

20191016_農業ビジネス研究会_議事録

日 時：2019年10月16日（水）19:00-20:50

テーマ：営農支援システム「農場物語」～「現場力」をサポートし「儲かる農業」を実現する～

発表者：逸見幸俊さん（イーサポートリンク株式会社 流通インフラサービス事業部営業企画課）

参加者：22人（NPO 法人理事長、会社経営、会社員、団体職員、公務員、
行政書士、司法書士など）

目次：

1. もろもろ紹介
2. そもそも市場規模は？
3. 国内と海外の違い
4. これからの国内流通は？
5. 私がこれから力を入れたいこと

発表：

1. もろもろ紹介

イーサポートリンクは生鮮流通に関わるシステム及び業務受託サービスを提供システムしています。業務受託は受注、売掛金・買掛金管理、入力など流通管理業務の代行です。他社に真似のできない当社の強みになっています。サービスとして、生産者とJA向けに農場物語、流通業向けにE-Supprtlink システム、小売業・量販店向けに生鮮MD システムを提供しています。たとえば、青森のりんご農家さんと組んで、流通・販売のお手伝いなどもしています。

農場物語は2008年にリリースしました。その当時、中国製冷凍餃子への農薬混入事件があり、世間的に農薬へのマイナスのイメージが向いていました。また、農薬取締法が改正され、農薬の使用が厳しくなっていました。では、どう農家は農薬をどう扱えば良いのでしょうか？ 私たちは風邪になってもどの風邪薬を使えば良いかわからないのですが、農家も農薬については同じ感覚といえます。農薬の場合、商品名と化学成分がリンクしていないことがあります。農薬のパッケージには使用方法が記載されています。たとえば、5回を超えて撒くことができないと書いてあるとします。その場合、同一化学成分を有する他の農薬も撒けなくなります。しかし、その文字はとても小さいことが多いです。高齢の農家に読むことができるでしょうか？ここにビジネスチャンスがあると想定しました。農薬管理のできるソフトウェアとして、農場物語を開発しました。とはいえそれだけでは、農家は買ってくれません。販売促進の機能も付けました。たとえば、POPに生産者の顔写真、自己紹介、携帯で商品のこだわり、安心の裏付けとなる栽培履歴などを印刷できます。左記の情報についてQRコードの付与機能もあります。すなわち、農場物語を通して、安全な農産物の栽培、作付け状況・出荷状況の把握、そしてアピールまでを行うことができようになっています。さらに、当社の得意のことは何かを考えました。静岡県内の地場スーパーに卸している生産者（約240名）の栽培履歴の管理のサポートも行っています。

現在、農業分野のアプリは続々新しいものがリリースされています。農場物語としてもさらなる開発が必要になっています。現在、農場物語のスマホ版は無料で基本機能のご提供をしています。オプション機能として、①農業法人向けには作業管理機能を開発しました。30反～100反の規模を想定しています。圃場ごとの作業管理が比較できるように、作業管理記録を縦スクロールで一覧表示できるようになっています。作業を割り振る機能を開発しました。この記録

に労務情報もひもづけています。圃場ごとのスタッフの雇用形態、給与なども一覧表示できます。②圃場マップ管理機能も開発しました。たとえば、スタッフに女性が多い場合、畑の近くのトイレがすぐわかるようになります。好評です。③コスト管理機能も開発しました。経営者、スタッフ・リーダーに、コストと進捗を明確にすることができます。どの圃場でどの作業をするかの指示を出す際のサポートとなります。また、コストの算出もできます。どれだけの資材、労働時間を投入したかについてです。これにより儲かっているかどうかもわかります。④コミュニケーション・アプリ機能も開発しました。農業の現場ではLINEに人気がありますが、欠点もあります。新入スタッフにはLINEの過去ログが見えないことです。また、時系列を遡ることが面倒です。こういったLINEの欠点を解消した機能となっています。⑤GAP取得に関するドキュメントを管理する機能も開発しました。実際にGAPを取得するかは別にしても、就業規則などの整備は必要です。ルールがあることによって農産物の品質を一定に保つなど可能となります。GAP的な要素は今後の農業現場に必要となっています。

2. そもそも市場規模は？

農業分野のアプリのビジネスモデルとして農林水産物の流通構造の規模を見ますと、近年、生産部門は9.2兆円に対して、最終消費は76.3兆円です。最終消費に近い食品小売業者等から収益を得やすいということがわかります。生産部門から収益を得るのは厳しいです。卸、仲卸部門も厳しいです。物流部門も厳しいです。物流部門については自動運転車の可能性があります。高速道路などの基幹物流は自動運転に移行するのではないのでしょうか。基幹物流の拠点からからは個配するイメージです。ここにビジネスチャンスがあるかもしれません。さて、生産部門の9.2兆円ですが、農業分野のアプリですと野菜分野を狙うことが多いようです。この分野の規模は2.6兆円です。畜産分野の規模、3.2兆円よりも小さくなります。とすると、農業分野のアプリ業界は競争ではなく、協業が必要ではないのでしょうか？

3. 国内と海外の違い

日本と海外では、耕地面積も物流も売り場面積も違います。売り場面積の差として現れるのは、日本のスーパーであれば1つの売り場（例えばトマト）に10ぐらいの農家の農産物が並びます。これに対して、アメリカのスーパーであれば大きな売り場に1か2の農家の農産物しか並びません。だからこそ、GAPが必要になります。農薬残留事故が起きた時に対応ができなくなるからです。

4. これからの国内流通は？

2020年6月、市場法の改正が行なわれます。たとえば、現行、農産物は卸売市場に持ち込んで取引すること（商物一致）が原則ですが、改正により、国一律の規制は廃止し、卸売市場ごとに設定可能となります。産地直送が進むことが想定されます。輸送時間の短縮による鮮度保持・物流の効率化を目指しています。とはいえ、産地直送のためのトラックや配送便が急に増えるわけではありません。そこで、生鮮物流におけるプラットホームのニーズが生じます。当社では生鮮物流のオペレーションもしています。そのノウハウを活かせないかと考えています。

5. 私がこれから力を入れたいこと

私は農業を職業選択の対象にできないかと考えています。とはいえ、私は東京農業大学に通っていましたが、その選択はできませんでした。なぜならば、農業は事故が多く、怪我・死亡するからです。産業別就業人口10万人当たりの事故死者数でいうと、建設業が7.5人に対して。農業は15.4人です（平成26年）。建設業よりも危険な職場といえます。農業事故死は毎年400人です。毎年、農業者の5000人に1人が亡くなることとなります。農福連携などで農作業に入っ

てくる場面が増えてきています。怪我をしない作業、スムーズに流れる作業が必要となっています。このサポートができないかと考えています。

まとめますと、農業分野のアプリについては、データを貯めて行くのがまずはスタートです。とはいえ、アプリやシステムを導入すればなんでも解決できる訳ではありません。農作業を効率的に行うためのツールに過ぎません。ユーザーにおいてこのこと意識が必要と考えています。また、これからは農業分野のアプリの別会社やいろいろな専門家との連携が必要と考えています。そういった仕組みづくりを行っていただきたいです。そして、「いいサポート」をつなげていきたいです。

以上