

【地元密着の中小企業経営者様へ】新規事業の生の現場とビジネスモデルを確認するなら今です！

農業未経験で参入し、3年で黒字化！ 中小企業が展開する農業ビジネス

11/20(水) 地元で小売業を
多店舗展開

兵庫



1/22(水) 多角化経営で
100年続く地域密着企業

埼玉



3/4(水) 地元密着の
ガス・リフォーム企業

愛知



小さなリフォームから大規模修繕まで
豊かな暮らしをトータルコーディネート

全国
3か所で
開催

「儲かる農業」を実現する 現地視察セミナー



緊急告知

素人から
新規参入

全国7か所
で展開

3年で
単年黒字

全国7ヶ所で展開中。農業素人が参入して初年度からプロ農家の2倍の収穫量を実現。栽培データの蓄積と確かな農法で年々進化を続けています！

11/20(水)
有限会社魚松
66ファーム
兵庫県西脇市
トマト1号棟1,000㎡
トマト2号棟2,200㎡

1/22(水)
三共木工株式会社
@FARM
埼玉県川越市
トマト2,000㎡
いちご4,000㎡

3/4(水)
有限会社プロシード
プロモンテファーム
愛知県豊川市
トマト2,200㎡
いちご1,500㎡

視察先の詳細と農業参入レポートは中面へ



代表取締役
白川輝久

ご挨拶

「農業は儲かる！」を実現し、 農業を産業化させましょう

人口減少時代に突入した日本において、農業は、これから10年で大変革期となります。ご存じかと思いますが、農業従事者の超高齢化、それともなう急激な農業人口の減少は農地の減少に直結しています。収量増加と品質のバランスの取れた栽培技術が進んでいない現状において、大きな構造的変化が必要不可欠です。島国であり、当分の間、1億人以上の人口を維持する日本において、農業は重要なテーマとなっている一方で、農業は収益化することが難しいとされていることも事実です。

我々JAMPSは、これまでにない取り組み方で、現実的に農業参入から短期間で収益化に成功させます。現在7社の企業様がすでに参入し、共に戦う中で大きく進化してまいりました。

地域密着型中小企業様にこそ、ぜひ確認していただきたい！

農業は、地域に根ざし、地域とかわる業種です。地元でしっかりと商売をされてきた企業様にこそ向いている業種と我々は考えています。すでに参入されている7企業様はすべて地域密着の企業様です。

また、JAMPSのモデルは、これまでの「農業＝生産」ではなく、「農業＝生産×販売」ととらえています。これまで農家の方々は、生産するのみで販売の意識が低かったことが、「儲からない」だけではなく、努力・進化を阻んできたとも言えます。JAMPSでは、「おいしい」「栄養価が高い」＝付加価値が高い農産物で直接販売が可能、かつ、生産量も通常の2倍以上を実現することで、面積あたりの高い売上を実現しており、年々更新しています。

地元で生産・販売することにより、地元で愛される農業事業を全国各地に広めていきたい！さらにどんどん進化させてしっかりと収益が上がる農業事業にさせていただきます！

弊社社員ともども、「農業は儲かる！」を証明すべく、日夜取り組んでおります。できることなら、今回の機会にぜひ、社長様に現場で直に我々のご支援企業様の取り組みを確認していただきたい、そう願っております。

視察先①

地域でフラン
チャイズを多店
舗展開する企
業が新規事業
として「JAMPS
の農業モデル」
を選んだ

兵庫県西脇市
有限会社 魚松
「66ファーム」

2019年
11月20日(水)

トマトハウス1,000㎡から農業参入 新たにトマト2,200㎡新築中、2019年12月定植予定 トマト栽培で拡大できる「JAMPSモデル」

▼長井社長も登壇



▼農場長の阿江氏



▼大玉トマトと中玉トマト



▼業務スーパーでの売場



▼自社大玉トマト100%ジュース



▼軒先販売の店舗



- ①自社生産のトマトを自社店舗で販売！！
生産～小売の「垂直統合型」で高収益を実現する
- ②自社店舗での直売、地元の他社店舗に直接出荷することで、
地域でブランド化し、全体の相乗効果を生む
- ③トマト高品質・高収量生産・直接販売・出荷のビジネスモデルを知る

視察先②

100年続く 老舗企業が 新規事業として 「JAMPSの農業 モデル」を 選んだ

埼玉県川越市
三共木工株式会社
「@FARM」

2020年
1月22日(水)

いちごによる観光農園化及びトマト農業事業 圧倒的に集客できるいちご狩りを軸に、 トマト・加工食品・飲食を同時展開することで 収益化を図るJAMPSモデル

▼森田副社長も登壇



▼事業部長 松本氏



▼スタッフ集合写真



▼直売店の試食



▼いちご狩り風景



▼収穫したいちご



▼農園カフェチラシ



- ①2017年に農業参入し、トマト2,000㎡の生産と直売店併設
- ②いちご狩り施設2,000㎡で2019年度いちご狩り集客6,810名・1,900組が来園！
- ③いちごのスイーツを中心とした農園カフェOPEN
- ④いちご狩り施設をさらに1,800㎡増設

視察先③

地元密着でガス・ リフォーム企業が 新規事業として 「JAMPSの農業 モデル」 を選んだ

愛知県豊川市
有限会社プロシード
「プロモンテファーム」

2020年
3月4日(水)

トマト施設2,200㎡から農業参入し3年目 今期より新施設1,500㎡増設し、いちご狩り開始！ トマト事業収益化とともに地元観光開発と直売強化

▼伊豫田社長も登壇



▼農場長 上羽氏



▼スタッフ集合写真



▼トマト収穫体験



▼地元イベント出店



▼トマト加工品



- ①2017年に農業参入し、トマト2,200㎡の生産と直売店併設
- ②登山客が多い立地を活かし、いちご狩り事業と直売店で観光開発！
- ③ホテル・飲食店へ出荷してブランド化、加工品開発を積極的に進めている



JAMPS農業モデルは他と何が違うのか？

高品質×高収量を実現するJAMPS独自の栽培技術

【高品質】隔離土耕を採用～植物と微生物が共生するプロバイオシス農法

「プロバイオシス」の考え方に基づいた農法を軸にしています。土中の細菌や微生物と共生しながら、植物が本来持っている力を引き出す農法です。そのため、食味はもちろん栄養価も高く、慣行農業に比べて収穫量も多いのが特徴です。

日本古来の土耕栽培をはじめ植物生理学・微生物学・オランダやイスラエルの農業など様々な理論を結合させた栽培を考案し実践されている先生と協力し、栽培指導体制を構築しています。この農法に確信をもち、その他の手法を組み合わせています。

【高収量】光合成を最大化！太陽光利用型の環境制御ハウス



光合成に最適な環境を自動でつくりだすために、太陽光利用型の環境制御ハウスを採用しています。ただし、投資採算を考えて、JAMPSが独自に企画し、最小限の投資で済むように組み合わせた環境制御システムです。

このシステムによって水（追肥）・光・二酸化炭素・温度・湿度・風などをハウスや設備機器が自動で調整してくれます。

また、JAMPS独自の管理手法も組み合わせ、ハウスでの栽培経験のない方でも高収量を実現できるようにしています。



日々、全国から蓄積したデータをもとに改善を徹底的に繰り返す

全国7社のご支援先の栽培データを蓄積、分析から毎作栽培手法の改善に真剣に取り組んでいます。論理的な栽培技術と多くの場所での栽培データを組み合わせることで加速度的に栽培技術が進んでいます。

月2回の定期栽培会議とイレギュラー時のタイムリーな対応を組み合わせた栽培指導

ご支援企業様と並走しながら栽培指導を実施していきます。栽培会議時にはFaceTimeやLINE、Googleスプレッドシートを活用し、タイムリーな栽培指導を実施しております。また、現場のコンサルティング経験豊富な担当者が栽培指導に関わります。



	慣行栽培 (抗生物・殺菌殺虫)	採用している特殊農法 (プロバイオシス=生物共生)
考え方	病害虫が発生するので収穫量が低下する	目標生産量に応じた追肥量を設計し収穫量を伸ばす
栽培方針	農薬による病害虫抑制	酵素資材を使った土壌環境維持と工業的思考栽培
栽培方法	病害虫は農薬により人為的にコントロールし、水肥料は慣例に従った栽培方法	病害虫は植物の異常サインと考え、環境を見直し、水は豊富に利用、肥料は計算し予測して栽培する方法
栽培結果	少量不安定生産	高収量・高品質で安定生産
収穫物	化学物質が残る不健全作物は腐りやすい	健全に育った作物は栄養価が豊富で腐敗しにくい



JAMPS農業モデルは他と何が違うのか？

『収穫量2倍』×『kg単価2倍』=『売上4倍』の製造小売業

『儲かる農業』を実現する JAMPS農業モデルの特徴

JAMPSのコンサルティング内容の特徴は主に以下の5点といえます。

- 1 高収量×高品質を実現できる
JAMPS独自の栽培ノウハウ
- 2 現場コンサルティング経験が豊富
- 3 日本各地の全社の栽培データを集積し、
分析・改善を行う
- 4 lotによる環境制御型ハウスを独自の設計
で必要最低限の投資に抑えている
- 5 農産物の販売・流通の
コンサルティング経験10年以上

JAMPSは設立3年目の企業ですが、前職(株)船井総合研究所時代から培ってきた、現場コンサルティングの経験と生鮮の販売コンサルティングを10年以上行ってきていることが大きな強みの一つです。

すでに全国7社のご支援先企業が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った上で、データを集約しているため、すでに通常の農家さんの約15年分のデータが集まっていると言えます。そのデータを分析し改善することで急速に進んできました。

『儲かる農業』を実現する JAMPS独自のトマト生産・販売モデル

独自の栽培ノウハウを軸に素人からでも短期間に結果を出せるIoT技術を活用した環境制御ハウスです。温度・湿度・CO₂・灌水等を自動でコントロールします。

また、必要最低限の設備投資に抑えるよう工夫することで、小規模でも収益化でき、農業としては短期間で投資回収ができます。小規模で利益が出せるため、都市部周辺の比較的小さな農地や土地でも参入できます。さらには、都市部周辺に参入できれば販売をしやすいことも有利な点となります。

		既存ハウス栽培 (一般的な農家)	JAMPSモデル
反収 (1反当たり収穫量)		15 t	40 t
平均単価		300円/kg	600円/kg
1反当たり年間売上		450万円	2,400万円
年間売上 (2反)		900万円	4,800万円
投資金額 (2反)		少	約6,000万円
営業利益		0	30%
生産 方法	灌水	半自動	自動
	培地	土耕	隔離土耕
	管理	経験	植物生理学 プロバイオシス
販路		市場・J A	直販・委託・卸売

過去の企業の農業参入失敗理由に しっかり対応しています

過去の農業参入企業の多くが撤退していった理由についても解決しています。

①土づくりに苦戦

露地栽培で農業参入する企業も多く、肝心な土づくりを習得するのに膨大な時間がかかり、収益化が遠くなる。

⇒隔離土耕という容器に毎年、栽培に適した新しい培土を使用することで土づくりをしな
い農業。

②販売先の確保

たとえ栽培ができて、生産したものを売ることに苦戦してしまう。

⇒品質が高いものが生産できることは、近隣
商圏での直接取引の販路を開拓しやすい。また、
初年度から高単価で販売、小規模からの
スタートであることも有利点。

③低投資

未経験のうちから大規模で参入したり、過剰設備・過剰投資のハウスを導入してしまう。

⇒素人でも対応できるlotを活用しながら、小
規模から参入、また高単価販売・高収量である
ことで短期間回収が可能。



本紙は第4回～第6回目の現地視察セミナーのご案内です 過去に参加された方の生の声をご参考ください。

「セミナーっていっても、本当に行く価値があるのかな？」そう感じる方もいらっしゃいます。そんな方のために、第1回～第3回の現地視察セミナーにご参加いただいた方のお声をご紹介します。あなたが第一歩を踏み出すきっかけになれば幸いです。

大変興味深いモデルだと思いました。社長に報告の上、一度お時間を頂きたいと思いますが、それまで少し時間をください。改めまして、山本さんにご連絡致します。本日は有難うございました。

■大変興味深いモデルだと思いました。社長に報告の上、一度お時間を頂きたいと思いますが、それまで少し時間をください。改めまして、山本さんにご連絡致します。本日は有難うございました。

参加させて頂きありがとうございました！素晴らしいコーディネート＆プレゼンでした。JAMPS様の事業内容を詳しく知れ、オランダから出来ることとお手伝いできればとの思いがより強くなりました。日本の農業が面白く儲かる農業になるのイメージが想像できました。今後とも宜しくお願いいたします！

■参加させて頂きありがとうございました！素晴らしいコーディネート＆プレゼンでした。JAMPS様の事業内容を詳しく知れ、オランダから出来ることとお手伝いできればとの思いがより強くなりました。日本の農業が面白く儲かる農業になる明るい未来が想像できました。今後とも宜しくお願いいたします！

新しい農業の姿を見ることが出来る。本業との関係も含め今後の対応を検討します。

■新しい農業の姿を見た気がします。本業との関係も含め今後の対応検討します。

可能性は強く感じました。人の問題も含め、検討したいと思います

■可能性は強く感じました。人の問題も含め、検討したいと思います

今日はお誘い頂きありがとうございました！農業は全くの無知でしたが、可能性のある事業だと実感しました。コンサルティングという観点でもお手伝いできる幅があり、お客様と共に成長し続けることが出来る内容だと思います。「食」に関するJAMPSさんの本気度が一番伝わりました。視察先の2、3年、5年後の成長が楽しみです。家族でみつビレッジにも行かせていただきます。本日はありがとうございました！！

■本日はお誘い頂きありがとうございました！農業は全くの無知でしたが、可能性のある事業だと実感しました。コンサルティングという観点でもお手伝いできる幅があり、お客様と共に成長し続けることが出来る内容だと思います。「食」に関するJAMPSさんの本気度が一番伝わりました。視察先の2、3年、5年後の成長が楽しみです。家族でみつビレッジにも行かせていただきます。本日はありがとうございました！！

人口減少による既存事業の衰退

日本農業超高齢化により、今後10年で
2兆円マーケットのプレーヤーがほとんど退場

(トマト小売市場規模約4000億円、農業体験施設は圧倒的に不足、
いちご狩り施設は毎年人で溢れている…)

農業界にはまだビッグカンパニーがないのです。

JAMPSは、差別化した技術とビジネスモデルを
磨き続け、「儲かる農業」を中小企業経営者様と
本気で実践していきます。

少しでも興味を持たれたら、今一度、
実際にその目と耳で確かめてください。



私たちJAMPSは日本国内で農業参入される企業へのご支援を、着々と広げているコンサルティング企業です

「儲かる農業＝高品質×高収量」を実現する株式会社JAMPS

(株)JAMPSは、設立3年目、現在日本国内で7社の農業参入をご支援しています。これから参入する企業様も複数おられます。創業以来、メディア等の露出は控え、しっかりと結果を出しながら、

「儲かる農業」を新規事業として取り込まれる企業様とともに歩んでおります。また、JAMPSの考え方、取り組みに賛同していただいている専門的な知見を持つ企業様の協力のもと、設立3年目とは思えないスピードで進化しています。

弊社代表取締役白川が、前職である(株)船井総合研究所在籍時に農業をテーマに専門的なコンサルティングすることを決めてから15年が経ちます。

マーケティングにとどまらず、生産技術、それに関する工業的技術分野と組み合わせてのビジネスモデルに行き着いてからは5年となります。

農業を産業化するためには、販売が重要なものもちろんですが、農業は「生産」で販売が決まるといっても過言ではありません。高品質のものを安定して生産できれば、それに伴う販売先をつくることは可能です。しかし、品質が悪いものを高く売ることでは継続しません。「高品質と高収量」という相反する価値を同時に実現できるといふ、一見信じがたい農業技術に確信を持ったところから、JAMPSは始まりました。私たちはご支援企業様に「儲かる農業」を実現していただくために、日々活動しております。



代表取締役 白川輝久

船井総研に15年在籍し、農業分野のチームリーダーを務める。在籍中、園芸業界、農産物流通、農産物直売、野菜果物・花き生産者など農業界や農産物小売業の業績アップを行う。2017年2月、株式会社JAMPSを設立し、現在に至る。



山本 大輔

船井総研に10年在籍し、観光業のチームリーダーを務める。在籍中、観光旅館をはじめ、造園エクステリア業、家具店、リサイクルショップ、美容室など異業種でも多くの成功事例を誇る。2017年にJAMPSに参画し、マーケティングを担当。



矢野 陽子

京都大学大学院農学研究科卒（農学修士）。大手消費財メーカーのR&D部門、海外を含め生産拠点のエリア戦略を担当。船井総研に転職後は、さらに業種を広げる。2017年2月にJAMPSに参画し、栽培 & 商品開発を担当。



八百 伸弥

大阪大学大学院卒業後（ロボット工学修士）、船井総研に入社。2014年3月に退職し、父親の経営する網干造船所に入社し、農業分野に企業参入。JAMPSでは生産設備 & 農業技術開発を担当。



三村 絵里菜

日本大学生物資源学部生命化学科を卒業する。在籍時は、土壌微生物をテーマに研究していた。2018年JAMPSに入社し、栽培を担当。



皆さまの「目」でリアルな現場を見て、可能性を感じてください 「農業参入企業 現地視察セミナー」開催スケジュール

視察先① 第4回現地視察セミナーIN兵庫

視察先
① 66ファーム
有限会社魚松

開催日 2019年 **11月20日** (水)

集合場所 JR新大阪駅
新幹線中央口前

集合時間 **11:00**

視察スケジュール

時間	場所	詳細
11:00	JR新大阪駅	集合および移動
12:45	66ファーム 農場	【農場・直売店視察】 有限会社魚松 阿江寿章氏より農場案内
14:15~15:15	セミナー会場	【ゲスト講演】 有限会社魚松 代表取締役 長 泰道氏
15:25~16:35		【ビジネスモデルの解説】 株式会社JAMPSより
18:15	JR新大阪駅	解散

視察先② 第5回現地視察セミナーIN埼玉

視察先
② @FARM(アット・ファーム)
三共木工株式会社

開催日 2020年 **1月22日** (水)

集合場所 JR川越駅
西口改札前

集合時間 **12:00**

視察スケジュール

時間	場所	詳細
12:00	JR川越駅	集合および移動
12:30	@FARM 農場	【農場・直売店・カフェ視察】 三共木工株式会社 松本弓彦氏より農場案内
14:30~15:30	三共木工株式会社 本社	【ゲスト講演】 三共木工株式会社 代表取締役副社長 森田精一郎氏
15:40~16:50		【ビジネスモデルの解説】 株式会社JAMPSより
17:30	JR川越駅	解散

視察先③ 第6回現地視察セミナーIN愛知

視察先
③ プロモンテファーム
有限会社プロシード

開催日 2020年 **3月4日** (水)

集合場所 JR豊橋駅
新幹線改札前

集合時間 **12:00**

視察スケジュール

時間	場所	詳細
12:00	JR豊橋駅	集合および移動
12:45	プロモンテファーム 農場	【農場・直売店視察】 有限会社プロシード 上羽史雄氏より農場案内
14:30~15:30	セミナー会場	【ゲスト講演】 有限会社プロシード 代表取締役 伊豫田英貴氏
15:40~16:50		【ビジネスモデルの解説】 株式会社JAMPSより
17:30	JR豊橋駅	解散

第4回開催 IN兵庫

2019年 11月20日(水) 集合場所: JR新大阪駅「新幹線中央口」

第5回開催 IN埼玉

2020年 1月22日(水) 集合場所: JR川越駅「西口改札」前

第6回開催 IN愛知

2020年 3月 4日(水) 集合場所: JR豊橋駅「新幹線改札」前

日時・会場

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すようお願い致します。
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。

各会場1名様につき 税抜 9,800円 (税込 10,780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時迄にお電話にてご確認くださいますようお願い致します。

●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ますのでご注意ください。

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。5.....1週間前までにお振込みください。ご入金確認後、セミナー受付完了させていただきます。
※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、セミナー受付完了させていただきます。

お申込方法

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ズア-東京支店営業第一歩

【JAMPS企画】第4・5・6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4・5・6回農業参入企業 現地視察セミナー FAX: 03-5295-1702

参加会場	① 第4回 IN兵庫 視察先: 有限会社魚松 2019年11月20日(水)	② 第5回 IN埼玉 視察先: 三共工株式会社 2020年1月22日(水)	③ 第5回 IN愛知 視察先: 有限会社プロシード 2020年3月4日(水)
------	---	---	--

※参加者名の参加会場欄に①~③の番号をご記入ください。なお、複数会場の参加を希望される方は希望する会場すべてをご記入ください。

フリガナ	業種	フリガナ	フリガナ	年齢	年齢	役職	役職
貴社名		代表者名					
貴社住所		フリガナ					役職
TEL	() () ()	ご連絡担当者					
FAX	() () ()	携帯番号					
		E-mail	@				
ご参加者氏名		参加会場	フリガナ	年齢	年齢	役職	役職
1				2			
3				4			
5				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なんですか？(複数回答可) (1) セミナーの案内を認んで興味を持った (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) 農地があるのですが、今でも始めたい (2) 農地が足りず、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の情報は、セミナーのご案内といったJAMPSの営業活動やアンケート等に使用することはありません。(ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります)法令で定められた場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。
- 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、いただいたご住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を株式会社JAMPS個人情報管理に付

- いて事前に調査しよ上で契約しましたクレーム・大前澤君に添送メールとして送付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送付等ができません。お手続きができません。

【個人情報に関するお問い合わせ先】株式会社JAMPS 03-661-4351