

MONOHO PROJECT



1970年代、オフィスコンピュータ販売とソフトウェア開発からスタートした株式会社富貴堂ユーザックは、その後のIT環境の変遷の中、ユーザー視点に徹したサポートサービスを行ってきた。近年は農業者をターゲットに、農作業のクラウド化システムを開発。ものづくり補助金事業では、近郊の農家の助言をもとに改良を行った。

北海道の農家向け「クラウド営農日誌」で求められる農作物づくりと強い農業経営を支援

北海道農業に役立つ 農作業管理ソフトが欲しい

富貴堂ユーザックが初めて農家に農作業管理ソフトの提案に行ったのは6年前だ。本州ベンダーの製品を販売したが、顧客満足度が低い。「もう使うのをやめた」と言う顧客に理由を問うと、「北海道は米麦からハウス野菜まで多品目経営。作物別の管理メニューが欲しい」と言う。ベンダー対応が難しいとわかって自社設計も試みたものの、当時はネットワーク導入費も高く、実用的な製品化は難しかった。代表取締役の本田和行氏は「技術上の理由の前に、私たち自身が北海道の農業の多様性を理解していなかった」と振り返る。その後、IT環境は急激に進化。スマートフォンが普及し、クラウド化も進んだ。今こそ農家が求める「作物別の簡単管理」を実現したい。これが補助金事業のテーマとなった。

簡単操作の管理システム 「しっかりファーム」

目指したのは、作業体系に合わせてカスタマイズできる、簡単操作のシステムだ。そこで担当者は農家へ通い、調査と実証を再開した。提案を受けた農家から、Excelの一覧表から手書きのFAXまで、あらゆる元資料が届いた。それらの膨大な情報を元に農家の「やりたいこと」を整理した末に、農作業管理システム「しっかりファーム」が完成した。トップメニューは作業暦、作業日誌、圃場管理、機器管理、農業肥料管理、データ経年比較の6機能で、すべての入力が入力が行えるのが強みだ。また、農家の声を受けて、新しく「GAP（農業生産工程管理の認証制度）認証支援システム」もオプション装備。日々の膨大な記録から認証取得に必要な情報をまとめる機能で、これによって申請作業の大幅軽減が実現した。

農家の使い易さにこだわったトップメニュー ▶

アンバサダー農家の存在が 開発を加速してくれた

本田氏は同システムについて「有限会社興農社（上富良野町）代表取締役の春名正義氏をはじめ、農業法人5社との出会いなしには完成できませんでした」と感謝を込めて語る。共に実証を行えるパートナーを探した折、経済産業局に紹介を受けたのが春名氏だった。経営管理技術の全てをこなす大規模農業の大変さを知れば知るほど、システム開発の終わりが見えなくなった時期もあったという。しかし完成後は、「全てのご要望を入れられませんでした、皆様にしっかり使っていただいています」（本田氏）と、反応も上々だ。今後もアンバサダー農家の協力のもとで地域農業のビッグデータを収集し、生産活動に役立つデータの提供を目指していく。



代表取締役社長 本田 和行 氏

Interview 我が社の強み

ハード、ソフト、
ユー・ス・ウ・エ・アを
一元提案します

ワンストップサポートで地方のIT環境支援

弊社はオフィスコンピュータ時代から現在までハードとソフトの両方を扱ってきました。環境激変の中で生き残ることができた理由の一つは、ソフトウェアを一から個別開発するフルスクラッチ開発を行っていたことです。導入時のカスタマイズ作業が多いほど顧客との関係は強固になり、今も創業以来のお客様が少なくありません。ですから営業担当者はもとより、担当エンジニアが一社一社のお客様をよく理解しています。お客様の側も、ITリテラシーの高い人間を社内に置くより、アウトソースの方が合理的です。こうした「ITサポートの外付けサービス」は、地方に行けば行くほど重要だと感じます。

ニーズはデジタルとアナログの隙間にある

細かなことですが、周辺機器の販売も、実は根強い需要があります。例えば、弊社のお客様の中にはペーパーレス化を必要としない方が多いですね。営業の際はスマホやタブレットを使いこなして提案を行っていても、相手先が未だに紙の書類を求めますし、企業内のITリテラシーのばらつきも拡大しています。そうしたお客様のニーズは最新機器ではなく、プリンターをはじめとしたIoT対応機器の提案であり、セッティングも含めたわかりやすいサービスが問題解決になります。デジタルとアナログの継ぎ目の不便についてのご相談は、減るどころかむしろ増えています。「しっかりファーム」のような一次産業分野では今、多くのお客様が現場でデータにアクセスすることを求めています。するとますます、システムを

納めて終わりではなくて、何かあったら飛んでいけるようなきめ細かなサービスが求められる。距離的にも心理的にもエンドユーザーの側にいて、ささいな疑問や不安を解消できる存在であるという信頼感が、より大きな提案の成功に結びついてきました。

価格と価値を考えた提案で信頼を築く

お客様のやりたいことを予算内で実現するためのソフト開発は、既存パッケージのカスタマイズやクラウド活用で対応する時代です。その際も最高スペックを目指すのがよいのか、コンパクトなシステム運用がよいのか、判断をするのも一種のサービスです。情報管理の規模とやりたいことに最適な提案が、顧客の信頼につながっていると思います。地域に根ざしたITサポート企業にとって、最新の技術や製品を追うことは、目的ではなく手段のひとつ。それよりもハードからソフト、周辺機器まで境目なくサポートすることが大切です。「富貴堂に頼めば、ワンストップで集約し、解決してくれる」とお客様に思われる関係。これこそが弊社の強みですね。



▲ 現場の声が反映されて生まれた「しっかりファーム」

Vision

強い農業のためのシステムを目指します

「しっかりファーム」の圃場管理システムのベースになる地図について、今ひとつの実験を行っています。それはドローンや衛星リモートセンシングなどの遠隔画像による圃場管理です。農家は毎日畑を観察しますが、生い茂った畑の真ん中は人の目では見えませんから、このシステムは作業性や収量アップに貢献できそうです。私たちのお客様の農業法人は100ha規模、中には400ha以上のところもあり、海外の農業はさらに大規模で、彼らの管理システムは市況とつながっています。将来は、北海道の農家にもこうしたシステムを提案したいですね。

Company Data

株式会社富貴堂ユーザック

☎ 0166-68-2626

🌐 <http://www.f-usac.co.jp/> <http://shikkarifarm.jp/>

●所在地/〒078-8373 旭市旭神3条4丁目2番9号
●FAX./ 0166-68-2660 ●設立/ 1976年10月1日
●代表者/代表取締役 本田 和行 ●資本金/ 3,500万円
●事業内容/ IT機器の販売及び保守メンテナンス、業務ソフトウェア製造販売及びアフターメンテナンス、ユー・ス・ウ・エ・ア（パソコン、ネットワーク、AP等）サポートメンテナンス、ホームページ作成、サーバーレンタル、ハウジングサービス、IT機器用サプライ消耗品の販売