

ICTを活用した農業経営

農業生産法人 有限会社新福青果
代表取締役社長 新福 秀秋

会社概要

<http://www.shinpukuseika.co.jp/>



社 名 : 農業生産法人 有限会社新福青果
所 在 地 : 宮崎県都城市 支社宮崎県西都市
代 表 者 : 新福 秀秋
設 立 : 昭和62年6月(平成7年農業生産法人)
資 本 金 : 6115万円「個人農業者・農業法人・大手IT企業・大手量販店・アグリビジネス投資育成・従業員持株会・その他」
年間栽培規模 : 直営農場345ヶ所「筆」・124ha「都城市・西都市」 契約農場470戸250ha
従 業 員 : 68名(グループ会社含む)
外部協力会社: 9社・社会福祉法人(カット野菜工場含む)

人に安心と健康を
土に愛と感謝を

新福青果の3つの柱

1. 安全・安心への取組み
2. 地域農産物の有効利用
3. 地域への貢献「人・もの・かね・情報」

2



業務組織の内訳

集出荷・加工
事業部

営業・業務
管理部

<事業>

農業生産

農産加工

農産物卸売

農産物輸出

研修/のれん分け事業

6次産業化連携体

国内

約100 社
全国の生協、量販店
レストランetc

海外 スポット取引2カ国

直営生産事
業部

契約農場
ランクABC

地域高齢者専用農業生産法人

農業生産法人(有)宮崎アグリサポート

社会福祉法人 9社「宮崎県・鹿児島県」

470戸

都城ふるさと園芸組合

約120名

就農前



新福青果

コストと時間を考えない農業を夢見た
が・・・！

就農10年経過

要は時流・潮流に合わさなければ
会社も社員も物も変わらないし、
正業として成り立たないのが事実
である。



原価のわからない製造業・・・？

- 幾らで売るべきか、幾らで作るべきかがわからない

振り返りが難しい：ノートに記録

- あいまいな記憶が頼り。ノートは振り返りに不向き

経営に必要な数字が見えない

- 各商品の利益(率)コスト構造がわからない

儲からない

経験と親心

- 子供に“継ぐ”と言われても首を縦に振れない

『農業ナレッジマネジメント』とは？



新福青果

課題

- － 従来の農業は、生産者の経験やノウハウを中心に営農
- － このため、無駄やリスクが発生することもある(利益を喰う一因)
- － 次世代にノウハウが継承出来なく、経営継続が出来ない事態も発生

課題対応への方針

- － センシング(計測)技術で圃場、農作物、農作業の状態をデータ化 **【医者の診断】**
- － ベテラン生産者の行動をデータ化・蓄積・分析することで生産者の経験や勘(暗黙知)を知識化(形式知)、標準化 **【カルテ作り】**

農業ナレッジマネジメント

効果

- － データ(知識)に基づいた効率的な営農、生産コストの低減、質の高い安全で付加価値の高い農作物の生産 **【治療】**
- － 次世代生産者にベテラン経営や生産ノウハウ継承 **【健康づくり・予防】**



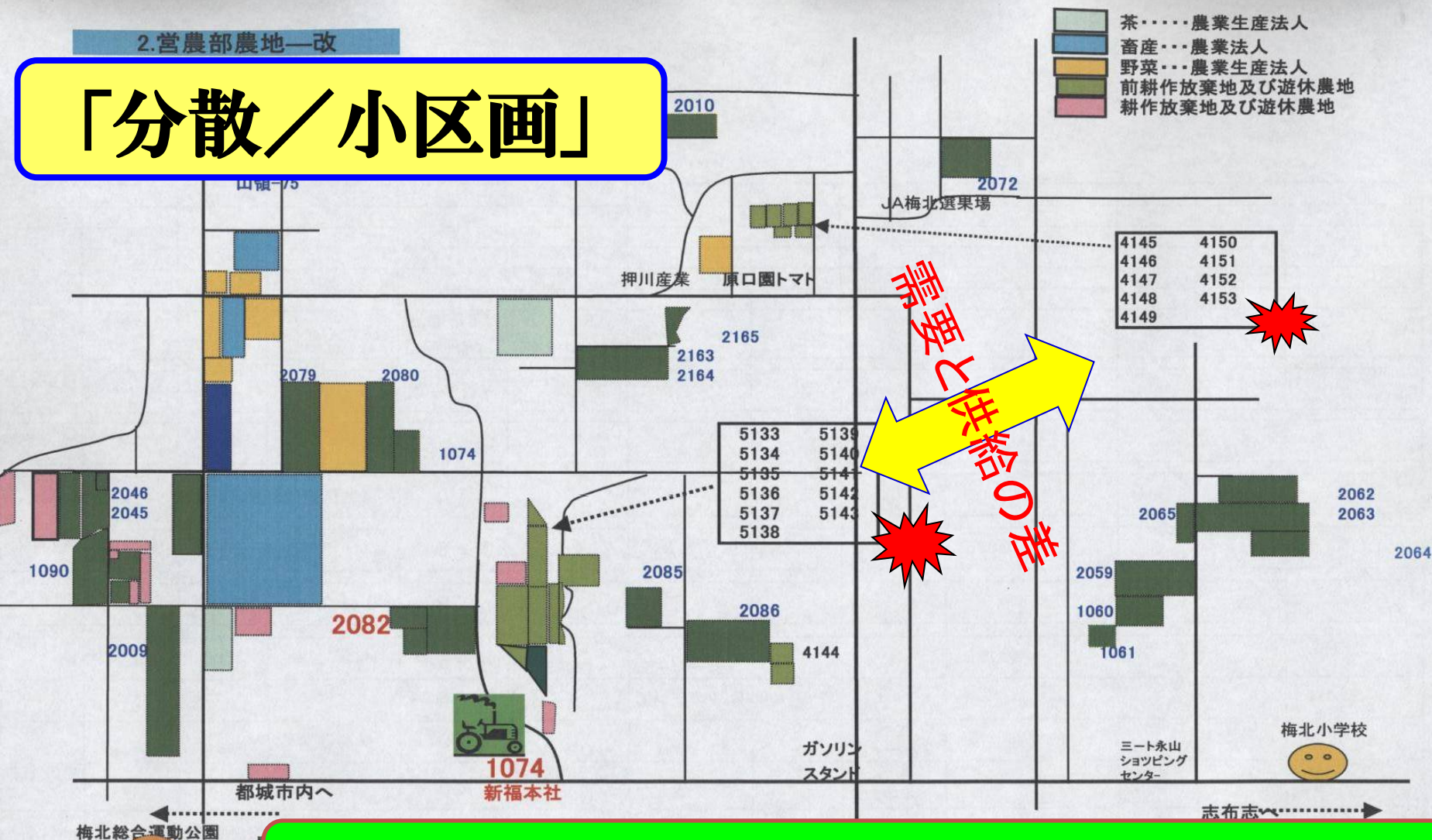
世代間の知識・技術移転の必要性

勘ピュータのコンピュータ化

農業「事業」でリスクが高すぎる

ビッグデータの蓄積と双方向性

「分散／小区画」



地域高齢化の中での規模拡大？

時代背景と農地法・制度の矛盾と疑問

現状の農地利用とコスト削減の壁・限界

移動に関する実作業ロス損失表

平成19年度

現状農場数を1ヶ所に集約化

ムリ・ムラ・ムダ

						グループ	分計	時間	時間給	円
ムリ・ムラ・ムダ						3	252	4.2	※1 1100	4620
1週間	6日	平均7分 「3分～ 10分」	4	3	3	1512	25.2	27720		
1ヶ月	24日		4	3	3	48	100.8	110880		
1年	288日			3		76	99.6	1330560		
1組織当たり								2661120		
大区分行程								7983360		
組織									15966720	

逆風の中の経営

「燃料・資材等の高騰及び気象異常等」

※1 正社員・パート・アルバイト 平均

有効面積・種子・肥料・農薬・資材・機
械・燃料・草刈等～

3500万円

■ ITで実現したこと

■ 圃場毎に人件費を把握できる

⇒GPS携帯で自動収集した行動記録を利用することで、
どの圃場で何時間作業したかの実績がわかる

ここでこれ
だけ働いた
のか！

行動記録を自動収集・分析

GPS軌跡

規模拡大し
て...

作業時刻	作業時間	圃場	品種	作業
07:19-07:37	00:18	9000新工場		作業準備・後始末
07:41-09:11	01:30	2009 栗山さん	新黒田五寸	草取り
09:19-10:19	01:00	9002 新工場内ハウス	若すみ3号	水撒き
				移動
				作業準備・後始末
12:19-13:05		9000新工場		休憩
13:06-13:58		9999その他		移動
13:59-14:12	00:13	9001旧工場		作業準備・後始末
14:15-14:52	00:37	2005 まんのくち	ごぼう	耕運・深耕
14:56-15:20	00:24	8005 古藤さん	ごぼう	耕運・深耕
15:21-17:26		9999その他		移動
17:27-17:52	00:26	9000新工場		作業準備・後始末

農地は資産であるが公共財でもある。



地域特性の公共財を利活用して食をコアに公共福祉の為に使うのを農業者に任されている。



ビジネスも社会公共性があって事業である。



農業も社会性が無いとビジネスとして続かない。

限界集落と過疎化は視点を変えればチャンスでもある

お隣さん

before

地権者約101名から借地

ご迷惑をおかけします
耕作放棄地を
畑に戻しています

平成24年 1月16日まで
時間帯 8:00 ~ 17:00

a f t e r

平成24年3月末現在

現場に腰据えれば様々な問題とアイデアが出てくる。

これからの地方農業農村と社会

高齢化・限界集落・過疎化等は視点を変えればチャンスでもある

農業の24時間化

農業の女性化

農業のフランチャイズチェーン化

これからはロボット「ICT」と人間の分業であり、共同体でもある。

**双方向性の繋がりの中での利益配分が可能な
運命共同体の構築**

●地域の新しい生命総合産業連携体構築

現状の農地利用とコスト削減の壁・限界



サル・
イノシシ・
シカの巣

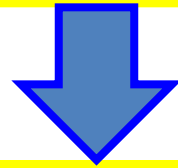
GPS衛星と無人作業機

市道「公道」から私道化への課題

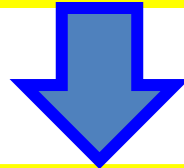


少ない人材投資資金

運転・設備資金と第3の資金が乏しい



腰を据えて人材育成が厳しい



人材不足

今までの農業「産業教育」が個人を中心に据えた教育も影響

新福青果が近年取り組んでいる農業像

地方だからこそ経験できたノウハウを活用した農業経営

農業の24時間化

農業の女性化

農業のフランチャイズチェーン化

ロボット「ICT」
と人間の分業
であり、共同体
でもある。

「1」 事業環境と変化について

野菜に関する業界「バリューチェーン」全体の問題として時代変化とニーズに対応出来ていない。

一昔前まで、今でも主流で生産地はメーカーが開発・販売している農機具で生産している物の中にゴボウが有りますが、消費者視点で言えば、あの長い約1mぐらいの商品は果たして使いやすいサイズとして評価されているのかアンケートを取ったことが有りますが、ここにはバリューチェーンの中に消費者視点は残念ながら入ってなかった訳ですが、身内に確認したら「家には1mものまな板は無いよ」とアッサリ撃沈されました。私が心配なのはこのような事態が省力・低コスト化等以前の問題ですが、大変重要な出発点が課題に隠されている様な気がしてなりません。

「2」 長期的な経営課題・事業計画について

中・長期的な人材育成投資資金が細くが腰を据えて出来ない。今後「事業投資」チャンスが制約され厳しくなると推測される。
チャンスは見えているのに乗れない、逃がしている。

最近是国内より海外からの農業指導「合併含む」のオファーが多くなり今弊社が理想的な管理型農業を実行する中では前向きに興味があります。

「3」 地域活性化について

農業＝地域特性＝地方のメリット

過疎化・高齢化・限界集落等は視点を変えればチャンスでもある。其の地域に合ったアグリランド「生命総合産業体」が形成出来れば、其処に派生する産業が出現してくる。「海外からオファー設立準備中」

生産・小売の新たな連携について

生産者の課題

- ・ガッチリ実需者と連携し、生産能力を使い切った生産
- ・生産、経営に関する情報収集と実践に限界が出る
- ・実需者からのロットニーズに対応できない場合がある
- ・(栽培地区が限定され)リレー栽培の長期間の出荷に答えられない
- ・六次産業化に向けた技術導入や投資が難しい
- ・マーケティング力が弱い
- ・単体ではブランド確立が難しい
- ・肥料、資材等のコスト増が経営を圧迫してきている。

小売側の課題

- ・優秀な生産者のグループ化による、安心安全、高品質な農産物の定量確保
- ・中間流通の削減による仕入れ
- ・高品質生産者の広域化で、物流日数、経費削減

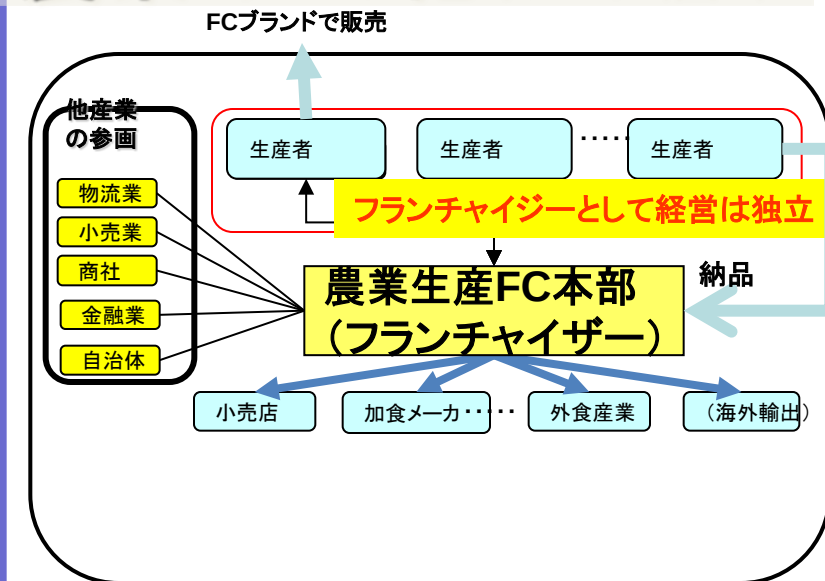
その他課題

- 知的財産の保護／活用への対応

新しい生産と小売の関係構築

- 農業の生産と販売が一体化した高品質な農業の持続的経営
⇒ 農業のフランチャイズチェーン化による生産、販売、加工、物流、金融、研究部門等の関係強化
- 生産者（社）はFCに加盟してもフランチャイジーとして経営は独立（図1）
- FC本部から、生産、経営に関する情報提供
- 経営、生産のベンチマーク
- 肥料、資材等を共同にて仕入れることによる物流・流通コスト削減
- 販売は、FC本部経由と生産者直接の2通り
- グループ全体の利益最大を目指す（個々の生産者レベルでの最大化ではない）
- 利益をグループ内の加盟生産者で分配

農業のFC化イメージ(図1)



他産業でのモデル

- ・従来、地域にあった酒屋、たばこ屋等の個人商店は厳しい経営
 - ・中心市街地でもシャッター商店街化
- ⇒ コンビニチェーン(フランチャイザー)に加盟により、旧来の個人店舗(フランチャイジー)は品揃えなどマーケティング、PB開発などを通し、再度地域の生活拠点に復活

売った・買った・の世界が通用し
なくなってきている。

お互いが安心・安全
な事業発展・継続の
為に

双方向性の繋がりの中での利益
配分が可能な運命共同体の構築

点

線

面

元はサトウキビ
畑

1区画が45ha

40kg 高度化成14-18-20

日本円で
2000円
／40kg
袋



ここまでと
アグリテック
ある。



175ha

加工を始めた動機と背景



生鮮流通による市場外流通の盲点と弱さ



生産地、自ら産地廃棄率からくる生ゴミ化の問題



目指すべき農業の姿 「新3K農業」 カッコ良くて、稼ぎがあって、感動がある



昭和51年、親の反対を押し切って農業を始め、40年弱が経ちました。新福青果の**原点**は当初より『**地域**』と『**畑・土**』にあります。

本日、ご拝聴・ご拝見くださいました皆様のご発展を衷心より祈っております。