

～アグリ分野で地域のヒーローを～ 日本全国 農業アトツギベンチャー輩出計画



◆農業アトツギベンチャーの事例



「家業」から従業員80人の「企業」へ

株式会社伊藤農園 4代目 伊藤彰浩氏

家業を継いでほしいと言われたことが無かったので、意識していなかったが、百貨店の催事を手伝った際に「工夫次第でもっと売れる商品なのは？」と感じる。父親の入院を機に家業に戻り、販売戦略を考え直そうと決意。近隣の農家から規格外のみかんを買い取って、付加価値をつけて商品化。百貨店のバイヤーやフランスのミシュラン三ツ星レストランに商品を売り込みを行い、売上は当初の12倍を達成。インターネット通販による商品販売も行っている。

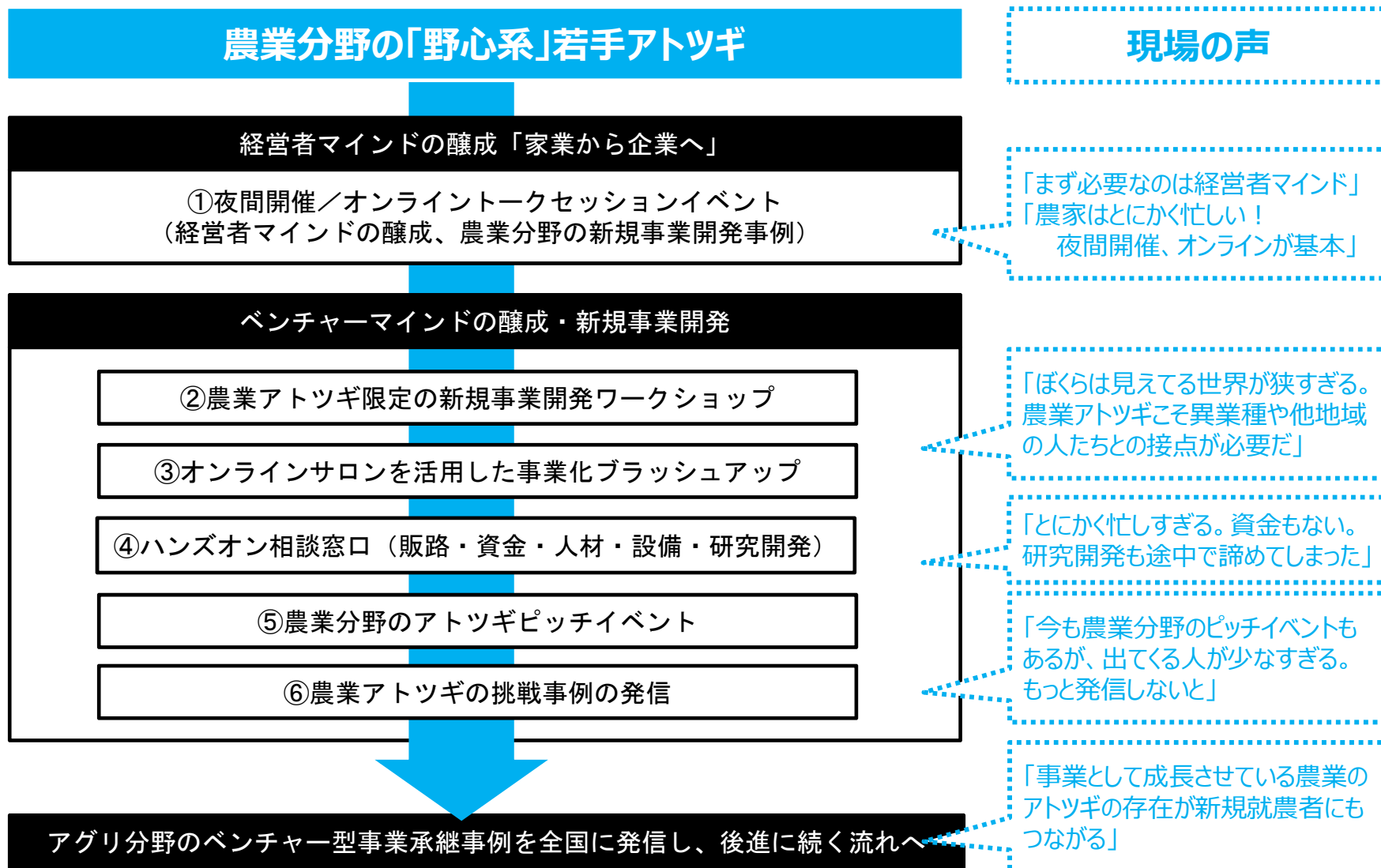
外資系ベンチャーから農家アトツギに転身

有限会社文化農場 3代目 小野未花子氏

子供の頃はクラスメイトに農家をいじめられ、家業をコンプレックスを感じる。ロンドンの大学院で国際マーケティングを勉強後、イギリス資本の教育ベンチャー企業に就職するも、園芸大国イギリスで農業に興味を持ち、家業に戻る。育苗農家の新規事業として、苗に育て方を添付した栽培キットを企業に定期的に届け、リーフレタスやパセリ、プチトマトなど新鮮な野菜を提供、弁当と一緒に職場で食べてもらうプランを運営している。職場内に緑を持ち込むことで、癒やしも提供できると考えている。家庭向けも検討中。



◆農業アトツギベンチャー支援策の全体像



◆我々からのご提案

①オンライントークセッションイベント(夜間開催)

先輩経営者から農業ビジネスの魅力を発信！農作業で多忙の中でも参加できる夜間オンラインで開催！

②農業アトツギ限定の新規事業開発ワークショップ

新規事業開発を行う型を身に着けるワークショップ。コーチからの指導・審査員からの評価あり。

③オンラインサロンを活用した事業化ブラッシュアップ

異業種や他地域との交流を活発化！地域内コミュニティーではなく、外からの連携が重要！

④ハンズオン相談窓口(販路・資金・人材・設備・研究開発)

様々な経営課題に対して個別対応し、解決に向けて伴走する。

⑤農業分野のアトツギピッチイベント

作物の良し悪しだけでなく、ビジネス展開にも視点を向けたアトツギピッチイベント。
野心系アトツギが農業アトツギの成功者になるための登竜門となる。

⑥農業アトツギの挑戦事例の発信

野心を持ち、挑戦している・成功しているアトツギを発信し、全国へPR。
テレビ・新聞・雑誌・SNSなど様々なものを活用する。

◆一般社団法人ベンチャー型事業承継について

<Mission>

「アトツギベンチャーというカルチャーを世の中に定着させる」

<Vision>

「野心系アトツギが日本経済に地殻変動を起こす
エコシステムを実現する」

所在地 東京都千代田区神田錦町1-17-1

設立 2018年6月

代表理事 山野 千枝（株式会社千年治商店 代表取締役）

理事 中山 亮太郎（株式会社マクアケ 代表取締役社長）

山田 岳人（株式会社大都 代表取締役社長）

顧問 山根 太郎（株式会社サンワカンパニー 代表取締役社長）

佐々木 大輔（freee株式会社 代表取締役CEO）

財前 英司（関西大学 梅田キャンパス スタートアップ支援マネージャー）

入山 章栄（早稲田大学ビジネススクール 教授）

加藤 順彦（株式会社マルイチスチールセンター 代表取締役）

山井 太（株式会社スノーピーク 代表取締役会長）

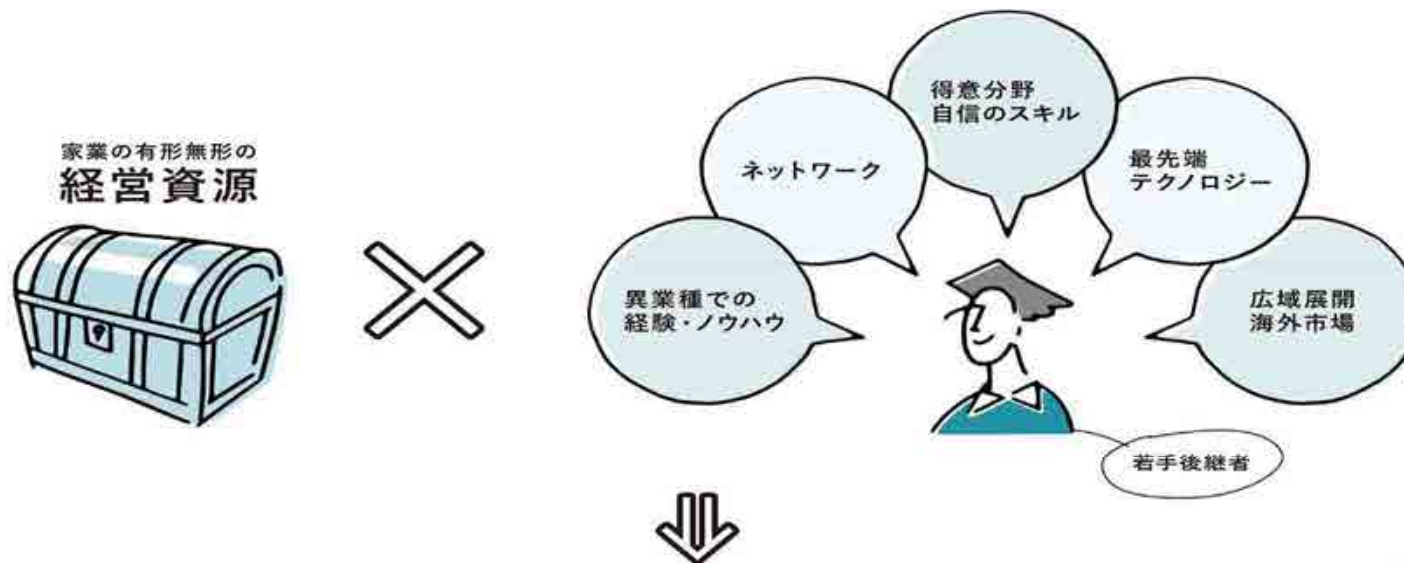
藤野 英人（レオス・キャピタルワークス株式会社 代表取締役会長兼社長・最高投資責任者CIO）



ベンチャー型事業承継とは

若手後継者が世代交代を機に
先代から受け継ぐ有形・無形の経営資源をベースに
リスクや障壁に果敢に立ち向かいながら
新規事業、業態転換、新市場参入など
新たな領域に挑戦することで
永続的な経営をめざし
社会に新たな価値を生み出すこと

◆「ベンチャー型事業承継」とは②



INNOVATION

新規事業・業態転換・新市場参入

「ベンチャー」といってもIPOやバイアウトを目指すことだけではありません。地域に根を張り、企業永続のために、小さな挑戦を重ねることこそがベンチャー型事業承継の定義です。

◆ (一社) ベンチャー型事業承継の事業内容

① 野心系アトツギのためのオンラインサロン「アトツギU34」の運営

オンラインでの情報交換



オンオフでの事業ブラッシュアップ



全国のアトツギベンチャーがメンター



② 新規事業開発支援等の研修・イベントの企画運営

トークイベント



アトツギソン・連続講座



アトツギ特化のピッチイベント



③ アトツギに特化したシンクタンク運営

承継予定者が直面する課題解決
を目的とした分析研究

アトツギ総研 TAKE OVER LABO

④ アトツギベンチャー事例の発信

特設サイト、SNSの運営

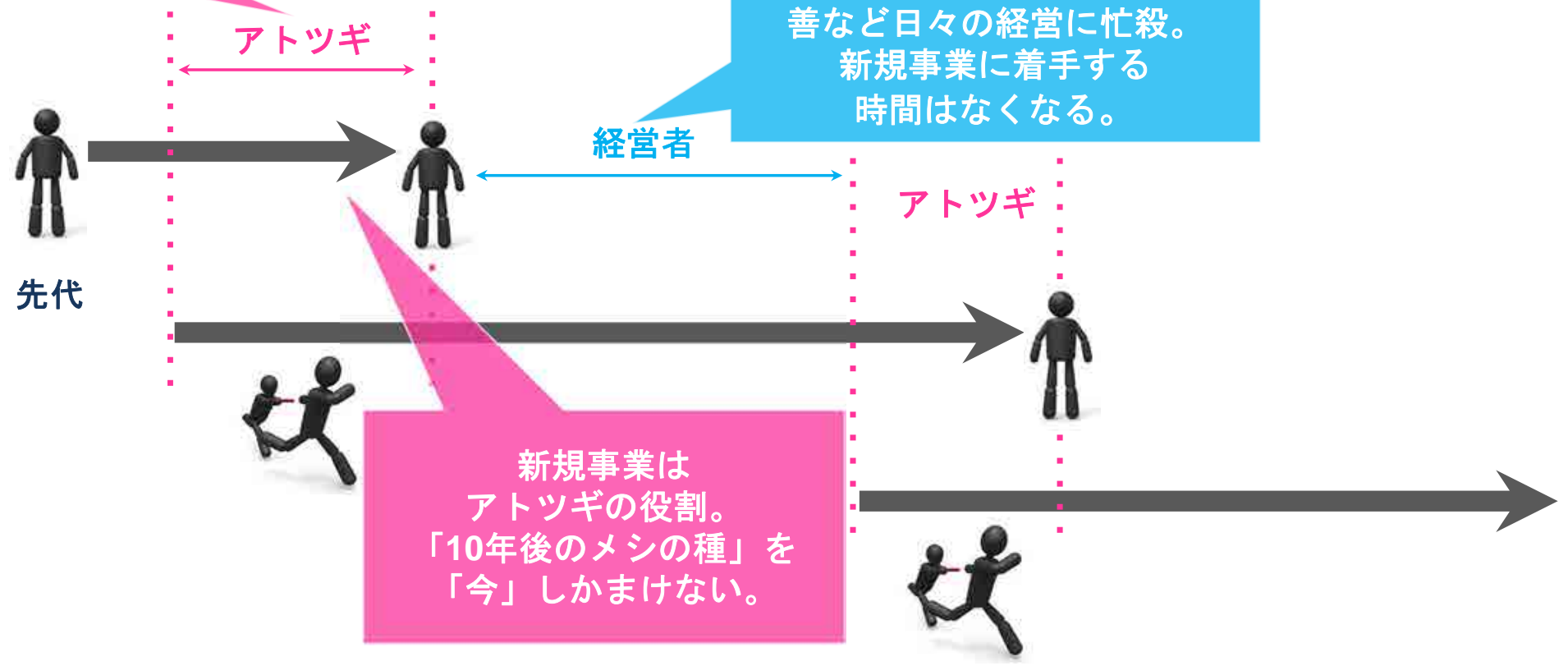


◆U34世代の挑戦を支援する理由

承継予定ステージのアトツギこそ支援が必要！

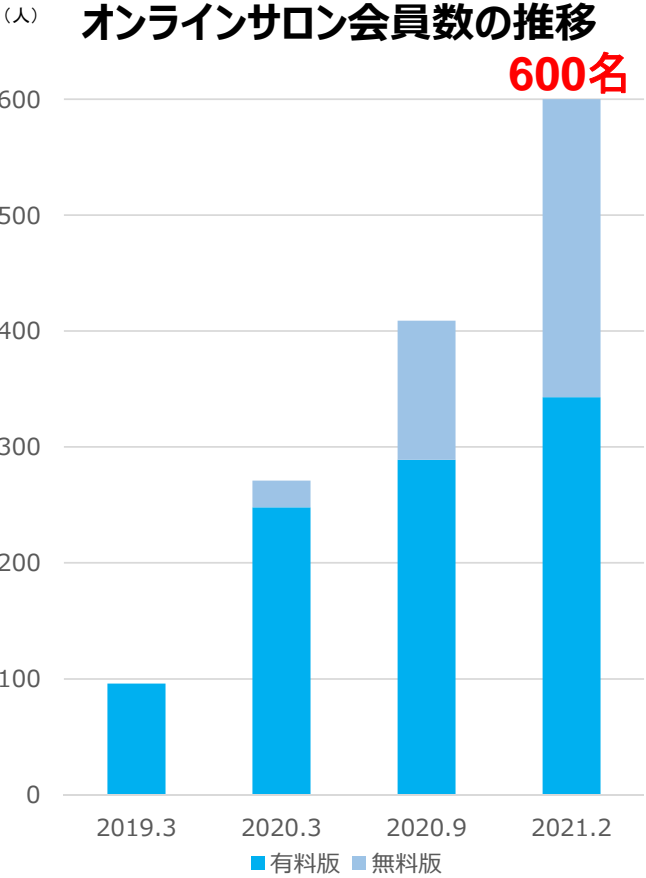
先代がまだ現役。
社長業は先代に任せられる
いわばツートップ時代

既存事業の維持、人材、業務改善など日々の経営に忙殺。
新規事業に着手する
時間はなくなる。



◆オンラインサロン「アトツギU34」のメンバー

2019年1月より開始。全国各地でメンバーによる自発的なミートアップが開催されている。現在600名（21年2月末現在）



オンラインを中心に事業開発を目的としたミート



注1：オンラインサロンは、メンバー（後継者かつ入会時34歳未満）、メンター、エバンジェリストで構成
注2：自走的：アトツギ自ら能動的にコミュニティを運営して頂きます(あらゆるイベント・勉強会の自ら企画運営します)

◆オンラインサロン「アトツギU34」のメンター

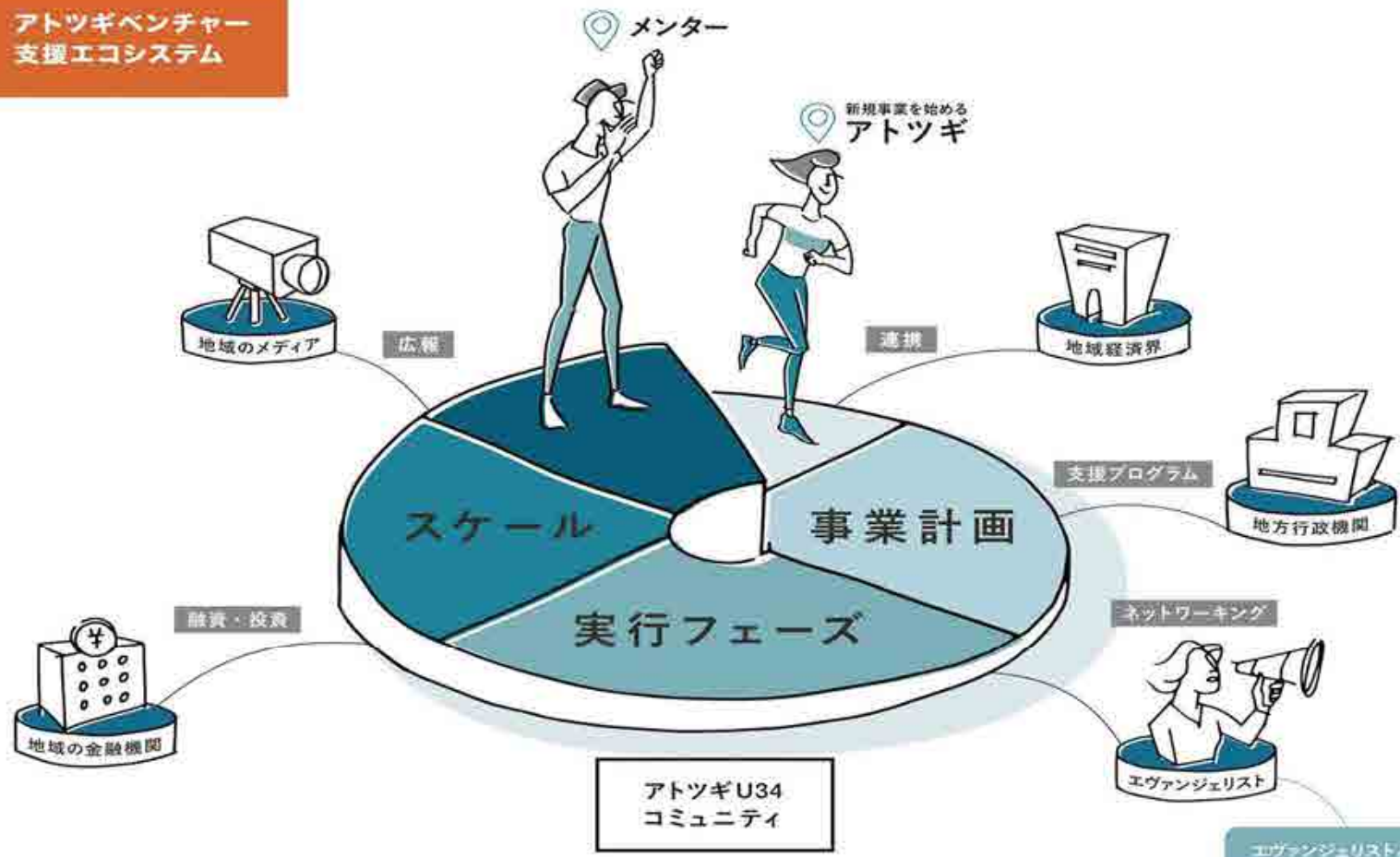
アトツギベンチャーとして活躍中の、全国のアトツギ経営者70名
(2月末現在)が、メンバーに対して自らの体験をシェア



注：メンター）家業を継いで新たな領域（新規事業、業態転換、新市場参入など）でビジネスを拓いている方や、ご自身の経験を意欲あるアトツギに

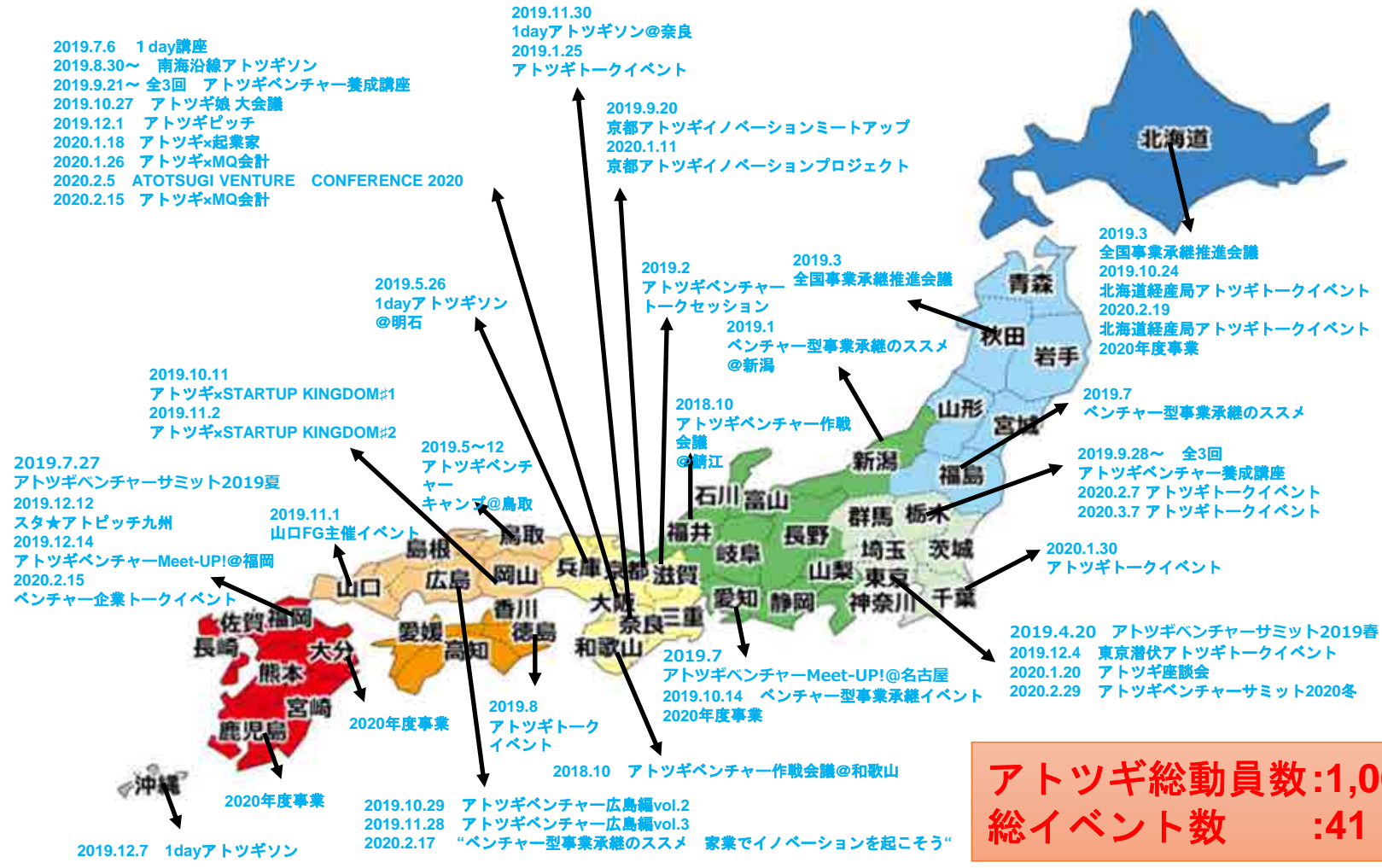
◆アトツギベンチャーのための地域循環型エコシステム

アトツギベンチャー
支援エコシステム



エヴァンジェリストとは...
一般社団法人ベンチャー起業家連盟の
Vision/Missionに賛同し、同じ目的を
同じ各地域において取組を行うべく
協力者のこと。

◆いま全国に広がるベンチャー型事業承継支援



アトツギ総動員数:1,069名
総イベント数 :41

注：2019年以降のイベントを掲載。福井・和歌山のみ2018年分。