

輸出用農業バリューチェーン構築の 取組について

株式会社日本農業

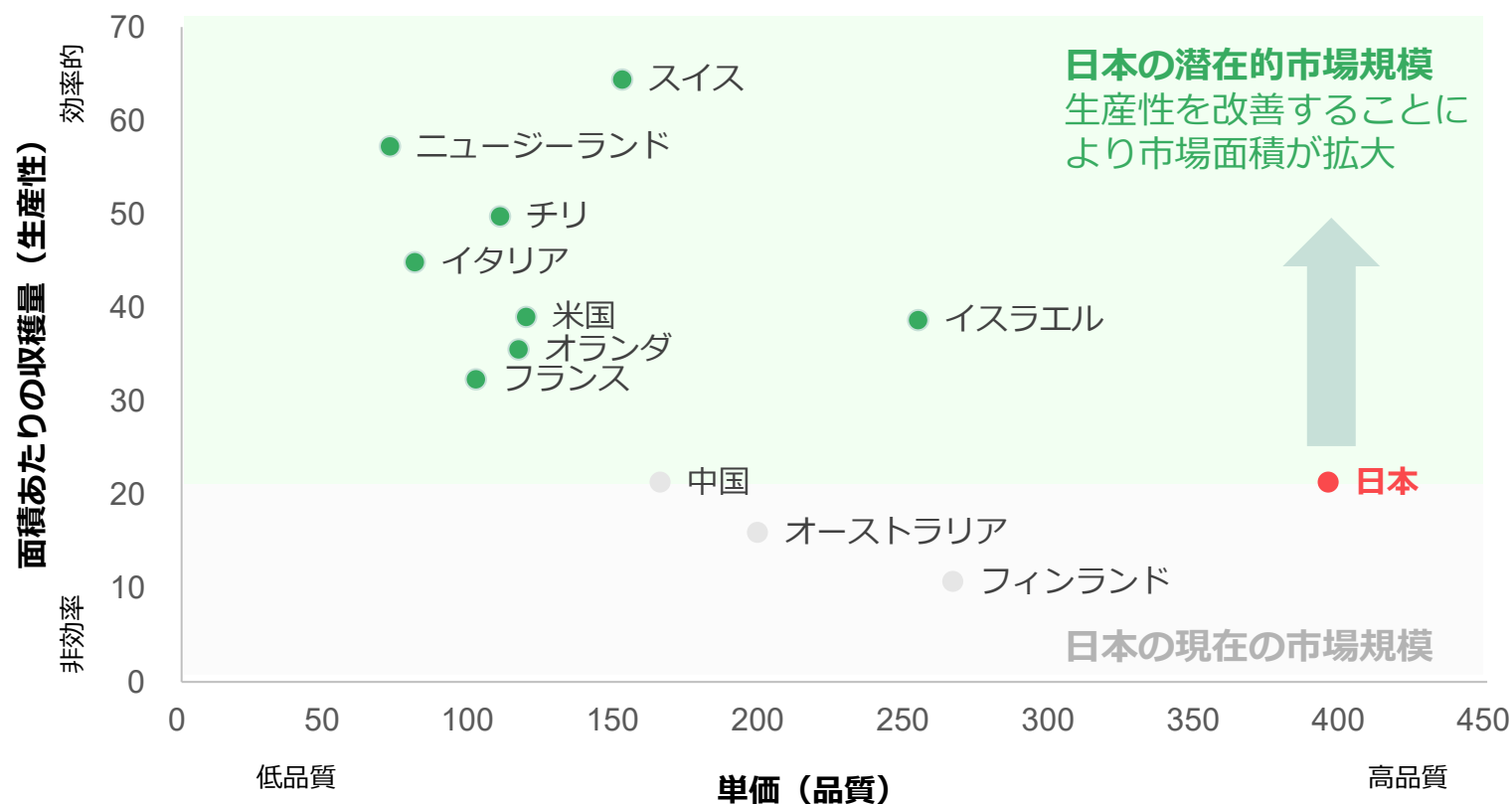
● **NIHON AGRI, INC.**

2023年10月

日本の農業は競争力のある品質を持つ。他方、生産性においては他国に劣後

農業主要諸国における生産性および品質の比較

りんごの場合、生産性 (ton/ha)、品質 (JPY/kg)



- 品質の指標となる単価を比較すると日本は抜きんてた競争力を持つ
- しかしながら、生産性においては多くの国に劣後（ニュージーランドの1/3）
- 結果、アクセス可能な市場規模が頭打ちで、産業としてのパイも限定的になっている状況
- 市場面積を拡大していくためには生産性の課題を解決することが必要

出典：FAOSTAT

注釈：1ドル140円で算出。2020年のデータを基に算出（なおニュージーランドは2019年の数値を使用）

日本の農業の生産性の低さは、構造的な①生産の課題及び②流通の課題を抱えているため

日本の農業における構造的な課題

① 生産の課題

- ！ 1農家あたりの生産面積が小さい
- ！ 栽培方法のアップデートがなされておらず、何十年も前の農法で生産が継続
- ！ 事業としてアセットヘビーであり、効率化には設備投資が必要だが、小規模農家には不可能

② 流通の課題

- ！ 多くの中間業者が存在し、複数ポイントでマージンが発生
- ！ バリューチェーン上、生産者と消費者の距離が遠いため、適切なフィードバックループの構築が難しい

日本農業は、
生産技術革新
×
バリューチェーンの
最適化
によりこれらの
課題を解決



農業を支える
零細な農家事業体

零細な農家事業体が多い日本では集中的な
資本配分が進まず、構造的な課題解決が難しい状況

まずはりんごでバリューチェーンの垂直統合を



生産の課題への取組：技術革新

日本農業は海外農法の導入及び資金調達力で生産の課題で成果を上げている

弊社が導入している技術革新 (りんごの例)

農法



従来

反収

2トン

投資回収

10年+(1)

キロあたり製造原価

158円(1)

● NIHON AGRI, INC.

反収

6トン

投資回収

5-6年(1)

キロあたり製造原価

74円(1)



VS

圃場



一経営体平均面積²

3.3ha

弊社経営面積

33.6ha

(2025年100ha予定)



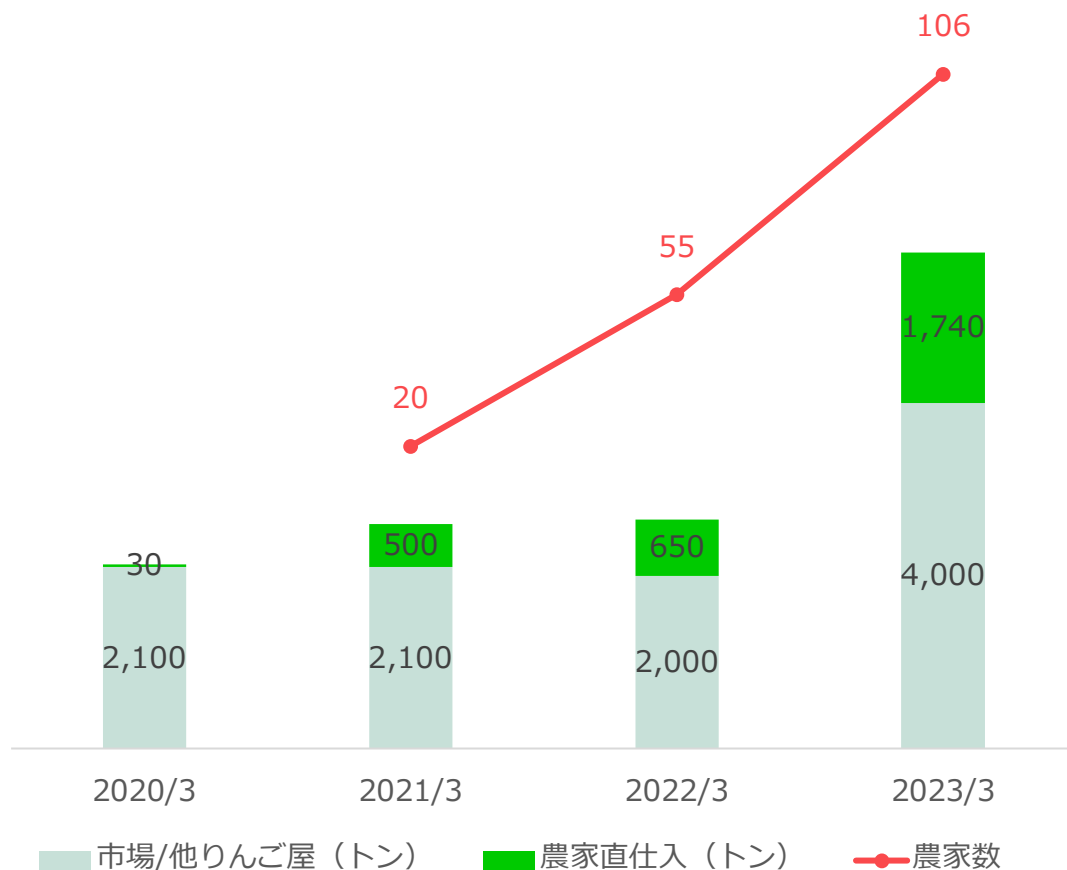
青森で日本最大規模のりんご農園³（浪岡）

1. 弊社試算に基づく。 2. 農林水産省 一経営体当たり経営耕地面積（農業経営体）全国平均 3. 浪岡の高密度植園地：2019年設立→2021年8ha→2022年16ha→2023年33.6ha予定

流通の課題への取組：バリューチェーンの最適化

輸出販売と各種サービス提供により生産者からの集荷は右肩上がり

弊社りんご仕入量 (トン、件数)



生産組合アスノツガルを立ち上げ

- りんご栽培に関する国内外知見を継続的に吸収し、高品質と低コストが共存するりんご生産を目指す
- 国内外の消費者との直接的・間接的なコミュニケーションを通じて消費者のニーズを正しく理解し、それらを満たす生産方法および販売方法を絶えず追求する
- 青森県一と言われる技術力を持つ生産者（各種品評会入賞者）が多数在籍
- 品種の特性に合わせた肥料や選定への徹底したこだわり
- 安心・安全にこだわりGAP取得



流通の課題への取組：バリューチェーンの最適化 業界初のM&Aを実行し、相乗効果を創出

弊社M&A事例

2022年9月、売上規模10億円のヤマナリ西塚社を買収



「日本農業のりんご及び青森県に対する強い思いに感銘し、父の時代より続けてきた会社を彼らに引き継ぐことを決意しました。長年私が培ってきた経験が、彼らが目指す世界の実現への手助けになればと考えています。彼らの若い力でりんご業界の明るい未来を作りあげていくことを願っています」

代表取締役 西塚光弘

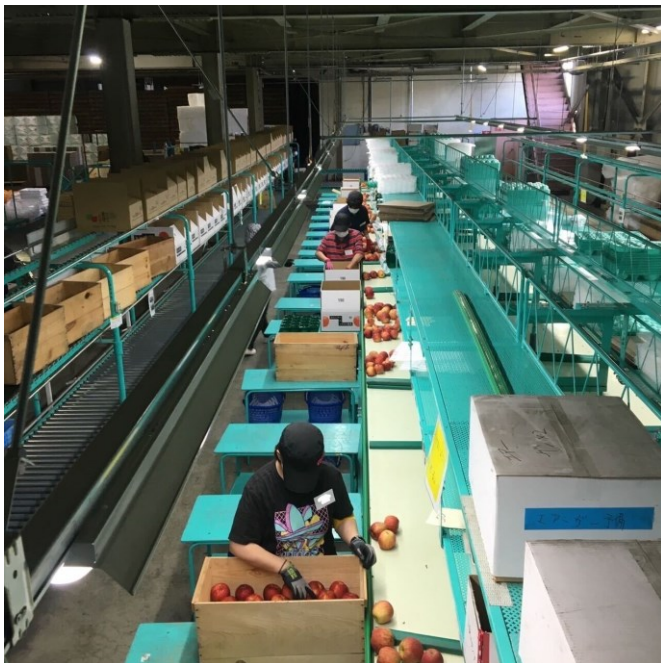
M&Aによる産業課題の解消

- ヤマナリ西塚には業界構造的な課題が存在
 - － 承継者がいない
 - － 仕入単価が安定しない
 - － 雇用を継続したい
- 本買収と通じ、上記課題を解決するとともに、農家側の事業もアップデート
 - － 日本農業から経営者を送り込むと同時に、既存社員を時期社長候補としてトレーニング開始
 - － 農家直仕入の導入、データを用いた仕入管理
 - － 日本農業が持つ海外販路のシェアリング、最適タイミングで最適販路への商品の当て込み
 - － 全従業員を継続的に引継ぎ

流通の課題への取組：バリューチェーンの最適化

大規模化 x 最先端技術の導入による生産性の向上を計画中

従来の選果作業

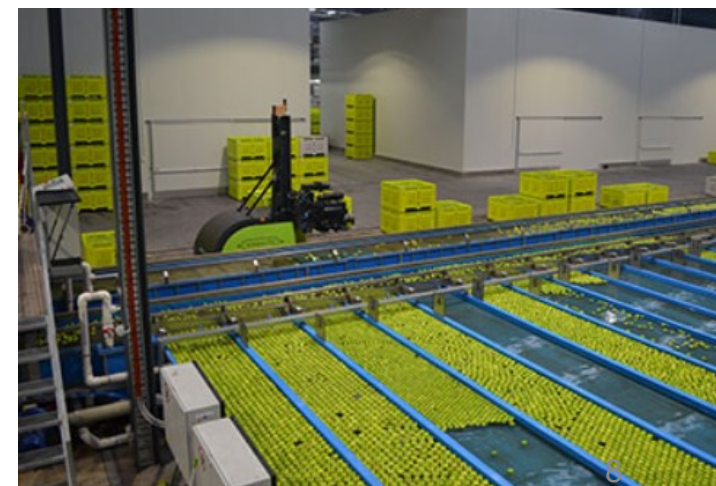
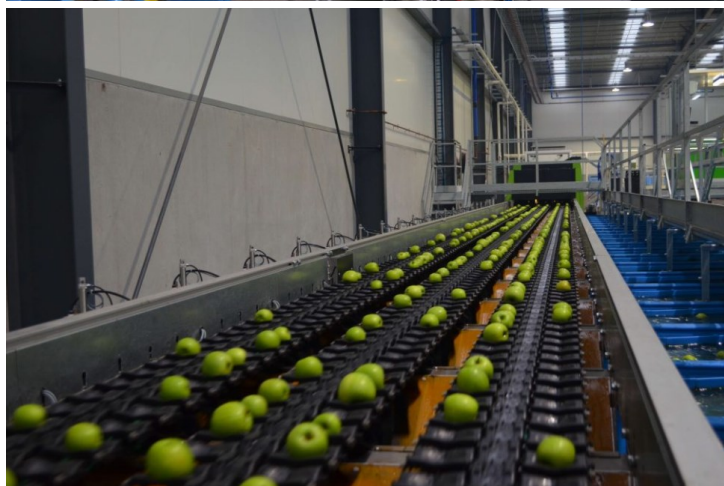


従来の選果機：3粒/秒
最先端選果機：8粒/秒



NIHON AGRI, INC.

最先端選果機



リンゴでの①生産、②流通の課題解決を基礎とする強みに、日本農業は、二の矢、三の矢となる収益源の拡大、品目の拡大、海外展開も準備

①ビジネスモデル改革

「バリューチェーンのアップデート」

- リンゴにおける、生産性の圧倒的向上
- 本邦の従来型流通の常識にとらわれない垂直統合による効率化

※前頁までのフォーカス

- 立上げから買取まで支援する生産パッケージ販売によるLTVの積上げ

②品目の横展開

「事業ポートフォリオの最適化」

- りんご以外の主戦場を開拓し、市場リスクに強いポートフォリオを構築
- ①で築いた競争優位性のあるりんご事業のバリューチェーンと統合し、アップセルおよびクロスセルが可能
- 現在すでに展開中の品目はキウイ、さつまいも

③海外展開

「新規需要開拓によるパイの拡大」

- **販売先の拡大**：既に東南アジア¹で展開、今後膨大市場の米国、中国にも期待
- **生産国の拡大**：既にタイでイチゴ生産に取組。輸送性、フードマイレージの観点からもアジアだけではなく全世界において展開余地あり



1. タイ、ベトナム、フィリピン、マレーシア、シンガポール

りんごでの学びを活かし、他品目の展開を強化する： 静岡県のさつまいも事例

今期活用耕作放棄地



10ha

2024年

24ha

さつまいも事業立ち上げの背景

国内外で高まる需要に対応した、新たな産地づくりへの挑戦

1. なぜかんしょ？

- 「高まる需要と落ち込む供給」：ASEAN諸国で人気。日本からの輸出量も右肩上がりである一方、もとぐされ病で需給バランスが崩れ始め、仕入れ競争が過熱。

2. なぜ静岡？

- 「栽培適地」：国内屈指の広範な砂地や、温暖な気候
- 「流通効率」：大都市の中間に座し、港を有する
- 「生産者の質」：干し芋の発祥の地(御前崎市)

3. なぜジャパンベジタブル？

- 「製販連携」：輸出向けでは、川上～川下までを垂直統合する事業基盤を確立しており、ASEAN市場の需要創出を牽引できる

既存産地を奪い合うゼロサムゲームではなく、国内外需要に応えられるように、持続可能な形で供給量自体を増やしたい。



海外での販売

既に世界各国で販売を開始し、フィードバックは上場

タイ : Gourmet market, Tesco, Maxvalu, Big C, 自社店舗など

香港/台湾 : 百貨店、SOGO, アピタ, YATA など

シンガポール : ハイエンドスーパー、ジューススタンドチェーンなど

