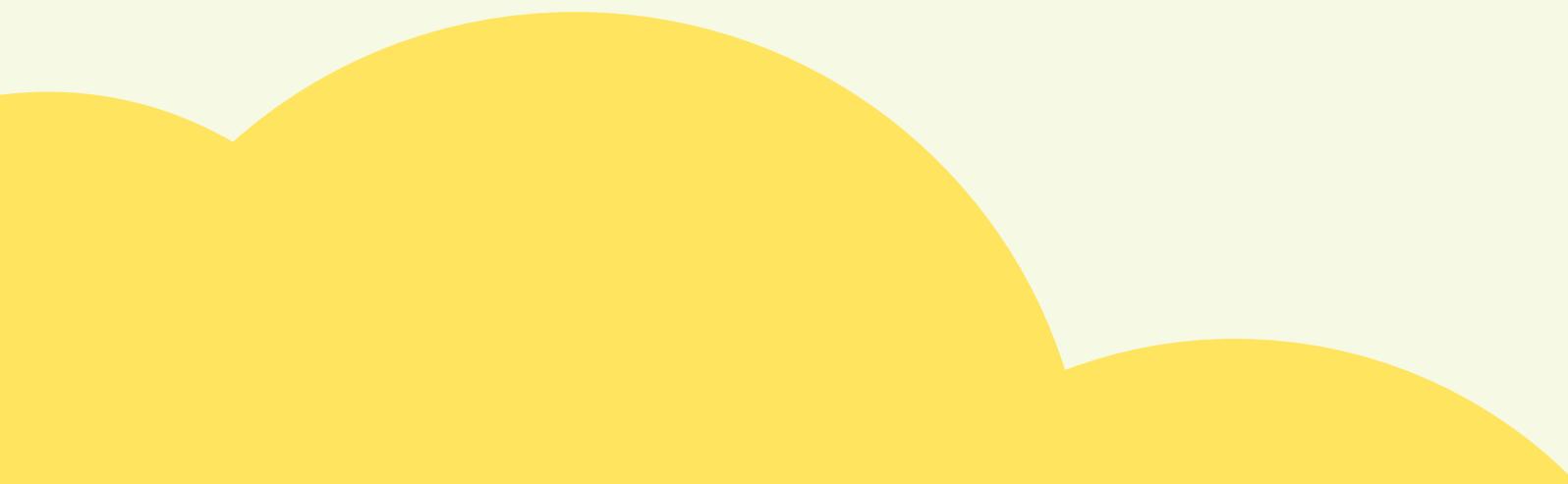


キントーン活用事例

# NKアグリ株式会社様



# NKアグリ株式会社様

利用用途：売上速報、予実管理、収穫実績など

## 農業経験者ゼロからのスタート

kintoneを使ったデータ管理により、製販の需給調整の精度が劇的に向上  
販売ロスが0.04%に

ノーリツ鋼機の社内ベンチャーとして2009年11月に起業したNKアグリ株式会社(以下NKアグリ)。同社は形や大きさなど既存の規格にとらわれることなく、食感や安心・安全を念頭においた農業に取り組んでいる。しかし2009年の設立当初、農業経験のあるメンバーは1人もおらず、野菜を育てるノウハウが全く無い状況からのスタートだった。

そんな同社は、4年間で生産量を30%増加させることに成功し、更に販売ロスを0.04%という驚くべき数字に抑えることに成功した。その裏側には、センサーによる徹底したデータ化と、それを活かしたコミュニケーションに力を注いでいる実態がある。

経験者ゼロから始まった農業が現在までの成長を遂げた理由を、NKアグリ株式会社 代表取締役社長 三原 洋一氏に伺った。



## 課題 ハンコを押すためだけの出張費を削減したい

NKアグリでは、地域ごとに生産者である農家と契約しているため、12名の社員全員が全国を飛び回っている。特に代表取締役社長の三原氏は、書類に確認や承認の判を押すために新幹線に乗って遠方の事業所まで出張することもあったそうだ。

「最初に「kintone」を知ったきっかけは、サイボウズの知人に「kintone」をすすめられたことでした。「kintone」のデモと価格を見て『これなら1回の出張費より安くすむな』と思い、導入を決めました」(三原氏)

きっかけは経費精算などの事務的な用途だったが、後に「kintone」が同社の予実管理など、コアな業務にも活用されるようになっていく。



NKアグリ株式会社 代表取締役社長

三原 洋一氏

## 導入 センサーと「kintone」を連携し、データに基づいた野菜の育成を実現

当初は経費精算など事務処理での出張費削減を期待して「kintone」を導入したが、その後、実際に野菜を栽培している現場にセンサーを設置して「kintone」と連携。

室温や水温、野菜の育成状況など、必要なデータを随時「kintone」に記録する仕組みを構築した。

「もともと私たちは農業初心者の集まりなので、センサーを使って取得したデータを分析したり、データを見返したりする癖をつけることが非常に重要でした。どういう環境、どういう育成方法が野菜にとって適しているのか、データに基づいた管理をすることで、徐々に数週間先の生産量まで予測できるようになりました」(三原氏)

また、他のシステムには無い「kintone」の特長について、三原氏は次のように語る。

「我々は今までの農業とは違う、新しい手法や新しい管理方法を取り入れています。そういった状況のなかで、パッケージ化されたソフトではなかなか自分たちが実施したいKPIの設定ができません。「kintone」は独自のKPIを管理するアプリを簡単に開発することができたので、そこが他のサービスにはない、大きな強みだと感じています」(三原氏)

# 効果 センサーと「kintone」を連携し、データに基づいた"新しい農業"を実現

NKアグリでは「kintone」とセンサーを連携して作物の育成データを取り始めたことで、生産量から販売可能量まで見える化することに成功した。社員の多くは各地へ出張に出ていることが多いが、「kintone」は時間や場所を問わずにいつでも必要な情報を共有できるので、出張先でも機動的な営業を行うことができるようになったという。

「「kintone」を使って、生産のメンバーが営業の売上状況を見て、営業のメンバーが生産状況を常に見ています。コメント機能を使って互いの状況やアドバイスを話し合うようになったので、離れていても一体感が生まれるようになりました」(三原氏)

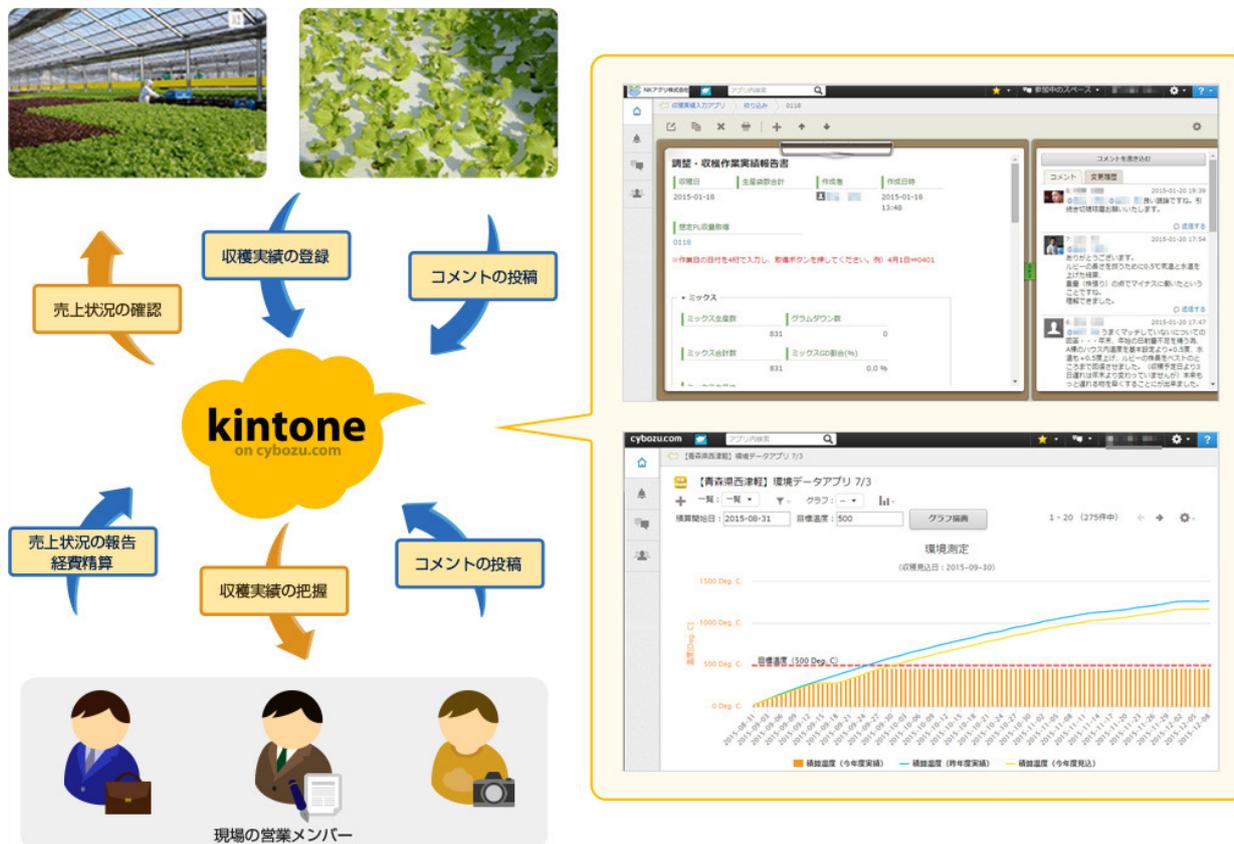
また、全国各地に提携農家があるため、特に遠隔地の農家の状況はリアルタイムには把握しにくい状況であった。しかし クラウドサービスの特性を生かして、遠隔地の情報も素早く手に入れることができるようになった。

「農業では収益を上げたり、安定した出荷をしたりしようとなると、勘や経験だけではカバーできない部分もあります。実績をデータ化して共有していくことは、生産量の増加につながっていくと思います」(提携農家の声)

「kintone」を導入したことにより、起業からわずか4年で生産量を30%増加させただけでなく、販売ロスも0.04%という極めて低い数字に抑えることに成功したNKアグリ。今後はさらに「kintone」を活用して、精度を向上していきたいと意気込む。

「今はビニールハウスの中だけですが、今後は露地作物(屋根の無い、屋外での栽培)のデータ計測も導入して、国内外含めて精度の高い農業を実施していきたいと考えています」(三原氏)

農業とクラウド。この全く違う2つの分野が組み合わさることによって、従来とは違う"新しい農業"の形が出来上がりつつある。



記載された商品名、各製品名は各社の登録商標または商標です。  
本文中の情報は、記事執筆時点のものです。このファイルに記載している内容、写真、図表などの無断転記を禁じます。  
※掲載内容は、2016年2月現在のものです。