

おくむら りゅうた

PJPシート

奥村竜太(おっくん)

似顔絵・写真



フランクな自己紹介

奥村竜太です。今29歳です。

高鷲町で大根をメインとし、人参やトマトといった様々な高原野菜の栽培を行ったり、県内の若手農家を集めて、農家だからできる何か面白いことはないかを模索したり、農業を通していろいろと楽しく好きなことをやっています。

郡上農業にはまだまだ発信しきれていない、本当にたくさんのわくわくポイント(郡上では当たり前でも、他の場所では珍しがられる農産物)が、まだまだ埋まっていると思うので、一緒にそこを発信できる仲間を増やして、農業で郡上をもっと盛り上げていきたいと思っています！

自分ヒストリー

昔

- 誕生→保育園の頃 5歳の夏、父の軽トラに乗り朝の2時から大根の収穫へ行く。
- 小学生の頃 家の農作業や、家事をこなしながら兄弟の面倒をみておこずかいを稼
- 中学生の頃 谷風の日にはじめて早朝の大根抜きに参加。風で飛ばされそうになる。
- 高校生の頃 農業高校で実習をしながら農業の基礎を学ぶ。2年生の時、全国の農業高校が参加する意見発表会に参加し勝ち進み、全国大会で優秀賞を獲得。日本中の同世代の農業高校生を知る。3年生の時、県の海外実習派遣生に選ばれブラジル、オランダ、スイスと世界一周をしながら、世界の農業の見て規模の違いを知る。
- 大学生の頃 熊本県にある経営の大学に進学。実家の会社のHP作成や、事務作業を行ったり、アルバイトをしながら生活。。
- 社会人の頃 実家であるひるがのラファノスに就職し本格的に農業を開始。トマトの栽培責任者として仕事をしつつ、ひるがの高原サービスエリアにある地元農家の野菜を集めた直売施設の運営もして、栽培と経営の基礎を身につける。
従業員増員の影響もあり会社の見直しをし、会社の経営品質改善のためISO9001の認証取得をする複数品目の取得では県内で初となるGLOOBALG.A.P.の認証を取得し、会社の品質管理責任者として大
- 最近 楯婚で存保毛聖使取景族地郡施認暮事務な岐拿禰禽休魯管理屋馨外編租資をつのり、募集設立にて株式会社みのひだ社中を設立し、代表取締役就任。一人ではできない新しい農業の形として、卸業務や業者仲介、業務委託など、農家のサポートを一番に考えながら活動を行っています。

今

プロジェクトについて

個人的背景

郡上の農業に接しながら生きてきて25年、北海道以外の本土では珍しい高冷地で広大な農地を有し、栽培している地域は郡上市(ひるがの)だけであり、現状ではその利点をアピールしきれていない。また岐阜県は、日本の主要な商圏である関東、関西、中部に対して隣接しているため、販売面の利便性を考慮しても農業地区としてはまだまだ発展できると考えています。

課題・ビジネスチャンス

耕作放棄地増加、農業者後継者不足が続いていますが、郡上で作られる農産物の品質は、全国でも選りすぐられた農産物があつまる百貨店の農産物と比べても、まったく引けをとりません。
よい農産物の作る技術はあるが、それを発信する術が無く売上に最大限繋げることができず、農業という仕事の人気は落ちていっています。
この問題を解決することで、農業の可能性を周知し、受け口を増やし、上記問題解決に繋げることが期待できます。

奥村竜太(おっくん)

PJPシート

プロジェクト概要

プロジェクトの目的としては、特産品である大根を中心とした、郡上市の農産物の発掘・発信・販売強化を行う事で、郡上の農業の素晴らしさを全国に発信することを目指しています。
 まだまだ知名度のない郡上の農産物を発掘し、郡上に移住することで、この土地に実際に住んだからこそわかるその農産物の良さ、ストーリーを深くまで知ってもらい、郡上の農産物の素晴らしさをもっとたくさんの人に知ってほしいという想いを抱いてもらいたいと考えています。
 流通先の増加による生産量アップに伴い、農産物を発信した農家の農地面積拡大による、耕作放棄地問題の解消プラス、雇用の拡大にもつながり、この活動を通して、地方農業活性化の先を行くビジネスモデルとなることで、郡上市から岐阜県だけでなく、全国の地方農業地域の活性化の足がかりとなるような活動を行い、郡上市の知名度向上、さらなる移住の増加、郡上の活性化につながるモデル作りを目指します。



3年間の計画と3年後にどうなしてほしいか

1年目	地盤固め期	やること (50-100文字)	・商品開発 商品の強みを考える。	・農家との繋がり開拓 新たな農産物、強みの発掘	・販売先開拓 目標:3件程度
2年目	開拓期	やること (50-100文字)	・前年の販売先に販売開始 3件程度	・農家との繋がり開拓 新たな農産物、強みの発掘	・販売先開拓 目標:3件程度
3年目	農業発展期	やること (50-100文字)	・前年の販売先に販売開始 3件程度	・生産量拡大(関連会社:ひるがのラファノス) ・農家との繋がり開拓 新たな農産物、強みの発掘	・販売先開拓 ・海外販路への販促開始

3年後の理想状態

農産物を効果的に発信し、商談に繋げていくことで、流通先の増大による生産量アップに伴い、関連会社である(有)ひるがのラファノスの農地面積拡大(130%)、新規就農者受入枠の増加によって、郡上の農業に新しい風を入れ、農業指導や補助、農地紹介なども合わせて行う事で、耕作放棄地問題を解消した、新しい持続的農業のビジネスモデルとして活動をし、日本の地方農業の目指すべきモデルとして確立しさらに注目される。

どんな人に来てほしいか?スキル/マインド/実績など

食に関心がある方(農業の知識がある)、営業経験がある方(特に農産物)、自分で販売先や商品の良さを発掘できる方、自分で考えて活動を進めていける方、地域の方とコミュニケーションをとるのが得意な方

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?

事業はもちろん生活面のサポートもいたします。住居探しや住居の紹介、近隣生産者の紹介などもいたします。商材はもちろん、物流、PR素材、繋がりなど商談の際に必要なすべてのことを紹介、サポートいたします。