

耕種農業を対象とした 営農コンサルティングサービスでも ArcGIS Online が大活躍！！

住商アグリビジネス株式会社
業務推進本部 新事業推進部
氏家 拓哉

目次

- 自己紹介
- 住商アグリビジネス株式会社 営農コンサルティングサービスの概要
- 活動事例
- 当方営農コンサルティングサービスにおけるArcGIS活用事例
 - * MapViewer_圃場レイヤー+圃場特記事項レイヤー
 - * Survey123_圃場巡回データの記録 → DashBoard_圃場巡回データの活用
 - * シーン_ピンポイント土壌分析データの活用

自己紹介

氏家 拓哉 (ウジエ タクヤ)

住商アグリビジネス株式会社

経歴

- 兵庫県生まれ。5歳からは千葉県松戸市で育つ。
- 東京農業大学農学部農学科(学部)→千葉大学園芸学研究科(修士)。
- 2012年入社後6年間の肥料小売営業を経て、2020年からは新規事業として農業コンサルティング事業の立ち上げを担当している。
- 将来は農業コンサルティング事業を日本全国に拡大させることを夢見つつ、現在は北海道で畑作(露地・原料作物中心)分野に重心を置いて事業を展開している。



住商アグリビジネス株式会社
農業コンサルティング事業の概要

事業内容

農業経営者の“おとも”として、
一緒に農業をしています。

ミッション

当方コンサルファームが営農に“おとも”



顧客経営者/経営体の自立・挑戦・成長



日本全国で強い農業経営体が増える



ボトムアップで日本農業の発展に寄与

コア・コンピタンス①

栽培技術

栽培に関する確かな技術をベースとしている
(作物・土壌・機械・肥料・農薬)

コア・コンピタンス②

伴走力

発掘した営農課題に対して
経営者と一緒に走りながら考え、解決していく

コア・コンピタンス③

器用さ

多様なツールを駆使することができる

コンピタンス(④)

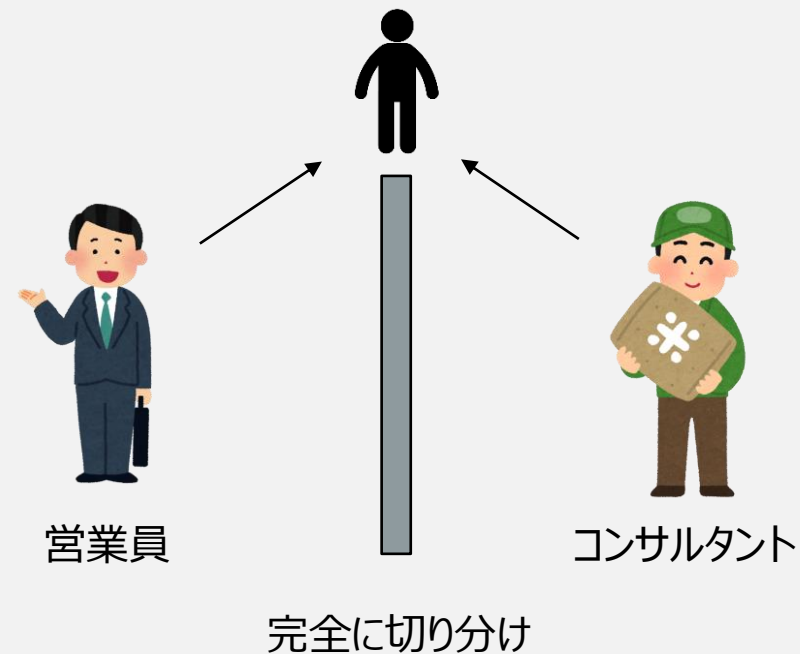
仲間

専門分野ごとに外部パートナーと繋がり、
有機的プラットフォームを形成している

資材販売業との切り分け

○肥料・農薬等資材販売の事業とは完全に切り分けてサービスを提供

自社肥料の販売・積極的紹介は行わず、中立・独立な立場を維持



コンサルティングスタイル

○経営者との関わり方

先生と生徒でなく、同じ船に乗る仲間として

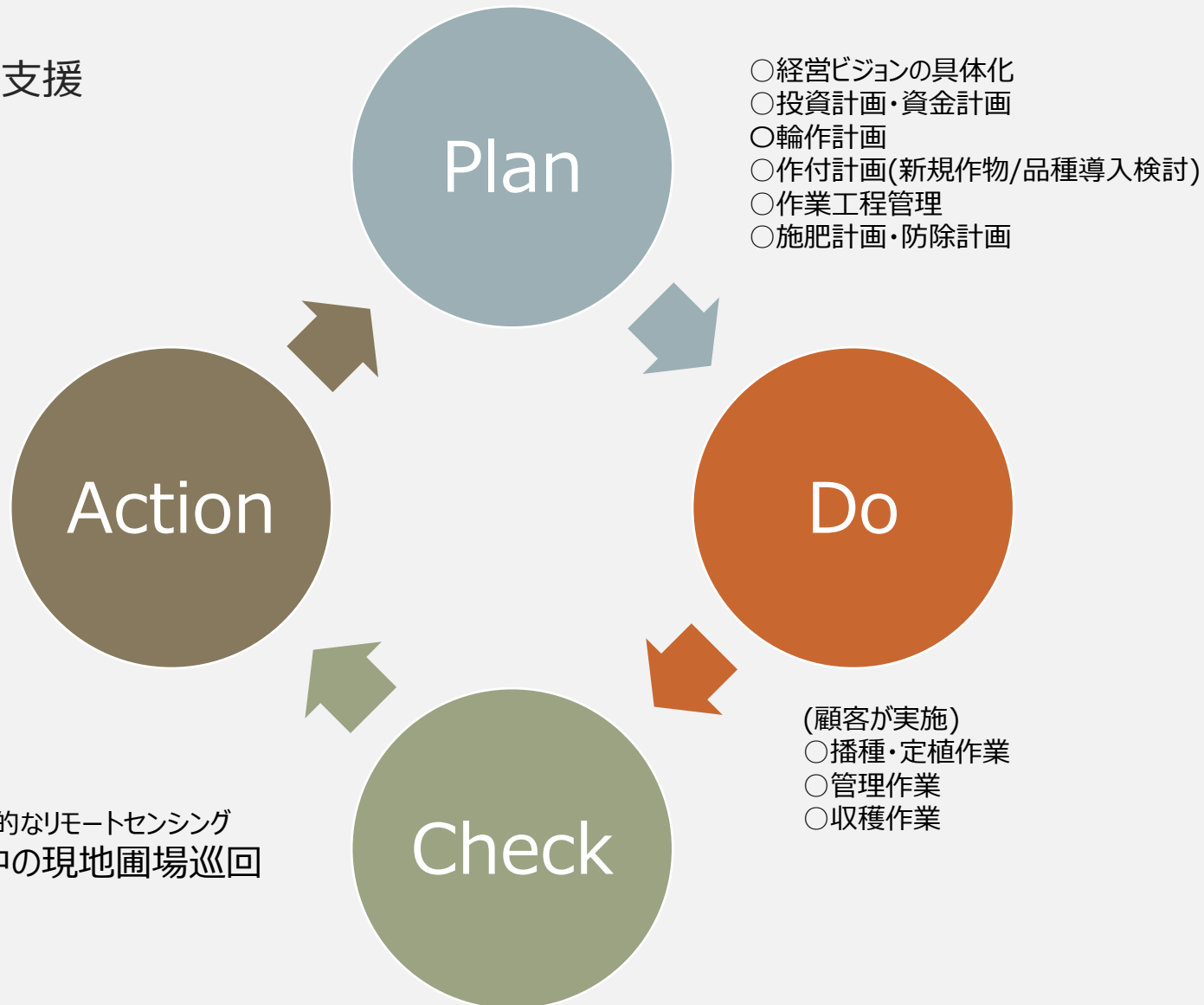


サービス内容

○営農のPDCAを支援

- 短期課題は即対応
- 長期課題は解決までのロードマップを描き、次作から対応可能なテーマを選定

- 衛星による継続的なリモートセンシング
- 栽培期間中の現地圃場巡回



もしよろしければ…

- ①現在は北海道を中心に活動→近いうちに本州進出予定
お仕事の依頼・コラボレーションの依頼募集中！！！！
- ②事業拡大中にて、コンサルタント人材募集中！！！！



ありがとうございました。