





〔有〕坂上芝園 専務取締役。1968年鹿児島県生まれ。24歳で就農。コンビニおでん用ダイコンの契約栽培拡大を通して、98年から生産工程・投資・予算管理の「見える化」に着手。これを進化させたIT活用による工程管理システム開発に数千万円単位で投資し続けている。現在、150haの作付面積で、青汁用ケール、ポテトチップ用ジャガイモ、焼酎用サツマイモなどを生産、提携メーカーへ全量出荷する。「契約数量・品質・納期は完全100%遵守」がポリシー。03年、500馬力のコーンハーベスタ購入に自己資金3000万円を投下し、トウモロコシ事業に参入。コーンサイレージ製造販売とデントコーン受託生産管理を組み合わせた畜産ソリューションを日本で初めて事業化。売上高約3億円。08年から食品加工事業に進出。剣道7段。

**坂上隆** Takashi Sakabe

録しなければならぬ。農業でもこうした記録を有機的に統合したデータベースを構築することで、農場独自のノウハウが見える化する。

仮に商談中にお客様から「12月にサツマイモが500tほしい」との要望があったとしよう。手元のPCを開けばその可否を即断できる。どの圃場が空いているのか？ 500t収穫するのに要する作業工程は？ 作業時間は？ その場で変数を入れて試算できる精度になっている。データベースによる裏付けは、「お客様との約束を果たせるかどうか」という未来予測を見える化したツールと云っている。

**✓課題解決を100%保証！**

チャンスは必ず目の前を通り過ぎようとする。誰にでも平等に。問題は、その瞬間に掴めるかどうか。どれだけ準備ができているかの勝負なのだ。チャンスとはお客様の課題であり、解決することでビジネスになる。私にとって仕事とは未来予測によって課題解決を約束し、その履行を100%保証することに尽きる。これを続けていくことで信用が生まれ、農場が広く市場社会に受け入れられる可能性は高まっていく。その成果は、会社と社員の幸せに直結している。

坂上芝園では、経営指針として「〜農幸社〜農業で幸せを創る会社」を挙げている。お客様への約束履行の積み重ねにより、雇用が生まれ、社員が育ち、家族を養い、地域に貢献する。すべては農業を通じて世の中に幸せを届けたいという思いが根底にある。現在、3品目で3億円の売上を予算化できるところまで幸せの届け先が見えてきた。最終的には1000haで100品目100億円の事業を未来予測できる準備段階に入っている。どこまで幸せを広げられるか、これからも「見える化」のあらゆる手段を用いて、未来を確実に予測していくつもりだ。



生産工程の「見える化」で、農業の未来予測を実現する。写真左から、「作業写真を撮影」「データベースに登録」「スタッフと共有」。従来の農業では、今年は「収量がよかった。相場がよかった」などと「年に一度」の成功体験が語られてきた。坂上は、これからの農業ビジネスは「工程単位」「時間単位」の成功体験を記録し、スタッフ間で共有できるかが鍵だという。「こうした成功記録にもとづけば、素人でも大人の仕事がすぐに見えるようになる。最高にして最短の人材教育ツールだ」

取材・構成 浅川芳裕

