

1 課題 Problem

- 過疎化と高齢化で農業の担い手が減少している
- 高齢者の収入源不足
- 地域資源が活かされていない

4 解決策 Solution

- 葉っぱを商品化
(料理のつまものとして販売)
- ITによる出荷システムを導入
(いち早くパソコンを農家に配布)
- 市場のニーズに応じた品種を計画的に栽培

3 独自の価値提案 Unique Value Proposition

- 季節感を演出する葉を安定供給できる仕組み
- 高齢者でも参画できる“軽作業で稼げるビジネス”

9 圧倒的優位性 Unfair Advantage

- 独自のITシステムとデータベース
- 長年築いた飲食業界との信頼関係
- 高齢者の参画による社会的価値
(メディア露出・ブランド力)

2 顧客セグメント Customer Segments

- 高級料亭やレストラン
(料理の見た目を重視する市場)
- 食材卸業者・流通業者

8 主要指標 Key Metrics

- 出荷点数
- 総売上
- 参加農家数
- 継続的な取引先数
(リピート率)

5 チャンネル Channels

- 食材市場への直接出荷
- JAや独自の流通網
- 専用受発注システム

7 コスト構造 Cost Structure

- 集荷・仕分け・出荷の運営費
- ITシステム開発・維持費
- 流通コスト

6 収益の流れ Revenue Streams

- 葉っぱ販売による売上(数億円規模)
- 高齢者が安定的に収入を得る仕組み