

必見!

農業参入を検討している **企業経営者・幹部の方**

企業のための農業参入

オンライン
Zoom

無料説明会

各回先着
50名限定

2023年

10/16(月)

① 10:00 ~12:00

② 16:00 ~18:00

10/17(火)

③ 10:00 ~12:00

④ 16:00 ~18:00

10/27(金)

⑤ 10:00 ~12:00

⑥ 16:00 ~18:00

以下に1つでも当てはまる場合は、
ぜひご参加ください!

- 農業参入をこれから検討していて、調査をはじめたい
- 農業参入したいが、何からはじめればよいかわからない
- 農業を儲かる事業にするためには何がポイントか知りたい
- 農業参入の成功事例や失敗事例について知りたい

説明会内容

1. 数字から見る農業の現状

- ・生鮮野菜の市場規模は3兆円、この15年で120%伸びている
- ・生鮮野菜の市場規模1位は「トマト」、サラダにつかう野菜が伸びている
- ・農業従事者数は30年で7割減、この先さらに減少する

マーケットとして「農業」を捉えると、魅力のある市場といえる。それを証拠に、企業の農業参入は右肩上がりである

2. 企業が参入すべき農業ビジネスとは

- ・露地栽培なら5ha以上で参入したいが北海道以外のエリアでそれは難しい...
- ・「太陽光利用型」VS「人工光利用型」どちらかの植物工場で参入すべき

企業が農業参入するなら栽培が安定する「植物工場」一択! 「太陽光利用型」「人工光利用型」それぞれのメリットデメリットを知るべし。

3. 農業参入の「失敗の本質」と「利益を出すために絶対抑えるべきポイント」

- ・大企業でも撤退するのが農業...莫大の資金を投じればうまくわけではない!
- ・損益分岐点を決めるのは「設備」や「機械」ではない

「売上=品質×収穫量」それを決めるのは「栽培技術」である。「栽培技術」を見極めた上で可否判断を行うべきである。

4. JAMPSの支援先事例とビジネスモデルについて

- ・10年で売上3億円・営業利益1億円を目指す「出荷型トマト直販モデル」
- ・10年で売上2.5億円・償却前営業利益1.2億円を目指す「集客型いちご観光農園モデル」
- ・反収を伸ばし続けているJAMPSの栽培技術とkg単価を高める販売手法

JAMPSのビジネスモデルを一言で表すなら「小さく生んで大きく育てる」支援先の事例をもとにJAMPSのビジネスモデルに迫る!

詳しくは...

JAMPS 農業

検索

