

## 取引先のニーズにあわせた データの利用で 事業のチャンスを広げよう

ライフスタイルの変化にともなって、食事のスタイルも変わってきています。小売店で購入した総菜を家庭で食べたり、外食したりする機会が増えてきたことで、加工・業務用の農作物の需要を掘り起こすチャンスが生まれています。一方で、こうした業界では、小売店と異なり、長期にわたる安定供給やトレーサビリティの徹底など、商品に求められることが変わってきます。データの活用で新たな販路開拓のチャンスが広がります。

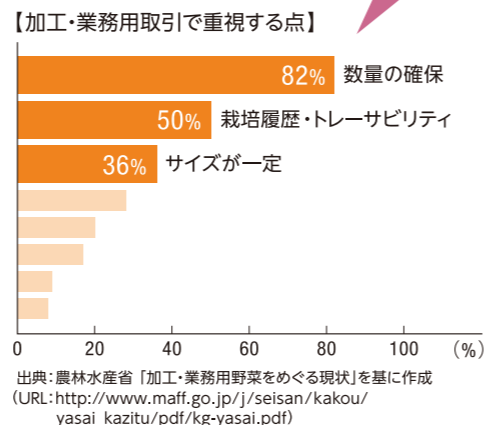
**Data.** 販路開拓に向けての現状とこれから

### 安定供給やトレーサビリティに関する情報提供が重要

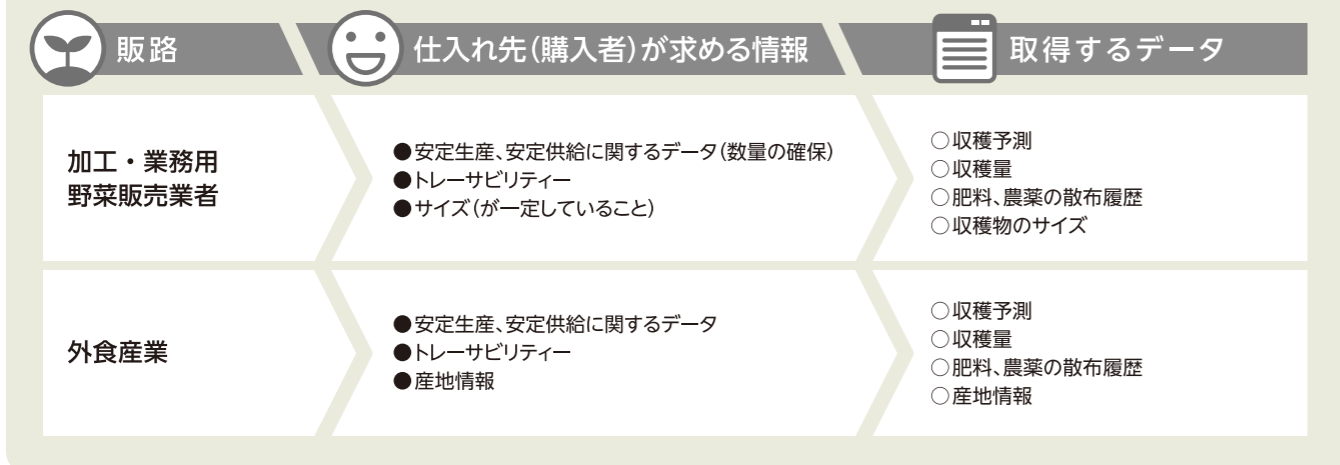
加工・業務用野菜を扱う業者へのアンケートでは、取引先の農業者に求めることの上位3位に数量の確保、栽培履歴・トレーサビリティ、サイズが一定であることが入っています。また、米の場合はブランド米ごとに、使用する肥料や農薬の量が厳密に定められています。安定供給や栽培履歴に関するニーズは安定して定期的取引する場合や、高値で生産物を売りたい場合に必要になってきます。

日々の栽培履歴や、作付日などを圃場ごとに記録に残し、すぐに利用できるようにしておく作業はITシステムの得意とするところです。上手く活用することで安定した経営につなげることができます。

取引先への  
情報提供で  
信頼アップをめざせ



#### 【販路開拓】データ活用のキーポイント



## 日々のデータの蓄積が 最良の教科書

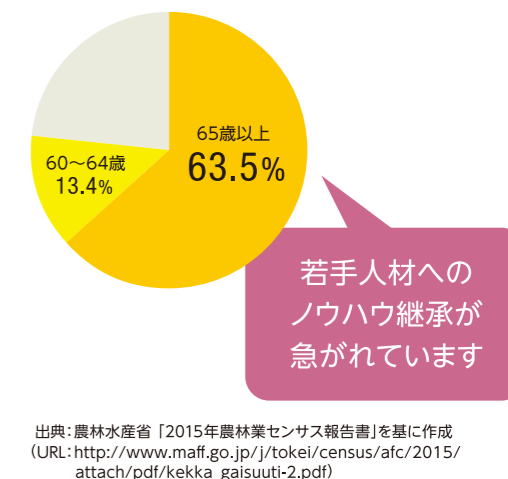
これまでの農業は身内を中心に自分に近い人にノウハウを継承していく形で行なわれてきました。しかし、いまや非農家出身者など農業に明るくない人が就職先として農業法人を選んで来る時代です。そうした人々に栽培のノウハウや圃場計画の立て方を教えるためには、口頭での説明だけでなく、マニュアルや、過去のデータを使った勉強が重要になります。ITシステムに作業履歴だけでなく、作物の栽培にかかる様々な費用を入れておくことで、圃場計画、経営計画を立てる練習をする教材へと様変わりします。

**Data.** 担い手の育成に向けての現状とこれから

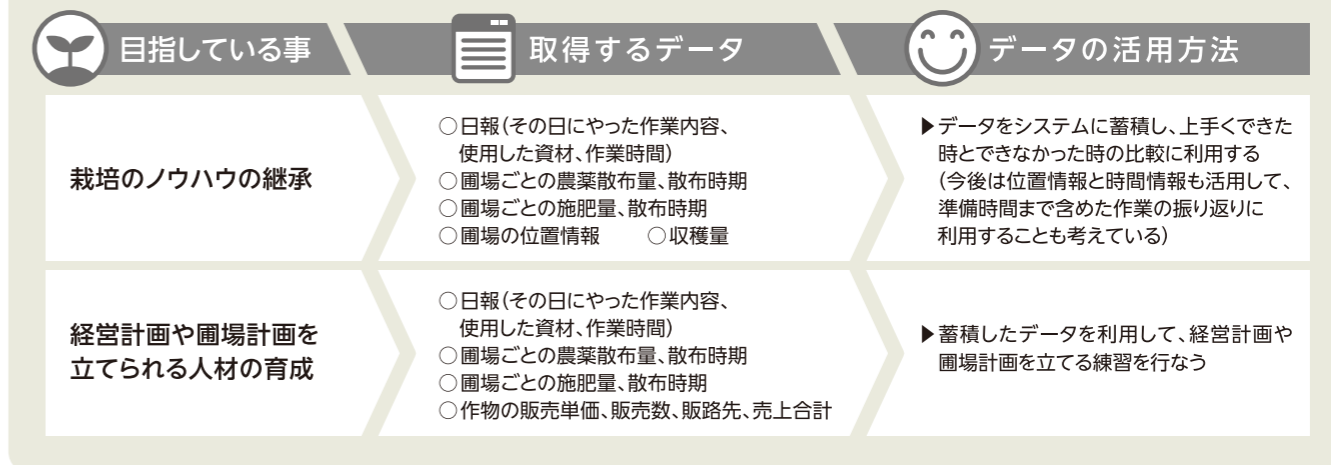
### 世代を超えた知恵の継承に データを活用しよう

農業における65歳以上の農業者人口は50%に迫っています。経営体として5年、10年先を見据えて安定な経営をしていくためには、若手へのノウハウの継承が不可欠です。しかし、どのように伝えればいいのか、教えるための時間を確保できないといった声が聞かれます。日々記録に残している作業履歴や、作物の単価、人件費などはこれまで自分がどのように経営判断や農作業の判断をしてきたかがまとまった、若手にとってはひとつの教科書になります。ノートのままでは取り出しにくい情報も、ITシステム上のデータに変換することで学びの機会を提供できるようになります。

【販売農家の農業就業人口の構成(全国)】



#### 【担い手の育成】データ活用のキーポイント



# 農業データ活用 Q&A

Q. ICT農業ってどんなもの？

**A.** 無線技術や人工衛星の画像データを活用して離れた場所から圃場の状態を観察したり、クラウドシステムを活用した農業の効率化の取組みが進んでいます。こうしたセンサーやデータを活用した農業はICT農業と呼ばれています。利用が進むことで、農作業の省力・軽労化、高品質で安定な作物生産など、次世代の農業が実現することが期待されています。

Q. 詳しく知るにはどうすればよいの？

**A.** データはただ取得するだけでは意味がありません。それぞれの経営課題にあったデータの活用方法を選択することが成功の秘訣です。(公社)日本農業法人協会や日本農業情報システム協会ではデータを活用した農業経営に関する相談窓口を設けています。まずはお気軽にお問い合わせください。

Q. どんな風に役に立つの？

**A.** これまで経験や勘に頼ることが多く見えない部分が多かった農業経営が、データの活用で見える化しやすくなります。例えば、農作業や資材のムダを把握するなど経営の効率化につながります。また、熟練者のノウハウを農業経験の浅い者に継承する際の勉強材料にデータを活用することもできます。その他に、記録の閲覧が容易になることで、トレーサビリティなど情報を開示する必要のある場合にもあなたの助けとなることでしょう。

**相談無料!**

**農業経営**に関するなんでも相談窓口

【お問い合わせ】  
 (公社)日本農業法人協会  
 TEL 03-6268-9760 FAX 03-3237-6811  
 MAIL soudan@hojin.or.jp

**農業ICT・ロボット**に関するなんでも相談窓口

【お問い合わせ】  
 日本農業情報システム協会  
 協会ホームページ(<http://jaisa.org/>)内  
 お問い合わせフォームをご活用ください



## データを活用した農業で 経営力UPを目指せ!

### 野菜のチカラを数値化し、安全で高品質な商品を届けたい

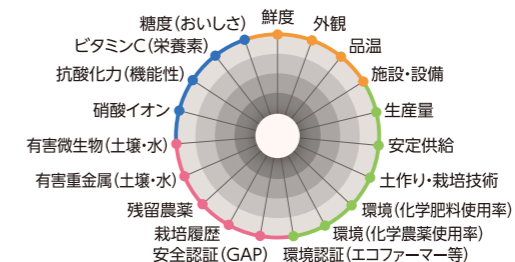
東京デリカフーズ株式会社  
 経営企画室長 執行役員

**有井 雅幸氏** (薬学博士)



デリカフーズグループは「業務用の八百屋」として野菜の仕入・加工・物流をワンストップで行う会社です。お取引の際には、安定的な生産・供給が可能であること、安全安心で高品質な生産物を提供できることを特に重視しています。こうした点で、

【野菜のチカラ見える化するデリカスコア】



◀デリカフーズでは独自の評価系を用いて野菜のチカラの見える化に取り組んでいます。例えばこれらのデータ項目が今後の取引において評価のポイントになっていくでしょう。

データの有効活用が期待されます。

また、私たちは健康な土壌・培地からできた健康な野菜こそが人々の真の健康につながると考えています。将来的には、全国の生産者、外食・

中食等の実需者のみなさんとともに、野菜の持つ「チカラ」を数値化し、野菜づくりと健康との関連性を明らかにしていくことも視野に入れています。

## 経営情報をもとに、担い手農業者の攻めの経営展開を支援する

株式会社日本政策金融公庫  
 農林水産事業本部 営業推進部  
 事業性評価推進グループ  
 グループリーダー

**高橋 秀明氏**



日本政策金融公庫では、農林水産分野の事業資金のご融資を行っており、新規就農や規模拡大など多様な経営展開を支援する融資制度も充実しています。融資を円滑に進めるには、作物ごとの圃場規模、生産量、売上など経営状況のデータが重要です。

また、担い手農業者の攻めの経営展開を支援する事業性評価融資では、経営の強みや弱みを明確化して具体的な事業計画をお客さまと一緒に立てていきます。

データに基づいた対話を重ねることで、ビジョンの実現や課題解決をサポートします。