



元氣とタイムリーな情報を提供する

五十嵐レポート

発行:「町コン」五十嵐 勉

2026年08月31日 第1282「週刊五十嵐レポート」

農家から農業経営者

8月29日付日経新聞夕刊「長野リンゴ、成長産業に」という記事。

サイゼリヤで長年社長を務めた堀埜氏が、長野県のリンゴ農家(フルプロ:徳永氏)と共同出資で新会社(ピュアアップル)を設立。

株式会社フルプロ(フルプロ農園)とは単にリンゴを作るだけではなく、果物の生産・販売 → 加工品 → ネット直販 → 法人向け販売 → 観光農園 → カフェまで手掛けている。「生産+加工+直販」型の農業法人。就農1年目は赤字だった。「作るだけでは農業は続かない」と考え、営業や経営を学び、異業種との交流を積極的に進めた。普通の農家なら、いいリンゴを作る→JAや市場に出荷。しかし、フルプロはいいリンゴを作る+どう売るか+どう規模を拡大するか+どう付加価値をつけるかまで考えた。地域では高齢化や後継者不足で農業をやめる人が増えていた。そこでフルプロは、離農する農家から農地を引き受けた。現在の経営面積は約15ヘクタール。

フルプロのビジネスモデルは、高齢農家が離農する→フルプロが農地を引き受ける→農地を集約する→高密度植など新しい栽培技術を導入→リンゴを大量・効率的に生産→ネットで直接販売→加工品を作る→観光農園・カフェまで展開→規格外品・摘果リンゴまで商品化

そこに、元サイゼリヤ社長・堀埜氏とピュアアップル設立。徳永氏は、「農業を大きくする人」一方、元サイゼリヤ社長の堀埜氏は、「大量に作り、低コストで加工し、適正価格で大量に売る仕組みを作る人」

「生産・農地集約・農業経営」+「製造・原価管理・商品開発・大量販売」=ピュアアップル。農業を「産業」にする。小さな家族農業を、農地集約・法人化・加工・直販・観光・データ化によって企業型農業へ変えようとしている。

通常なら9割近く落として捨てる摘果果実を原料にする。0円だったもの → 商品原料(ピューレ)にする。加工用は1Kg約50円、ピューレにすると1kgあたり約1,620円。粗利益の向上。

データ化→データ蓄積・共有化→AI→更なる進化。トップの思考で未来が変わる。

ちょっと
気になる出来事

8月29日付日経新聞夕刊「水産加工業のDX支援」という記事。宮城県の若手漁師らでつくる一般社団法人のフィッシャーマン・ジャパンは水産加工会社を対象にしたITコンサルティング会社を設立。デジタル技術の導入を支援し水産業の課題解決に乗り出す。

デジタルの力を活用して経営者を日々の業務から解放する。水揚げ量の減少や魚種の変化などで既存のノウハウが通用しなくなるなか、新たな潮流や商品開発などに経営資源を集中するきっかけを作る。

「水産加工業のOSを作ろうとしている」アナログ→仕入れ・競り・製造・在庫をデジタル化→情報共有→クラウドに蓄積→AIが分析→「今日はこの魚をいくらまでなら買ってよい」「この原料ならこの商品に加工した方が利益が出る」「在庫が多いからこの商品を売った方がよい」→経営判断を支援→改善→さらにデータ蓄積という循環。

魚種 × 水揚げ量 × 仕入価格 × 季節 × 歩留まり × 加工原価 × 販売価格 × 顧客 × 利益率まで蓄積できれば、あとはAIがいろいろ提案する。

「水産加工業だけなら日本一詳しいDX会社になる」小規模1位主義。



一口メモ
知識

貢献こそが成果をあげる鍵

貢献に焦点を合わせることが、仕事の内容、水準、影響において、あるいは上司、同僚、部下との関係において、さらには日常の業務において成果をあげる鍵である。
(「経営者の条件」より)

ドラッカー名言集 仕事の哲学 (ダイヤモンド社)より

自分が何をしたかではなく、自分の仕事によって会社やお客様に何が残ったかを見ること。社長の貢献とは、「自分がいなくても社員が仕事をできるようにする」「利益の出る商品・顧客を明確にする」「次の幹部を育てる」「会社の強みをつくる」「将来の仕事をつくる」

●「戦略社長塾東京」小岩校 毎週日曜日・水曜日 午前10時～12時

●「戦略社長塾東京」銀座校、武蔵村山校、豊岡校 開講中。

㈱五十嵐コンサルティングオフィス 〒133-0051東京都江戸川区北小岩6-21-5

TEL03-3659-7703 Fax03-3659-7077 info@igarashireport.com

