



第129回 かわさき起業家オーディション
 「かわさき起業家優秀賞」受賞

「一生懸命やってみよう!」を応援する
 農業プラットフォーム



株式会社アグリトリオ
 代表取締役
 石川 浩之

私たちアグリトリオは、「人手不足で困っている農家さん」と「空き時間で気軽に働きたい人」をつなぐマッチングサービス「農How」を提供しています。創業80年の自動車部品メーカー、武蔵精密工業の100%子会社として誕生しました。

この「農How」は、武蔵精密工業が行っている社内の新規事業創出プロジェクトから生まれたサービスです。いち社員であった代表の私、石川が「新しい分野に挑戦したい!」と手を挙げたことから始まったプロジェクトです。

いろいろなビジネスアイデアを模索する中で、最終的に「農業」にフォーカスした理由は、地域の社会課題を解決できるような事業をやりたいと考えたからです。武蔵精密工業の本社がある愛知県豊橋市は、製造業も盛んですが、農産物の生産量が実は全国トップクラスです。愛知県は国内でも有数の農業県でありながら、全国さまざまな地域と同じように、農業従事者の人手不足という課題を抱えています。それを解消するために、「農How」のサービスを考案しました。

私は農家の出身ではありませんが、生まれも育ちも豊橋市。愛すべき地元が誇る農業に貢献し、「地域に根差したワクワクする生活を提供する」をミッションに成長していくことを目指します。

■受賞したビジネスに至った経緯

前述のように、「農How」が生まれたきっかけは、社内の新規事業創出プロジェクトです。そこに向けて地元農業の調査を進める中で、農家の高齢化や、後継者不足が深刻な問題になっていることを実感しました。耕作放棄地の拡大は止まらず、日本の食糧自給率もなかなか改善しませんが、その背景にあるものは、慢性的な人手不足なのです。

とはいえ、農家ではない人が農業に関わるきっかけを見つけるのは難しいですね。「種まきや収穫をやってみたい」と思っても、親戚や知り合いに農家の方がいなければ、なかなかチャレンジする機会がありません。私自身も農家に知り合いはなかったため、挑戦するための方法すら分かりませんでした。「そもそも、農業をお手伝いできるような求人って、どこに出ているのだろう?」とハローワークにも行ってみましたが、農作業の求人は1件しか見つかりませんでした。これだけ農家の人手不足が叫ばれているのに、です。

リサーチしてみると、「農作業をやってみたい」と思っている方が一定数いるのに、挑戦する方法を知らなかったり、見つけられなかったりしている実態が分かりました。そういった方々と農家さんをマッチングすることができれば、人手不足は解消されるはずだと考えたのです。また、今まで農業に携わったことがない方に、農業の面白さ、やりがいを感じてもらうきっかけにもなります。このアイデアが新規事業創出プロジェクトで認められ、私が専任となって「農How」として事業化することになりました。その後、2年間のブラッシュアップ期間を経て、2020年4月に武蔵精密工業の子会社として設立しました。

■サービスの特徴

「農How」はスマートフォン1台あれば無料で会員登録ができ、仕事を頼みたい農家さんも、仕事を探している個人の方(クルー)も、気軽に申し込める手軽さが魅力です。

加えて、すべての農作業をマニュアル化していることも特長です。例えば、「キャベツの収穫マニュアル」、「いちごの摘み取りマニュアル」など、野菜の種類ごとに、動画と静止画によって細かく説明しています。クルーは動画を見て、作業の内容をある程度理解してからスタートするので、ほぼ即戦力として活躍できます。

これは、私たちが製造業の出身だからこそ生まれたアイデアでした。自動車部品の製造工程では、誰もが同じ作業ができるようマニュアル化することが基本です。ところが農家さんには、マニュアルのようなものがほとんどないことが分かりました。そうなると、実際に現場に行ってから「こんな作業をするなんて聞いてなかった!」というトラブルが発生する可能性もあります。そこで、私たちは製造業で培ったノウハウを活かし、すべての農作業を分かりやすくマニュアル化しました。事前に仕事の流れをチェックしてから、作業を安心して始められる体制を整えています。

また、当社は「農Care」という農福連携のプラットフォームも運用しています。こちらは障がい者福祉サービス事業所と、農家さんをマッチングするビジネスモデルです。すべての作業は、期間と量による請負契約となり、期間内に定められた量を作業する形になっています。福祉サービス事務所の利用者さんの特性に合わせて、働きやすい作業や労働時間を選ぶことがメリットです。

■現状の課題

今後の一番の課題は、「農How」を利用してくれる農家さんをどう増やしていくか、ということです。私たちは自動車部品メーカー発の企業ですから、もともと農家さんとのパイプはなく、コツコツ、地道につながりをつくってきました。しかし、これからは全国47都道府県へのサービス拡大を目指していますので、さらに一歩進めた戦略が必要です。そのために「農How」と「農Care」のフランチャイズ事業もスタートしました。私たちは本部として、「農How」と「農Care」の運営ノウハウやサービスのソフトをフランチャイジーへ提供し、定額の利用料をいただくスタイルです。現在、農業関連の商社や地域の卸事業者、人材派遣会社などへアプローチしています。しかし、神奈川県をはじめ、まだフランチャイズの候補先が見つからない地域もありますので、そこをどう開拓していくかも今抱えている課題の一つです。

■今後の展開

今後は、フランチャイズ展開による「農How」と「農Care」の全国拡大を目指します。また、より専門性の高いスキルを持った人材のマッチングにもチャレンジしていきます。例えば、トラクターやコンバインの操作やドローンによる農業散布ができる人材、特定の作物に特化した農業専門家などは現場のニーズも高いです。こうした高スキルな人材も紹介できる、付加価値の高いサービスにすることで、新しい可能性を生み出していきたいと考えています。今、IT業界などではフリーのエンジニアが増えています。農業でもオールマイティに活躍できるプロフェーマーを育てていくことができれば素敵ではないでしょうか。そして中期目標としては、2025年度の株式公開を実現させたいと思っています。私自身のミッションとして、「人と人をつなげて、より活躍できる世の中にしたい」という想いがあります。どんな企業や組織にも、能力はあるのに上手く発揮できない人、力を活かしきれていない人がいると思います。株式公開をすることによって、アグリトリオを多様な人材が活躍できるような会社にしていきたいと考えています。

■エントリーを検討中の方へ一言

私たちはこれまでもさまざまなビジネスプランコンテストに応募してきましたが、「かわさき起業家オーディション」は、選考中から受賞後までしっかり寄り添ってくださるところが、ほかのコンテストにはない魅力だと思いました。関係団体賞として、株式公開に向けたセミナーを無料で受けられる特典がある「宝印刷賞」をいただいたことも非常にうれしかったですね。

選考過程で、審査員の方からズバツと忌憚のない意見をいただけたのもありがたかったです。自分たちの想いと、世間のイメージのずれを認識し、事業計画をブラッシュアップすることができました。私たちが悩んでいる部分に関して、的確なアドバイスをいただきましたので、これから新しいビジネスに挑戦しようと考えている方なら、ぜひチャレンジすることをおすすめします。

会社名：株式会社アグリトリオ

住所：〒441-8560

愛知県豊橋市植田町大膳39-5

メールアドレス：info@agritrio.co.jp

ホームページ：https://agritrio.co.jp/