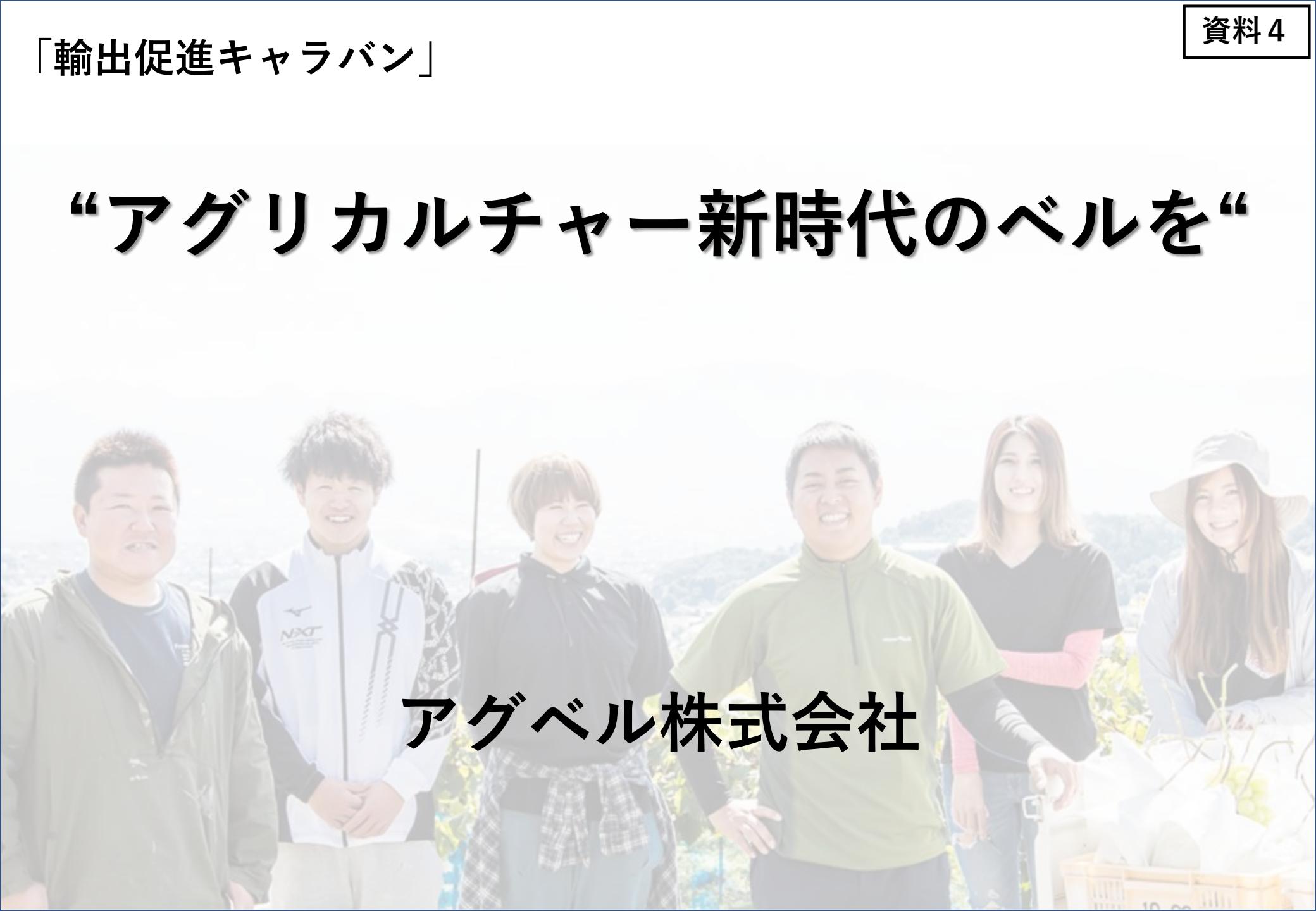


「輸出促進キャラバン」

“アグリカルチャー新時代のベルを”



アグベル株式会社

プロフィール



名前

丸山 桂佑 Maruyama Keisuke



■略歴

現在29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。

■引き継いだ現状

2017年に就農した当初の現状

栽培面積

当時は**1,500坪**

房数

当時は**15,000房**

雇用

アルバイトスタッフも**3名**で時給も**900円**で雇用

収益性

既存の販路だと収益性は低かった

起業のきっかけになった課題

就農後に感じた課題

市場の課題

(1)販路の固定化

(2)農業の属人化

(3)生産者負担の出荷形態

(1)農業者の減少

(2)生産者の高齢化

(3)耕作放棄地面積の増加

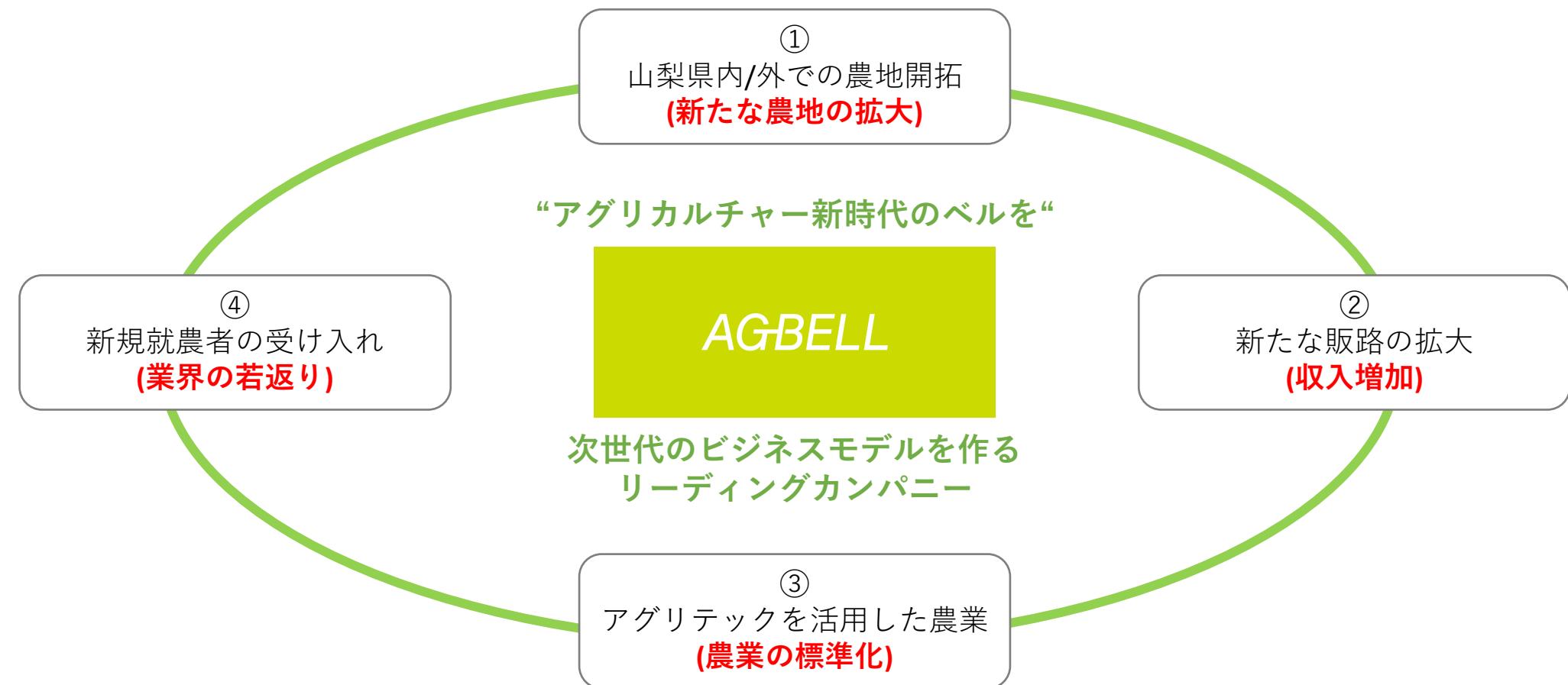
+



アグベルが“新しいインフラ”になる



アグベルを中心にして産業を底上げ



アグベルの取り組み① | 山梨県内/外での農地開拓

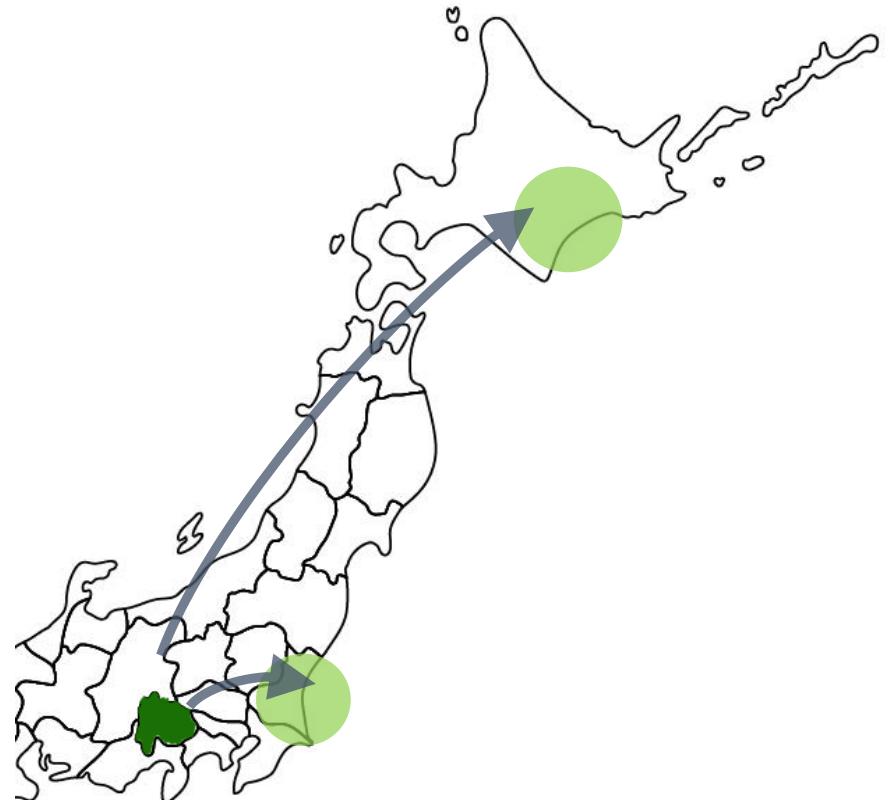
山梨県内の耕作放棄地を農地に。

*1年で**約6,000坪**を耕作放棄地から農地に。



山梨**+茨城・北海道**で農地開拓。

5年後には**約7倍**の農地を目指す。





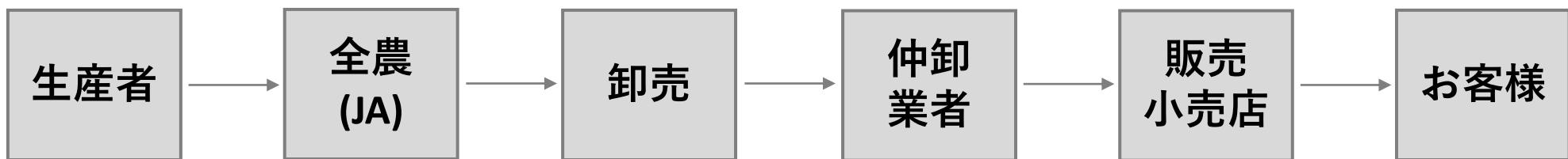


アグベルの取り組み② | 最短で届けるための独自販路の開拓

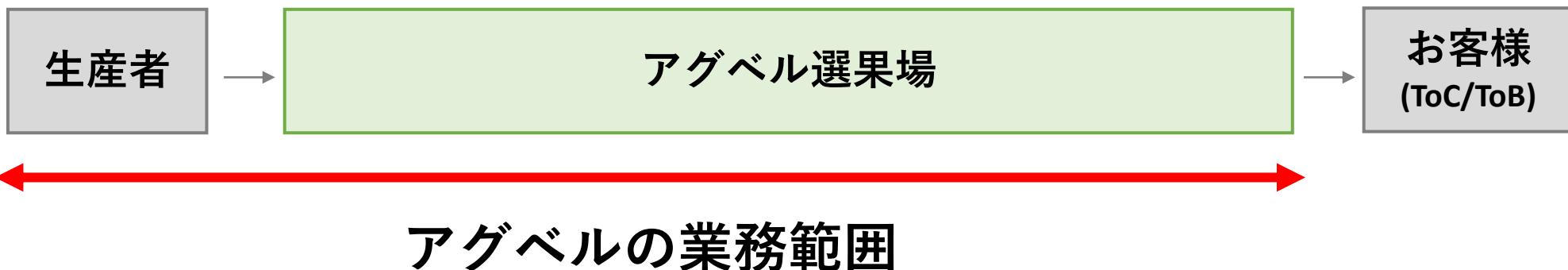
従来の販路とは異なり **新たな販路を提供**

* 民間の選果場は **日本初**

【従来の販路】



【新たな販路】



ぶどう輸出に向けた強みとこだわり

近隣農家と連携した輸出口ット確保



現地ニーズへの細やかな対応



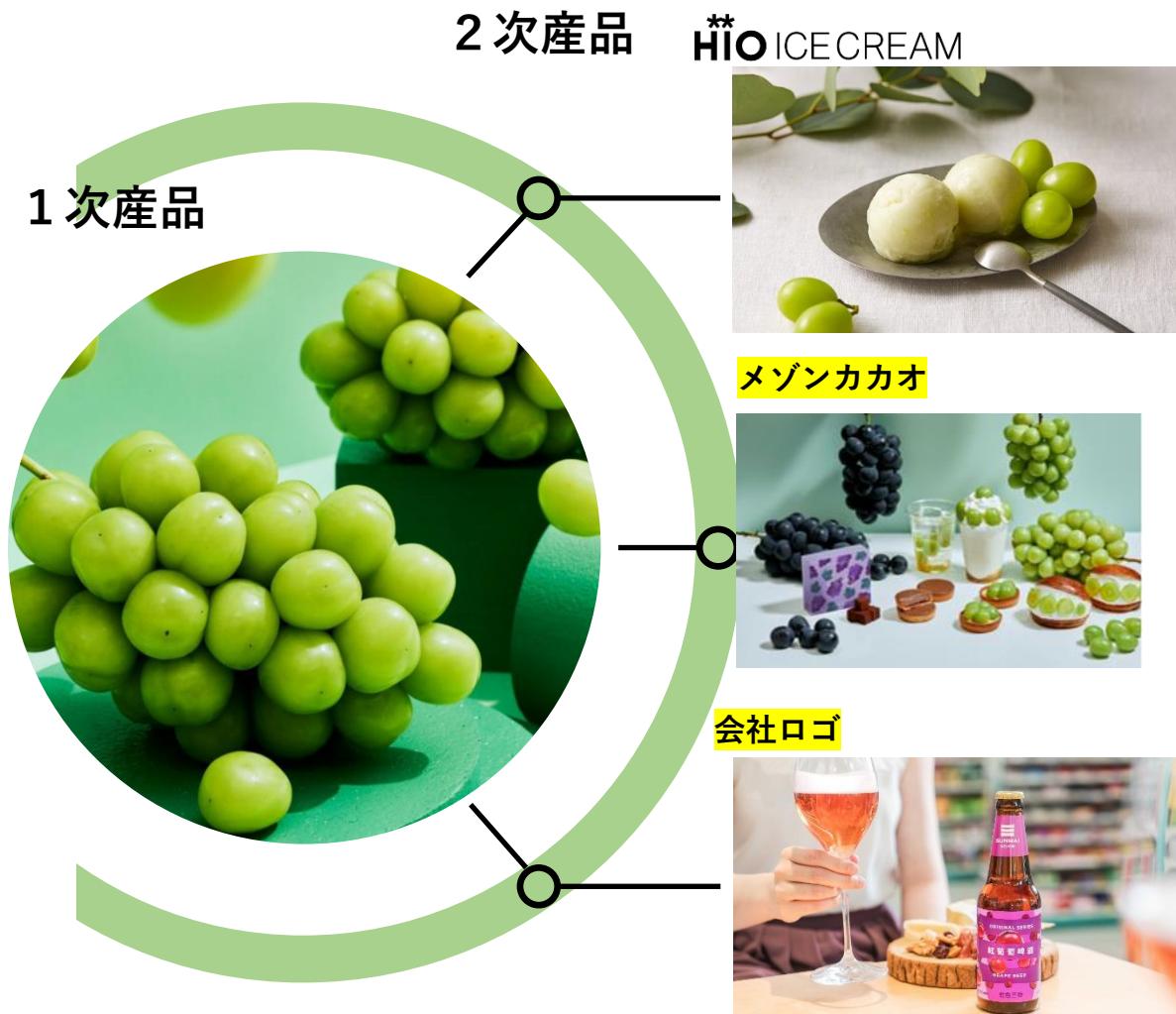
- ・輸出するぶどうの約6割は運営する選果場(参画農家)から仕入
- ・40-50戸の農家と密接に連携、残留農薬等の基準を満たす栽培を担保

- ・自社オリジナルのパッケージを制作、見た目の上でも差別化
- ・QC(クオリティ・コントロール)専属スタッフを配置、海外で好まれる品質の確保を追求



アグベルの取り組み② | 独自販路から見据える2次產品開拓

様々なブランドとのコラボレーションにより、
そのまま食べる以外の選択肢(2次產品)を提供する機会が増加



▼ 2次產品のメリット

1. 加工することにより葡萄を年中楽しめる
2. 贈答品のイメージで食べて頂く機会が少なかったが手に取って食べて頂く機会が増加
3. 口スを口スのままに終わらせないことによって収益の増加

AI解析会社と協業：5年後のテックビジョンを作成



VegeTrade

高品質なぶどう生産を作れる生産技術のマニュアル化

1年後

匠の技をデータ化 + 蓄積

成長過程を圃場別に毎日画像で収集

Day1 Day2 Day3 Day4 Day5



活用例

- AIで病気予知・等級診断
- A品を育てる栽培技術の確立

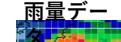
3年後

データ解析を活用した
収量予測

気温データ



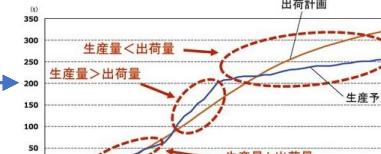
雨量データ



圃場データ



各種データを学習し収量を予測



5年後

最先端のフルーツ専門
研究機関を目指す
ぶどう以外の栽培に応用



イチゴ

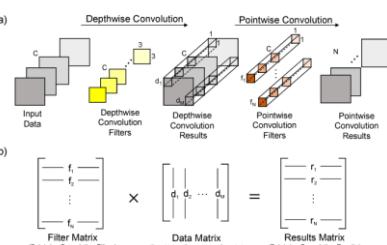
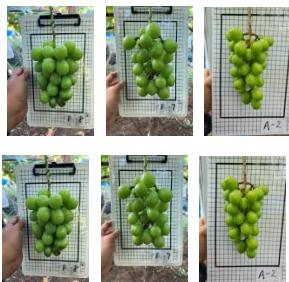


- 高品質なフルーツ栽培技術の
パッケージ化
“誰でも安定的に栽培できる
技術体系の確立”

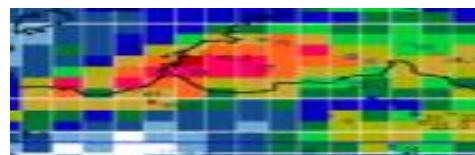
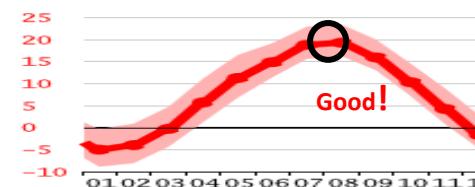
- 栽培条件を踏まえた収量予測
(予測情報を元に経営判断)

直近の取組事例（摘粒箇所の自動判別）

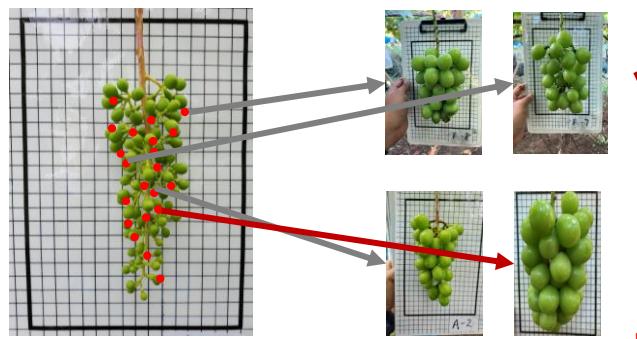
長年の経験と勘が必要となる摘粒技術を誰でも習得できるように



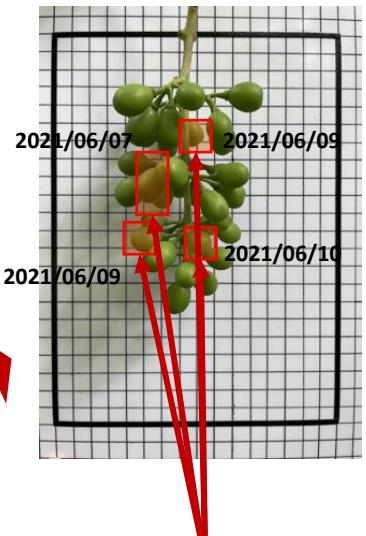
熟練の技術・正確な成長記録・土壤情報・
気候情報を最先端の画像解析AI技術を用いて学習



適切なタイミングを予測



どこを敵粒すると
どのように育つかを予測



摘粒すべき実と
タイミングを判定

オリジナル品種で日本の知的財産を守る

品種による差別化

AGBELL

品種開発

生産

流通

小売

消費者

統合バリューマネジメント

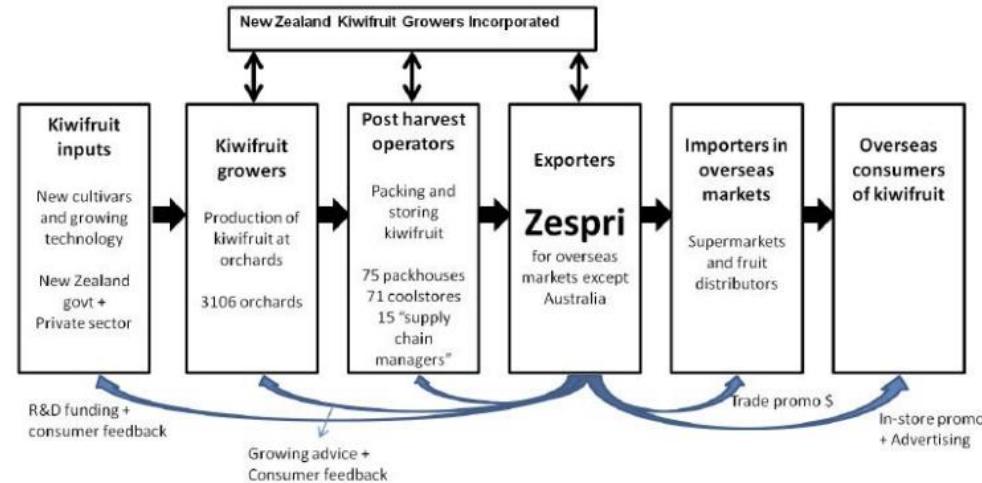
ぶどうのゼスプリを目指す

Zespri (NZ)

キウイの農協が民間化。ブランド化による**単価維持機能**を果たして農家の経営を安定化。
研究開発・生産・流通・プロモーションを一気通貫で取り組むZespriモデルを構築。



Exhibit 4 New Zealand Kiwifruit Export Supply Chain



Alvarez, Jose B., and Mary Louise Shelman. ["Zespri."](#) Harvard Business School Case 511-001, December 2010. (Revised January 2012.)

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

背景



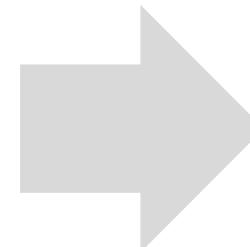
支援内容

- ・ ブドウは、植木から収入発生までのリードタイムが3~4年存在
 - 新規就農者の確保・定着が特に困難な品目
- ・ 独立までの収入を保証(アグベルで雇用)
- ・ 独立に向けた支援
 - ✓ 独立するまでに生産技術を伝授
 - ✓ 耕作放棄地から農地した土地を提供
 - ✓ 既存農家さんと関係構築支援
- ・ 独立後の支援
 - ✓ アグベル向けの販路を提供し"出口"を整える

2020年夏に1名



2022年春に5名



アグベルにとっても高品質商品の取り扱いが増え、Win-Winの関係を実現

アグベルの取り組み⑤ | 新規就農支援の実施(インターンの受け入れ)

GFP取組の一環で、輸出に興味のある大学インターンを受入



東京農業大学
国際食料情報学部
矢ヶ部 音羽さん



東京農業大学
国際食料情報学部
小林 勇介さん

葡萄畠でのジベレリン処理(種抜き)

- 実際に葡萄畠にお招きしてレクチャー後に作業を実施



起業塾ツアーライ生との交流

- 新規就農新規生も交え、未来の輸出プレイヤーのネットワークを構築



白百合醸造(ワイナリー)見学

- 六次産業を手がける白百合醸造に協力いただき、一次産業以外の葡萄產品も直に体験

■ 新規取組/就農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

 解説 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

 ■ 解説 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

 ◆ 解説 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

農業に新時代の鐘を鳴らす



AGBELL