

2.1 WORK(作業)からビジネス(事業)への新たな農業の転換(山形県白鷹町 有限会社どりいむ農園)

分野 ICT活用による産業振興(地場産業・農業等) / 地域コミュニティ / SNS

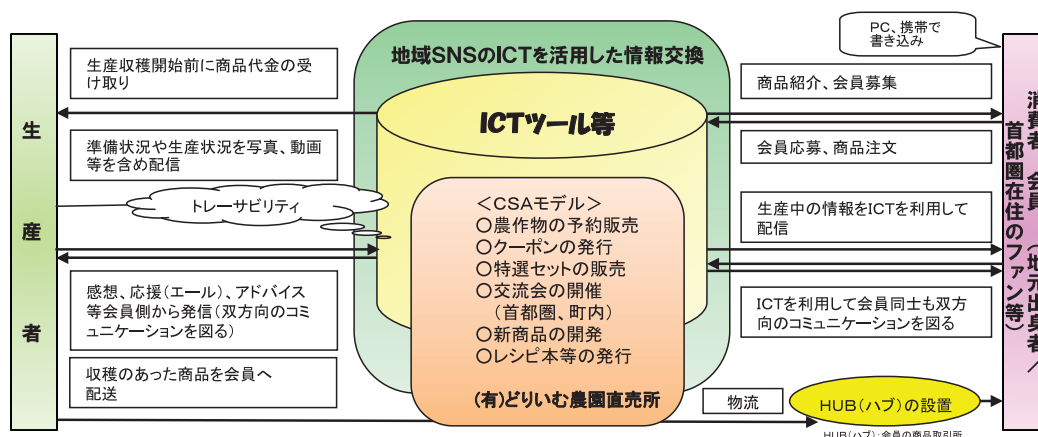
サービス・事業概要

平成16年秋の創業より山形県白鷹町で生産される新鮮な農産物・加工品を従来の間接販売方式から直接販売方式への転換による、生産者と消費者双方の顔が見える新たな農業を展開している。平成20年度より新たにSNSを導入し、ICTを活用したネット販売事業も実施し、地元生産農家の会員数も創業時の44名から220名と増え続け、毎年度の販売額も右肩上がりです。平成23年度の販売額は2億4千7百万円を超えており、従来の農産物を出荷して終わりという作業感覚の意識からどのような戦略・戦術をもって販路拡大を図るべきか、参加している生産農家はおののが事業者という意識に基づき新たなビジネスとしての展開を行っている。

サービス・事業の背景

一般的に従来の農家は、農産物を地元の農協へ出荷し、農協が大量に集めた農産物を東京など大都市圏の太田・築地等の市場に出荷し、仲買人による“セリ”によって価格が決定され、売上の一部から農協の販売手数料が差し引かれた後で、生産者の口座に振り込まれる仕組みになっている。丹精込めて作った農産物も、買い手側のブランド志向や競合他産地からの入荷量によっても取引価格が変動することや農協が定める規格基準に基づく規格外の農産物は出荷できないなどの制約が存在している。同じ労力を費やし丹精込めて作り上げた規格外の農産物でも、調理をするのにはなんら問題は無いはずのもの・自分達が値付けを行い直接販売できないかという想いを抱く生産農家が仲間を募り、今まで農産物を生産出荷するだけで販売は農協まかせという従来の考え方を完全に払しょくし、経営・販売・営業知識も何も無い「ゼロ」からの出発で、チャレンジ精神の旺盛なやる気のある農業生産者が集まり、智恵を出し合いながら平成16年秋に創業し、試行錯誤しながら現在はSNSはもとよりICTを駆使して新たな販路開拓を行っている。

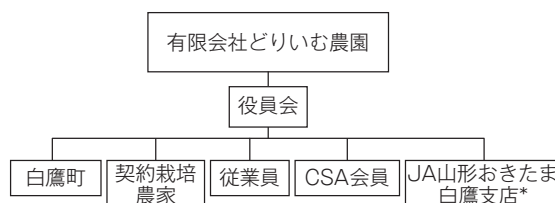
取り組みイメージ図



サービス・事業の成果

- ▶平成20年度
財) 地方自治情報センター平成20年度
e-コミュニティ形成支援事業「ICTを活用したシティプロモーションによる地域活性化に資する取組に対する支援事業」に応募し、認可
これにより、地域SNSを構築し、白鷹町の農産物を中心としたクーポン発行管理等のCSA(Community Supported Agriculture)モデルの事業運営を行い、更なる事業拡大を展開中

実施運営体制



* JA山形おきたま白鷹支店は、POSシステムによる契約栽培農家毎の売上金取扱金融機関として利用

成功要因の整理 (1/2)

行政の特色／役割

▶ 有限会社 どりいむ農園設立に伴う法人化のための後方支援

会社設立を行う場合に必要な諸手続きに関して、当初は農地であった場所に会社を設立する為、白鷹町農業委員会への調整から上位機関の山形県農業会議への申請、施設建設に伴う助成金の申請に関しては山形県置賜総合支庁に対する後方支援を実施

▶ 平成20年度 地方自治情報センター支援事業への申請支援

地場産業の継続的な発展を目的としてICTを活用したシティプロモーションによる地域活性化に資する取組に対する支援事業に白鷹町として応募し、ICTを利用した白鷹町 CSA (Community Supported Agriculture) モデル事業を実施



白鷹町の地場産業である、農産物・加工品の販路拡大を目指した農業振興策の一環として、町が全面協力を行っている。

現状調査・サービス企画プロセス

▶ “ゼロ”からのスタート まずは賛同する生産農家間での意思統一

✓ 会社の設立に当たって、創業理念を策定し賛同する生産農家間で意思統一を図った

▶ 消費者の動向を調査するためのテスト農園を開設

✓ 朝採りの農産物を消費者が直接購入してくれる可能性を実証する為、テスト農園を開設し消費者動向の調査分析を行った ⇒新鮮且つ安心安全な農産物が手軽に手に入ることや多少曲がった農産物でも消費者は購入してくれることが確認できた(最新の調査分析では、地元白鷹町での購入割合は30%、他の地域からの購入割合が70%となっている)



参加する生産農家の意思統一を図ることで、これから目指す農業の方向性・理念を掲げるとともに、各人が自ら積極的に参加し消費者動向の実態調査を遂行したことが従来の生産から出荷までの一連の作業から“ビジネス”として成り立つ裏付けが確認された。

事業計画プロセス

▶ コンサルティング業者の招へい

✓ 直接販売に賛同する生産農家は、農産物の生産から出荷までの経験しかなく、法人化を目指すには経営・販売・営業知識等のノウハウの習得から始める必要があり、専門家を招へいし「ゼロ」からのスタートを実施した(白鷹町はもとより県農業会議の支援を受けコンサルティング業者の招へいを実施)

▶ 会社設立に伴う最低資本金の調達

✓ 賛同する生産農家に対して、1口5万円/10万円の出資を募り44名より累計320万円の資金調達を得ることができ、有限会社を設立

▶ 会社経営陣の選出

✓ 外部からの経営陣を組み入れることなく、賛同する生産農家且つ資本金出資者の中より経営陣を選出

▶ 事業計画の策定

✓ 創業理念に基づく事業計画書を策定し、賛同する生産農家間での意思統一を図る



上位機関との綿密な連携により、会社運営に関して全くの素人集団が平時の農作業の合間に、会社設立をまずは第一の目標として積極的に参加し経営ノウハウの習得をしている。行政機関との綿密な連携は事業計画策定には有効である。

成功要因の整理 (2/2)

事業開発プロセス

▶ICTを取り入れた生育・出荷管理

- ✓ Webカメラを活用し、共用施設で栽培する米(合鴨農法)・イチゴ等の農産物生育情報をインターネットを通じて消費者に公開
- ✓ 契約栽培農家自らが、出荷する農産物・加工品の価格を設定するため、パソコン等を活用しバーコードラベルの作成・出荷管理を実施(当日出荷した農産物が売れ残った場合には、全て回収する運用規則を定めており、消費者は常に新鮮な農産物を購入するメリットがある。余談ではあるが、殆どは高齢者の方であるが80歳を超える高齢者の方がパソコンを駆使していることも驚きである)

▶農産物・加工品の通信販売にもひと工夫

- ✓ 高精細画像・高速通信回線の普及により、どおりむ農園 CSA 会員向けサービスの一環として、直売所に陳列した朝採りの新鮮な農産物を遠隔地に住む消費者がICT(アイフォンのスカイプ等)を有効活用し自ラリクエストできるサービスを実施し、定量販売に繋げている。



最新のICT技術を上手く取り入れ、生産出荷する契約栽培農家はもとより消費者双方にメリットが生じる開発が継続的に実施されている。

運営・評価プロセス

▶契約栽培農家のやる気・元気を生み出す基盤づくり

- ✓ 農産物売上専用口座の開設 JA山形おきたま白鷹支店に契約栽培農家の個人口座を新規に開設しどおりむ農園で販売された売上は個人専用口座に振り込まれる仕組み(その日に出荷した契約栽培農家の方は頻繁に販売所に顔を出して、自分が出荷した農産物がどの程度売れているか逐一確認、また購入者と農産物の品評や調理方法のような何気ない会話を交え双方の顔が見える営業展開を実施している。そして何より、働いた分の現金収入が一つの貯金通帳で確認できるため、更なる高品質な農産物の生産意欲向上にも役立ち、特に会社設立に出資した農家には毎年利益配当を実施している。)
- ✓ 出荷予定の農産物による使用農薬・肥料の徹底管理と情報共有(データベース化)による品質保持
- ✓ 農産物情報の改善とトレーサビリティ 現在の農産物・加工品には生産者の名前と農産物名、価格のみが掲載されているが、今後は生産者のプロフィールや使用農薬・肥料・生育情報等を加味したバーコード又はQRコードを活用した、より消費者が安心して購入しやすいシステムの改善を検討中。

▶社会貢献事業への参加と大都市消費地域との連携

- ✓ 白鷹町の農産物・加工品の販路拡大にとどまらず、福祉作業所等との連携による商品の販売や定期的な催し物の企画による消費者との交流を継続的に実施
- ✓ 神奈川県横須賀市追浜町等で、山形県の名物である芋煮会を通しての消費者との交流会を継続実施



契約栽培農家のやる気・元気を導く為に、常にどのような条件で生産活動をすべきか、また、大口顧客の販路拡大を含め戦略・戦術をPDCAに併せて分析し展開をしている。

導入経費及び維持経費

導入経費：ICTを活用したシティブロモーションによる地域活性化に資する取組に対する支援事業 3百万円
(SNS開設に伴うホームページ並びにSNS専用サイトの開発と運用サーバの導入経費)

維持経費：113千円/年(外部接続に伴うCATV回線年間利用料金のみで、サーバ等機器保守費は実費精算)

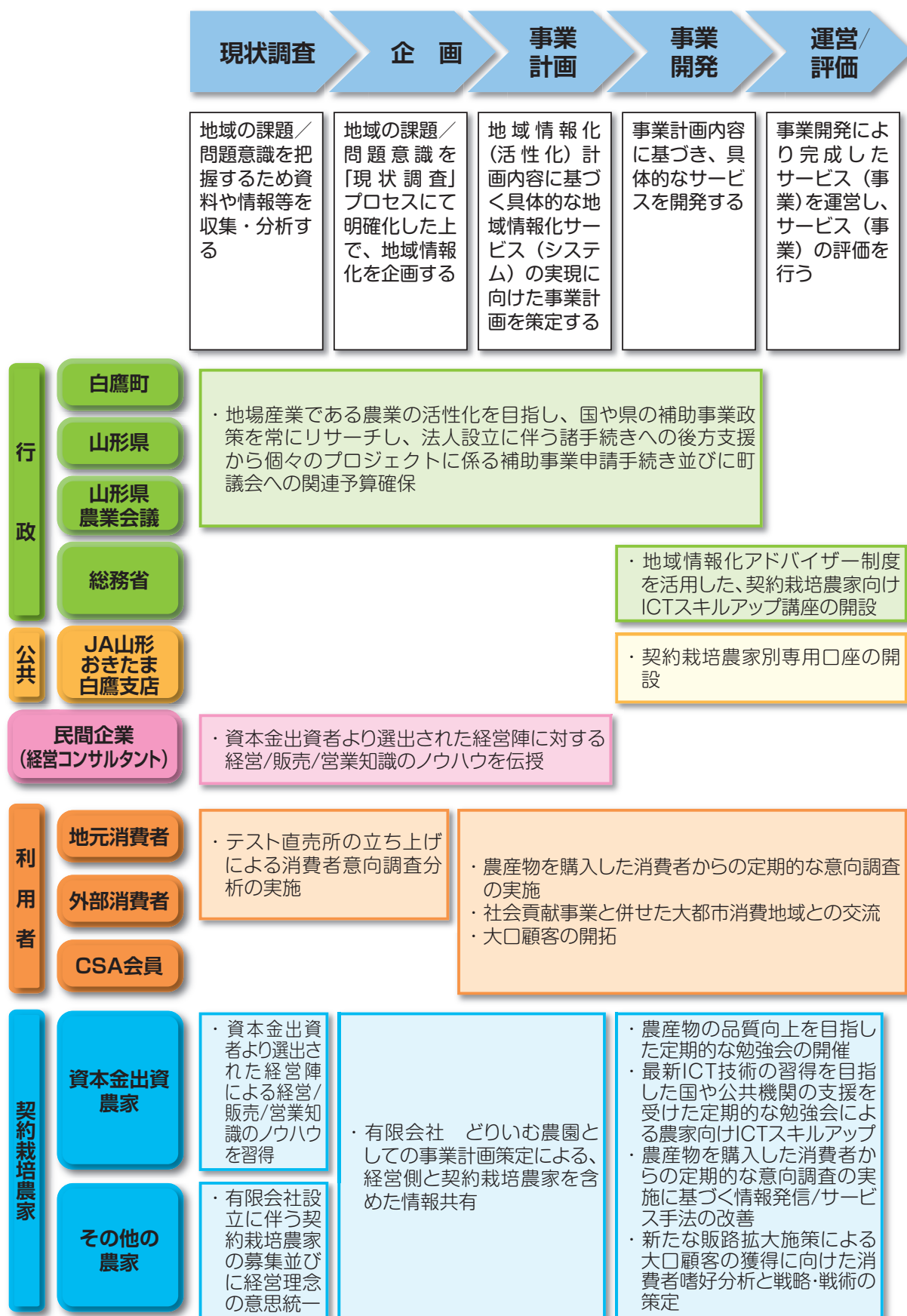
問合せ先

有限会社 どおりむ農園

住 所：〒992-0841 山形県西置賜郡白鷹町畔藤9053-30

電 話：0238-85-2922 ホームページサイト：<http://www.doriimu.jp/>

E-mail：doriimu(at)shirataka.jp(実際にメールを利用される場合には(at)を@に置換えてください。)



2 先進的な事例紹介

