

者との接点を拡大するにつれ、ハウスの経済性の追求と安定した受注確保を求める委託農家が急増し、当社の専門の委託農場として通年製造したいという要望が急速に寄せられ始めています。

特に花卉類の長期低迷が育苗業者にとって追い風となり、当社の専門農家として企業再生し更に発展して行きたいという声が上がっています。

そうした中で、JA全農長野より旧長野第二種苗センター（現：当社長野農場、場所：東御市）の事業譲渡を受け、宇和島本社第二農場以外で初めて遠く離れた長野農場でヌードメイク苗による育苗事業を図ることになりました。（図4）

2005年4月事業譲渡を受けて以来、当社の高い技術ノウハウを元にヌードメイク苗を戦略商品として、ユーザーの近くで良質な苗を、輸送コストも廉価に安定供給する委託生産農場の展開のスタートを切ったこととなります。

今後は、長野農場及び既存の委託生産農場を更に開拓深耕し、全国展開を果たしたいと思っています。



図4 委託生産農場の開拓

ヌードメイク苗は、苗業界の越えられなかった壁である、「設備先行型の装置産業」を脱却し、「受注→本社ヌードメイク苗→全国に展開する」委託生産農場を有効活用できる戦略商品となりました。

今後とも、当社の成長を支える「新ビジネスモデル」

の誕生にまでつながった商品として、活きつづけることとなります。

5) IT先端企業として

接木苗業界の最大の悩みは、受注販売の複雑さにあります。

- ・キュウリ・トマト・ナス等の品目別受注
- ・数十種類にもなる組み合わせがある「穂木・台木」別受注
- ・ヌードメイク苗・プラグ苗・アースストレート苗・ポット苗の商品別受注
- ・納期別受注

品目別から始まって納期に至るプロセスの中で、「受発注管理・生産工程管理・在庫管理」のIT化による、「事務・品質・生産等の向上」は避けて通れない課題でした。

何よりも、長年培った「ノウハウ」をシステム化するには、多大の「時間と労力」とコストが掛かりましたが、2003年3月、待望のシステムが本格稼動しました。現在も、随時改良・改善・バージョンアップを継続し、進化し続けている本システムは当社の発展に大きく貢献したことは間違いありません。

当社はIT化の先端企業であることを通じ、生産性と品質向上を果たしながら、よりユーザーに近い接木苗のトップ企業として発展しています。

①受発注管理システム

各販売チャネル毎に日々寄せられる受注の根幹である出荷にあわせ、瞬時に

- ・穂木・台木の種の在庫状況
- ・穂木・台木（品種により、季節毎に微妙に播種日が違う）の播種日指定
- ・一次育苗期間の指定
- ・接木日の指定
- ・二次育苗期間の指定
- ・出荷日指定

等の工程管理が指定され、生産計画に移行できるシステムです。

受発注管理システム導入により、接木苗生産販売