

S.C.WORKS 今週のスタディ！

【ヘッドライン】

- 1) 「ドコモ、園芸支援サービス実験」
 - 2) 「野菜 自社生産広がる」
 - 3) 「企業型農業、収穫“売約済み”」
-

1) 「ドコモ、園芸支援サービス実験」

NTTドコモは9日、家庭向けの「園芸サポートサービス」を開発し、サカタのタネやNECと協力して9日から実証実験を始めると発表した。新規開発した専用センサーをプランターの土に差し込むことで、日照量や気温、地中温、水分量を検知し、利用者の携帯電話やパソコンにアドバイスなどを通知する仕組み。家庭菜園ブームで経験の浅い人を支援するタイムリーなアドバイスのニーズが高まると判断、来春以降の商用サービスを目指す。センサーのデータは無線で家庭内の中継装置まで送信され、ネットワークを経由してドコモのデータベースに蓄積される。実験は首都圏で野菜を栽培する約30世帯を対象に2月末まで実施。センサーの測定データや提供情報の検証などを行い事業化を目指す。

食の安全という面で家庭菜園は一番と言って良いほど安心出来る物なので、これからどんどん増えそうだ。そんな時リアルタイムでアドバイスを送ってくれるこのサービスは重宝するのではないかな。コミュニティサイトと合わせて使うと栽培がもっと楽しくなりそうだ。

2) 「野菜 自社生産広がる」

食品メーカーや小売り大手が野菜の安全確保の取り組みを強化する。冷凍食品最大手のニチレイは国内向け冷凍野菜をアジアで自社生産する。第1弾として来秋に合弁工場を中国山東省に稼働させ、現地で収穫した野菜の管理から主導して安全を確保する。セブン&アイ・ホールディングスなども農業法人の設立など体制整備を急ぐ。生鮮野菜は天候に価格が左右されやすいため、ニチレイは割安感がある冷凍野菜で攻勢をかけ、小売りや外食は自社生産で安定調達を目指す。

ニチレイは冷凍野菜の最大手で、年間売上高は約180億円。商品の大半を中国、タイなどの協力工場から調達しているが、今後は自前で投資して生産拠点を整備、原料野菜の栽培農家に指導員も派遣する。

食と農は切っても切り離せないもので、このような動きが広がることは消費者にとっても農家にとっても企業にとってもプラスになるだろう。今後ますます増えていくと思うが、企業も農家も決して誠実さを欠かさず、「やっているから安心」ではなく、本当に信頼できるものを作ってもらいたいと願う。

3) 「企業型農業、収穫“売約済み”」

徳島県美馬市木屋平の農産物生産・販売会社「シビルファーム」が、収穫した米をすべて料理店などに買い取ってもらう〈水田契約〉で稲作を行う、新方法の農業を始めた。

同ファームの新谷和洋社長（29）は「販売先が決まっているので、売り上げの心配がない。

『うだつ米』として地域ブランドにしたい」と意気込んでいる。

同社は親会社の建設業・田村組が2008年11月に「従業員の職場を確保するため」に設立した農業法人。公共事業が減って親会社の収益が減少したため、打開策として「新会社で企業型農業を」と乗り出したもので、荒廃地や後継者がいない農地や水田を借りて米や野菜、ユズ作りに取り組んでいる。

現在15アールを借りているが、雇用した社員は1人で、ほかは農作業の時期に合わせて田村組の社員が、本業の合間に“出向社員”として駆け付ける。

耕作農地は順調に増えてきたが、問題は販売方法。「農業は天候によって収穫量が左右される。いかに収益を安定させるか」と考え、販売ルート開拓のため、昨年、知人らを招いて初収穫した米の試食会を開いた。

その結果、徳島市と藍住町の料理店との間で、それぞれ20アールの水田でとれる米の全量販売を契約。収穫量によって収益は多少上下するが、自分たちの米を使う店が決まり、社員がいっそう熱心に農作業に取り組むようになった。

契約先の一つ、徳島市の料理店「織部」の盛衣代さんは、「作っているところが分かっているので、安心・安全でおいしいご飯をお客さんに提供できる」と話した。店に田んぼや稲刈りの様子の写真を飾り、客に見せるという。

「収益の不安」は誰もが避けたいものだが、不安定な農業でもこのように先を見通すことができれば、農業離れの解消につながるだろう。外食・小売業を始め多くの企業が農業に参画しているが、不安の少ない農業がもっともっと広がることを期待したい。