

# 「コアファーム」

実施団体：株式会社コアファーム（実施エリア：宮崎市）

宮崎県は観光資源が乏しい状況にあり、主要産業である農業は衰退によって、地元での就職環境が年々厳しい状況となっており、地元民の雇用が問題化されている。

この問題解決に向けて、株式会社コアファームは先端の組み込み技術をベースにソリューション・サービスを展開するICT企業である株式会社コアが出資のもと、宮崎市を拠点として農業におけるICTの開発や販売、大型農園の開発による地域農産物を利用した加工品開発、製造、販売を行う。

イチゴの栽培・販売拠点として観光農園「Lakeside Red Farm」を設置し、オーナー制度によるイチゴの契約販売とともに、観光農園としてのイチゴ摘み体験販売も手掛ける。

## 地域課題

- 宮崎県は観光資源が乏しい状況にあり、主要産業である農業は衰退の一途を辿っている。
- 主要産業である農業の衰退によって、地元での就職環境が年々厳しい状況となっており、地元民の就職優先など地元への就職の雇用拡大が求められている。
- 農業を支援する新たな取り組みとしてICTを活用した大型農園による生産・販売を行うにあたって、県の地理的条件を背景とした高速道路等の交通網の整備状況が悪く、生鮮食料品の輸送中の品質管理が課題となっている。

## ＜事業の経緯・背景＞

## 目的・目標

- 宮崎市内のイチゴ生産者等と連携・協同の上、大型観光農園の展開や地域農産物を利用した加工品（ジャムやゼラート）開発等の6次産業化に取り組むとともに、栽培技術/履歴のデータベース化やネット販売等のICTの強みを活かした先端農業に取り組む。
- 大型観光農園の立ち上げによって、地域の若者の雇用や就業機会の創出を図る。
- 生産者と消費者を直結し、食の安心、安全と地域生産者連携型の次世代農業の実現を図る。

## もともとゴルフ場であった敷地を基点とした地域連携により、ゴルフ場隣接に観光農園を設置 栽培ノウハウ及び育成環境をデータベース化し、勘に頼らない農業を実現

―事業の経緯・背景を教えてください。

宮崎県は観光資源が乏しい状況にあり、主要産業である農業は衰退の一途を辿っています。そこで、ソフトウェア会社であるコアが農業ビジネスに着目し、ICTシステムを農業へ導入する可能性を追求するために、システム開発に着手しました。

また、システムを利用した農業の実証実験を行うにあたって、宮崎レイクサイドゴルフ倶楽部の協力によって、倶楽部内にイチゴ農園を設置し、実証試験用地として無償で利用することが

できました。この実証実験によって、イチゴの生産が可能になり、ゴルフ場を基点とした地域連携により、ゴルフ場内に観光農園を設置することができました。その後、このビジネスモデルを主体的に取り組む事業体として株式会社コアファームとしての事業がスタートしました。



株式会社コアファームのみなさま

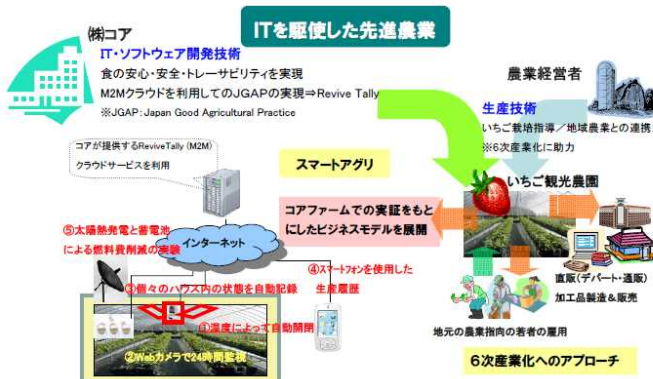
―ICT導入はどのような効果をもたらしましたか。

農作物の栽培や管理は生産者の経験によるところが大きく、素人が取り組むには非常に難しいと考えられてきました。

株式会社コアが開発したクラウド型サービスを利用した農業ビジネス向けソリューションによって、栽培ノウハウ及び育成環境をデータベース化し、勘に頼らない農業を実現することができるようになったと考えています。

また、生産履歴をデータベース上に記録・保管し、食の安心・安全に必要なトレーサビリティも同時に実現することが可能になりました。

これらの仕組みの構築によって、農業経験の浅い人達にも簡単に農作物の栽培や管理ができるようになることで、観光農園のさらなる発展や他地域へのビジネス展開も視野に入れられるようになり、新たな雇用の創出や地域社会の活性化・地域貢献に寄与できると考えています。



事業イメージ図



システム概要図

## 農産物の成長を日頃から監視することが可能になり、利用者からの反響があった 生産者と消費者を直結させた次世代農業の確立へアプローチしてきた

--地域生産者とはどのように連携していますか。

宮崎市の地域生産者が生産する多品目の農産物を販売することや、加工品等の新商品を研究開発、製造販売等に取り組むことで、地域の生産者と連携しています。

販売は宮崎レイクサイドゴルフ倶楽部の協力の下、レストラン等での提供、販売を行うと共に、インターネット販売も行っています。

--観光農園ではどのようなサービスを提供していますか。

観光農園内では主にイチゴを栽培しており、来館者へのイチゴの摘み取りサービスや、オーナー制度によるイチゴの契約販売を行っています。

オーナー制度は全国の方を対象に観光農園内の農産物のイチゴの生産区画のオーナーとなっただくことで、育苗から収穫までの過程を見たり、体験したりできる制度です。

オーナーである利用者は自宅からインターネット接続可能な環境であれば、いつでもどこでも24時間、農産物のイチゴの状態をチェックできます。観光農園内をWebカメラを利用して、高倍率ズームや高精度な上下左右のコントロールがカメラ操作専用ホームページで行え、利用者の農産物の成長を確認することができます。

収穫期になると収穫したイチゴをオーナーの自宅に届けます。この一連の流れを通して、農業の楽しさや難しさを感じてもらうことができると考えています。



地域生産者との連携のイメージ

--オーナー制度の利用者の評判はいかがですか。

これまでイチゴ栽培のオーナーにとっては手元にくるまで農産物の成長を知ることはありませんでしたが、Webカメラを使用することで農産物の成長を日頃から監視することが可能になり、利用者から大変反響が良かったです。

また、生育具合を24時間ライブで確認できるため、オーナーの家族や子供たちへの教育の機会も生まれ、大変喜んでいただいています。



Webカメラ（左）  
観光農園内に設置されたWebカメラによって、イチゴの生育環境を監視する。  
ズーム比：18倍  
※EX光学ズームVGA 解像度使用時は36倍  
デジタルズーム：最大12倍  
水平回転範囲：0°~350°  
垂直回転範囲：-30°~90°



観光農園内のイチゴ苗の様子



イチゴ苗のズームアップの様子

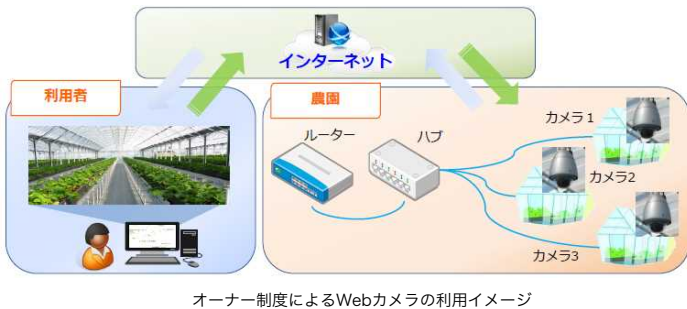
--これまでの事業の展開にあたって、苦労した点について教えてください。

コアファームの設立やシステムの構築にあたって、地域住民に事業内容やシステムのメリットを理解していただくのに大変苦労しました。

地域の生産者は高齢者が多く、ICTシステムを利用した農業ビジネスについて、メリットがなかなか伝わりませんでした。

これまで紙でも管理されていなかった情報や経験をICTの仕組みを使ってデータベース化することやインターネット販売等による新たな販路の拡大により、既存の生産者のメリットはもとより、若手の人材の雇用促進にもつながるとの信念のもとついで、コミュニケーションを積極的にとり、対話を通じて、ようやく理解が深まっていったように思います。

今後はこれらの地域の生産者とともに継続的に事業に取り組み、生産者と消費者を直結させた次世代農業の確立へアプローチしていきたいと考えています。



オーナー制度によるWebカメラの利用イメージ

### 導入効果（アウトカム）と導入規模（アウトプット）

#### 導入効果（アウトカム）※

- 顧客** 観光農園の来館者数の増加
- 顧客** イチゴオーナー制度利用者の満足度の向上
- プロセス** イチゴの効率的・安定的な生産の促進

#### 導入規模（アウトプット）

- ホームページアクセス数 : 51,100件
- Webカメラアクセス数 : 1,700件
- イチゴオーナー制度登録者数 : 300人

※導入効果はバランス・スコアカードの視点（「財務の視点」「顧客の視点」「業務プロセスの視点」「学習と成長の視点」）を用いて記載しています。  
バランス・スコアカード：組織の業績・効率を計測する評価手法であり、事業のパフォーマンスを4つの視点によって評価・分析する手法。

「コアファーム」

<事業成功のポイントと今後の課題・展望>

事業成功のポイントは、ビジネスを軌道に乗せる経営ノウハウが豊富にあったこと

今後の課題は、ICTを利用したデータ取得・解析により農産物の生産量の安定確保や品質の向上

事業成功のポイント

事業成功のポイントは、ソフトウェア会社であるコアを中心として新規ビジネスを展開したことでと考えています。

もともとはソフトウェアの開発を専門とする企業であったため、事業開始当初は農業に関する知見はありませんでしたが、ビジネスを軌道に乗せる経営ノウハウは豊富にありました。

地域の生産者や宮崎県総合農業試験場等の支援をいただきながら、イチゴの生産方法や育苗のノウハウを学んでいくことで、自分たちの手でも生産が次第にできるようになってきましたが、生産した商品を外部に販売するノウハウは独自に築いていく必要がありました。

この際に、コアファームは母体であるコアと連携し、観光農園の設置やインターネット販売等の独自の販売方法を検討し、ビジネスを軌道に乗せることができました。

今後の課題と展望

今後の課題は、ICTを利用したデータ取得・解析により農産物の生産量の安定確保や品質の向上、さらにはICTシステムを取り入れたビジネスモデルを確立させることでと考えています。

現在はビジネスの初期段階にあり、データ不足のため品質管理及び生産量管理の十分な解析には至っておらず、品質と生産量の安定化に向けてさらなる事業の展開が急務であると考えています。

今後は現在構築したICTの仕組みを販売するとともに、観光農園「Lakeside Red Farm」のイメージカラーである「赤」をテーマに、イチゴだけでなく、赤ピーマンやパプリカといった赤色農産物の栽培に取り組んでいく予定です。



観光農園のポスター

導入概算費用等

本システムを導入した場合の概算費用

- ・導入費用：約200万円（内訳：システム開発・構築費約10万円、機器等約180万円、その他約10万円）
- ・運用費用：約 24万円（内訳：システム保守費24万円）



圃場に設置している各センサを利用して取得したデータはクラウド型サービスによるデータ管理を行うことで、導入費用の低減を図った。

事業実施体制

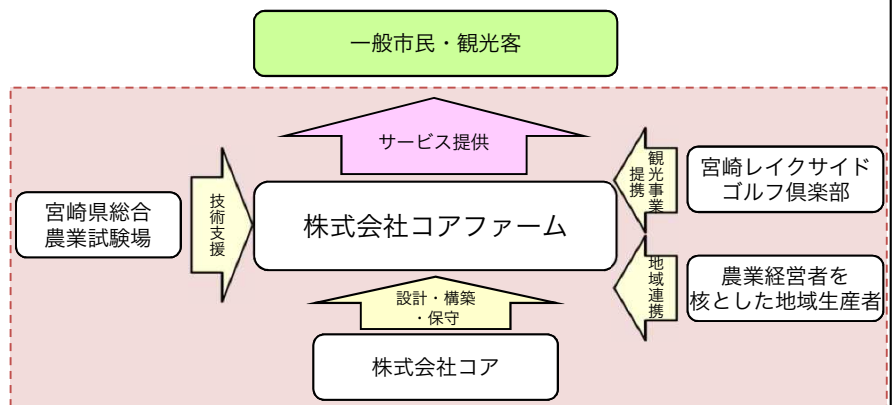
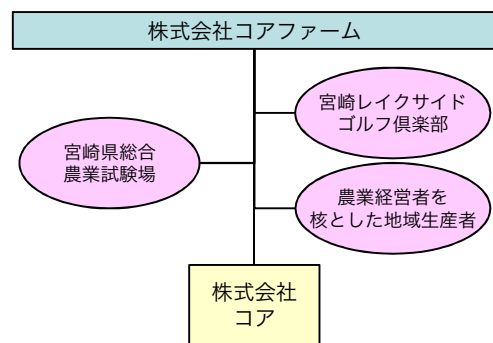
事業主体 : 株式会社コアファーム  
 サービス : 一般市民・観光客  
 提供対象

事業実施体制

事業実施相関図

凡例

- : 実施主体等
- : 協力団体
- : ベンダ等



<事業主体の横顔>



株式会社コアファーム  
 本社：宮崎県宮崎市清武町今泉丙1331-1  
 事業内容：農業のICT化開発・販売、大型観光農園運営、地域農産物を利用した加工品開発・製造・販売等

「新しい日本の農業」

生産者と消費者を直結し、食の安心、安全と地域生産者連携型の次世代農業の実現を目指します。

<本件に関する問い合わせ先・導入検討・視察の相談先>

株式会社コアファーム  
 電話 0985-34-9391

e-mail:info[atmark] corefarm.co.jp

※スパム対策としてメールアドレスを一部変更して記載してあります。  
 eメールを御送付の際は、「[atmark]」を「@」に変えてご利用ください。

調査協力：長崎県立大学 河又 貴洋准教授、松尾 俊弥氏（大学院生）