

# Branch Spirit

## 西日本支部

### NTTドコモの農業への取組み

岸本 光菜

#### 1. 序論

ドコモは同社の新事業戦略「+d」において、本業である通信とはかけ離れた業種での活動を始めている。こうした新分野の中でも第一次産業である農業分野への参入は異彩を放っているといわれる。ドコモはなぜ畑違いの農業に参入したのか、そして農業とドコモの持つICT（情報や通信に関する技術）のノウハウが合体したとき、一体どのような世界が生まれるのかを紹介する。

#### 2. 背景

「農業とは地方における基幹産業。農業が衰退すると地方が衰退することになるので、農業は支えていかなければならない。原価がかかりすぎる現在の農業において、コスト削減をどうやって実現していくかが問題である。酒造好適米として有名な『山田錦』は、美味いから好適米なのではなく、生産量や品質が比較的安定しているからである。いい米は他にもあるが、品質が安定しないために廃れた米もある。」

こうした品質の安定化のために、農家の勘と経験に頼るのではなく、あらゆるデータを取って分析し、安定化させるための条件を発見する、データサイエンスの導入が、ドコモが担うべき農業再建への役割と考える。

また、データ収集の副産物として、生産から流通までのルートもトレーシング可能になり、JGAP、UNGAP（GAPは、Good Agricultural Practice「適切な農場管理の基準」であり、農薬の管理、肥料の管理、水の管理、土の管理、放射能の管理といった仕事に対する明確な基準。それらの基準は全部で120以上の項目数にわたる。）といった認証の取得が容易になることで、海外への輸出条件をクリアすることも可能になる。大量生産で安い農

業国の生産物に対し、食の安全や高品質、健康志向といった高付加価値をアピールし、日本の「攻め」の農業スタイルを支えることになるわけだ。

ドコモが全国に展開する支社・支店の営業ネットワークも重要な存在だ。農業は家族単位のクローズドな規模のビジネスとなっており、すでに携帯販売における顧客となっている農家へは、携帯販売の営業担当者が直接訪問し、農業ビジネスにおいても手厚いサポートができるようになっている。ドコモでは、全国の支社・支店を横断し、女性社員が独自に「アグリガール」というプロジェクトを作って農業ICTの普及に力を入れており、独立系の農家にとってはこうした巨大なバックアップ体制も魅力に映るに違いない。

#### 3. 実施例

四国・徳島県上勝町では、料理のつまになる葉を採集し、流動する全国各地の市場価格を把握し、もっとも価値の出る市場へ出荷する「葉っぱビジネス」を展開している。同事業では2011年からAndroidタブレットを導入し、生産現場でリアルタイムの市場価格を確認できるなど、ドコモのネットワークを活用した業務システムが活躍している。

このように農業、畜産業、水産業を助けるサービスとして、ドコモは

- ・「Paddy Watch水稲向け水管理システム」：広大な水田の状況をスマホで把握することで見回りの負担を軽減し、センサデータの閲覧により効率的な水田管理を実現する。
- ・「モバイル牛恩恵」：牛の体温変化を24時間監視しメールで知らせることで分娩事故を減らす。
- ・「水温センサ付きブイ」：養殖漁業に大切な海水温情報を知らせる。

などを、さまざまな1次産業分野に提供している。

#### 4. 展望

現在は個別の農家との取引だけに留まっているが、ドコモのソリューションを利用している農家には、流通ルートを経営する制度を設けるなどして生産面だけでなく、流通などにいたるまで、農業全体の構造改革につながる農家同士の横のつながりを強化する役割を担いたい。大量購入による強みのない独立系の農家の不利な点である肥料や機材などの購入をドコモがネットワークにより希望購入物をまとめ上げて集計し集団として大量購入することで克服できる。

フィールドサーバーシリーズシステムマップ

