

おおつぼ もとき

もみやま ゆうた

PJPシート

大坪 基起(郡上旬彩館)・靱山 雄太(GreenUnion)

似顔絵・写真



フランクな自己紹介

郡上旬彩館(直売所)で働く大坪とGreenUnion(苺農園)を経営する靱山です。大坪は農産物直売所(郡上市大和町)で働き、靱山は苺農家(郡上市美並町)を営んでいます。

二人とも趣味はたくさんありますが、仕事もやりたい事だらけで、日々奮闘中です！
やっぱり田舎が居心地いいと思う大坪と都会から田舎が好きで移住した靱山です。

自分ヒストリー

昔

- 小学生の頃 (大坪)毎日、川で魚採り・山探検と秘密基地・雪遊びなど、外でずっと遊んでいました。
(靱山)体育が得意で、休日は朝から晩まで魚釣り。小6から親元を離れて、松山市にある島の小学校に山村留学。
- 中高生の頃 (大坪)地元の高校に進み、将来について少しずつ考え始めるが、まだ遊ぶ事を考える方が強く、色々な事を楽しむ事に一生懸命。
(靱山)北海道の山奥に山村留学。牛や羊が身近な存在に。そのまま北海道の農業高校酪農科へ進学。
- 新生活の頃 (大坪)名古屋の専門学校へ通う。生活の中で田舎には無い体験や刺激を受ける。
(靱山)神戸へ戻り、専門学校でマリンスポーツインストラクター養成学科を専攻し沖縄のリゾートでの仕事を夢見る日々。
- 社会人の頃 (大坪)郡上で就職し、土木業の監督見習いとして現場で働く。仕事の厳しさと効率良く進める事を学ぶ。数年後、名古屋で広告代理店の営業として9年程働き、自由の中にあるプレッシャーとやりがいを学ぶ。10年程前に郡上へ戻り、全く経験のない農業関係の現在の直売所に勤め始める。
(靱山)フィットネスクラブに就職、転職し社会の厳しさを痛感。訪れた郡上で友人・環境に恵まれ、郡上に移住。地域創りや伝統文化などを体験。同世代が起業・独立し、突き進む姿に刺激を受け、農業の道に進み始める。

今

プロジェクトについて

個人的背景

農産物直売所で販売者(大坪)と出荷者(靱山)として、今後の農業について話をしていくうちに、郡上での滞在時間や顧客満足度の向上・遊休農地の活用したいと思い、生産・出荷以上に事業を拡大していきたい思いを叶えるため、収穫体験をやろう！という事になりました。

夏はとうもろこし・冬は苺・春秋も〇〇狩りや郡上の自然や風景などを楽しめるようなイベント・事業を行っていくことで、もっと郡上の魅力を発信したいと思いました。農業関係の人脈を生かせる事業だと思えます。

客観的に郡上を見れば魅力を発見できる人材は移住者の方が最適だと思います。

課題・ビジネスチャンス

郡上市は、高鷲から美並まで様々な観光地があり、名古屋など都市部から約1時間強の距離にあり日帰りにも条件の良い立地です。直売所にも年間約12万人のお客さん(リピーター)が訪れ、収穫体験等のPRがすぐにも可能です。郡上市に新たに観光農園・収穫体験などの農業分野を加えることで、さらなる人が訪れると考えます。
有機栽培などの栽培も本格的に手掛けていきたいと思えます。

大坪 基起(郡上旬彩館)・靱山 雄太(GreenUnion)

プロジェクト概要

農業での収穫体験を通し農産物本当の、強さ・美味しさ・旬・ありがたみ、郡上では当たり前の風景をじっくりと感じてもらう事業。
郡上での滞在時間・目的地を作る事で地域の商業も活性、遊休農地活性、農業・農産物への興味を持つきっかけに。
農業と観光を結び付け、農業の新しいモデルを作る。現在農業が抱える、担い手不足や収入などを少しずつでも解消し、5年後10年後の農業がみえる取り組み。
仲間と一緒に農業をすることで、やりがいや収入の増加に繋げていきたい。
生産量が増加することで、6次産業化にステップアップし、生産から販売・生産から収穫体験・生産から加工事業へと、農業の展開の幅が広がり色々な可能性がみえてくると思います。



3年間の計画と3年後にどうなしてほしいか

1年目	観光農園調査研究期	やること	<ul style="list-style-type: none"> 体験事業の調査 事業化へのアイデア出し 既存事業と新規事業のリストアップ 	<ul style="list-style-type: none"> 観光農園事業計画書作成 観光事業計画書作成 生産者、関係機関の意見収集 	<ul style="list-style-type: none"> 他観光農園等の視察
2年目	観光農園試験期	やること	<ul style="list-style-type: none"> 事業計画を元に農園試験栽培 試験栽培を元に収支試算 試験栽培を元にスケジュール見直し 	<ul style="list-style-type: none"> 実践に向け課題解決 実践に向け集客・広告方法の検討 人材の募集、育成 	<ul style="list-style-type: none"> 農業外の意見収集 他事業者との連携 収穫体験の試験オープン
3年目	観光農園実践期	やること	<ul style="list-style-type: none"> 観光農園オープン 事業の修正、解決 新規事業の調査研究 		

3年後の理想状態

2月苺観光農園オープン 3,000人を集客(360万円) ・ 7月とうもろこし観光農園オープン 500組を集客(200万円)
9月～10月果物狩り(50万円) ・ 冬イベント的収穫体験(10万円) ・ 新規事業(田舎体験)(10万円)

どんな人に来てほしいか？スキル/マインド/実績など

- ・農業に少しでも興味がある人
- ・田舎が少しでも好きな人
- ・新しい事を考えるのが好きな人

あなたはプロジェクトに応募する人の暮らしにどんなサポートできますか？

農業のノウハウ・販売ルートなど、農業に関する事は、直売所の得意分野ですので、サポート体制は充実しています。

Copyright © マイプロ研究会 2017

「農業×観光×地域」の新たなビジネスモデルを一緒に創りましょう！