

株式会社INGEN

農業支援ツール「農の相棒 Mr.カルテ」で農作物の安定生産に貢献

■ 病害虫対策のカルテを開発

天気のビッグデータ化やハウス栽培での温度や湿度の自動制御、パソコンによる従業員の労務管理など、日本の農業にもICTを活用するシーンが確実に広がってきた。しかし、ICT導入には初期投資がかかる。農作物の収益性や投資効果を考えると、実際には二の足を踏む農家も多い。さらに現状の農業ICTは、まだまだ農家のニーズを汲み取っていないという。

母方に代々農学者を持つ櫻井杏子社長は、千葉大学園芸学部生の時代から農業支援での起業を目指していた。一方、櫻井社長の父は医師。「治療方法や処方箋の検討・分析に電子カルテが役立っている」との言葉から農業日誌のカルテ化を着想し、2015(平成27)年に株式会社INGENを立ち上げた。

起業の前後1年間、農家の実情を調べるため、1,000軒を超える農家を回った。そこで若手の意

欲的な農家において最も切実なこととして浮上した課題は、品質技術確保後の生産量の「安定」であった。そして、これまでのICTが農家のニーズに応えていないこともわかってきた。

「私が回った農家の皆さんは諸先輩から品質技術の継承は受けていますし、付加価値のある農作物をつくり出す技術も備えていました。彼らは高齢農家から土地を譲り受け、新しい土地で生産を増やそうとしますが、その時に一番課題になるのが生産量を安定させること、つまり病害虫への対策です」

そこで出てきたのが病害虫対策に特化した



「農の相棒 Mr.カルテ」を使用すれば、最適な肥料や農薬を選択できる

た支援ツール「農の相棒 Mr.カルテ」である。これまでの農業ICTはハウスの温度・湿度などの自動制御でハウス内の“見える化”は図れているが、土や病害虫などの分析、肥料・農薬の対応まではできていない。

さらにICT企業は設備や機械には強いが、農業の専門知識を必要とする露地や果樹栽培など多様な自然を相手にすることは苦手である。そこに農業の素養と大学時代からの研究蓄積があり、数多くの農家を直接取材してきた櫻井社長の強みがある。

もう一つ同社の強みを挙げるとすれば、大手肥料メーカーや農薬メーカーの販売代理店や特約店になっていない点がある。代理店・特約店になれば、どうしても特定メーカーの影響を受けざるを得ないからだ。

「メーカーの特約店にならないで、中立性や網羅性を確保できた点はとても大きいです。農家さんのために、その土地や気候に合ったベストな肥料や農薬を選ぶことができます」

「農の相棒 Mr.カルテ」は当初、畑や気候など栽培条件に合う肥料や農薬を紹介し、やがてはその年の気候や気候の移り変わりに合った肥料や農薬などのリアルタイム情報を発信していく。農家が自身で病害虫への対策法を選べるように情報の引き出しを増やしていくという。

■ まずカルテの使い方を発信

「農の相棒 Mr.カルテ」は既に販売できる状況にあるが、県内の農家や組合、栽培グループなどモニターを引き受けてくれた相手を対象に、これから半年間の実証実験を経たうえで販売方法を決めていく予定だ。



● 櫻井杏子社長

「現在は決済の仕方一つとっても過渡期があるので、当面はWeb販売か訪問販売のどちらが適しているか見極めていきたいと思っています」

病害虫対策に特化した「農の相棒 Mr.カルテ」の販売を事業の中心に据えて、会社設立からこれまで展開してきた肥料販売や農産物加工OEMサービスも続ける。カルテを活用する農家は少なからず機能性肥料や農産加工のニーズを持っているからだ。

「いずれにしても、『農の相棒 Mr.カルテ』はその使い方をきちんと知ってもらえなければ有効に活用されません。当面は講習会を開くことも含めて、まずはカルテを通じた薬散・施肥分析のやり方を丁寧に発信していくつもりです」

カルテの販売まであと一步。学生時代に着想したことが今ようやく実現しようとしている。1軒でも多くの農家を喜ばせ、日本の農業を変えていく支援ツールに育てることを目指している。

■ 概要

設立 2015(平成27)年
所在地 松戸市本町17-11 芹澤ビル6階
事業内容 農業ICTサービス開発・販売