

中国地域ニュービジネス特別賞

表彰事業

小規模農家連携による直売型狭域野菜流通事業

株式会社まごやさい

代表取締役 ありまさ ゆういち
有政 雄一



受賞事業内容

広島県安芸高田市向原町を中心とした小規模農家（自給的農家及び土地持ち非農家）の野菜を集約し、専用システムで販売情報を生成、集荷当日にインターネットで飲食店及び個人に直接販売し、翌日に納品する事業である。主要顧客層の飲食店（大規模チェーン除く）は、地元野菜へのニーズが強い一方で、主要仕入先の卸業者やスーパー（共に市場仕入中心）ではなかなか地元野菜が揃わない状況にあるが、当事業ではほとんど市場に流通していない小規模農家の野菜が安定的に出荷され集約・即販売できる仕組みを構築している。また、少量多品種の野菜を作る農家が中心のため多種多様な旬の野菜（年間300種類以上）を品揃えできる。地元の旬野菜を多種揃え、簡易に注文でき、直接店舗まで納品できるため高い評価を得ている。広島県での成功モデルをブラッシュアップし、クラウドサービスとあわせて他県に展開する計画である。

受賞理由

- ・主要取引先である飲食店及び小売店には集荷翌日の午前中には専用保冷車で納品。また集荷後から納品までコールドチェーンを構築し高い鮮度を実現している。また、小売店も販売先に組み込むことで出荷された野菜をすべて完売できており、出荷された野菜の全量買い取りを実現している。
- ・農家への出荷情報提供から集荷管理・販売・検品・帳票作成・請求・販売分析・取引先との連絡までの一連の業務工程を統合的にシステム化している。また、事業をモデル化しクラウド環境でシステムを構築することで、他地域にも展開可能となっている。
- ・小規模農家の野菜を集約し飲食店に販売している事業者がほとんどいないため、同様事業形態としての競合はいない。

事業概要

平成21年、広島県安芸高田市向原町にて農業体験と野菜宅配で事業をスタート。平成22年、直営飲食店を広島市内に開設した後、地元の小規模農家5軒と孫野菜農園グループを発足。広島市内の飲食店と百貨店を主な取引先とする狭域野菜流通事業を展開した。平成25年、出荷販売の統合システム「農家直売システム」を独自開発、業務の効率化とタイムリーな情報流通を実現し事業拡大を進め、現在は出荷農家約60軒、取引先店舗約80店となっている。その他、個人向けのネット販売や定期野菜宅配、農家直売システムの他事業体へのレンタルも並行して行い、今期売上予測3,500万円で黒字を予定している。平成29年4月から庄原市の(株)敷信村農吉と事業連携を開始。今後、広島県内各地に同様の事業モデルを展開しシステムと物流を一元化することで地元野菜購買のポータルサイトを実現する。その後、他県への事業展開を目指している。

推薦団体

株式会社広島銀行向原支店 独立行政法人中小企業基盤整備機構中国本部

会社所在地	〒739-1202 広島県安芸高田市向原町戸島1556		
T E L	0826-46-4808	U R L	http://ww7.enjoy.ne.jp/~magoyasaiari/
会社設立	平成26年12月	従業員数	5名(平成29年4月1日現在)
資本金	1百万円	売上高	25百万円(平成28年3月期)

まごやさいは、中山間地の小規模農家を活かした日本の新しい野菜流通を推進します



<事業の特徴>

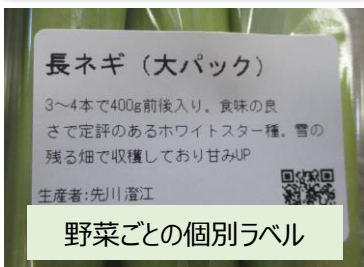
ユニークな生産背景

- ☐出荷範囲を集荷センターから半径10kmの小規模農家に限定。これまでほとんど流通していなかった少量多品種の自家用野菜を集約して一括販売
- ☐顧客の「こんな野菜が欲しい」に柔軟に応えることが可能な多品種栽培体制

圧倒的な鮮度

- ☐野菜は農家が収穫後すぐに集荷場に持ち込み、即時検品・包装・保冷管理
- ☐出荷翌日に自社保冷車で店舗に直接納品。一貫したコールドチェーンを確立

- 年間350種類以上の旬野菜
- 安心＆美味しい自家用野菜
- 時間×温度管理の圧倒的鮮度
- 出荷当日の個別野菜情報提供
- 独自開発の事業サポートシステム
- 他・多地域への事業展開可能



業務プロセスの徹底したシステム化

- ☐出荷受付⇒売場作成⇒受注⇒検品⇒帳票作成までプロセスをシステム化し、運用コストを大幅に削減
- ☐出荷野菜の販売データを短時間で作成し、即時販売できる独自開発の売場編集システム
- ☐管理システムと注文サイトの同期による過発注防止
- ☐自動ラベルシール生成システムにより、その日に出荷された個別野菜の情報をパッケージに貼り付け可能

注文の利便性

- ☐飲食店にはスマートフォン対応の専用注文サイトをご用意。納品当日のAM2:00まで注文が可能
- ☐平均100種類前後の出荷される収穫したての野菜を1パックから選んで買える

事業の展開性

- ☐直売システムのパッケージ化と業務の標準化より他地域への展開が可能
- ☐各集荷地域をシステムで連結し、県単位の地元野菜のポータルサイトへの発展を目指している

<事業推移>

年	農家数	取引店数	トピックス
2009年	2	-	小学生向け農業体験と宅配で創業
2010年	3	1	広島市内に農家直営レストラン「dining&bar be」を開店
2011年	5	4	孫野菜農園グループ発足 / 福屋「八丁堀店」に常設販売コーナー開設
2012年	10	8	広島県の助成事業で宿泊型農業研修を受託 (約100名受入れ)
2013年	15	10	直売システムを独自開発 / 「ひろしまベンチャー育成賞」にて金賞受賞
2014年	20	20	直売システムをパッケージ化 / 株式会社まごやさい設立
2015年	40	40	野菜集荷&農家交流拠点「まごやさいVAセンター」開設
2016年	60	80	「新連携」の事業認定を受ける / IT融合フォーラムの企画提案採択
2017年	65	85	「第25回中国地域ニュービジネス大賞表彰制度」にて特別賞受賞

