

生産者やパートナー企業の支援で 誕生した、農業・青果流通の 新しい形を築く新会社 株式会社アグリゲート東北（山形県）



出資者・出資額表

●東北6次産業化ブリッジ投資事業有限責任組合	695万円
●地元農家合計	350万円
●(株)ジャパン・アグリゲート、(株)ハミングバード・インターナショナル、(有)館のおおすか以上3社による共同出資	345万円
合計	1390万円

【事業内容】

山形県の果樹農家が、食品流通・加工・外食事業の実績のあるパートナーの販路・ノウハウを活用し、ギフトマーケットや輸出等、果物の販路拡大を推進することで、新たなバリューチェーンを形成。原材料の付加価値向上を目指す事業。

農業者と流通業者が

一体になった、新たな流通モデル

2014年10月に誕生したアグリゲート東北は、山形県河北町^{（かほくちょう）}にあった1軒のコンビニエンスストア跡地を事務所を選んだ。従業員のデスクの横には天井に届きそうなくらい段ボールが高く積まれており、作業台では山形県産のりんごやラ・フランスが梱

包され、駐車場ではフォークリフトが走る。「何をやる会社なんですか？」とよく聞かれますが、私たちがここで、農家さんと流通業者が一体になった新たな流通モデルを作ろうとしています」と、代表取締役の宮川博臣さん。

アグリゲート東北は、山形県のみならずラ・フランス、さくらんぼなどの果樹生産者を中心にして設立された合弁企業で、A・F・I・V・E出資案件の中でも数少ない、流通を主軸としている事業体だ。流通のプロと地域生産者が連携して、品質の高い特産品を産直ギフトなどの高付加価値市場で販売拡大していくことを目指している。「地産地消という言葉がよく使われていますが、山形の場合、70%以上の果物が県外流通です。

大都市圏への流通体制をしっかりと構築していきたい」と宮川さん。

アグリゲート東北の設立を主導したのは、パートナー企業の1社であるジャパン・アグリゲート（本社・埼玉県）で、生産者・流通業者・小売店が連携した三位一体型の流通モデルを構築している会社だ。宮川さんはジャパン・アグリゲートで副社長を務めた経験・実績を活かし、新会社を運営していく。「農業の流通現場では、販売先が流通業者と取引する際、流通業者と生産者との信頼関係を重視しています。私たちにとっては実はそれが最大の強み。東北なら東北と産地に密着し、生産者と話し合いながら販路を開拓していきます。それが品質向上や生産者の収入アップにもつながります」と宮川さん。



株式会社アグリゲート東北 代表取締役
みやかわ ひろあき
宮川博臣さん (43)

銀行マンから流通の業界に転職。アグリゲート東北の設立で、家族揃って山形へ転居してきた。



山形の農家の未来を考える協議会 会長
たかはし ひこた
高橋彦太さん (32)

さくらんぼ（110アール）をはじめ、桃、すもも、米などを生産している農家の三代目。高橋さんが育てたさくらんぼは山形県の品評会で高く評価されている。

ビジネスとしての農業に楽しさを感じています

「山形の農家の未来を考える協議会」は2012年2月に6名の農家から始まりました。設立には、アグリゲート東北の宮川さんにも関わってもらい、流通のプロの視点から様々な叱咤激励を受けました（笑）。現在、地元の若い生産者を中心に約20名で活動を行っています。お客様の顔が見え、声が聞ける流通体系にしようという声やマルシェの出店、移動販売などにも取り組んでいます。先日、宮川さんと一緒に香港の市場を見学して、海外の販路開拓のイメージも持てました。アグリゲート東北の設立により、新規事業に取り組んでいくことの楽しさをメンバー全員が感じています。山形の農家の未来につながるような事業を起こしていこうというモチベーションも上がっています。」



青果を入れる箱は、りんご、ラ・フランス、桃など、どの種類でも使えるデザインを採用し、コスト削減を図っている。

生産者との信頼関係を強みに 開拓していく新たな販路

そのような信頼関係が、アグリゲート東北の協力生産者のひとつ「山形の農家の未来を考える協議会」との間で築かれている。協議会の会長・高橋さんはアグリゲート東北の出資者のひとりでもある。生産者と付き合う中で宮川さんは、「美味しくないものを美味しいとは言いません。それは僕の使命。生産者が、主体的に様々な課題に取り組



協力生産者グループ「山形の農家の未来を考える協議会」は、20～30歳の農業者で構成され、2011年2月、村山地方を中心に6名のメンバーからスタートした。



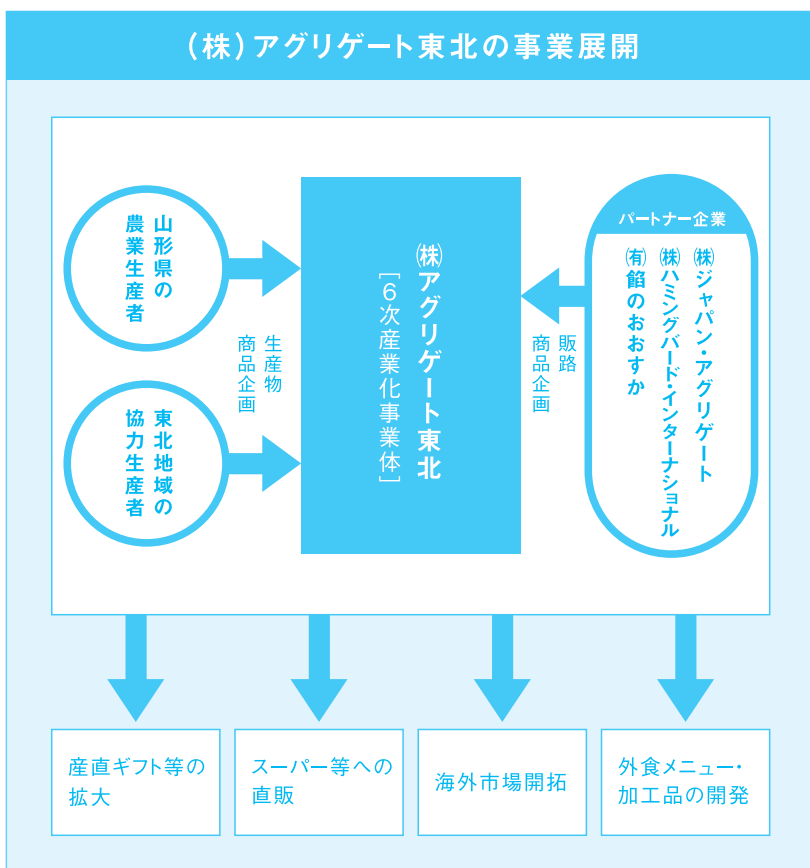
全国生産量の約7割を占める山形県のさくらんぼ。ハウスさくらんぼも含めると、毎年4～8月が収穫時期となる。

んでいくことを願っています。アグリゲート東北には、生産のプロがいて、僕たち流通のプロがいる。6次産業化はプロとプロが連携することによって、産業を強く大きいものにしていき、効率的にするのだと思います」と話す。一方で、流通業界に対する懸念も抱える。「農業界での流通は、価格決定も含めた販売委託が行われていることがほとんどです。さらに、生産者には農産物の安定供給が求められています。現代の流通では、安定供給

できない商品を抱えてしまった産業は衰退してしまいます。そんな時代背景の中、アグリゲート東北が築いていこうとしている流通のカタチは、販売する青果物の価格について、事前に話し合い、地元農家から直接仕入れるというシステムです。私たちが大事にしていることは、一時的に商品をどれだけ高く売るかということではなく、通年で一定の売上を維持することで、農家の安定した収入を確保し、さらにそれをどのようにして増やしていくか

「ということですよ」と宮川さん。宮川さんが、金融業から流通業に転職したのは、素晴らしい品質の果物を作る生産者に出会ったことがきっかけ。「このような農産物の良さを消費者に伝えながら販売していくお手伝いをしたいと思いました」と原点を振り返る。新会社設立から2カ月、アグリゲート東北は、首都圏の大手百貨店や量販店の他、通信販売向けの取引を開始。山形の生産者の思いの詰まった青果を届けている。

(株)アグリゲート東北の事業展開





出会った頃、高橋さんは、「ビジネスマンとしてどうなんだ!？」と宮川さんから叱咤激励されたことも。

生産者、パートナー企業との強い絆で新会社を設立

新会社設立にあたり、「生産者と流通業者が一体となった、新たな流通モデルを作りたい」という宮川さんの思いと同じ方向を向くメンバーが集まった。ジャパン・アグリゲートや山形の実産者以外に、仙台でイタリアンレストランを経営する(株)ハミングバード・インターナショナル、会津若松で和菓子を製造している(有)館のおおすががパートナー企業として共同出資。両社の経営者の二人は宮川さんの盟友で、農商工連携を成功させる人材の育成を目的とした研修の同期メンバーとして出会った。

「出資同意決定に至るまでには、

サブファンド等と様々な書類のやり取りがありますが、パートナーとの信頼関係がなければ円滑に進められなかったと思います。また10カ年計画の書類作りでは、現在のように入業経営を取り巻く環境変化が目まぐるしい時代に、ベンチャー企業が10年先のことを予想しなければならぬことに戸惑いもありました。ですが、様々な条件を仮定をして数字を組み立てていくと、なるほどと思うことがあり、新鮮で勉強になりました。ファンドの担当者に親身になって相談に乗っていただいたのがありがたかったですね」と宮川さん。

今回、A F I V Eを活用した理由は、農業者との連携強化にあると宮川さんは語る。「アグリゲート東北の設立を主導したジャパン・アグリゲートは、2015年の会津若松をはじめ、全国に5つの拠点展開を考えています。それは、単なるグループ会社としてではなく、それぞれ地域の農業者の意志を大切にしながら地域の活性化に貢献できる会社にしていきたいと考えています。会社設立にあたっては、農業者はリスクを負うことになりましたが、主体性が強くなります。」現在、パートナー企業との連携では、海外での販路開拓、外食メニュー・加工品の開発が進められている。

生産者の声や思いを消費者に伝えていく新しい流通

「現在、品質や価格に対する消費者の求めるレベルは日々高まっています。一方で農業は、限られた期間や耕作面積の中で、いいものを生産できるかを追求しますが、生産できる農産物の量は限られ、コスト低減の難しさに直面しています。このようにして消費者が求めている



株式会社ジャパン・アグリゲート
代表取締役社長
いわた けんじ
岩藤 健二さん (44)

東北の果物を中心とした青果物に付加価値をつけ、首都圏の外食産業、仲卸などへ販売を行っている。

ることに生産者は対応しきれず、大きなギャップが生まれてしまっています。ギャップを埋めていくためには、消費者は生産者がどのような状況で食物を栽培をしているかを知ること、そして、日本各地の生産者が自分たちの思いを伝えていくことが必要です。アグリゲート東北はそのための拠点作りのひとつで、この流通モデルが成功して日本中に広がっていくことを希望しています。ジャパン・アグリゲートは、首都圏に拠点を置く流通のプロとして、大都市での販路開拓や東南アジアを中心とした海外展開など、緊張感を持ちながらアグリゲート東北をサポートしていけたらと考えています。」



アグリゲート東北の拠点は、コンビニの跡地を活用し2014年10月1日立ち上げられた。



株式会社アグリゲート東北
山形県西村山郡河北町西里418-1
TEL:0237-85-0611