

マクタアメニティ株式会社

平成16年度「新連携対策委託事業『サプライ・チェーン・マネージメント(SCM)技術を応用した新たな有機栽培農産物流通ビジネスシステムの構築』」採択、平成17年度「異分野連携新事業分野開拓計画『新たな生産流通システムによる有機農産物等の安定供給』(農林水産省・経済産業省)」の認定を受ける。



店舗での指導風景。代表取締役 幕田武広氏(左)

日本人の食に対するニーズは、最近の健康志向とあいまって「食べることの満足」から、より高度なものへと変化しつつある。

スーパーの生鮮食料の品揃えを見ると、『有機野菜』や『減農薬野菜』『無農薬野菜』といった商品が並ぶ。また新鮮さ、おいしさをアピールする『産地直送』といったコーナーもあり、消費者の健康志向、安心安全、おいしさのニーズの期待に応えている。

しかし、有機農産物や特別栽培農産物といった高付加価値の、生鮮野菜に対する要求度の高さを認識しながらも、生産者、流通業者にとっては価格や安定供給、栽培技術等の経営上の問題点が多く、旧態依然とした物流体制もあいまって、普及や流通が制約されているのが現状だ。

買い手、つくり手、売り手を繋ぐシステムの構築

その問題点を、機会に変えてビジネスモデルをつくり上げたのが、福島県を拠点に展開する、「アグリSCMふくしま」だ。このビジネスモデルは工業分野等で活用されているSCM(サプライ・チェーン・マネージメント)の技術を、有機栽培農産物等の生産・流通に応用し、買い手、つくり手、売り手を繋ぎ、効率的な循環

高付加価値生鮮野菜の流通ビジネスモデルの構築

企業はどのように連携を事業の発展に結びつけているのだろうか—。

SCMで循環型供給連鎖システムを創り上げ事業展開するマクタアメニティをコア企業とする連携体「アグリSCMふくしま」を紹介する。

型供給連鎖システムを創り上げた。

農業分野では、一部バリュー・チェーンの導入試行はあるものの、本格的なSCMまでの類例は見られない。このビジネスモデルを創り上げたマクタアメニティ株式会社の幕田武広社長は、「SCMは、生鮮農産物には対応できない」との定説に挑戦したかったという。生鮮農産物は、供給の安定性、また生産のリードタイムが長く、鮮度の点で在庫対応に問題があったからだ。

そこで、①情報収集及び分析機能に先進的な技術を応用する②適応可能なアルゴリズムの開発③連携各企業との情報ツールの共有化など、工業分野で活用されているSCMの技術とは異なるシステムを開発・構築し、農業分野での対応を可能にした。また、アグリSCMふくしまの事

業展開において「事業の分野が農業・

流通・小売・情報通信などにまたがる事から、省庁毎に拠出する従来型の競争的資金には合致せず困っていた」と言う幕田社長だが、福島県中小企業団体中央会から『新連携』申請を薦められ、十六年度委託事業でフォーメーション事業採択、十七年度に市場化・事業化事業で認定を受けた。

高齢化が進む農業分野では、産業としての閉塞感、さらにWTO(世界貿易機関)の農業ラウンドにより、これ以上の農産物の平均的な販売価格上昇は望めないこともあり、革新的・新規的かつ実効性のある新システムや、ビジネスモデルの出現が望まれていると考えていた幕田社長だが、『新連携計画』認定以降、関連の学会や研究会での講演や事例発表の機会に恵まれるようになった。

講演では、かなり広範囲の地域、行政機関を含む業種・業態から反応があるという。幕田社長は、「当面、福島市を中心にする五十万商圏でのオペレーションであるが、都心部や離島等極端な過疎地を除き、概ね全国に導入できるシステムであり、各エリアへのセル展開を今後想定したい」と今後のビジョンを語った。

全国的な展開を視野にいたれた『アグリSCM』に、今後も注目していきたい。

連携の特徴

有機栽培農産物の生産・流通マネジメントを行う企業と堆肥生産者、流通業者、小売業者等の連携

新事業

顧客満足度の高い安心・安全、高鮮度及び高品質な有機栽培農産物等の低価格かつ安定的な供給が期待

市場性

ターゲットは一定地域内の約50万人商圏