



ハピトマ（高糖度中玉トマト）

- 本社所在地：静岡県浜松市中央区飯田町1567-1
- 事業概要：高糖度中玉トマト「ハピトマ」の企画・開発・販売、農業パートナー事業、アグリテック開発
- 常時使用する従業員：25名（2026年8月時点）
- 現在の売上高：10億円（2026年8月期）
- 法人番号：4080401020651
- Web：https://happy-quality.jp/

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



代表取締役
宮地 誠

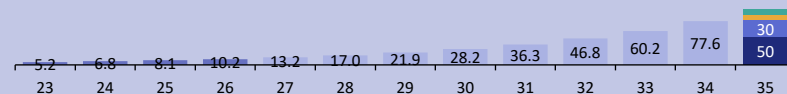
しあわせ品質をすべての人に。農業の新しいスタンダードを、静岡から世界へ。

私たちは、農業を、挑戦する人が夢を持ち、その努力が報われる産業にしたいと考えています。おいしく、健康につながる農産物を届けること。その価値が生産者の収入につながる。つくる人、届ける人、食べる人のしあわせを、ひとつの仕組みでつなぐことが、Happy Qualityの挑戦です。市場が求めるものを起点に、農家が培ってきた技術とデータ・AIを組み合わせ、経験の浅い人も農業に挑戦できる環境を広げます。2035年に当社売上高100億円を目指し、仲間の成長と待遇の向上を大切にしながら、「生産から流通までの世界のスタンダード」を静岡から創っていきます。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2026年8月期の売上高約10.2億円を起点に、年平均約30%の成長を目指し、2035年に当社売上高100億円を目指す。（単位：億円。2035年の内訳は 青果50・設備30・アグリテック10・海外10。年は下2桁表記）



課題

- ・年間販売数量を約500トンから3,000トンへ6倍にするための、パートナー農家の開拓と規模拡大
- ・供給拡大に先行した、販路の確保と選果・出荷拠点の整備
- ・栽培指導・品質管理・拠点運営を担う人材の確保と育成
- ・AIハウスの整備・運営の標準化と、利用農業者の採算確保
- ・成長投資と運転資金を支える資金調達、事業別収益管理の強化

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- ・販売需要を起点に、生産・設備・技術を一体で拡張する
- ・パートナー農家の拡大：研修と経営支援で新規就農者の独立を支援し、既存農家の規模拡大を促進
 - ・生産・流通拠点の展開：中古ハウスの再生と新設AI連棟ハウスの整備、選果・出荷機能と連動した供給体制の拡張
 - ・アグリテックの収益拡大：AI灌水システム等の製品販売と継続サービスの拡大
- ・M&A・事業連携と海外展開：資材卸・ハウス施工・青果卸等の承継で現場機能を拡充し、技術・導入支援を海外へ展開

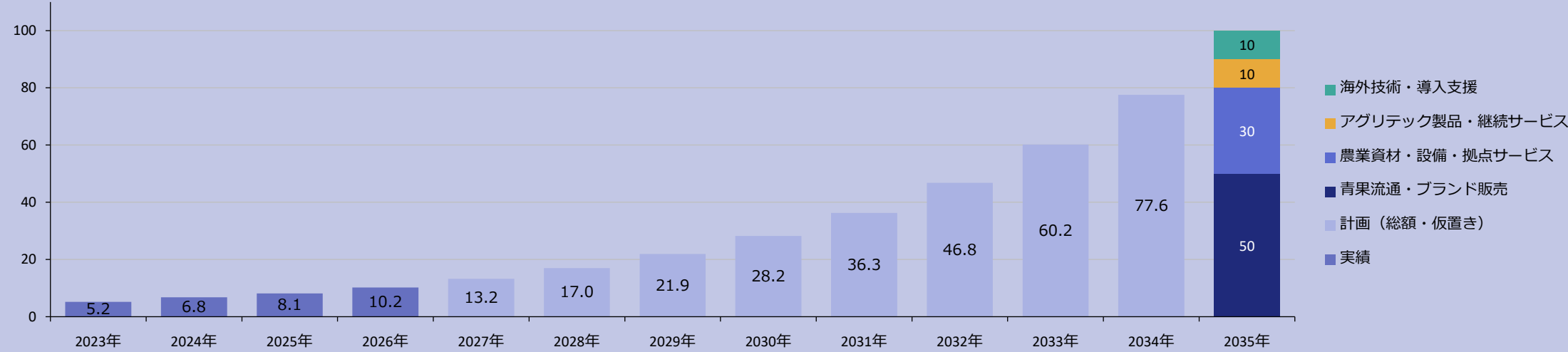
実施体制

- ・代表取締役のもと、栽培支援、選果・品質管理、販売、技術開発、設備
- ・拠点開発、財務管理の各機能を強化し、拠点ごとに責任者を配置
- ・研修・実証拠点のサンファーム中山（別会社）および14軒（2026年8月時点）のパートナー生産者と連携し、栽培技術と運営手順を標準化
- ・外部の開発・施工・物流・金融パートナーを活用し、事業別の収益と投資成果を定期的に検証

売上高100億円実現の成長構造

社会的背景	・現状：基幹的農業従事者は2025年に103.6万人、平均年齢67.7歳、65歳以上が69.6%を占め、担い手の減少と高齢化が続く。（農林水産省 2025） ・課題：栽培が経験や勘に依存し、生産者が自ら販路を探さざるを得ないため、新規就農者の参入と所得の安定が難しい。 ・初回ターゲット：新規就農者、施設園芸農家（パートナー農家） ・顧客の経営課題：良いものをつくっても、価値に見合う価格で売り切る仕組みと、再現性のある栽培技術がない。
当社が提供する解決策	需要起点の販売と、誰でも再現できる栽培技術をセットで提供し、「稼げる農業」を標準化する ・コア技術：糖度・リコピン等を一粒ずつ全量計測する光センサー選果機、AI灌水システム「Happy灌水」、気孔スコープ「Stomata Scope」 ・仕組み：苗・資材の供給と全量買取（市場価格の変動リスクを負わない）、給与を得ながら学べる研修制度、中古ハウス活用による低い初期投資 ・社会的効果：30a規模で売上約1,980万円・所得約1,000万円の想定モデルによる所得向上、新規就農者の育成、14軒（2026年8月時点）のパートナー生産者による地域農業の維持

売上高（億円） 2035年に100億円を達成



注：2023～2026年は決算実績。2027～2034年は成長目標に向けた総額計画（仮置き）。2035年は事業別目標。青果50億円＝ブランド青果27億円（販売数量500→3,000トン）＋他品目の販売拡大・青果卸事業の承継23億円。事業別の年次計画は確定後に更新。