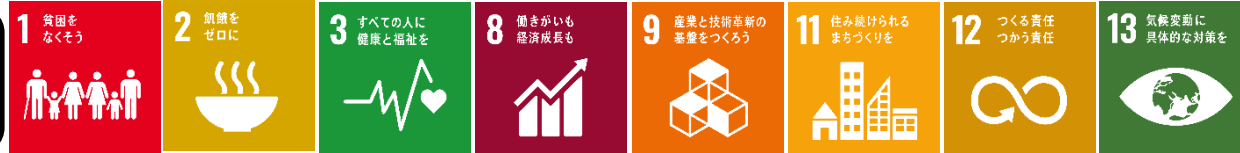


食・地域資源

令和3年度
大阪府SDGsビジネス創出支援事業
SDGsビジネスマップ

世界中どこでも 農業が経済を変える



企業名	スパイスキューブ株式会社		
所在地	大阪市西区	資本金	1,000,000円
設立	2018年2月14日	従業員数	4名
企業URL	https://www.spicecube.biz/		
事業内容	植物工場の事業化支援、農業装置の設計開発		

SDGsビジネスを始めたきっかけ

農業人口減少による食料自給率と高齢化社会、障害者雇用問題、自粛規制中の生活支援などLED照明と養液循環する栽培技術であれば、SDGsに貢献しながら高品質野菜生産が実現できるからです。この栽培技術の普及を企業だけでなく個人の生活まで浸透できればより良い社会に変わると考えております。更に栽培過程で生じる植物の成長について観察写真情報を共有することで、遠隔地に住む想いを寄せるひととのコミュニケーションがIoT装置で簡単にできるようになります。

SDGsビジネスの概要とポイント（特徴、ビジネスモデル含む）

■ 一般企業のオフィスインテリアや個人住宅に簡易的に設置できる農業装置（本棚サイズの植物工場 + 成長記録共有できるアプリケーション）のパッケージ開発販売を行う。

★農業装置のポイント

- ① 100株/月程度の葉物野菜の安定生産が可能 ⇒ 個人や一般企業にとって、農業ビジネスに参入できるチャンス
- ② 無農薬、排水0、メンテナンスフリー ⇒ 従来の畑よりも導入コスト、営農経費を削減して農業が実現
- ③ 一般住宅やちょっとした休憩所のデッドスペースにも簡単設置できる気軽さと扱いやすさ ⇒ 誰でも農業にトライでき、世界中どこでも農業が可能に
- ④ 植物成長を観察記録するアプリケーションの開発も視野 ⇒ 品質改善や思い出につながるデータ蓄積が可能に

SDGsビジネスが社会や顧客に与える影響・効果

SDGsに加え、国内社会課題（就農者現象、食料自給率）も解消できる可能性がある。これらの取組は個人が個々に取り組む流れと企業参入で組織として取り組むダイナミックな流れをつくるのが重要だと考えております。本事業を活用して農業参入する企業を増やすことが経済成長も地球環境にも寄与してくれると想定しております。

OSAKA SDGsビジネスマッチング成果や今後の方向性について

新規事業を検討する大手商社からの相談がありました。農地でなく既存建物を活用する農業モデルに魅力を感じたとのことで、都市型農業を協創事業として本年から事業化検討頂けることになりました。植物工場の生産野菜の6次産業化も視野に入れて相談先企業だけでなく野菜納品先も巻き込んで都市部ならではのビジネスモデルが構築できそうです。今後の取組としては成功モデルを基盤にして拡大していきたいと考えています。

昆布革命！



企業名	株式会社天満大阪昆布		
所在地	大阪市北区	資本金	1,000万円
設立	昭和62年8月8日	従業員数	5名
企業URL	https://shop-kombu.com/		
事業内容	業務用だし昆布・佃煮昆布・各種昆布製品の製造・卸・小売		

SDGsビジネスを始めたきっかけ

地球上において昆布が自然に生育している地域は、日本以外にはほとんどありません。その昆布も自然環境の変化により毎年生産量が減ってきていますが、消費も減少方向に向かっていきます。昆布が一般に使われなくなってきた理由として、①だし昆布の使い方が難しい、②和食を家でつくりたくない、③だし殻昆布を捨てるのがもったいない、の3つがあげられ、その結果「顆粒だし」が使われています。

日本人なら本物のだし昆布を使った料理が美味しいのをみんな知っているでしょう。にもかかわらず、使い方が面倒なために使用用途が限られ、まただし殻を廃棄してしまうのでは、忙しい生活のなかで多様性のある食事を楽しみ、フードロスをなくそうという現代の潮流に全く逆行することになります。

日本特有の食材「昆布」でSDGsに挑戦することで現状を打破し、健康長寿社会の実現に役立ちたいと思います。

SDGsビジネスの概要とポイント（特徴、ビジネスモデル含む）

■ だしのよく出る上等の出し昆布を1mm幅に切った「昆布革命シリーズ」の開発と販売を行う。

〈同社製品のポイント〉

- ① 1mm幅に切ることで、断面が増え、「UMAMI」成分が37%アップ
- ② 水出しすることで日持ちが1週間程度長持ち
- ③ 和洋中エスニック料理との相性も抜群！
- ④ 残った出し殻昆布は、そのまま食材として全く廃棄することなく完全に使い切ることが可能（オリーブ漬けなど）



SDGsビジネスが社会や顧客に与える影響・効果

一般的に昆布は高くて使いにくいとのイメージがありますが、出しを取った後の昆布を捨てるからそのように思われていると思います。出し殻も健康的な食材として完全に利用すれば全く食糧廃棄にもならず、自然とSDGsビジネスに繋がります。食品は本来ならば少しの工夫で廃棄しなくてすむものと思います。

OSAKA SDGsビジネスマッチングの成果や今後の方向性について

1月下旬に昆布料理動画制作スタジオを設置いたします。

既に昨年春よりSNSをはじめとしたトライアルで成果が上がっており、本格的に取り組みます。原資は再構築補助金とものづくり補助金です。

大豆ミートをはじめとした植物由来食品製造押出機の製造販売 (開発装置、生産装置)



企業名	株式会社テクノベル		
所在地	大阪市城東区	資本金	30百万円
設立	1991年4月	従業員数	21名
企業URL	https://www.technovel.co.jp/		
事業内容	押出機並びに押出機付帯設備の製造・販売		

SDGsビジネスを始めたきっかけ

-押出機業界において(特に欧州)、食品向けの装置開発がトレンドになっているため

SDGsビジネスの概要とポイント (特徴、ビジネスモデル含む)

■ プラスチック成形機的一种である押出機の専門メーカーであり、豊富なコンパウンドノウハウを有する同社が、植物由来製品（大豆ミート等）を製造するための押出機を製造販売する。

《同社製品のポイント》

- ① 市場には出回っていないサイズの開発用押出機もラインナップ
- ② プラスチック向け押出機製造で培ったノウハウを生かした装置設計

SDGsビジネスが社会や顧客に与える影響・効果

【社会】

-CO2排出量や生産時の水消費量といった観点から、植物由来食品は環境に優しい

-世界的な食糧問題に対して、効率的な蛋白質摂取を可能に

【消費者】

-大豆ミートを始めとした植物由来食品の研究が盛んになることにより、より美味しい食品製品を購入することが可能に

OSAKA SDGビジネスマッチングの成果や今後の方向性について

大豆以外の他植物由来製品に対応可能な装置設計を推進中。

競合他社が製造販売できない小型製造機分野に注力し、食品加工会社の代替肉研究開発に貢献したい。

救缶鳥プロジェクト



企業名	株式会社パン・アキモト 関西営業所		
所在地	大阪市中央区	資本金	35百万円
設立	昭和22年12月	従業員数	60名
企業URL	http://www.panakimoto.com		
事業内容	ベーカリーの運営、防災備蓄用缶詰パンの製造・販売、救缶鳥プロジェクト		

SDGsビジネスを始めたきっかけ

国内のある自治体から賞味期限が切れる備蓄品を廃棄して欲しいと依頼がありました。そんな中、海外の飢餓国に賞味期限が残り少なくなったパンの缶詰を義援物資として贈り届ける事で大変喜ばれる事が判り、プロジェクトを開始しました。

SDGsビジネスの概要とポイント（特徴、ビジネスモデル含む）

■ **パンの缶詰を自分（自社）の為に備蓄しながら同時に社会貢献が出来る「救缶鳥プロジェクト」**を提供。

◀ プロジェクトの流れ ▶

- ① 防災備蓄用として缶詰パンを購入希望者（企業・自治体・個人）に販売
- ② 缶詰の賞味期限が切れる6か月前に購入者へ案内し、賛同を頂いたところから同社が缶詰を回収
- ③ 回収した缶詰を民間の企業や団体を通じて海外の飢餓国や被災地へ義援物資として贈呈。

SDGsビジネスが社会や顧客に与える影響・効果

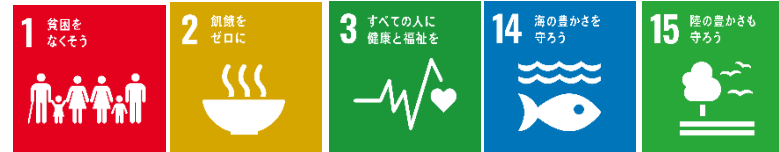
今まで国内外合わせて累計40万缶以上の缶詰が届けられました。本当に必要としている国や地域に責任を持って届けて、更に現地に届けたレポートを賛同者へ通知して、「義援の見える化」を行っています。世界では、1分間に17人が飢餓で命を失い、その内5秒に1人が5歳の誕生日を迎えることなく亡くなっています。当プロジェクトは、日本人のやさしさ、大阪からのやさしさを困っている人たちに届けます。

OSAKA SDGsビジネスマッチングの成果や今後の方向性について

普段接点の無い団体との面談機会を持てた事で、新しい可能性が広がりました。今後も救缶鳥プロジェクトに参画する事によって、SDGsゴール達成に繋がる事を認知していただき、更なる普及に努めたいと思います。

エンドウミートを軸としたプラントベースフードの開発

プラントベースフード・・・植物由来の原材料を使用した食品



企業名	リンクフード株式会社		
所在地	大阪府豊中市	資本金	750万円
設立	2018年8月	従業員数	3名
企業URL	https://www.link-food.com/		
事業内容	食品原料と飼料原料の輸入販売、食品の企画・開発・販売・輸出、食品事業の受託・コンサルタント		

SDGsビジネスを始めたきっかけ

海外と接点を持ち、食品事業に20年以上携わる中で、世界の食品需給状況を実感として体験、環境調和型へ「食」も産業構造が移り変わる転換期に入ってきた中でいかにして食料の安定供給に寄与するかという視点で、「動物性から植物性」という事業に取り組んでいます。「動物性から植物性」という事業が、結果としてSDGsビジネスに繋がっていました。

人口増加と経済成長による食生活の変化により、タンパク質の需要が増加する一方、必要なタンパク質の供給が追いつかなくなる「タンパククライシス」が懸念されており、昆虫由来や藻由来のタンパク源の開発や細胞培養による培養肉技術の開発が行われている中、既存の肉製品や水産品に近い食品原料を植物性で再現できれば、地球環境、貧困、健康といった社会課題の解決の一助になると捉えています。

SDGsビジネスの概要とポイント（特徴、ビジネスモデル含む）

■ 差別化できる植物肉として、エンドウミートを軸にしたプラントベースフードの開発と供給を行う。

◀ ビジネスモデル・製品のポイント ▶

- ① 自社で原料となる植物性原料の輸入（原料の調達）から最終製品まで携わることで、顧客の要望に柔軟に対応。
 - ② 大豆由来の食品（大豆ミート等）では実現できないアレルギー対応食が実現。
- ※現に欧米では、アレルギーや遺伝子組み換えの観点でソイフリー（大豆製品を含まない食品）がグルテンフリー（小麦等に含まれる「グルテン」を摂取しない）と同列で広がっている。



SDGsビジネスが社会や顧客に与える影響・効果

- ・タンパク源の安定供給により良質なタンパク質の高騰を防ぐ。
- ・効率がよく、良質なたんぱく源を供給することで世界中の人々の栄養不足の解消と健康維持へ。
- ・海洋水産資源の乱獲防止

OSAKA SDGsビジネスマッチングの成果や今後の方向性

- ・プレゼンター同士での交流ができ、新しいビジネスの可能性が芽生えました。（同テーマのプレゼンターはビジネスの相関性が高いです）
- ・共創パートナーとの交流の中で、ビジネスとしての拡大性について共通認識を持て、方向性として間違いないという確信が持てました。同時に、事業を勧めていく上での課題も認識できました。
- ・消費者に直接届く商品の具現化を進めます。

未活用農産物の原料化プラットフォーム



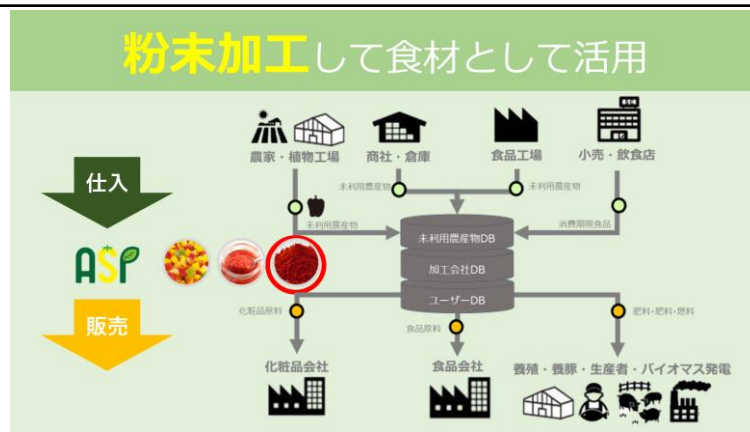
企業名	株式会社エーエスピー		
所在地	吹田市	資本金	4,000千円
設立	2018年2月26日	従業員数	3名
企業URL	https://www.agrisp.jp/		
事業内容	農産物安定供給、未利用農産物原料化、出荷調整・鮮度保持、グリーンヘルスケア		

SDGsビジネスを始めたきっかけ

フードロスに加え、食べるには問題ないもののサイズや傷など外観上の理由により廃棄されている。このような『未活用農産物』も外観の問題がなくなるよう加工して食品原料化し、付加価値を高め、食品として活用することで生産者の収益向上と環境負荷低減をしながら食料自給率をアップさせようと考えた。

SDGsビジネスの概要とポイント（特徴、ビジネスモデル含む）

- 農家や植物工場、商社、加工会社等から未利用食材を仕入れ、粉末加工として販売を行う。
- 未活用農産物を有効活用し、フードロス削減を実現する仕組みづくりを行う。



SDGsビジネスが社会や顧客に与える影響・効果

日本には京都のおばんざいのように無駄なく使い切る食文化が根付いています。これを継承しながら、「見映えと機能性」を生かした新しい食材を普及し、食料自給率を上げるだけでなく、日本を代表するSDG s フードとして大阪万博にて世界へ発信していきます。

粉末食材として新しい食文化を定着することで食料自給率のアップと環境負荷の低減に貢献します。また長期保管できる食材として豊作時などで廃棄されていたものも備蓄食として安定供給され、フードロスや規格外品という言葉が無い社会を作ります。

OSAKA SDGsビジネスマッチングの成果や今後の方向性について

補助金事業を通じて、今回取り組んだ6市町村以外の地域からの相談も増え、来年度は倍の地域での取り組みに発展していきます。また今回試作した原料から採用したい企業が複数出たことBtoBtoCの座組で具体的な商品企画が複数生まれました。

今後はミールキットや料理人と連携したワークショップや料理教室による「粉」食材の認知度向上を進めながら、大阪万博に向けて日本発のSDG s フードとしてのコンテンツを増やしていきながら、海外展開に向けた準備も進めていきます。

プラットフォーム事業として連携先企業も増えてきましたが、独自の商品開発や共同研究などのプロジェクトも増えてきたため、研究所の設立と組織づくりにも力を入れるため、資金調達を行い、企業力アップを図ります。