

パイオニアエコサイエンス(東京)



主力品種を紹介する竹下社長
(東京都港区で)

パイオニアエコサイエンス(株)(東京都港区)は、野菜品種の開発と、飼料用トウモロコシの種子や園芸資材の輸入販売を手掛ける。自社研究所での栽培土壌などの分析に基づいて栽培体系を農家に提案し、それに合った資材を販売。市場調査で消費者の好みを捉え、消費者に売れる品種を開発し、高付加価値の農産物づくりをサポートする。

同社は1999年12月に、米国のデュポンパイオニア社の子会社であるパイオニアオーバーシーズコーポレーションなどが出資し、合併会社として設立された。15年9月にパイオニアエコサイエンスの持ち株会社ジョイブラザーズ(株)(東京都港区)が全株式を買い取り独立。16年1月にパイオニアハイブレッッドジャパン(同)と合併した。

課題の裏に「チャンス」 個性的な野菜育種

事務所は北海道、関東、九州に計7カ所で、それぞれに飼料・穀物種子事業部や栽培体系を提案するPSシステム事業部などを置く。栃木県には研究所を持つ。

研究所は農家の土壌と植物、水質を分析する「PSラボ」と、微生物と植物の関係を研究する「MRDC」の二つ。分析結果を基

に足りない養分などを農家に分かりやすく数字で示す。収量と品質が上がるよう肥料や農薬を販売し、農家の手取りを増やす。

売れる農産物を作るため、同社は市場調査を基に園芸品種を開発する。品目はトマト、ニンジン、アスパラ、スイートコーンに特化。他社と差別化するため、海外の育種家と協働する。

口の地中海トマト」シリーズを販売。アミノ酸が多く加工用に向く「シリリアンルーシュ」など、個性的な品種で需要に応える。

輸入販売する飼料用トウモロコシの種子も同社の主力製品の一つ。同社は種子を稲作農家に販売。酪農家の需要を調べ、酪農家に喜ばれる品種をそろえた。

同社の竹下達夫社長は「今の農政の課題は水田転作。飼料用トウモロコシを子実用として直播(ちよくは)でやれば農家はもうかる。飼料用米に比べ労働生産性は20倍高い」と課題を好機と捉える。

竹下社長は農業が抱える課題の裏には、農家にも業者にもビジネスチャンスがあるという。「国産飼料は畜産農家に需要があるので、施設やシステムも作りたい」と意気込む。