

**「青果物輸出産地セミナー&マッチング in 山梨 2023」
山梨での生産体制スケールと輸出産地づくり**

**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年に果樹生産で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

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 耕作放棄地を活用し
生産規模を拡大

耕作放棄地約7ha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

民間選果場を運営により新
しい販路を拡大



近隣農家と連携した
輸出ロット確保

③ 根域制限栽培により、
生産の可能性を追求

他府県での生産を開始と合わ
せて根域制限栽培を開始

作業の方向（直線作業）



作業の方向（グルグル作業）



果樹品目における農業経
営の安定化

■ 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

管理者

雨宮賢 三枝哲也



生産者

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 醸造家
疋田恒朗



作業員 兼 事務
手塚南海



委託事業

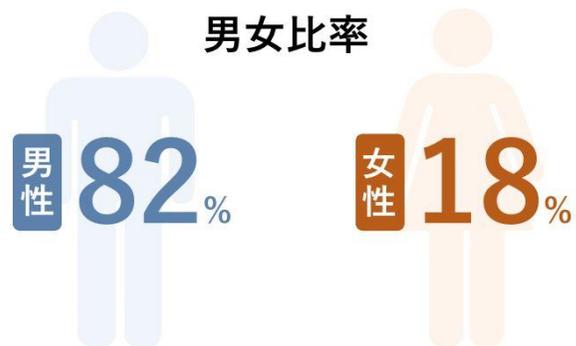
AGBELL
桜川

管理者
石場大和



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

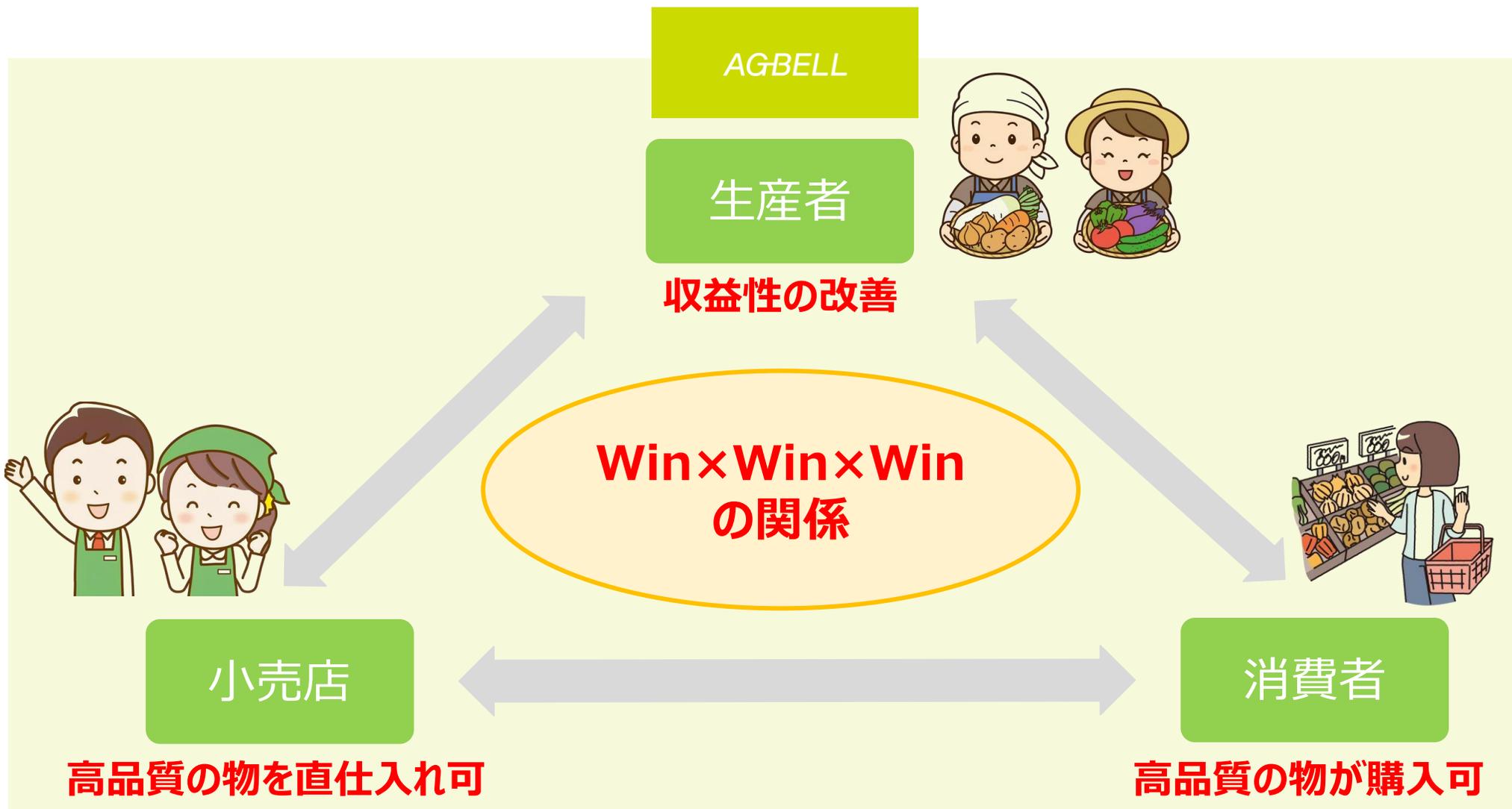
アグベル選果場

お客様

アグベルの業務範囲

■ 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

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



選果場の運営方法

選果場の運営方法

出荷状況・農家毎の意向を分類してデータ管理を実施

認知あり

認知なし

出荷経験あり

出荷経験なし

その他

希望 来年出荷を	1 積極 連続出荷 農家数：11 A品：31652 B品：22542 C品：5860	3 積極 今期初出荷 農家数：35 A品：29542 B品：29057 C品：5503	5 積極 前年出荷 農家数：1 A品：491.2 B品：108.4 C品：0.9	7 積極 認知未出荷 農家数：0 A品：- B品：- C品：-	9 未認知 農家数：0 A品：- B品：- C品：-	10 B品値上 離脱者 農家数：11 A品：1055 B品：1301 C品：96.09
	2 消極 連続出荷 農家数：2 A品：1542 B品：321.5 C品：321.5	4 消極 今期初出荷 農家数：14 A品：3703 B品：3107 C品：3107	6 消極 前年出荷 農家数：1 A品：116.5 B品：12.87 C品：12.87	8 消極 認知未出荷 農家数：0 A品：- B品：- C品：-		
希望しない 来年出荷を						

協業する生産者へのヒアリング項目

- 認知した年度
- 認知した経緯
- 初出荷した経緯
- 連続で出荷してくれた経緯
- 来年の出荷希望
- 出荷する理由/検討する理由
- B品をJA買い取り価格×0.8にした場合の意向

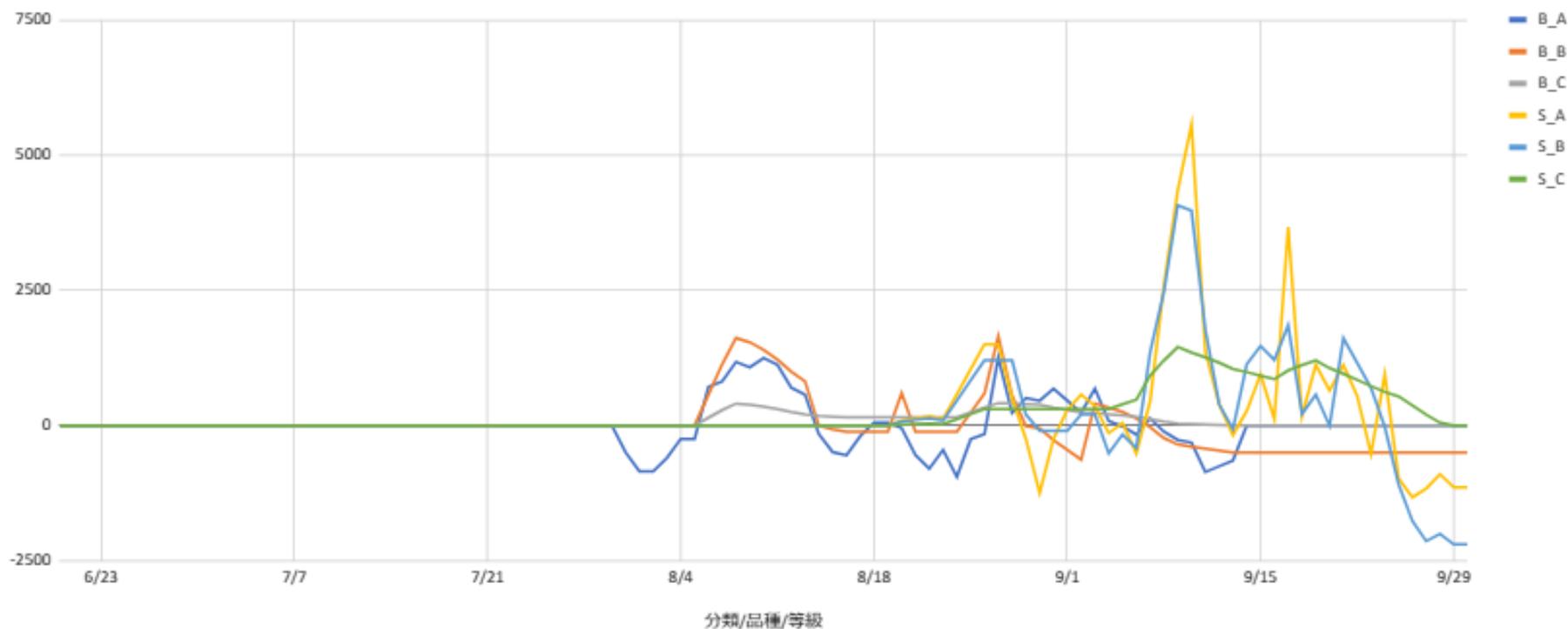


フォーマットを決めて、定性的・定量的なデータの集積を続ける

選果場の運営方法

データから仕入・出荷を予測し、管理に活かす

在庫/黒/A、在庫/黒/B、在庫/黒/C、在庫/シャイン/A、在庫/シャイン/B...



■ 選果場の運営方法

日付 (2023年)		8/25	8/26	8/27	8/28	8/29	8/30	8/31
巨峰		910	710	710	1010	1010	1010	1560
輸出	5kg箱	0	0	0	50	250	0	250
輸出	300g包装	0	0	835	30	360	210	720
国内	5kg箱	0	0	0	50	250	0	250
国内	300g包装	0	0	1035	30	360	0	810
個配	A							
個配	B							
販売合計	A	0	0	0	100	500	0	500
販売合計	B	0	0	1870	60	720	210	1530
在庫	A	255	199	199	283	283	283	437
在庫	B	287	224	224	318	318	318	491
差分	A	255	199	199	183	-217	283	-63
差分	B	287	224	-1646	258	-402	108	-1039

■ 選果場の運営方法

日付 (2023年)		9/1	9/2	9/3	9/4	9/5	9/6	9/7
巨峰		1542	1000		1475	1140		990
輸出	5kg箱	0	0	0	50	250	0	0
輸出	300g包装	0	490	0	0	240	165	0
国内	5kg箱	0	0	0	50	250	0	0
国内	300g包装	120	0	465	0	360	0	255
個配	A							
個配	B							
販売合計	A	0	0	0	100	500	0	0
販売合計	B	120	490	465	0	600	165	255
在庫	A	432	280	0	413	319	0	277
在庫	B	486	315	0	465	359	0	312
差分	A	432	280	0	313	-181	0	277
差分	B	366	-175	-465	465	-241	-165	57

■ 選果場の運営方法

日付 (2023年)		9/8	9/9	9/10	9/11	9/12
巨峰		990		490	490	
輸出	5kg箱	0	0	0	0	0
輸出	300g包装	0	675	0	0	0
国内	5kg箱	0	0	0	0	0
国内	300g包装	0	0	120	0	0
個配	A					
個配	B					
販売合計	A	0	0	0	0	0
販売合計	B	0	675	120	0	0
在庫	A	277	0	137	137	0
在庫	B	312	0	154	154	0
差分	A	277	0	137	137	0
差分	B	312	-675	34	154	0

■ 選果場の運営方法

日付 (2023年)		8/25	8/26	8/27	8/28	8/29	8/30	8/31
シャインマスカット		1330	1480	1480	1480	1680	1680	1680
輸出	5kg箱	0	0	0	0	0	0	
輸出	300g包装	0	0	0	1500	900	0	1425
国内	5kg箱	0	0	0	0	0	0	190
国内	300g包装	0	0	0	0	0	0	150
個配	A							

■ 選果場の運営方法

日付 (2023年)		9/1	9/2	9/3	9/4	9/5	9/6	9/7
シャインマスカット		2980	5600		2680	2130		4440
輸出	5kg箱	0	0	0	900	0	400	0
輸出	300g包装	0	0	760	600	1500	900	1050
国内	5kg箱	650	0	0	0	325	0	25
国内	300g包装	0	0	420	0	150	0	120
個配	A	380	380	380	380	380	380	380

■ 選果場の運営方法

日付（2023年）		9/8	9/9	9/10	9/11	9/12
シャインマスカット		4440		3690	3690	
輸出	5kg箱	0	0	500	1150	0
輸出	300g包装	0	0	775	900	1300
国内	5kg箱	0	200	0	100	1055
国内	300g包装	0	0	420	60	240
個配	A	380	380	380	380	380

市場外流通の需要は高まっているものの誰もやっていない取組

課題

- 貯蔵などは一切きかないため、1日1日の仕入れ、収穫、販売のフローの再現性を求められる
 - 委託販売ではなく完全買い取りのため売り切らないと赤字
 - 選果、パッキングにおける人材を毎日変動するなかで確保する
 - 物流の手配の複雑さ
 - シーズン前の営業活動(仕入れ、販売共に)

解決策と対策

- とにかく課題の解像度を上げるためのヒヤリングとデータ管理
- 急な出荷や過剰搬入時の事前対策
 - 選果場内の人々の生産性を毎日測定し改善していく
 - 輸出だけでなく、国内、個配などの出荷バランスを事前に決めておく

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



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

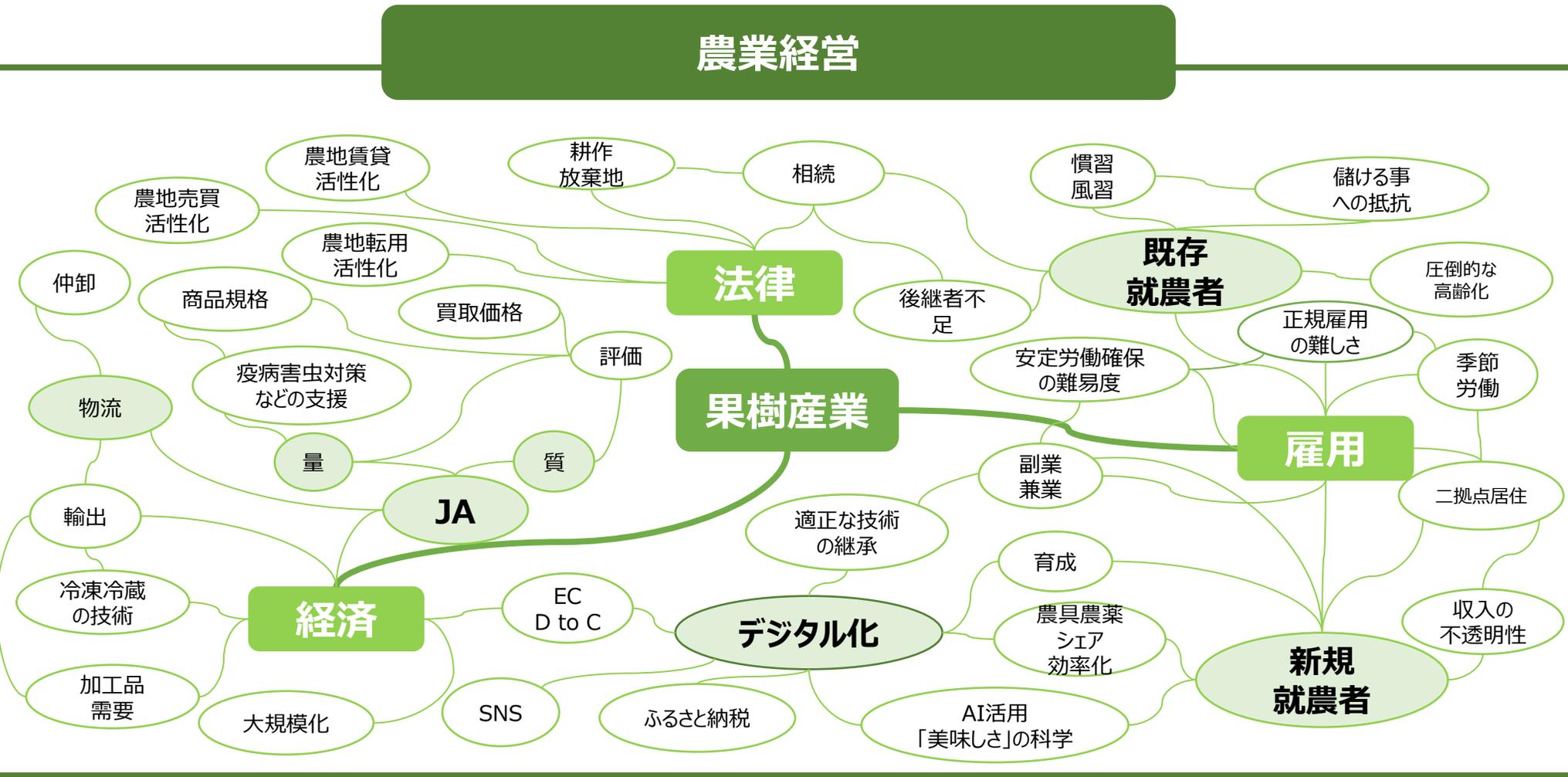
デジタル化

経済

既存 就農者

雇用

新規 就農者



■ 新規取組を検討している方へ

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

■ 今後アグベルが産地の皆様と目指していききたいこと

**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