

農業参入1年でプロ農家以上?!  
反収20t・キロ単価654円を達成!

2018年11月22日(木)



有限会社魚松  
農場名:66ファーム  
生産面積:10a  
生產品目:トマト

先着  
50名様  
限定

# 儲かる農業 を実現する

 JAMPS

「儲かる農業=高収量×高品質」  
私たちは生産技術からマーケティングまで  
企業の農業参入をトータルにサポートします

第2回農業参入企業 現地視察セミナーIN兵庫 2018年11月22日(木)

企画

 JAMPS

(平日10:00~17:00)

TEL 03-5577-7677

株式会社JAMPS

〒101-0047 東京都千代田区内神田1-1-5 ペンチャーKANDA 512号  
担当:ヤマモト

【催】株式会社キャラバンツアー東京支店営業第一部 〒101-0044 東京都千代田区鍛冶町1-9-2 高梨ビル6F TEL:03-5295-1701(担当:オカベ)



いろんな企業が農業に参入しているけれど、

# 「本当のところ、儲かるの？」

と正直、思っていないませんか？

## 「カンタンには、儲かりません」

特に、1年目は赤字を覚悟しなくてはなりません。

私たちJAMPSが提案するビジネスモデルは、

**3年目黒字化・投資回収は5～7年**です。

だからこそ、農業の企業参入は**本業が好調でかつ、本気で次の事業の柱としようとする企業様**にしかオススメできないビジネスモデルなのです。

有限会社魚松様は、**未経験から農業に参入した2年目**の企業様です。

生産から販路開拓まで、試行錯誤を重ねながら必死に取り組んでいる

**「今しか話せない経験談」**を、農業参入を検討している経営者・経営幹部の方に聴いていただきたいと思いから、ご案内させていただきました。

## スペシャルトークゲスト

## 有限会社魚松～トマトの生産直売「66ファーム」

長井泰道氏  
代表取締役



農場名	66ファーム
ホームページ	http://66farm.net/
所在地	〒677-0004 兵庫県西脇市市原町21-1
栽培面積	トマト：1,000平方メートル
参入時期	2017年8月
販路	自社直売店、自社の業務スーパー、農産物直売所、地元スーパーマーケット、その他
企業名	有限会社魚松
業種	業務スーパー、リサイクル事業、農業事業

### 業務スーパーを展開する有限会社魚松が農業に参入した背景とは？



有限会社魚松は、大正5年に長井松之助が魚屋として「魚松商店」を創業しました。以来、二代目長井隆一、三代目長井泉と受け継ぎ、四代目として私、長井泰道が受け継ぎました。

創業以後、先代から受け継がれてきたことは、美味しく「安心・安全・低価格」をモットーに、食を通じ、地元西脇の皆様「食卓」の笑顔と健康に貢献することです。経営を引き継いだ四代目である私が、地元で貢献できる事業として始めたのが、平成13年「業務スーパー西脇店」をオープンしました。現在では、業務スーパー3店舗と、グループ会社としてリサイクル事業を行っています。

長年、「食」の小売業を営んできた中で、いつかは「農業」に参入したいという想いがありました。業務スーパーでは、二次産業とよばれる「食品加工」、三次産業とよばれる「流通・販売」を行っています。

一次産業である「農業」に参入し、企業全体

で六次化を目指すことが、地元西脇の皆様に「食」を通じて貢献できることだと信じ、参入に踏み切りました。

### 農業参入を決めたきっかけはなんだったのでしょうか？

JAMPSの社長である白川氏が前職時代に主催された今回のような視察セミナーに参加しました。そこで現場を視察し、講演を聴いたことがきっかけです。「高収量×高品質」を実現できれば「儲かる農業」が実現できると納得できました。

特に弊社は業務スーパーを3店舗運営しており、「販路」をすでに持っています。昨今、ネット通販などにより実店舗小売業も衰退産業と言われています。弊社としては5年後、10年後、30年後のため、新しい事業の柱が必要だと考えたところ、「農業」に可能性を感じました。

ただ、まさか白川氏が独立するとは思っていませんでしたが（笑）

しかし、独立してまで「儲かる農業」を実現したいという白川氏の熱さが、さらなる後押しにもなりました。

### 農業未経験で参入された1年目、苦労したことは何でしょうか？

まず計画を立て、いざ農業参入を決心したところですぐに躓きました。

すでに「農地」は、個人で所有していたので探す手間は省けましたにも関わらず……。他の企業参入の事例を伺ったところ、肝心の農地がなかなか確保できないとのことでしたので、弊社は恵まれていました。



しかし、個人で所有していた農地にも関わらず、なかなか工事が前に進まないのです。通常、着工から完成まで約2~3か月のところが、なんと8か月以上もかかってしまったのです。

また、栽培に関しては、JAMPSさんで研修や勉強会を開催していただいたのですが、何せ化学式のオンパレード（笑）。最初はなかなかなじめませんでした。

やっとの思いでハウス建設も終わり、昨年8月25日に第1回目の定植を行いました。

## 栽培開始後、苦労したことは何でしょうか？

順調に果実がついてきた10月中旬頃。自社の業務スーパーと軒先にしか販路がない中で、一気に収穫が始まってしまったため、販売に四苦八苦しました。

さらに、そのあと2段目、3段目の果実の90% 尻腐れになってしまい商品にできない……。夢にまで出てきそうでした。JAMPSさんともしっかりと対策を練って今作を迎えているので、確実な管理を行っていきたいと思います。



特に季節の変わり目の栽培が難しかったように思います。急激に野温が下がるタイミングでボイラーが遅れたり、急に日射量が多くなるタイミングで遮光の調整をうまくできなったり……。などいろんな経験ができた1年でした。

しかし、毎日「栽培管理表」に入力してきたデータと、JAMPSさんの他のクライアント先の情報をもとに管理の精度が高まっている実感があります。昨年の失敗は繰り返すことのないようにできることを日々積み重ねていきたいと思います。

## 栽培開始後、手応えを感じたことはありますか？

大きく3つあります。

1つ目は、私たちが生産しているトマトに自信を持たせたことです。JAMPS流の生産技術でできるトマトは、糖度の高い、いわゆる甘いトマトではありません。糖度だけではなく、酸味も旨味もバランスよくある、昔ながらのトマトらしいトマトです。

昨年10月下旬から今年の7月まで販売をしましたが、すでに多くの方にリピートしてもらっています。農業に参入してたった1年でファンがついてくれたのです。

2つ目は、西脇市にはトマト農家さんがそもそも少ないという点です。ですので、10月中旬から2月までは、地元のトマトはほぼ66ファームのものだけになるのです。生産がうまくいけば販路もできた今期は、販売に困ることはないという自信を持っています。

3つ目は、素人で参入したにも関わらず、1反あたり20tの生産を行うことができました。いろんな失敗を繰り返した昨年でもこの結果だったのです。今年目標は最低1反あたり35tを収穫することですが、農場長の成長とJAMPSノウハウの発展がそれを可能にすると信じています。

## 今後の展望と本現地視察セミナーに参加を検討されている方に一言お願いします。

トマト生産でしっかり結果を残すことができれば、いちご栽培やほかの野菜の生産を展開していきたいと考えています。そして、有限会社魚松として、全社を上げ「六次化」していくことが、弊社の社員はもちろん、西脇市の消費者の方、西脇市の発展につながると信じています。

農業はただ野菜をつくって売るのではなく、売れ残ったトマトや裂果がひどく商品にならないものを新たに加工品して販売したり、教育的な要素、観光としての要素などいろんな可能性が広がっています。

JAMPSさんと共に農業に従事する中小企業の経営者の方も、「新たな事業の柱＝農業」と元気な方がとても多いです。お互いに切磋琢磨しながら発展できる出会いもあります。

私も参入前、いろいろと教えてもらいました。ぜひ皆様が、直接現場を見て、率直な疑問をぶつけていただければ光栄です。



視察先

2017年8月下旬定植開始

1年目で反収20t・キロ単価654円達成！



▼軒先販売の店舗



▼収穫前のトマト(中玉)



▼業務スーパーでの売場展開



▼農産物直売店での試食販売



▼収穫後のトマト(大玉)



▼自社トマト100%ジュース



▼料理専門学校の学生受け入れ



▼売れ残りで製造したケチャップ



# JAMPSが提案する トマト生産・販売の数値計画

■ トマト生産数値モデル(※3年目以降の数字です)

		既存ハウス栽培	オランダ型植物工場 (太陽光利用型)	JAMPSモデル
反収		20t	40t~50t	40t
単価		300円/kg	(150円/kg)	600円/kg
売上(反当たり)		600万円	(600万円)	2,400万円
2反年間売上		1,200万円	(1,200万円)	4,800万円
2反投資金額		少	(1.5億円以上)	約5,800万円
営業利益		0	(赤字)	30%
生産	灌水	手灌水	自動	自動
	培地	土耕	水耕	土耕
	管理	経験	植物生理学	植物生理学 プロバイオシス
販売		市場・JA	模索中	直接販売 軒先&卸

JAMPSのクライアントは、**異業種から新規参入された中小企業様**ばかりです。

我々の農業生産モデルは、太陽光利用型植物工場に分類されるものです。通常、太陽光利用型植物工場は施設の投資金額が非常にかかる状況です。

それを打破するため、独自に農業ハウスメーカー等と連携し、独自の生産技術を生かすための環境制御ができる農業ハウス・設備を組み合わせ、一般的な太陽光利用型植物工場と比べると、**大幅に投資金額を削減**しています。

中小企業様では何十億もの投資金額をかけることはできません。したがって、2反の小規模からスタートし、**5~7年で回収**を見込めるモデルを進めています。



# 素人が参入して初年度から生産できる 高品質高収量栽培システムとは??

## JAMPSの高品質高収量栽培システムについて

「品質が高い」農産物が、「高収量」で生産できる手法を中心とし、システムとして農業技術を必要とする部分を機械化や外注化を図って効率化、リスク軽減する方法です。生産手法と仕組みについてですが、オランダに代表される環境制御技術といった最先端の環境制御と隔離土耕による独自の栽培技術を組み合わせることで農業素人でも1年目から高いレベルの生産が行えます。高品質な農産物が、大量にできるということは、「価値/価格」が高く、非常に販売もしやすいのです。

現在「トマト生産」と「いちご生産」のシステムが確立されています。事例企業はトマト生産で農業素人参入で初年度1反(300坪)で年間になると約20t生産できました。そして3年目には40t/反の収穫を可能にする栽培システムです。

### 【JAMPSが提案する素人で可能な高品質高収量生産システム】

特殊農法(植物生理学+土壌学+ $\alpha$ )

× 環境制御技術 × 異業種参入失敗原因の排除

### 【光合成の働きを最大限引き出す特殊農法と環境制御技術】

光合成 = 光 × 水 × 二酸化炭素 × 栄養素 × 微量元素  
⇒ 炭水化物と酸素

環境制御設備を活用し、農産物の生育に合わせて、もっとも光合成が活発になる環境をつくりだします。温度、湿度、二酸化炭素濃度などを、最適な状態にハウスがプログラムどおりに自動的に調整することができます。水やりや施肥は自動的に行われますし、窓の開け閉めでの調整等経験による部分をシステムが行ってくれるため、素人での失敗も減ることになります。

▼参入1年目の中玉トマト



▼参入1年目の大玉トマト



▼比重が重く水に沈む大玉トマト



# 農業参入1年・・・奮闘している最中のリアルな現場を体感してください！

農業ビジネスをすでに検討している方、今後検討したいという方、興味があるという方のために、農業参入1年目のリアルな現場を体感していただきたいと思います。

- ① I o t を利用した環境制御型農業の実態とは？
- ② 毎日の栽培管理方法と作業風景ってどうなんだろう？
- ③ 新規参入して苦労したこと、今現在苦労していることは何なのか？
- ④ なぜ農業ビジネスに参入したのか？その手応えは？
- ⑤ 販路開拓で苦労したこと、うまくいったこと
- ⑥ 生産現場で大切にしていること
- ⑦ 現場で働いている人はどうやって採用したのか？
- ⑧ 商品開発の経験はないけれど自分たちでもつくれるの？
- ⑨ トマトを購入してくれたお客様の評判
- ⑩ トマト本来のおいしさを引き出したトマトを実際に食べられる
- ⑪ 参入までにどんな準備が必要？
- ⑫ 実際いくらで売れるの？
- ⑬ 販路開拓でうまくいくの？
- ⑭ 直売所で他のトマトと比較されて売れるのか？
- ⑮ どんな会社が農業ビジネスに向いている？

・・・など、他にもまだまだお伝えしたい事はたくさんあります！



# 農業参入に向いている会社 15のポイント

大企業をはじめ、昨今は中小企業でも多くの経営者が「農業ビジネス」に興味があるようです。それもそのはず。これからの日本は人口減少時代。全業種で安心とはいえません。そんな中、「**農業＝製造小売業もしくはメーカーである**」という発想でビジネスモデルに興味を持つ方も多いかと思えます。

以下は、農業参入に向いている会社の特徴15個にまとめました。ぜひチェックしてみてください。

- ①そもそも本業がうまくいってる企業
- ②本業でも成功しそうな優秀な人材を「責任者」として確保できる
- ③工業製品ではなく農産物であるため、品質にばらつきがあることを納得できる
- ④社長が次の事業の柱として責任を持ち、やり遂げる想いがある
- ⑤本業で社長が現場にかけずりまわるのではなく、「経営者」としての仕事ができています
- ⑥信じるべき農法を素直に実践できる
- ⑦すでに小売業など自社で販路を持っている企業
- ⑧地域一番店もしくは地域に愛されている企業だと感じている
- ⑨2反からはじめたととしても今後、規模拡大・関連事業へ展開したい
- ⑩他社と連携して情報共有ができる
- ⑫「農業」を「装置産業」と捉え、投資金額が高く、損益分岐点を超えるまで苦勞することを納得できる
- ⑬ただ儲けたいではなく、農業を軸に未来のビジョンを描きたい
- ⑭すでに農地を持っている
- ⑮以前から農業事業に興味があり、いろいろ情報を探してみたけれども納得できるものがなかった

上記にいくつ当てはまりましたか？

セミナー当日もしくは後日、現状の課題や疑問についてご相談ください。

# ～農業参入2年目の「66ファーム」を徹底解剖～

## 第2回農業参入企業 現地視察セミナー 概要

**開催日時**

2018年 **11月22日(木)** 【集合:**12:00** 解散:**18:30**】

**集合場所**

JR新大阪駅「新幹線中央口」

**視察スケジュール**

時間	場所	備考
11:45	JR新大阪駅 「新幹線中央口」	貸切バスにて移動
13:15～14:00	66ファーム (兵庫県西脇市)	<b>【農場・直売店視察】</b> 有限会社魚松 66ファーム 農場長 阿江 寿章 氏 より案内およびガイダンス
14:30～15:30	西脇市総合市民 センター	<b>【ゲスト講演】</b> 有限会社魚松 代表取締役 長井 泰道 氏 より講演
15:40～16:50		<b>【ビジネスモデルの解説】</b> 株式会社 J A M P S より 「高品質 & 高収量の J A M P S 農業ビジネスモデル」の 解説
18:30	JR新大阪駅	解散

※タイムスケジュールは変更になる場合があります。予めご了承ください。



株式会社JAMPS ～「高収量×高品質＝儲かる農業」を実現する～

白川輝久

代表取締役



企業名	株式会社JAMPS (JAMPS Inc.)
ホームページ	http://www.jamps.co.jp/
所在地	〒101-0047 東京都千代田区内神田1-1-5-512
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>・農業経営のコンサルティング</li> <li>・農産物の栽培、加工、流通及び販売のコンサルティング</li> <li>・農産物の加工、製造及び販売のコンサルティング</li> <li>・農作物の栽培に関する研究、指導及び技術開発</li> <li>・セミナー及び研修会の企画並びに運営</li> </ul>
従業員数	5名 (2018年9月現在)
主要取引先	<ul style="list-style-type: none"> <li>・株式会社T &amp; Tナースリー</li> <li>・株式会社大仙</li> <li>・株式会社出光アグリ</li> <li>・株式会社みつヴィレッジ</li> </ul>

「至誠」をモットーとし、日本、世界の農業事業にイノベーションを起こす

私は、前職(株)船井総合研究所時代に開始したビジネスモデルをさらに発展&加速させるため、2017年1月末同社を退職、同年2月より(株)JAMPSを立ち上げました。現在は、代表である私を含め、5名で活動しております。

弊社は、日本国内において「成功する企業の農業参入」を目指しています。

現在、すでに8社のクライアント企業様がJAMPSのビジネスモデルで農業参入をしています。通常の農業では、1年に1回の経験を繰り返すことでゆっくりと発展してきました。しかし我々は、同じ栽培方法で管理を行い、データを集約しているため、すでに通常の農家さんの約10年分のデータが集まっていると言えます。

JAMPSクライアントMAP (2018年9月現在)



栽資材関連企業など多様な企業様と密に協力関係を築き、進めてきました。また、素人からの参入でも成功できる仕組みとして以下を行っています。

『素人から参入して成功する⇒未経験者のリスク回避』

- 1 基本的な生産方法・作業のマニュアル化
- 2 苗・培土の供給による経験値不足を解消
- 3 病気リスクを回避するため、隔離土耕で毎年新しい土に入れ替え
- 4 毎月2回の栽培会議にて栽培指導を実施
- 5 全社の栽培データの蓄積とそれに基づく対策

今後、日本国内で本ビジネスモデルを拡大すると共に、更に精度を高めていきます。

また、現在すでに展開している農産物として「トマト」と「いちご」、実証実験品目として「メロン」「きゅうり」「小松菜」「春菊」です。さらに、品目を拡大してゆく予定です。

現在の農業従事者の平均年齢は66.7歳です。高齢化により、農業従事者は今後10年で急激に減少することが予測されます。日本の農業はこれから大きく変化し、加速度的に新たな取り組みが進む時期にきていると断言できます。

2兆円以上のマーケットでプレイヤーの多くが入れ替わり、新しい市場に変わります。寡占化した企業もないため、将来の農業ビッグカンパニーは、今参入される皆様です。

「食」としての農業から、観光・教育・原材料確保・商品開発・体験、・・・。

今回は、農産物の中でも最も市場規模が大きいトマトの「JAMPS生産モデル」現場を確認いただくと共に、現場の声をぜひ聴いていただき、農業ビジネスの未来や可能性を感じていただければ幸いです。

株式会社JAMPS 代表取締役 白川輝久

日程

2018年 11月22日(木)

日時・会場

集合場所

JR新大阪駅「新幹線中央口」

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場は受講票にてご確認ください。また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。

受講料

1名様

税抜 39,800円 (税込 42,984円)

2名様以降

税抜 19,800円 (税込 21,384円)

※請求書を別途送付させていただきます、ご入金の際は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。

●受講料のお振込は、開催日の1週間前までをお願い致します。

●ご参加を取り消される場合は、開催日より5営業日(土・日・祝除く)前の17時迄にお電話にて下記、お申し込み担当者までご連絡ください。それ以後のお取消の場合は受講料の50%、また当日および無断欠席の場合は100%をキャンセル料として申し受けさせていただきます。

お申込方法

下記のFAX送信用お申込み用紙をご利用ください。

※お申込みいただきました後、郵便にて「受講票」と「請求書」をお送りいたします。万一、1週間前までにお手元に届かない場合は、下記お申込み担当者までご連絡ください。

※請求書到着後、1週間以内にお振込みください。ご入金確認後、セミナー受付完了とさせていただきます。

お問い合わせ

視察セミナー内容に関するお問い合わせ

株式会社 JAMPS

TEL 03-5577-7677 (平日:10:00~17:00)

担当: 白川(シラカワ)、山本(ヤマモト)

※時間外は090-5178-2939(山本携帯)までご連絡ください

お申込みに関するお問い合わせ

株式会社キャラバンツアー-東京支店営業第一部

【JAMPS企画】第1回農業参入企業現地視察セミナー係

FAX 03-5295-1701 (平日:9:30-18:00)

担当: 岡部(オカベ)、紙屋(カミヤ)

## 第2回農業参入企業 現地視察セミナーIN兵庫 FAX:03-5295-1702

フリガナ		業種	フリガナ	役職	年齢		
貴社名			代表者名				
貴社住所	〒 -		フリガナ	役職			
			ご連絡担当者				
TEL	( )		携帯番号	( )			
FAX	( )		E-mail	@			
ご参加者氏名	1	フリガナ	役職	年齢	フリガナ	役職	年齢
					4		
	2	フリガナ	役職	年齢	フリガナ	役職	年齢
					5		
	3	フリガナ	役職	年齢	フリガナ	役職	年齢
					6		
このたびは本セミナーにお申し込みいただき誠にありがとうございます。下記、事前アンケートにご協力ください。							
設問1	本セミナーに参加しようと思った「きっかけ」について。下記より、適当なものに1つ○をしてください。						
	(1)セミナーの案内が届いた (2)セミナーの案内を展示会等で受け取った			(3)取引先・知人などより紹介を受けて (4)その他( )			
設問2	本セミナーに参加しようと思った理由は何でしょうか？(複数回答可)						
	(1)セミナーの案内を読んで興味を持った (2)セミナーの案内を展示会等で受け取った			(3)取引先・知人などより紹介を受けて (4)その他( )			
設問3	農業ビジネスに対する志望度をお聞かせください。(複数回答可)						
	(1)農地もあるので今すぐにも始めたい (2)農地が見つかり次第、はじめたい (3)もともと農業ビジネスに興味があったので詳しく知りたい			(4)将来の事業展開の1つとして検討したい (5) (6)その他( )			
設問4	今、このお申し込み用紙を手に入れている方は、新規事業開発や農業ビジネスに興味がある方の1人だと思います。そんな勉強熱心なあなた様は今現在、農業ビジネスについて知りたいことを自由にご記入ください。						

## 【個人情報に関する取扱いについて】

- 申込用紙に記載されたお客様情報は、セミナーのご案内といった株式会社JAMPSの営業活動やアンケート等に使用することがあります。(ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります)法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用しません。
- お客様の情報管理につきましては株式会社JAMPSで管理致します。
- セミナーのご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を株式会社JAMPS個人情報管理につ

- いて事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール大航海者に発送データとして委託することがあります。
- 必要となる情報(会社名・氏名・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込みのご連絡や受講票および請求書の発送等ができない等、お手続きができない場合がございます。

【個人情報に関するお問い合わせ】株式会社JAMPS 03-5577-7677