

アグリテックと自動化

アグリテックの例

- ドローン … 農薬散布、種まき、撮影
- ロボット農機 … トラクター、田植機、収穫機
- IoT、AI … カメラ、室温センサー、育成自動管理



マッチング

- 生産者 ⇔ 販売者
- 農家 ⇔ 労働力
- 農家 ⇔ コンサルタント
- 農家 ⇔ 資金提供者
- 農地提供 ⇔ 参入企業
- 農地所有者 ⇔ ドローン資格者
- 参入企業 ⇔ AI、IoT ベンダー

近年、農地法の改正により、少しばかりハードルも下がり農業に参入する企業が増えてきました。

株式会社などの企業形態で農業をできるようになると、当然ながら競争も激化します。定年帰農などで、半分リタイア気分分田舎に帰って農業を引き継いでも、従来のやり方では苦勞してうまくいかないことも多いようです。

アグリテックにより、圧倒的に生産効率を上げ、農業でも儲かるビジネスに変わった事例も増えてきました。

新規で行う場合、農業が好きな人は、とにかく手間をかけてでもおいしくて高品質の作物づくりにこだわるのですが、販売方法にまでこだわって工夫しなければ、良いものを作っても結局コスト高になり、かえって利益が減ってしまいます。実際に儲けている人たちは、一度も田畑に入ることなく、可能な限り最新のロボット耕作機械で自動化したり、データ分析によって生産方法を工夫しています。

アグリテックというと、ドローンによる農薬散布などがすぐ頭に浮かびますが、ドローンは、種まきや作物の生育状況を撮影することなどにも使えます。都会ではなかなかドローンを飛ばせるところがないので、ドローンを使って仕事ができるとなると、ドローンの操縦をしたい人など若い人にも人気になるでしょう。

また、IoTによって、ハウス内に設置したカメラやセンサーから、室内や土の温度や作物の状態を常にモニタリングして分析し、それをAIで解析することにより、生育のスピードや味までもコントロールして、無農薬で生産性を数百倍に高めるような事例もあります。販売方法も、ネットを利用し、特定の飲食店がこだわる味で生産したものを直に契約することにより、付加価値を加えて効率的な収益回収が可能になります。農業に特化し、生産者と販売業者を繋いだり、農作業をしてみたい人とのマッチングを行うような業者もあるため、そうしたところを活用すれば、農業も以前よりは比較的容易にビジネスとして成り立たせることが可能になってきました。

もちろん、現実の世界は、新規参入が簡単にうまくいく世界ではありません。これは、IT業界でも同じです。

かつては農業は、朝早くから起きて農作業に出かけ、炎天下の中でも作物を育てるといった肉体労働のイメージでしたが、こうした旧態依然とした農業のやり方をゼロから見直し、最新テクノロジーを利用し、データを集め、分析し、最大限の効率と生産性のアップを心がける頭脳労働へ発想を切り替えることができるかどうかカギです。

そういう意味では、社内の業務プロセスの見直しに関しても、同様なことがいえるので参考になります。