

このアプリケーションは工業と農業を融合させるためのタブレット端末用アプリケーションである。このアプリケーションを通して農家とJAが各農家の情報を共有しあうことで、より効率良い作物の育成に役立つ。また、自分の田畑の状況を再確認することも可能である。

③ビジネスプランを着想した社会的背景

※このビジネスプランを着想するきっかけとなった社会的背景や問題点、ニーズなどをご記入下さい。

農業は経験と感覚で仕事をする事が多く、情報伝達において不透明な部分が多い。しかし、ニッチな分野であるがゆえに採算ベースがあわずIT企業がなかなか進出してこない。また、年代が高い分野であるため、PCを用いるのは抵抗を感じる人が多い。

④ビジネスプランの内容

※顧客、ターゲットは誰か、どんな商品、サービスを提供するのか、商品、サービスの内容、どのようにして販売するのか等、図表等を活用しながら、応募ビジネスプランの内容を分かりやすくご記入下さい。

実際に、農家の方にどのような機能があると嬉しいかをお聞きした。このアプリケーションの機能は、その結果をもと構成されている。

○機能一覧(主に、稲作をする際に必要だと思われる機能)

①作付面積の表示

②土地所有者

②-1 所有者氏名

②-2 屋号

②-3 電話番号

③作付品目

③-1 昨年度作付品目、個数、作業時間等

③-2 昨年度出来高

④使用農薬・数量

⑤使用肥料・数量

⑥マーキング機能

排水溝(コンクリート)・ドハマリポイント・石等をGPS連動で地図上に表示

⑦逆引き機能

地図・エリア・名前・作付面積・被害・出来高から農家を検索

⑧日記機能

育てる上での留意点・失敗談等の掲載

○マーキング機能について

農業機械を田畑に入れて動かしたときに障害となる物体・位置の登録をすることで、自己認識をすることはもちろん、他人に稲刈り等を依頼するときも注意するところを事前にわかりやすく伝えておくことができる。図1に使用例を示す。

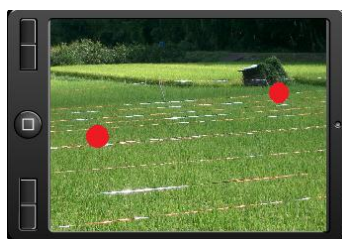


図 1.マーキング機能使用例

また、データはクラウド側で管理し、農家とJAが情報を共有しあうことで、約3年で人事異動のあるJA職員も、異動先の農家の情報が簡単にわかるようになる。新人が入ってきてでも対応できる。

⑤応募ビジネスの優位性及び市場動向

※応募ビジネスの優位性は何か、競合する商品、サービスは何か、現在の市場動向や市場規模、将来性等を踏まえながらご記入下さい。

今のところ、類似した商品は見当たらない。
このアプリケーションは大衆に需要があるわけではないが、限られた人々にとっては半永久的に必要となるものへと変わるに違いない。
将来も、長く使われていくと考えられる。

⑥オープンソースの活用

※応募ビジネスを実現させるにあたり、オープンソースをどのように活用するのか、具体的なオープンソースソフトウェアやシステムを提示しながらご記入下さい。

Rhodes で開発。サーバは Ruby on Rails で構築。
ただし、育てたいものは地域ごとに違うので、その作物ごとにカスタマイズしたい場合はサービス提供側が有料で改変を行う。

⑦応募ビジネスにおける課題、リスクと回避方法

※応募ビジネスを実施する上での課題は何か、抱えているリスクとその回避をどのように想定しているかご記入下さい。

年代が高いがゆえに、最初のタブレット導入に時間がかかると思われる。
しかし、アプリケーション自体の画面の見え方をシンプルかつわかりやすくするとともに、徳島県の葉っぱビジネス“いろどり”のように、しっかり説明をして、納得を貰えればタブレットをうまく使ってもらえるようになるだろうと考える。

3. 売上・収益計画（※学生部門の応募者については任意とします。）

①必要資金

※プランを実行する上でどのくらいの資金が必要か、調達方法も含めたその根拠についてご記入下さい。

| | | |
|-------------|-----|--------|
| 金額: _____ 円 | 根拠: | ※4 行程度 |
|-------------|-----|--------|

②売上・利益計画

| | | 1年後 | 2年後 | 3年後 |
|------------|---------|-----|-----|-----|
| 売上高 | ① | | | |
| 売上原価(仕入れ等) | ② | | | |
| 必要経費計 | ③ | | | |
| (内訳) | －人件費 | | | |
| | －賃料、光熱費 | | | |

| | | | | |
|---------------|------|--|--|--|
| | －設備費 | | | |
| | － | | | |
| | － | | | |
| | － | | | |
| 差引利益 (＝①－②－③) | | | | |

4. 将来イメージ

※実際にこのビジネスプランを遂行した場合に、将来はどのようになっているか。5年後の事業イメージ、売上規模、従業員規模、進出地域、発展可能性等について、ご記入下さい。

最初は島根県での運用から始め、徐々に農業の盛んな他地域への進出を目指す。
 本事業は、アプリケーションの運用であるため、大規模なオフィスや大人数の従業員を雇うということがなく、人件費を安く抑えられる。

口コミはとてつもない影響力をもっているため、農家の信用を得られれば得られるだけ発展する可能性が増すと思われる。
 そのため、まずは地元である島根での発展を目指し、積極的に説明会を開くなど、信用を得られる活動に力を入れていく。

【アンケート】

このビジネスプランコンテスト開催を何で知りましたか？ ※複数回答可

- ① 松江市メールマガジン、HP ② しまね OSS 協議会からの案内、HP ③ チラシ
 ④ 関係者からの応募案内 ⑤ ネットニュース・メディア(名称: _____)
 ⑥ オープンソース関連イベント (名称: _____) ⑦ その他 (授業の一環として)