

第6回 札幌イノベーションセミナー
「つながり！食がもたらす人・地域、そして未来」
実施報告（抄）

開催日：2017年2月21日（火）13:30～16:30

場 所：ロイトン札幌 3階 ロイトンホール BC

主 催：一般財団法人さっぽろ産業振興財団

共 催：札幌市IoTイノベーション推進コンソーシアム

後 援：札幌市、特定非営利活動法人ITコーディネータ協会、北海道ITコーディネータ協議会

参加者：129社176名

プログラムと内容概略（以下、敬称略）

<司会>



札幌学院大学 客員教授／札幌市ITイノベーション研究会 世話人／ITコーディネータ 赤羽 幸雄

1 主催者挨拶



一般財団法人さっぽろ産業振興財団 専務理事 酒井 裕司

2 【基調講演】「生産者と消費者に笑顔をもたらす水産流通のウラ側」

～フーディソンが目指す水産流通プラットフォームの再構築とは～



株式会社フーディソン 代表取締役 CEO 山本 徹

○フーディソン創業の背景

- ・仕事をして幸せを得るためにどうすべきか？
→より良い未来を描けてベンチャーとして主体的に取り組める余地のある産業を探す
- ・どんな業界で何をやるべきかを模索する中で出会った漁師の言葉「漁師儲からない、辞めたい息子に継がせられない」
→水産の経済的大きさ、社会的意義の大きさ、身近さ、IT 未開拓
→自分が存在することでより良い未来に至れる可能性を感じ創業

○フーディソンのミッション:「世界の食をもっと楽しく」

- ・ミッション:完了した状態がない(常に先にあり、それはゴールにはならない)
- ・ミッションに近づくマイルストーン:ビジョンを策定
- ビジョンX:高収益プレイヤー、ビジョンY:儲かる方法の伝道師、ビジョン2023:プラットフォーム
- ・まずは「高収益プレイヤー」となり、ビジネススキームを業界に還元した上で水産流通のプラットフォームを目指す。

○水産市場で今後起きるトレンド予測

- ・全国各地に多数の市場。IT 化が進んだ現在においても魚を売買するため現地市場に参加しなければならない。
- ・効率化、流動性の確保の観点から市場は集約される(先行事例:証券市場・中古車市場)。水産市場は中古車市場と似た特徴を持つが市場集約化とIT化に取り残された市場
- ・社会の流れ:リアル店舗が一部EC化する流れは不可避(amazon や楽天等)
- ・鮮魚管理の特徴:生産管理ができなく鮮度劣化の早い鮮魚は管理コストが特に高い
→管理コストを下げるべく、冷凍商材や魚種を限定して取り扱うスーパーが主流
→供給者都合で効率化を進めた結果、消費者が購入できる場所、入手できる魚種が限定的に。

○水産バリューチェーンにおける3つのビジネスチャンス

- ・効率化と安定供給を追求した結果「四定条件(定時・定量・定質・定価)」を満たせない、量販店に並べられない魚は相対的に安価で取引されるため、適切取引をすることで利幅が拡大する。
その一方で、店頭で並ぶ魚種は減少、量販店が取り扱わない魚種は安く取引されている。
- ・全国 1,000 箇所以上ある水産市場の相場は鮮度・信頼・量・物流費用・交渉力等の変数が多く、同一魚種でも市場毎で価格差が存在。データをリアルタイムに把握し、最適な消費地を見つけることで利益率を拡大する余地あり。
- ・水産業界は事務フローが複雑且つ関係業者が多く統一的な処理方法も未確立(ミスが頻繁に起き

やすい)⇒IT化による統一化・効率化のニーズがそこにある。

○フォーディソンが提供したい価値:水産流通プラットフォーム「魚をもっとおいしく、もっと手頃に」

・水産品の流動性を高め、需要者が求める水産品を届けることで、供給者が受け取るべき本来の価値を受け取る手段を提供する

○リアル×ITのスタンス(便利化・効率化・多様化)

・水産流通で事業を進める上でのIT化の基本スタンス

→ITありきではなくアナログオペレーションを通じて足元で収益を上げながら、業界の構造把握をし、勝ち筋を見定めIT化が顕在化しやすい箇所から順次IT化していく。

・時間の使い方の考え:待っていると、進まない。やりながら、学び、実力を付けつつ、成長する。

○水産流通プラットフォームを実現するための戦略(取組)

・sakana bacca(実店舗・オンラインストア)2015年グッドデザイン賞受賞

→美味しいのは当たり前、「魚を知る、経験する、美味しいものをもっと楽しく」をモットーに

・おかしらが(実店舗)→丸魚専門。4定ではない魚を安価で提供。

・魚ポチ(飲食店向けeコマース)

現在6,500店舗が登録。ネット・スマホ経由で1尾から注文。翌日配送。

・産地PR事業:産地活性化をプロデュース。水産物を介した継続的に稼げる仕組みの構築

・商品企画・PB開発:産地と協業しての水産品のプロデュース(前述の4定ではない魚種に光)

・スマート魚ライフ:Facebookでの情報発信など、消費者の魚リテラシー向上に向けた活動

○今後取り組みたいIT×水産のテーマ

・画像認識技術による魚種判定と品質のデータ化によるピッキング作業の自動化

・魚群探知機の会社との協業模索

・気象データを保有する会社との協業模索

・受発注システムとしての魚ポチから、飲食店経営支援システムとしての魚ポチへの進化

・B2BとB2Cのハイブリッドモデルの追求

○北海道のサプライヤーに対してフォーディソンが出来ること

・フォーディソンを介して新たな需要(消費者・取引先)につながり、フォーディソンの物流機能を活用した商取引の拡大に貢献していきたい。

3 【講演】食と人、地域を結ぶIT利活用事例のご紹介

① 「道産品の冷温輸送管理がバリューを生む！」

～海外輸出事例から見える可能性について～



株式会社イークラフトマン 代表取締役 新山 将督

- 札幌市とベトナム・ホーチミン市に拠点を置き事業を展開中
- 北海道における輸出状況
 - ・2015年：529億円（海運：398億円、空輸：131億円）
 - 2018年には1000億円達成を目指している（新・北海道ビジョン推進方針より）
- ベトナムの市場規模
 - ・全体の7割を食品（食品小売の95%が伝統的小売業態）→20年～30年前の日本に近い
- ベトナムの気候：亜熱帯から熱帯。年平均27度（北部ハノイ市）～32度（南部ホーチミン市）
- ベトナムの輸送状況（ホーチミン市）
 - ・バイク便が主流、商品管理の知識・ノウハウ不足、冷凍装置を備えたトラックの不足、
 - 品質管理が不徹底
- 食品の温度管理が重要視されていない（冷凍品：解けたらまた凍らせれば良いという誤認識）
 - 温度管理が肝要（ベトナム市場に良質な道産食品を輸出する際コールドチェーンの不備はボトルネック）
- 課題解決のためのIT活用：
 - ・IoTデバイス（温度ロガー）の活用で「流通過程の温度状態を把握」
 - 温度管理が必要な荷物の中に温度ロガーを同梱し、輸送の要所でデータを受け渡す。
 - ・コールドチェーンの切れ目（どこで温度変化があったか）を把握。鮮度保持技術の指導に活用
 - 発生源・原因の究明や対策の指導を実施「物流の品質を証明」
- まとめ
 - 1.美味しい食品を便利で安心安全に供給→地域ブランドになる
 - 2.定温管理は、ブランドを高める上で重要となる
 - 3.品質管理がされた物流を使うことで高付加価値の食品を供給
 - 定温物流に対応した商品・サービス開発を一体で→「価値創造」
 - 海外顧客が欲しい商品を安心して受け取れることが「道産品の価値」

②「天候だから仕方ない」と言わない勝てる農業

～IoTによるスマート農業とビッグデータの活用～



飯田農場 代表 飯田 昌博



システムデザイン開発株式会社 システム開発部 第1システム部 部長 中田 吾郎

○飯田農場：帯広大正地区にて営農。主な生産物：大根、じゃがいも、小麦、長いも

○導入背景

- ・大根：(播種から収穫まで約 60 日間) 天候の影響を非常に受けやすい作物であり、土中の水分量や作業スケジュールの組み方によって、大根の収量やサイズに大きく差が出る。また市場単価は流通状況に左右されるため、出荷のコントロールが必要

○現状の課題

1.効率的な大根栽培ができない

- ・大きなサイズを多く収穫できない(目標はサイズ：L を毎日一定量で収穫したい)
- ・正確な土壌水分の管理が「経験と勘」で行われていたため、病害やLサイズになる前に収穫してしまう事がある。
- ・規格外品は処分(廃棄)するため処分費用がかさみ、害虫は一定温度になった時に発生。温度管理ができなければ、散布回数が増え、農薬代もかかる。

2.知見を次世代後継者に引き継げない

- ・今までは「経験と勘」に頼る農業だったが、見えないものの継承は困難。

→生育管理には、播種のタイミング、生育過程の降雨量や温度、湿度の状態や、肥料、農薬の散布時期を記録し、適切に管理する事が不可欠。

→収益力向上のため「データに基づいた生産方法」にシフトすることが必須。

○課題解決のための IT 活用 (管理ソフト nexag の導入)

1.センサーシステムの導入

- ・圃場内にセンサーを設置。温度、湿度、pH 値、降雨量を自動計測し、クラウドシステムにデータを転送。専門の気象情報提供サービスを活用し、農園内の、各圃場の降雨予報を実現。
- データを分析し、農園内全体の状況を一元管理。収穫目標に向け圃場毎に必要な作業を明確化し出荷タイミングのコントロールで市場単価に影響されず、適切な時期の出荷を実現。

2.営農日誌をシステム化

- ・「実施した作業内容、作業時間、実施理由」のデータを全てシステムに登録。
- ・不足している作業があれば、システムからお知らせ→作業の抜け漏れ防止。
- ・前年の情報を元に生育させる事ができるため、作業効率がアップ。

○今までの目に見えない「経験と勘」が目に見える「データ」となるため、後継者へ継承

○収集した膨大なデータと今までは目に見えなかった「経験と勘」のデータを組み合わせることでデータ分析型農業の「モデルケース」を生み出す事が可能になる。

○昨年の悪天候の影響と予報の活用から～生産者から消費者へ (生産者の思いをお客様へ)

- ・農作物がなぜ高い・小さいなどの理由を生産時の情報 (気象情報や農作物の画像など) を消費者へフィードバックする事が可能になり、生産者と消費者がつながる。

③ 「ヒト・モノ・ココロをつないで」

～食と IT のコラボが未来を創る！ “Do Food 北海道” の取り組みについて～



株式会社パブリックリレーションズ 取締役 事業本部長 川崎 貴紀

○自社運営の食の情報発信「DoFood 北海道」が生まれた背景について

- ・なぜ、IT 企業が「食」の情報発信サイトを運営するのか？
- ・農協の基幹システム開発など、会社設立以来農業とのつながりがある
- ・近年、システム共同利用によるユーザーが減少

→IT 企業から、北海道の農業をもっと元気にします宣言

○農協から農業へのシフト（農園・圃場で使用するアプリの開発）

- ・「IT を農業へ」「創るからつなぐサービスの提供へ」「世界に誇れる食の存在」

→北海道の農業、畜産、酪農、水産業が元気になることが北海道の食の未来につながるという想い

○運営する食関連コンテンツの紹介（生産者・消費者それぞれの思いをつなげるサイト）

- ・北海道の「食」のイベント情報・・・人と地域をつなげる
- ・農業体験「いきいきファーム」・・・人と農業をつなげる
- ・自社農地「めぐみの里 ぴっぴ」・・・15 坪の貸農園から 1500 坪の自社農園へ

○「DoFood 北海道」の新たな取り組みについて

- ・人手が必要な生産現場では人員不足に陥っている。
- ・一方若年層は社会貢献の意識が強い。農業に携わる=社会貢献という価値観を醸成したい。

→マッチング・コミュニティーサイトで潜在的労働力を農業現場へ「農業と人をつなげる」

○農業が抱えるさまざまな問題（従事者の高齢化、担い手の不足、農業参入障壁）

- ・IT 技術を活用した「スマート農業」で省力化・効率化を行い、生産性アップを実現。
- ・IT を利用したコミュニティーの力で、「ヒトとヒトをつなぐ」

→「食と IT のコラボが未来を創る」という信念の元、進めていきたい。

4 総括・閉会<赤羽氏による総括>

- ・前回は 10 月に「観光と IT」についてセミナーを行ったが、各社の講演を聴き、「食と IT」にも多くの課題があり、課題解決のために意欲的な取組を行っていることが確認できた。
- ・今後も今回の事例のような「攻めの IT」事例を発表という形で行いたい。

<事務局より今後の予定>

- ・3/10 平成 28 年度第 3 回札幌市 IT イノベーション研究会（テーマ IoT）

→参加申込受付中 <https://www.sapporo-it-pro.jp/registration/it-business/>

- ・平成 29 年度 IT 利活用促進事業費補助金／同公募説明会 5/29（予定）：実施決定次第、詳細を周知

【セミナーの様様】



【多くの皆様にご参加いただき、誠にありがとうございました】

以上