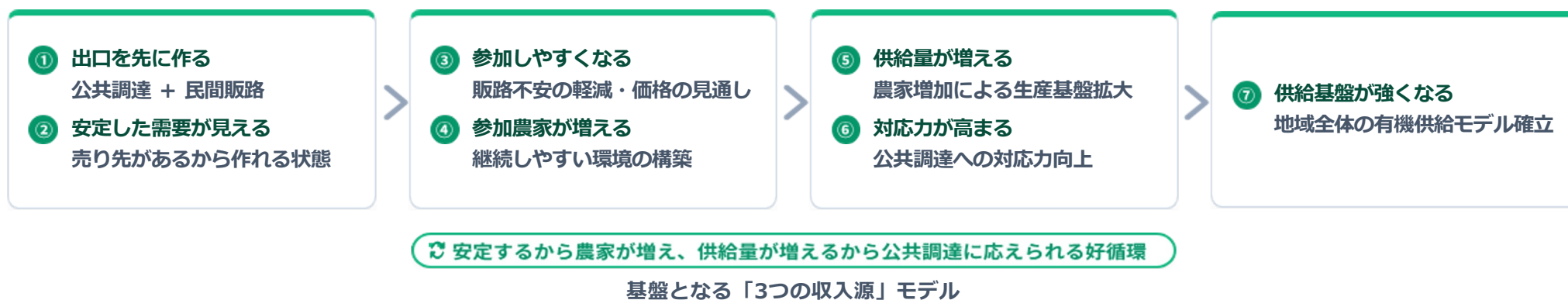


安定需要販路：公共調達（学校・病院・自衛隊）

学校給食・病院給食・自衛隊食など、食の安全性と安定供給が求められる領域へ供給。自治体の地産地消・健康政策とも合致し、継続的で安定した需要を確保する。

| 有機JAS農家を増やす

出口を先に作り、3つの収入で安定させることで、参加農家を増やす仕組み



需要の絶対的土台

🏠 1. 公共調達向け供給

学校給食 / 病院 / 福祉施設 / 自治体関連

- ✓ 計画生産が可能で継続性が極めて高い
- ✓ 地域全体の安定需要に直接つながる
- ✓ 行政・地域との強い連携基盤になる

🍴 2. 高付加価値の民間販売

飲食店 / ホテル / 高級小売 / シェフ提案

- ✓ 希少野菜や高品質野菜の価値を反映しやすい
- ✓ 利幅が大きく単価を上げやすい
- ✓ 生産者のストーリーでブランド化しやすい

📖 3. 加工・業務用販売

ペースト / 冷凍加工 / 一次加工 / 規格外品

- ✓ 規格外品を活用しフードロスを減らせる
- ✓ 天候による収穫量の変動に対応できる
- ✓ 作った野菜を余さず全て売上化できる

Next Action

農地を、未来を支える「食」と「エネルギー」のハイブリッド・アセットへ。

共同プロジェクト・出資・実証実験のお問い合わせは下記まで

Agleaf ZERO 株式会社 / 伊藤 徹一郎

〒756-0000 山口県山陽小野田市西高泊2055-18

0836-39-8423