

■ 代表挨拶

農業関連のベンチャー企業は多くあり、コンサルティング、仲卸、消費者直販とその業種もさまざまです。

「クロスエイジとはどんな会社なのか？」と問われたとき、私は「農業におけるプロデューサーです」と答えています。

プロデューサーとは何者でしょうか？たとえば音楽プロデューサー。楽器を演奏するわけでも歌を唱うわけでもありませんが、音楽の本質を理解し、音楽を魅力的なものにする。高い付加価値と売れるしぐみを構築するのが、プロデューサーの役割です。

クロスエイジは、農家を流通・商品・生産者の3つの側面からプロデュースする会社です。農家が自立して稼げる販路、稼げる商品、稼げる経営体制を作り上げることをサポートし、農業界に「スター農家」を誕生させる一。

「スター農家」が生まれれば、地域の農業が活性化するだけでなく、農家自体の価値と社会的地位が向上します。さらには若い世代や他業種従事者にとって、農家が転職・就職の際の魅力的な選択肢のひとつになるでしょう。

農業総合プロデューサーとして農業の可能性を広げ、地域や国を支える産業へと発展させること。

それが、クロスエイジの掲げる「農業の産業化」の理念です。



株式会社クロスエイジ
代表取締役社長 藤野 直人

■ クロスエイジの歩み

2005年3月	株式会社クロスエイジを設立(本店所在地は福岡県福岡市博多区、資本金3,000千円)
2005年9月	事業拡大のため本店を福岡県福岡市中央区に移転
2006年3月	農家の販路開拓支援を目的として、農産物の産直卸事業(現「流通サービス」)を開始
2011年7月	事業拡大のため本店を福岡県春日市に移転
2017年8月	流通サービス仕入農家数が全国で100農家を突破
2018年8月	流通サービス販売取引先数が全国で100社を突破
2021年3月	農家のビジョンの実現と事業成長の支援を目的として、コンサルサービス「組織づくりコンサル」を開始するとともに、農家の良質な意思決定と業務効率化を支援することを目的として、コンサルサービス「スター農家クラウド」の提供開始
2022年3月	事業拡大のため本社を福岡市中央区に移転するとともに、旧本社については販売機能を担う春日営業所に変更
2024年1月	コンサルサービス契約農家数の累計が全国で100農家を突破

■ 事業所案内



社 名	株式会社クロスエイジ
本 社	所在地：福岡市中央区渡辺通5-10-18 ibbBloomTenjin302 電 話：092-406-9340 F A X：092-406-9341
春 日 営 業 所	所在地：福岡県春日市春日公園3-61-2 電 話：092-985-6266 F A X：092-985-6267

ホームページは
コチラ ▶▶▶



農業は稼げる。
農業には夢がある。

クロスエイジは、
日本の農業を今よりも
もっと魅力的な産業に変える会社です。



株式会社クロスエイジ
CROSS AGE inc. COMPANY PROFILE

■ 事業内容

クロスエイジは、日本において「スター農家」を増やすことを目指し、3つの視点から農業プロデュースを行っています。

☆スター農家とは？

農業界において売上5,000万円を突破し、成長を続ける農家

農業総合プロデュース

生産者プロデュース

目的や課題に適した施策で農業経営を支援



事業成長に向けた筋肉質な経営体制を共に作り上げます。

- ・事業戦略
- ・組織づくり
- ・データ活用
- ・課題解決会議

商品プロデュース

コスト競争力を持つスペシャル農産物を企画



マーケティングデータに基づき、市場にマッチした農産物を生み出します。

- ・販売戦略
- ・生産/流通コスト分析
- ・販促ツール作成

流通プロデュース

中規模流通を核とした多様な販路開拓



生産量や価値に応じた販路開拓をクロスエイジが代行します。

- ・営業リスト作成
- ・販路開拓
- ・物流/受発注

農家の方へ

農業経営のお悩みはありませんか。

- ✓ 年商3,000万円前後から伸び悩んでいる。
- ✓ 拡大のため組織化したい方法がわからない。

年商5,000万円以上のスター農家となるべく、クロスエイジが伴走します。

お客様の実際のお声より



香月菜園

流通先を見つける労力から解放され、収益が増加。生産に集中できたことで、栽培面積を拡大することができました。



なかせ農園

あらゆるデータの「見える化」によって、手作業だった事務的な処理をおおむね自動化。効率UPを実現できました。



おとべ農産

商品ロゴやパッケージシールのデザイン変更を手伝ってもらい、売り場で手に取ってもらいやすいものになりました。

スター農家に聞く！



春口農園

代表取締役 春口 裕一

まだまだ市場への卸売が一般的だった頃、私は1t〜2tのネギを工場や業者へ卸していました。そんな中、中規模流通が主流になるというクロスエイジの考えや取り組みに賛同し、関係を深めるきっかけとなりました。自分たちで作ったものを自分たちで加工して販売する一貫した商品提供で、業務用食品卸を介した効率的な流通確保をはじめ、一般消費者向けにスーパーへの新規開拓を実施。その結果、2014年時点で売上1.3億円だったのが、2023年には7億円まで拡大することができました。

販売店の方へ

クロスエイジの強みとは？

農家をパートナーとしてダイレクトに繋がっているからこそ、スピード感と柔軟性に長けたサービスのご提供が可能です。

1

農家との広範なネットワークを活かした、各業種・業態に応じてパッケージ化を行った商品群と、ビジュアルイメージのご提供

2

農家との信頼関係があるからできる、規格・ロットへの柔軟な対応や、新商品・季節商品のスピーディーなご提供

3

農家への規模拡大支援や産地間リレー、物流設計への取り組みが可能とする、安定した供給と、低コストな商品のご提供

■ 販売店と農家のコンセプトとのマッチングを図り、受発注や企画・提案を行なっています。



☆ スター農家クラウド

事業を効率化し成長させる農業経営システム
組織づくりコンサルとスター農家クラウドで
ビジョンの実現と事業成長に向け伴走します。



〓 支援農家さま多数／詳細はコチラから

