

未来塾を通じてビジネスプランを高度に  
農家の合理化から農業の合理化へ

- ▶ 支援内容
- ✓ とやま起業未来塾
  - ✓ 創業等企業力強化支援事業
  - ✓ ビジター対応ビジネス支援事業
  - ✓ ものづくり補助金(国)申請支援
  - ✓ 販路開拓挑戦応援事業

## 株式会社笑農和



立山町産のコシヒカリ(150g×2袋)と立山町で採取したナチュラルミネラルウォーター(500ml×2本)のセット。ビジター対応ビジネス支援事業で商品化され、主に贈答用に用いられている。



農産物の販売は今も行っているが、2013年に始めた当初とは仕組みを変更している。画像は近時のHPから。

### PROFILE

所在地 滑川市常盤町28-4  
滑川市上小泉1797-1  
(2019年移転予定)

代表者 下村 豪徳

資本金 4099万円

従業員 9名

事業 農業におけるIT活用・コンサルティング、農産物の販売

TEL 076-456-1198

URL <https://enowa.jp/>

下村豪徳社長

農業のIoT化に取り組む人々の人間模様が描かれた『下町ロケット』（ゴースト編、ヤタガラス編）。昨年秋から今年の正月に放映されたドラマでは、トラクターの無人運転が華々しく描かれたためそこを覚えている方が多いと思うが、原作（著者：池井戸潤）では“田植え後の施肥や水の管理なども含め、農業全般へのIoTの導入により農業のスマート化が可能だ”と、かの財前部長が語っていた記憶がある。

滑川市に、その一翼を担うことを志している企業がある。社名は(株)笑農和。IT系企業でシステム開発などを担当してきた下村豪徳氏が、2013年に立ち上げた若い会社だ。

「でも最初の構想は、スマート農業というより農業にコンピュータのシステムを導入し、各種数値のデータ管理やホームページを活用しての販路拡大など、IoTにはほど遠いものでした。その認識を一変させてくれたのがとやま起業未来塾でした」

下村社長は、6年前に受講したとやま起業未来塾（2013年度）を振り返るが、当初のビジネスプランは受発注や売上げ管理をパソコンで行い、ネットを活用して全国から直に受注しようというものだった。

### 農家をITで救いたい

未来塾で学びながら、ビジネスプランを実行に移し始めた下村社長。まずは創業等企業力強化支援事業の採択を受けて人材確保に乗り出した。農家から農産物を仕入れ、それをホームページ(HP)で紹介して販売する。そして代金を回収し、農家への支払を行う。この仕組みづくりと、HPの作成・運用管理を担当するスタッフを支援事業を活用して雇用したのだ。

「HPでの農産物の販売は、目新しいものではありません。当社の新規性は、販売する米や野菜にQRコードをつけ、消費者の方々に栽培履歴を見ただけのようにしたことです。また世帯人数を把握して、より小口の購入ができるようにしました。単身世帯の方には10kgの米も多すぎますから、

3kgパックも用意しました。さらには日本語版のHPを、英語、仏語、中国語でも見られるようにし、海外からも受注できるようにしました」(下村社長)

外国語版のHPを用意したのは、いずれは海外展開することを念頭に置いてのこと。このシステムは後にSNSを活用しての販売システムに切り替えられ、コミュニティに参加しているファンやブログのフォロワーなどを合わせておよそ1,000名に情報が発信され、そこから注文を受けるスタイルに変わってきた。

同年には、ビジター対応ビジネス支援事業にも採択された。この事業は北陸新幹線開業に合わせて来県者が増えることから、お土産やサービスを充実するために、その開発を支援するものだ。笑農和では、富山のお米と水を特別なパッケージに仕上げて販売。中元・歳暮などを中心にSNS経由で販売している。

### ロケットスタートの販売を!

ここまでは、初期のビジネスプランどおりだが、下村社長は未来塾を受講するうちに「これは農家の作業の一部をIT

に置き換えているだけ」と気づかされた。そして修了時には「農業の課題そのものに目を向ける」ようになり、修了後は、農業用の機械や周辺機器のIT化やアプリの開発動向を調査。トラクター等のIT化については既に農業機械メーカーが着手していたが、水田の水を自動的に管理するシステムがないことに着目し、2015年度(補正)のものづくり補助金の採択を受けてその開発に乗り出した。

後にpaditch(パディッチ)と名付けられたこのシステムが製品化されたのは2017年に入ってから。水位不足の場合はアラートで知らせ、スマホによる遠隔操作で水門を開け、水がたまると閉められる。

paditchの本格販売が始まったのは翌年からだ。その年には販路開拓挑戦応援事業を活用して、商談会や展示会に参加するとともに、各地の農業関係者から招かれてpaditchの実演にも行った。当初は、「農業とIT?」「田んぼの水管理の自動化?」と首をかしげていた農家も、冒頭のドラマが始まると一気に理解が進んだ。

今年は、paditchの販売がロケットスタートのように進む……と期待が膨らんできた。



水田の水管理から農業のスマート化に貢献する同社のpaditch(パディッチ)。スマホ等で遠隔で水門の開閉が可能に。深夜の水入れもタイマーで設定可能。畦からの水漏れも検知し、アラートで知らせる。



富山県農村振興技術連盟に招かれてのpaditchの実演研修(2017年9月)。下村社長は全国の農業関係者に招かれて、月に1~2回のペースで実演やセミナーを行っている。



とやま起業未来塾の同期(2013年/9期)のメンバーと。