

クロスエイジからのご案内

CROSS
AGE inc.

会社名 株式会社クロスエイジ

創業 2005年3月

事業内容 スター農家を創出する農業総合プロデュース事業
①農産物の販売に際しての商流差益
②農家に対するコンサルティング収益

拠点 福岡本社 福岡市中央区渡辺通5-10-18 ibbBloomTenjin302
春日営業所 福岡県春日市春日公園3-61-2



福岡本社
社長室、コーポレートグループ、コンサルティンググループ、会議室



春日営業所
流通営業グループ、営業サポートグループ、会議室

代表者 代表取締役社長 藤野 直人

社員数 32名（正社員24名、パート8名）

※2025年9月18日時点

第13期 第14期 第15期 第16期 第17期 第18期 第19期 第20期 第21期

売上18.4億円
2025年8月期

こんなお悩みはありませんか？

売上が伸び悩んでいる

規模拡大方法が分からない

今の販路だと不安

販路開拓している暇がない

人が定着せず育たない

経営の相談相手がない

いま、農業経営には「戦略」が必要な時代

クロスエイジがお悩みを解決し、“スター農家”への道をサポートいたします！



生産者プロデュース

- 長期ビジョンの策定
- 事業戦略の整理&経営指標の設定
- 数値計画・投資計画の作成
- 従業員戦力化の仕組みづくり
- 数値化経営支援(スター農家クラウド)



商品プロデュース

- 提案書作成
- 販売戦略づくり
- 販促ツール作成



流通プロデュース

- コスト分析
- 営業リスト作成
- 販路開拓
- 物流/受発注

＼ 支援実績全国200社以上 ／

おとべ農産 (青森県)



支援内容



中期経営計画作成



販路開拓



供給・販売企画



商品化

当時、親元就農したばかりの乙部さんと二人三脚で**長芋新品種「ネバリスター」の販路を主に西日本で拡大**。当初、JA部会で取り扱いがなかったが、販路拡大の取り組みが実を結び、JA部会でも取り扱うようになり、地域の農家の収益向上につながった。

お客様の声



クロスエイジに決めた理由

経営は安定していましたが、法人化や契約販売など、今後の事業内容を模索していた時期でした。そんな中、クロスエイジと出会いました。販路開拓は地道な作業というイメージでしたが、クロスエイジの「商品プロデュース」という華やかなアプローチに魅力を感じてお任せすることにしました。さらに、クロスエイジを通じて**全国の農業経営者の事例を知ることができ**、毎月打ち合わせで**経営の相談ができる**ため、心強く感じています。

9年で売上
480%増

5,000万円

2014年

2.4億円

2023年

＼ 農業経営のお悩み。まずは気軽にお聞かせください ／



問い合わせフォーム

無料の個別情報交換会！



01 お問い合わせ

Webの問い合わせフォーム、お電話もしくはメールにてお問い合わせください。



02 電話ヒアリング

こちらからお電話差し上げますので、10～15分ほどお客様の現状をお聞かせください。



03 無料個別カウンセリング

1時間程度オンラインにてお打ち合わせをさせていただき、お客様の状況に合った情報提供・課題解決の道筋提案、サービスのご案内をさせていただきます。

＼ 農家様向けの情報発信も行っています！ ／



CROSS AGE inc. seminar

クロスエイジ代表 藤野登壇
スター農家ステップアップセミナー

【無料】オンラインセミナー
毎月開催中！



売上1.5億円

米農家
経営術

スター農家の
成功の秘訣を大公開！



次回 8/13 (木) 13～14時半