

## 「109件のプランナー派遣と育成塾講師の80名を通してわかったこと」

テーマ：6次化に取り組もうとしている方の後押しとノウハウ

対象：事業に不安を抱えている小規模家族経営体

### 【6次産業化の捉え方】

- ・6次産業化＝利益を伸ばす手段（×利益を出す手段）
- ・6次産業化プランナー＝利益を伸ばす為の支援（×6次産業化推進役ではない）

### 【脇坂メソッド：4診断】

#### （1）6次化をする理由

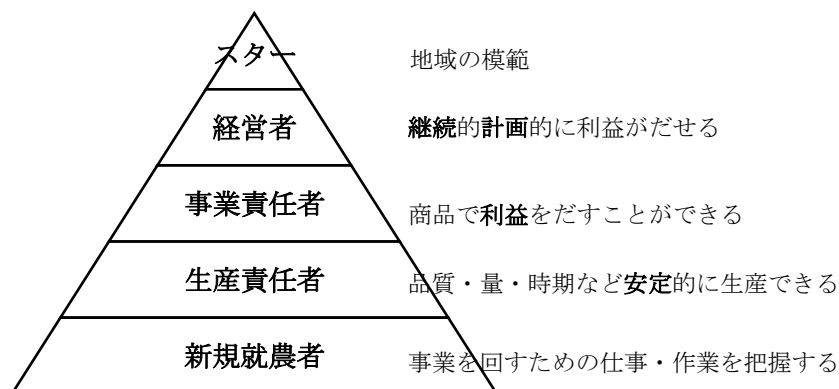
- ① 生鮮での利益最大化済み
- ② 年間雇用の為の業務
- ③ 生鮮が無い時の宣伝ツール
- ④ 規格外品を少しでも売上へ
- ⑤ 6次化以外に打つ手がない
- ⑥ 行政の勧め、周囲の雰囲気
- ⑦ 時間がある、やってみたい

6次産業化検討も可能

事業・経営整理が必要

趣味の範囲

#### （2）経営者レベル



農業経営自己診断シート

各項目毎に当てはまるところへ○をつけてください		できている	ややできている	どちらともいえない	ややできていない	全くできていない	わからない
<b>(1) 生産者としての基本的な行動</b>							
①	計画通りのQCD(品質・量・コスト・タイミング)で生産を継続している(災害など特別の場合を除く)						
<b>(2) 自社の事業モデルについて</b>							
①	自社の事業モデルを明確にし、理解している						
②	他社・他農園の例を、事業モデルのレベルまで深く分析し、参考にしている						
③	他業種・業態の成功例を、事業モデルのレベルまで深く分析し、参考にしている						
<b>(3) 毎年の事業運営について</b>							
①	事前に計画を立てている						
②	計画に沿って実行している						
③	計画と実行のギャップやズレをチェックしている						
④	計画と実行のギャップやズレを埋める対策を立て、実行している						
<b>(4) 将来(3~10年後)の事業展開について</b>							
①	目指す事業の姿を明らかにしている						
②	将来の事業の姿を具体的な目標に落とし込んでいる						
③	将来の事業の姿を具体的な計画に落とし込んでいる						
④	毎年の事業計画に連動している						
<b>(5) 組織内(自社・自農園)のチームワーク、コミュニケーションについて</b>							
①	組織の中での自分の立ち位置(役割・権限・責任)が明確である						
②	指示命令系統を決め、守っている						
③	自分から積極的に声をかけ、全ての構成員とコミュニケーションをとっている						
④	自社・自分の農園に必要な情報を積極的に伝え、共有している						
<b>(6) 経営者・経営幹部に必要な行動スタイル</b>							
①	自ら考え、判断している						
②	現在の自社・自農園の状況を客観的に把握している						
③	必要な情報を自ら積極的に収集している						
④	収集した情報を取捨選択して使っている						
⑤	事業に必要な知識・スキルを継続的に学んでいる						

©2016一般社団法人日本能率協会

(3) 生産(事業)状況確認

①生産のQCDが出来ている【生産力】

QCD=Quality(品質)・Cost(原価)・Delivery(流通)

②一社依存/相場変動以外の販路を有している【営業力】

③商品(農産物)の価値・特性を理解している【差別化】

④利益が出ている要因を正しく把握している【利益率】

事業モデルシート (@2015 一般社団法人日本能率協会)

【1】 事業 モデル			
【2】 売れるか & 勝てるか (自農園の 特色・ 差別化)		【3】 儲かるか  (収益化 の 考え方)	

(4) 経営余力

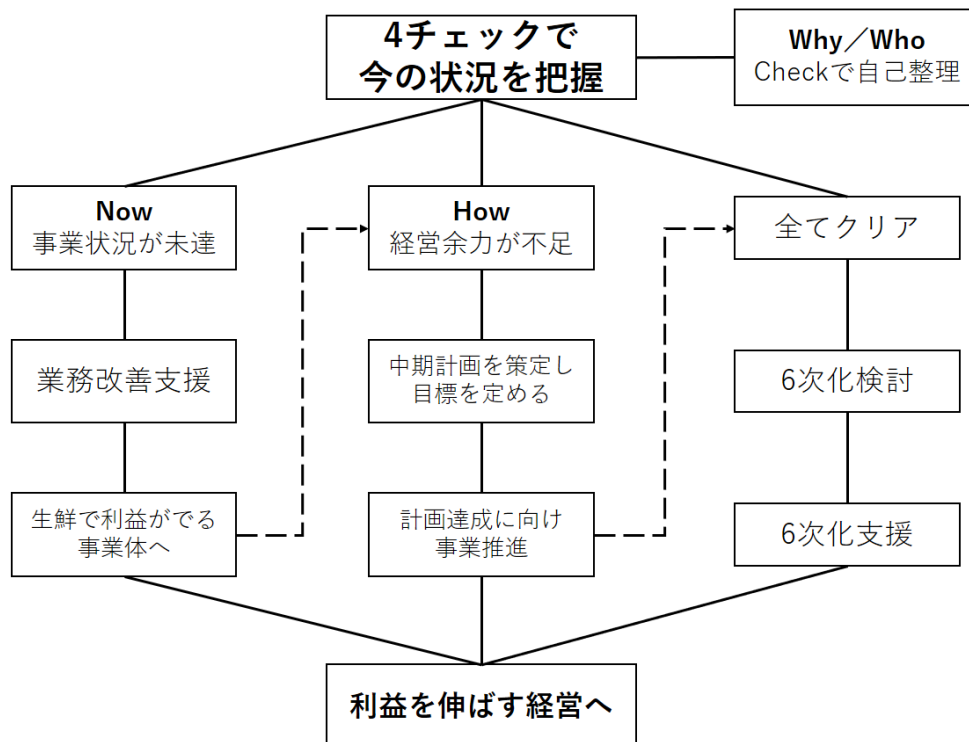
- ヒト
  - ・ 余剰人員はいるか、もしくは確保できるか
  - ・ ビジネスとして、かつ必要なサポート、依頼ができる人脈があるか
- モノ
  - ・ 6次化にまわす農産物が一定量確保できるか
  - ・ 参入業へのノウハウなどを保有しているか
- カネ
  - ・ 他業に費やすほどの利益はあるか
  - ・ 補助金が無くても実施できるか

経営者 Lv の担当者がおり本業で利益があるは最低ラインで  
 さらに余力があるかどうか

Check 結果

Why 理由	Who 自己診断	Now 事業分析	How 経営状況
6次化検討	スター経営者	生産力	ヒト
	経営者	販売力	
事業改善	事業責任者		差別化
	生産責任者		
趣味の範疇	新規就農者	利益率	カネ

Check 結果のルートマップ



## < 総括 >

### 6次産業化に取り組む方への後押しとノウハウ

正しく、今の経営状況を把握し  
本業で利益最大化を優先！

### 6次化も正しい判断と行動ができる



#### 【補足情報】

- ヒルズマルシェ：毎週土曜 10 時～14 時／アークヒルズアークカラヤン広場
- ワテラスマルシェ：毎月第 1 第 3 金曜 11 時～19 時／ワテラスマルシェ 1F 広場
- 浜町マルシェ：年 4 回／トルナーレ日本橋浜町 1F 広場

- 女性農業次世代リーダー育成塾（農林水産省補助事業）

<http://www.jma.or.jp/kagayaku-nj/index.html>

平成 26 年度に開塾した「ただ受ける」研修ではなく「学び」と「体験」を連動させることにより知識を定着させ、その知識と体験を受講生がスムーズに日常の事業に活かすことを第一とし、将来指導的地位を担うことができる人材かつ認定農業者クラスの経営力もつけ、自己の経営発展を実現するだけでなく地域農業の振興・活性化をリードする自主自立した、「農業経営者＝事業経営者」として活動ができる受講生を輩出します。

- danran（東山産業／香川県三木町）

2016 年 5 月 OPEN した経営規模 30 万羽の東山産業が展開したスイーツ店舗

視察費用：5,000 円／名（商品付き）

<https://www.facebook.com/HIGASHIYAMA.eggsweets>

【プロフィール】

脇坂真吏（わきさかまさと）／農業プロデューサー

1983年12月18日北海道生まれ

東京農業大学 国際食料情報学部 食料環境経済学科卒業

小学生のなりたい職業1位を農家にするという夢を掲げ、「事業」「場」「人材」の3つのプロデュースを都市・地方の両面で展開。都内での農業セミナーでは受講生1000名を超える人気クラスを運営や、都内でマルシェを年間100日近く展開し年間1億円のマーケットを構築。年の半分程は全国各地を巡り、事業プロデュースや経営相談などを実施。全国3,000名を超える農業者とのネットワークを有する。

――株式会社 AgriInnovationDesign――

- 事業プロデュース：企業や自治体の農業活性に資する新しい事業展開、プロジェクト展開のプロデュース・企画・アドバイスなどを行う。
- 場プロデュース：日本最初となる「マルシェ」のヒルズマルシェをはじめ、都内3か所の運営事務局を担い、小売業としてのマルシェ展開を行う。
- 人材プロデュース：農業経営者を育てるべく、農林水産省事業や行政からの依頼で講師・セミナー業務を実施。

――役職――

株式会社 Agri Innovation Design 代表取締役

株式会社 DKdo 取締役／黒幕

東神楽町農業プロデューサー（北海道東神楽町） 他

――略歴――

2004年 野菜ソムリエの店 Ef 設立

2005年 野菜ソムリエの店 Ef3号店 店長就任（2006年退社）

2006年 株式会社 NOPPO 設立／代表取締役（2012年売却）

2009年 NPO 法人農家のこせがれネットワーク 設立 理事 COO

2011年 株式会社 Agri Innovation Design 設立 代表取締役

2014年 株式会社 DKdo 設立 取締役／黒幕