

RING A BELL FOR

農業に、鐘を鳴らす。

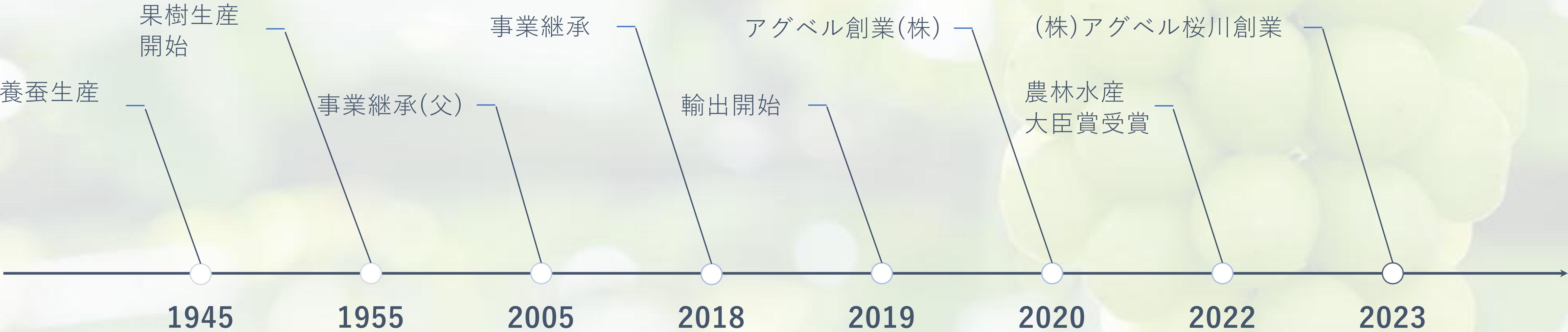
AGRICULTURE



1、アグベル株式会社とは

- ・会社概要
- ・社長挨拶
- ・沿革

沿革



	デラウェアの加温栽培をいち早く取り入れ、山梨の果樹産地を築いていった。その後欧州系葡萄の巨峰が誕生し、盆地であり南傾斜面のエリアの山梨県八幡地域が栽培適地として品種の切り替えを行っていった。	地域では最も早くシャインマスカットの生産にシフト始める。	既存のJA出荷を行う。大田市場で市場流通の仕組みを学ぶ。	全量独自販売を行う。香港向けにシャインマスカットの輸出を開始する。	選果場運営を開始。いちご生産を開始。	菅前総理が来園。フラッグ産地認定。
--	---	------------------------------	------------------------------	-----------------------------------	--------------------	-------------------



丸山 桂佑

Maruyama Keisuke

Profile

世界一のぶどうカンパニーを目指す

山梨で60年以上続く葡萄農家の3代目。父親の他界を機にリクルート社を退職し山梨へUターン、家業を継承。祖父祖母から技術指導を受け葡萄、桃の生産を開始。2年目に独自の販売ルートで輸出を開始しするとともに生産規模を拡大していく。2020年にアグベル株式会社を創業し、生産から流通、販売を一気通貫するビジネスモデルを展開していく。

**2022
農林水産
大臣賞**

**アグベル株式会社
(山梨県山梨市)**

・シャイン
マスカット
・ピオーネ
・桃

・香港
・シンガポール
・タイ
・台湾 他

若手が起点、民間選果場からの輸出で成功！

取り組み内容

- 2017年に家業のぶどう農家を承継、輸出は2019年から開始。日本の果樹生産にイノベーションを起こすため2020年に法人を設立した。**2017年から4年で生産規模を10倍に拡大している。社員平均年齢27歳。半数以上が県外出身者。**
- **自社選果場を運営。近隣農家から直接集荷し、全量買い取り。**各農家は選果、梱包の手間が省け生産に集中できる。
- 市場を通さないことで**中間コストを削減し、輸出先へのリードタイムを短縮**している。
- 将来に向けて**輸出産地の中核となる若手人材を育成し、独立を支援**している。



▲ シャインマスカット



▲ 生産者 農園



▲ 生産者 農園での作業



▲ 選果場



▲ 輸出梱包

2022 輸出に取り組む優良事業者表彰 / 主催: 公益財団法人 食品等流通合理化促進機構



GFPアンバサダー認定式

GFPアンバサダー認定式では、武部副大臣からGFPアンバサダーに認定された11社の事業者の方へ、認定書を授与いたしました。



<GFPアンバサダーの皆様>

十勝清水町農業協同組合 富樫様、岩手中央農業協同組合 畠山様、アグベル株式会社 丸山様、株式会社杉本商店 杉本様、株式会社レッドアップ 林田様、大吉農園 大吉様、東亜食品工業株式会社 井上様、株式会社パン・パシフィック・インターナショナルホールディングス（PPIH） 渡辺様、イヨスイ株式会社 萩原様、umamill株式会社 松原様、株式会社萌す 後藤様

<副大臣・議員>

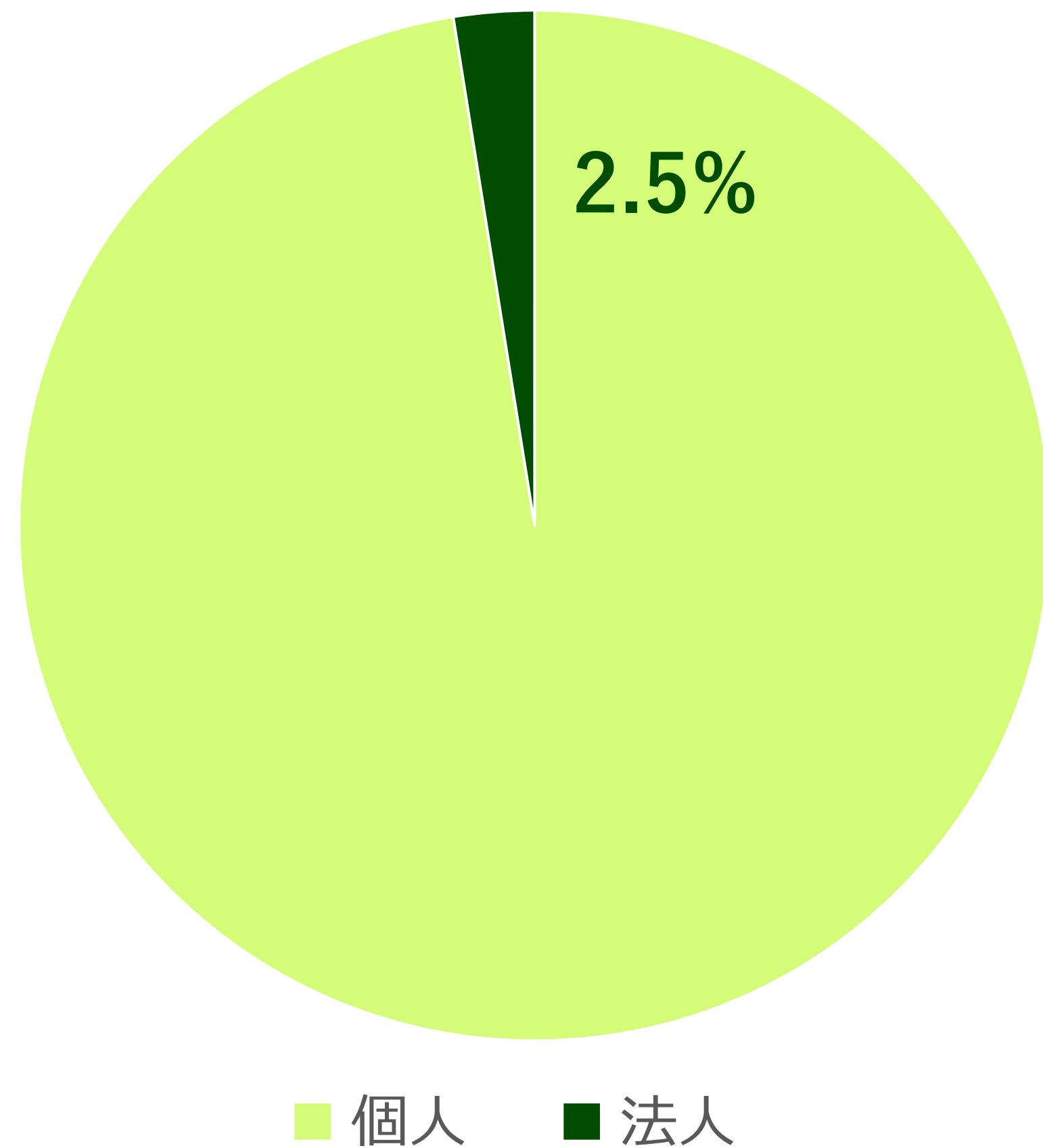
武部 農林水産副大臣、宮内 前農林水産副大臣、小泉 議員、上月 議員

2、農家の抱える課題

- ・組織化の課題
- ・キャッシュフローの課題
- ・構造的な課題

組織化の難しさ

法人化して規模拡大している経営体（ぶどう）の割合



法人化後に規模拡大している経営体が少ない

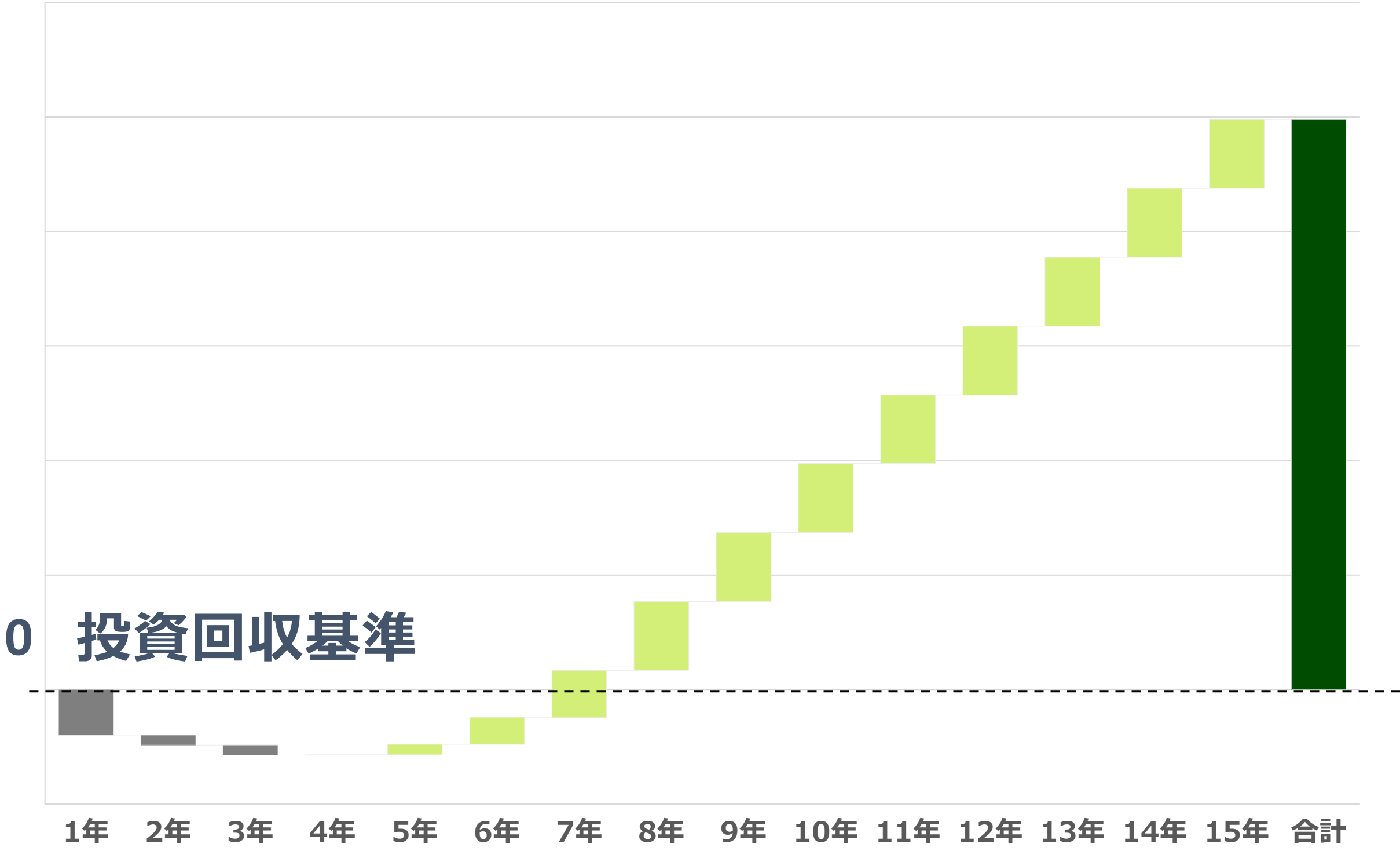
ぶどうの全経営体の中で法人は2.5%
親より継承した規模にとどまらず、
規模拡大している経営体は少ない



キャッシュフローの課題

アグベルで管理する圃場の収支データ

■増加 ■減少 ■合計



黒字化まで長期を要するぶどう生産キャッシュフロー

初期投資を回収しきるまでに6年を費やす。7年目以降の樹を親から継承するケースが多い。

構造的な課題

個人の出荷先の割合

農協

60.4%

出荷先の過半数は農協。全て受け入れて値段をつけてくれるので販売活動自体を行っていない農家が多い。職人は育ち、ビジネスマンは育たない。

生産者の平均年齢

68.4 歳

農家の大半は年金受給者。熱量を持ち自ら売り込む人はほぼいない。“単価”より“手間”を重視する。

出典：公益財団法人「令和3年度果樹農業生産構造分析調査報告書」

熱量が上がらない構造

個人の出荷先の多くは農協。全て受け入れてくれて値段をつけてくれる。多くの農家が今更、熱量を持ち自ら販売、輸出する年齢ではない。



3、アグベルの特徴

- ・アグベルの強み
- ・生産数の安定と製品の均一化

AGBELL

アグベルの強み

項目	AGBELL	アグベルの対応
物量	中	家族経営から法人経営にシフトし、選果場運営により、農家直仕入れ販売と自社生産をスケールした結果、一社で一定の物量を確保できる。
品質	均一	自社選果場で規格をもち、QCチームによって規格に沿った管理をしているために品質が均一化できる。
鮮度	良	市場を介さずに自社生産から直接出荷することを実現しており、最短で届けられる。
担当者のレベル	高	企業として専門の担当者を育成し、他業種で実践されている好事例等も積極的に取り入れ、日々、フィードバックを行っている。
リパックの可能性	低	最終的なユーザーニーズに合致するように、店頭のパックからパッキングを逆算して選果場で実施している。
産直ブランド	高	川上の生産から垂直統合したビジネスモデルのため、「産直ブランド」を一定以上の量を安定供給が可能に。

アグベルの強み

アグベルで管理する畑の面積（ha）



山梨＋茨城県＋（北海道）で農地
開拓

7年間で荒れた畑をぶどう畑に変
え、創業時の20倍の広さまで拡大

茨城の取り組み

畑の上空写真

田んぼでしたが、後継者が現れず、雑草が生い茂ってしまった場所が大和庁舎約8個分。
2m以上伸びた草丈



茨城の取り組み

Before



石場が中心となり開墾して、 ぶどう畑にリノベーション

After





生産数安定と製品均一化の理由

経営	資金調達・人事・新規事業開発	
指定管理	笛吹川フルーツ公園内の果樹管理	
生産	山梨県と茨城県で葡萄とイチゴを生産、棚施工	      

流通

自社の葡萄を筆頭に
山梨県内の農家の”朝採れ”桃と葡萄を
収集して、梱包し、ダイレクトに届ける



アルバイト延べ

80人

平均年齢29歳。
農家の倅が多く在籍。

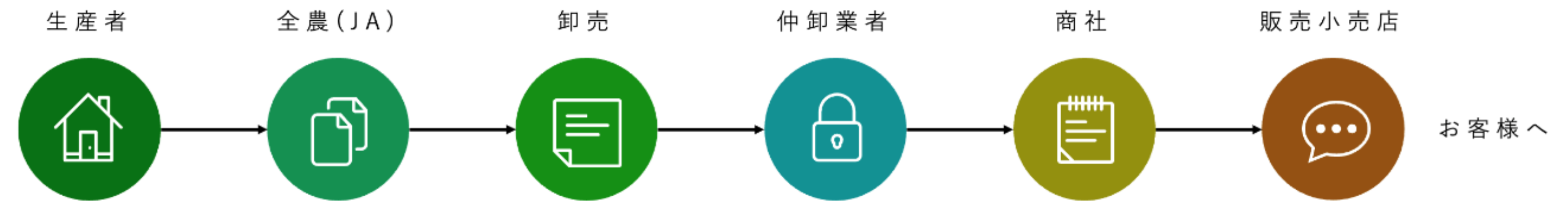
会社組織として農業生産に従事。
コスト管理や品質管理を行いながら、
良いものをより多くの方々へお届けできる
ように生産から販売までを一気通貫

生産数安定と製品均一化の理由

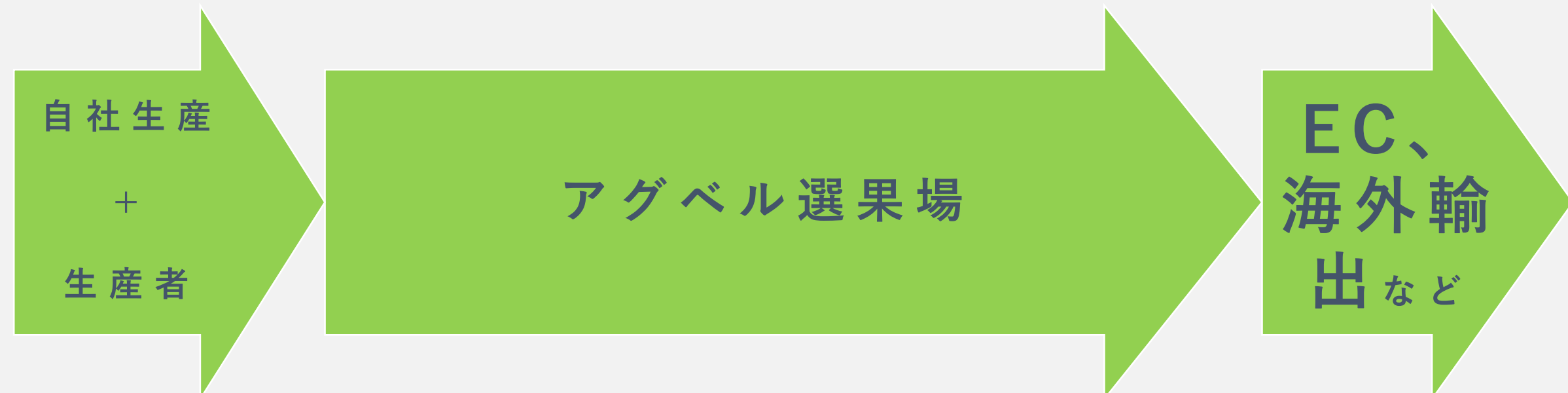
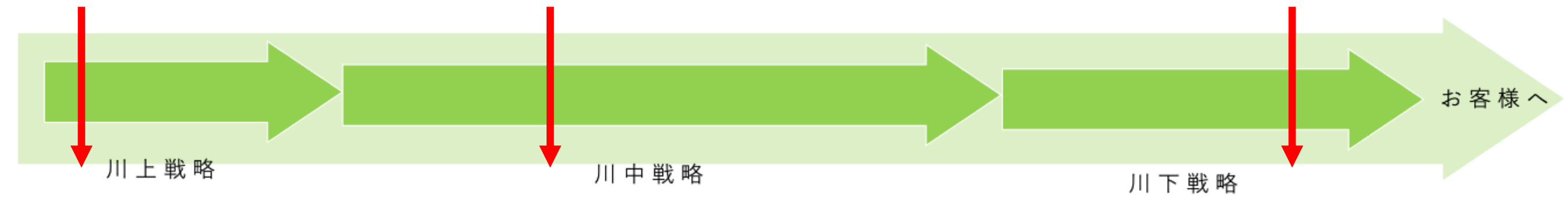
生産からお客様に届けるまでワンストップ戦略

- ・市場を介さずに自社生産から直接出荷することを実現しており、コールドチェーンを確保し、よりフレッシュな状態でお届け。
- ・自社選果場で規格をもち、QC専属スタッフを配置、海外で好まれる品質の確保を追求。

通常の販路



アグベルの業務範囲



実際にアグベルに出荷頂いている農家からは高い評価を頂いている

アグベルに出荷頂いている農家様の声



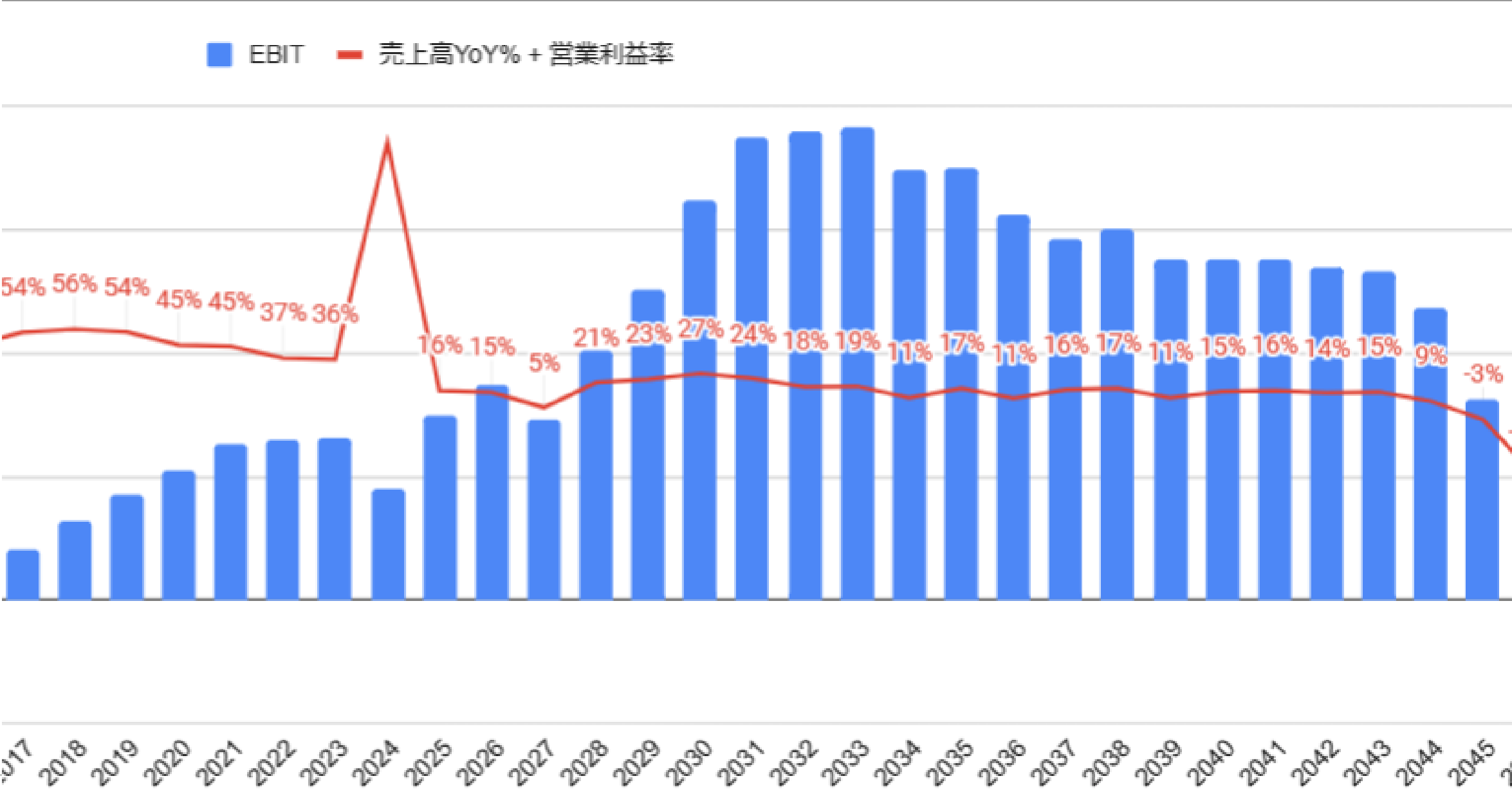
販売先に合わせたパッケージ規格を産地で作成



生産数安定と製品均一化の理由

アグベルで管理する圃場の生産データ

	A	B	C	D	E	F	G	H
1	Time Line							
2	作業	開始日	終了日	日数	進捗率	計画時間	実績時間	評価
3	堆肥撒き	11-28	11-28	1	17%	303.4	2.75	順調
4	剪定_黒系	12-03	01-11	40	100%	313.8	110	順調
5	剪定_黒系以外	12-13	12-26	14	78%	903.8	413.25	順調
6	第一誘引	01-24	02-21	29	58%	552.8	194.5	順調
7	棚磨き_既存	02-26	03-07	11	61%	140.0	74.5	順調
8	棚磨き_初	03-08	03-11	4	0%	177.8	17.5	順調
9	皮剥き	03-12	03-18	7	0%	144.7	0	順調
10	防草用木材撒き	03-19	03-21	3	6%	300.0	25	順調
11	摘房	05-10	05-11	3	0%	362.7	0	未開始
12	第二誘引	05-12	05-16	5	0%	817.6	0	未開始
13	房作り	05-17	05-22	6	0%	994.6	0	未開始
14	一次ジベ	05-23	05-27	6	0%	374.8	0	未開始
15	摘粒	05-28	06-22	25	0%	1989.2	0	未開始
16	二次ジベ	06-23	06-25	4	0%	218.0	0	未開始
17	袋掛け	06-26	06-30	5	0%	290.6	0	未開始
18	傘掛け	07-01	07-02	3	0%	134.2	0	未開始
19	棚修繕	07-03	07-04	2	4%	192.0	15	未開始



クラウドを活用した現場の見える化とファクトに基づく管理のスマート化

- ・現場の作業報告はSlackのワークフローで現場の負担を軽減し、実績の即時反映を可能
- ・データ化された生産管理から中長期的な事業計画のシミュレーションを実施

生産数安定と製品均一化の理由

農業を科学する DX戦略

- ・すべての作業や労務体系、生産記録を様々なツールを活用
- ・果樹では珍しい雇用型農業を推進し、経験と勘だけに頼らない農業経営を実現している。

HRMOS 勤怠 by  IEYASU
ハーモス

 **slack**

 **Notion**
Authorized Partner

 **経費BANK**

弥生 

アグベルの目的

= 存在意義（パーパス）とその体系



パーパス

アグベルの「存在意義」
「何のために存在するのか」

バリュー

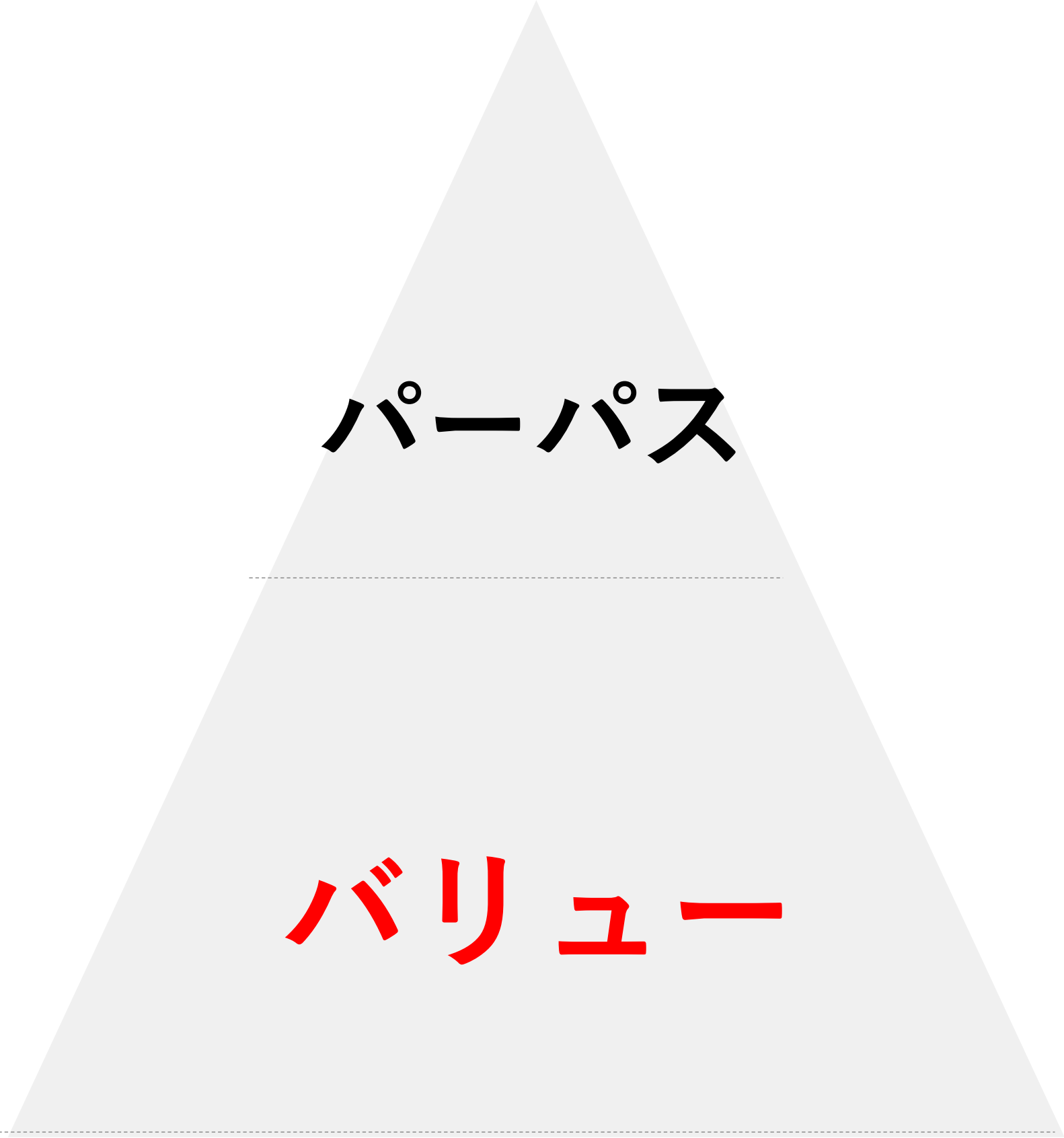
アグベルで働く
一人ひとりが大切にすべき価値観

日本の農業をアップデートし、 あたりまえの幸せを取り戻す。

アグベルは、危機的状況にある日本の農業を変えます。
品質、価格、流通、これまでのあらゆる常識を見直し、
誰もが挑戦できる、自由に競争できる、幸せに生活できる、
新しい農業のスタンダードをつくります。
この国が大切に守り育ててきた文化を、もう一度世界に誇ろう。

Value

アグベルで働く一人ひとりが
大切にすべき価値観



パーパス

バリュー

農業を愛する

常識にとらわれない

チャレンジを楽しむ

自分を磨き続ける

誰一人置き去りにしない

自ら機会を創り出す

日本初の果樹メジャー企業に
山梨から世界を代表する農業法人となる

AGBELL