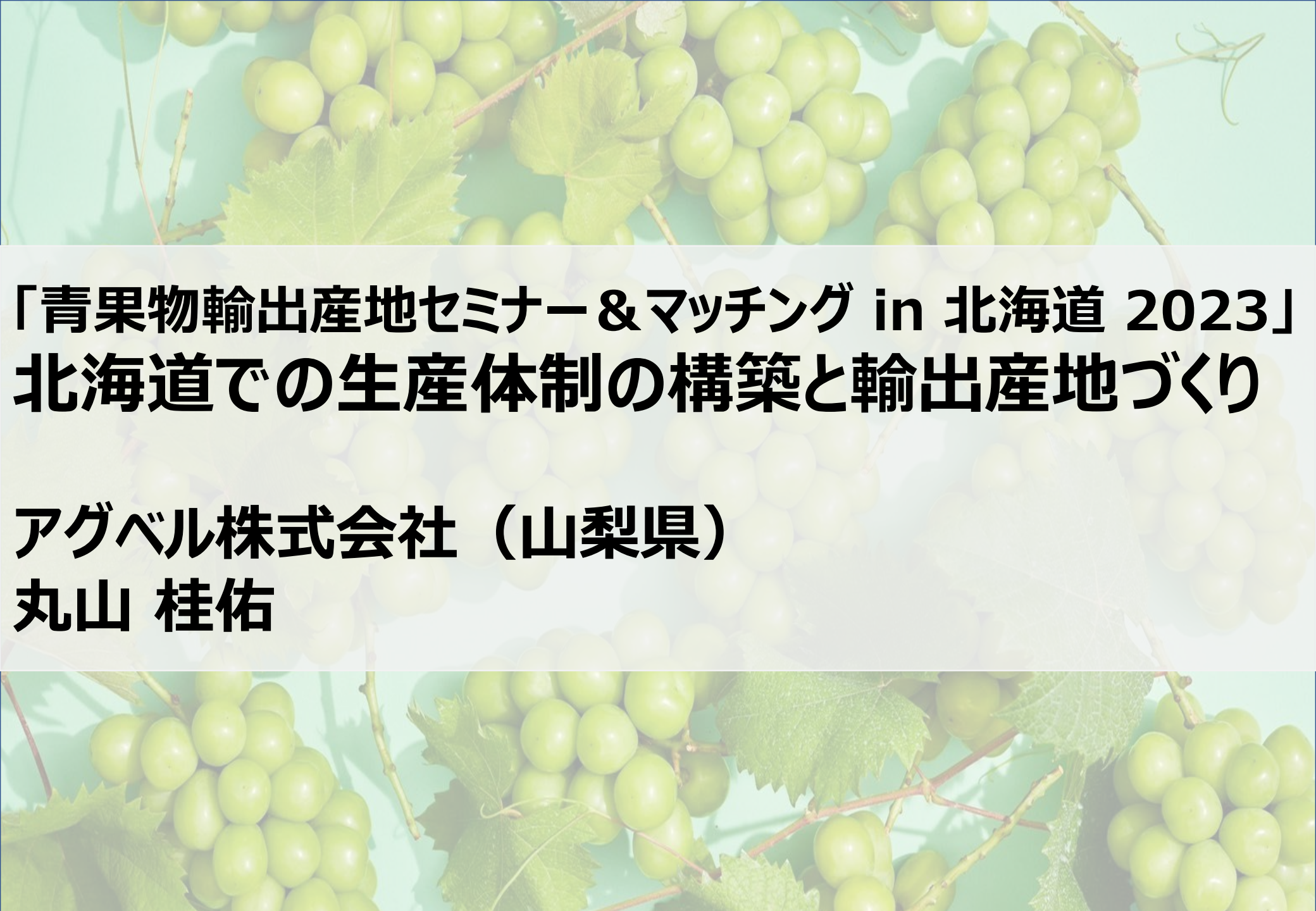




「青果物輸出産地セミナー＆マッチング in 北海道 2023」 北海道での生産体制の構築と輸出産地づくり

**アグベル株式会社（山梨県）
丸山 桂佑**

名前

丸山 桂佑 Maruyama Keisuke



■ 略歴

現在30歳で2児の父親。

リクルートに入社後、2017年に家業であった

山梨市の葡萄農家を3代目として継承。

2020年に果樹生産をイノベーションを起こすべく

アグベル株式会社を創業。

■ 会社概要

会社概要

社名 : アグベル株式会社

代表者 : 丸山 桂佑

設立 : 2020年1月

本社 : 山梨県山梨市大工312

従業員数 : 11 名

事業 : (1)ぶどう、いちご生産
(2)ぶどう海外輸出業
(3)選果場運営
(4)新規就農支援

実績

生産量 : 400,000房(昨年対比30%増)

従業員数 : 11名(昨年対比5人増)

土地 : 8ヘクタール(就農時から15倍)

実績 : GFPアンバサダー(優良事業者)
: ICCサミットKYOTO準グランプリ
: 2022年輸出に取り組む優良事業者
農林水産大臣賞受賞

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。

■ 直近の大きな3つの取り組み

アグベルでは直近下記3点の大きな取り組みを実施

① 耕作放棄地を 新しい農地

耕作放棄地**約10,000坪**を
1年で生産が出来る農地に



最終的に新規就農者へ
独立時に農地を提供

② 選果場を作り独自の 販路や海外輸出の強化

日本初の民間選果場を運
営し、**新しい販路を拡大**



近隣農家と連携した
輸出ロット確保

③ 新規就農支援の実施

ブドウの特性を加味した独立
支援により**新規就農者を拡大**



2020年夏に1名

2022年春に5名

業界の若返り・1次産業
の継続性

■ 進行中の取り組み ～生産の拡大(山梨県内/外での農地開拓)

生産の拡大に向けて以下2点を山梨県内/県外それぞれで実行中

茨城県桜川市の耕作放棄地を農地再生

今後茨城にて**約10ha**開園



新たな生産方法の開拓

10年後には自社生産**100ha**の生産を目指す



■ 組織図

代表
丸山桂佑



財務・採用・海外輸出
経営判断全般

国内卸売事業・観光事業
新規事業開発

執行責任者
渡辺健一



AGBELL
桜川

管理者
石場大和



AGBELL

管理者
雨宮賢 三枝哲也



生産者

内田宗次郎 今井貫太 中村優作



葡萄事業

管理者
木下晴登



苺事業

管理者
疋田恒朗



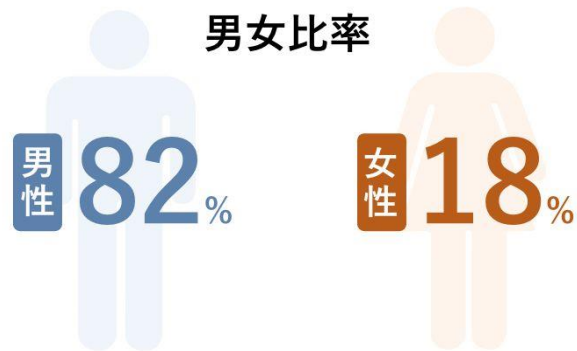
作業員 兼 事務
手塚南海



公園事業

葡萄事業

■ 社員プロフィール



※2022年10月現在

就農前の居住地

山梨県 石川県
愛知県 福岡県 他

※2022年10月現在

平均年齢

27.5歳

※2022年10月現在

スタッフの前職

ホテル業 消防士 大手メーカー
製造業 事務職 営業職 土木関係
コーヒー豆専門店 広告会社 他

※2022年10月現在

選果場について

■ アグベルの取り組み | 最短で届けるための独自販路の開拓

従来の販路とは異なり**新たな販路を提供**

＊ 民間の選果場は**日本初**

従来の販路

生産者

全農(JA)

卸売

仲卸業者

小売販売

お客様

新たな販路

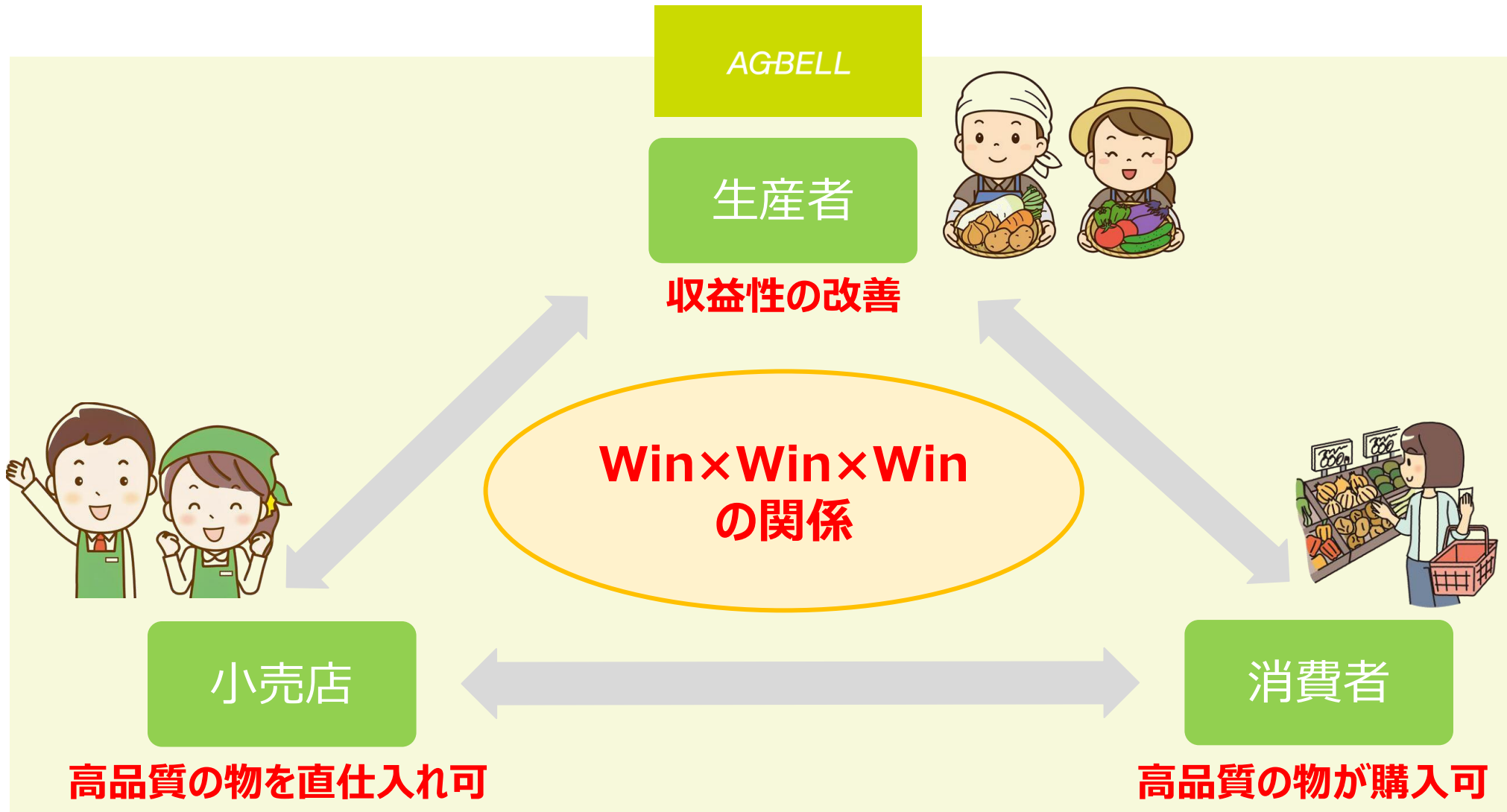
自社生産
+
生産者

アグベル選果場

お客様

アグベルの業務範囲

民間の選果場を作ることでそれぞれで大きなメリットが存在



2022年取組結果

アグベル株式会社の3期目の実績

- 1 ぶどう,もも取扱量200,000kg達成(約 輸出90,000kg)
- 2 アルバイトスタッフ100名を採用、時給1,200円(以前は900円)で雇用創出
- 3 他県での大規模生産、異業種との共創の実現
- 4 アグベルに出荷する事で農家の収益率が約30%改善

先日、菅元首相に弊社の自社農園に来訪頂きました



北海道での生産体制の構築

果樹の新たな産地になり得る北海道に注目が集まっている

背景

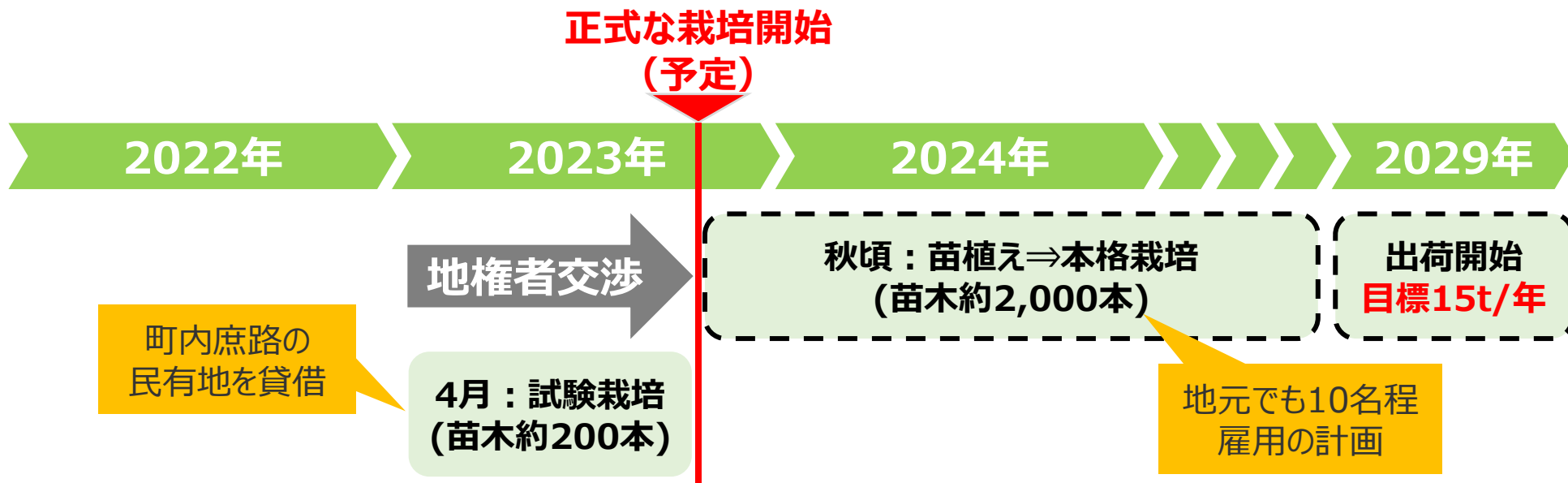
- ぶどう栽培は、春から夏の平均気温が10～20度と涼しく、寒暖差が大きい地域が最適
 - 近年、山梨は平均気温が25度を超え、暑い日が増えていたため、弊社も道内生産を検討
 - 返礼品の拡大で産業振興をはかる町の取り組みに共感したことをきっかけに「**白糠町**」に注目
 - 十数回視察し、気温・日照時間の条件が良好な**庶路地区山間部**での栽培を検討中

地域の特徴

- 日本の生産者が高齢化して減る中で、**広大な農地が多く、農業生産法人が集約して大規模に生産するトレンドに合っている**
- 気温が低い分、収穫期が本州より1～2カ月遅れるため、本州で流通量が減る時期に出荷できる
 - 醸造用ぶどう生産の気温にも適している
 - 輸出用だけでなく、北海道内の安定供給も必要

■ 北海道での生産計画

現在は地権者交渉中。2024年度内の栽培開始、2029年度の出荷を目指す



今後の展望

- ・ 醸造用シャインマスカットに限らず、生食用巨峰等の商品を生産
- ・ ぶどうだけでなく桃の生産についても検討
- ・ 北海道はインバウンドが多いため、海外旅行者への認知を通じて輸出に繋げる

輸出産地作り

■ 果樹産業を取り巻く環境マインドマップ

農業は生産者だけではなく経営者になっていかないと未来はない

農業経営

法律

果樹産業

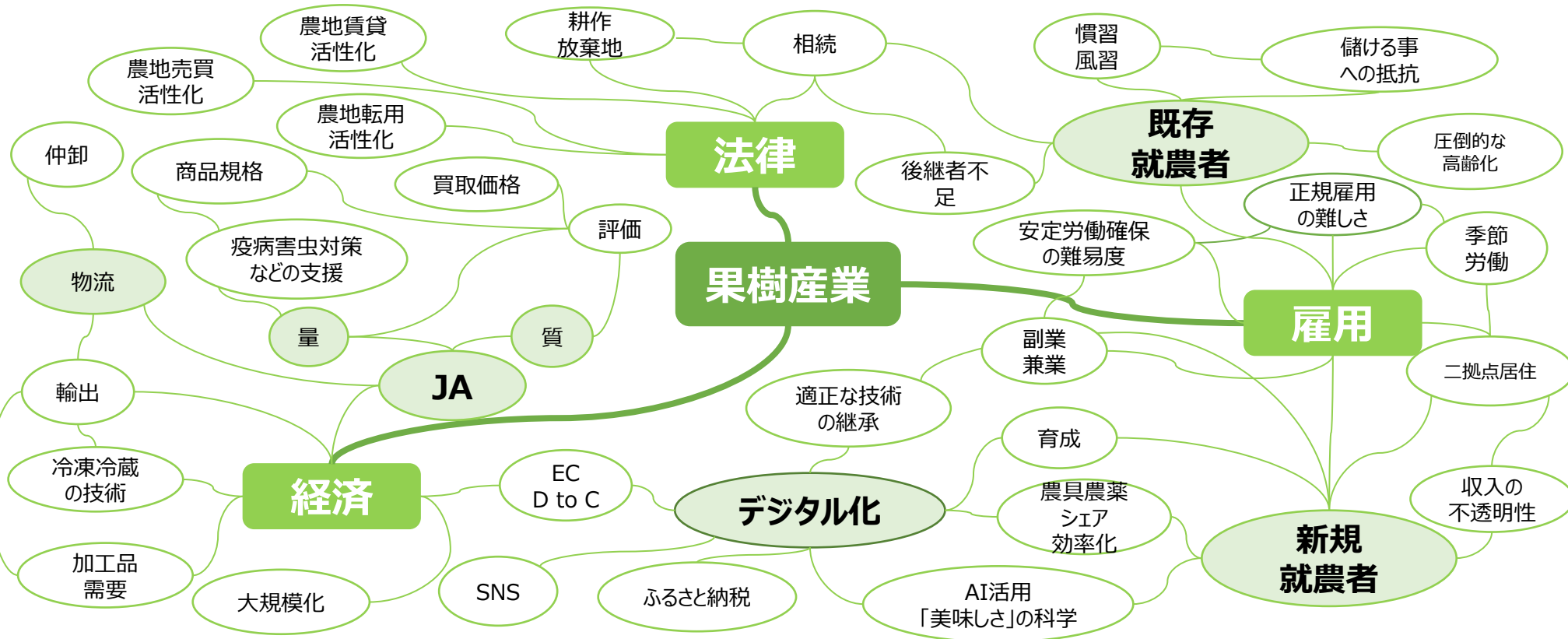
デジタル化

経済

既存 就農者

雇用

新規 就農者



新たな取組は、誰のどんな課題を解決しているのかを熟考し
産業の未来視点でどれほどインパクトがあるのかで判断

目的：新しいインフラになる

課題 A)：日本の就農者の高齢化と人手不足

解決 A)：新規就農者支援

■ 課題 A-1)：新規就農者の参入障壁

✓ 現状：経験や勘頼りの農業になっている

■ 解決 A-1)：テクノロジーによってマニュアルを作成

◆ 課題 A-2)：膨大なデータがないと精度が上がらない

◆ 解決 A-2)：品目の垣根を超えて果樹農家全体がデータを活用

➤ 足元の課題に対して深掘りして、取組み内容を広げる。
チャレンジに抵抗感のある人を巻き込み**GIVEし続け**成果を残すことが肝心

**GFPで産地連携を強め
新しい輸出モデルを設計し、
日本の農業界を
アップデートしていきましょう！**

AGBELL