

第6回目のミーティングをダイジェストで紹介

これまでのアグリビジネスカフェでの参加者間の交流が広がり、様々なビジネス連携が生まれてきている中、8月29日(月)に、第6回目のビジネス交流会が対面で実施され、約40人の農家、企業等の皆様に出席いただきました。

第4回(2月28日開催)で提案された4つのビジネスアイデア等の進捗状況の報告会を行った後、参加者間の交流会を行いました。

それぞれのビジネスアイデアが、活発なディスカッションによってブラッシュアップされたところであり、今後もビジネスアイデアの実現に向けた議論と取組を継続し、京都市の農業の新しいカタチを創っていきます。

01 IoT 無人販売ロッカーシステムの検討・実証 | 京セラ株式会社



京セラ(株)は、流通・仲介コストの削減や環境負荷の低減、非対面販売需要への対応を背景として、ニーズが高まる無人野菜自販機に着目し、生産者の販促活動や補充作業の手間、野菜の売切れがリアルタイムで分からないことによる販売機会のロスなどの課題を、IoT技術で解決する手法の提案・検討を行っています。

アグリビジネスカフェなどでの議論を経て、仮説の立案、立証を進めている段階であり、実証実験の実施に向け、2つの課題をクリアすることが必要であることと、プロジェクトの実現に向けて共に取組を進めるパートナー企業等の募集が行われました。

～今後の課題～

①システムの導入効果の明示

生産者やパートナー企業に対して、システムの導入効果をどうやって定量的に示すかを検討

②ビジネスの構造(ビジネスモデル)の決定

事業が継続的に成り立つためのビジネスモデルの決定とパートナー企業の探索

～アドバイザーのFOODBOX(株)からのコメント～

- ・ ビジネスとして成り立つためには、パートナー企業探しが非常に重要となるため、慎重に進める必要がある。
- ・ 単に野菜の売買だけにマネタイズを期待するのではなく、IoTシステムを用いることによる各種データの活用など、他の部分でマネタイズできる仕組みが必要である。それによって、パートナーとなり得る企業も変わるはずである。

02 作り手の顔がわかる夕方から始まるマルシェ「GOOD NATURE 夕市」 | 株式会社ビオスタイル



(株) ビオスタイルは、GOOD NATURE STATION（四条河原町）における賑わい創出を目的に、平日の夕方に定期的で開催するマルシェ（夕市）を提案され、アグリビジネスカフェに参加する生産者ととともに、2022年6月～7月の毎週木曜日（16時～19時）に「GOOD NATURE 夕市」を試行的に実施してきました。

この取組により、生産者と消費者の顔の見える関係を作りや、出店者同士のコミュニケーションの場がで

きたこと。また、単に野菜だけでなく、加工品も販売することで野菜の販売も伸びるなど、効果的な販売手法の気づきがあったという話がありました。

今後の課題は残るものの、8月以降も引き続き「GOOD NATURE 夕市」を開催する予定で、生産者だけでなく加工業者を含めた、出店者の拡大も検討されており、新たな出店希望者の募集も行われました。

～今後の課題～

- ①売上目標の未達
- ②マルシェ出店者商品の取り扱い拡張（マーケット・レストラン）
- ③産直システム等の不在時でも対応できる仕組みの確立

～アドバイザーのFOODBOX（株）からのコメント～

- ・ GOOD NATURE STATION の評価（Googleマップ）に夕市のコメントが10件ほどある。「生産者から直接話が聞けて良かった。」「良いものが売っていた。」など、人（生産者）にフォーカスした評価が多く、消費者も人を求めて、夕市に足を運んでいるように思う。
マルシェは、当日の売上げを目標にするのではなく、ファンづくりが重要である。その意味でも、野菜を販売するだけのマルシェではなく、生産者の想い、農業の苦労話など、生産者自身にフォーカスした販売の手法も検討するのが良い。
- ・ GOOD NATURE STATION は、レストラン・スーパー（間接販売）・マルシェ（直接販売）の3つの機能が備わっている。マルシェに出店する生産者とレストラン・スーパーとの取引が成立すれば、マルシェに出店した際に、シェフや販売員のニーズを把握することもできる。GOOD NATURE STATION の機能を生かした取組に発展することができれば生産者のメリットも大きくなる。

03 学校法人大和学園×清水農園タイアッププロジェクト | 清水農園



清水農園は、食育を中心に学生などに、農業を行う上での苦労話や奮闘記を含めた農業の魅力や情報発信に力を入れています。

アグリビジネスカフェを通じて、これまで調理師等の専門学校や料理教室を運営する学校法人大和学園とタイアップし、「農家とコラボした料理教室の開催」、「学生レストランへの食材提供」、「製菓製パン技術専門学校とのコラボ商品制作」など、様々なプロジェクトが実施されてきました。

本プロジェクトにより、清水農園が掲げる経営方針の具体化や実現につなげることができ、他の生産者が自らビジネスアイデアを考え、実行する際の参考になる内容となりました。

～アドバイザーのFOODBOX（株）からのコメント～

- 今回つながりを持った専門学校の学生との交流を今後も定期的に続けていただきたい。専門学校の学生は、今後、調理師など料理の道に進むことが多いと思うが、生産者と交流を持つことで、農業に携わる人が出てくるなど、思わぬ形でコラボレーションが実現する事がある。
- 清水さんの構想が実現に至った経過を、他の生産者へ伝えていただきたい。生産者ならではの「構想を実現するためのコツ」があると思う。京都市内には意欲ある若手の生産者がいると思うので、皆さんの夢の実現に向けて、是非、アドバイス等をしていただきたい。

04 新たな「京都らしい農福連携等推進事業」の創出 | 株式会社しんやさい



(株)しんやさいは、障害者雇用をはじめ、就労移行支援事業所の研修受け入れなど、農福連携に力を入れています。農業現場における農福連携だけではなく、選別や加工・販売など、農作物に関わる多くの段階で農福連携を進めたいとの思いから、プロジェクトの提案・取組を実行しています。

また、企業との連携により、規格外野菜を活用した加工品を共同開発されるなど、農福連携の輪が広がりつつあります。

一方で、農福連携に関心のある生産者は少なく、ともに農福連携に取り組む生産者のネットワーク作りや、福祉事業者や支援学校、企業等においても農福連携への理解が必要であるとの課題も示されました。

そのような中、今後の展開に向けて、農福連携をともに進める生産者・企業等の募集が行われました。

～今後の課題～

- ① 新たに 障害者雇用 や 見学・体験・実習等を受け入れられる農業者のネットワークや情報共有の体制が整備されていない。
- ② アイデアを進めるに当たって、賛同いただける農業者・福祉事業者・商工業者・支援学校、大学等・行政・金融機関等で情報共有や知識を身につけ理解を深め、活用していく取組が必要。

～アドバイザーのFOODBOX（株）からのコメント～

- ・ 他地域で農福連携をされている事例の視察、研究をしていただき、どのような形が京都らしいものなのかを検討するのが良いと思う。

九州では、農業法人が福祉施設を買収して農福連携を進めている事例などもある。地域によって、人によって多様な連携の仕方があるため、是非、事例集を通じて、今後の展開を考えていただきたい。