

「さがラボチャレンジカップ2018」応募用紙

応募者について（企業概要の欄は法人、個人事業主の場合は記載してください）

氏名（名称・代表者）		A-noker(ええのうかー)安東 浩太郎			
住所（所在地）		〒849-1602 佐賀県太良町多良2512-1			
TEL	090-9564-1143	FAX	-	e-mail	ando@a-noker.com
URL	http // a-noker.com				
企業概要	業 種	農業		設立年月日	2013.4
	事業内容	アスパラガス栽培		資本金(元入金)	-
	従業員数	正社員	人	パート	1人、計 人

提案するプランについて

着手時期	2019 年 4月頃	実施体制	個人 ・ 営利法人 ・ その他
テーマ	予測栽培環境システムの開発・構築による「森のアスパラ」の生産・販売の拡大		
概 要	【誰に（ターゲットとする顧客層）】 全国及び海外の野菜・アスパラ好き		
	【何を（製品、サービスなど）】 高級・高品質のアスパラとして「森のアスパラ」ブランド展開中		
	【どこで（対象となる地域など）】 アスパラガス生産量第3位の佐賀県を拠点に生産 インターネット直販全国第1位を目指す (ふるさとチョイスにて週間野菜ランキング1位の実績あり)		
	【どのように（ビジネスモデル、販売チャネルなど）】 森のアスパラは2013年に中山間地で荒れたみかん畑を開墾しアスパラハウスを建設しました。 独自の栽培方法(蟹や牡蠣殻など有機肥料使用)により旨味があり、柔らかく筋のない瑞々しいアスパラの栽培に成功し、既にインターネット直販により消費者へ新鮮で高品質のアスパラを提供しています。 これまでのデータを基に予測栽培環境システムを構築し、新規就農者に参入しやすい環境を整え「森のアスパラ」の生産・販売量の拡大へと繋がります。		
動機 / 背景	<p>(着想に至った契機や動機、背景などがあれば記載ください)</p> <p>生産量を基準に一般の市場流通に乗せて出荷しておりましたが低収益で経営が上手くいかず、収量よりも品質向上を図り直販することで単価の向上を目指すようになりました。</p> <p>2014年から3年間、ハウス別で肥料等の比較検討を繰り返し旨味や筋のない柔らかいアスパラガスの栽培に成功し、2017年に「森のアスパラ」ブランドを立ち上げ販売開始したところ、高級料理店のシェフなど多くの方から好反響をいただき現在では生産量が追いつかないほどになりました。</p> <p>この「森のアスパラ」を生かし生産拡大・販売することで佐賀の農業を盛り上げたいと思うようになりました。</p>		

市場性	<p>(今回のプランへの社会経済的ニーズやターゲットとする市場・顧客へのアプローチについて記載ください)</p> <p>高品質を求める層にはまだまだ生産量が追いついておらず出荷待ちの状態が続いております。本年度は個人客だけでも約4,000件の注文が入り、ネット販売を中止する事態になり、<u>継続的な受注をすることが出来れば更なる顧客の確保は見込まれます。</u></p> <p>また、「<u>良いものを少量で</u>」と飲食店からの直接取引のニーズは高まっております。</p> <p>収穫高6t 2014年(共撰出荷)・・・手取単価 700円/キ₀= 420万円 2018年(直販出荷)・・・手取単価1,700円/キ₀=1,020万円</p>
新規性 /独創性	<p>(想定される競合製品や競合企業及びこれらに対する今回のプランの優位性等について記載ください)</p> <p>①予測栽培環境システム導入 ・これまでの<u>収量・天候・栽培データをIOT化しどこでも、誰でも共有を可能に</u>します。</p> <p>②自動収穫ロボットのOEM ・人手不足解消、農家負担軽減のため2019年より試験的に導入予定</p>
将来性 /社会性	<p>(プランの将来の見通し、地域経済への波及効果や地域社会への貢献があれば記載ください)</p> <p>予測栽培環境システム導入により生産を拡大させることで消費者からの注文数に対応します。また生産拡大の過程で就農者を新規参入させることで、<u>耕作放棄地の有効利用、過疎対策や移住促進による社会問題の解決へと</u>繋げていきます。</p>
実現可能性	<p>(実施スケジュール、実施体制(支援者、ビジネスパートナー等の人材など)等について記載ください)</p> <p>2018年度：A-n o k e r 法人化 2019年度：予測栽培環境システムの開発、 研修用ハウス(省力化対策)の新規建設、研修生受け入れ 2020年度：予測栽培環境システムの導入 研修生新規就農 (30a) 2021年度：アスパラ栽培経営のパック化→フランチャイズ展開へ</p>
主な課題と 解決策	<p>(プランの実現に当たって考えられる主な課題と解決策があれば記載ください)</p> <p>■課題 現状、アスパラガスの販売先が個別体で乱雑になっており、<u>販売先の管理が属人的になっています。</u></p> <p>■解決策 <u>販売先の管理をシステム化して、属人的ではなく販売管理が行えるように</u>します。</p>
その他	<p>(その他、今回のプランやコンテストにかける意気込み、セールスポイント等があれば記載ください)</p> <p>H30年新規就農して5年の節目に佐賀県農業賞「若手経営者の部」にて最優秀賞・九州農政局長賞を受賞。 雑誌やテレビに取り上げられるなど味が認められ今シーズンの個人注文(ネット注文)だけで4,000件</p>

※ 欄が不足する場合は適宜、広げていただいて構いません。ただし、上記の内容は2ページ以内でまとめてください。なお、必要に応じて参考資料を添付いただくことも可能です。

事業計画について

(1) 中期目標

(5～10年後の目標、例えば売上や従事者数の規模、市場におけるポジションなどについて記載ください)

○新規就農者1人 30 a 労働時間1,000時間(一般2,000時間)

手取単価 1,100円/キ_ロ×10 t = 1100万円

経費
 ロボット 200万円
 ハウス減価償却 100万円
 肥料農薬代 100万円
 その他 100万円

収入 600万円

○A-noker 年平均単価 1,700円/キ_ロ
1,700円-1,100円=600円/キ_ロ

5年後 生産面積 1.5 h a 就農 5名 50t
10年後 全国展開 6.0 h a 就農 20名 200t

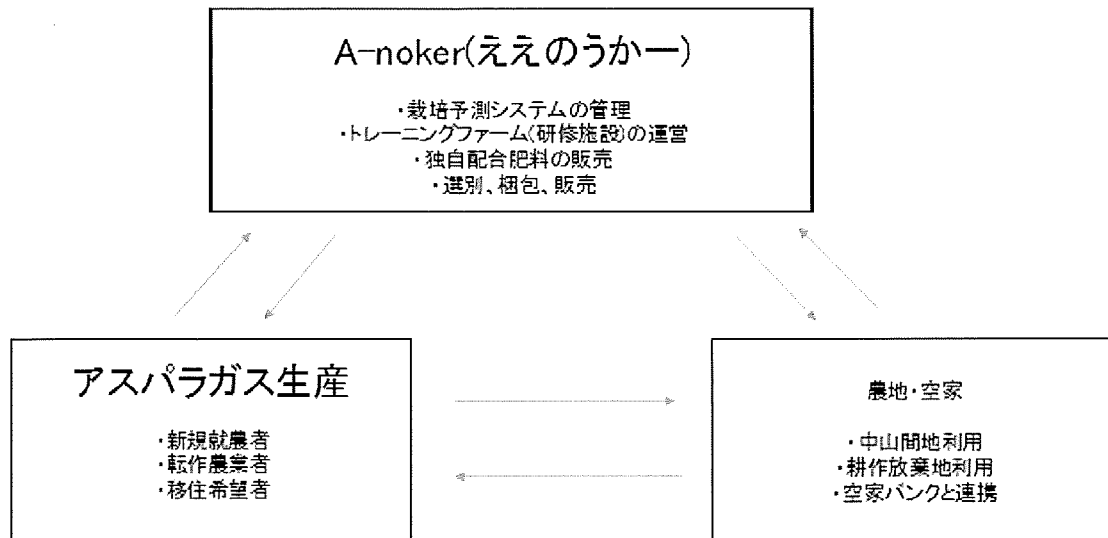
【現状】

ネット注文

客単価2,000円/キ_ロ×平均客数3,000人×年間リピート1.2=720万円

業者直接取引

1,400円/キ_ロ ×5t=700万円



(2) 実施計画 (概要)

実施項目	1 年目	5 年目	10 年目
例) 製品Aの開発	⇒試作⇒ テストマーケ⇒	⇒改良⇒⇒販売⇒⇒⇒⇒	⇒⇒⇒⇒⇒⇒⇒⇒⇒⇒⇒⇒
アスパラガス生産	0.5ha⇒就農者1名	1.5 ha⇒就農者5名	6.0ha⇒就農者20名
販売先の確保	販路開拓⇒⇒⇒⇒15 t 販売	⇒⇒50 t 販売⇒全国展開	⇒⇒⇒200 t 販売
受注管理システム導入	開発or委託 ⇒ ⇒ ⇒	⇒ システム導入 ⇒	⇒⇒⇒⇒⇒⇒⇒⇒⇒⇒⇒⇒
予測栽培管理システム	開発⇒ ⇒ ⇒ テスト⇒	⇒導入・データ収集・更新	⇒⇒⇒⇒⇒⇒⇒⇒⇒⇒⇒⇒
収穫ロボットOEM	⇒ ⇒ ⇒ テスト ⇒	⇒導入⇒⇒⇒⇒⇒⇒⇒⇒	⇒⇒⇒⇒⇒⇒⇒⇒⇒⇒⇒⇒

(3) 収支計画 (概要)

(単位：千円)

項目	1 年目	5 年目	10 年目
売上高(A)	0	85,000	340,000
売上原価(B)	0	55,000	220,000
売上総利益(C)=(A)-(B)	0	30,000	120,000
販管費(D) <内訳>			
・人件費	3,000	10,000	20,000
・減価償却費	1,500	3,000	5,000
・その他の経費	1,000	6,000	10,000
営業利益=(C)-(D)	-5,500	11,000	85,000
<参考> 売上高の根拠		A-noker売上げ 1,700円/㎡×50 t =85,000千円	A-noker売上げ 1,700円/㎡×200 t =340,000千円
(例) ○製品Aの売上 延販売数1,000件 ×単価500円=500千円		就農1人 1,100円/㎡×10 t =11,000千円 5名×11,000千円=55,000千円	就農 20名×11,000千円 =220,000千円

(4) 資金計画 (概要)

(単位：千円)

項目		1 年目	5 年目	10 年目	備考
資金調達	自己資金	2,000			
	外部資金	20,000			金融機関からの借入れ 等
	合計(A)	22,000			
資金使途	運転資金	5,000			人件費、販促費、仕入資金、備品等
	設備資金	17,000			設備購入費、店舗取得費 等
	合計(B)	22,000			
過不足=(B)-(A)		0			

参考) 過去3年間の決算状況(応募者が法人、個人事業主の場合で1年以上の実績がある場合) (単位：千円)

項目	平成 27年12月	平成28年12月	平成29年12月
売上高	5,631	6,462	9,560
売上総利益	403	814	4,737
販管費	608	854	1,354
営業利益	△205	△40	3,383
経常利益	2,354	2,654	6,014