



FOR  
THE GOOD  
OF THE  
COMPANY™

お客様成功事例

## オーガニック nico

### デジタル変革でオーガニック農業を 持続可能な経営へと導く

#### 会社情報

社名  
株式会社オーガニック nico

Web  
<http://organic-nico.com>

業種  
農業生産 / 販売

#### 有機農法・自然農法による野菜作りと生産技術開発

2010年に創業した株式会社オーガニック nicoは、有機・自然農法の普及を図るため、有機・自然農法による野菜の生産販売、アグリサイエンス事業を展開しています。アグリサイエンス事業では、センサーで日射量、温度、CO<sub>2</sub>量などのコントロールができるハウス内複合環境制御システム「Harmony」の開発・販売を手がけるほか、農家のコンサルティング事業なども行っています。

#### 主なデータソース



FileMaker



自社システム



CSV

#### 導入前の課題

- 農業経営の課題である、収穫量が多すぎることによる売価低下、工数増加による赤字が頻発していた
- 農場のIoTデバイスや農作業の日記などで様々なデータを集めていたが、そのデータを次のアクションに活かせていなかった
- 部門のリーダーが集まる経営会議で、課題があっても原因を特定できない、または特定するために時間がかかり、必要なアクションがとれていなかった

#### 導入結果

- 収穫量制御により高付加価値の生産が可能に。経営が大きく改善し、損益分岐点に到達した
- データを活かした計画的な作付けとそれに基づく計画的な収穫により、同一作付け面積あたりの収穫高が2倍に
- 生産現場、アグリサイエンス、販売、経理など他部門を横断した経営分析が可能になり、問題点の把握、次のアクションにむけた意思決定のスピードと精度が上がった



リーダー層に経営に対する意識が芽生えたことでデータドリブンな農業経営が可能になりました。その結果、経営数値が本当に一気に上がりました。



株式会社オーガニック nico 代表取締役  
中村新氏

## 課題 豊作なのに赤字。データを収集・蓄積しても膨大なデータを前に解決策を見出せない

Domo導入以前は、以下の3つの課題を抱えていました。

### 1. 豊作だと売価が下がり、赤字に

農業の共通の悩みとして、豊作になるほど赤字になるというジレンマがあります。これは、豊作で売価が下がること、豊作による収穫作業工数増加に伴う人件費増大などが原因です。同社ではこの課題の解決にデータを活かせると考えていたものの、種類も形式も異なる膨大なデータを分析することは不可能でした。

### 2. 売り上げに直結する作物や作業がわからず、優先順位がつけられない

何が売り上げに貢献している作物か把握できず、作業の優先順位付けや工数削減ができていませんでした。同時に、自分の作業が会社にどれだけ貢献しているのか分からないなど、モチベーション面での課題もありました。

### 3. 経営会議での課題把握と対策の意思決定に時間がかかる

同社では、代表、営業、アグリサイエンス、農業生産の責任者が経営会議を実施しています。Domoの導入前は議論するためのデータがないため、その場で決定できずスピーディな経営改善ができていませんでした。また代表の中村氏は海外出張が多く、状況をリアルタイムに把握できませんでした。

## 導入理由 今ある雑多なデータを、生きたデータとして活用するにはDomoが最適

社内に蓄積されていた膨大なデータの活用について悩んでいたとき、営業マーケティング部長の水原氏は前職で導入していたDomoに思い当たりました。マルチソースのデータを集約できること、DWHなどに追加の予算がかからないこと、データの専門知識を持たない社員でも容易に使えることなどから、オーガニックnicoでも活用できると考えました。まずトライアル利用で農業経営、農業生産、販売などを可視化するデータカードを作成して、各部門リーダーにデータの有用性を示し説得しました。

導入後は、部門ごとに異なった重要データを見られるようにダッシュボードをカスタマイズしました。例えば営業担当者は収穫に対する売り上げ、売上高に対するパートの工数、アグリサイエンス担当者は、シミュレーション精度や収穫量、作物の糖度などの推移、配達担当者は販売店ごとの売上推移や廃棄量などを確認し、次のアクションにつなげています。フォーマットや内容が異なる複数のデータをDomoに格納し、Domoでデータの整形、クレンジングを行い、ダッシュボードで可視化しています。データのインポートから保管、分析、可視化まで、Domoですべて完結してできることに満足しています。

## 導入効果 データが現場を動かす。同一作付け面積あたりの収穫高が2倍になり、損益分岐点に到達

Domoを導入して以来、以下の3つの効果があり、経営が大きく改善しました。

### 1. 損益分岐点に到達

日射量や温度など複数のデータを組み合わせることで、収穫量の予測精度が向上しました。また、農作業スタッフとの結果共有により、日射量が多い予測ならサンシードを設置といった対策が即座にできるようになりました。

状況にあわせた収穫量制御が可能になったことで農作物の平均売価が市場平均の倍となり、高付加価値生産を実現しました。その結果経営が大きく改善し、損益分岐点に到達しました。

### 2. 同一作付け面積あたりの収穫高が2倍

Domoに集約されたデータを精査することで、作業工数と売り上げの関係が明確になりました。その関係を踏まえ、注力すべき作物、削減すべき作業を精査しました。売り上げに貢献していない作業を削減したところ人件費が減り、生産効率が向上。データを活かした計画的な作付けとそれに基づく計画的な収穫により、同一作付け面積あたりの収穫高が2倍になりました。

### 3. 経営判断スピード

経営会議では、各部門のリーダーがデータを元に議論するようになりました。損益計算書(PL)で経費が上がっていれば、データをドリルダウンして、コスト増加の項目、原因などを会議中に確認して対策を決定できます。また経営層は、どこにいてもモバイルからDomoにアクセスして逐次状況を確認するようになりました。

営業マーケティング部部长

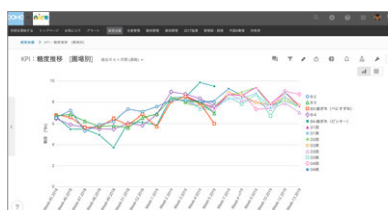
水原晋氏

“ データを見せると、農作業スタッフ、営業担当など現場担当者の目の色が変わる瞬間があります。データによってモチベーションが上がり、行動が変わる。結果、さらに生産性が上がる好循環が生まれます。

アグリサイエンス部部长

鷲田治彦氏

“ 「農学栄えて農業減ぶ」と言われるように、これまで研究の成果を生産現場に活かしきれっていませんでした。しかし、Domoでデータを可視化することで改善効果がわかる、さらに現場のデータを次の研究に活かす、それを現場に戻すということがスピーディにできるようになりました。



左：バラバラなデータであった生育シミュレーションでの予想収穫量、実際の収穫量、温度、日照時間の関係が容易にわかるようになった。

右：果実の糖度の推移が容易に把握でき、美味しい時には高く売るなど、営業活動にも利用できるようになった。

※この資料の記載内容は2019年2月に行われた取材内容に基づくものです。