

荷主企業の挑戦

三井物産とJFEエンジニアリングが5月に折半出資で設立したアグリコンパス(東京都千代田区)では、農業界のサプライチェーン全体における価値向上を図り、生産現場から卸・物流企業、小売・外食・中食企業、消費者までの一貫した農産物トレーサビリティ(履歴管理)サービスを提供する。今秋から本格稼働させ、5年後の2014年には売上高20億円を目指す。「情報事業を切り口に、日本の農業の『産業化』に真正面から切り込んでいく」と意欲を示す森下司社長に、今後の展開を聞いた。

情報化を促進

新会社では、農産物サプライチェーンにおけるトレーサビリティ管理サービス「アグリコンパスシリーズ」を提供する。具体的には4システムを予定し、このうち現在は物流管理システムの「アグリポイント」を運用中。農業現場などにおける集出荷作業や関係事務処理業務を効率化できるものだ。

今秋からは、生産者に向けたサービスをさらに強化する。栽培実績や資材データ、農薬使用判定・警告などの情報を現場で入出力できる携帯端末システム「アグリポケット」を開始。同時に、過去生産実績に基づいた生産計画や栽培基準の作成、栽培・収穫実績との照合などが行える「アグリプランナー」もラインアップする。

農業生産者側の情報化を促進するとともに、中長期的には小売、外食、中食の店頭、出荷団体の食品加工場で生産流通履歴が確認できるシステムを整備。その上で、蓄積されたデータを基にした農業者への総合的な経営者支援ツールも確立したい考えだ。

全情報はアグリコンパスのデータセンターで一括管理するため、ユーザーはASP方式で利用できる。農業者は低費用で高度な管理業務が可能となり、出荷団体や卸市場はシステム化による業務効率アップが見込まれる。食品加工や小売・外食・中食で、消費者にとっては正確な生産情報が入手できることで「食の安全」を実現する。

想定サービスが出そろった14年には、ターゲットとする「産業化に意欲を示す農業者」のうち、3割へのシステム導入を図る。併せて、中間業者や小売企業などの利用も見込んだ上で、売上高20億円を目指す。

企業体の意識

「現在、国内の農業環境は危機的状況にある」と森下氏は指摘する。バブル崩壊以降、市場全体のデフレ化が進む中で農家の家計はひっ迫。「家業ゆえに産業化できない」一部の農業現場では、高齢化と継承者不足が加速し、耕作放棄地は増加。農業の衰退は深刻な問題となっている。

一方で、大手スーパーマーケットを中心とした小売業界では、農産物の直接取引が浸透。食料自給率の低下や輸入食品への危機感もあって、農業法人をはじめ農業界に「企業体としての意識が高まりつつある」という。

JFEエンジニアリングは10年以上前にプロジェクトを立ち上げ、サービスについても5年前から試験的に実施。三井物産も昨年、物流本部内にアグリフードビジネス戦略室を設置。商品情報管理を切り口とした農業支援の方向性を固めてきた。「新会社設立の大目標は、サプライチェーン情報を提供することで、家業であった農業を産業に引き上げること」と森下氏は強調する。しかし、即時に成果の上がる事業ではない。「中長期的な意識で、日本の農業をサポートする情熱を持って取り組むことが重要だ」と意欲を示す。