

小林晋也さん

北海道帯広市
株式会社ファームノートホールディングス
代表取締役

企業の発想で酪農改革をめざす ゲノムビジネスの拡大にも活路



牛の首輪にセンサーを組み込み、牛の活動量を調べる技術で酪農業界に参入したファームノートは、創業から10年。牛群管理やゲノムなどの分野に事業を拡大してきた。JAや銀行、関連企業、個人投資家などから幅広く出資を受け入れる。グループを束ねる小林晋也さんは、IT業界で培ったノウハウを生かし、酪農の改革に取り組む。

他業界を経て酪農IT起業

——小林さんは機械部品商社に勤務された後、自身でのIT起業を経て、2013年にファームノートを立ち上げています。酪農との接点はどのようにして始まったのですか。

小林 まず、04年に部品商社を辞めてスカイアークという会社を創業し

ました。これが最初のスタートアップ(起業)ですね。事業内容は、自社で簡単にウェブサイトを運営できるツールの提供です。

商社時代にウェブサイト作成を担当していた流れで、独立し、東京などで企業向けの仕事をしていました。大手企業との取引もできてきて、上場をめざしましたが、残念ながらうまくいきませんでした。

その後、帯広市で説明会を開いたときに酪農家に来て、私たちが開発したツールに関心を持ってくれたのが、当社の始まりでした。

結局、スカイアーク社のビジネスにはつながらなかったのですが、その過程で農業や畜産、酪農のことを調べたら、けっこう大きな市場であることがわかりました。例えば世界

には、牛が14億頭近くいます。1頭当たり月額100円もらえたらとても大きなビジネスになると思います。ファームノートを創業しました。

ここから、クラウド牛群管理システムの「Farmnote Cloud」と、牛の健康管理のためのウェアラブルデバイス「Farmnote Color」を事業化し、提供を始めます。

企業勤務や起業で得た経験

——機械業界、IT業界を経験したことで、プラスとなった部分はありましたか。

小林 機械というのは工場をトータルで見ると効率的に運用することが必要です。工場のラインを一分一秒どうやって削るかというのを計算するわけです。生産性を上げるには個々

の機械ではなく、全体で改善していくという発想です。この発想は今でも私の考え方の土台になっています。酪農業界のことを調べてびっくりしたのは、こうした考え方が重視されていないことでした。機械、IT業界で得たノウハウを使って酪農業界に貢献できると考えました。

——会社員時代に営業もご経験されたそうですね。

小林 営業で培った経験は、起業しただけでも役立ちました。その一つは、とにかく相手の質問に自信を持って即答できるだけの知識を持つのが大切だということです。新しく販路を広げるときには、相手から信用を得なくてはなりません。

もう一つは、取引相手と一緒にあって問題を解決するという姿勢を



ファームノートホールディングス社長の小林晋也さん＝ファームノートの自社牧場で

Profile
 こばやし しんや
 1979年生まれ、帯広市出身。旭川工業高等専門学校機械工学科卒業。父親の影響でコンピューターに興味を持ち、子どものころからプログラムを書いていた。世界の農業の頭脳を創る「ビジョン」に起業。第8回ものづくり日本大賞の内閣総理大臣賞を受賞(2020年)。

Data
 株式会社ファームノートホールディングス
 小林社長は株式会社ファームノートを2013年に設立。翌年に作業をオンラインで一括管理する「Farmnote Cloud」16年からウエラブルデバイスの「Farmnote Color」を提供し始めた。その後牛群管理のセカンドオピニオンサービス「Farmnote Compass」、牛遺伝子検査サービス「Farmnote Gene」、和牛受精卵提供サービスを提供。16年12月にグループを統括する株式会社ファームノートホールディングスを設立した。役員は110人。売上高は非公表。全国農業協同組合連合会、農林中央金庫、北洋銀行、丸紅、中部飼料、マイナビ、明治ホールディングス他、国内のファンドなど幅広い企業や個人から出資を受けている。

貫くことです。その視点に立てば、どんな部品を選ぶかといった商品・品質の部分は二次的なこと。場合によっては、競合する企業の製品のほうが適していることさえあります。私たちのネットワークカラー型センサーの品質には自信がありますが、私たちのビジネスの強みはあくまで問題解決を全体としてプロデュースする力です。

——顧客が、製品を買いさえすれば経営が改善されて利益が上がると期待することはないですか。
 小林 当社製品の大きな利点は、酪農の日常作業が標準化されることです。システムで得られる情報から作業の理由や内容がわかるので、誰がやっても同じようにできます。従業員の教育コストを削げるし、作業のシフトを柔軟に組めるため、人手のやり繰りが可能になります。従業員も働きやすくなり、無理な作業がなくなるため、牛のストレス

も減るでしょう。顧客は利益を上げるために投資するのですが、重要なのは、導入するシステムを日常の作業に組み込むことです。その結果経営が改善され、利益につながります。

経営者として発想を転換
 ——小林さんの場合は何が起業の原動力だったのですか。
 小林 正直に言うと、当時は「他人より優れていることを証明したい」「素晴らしい人生を歩むにはこれぐらいのお金を稼ぎたい」みたいな気持ち

がありました。エネルギーを注ぎ込んで、がむしゃらに前に進む。経営者が孤独になるのは当たり前と考えていました。起業する経営者の多くは、似たところがあると思います。

従業員とあつれきができて、起業後に一カ月で半数が辞めたこともありました。社長になってからは「なんで従業員はわかってくれないのか」とずっと考えていました。

5年ほど前に、「企業運営にエネルギーは大切だけれど、その注ぎ先を変えよう」と発想を転換しました。地球全体にどう貢献していくのかという視点を重視するようになってから、会社が大きく変わりました。こうした境地に至るまで、最初の起業から20年ぐらいかかりました。

酪農経営者に役立つツール

——2013年にファームノートを起業して酪農業と向かい合うわけです。最初に何を感じましたか。

小林 驚いたのは、酪農家が月次決算をしていなかったことです。北海道の場合、一戸当たり130頭ぐらいの乳牛がいて、年間売上高が1億円近い。それを家族で経営しています。中小企業の売り上げ規模ですよ。社長をしていると、毎月のお金の流れとか、収支のことを知らない

怖くて経営できません。ところが、酪農家の多くは生乳を農協に出荷して代金が振り込まれ、組勘制度で経費が引かれていく。子牛は市場に出したら自然と販売できて、飼料も工場から決まって入ってきます。

データの多くは紙で来るから、酪農家が毎月経営分析をするのは難しい。ファームノートのコンセプトは、顧客の皆さんに自分たちが得意とすることに集中してもらえよう、経営の意思決定を私たちがお手伝いするというものです。

——御社のシステムを使うことで、酪農家が経営者になれるということですか。

小林 経営者として活躍したい人にとって当社の商品は役立ちます。私たちも、そのためのツールとして開発しました。

これまで経営者としてのノウハウを学ぶ機会が酪農業界には少なかつた。そこで、当社のシステムで得られるさまざまな情報をどう活用するかについて、酪農経営者向けの定期的な勉強会を開いています。これが非常に好評で、参加者の満足度が高い。

ただ、酪農家がすべて企業経営者になる必要はありません。これまでのように経営面では農協などの機関と連携しつつ、日常の酪農オペレー

ション(作業)を改善し生産性を向上させるツールとして、当社のシステムを役立ててもらおう。センサーなどから得られる情報、牛の遺伝子情報に合わせた受精卵移植などの繁殖システムを使うことで、生産性が上がり収益が改善されます。

——酪農システム開発には専門知識が必要です。試験場などと協力したのですか。

小林 システム開発企業に手伝ってもらいましたが、基本的には自前です。この分野の基礎研究成果にあたりながら開発しました。試行錯誤です。知識を持っていないと顧客を説得できないからもう必死でした。私自身は酪農経験ゼロですし、間違いを恐れず、わからないところは聞いていこうという姿勢ですね。今思えば恥ずかしい間違いもありました。酪農家向けの製品パンフレットの表紙に、黒毛和牛の写真を堂々と掲載したのです。

——自社で牧場も経営していますね。

小林 当社製品の効果をみずから確かめることは大切で、自分たちで酪農をするべきだと以前から考えていました。チャンスがなかったのですが、縁あって19年から牧場経営を始めました。今では本社がある北海道に2カ所、鹿児島県に1カ所拠点があり

ます。その他にもいくつかの酪農家のオペレーションを引き受けています。

作業の一部を担当している牧場も含めれば、私たちは1000頭以上の乳牛を実際に管理しています。これは強みですね。

遺伝子関連ビジネスにも参入

——牛群管理やセンサーに加え、ゲノム分析、受精卵移植など遺伝子関連ビジネスに参入しました。

小林 当社のシステムは、すでに国内における牛全体の10%程度を管理しています。ある程度以上の規模の酪農家にとっては必需品ですが、生乳の生産抑制や飼料高など酪農業全体が厳しい環境のなか、市場の大きな成長は期待できません。一方で、ゲノム分野のビジネスの伸びは有望ですね。

日本の育種改良は、1頭当たりの乳量を増やす方向で進めてきました。世界でもトップクラスの成績です。しかし、飼育に適しているか、妊娠しやすいかなどの特徴は、改良の歴史のなかで後回しにされました。この点は海外に学ぶべきです。

——実際にはどのように育種改良サービスを提供しているのですか。

小林 米国企業に牛の組織を送り、

乳牛のゲノムを分析しています。遺伝子レベルで牛の資質を調べ、資質に合った最適な精液を提案できます。また、資質が十分ではない乳牛に対しては、黒毛和牛の受精卵移植を勧めたり、数は少ないですが、高品質の乳牛の受精卵を改良目的で移植したりしています。改良の大幅なスピードアップが可能です。

獣医師によるアドバイスなども含めて、包括的なサービスを提供しています。

——経験者として農業分野で起業することの課題は何でしょうか。

小林 正直、農業系で起業することの難しさはあります。ものすごく動きが遅い業界なので、投資した資金に見合う売り上げや利益を出すまでに長い時間がかかります。株主たちは当然、心配しますよ。

また近年、環境問題への関心が高まっています。私たちは、家畜排せつ物の管理を改善し、日本の畜産業界で最初に温室効果ガス削減のJ-クレジットに登録されました。持続可能な社会に向けた新しいビジネスを育てることもできるはずですよ。顧客である酪農家の皆さんと一緒に、こうした社会課題に取り組んでいくつもりです。

(農業ジャーナリスト 山田優)