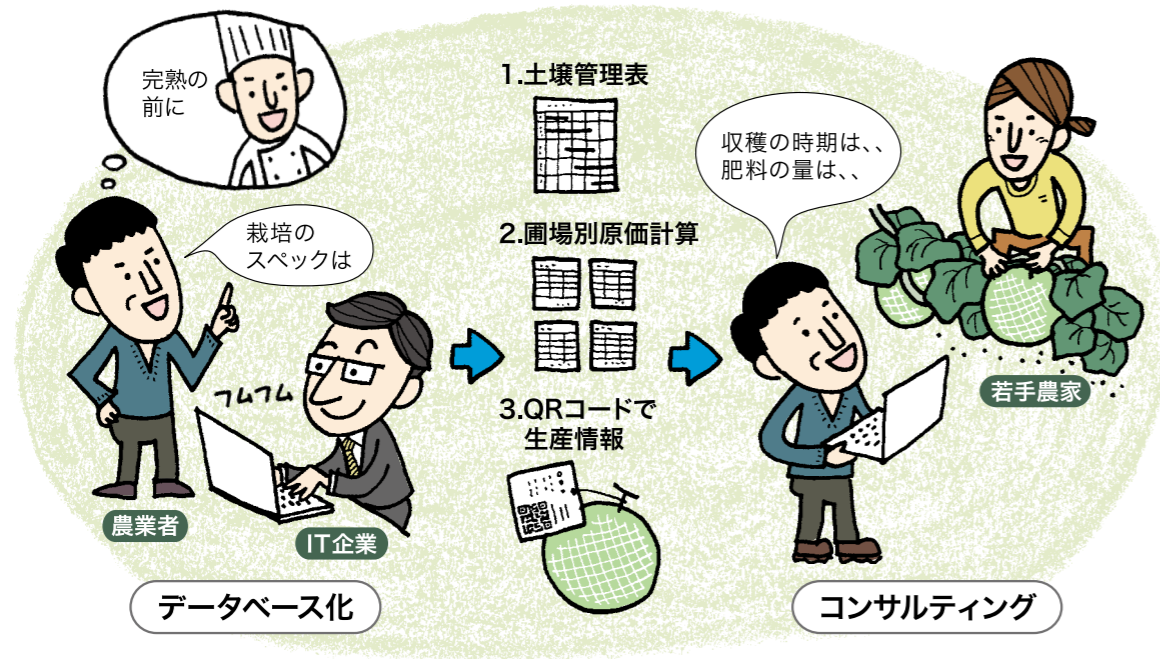




# 農業の可視化とコンサルティングビジネス



- 農作業における経験や勘を可視化して経営を効率化
- データベースの構築によりコストに見合った価格を設定
- データ管理による品質確保で有利販売の実現



## シナリオ

- 市場価格の動向に左右されない価格設定を望んでいた農業者が、出荷や価格に生産者意向が反映できる有利販売方法を模索していた。
- 一方、外食産業等の実需家には、一定の品質で、生産履歴がしっかり管理された農産物を安定確保することに高いニーズがあった。
- そこで、農業者はIT企業と連携し、外食産業が期待する一定の品質を安定的に生産するため、経験や勘といった暗黙知を可視化（農作業の数値化）し、データベースを構築することとした。
- これにより、圃場（農地）ごとの原価の計算が容易になり、コストに見合った農作業や価格設定が可能となる。
- また、継続的な定量出荷を実現するため、この外食産業向けの出荷を行う生産者グループを組織し、グループに参加する生産者に向けて、データベースを基にしたコンサルティングビジネスを行う。

## 役割

### 農業者

- 農作業に係る全てのプロセスを数値化し、データベースを構築する。
- コストに見合った一定価格での安定的な買い取りに応じる外食産業等の実需家を開拓し、定量出荷のための生産者グループを組織する。
- グループに参加する生産者に向けて、一定の品質を確保させるため、構築したデータベースを基にしたコンサルティングを行う。

### IT企業

- システム開発等のIT技術を活かし、データベース構築への技術協力を行う。

## 効果

### 農業者

- データベースの構築により、原価計算が容易になり、コストに見合った農作業や価格設定が可能となる。
- 有利販売の実現、コンサルティングビジネスの実施により、農業所得が向上する。

### IT企業

- データベースの構築ノウハウを他の農業分野へ応用することにより、新規顧客を開拓して売上げが向上する。
- 農業分野での顧客開拓により、原価計算ソフト、利益管理ソフトなどの既存のパッケージソフトの販売による売上げ増加が期待できる。

## 副次的効果

### 外食産業

- 希望する仕様で生産された農産物を利用するため、顧客へのメニュー提案に説得力が生まれ、売上げの向上につながる。