

経営の見える化 ～収益向上のポイントを診断～

こんなことで、お困りではありませんか？

- 収益向上したいが、どこを改善すれば良いか？ポイントが見えない
- コスト低減したいが、どこを重点対象にして、改善すべきか？見えない
- 作物の作付ミックス、作付タイミングの適正化により、圃場別に収益を向上したい
- 作物の期別コストを把握し、直接取引のプライシングに活用したい

経営を構造的に診断し、収益向上のポイントを見る化

農業経営は、変動要因が多く、栽培現場における原価把握の基本情報が不足しているため、収益向上の改善ポイントが見えにくい。本診断では、経営を構造的に分析して、圃場別・期別・作物別の収益性を算出し、作付ミックス・作付タイミングの適正度、経営資源の活用度を算出し、経営課題を「見える化」して、収益向上のポイントを明確化します。

経営の「見える化」診断の進め方

財務構造の把握

作物・工程別原価の算出

圃場別・期別収益性の算出

経営資源の活用度の算出

収益向上可能性の予測

財務諸表、個別原価内訳など、の情報、データを分析して、経営全体の財務情報を構造化し、収益向上ポイントを概括的に把握します。

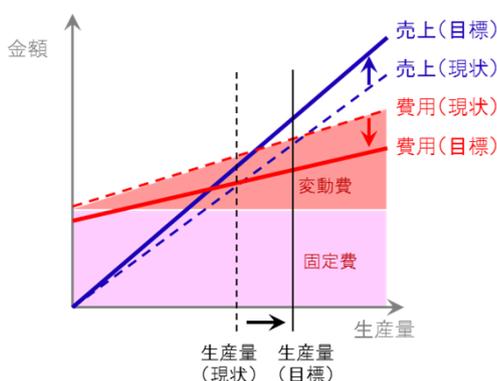
作物別に工程プロセスを理解し、単位当原価(工数・使用量)を算出し、作物別原価を把握します。

圃場別期別に、売上高、直接原価を算出し、個々の生産ごとに収益性を算出し、課題を把握します。

作業員、農業機具、圃場など、メインとなる経営資源の活用度を算出し、作付タイミングの適正化余地を把握します。

経営資源能力の制約、圃場の土壌状態、個別収益性、作付ミックスを考慮し、収益向上可能性を予測し、そのポイントを明確化します。

■分析事例【財務構造】



販売単価UP

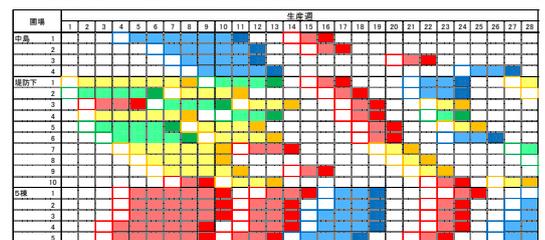
- ①品質(サイズ、等級)
- ②販売方法(鮮度、タイミング、売り方)
- ③品種構成(高単価品種)
- ④流通構造(流通経路、販売先)

費用低減

- ①労働生産性×賃率
- ②材料生産性×購入単価
- ③エネルギー生産性×調達単価
- ④販売経費(手数料、物流費)

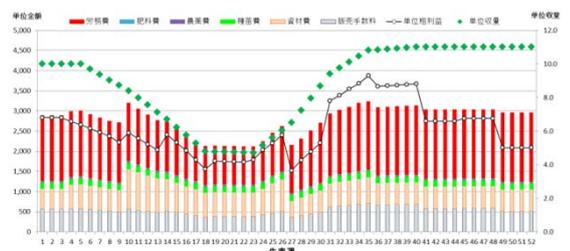
■分析事例【圃場の活用度、作付ミックス・タイミング】

どの圃場でどの時期に何の作物を栽培育成していたか？



■分析事例【作物期別収益性】

収穫(作付)時期別の販売単価と単位コストを算出し、収益性を評価



お問い合わせ先

株式会社日本能率協会コンサルティング(JMAC)
アグリビジネスプロジェクト
〒100-0003 東京都千代田区一ツ橋1丁目2-2
住友商事竹橋ビル11階
Tel: 03-5219-8062 Fax: 03-5219-8066

JMAC 株式会社日本能率協会コンサルティング
経営コンサルティングファームのノウハウを農業分野に活かし、顧客の特性にマッチした、現場密着型の戦略&実践による成果実現コンサルティングサービスで問題解決を支援します。

出荷業務カイゼンの見える化 ～生産性2倍を実現～

こんなことで、お困りではないですか？

- 出荷業務がネック工程で、出荷先はあるのに、売上高を増やせない
- 出荷業務コストを低減したいが、改善方法がわからない
- 消費者、小売事業者に直接販売したいが、効率的な業務設計ができない

顧客のニーズ、農産物の特性を理解し、0ベースで業務をデザイン

出荷・梱包は、顧客に商品を届ける重要な業務です。一つのミスで、顧客の信頼を失う可能性があります。しかし、顧客のニーズや農産物の特性を理解しないまま、過去の慣習で目的のない作業をしているケースが散見されます。

顧客の声に真摯に耳を傾け、0ベースであるべき姿を業務デザインすることにより、大幅な効率化やコストダウン、業務品質の向上が期待できます。

出荷業務効率化プログラムの進め方

ニーズ・特性把握

顧客のニーズや農産物の特性を把握し、業務をデザインする上で、必要な機能を理解します。

現状分析

現状業務を時間測定し、作業の目的、作業方法のレベル、作業時間比率ロス要因などを分析します。

業務デザイン

顧客ニーズに基づき、農産物特性を考慮して、あるべき姿を追及するデザインアプローチで業務設計します。

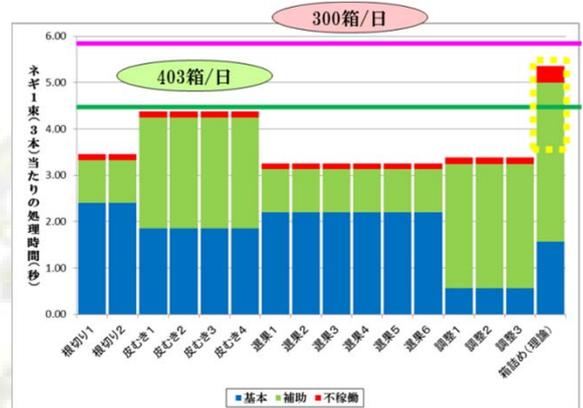
実施・効果測定

具体的な業務フローや工程・レイアウト設計をして、効率化案を実施し、効果を測定します。

■分析事例【問題点の整理】

問題点の整理		問題発生要因	改善方向
問題点	工程		
商品の取り置き回数が多い	▲▲▲▲▲	工程分解の作業設計 — 工程系列を考慮できていない	全体最適な構成、レイアウト 最適な工程・作業設計 工程統合・同時作業 取置Min化 1本流しによる 清流化 工程間仕掛のMin化 工程間の近接化 作業方法・手順の 見直し 作業レス・一発化の追及 (治具開発・基準設定) 個別作業の改善 作業標準の設定 と指導 標準の維持・管理
商品の持ち替え振りまどき	▲▲▲▲	振りまどいた商品をまとめて移動 — ロットまとめ作業	
振り向き	▲▲	次工程を考慮していないレイアウト設計 — 工程間仕掛が多い	
運搬・空歩行	▲▲▲▲▲	工程間の距離が遠い — 作業編成がバランス化できていない？	
取り直しやり直し	▲▲	太さがばらついている商品が混在している — ばらつき判断後、区分されていない	
作業に時間がかかる	▲▲	最適な作業設計を追及できていない	
作業時間のばらつき	▲▲	作業方法がばらついている — 作業方法は個人任せになっている	

■分析事例【時間測定結果】



出荷業務効率化による効果実績

- ◆ 出荷事務業務▲58%削減、出荷業務▲23%削減 (無農薬米生産・販売:滋賀県)
- ◆ 加工梱包出荷業務▲29%削減 (長ねぎ生産・販売:北海道)
- ◆ 調整・包装・出荷業務 ▲35%削減 (野菜生産・販売:福岡県)

お問い合わせ先

株式会社日本能率協会コンサルティング(JMAC)
 アグリビジネスプロジェクト
 〒100-0003 東京都千代田区一ツ橋1丁目2-2
 住友商事竹橋ビル11階
 Tel:03-5219-8062 Fax:03-5219-8066

JMAC 株式会社日本能率協会コンサルティング
 経営コンサルティングファームのノウハウを農業分野に活かし、顧客の特性にマッチした、現場密着型の戦略&実践による成果実現コンサルティングサービスで問題解決を支援します。

畜産カイゼンの見える化 ～収益力向上～

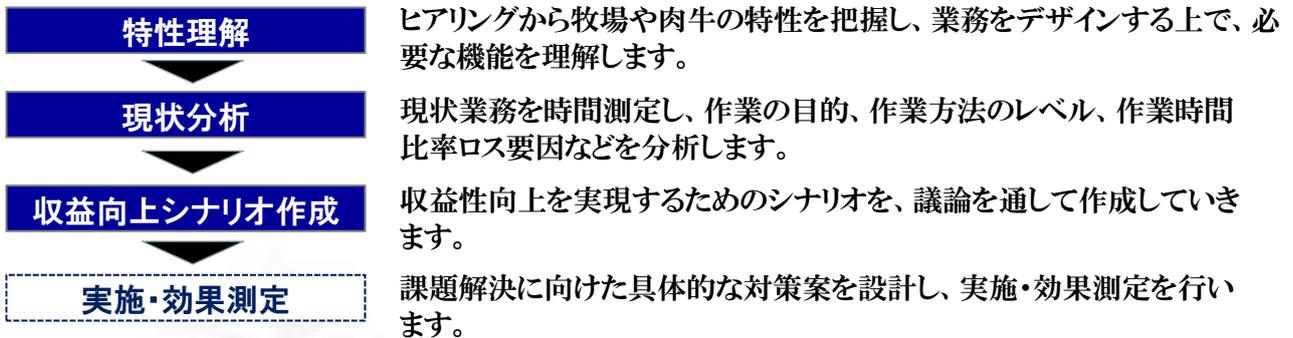
こんなことで、お困りではないですか？

- 生産性の高い牧場を目指しているが、効率的に運営する方法がわからない
- 事業を拡大していきたいが、人手が足りないのが難しい
- 飼料代が年々高騰しており、収益を圧迫している

現状の収益性を診断し、更なる収益性向上を狙う

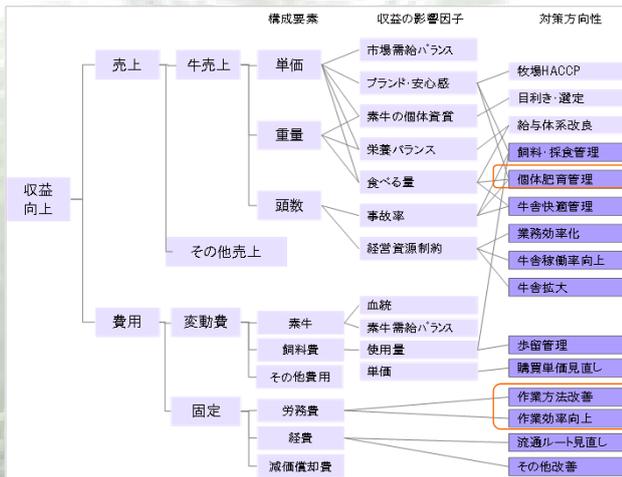
経験則になりがちな畜産牛牧場運営について第三者の目で定量化・数値化し、収益性向上余地がどの程度あるのか診断いたします。また、今後目指す姿を実現するための課題を明らかにし、収益性向上に繋がる対策案を提案いたします。

畜産牛牧場の収益性向上プログラムの進め方

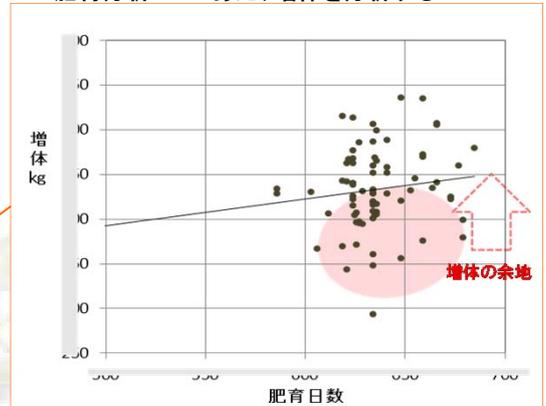


分析事例【収益向上の方向性】

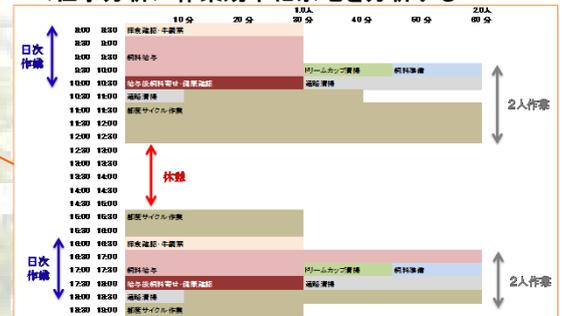
収益向上のために、売上・費用の両面から分析



＜肥育分析＞1日あたり増体を分析する



＜仕事分析＞作業効率化余地を分析する



お問い合わせ先

株式会社日本能率協会コンサルティング(JMAC)
 アグリビジネスプロジェクト
 〒100-0003 東京都千代田区一ツ橋1丁目2-2
 住友商事竹橋ビル11階
 Tel: 03-5219-8062 Fax: 03-5219-8066

JMAC 株式会社日本能率協会コンサルティング
 経営コンサルティングファームのノウハウを農業分野に活かし、顧客の特性にマッチした、現場密着型の戦略&実践による成果実現コンサルティングサービスで問題解決を支援します。

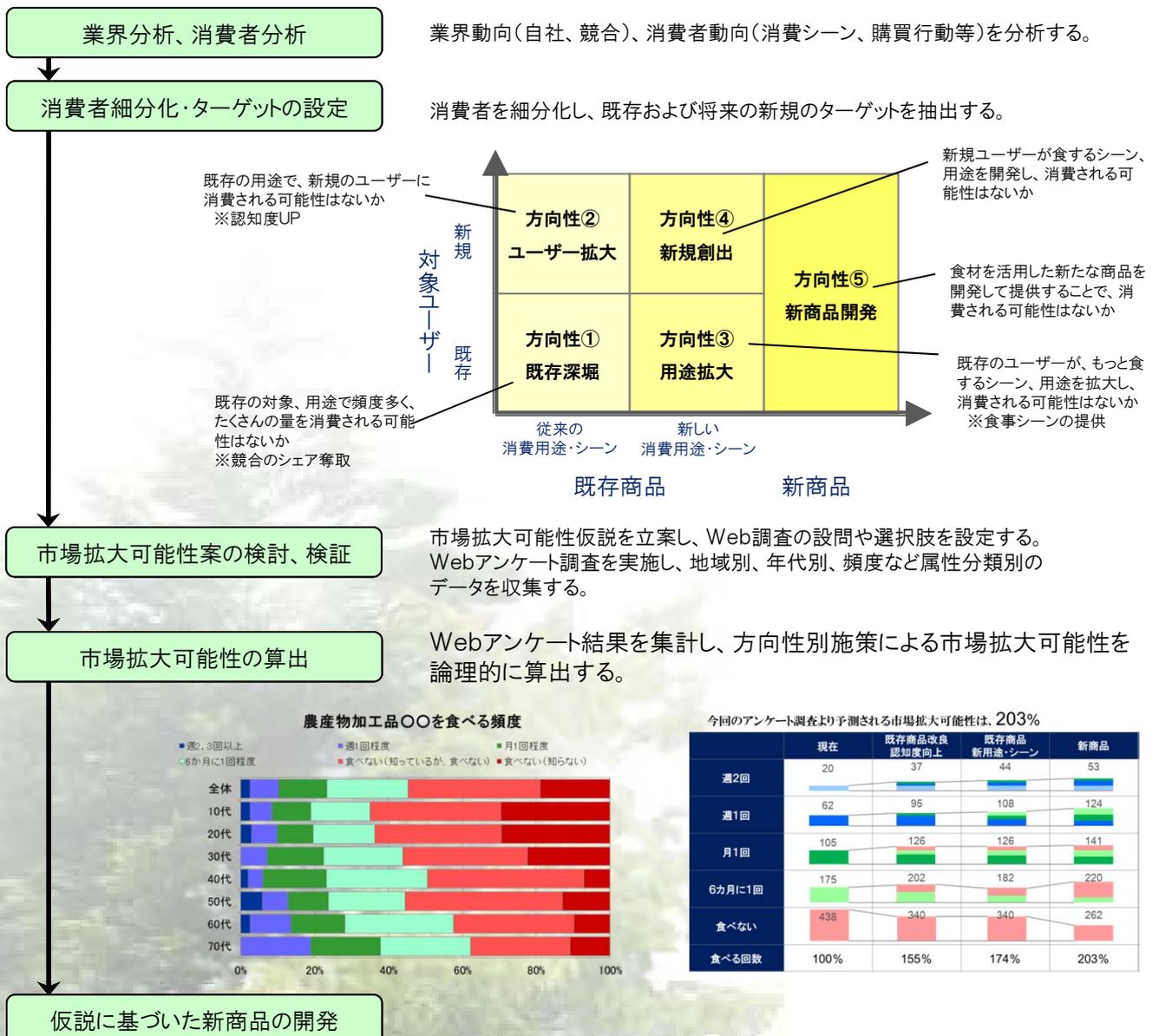
消費者ニーズの見える化 ～ニーズにマッチした商品開発～

● こんなことで、お困りではないですか？

- 販売拡大を考えているが、誰に、何を、訴求すればよいかわからない(消費者の顔が見えない)
- 販売拡大を考えているが、市場にアピールする効果的な方法がわからない
- 販売拡大の余地、投資対効果が不透明なので、思い切った施策を打ち出せない

● 農産加工品の市場性調査プログラムの特徴

既存消費者・潜在消費者の視点、既存商品・新商品などの視点を組み合わせて、販売拡大可能性仮説を立案し、Webアンケート調査を活用して、短期間に低コストで検証します。



お問い合わせ先

株式会社日本能率協会コンサルティング(JMAC)
アグリビジネスプロジェクト
〒100-0003 東京都千代田区一ツ橋1丁目2-2
住友商事竹橋ビル11階
Tel: 03-5219-8062 Fax: 03-5219-8066

JMAC 株式会社日本能率協会コンサルティング
経営コンサルティングファームのノウハウを農業分野に活かし、顧客の特性にマッチした、現場密着型の戦略&実践による成果実現コンサルティングサービスで問題解決を支援します。

品質リスクの見える化 ～品質トラブルゼロの実現～

こんなことで、お困りではないですか？

- 同じような品質トラブルが再発しており、再発防止が徹底できていない
- 取引先/お客様から品質保証を要求されているが、取り組み方がわからない
- 品質改善活動を組織的、継続的に実施するための取り組みの進め方がわからない

品質トラブルゼロ化を実現するためには、リスクをコントロールすることが重要

品質トラブルの恐ろしさは、たった一つの品質トラブルで長年築きあげた信頼を失ってしまうことにあります。また、トラブルは発生する前にリスクを洗い出し徹底的に対応をとることが求められています。もちろん、1度発生したトラブルは2度と発生させないことが重要です。そのためには、そもそも不具合が起きないよう作業をデザインし、その維持管理を行う品質管理システムが必要不可欠です。

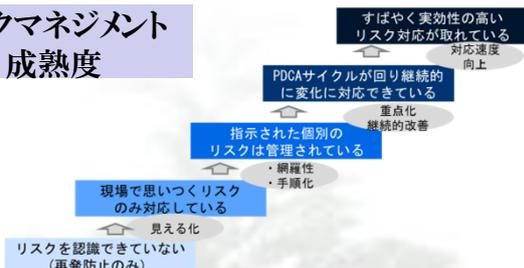
品質トラブルゼロ実現の品質リスクの見える化

■ リスクマネジメントレベルの見える化

※診断によるマネジメントレベルを評価します

■ リスク評価・対応推進の見える化(例)

リスクマネジメント成熟度



実態見える化

リスクMAP: 作業現場のリスクを可視化するマップ。
 危害分析一覧: リスク分析/評価の対象を一元化する表。
 クレーム・トラブル実績: 発生したトラブルの記録と分析。

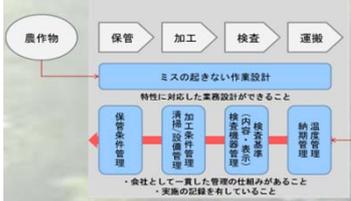
リスク評価基準見える化

- 手順・基準根拠理解: 手順の除外、逆転、簡略化、代用の有無と実施根拠の確認、基準の根拠の理解確認、定量基準、許容幅、逸脱時対応
- 低頻度/異常時対応: 不定期作業、製造速度の少ないもの、異常時対応
- ツイ/ワッカリ: 繁忙時(ピーク時)、過去トラブル

リスクへの対応策見える化

	加工(調理)	運搬	保管
原材料	原材料安全性、劣化、洗浄不足、外観	交差汚染(人/モノの出入、接触、透過時の汚染)	容器、袋類の破損、温度/湿度による変化
設備/器具	仕様管理/磨粉条件(温度/時間/濃度)適切性、点検、洗浄	交差汚染(連続作業時、人接触)	温度管理(加温、冷却)、時間管理(清掃、メンテナンス(配管破損))
人	衛生状態、手順間違い、不衛生	外部からの持ち込み(異物、微生物)	表示(取扱い、誤認)、容器、袋類の破損
作業方法	調理条件(温度/時間/濃度)、手順、計量基準、廃棄基準の適切性	水/埃、埃の落下	廃棄基準、設定値、実施までの4M(人、機、料、法)、自動制御リンク
環境	床天井壁からの汚染、顧客対応後の厨房までの動線	共有部管理状況(衣服、物品)、部外者立入、通過口からの汚染、廃棄物動線	外部委託先のメンテナンス方法、廃棄物との交差汚染

フードチェーンにおける位置づけ



現場診断視点

カテゴリ	診断項目概要
1. 文書・記録管理	①文書、図説、手順書、規格書・維持状況 ②記録の保管、保持状況
2. 情報管理とコミュニケーション	①方針、目標の共有 ②関係、関係は1対1 ③品質、安全情報の管理体制
3. 組織運営と監査・検証活動	①責任体制、役割分担 ②監査体制 ③監査・検証活動
4. 教育訓練	①教育訓練の実施状況 ②教育訓練の必要性
5. 一般衛生管理	①汚染、虫、埃、異物、廃棄物 ②廃棄基準 ③異物除去の仕組み
6. 工程管理とHACCP	①工程管理と製品標準 ②品質管理の計画と再発防止 ③発生対応とCCP管理
7. 施設・設備管理	①レイアウトと設計 ②設備点検

品質トラブルプログラムによる効果実績

- ◆ 不良(健康被害を伴う重大トラブル)発生ゼロ : 仕組み構築後12か月継続中 (食品製造販売:東京)
- ◆ 生産性向上(コストダウン): ▲約30%(惣菜製造:東京)、▲3,000万円 (青果業:兵庫)

お問い合わせ先

株式会社日本能率協会コンサルティング(JMAC)
 アグリビジネスプロジェクト
 〒100-0003 東京都千代田区一ツ橋1丁目2-2
 住友商事竹橋ビル11階
 Tel: 03-5219-8062 Fax: 03-5219-8066

JMAC 株式会社日本能率協会コンサルティング
 経営コンサルティングファームのノウハウを農業分野に活かし、顧客の特性にマッチした、現場密着型の戦略&実践による成果実現コンサルティングサービスで問題解決を支援します。

“農業原価”の見える化 ～小売との直接取引の実現～

作物別原価・圃場別原価が見える！あなたの時給はおいくらですか？

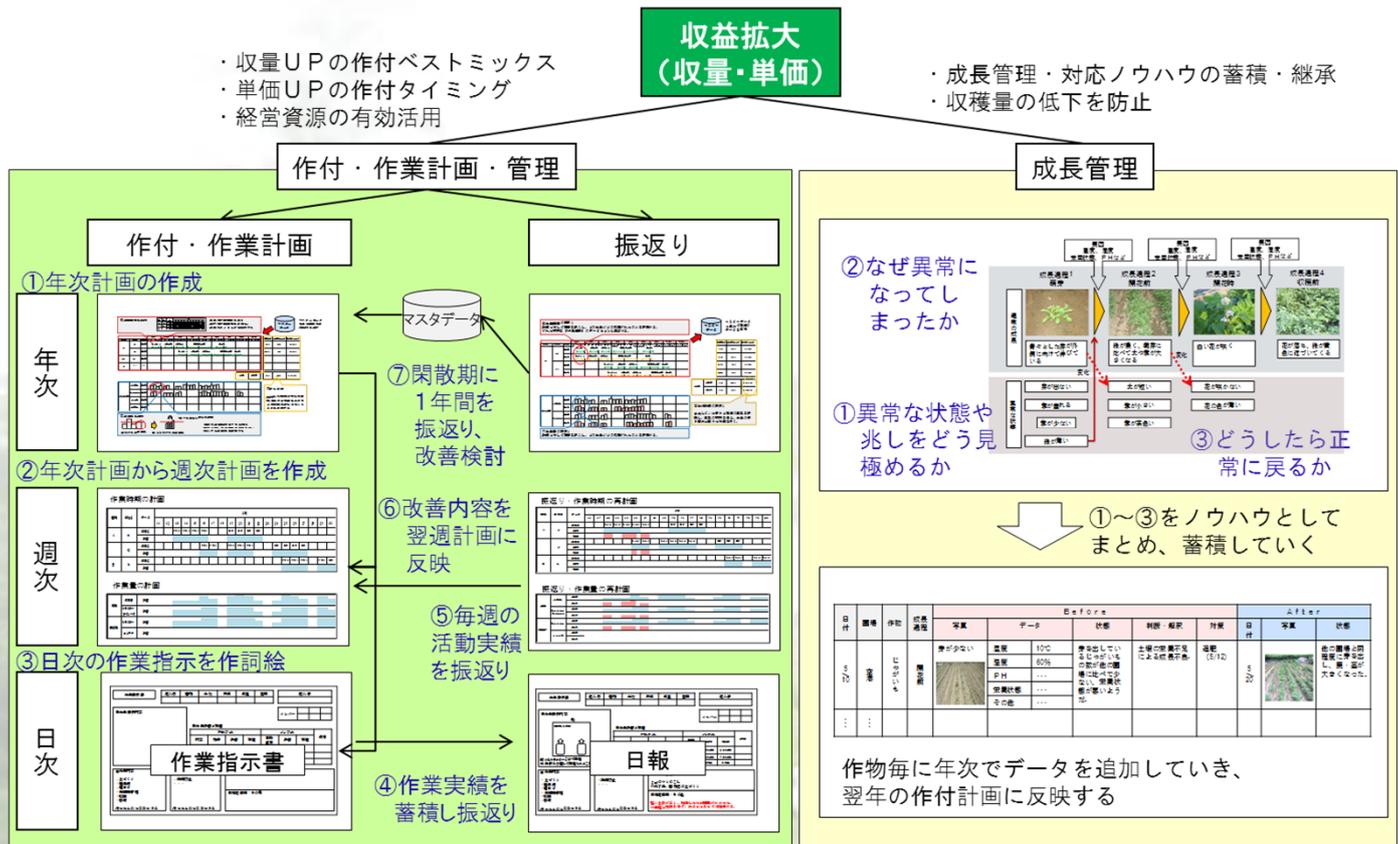
● こんなことで、お困りではないですか？

- どの作物で、いくら利益が出ているかわからない！
- 限られた圃場を100%活用し、最大利益を確保する作付がわからない！
- 作物別の作業ピーク時期が重なり、人、設備が足りない！作業が遅れて単価の高い時期を逸する！

● 作付計画・作業計画・実績管理プログラムの特徴

これまで、経験値として蓄積された情報を引出し、管理の基準値を構築することで、各種のシミュレーションにより、経営計画の作成と実績データによる、作物別原価を試算することが可能となります。合わせて以下の効果もあります

- 経験値をデータ化することで、後継者や従業員に伝えることが難しかった計画立案テクニックを伝えやすくなります。
- 作物の生育状況(写真)、気候、土の状態も併せて実績管理を行うことで、生育トラブルに対する対策が良かったかどうか？の振り返りが可能となります。後継者や従業員と一緒に振り返りを行うことで、より良い対応策が検討でき、経験知の蓄積が出来ます。



お問い合わせ先

株式会社日本能率協会コンサルティング(JMAC)
 アグリビジネスプロジェクト
 〒100-0003 東京都千代田区一ツ橋1丁目2-2
 住友商事竹橋ビル11階
 Tel: 03-5219-8062 Fax: 03-5219-8066

JMAC 株式会社日本能率協会コンサルティング
 経営コンサルティングファームのノウハウを農業分野に活かし、顧客の特性にマッチした、現場密着型の戦略&実践による成果実現コンサルティングサービスで問題解決を支援します。

人材育成の見える化 ～大規模農業/6次産業化人材育成～

こんなことで、お困りではないですか？

- 大規模生産や加工・販売などを含めた6次産業化に取り組んでいるが、農家の発想が抜けない
- 今どんな知識や経験が足りなくて、何を学ばば良いのかわからない
- 経営者等の人材育成の仕組みが地域で確立できていない

地域の強み(農産物等)を活かし、事業を成功に導くことができる人材育成が必要

大規模農業や6次産業化を成功に導くには、その事業を行う経営者人材をどう見つけ、育てるかが一番のポイントになります。その人材には、農業者から経営者への知識及び意識の改革が求められます。すなわち、ただ単に農産物を生産するだけではなく、戦略的に「誰に」、「何を」、「どのように」売っていくのか、フードチェーン全体を見通していかに効率的にモノを供給するのかを考えることが求められます。そうした人材を育てるためには、何が不足しているのか明らかにし、今の立ち位置を明確にすることから始める必要があります。

大規模農業/6次産業化人材育成プログラムの進め方

現状のレベル診断

診断結果と
課題フィードバック

人材育成研修及び
実践サポート

大規模農業及び6次産業化人材として必要な知識や考え方を各種視点ごとに診断を行い、見える化を行います。

診断結果に基づき不足している知識や考え方を課題としてフィードバックするとともに、必要に応じて研修や、実践を通じてのOJT(オンザジョブトレーニング)及びコンサルティングを行うことも可能です。

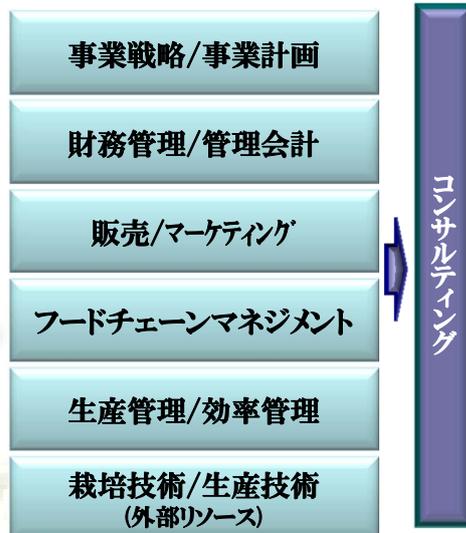
また地域ごとの特性に応じた診断内容のカスタマイズにも対応できます。

■診断プログラムと結果に基づくスキルアップトレーニングの例

<診断内容例>

診断着眼	情報リソース
【生産力】 ①生産品種の特徴/栽培技術の理解 ②生産効率の考え方 ③生産管理方式	✓ 生産/設備関連資料 ✓ ヒアリング ✓ 現場観察
×	
【流通力】 ①流通モデルの理解 ②地場/対外連携 ③ブランドの考え方 ⑤発信力	✓ 流通/出荷関連資料 ✓ ヒアリング ✓ HP他発信資料
×	
【経営基盤力】 ①事業企画力 ②事業計画立案・管理 ③業績/目標管理の仕組み ④組織/育成	✓ 事業計画関連資料 ✓ 運営マネジメント関連資料 ✓ ヒアリング
↓	
【収益・財務力】 ①収益管理 ②資金計画 ④中期計画、 ⑤資金調達	✓ 管理会計/財務会計関連資料 ✓ 資金計画関連資料 ✓ ヒアリング

<スキルアップトレーニング例>



お問い合わせ先

株式会社日本能率協会コンサルティング(JMAC)
 アグリビジネスプロジェクト
 〒100-0003 東京都千代田区一ツ橋1丁目2-2
 住友商事竹橋ビル11階
 Tel: 03-5219-8062 Fax: 03-5219-8066

JMAC 株式会社日本能率協会コンサルティング
 経営コンサルティングファームのノウハウを農業分野に活かし、顧客の特性にマッチした、現場密着型の戦略&実践による成果実現コンサルティングサービスで問題解決を支援します。

地域住民が参加する 都市近郊型 農業地域活性化プログラム

こんなニーズはありませんか？

都市近郊住民

「農業体験」へのニーズ

- ・野菜を栽培したり、自然に触れたい
- ・子供と共通の遊び・話題を持ちたい
- ・地域の人々と関わりたい

でも・・・

- △土地・農具がない
- △育て方が分からない

「直売所」へのニーズ

- ・安全・安心な農産物を食べたい
- ・美味しく、新鮮な農産物を買いたい
- ・低価格な農産物を買いたい

でも・・・

- △安全安心野菜は高い
- △生産者の顔が見えない

事業会社 自治体

新規事業の創出

- ・人々のニーズに応える事業
- ・参加する人がWin-Winの事業
- ・地域を活性化させる事業

優良な資産の活用

- ・都心近郊の土地、農地
- ・農業機械、ノウハウ
- ・流通事業

農園事業



直売所事業



消費者ニーズ、農家ニーズの充足
消費者・農家・家族等の交流の促進
>>地産地消事業をベースとした新たな
地域コミュニティが生まれる

農家

「直接取引」へのニーズ

- ・食べた消費者の声を聞きたい
- ・地域の人々と関わりを持ちたい
- ・農業所得を増やしたい

でも・・・

- △販売のノウハウが足りない
- △労働力不足が解消できない

地産地消の様々な事業創発により、地域経済が活性化し、新たなコミュニティを創出

農園事業

貸農園

区画単位での農園貸し

オーナー農園

区画単位での農園貸し
(借手は収穫のみ実施)

自社農園

観光農園
直売所・飲食店向け生産

直売所事業

農産物直売

農産物の販売
農家への棚貸し

その他物販

その他食品等の仕入れ
その他食品等の販売

ホームセンター 事業

農業用品販売

農業用機器の販売
種苗、農用品の販売
DIY用品販売

農業機器レンタル

小型農業機械のレンタル
農家向け農業機械リース

飲食・ サービス 事業

飲食店

農産物の調理・販売
農産物を使った料理提供

サービス

温泉、バーベキュー施設
体験教室、習い事教室

支援サービス事業

人材教育

利用者への講習会開催
就農者への教育・講習会

人材派遣

農家等外部への人材紹介
直売所等施設内での紹介

農業・職業体験

農業体験の機会提供
職業体験の機会提供

送迎・回収支援

バスによる人の送迎
トラックでの農産物回収

販売サポート

農産物の包装代行
農産物の品出し代行

お問い合わせ先

株式会社日本能率協会コンサルティング(JMAC)
アグリビジネスプロジェクト
〒100-0003 東京都千代田区一ツ橋1丁目2-2
住友商事竹橋ビル11階
Tel: 03-5219-8062 Fax: 03-5219-8066

JMAC 株式会社日本能率協会コンサルティング
経営コンサルティングファームのノウハウを農業分野に活かし、
顧客の特性にマッチした、現場密着型の戦略&実践による
成果実現コンサルティングサービスで問題解決を支援します。

6次産業化事業者認定 に向けた 事業計画策定・申請支援

こんなことで、お困りではないですか？

- 農林水産省の「6次産業化・地産地消費」における「総合化事業計画」及び「成果利用事業計画」の申請・認定を受けたいが、詳しい方法が分からない
- 申請書を書き始めたが、いざ始めると大変で、途中で諦めていた
- 6次産業化事業への参入・拡大に向けた資金調達などの計画が立てられない

6次産業化認定を活かし、資金調達などを有利に進めて事業拡大を図る

6次産業化認定を受けることができれば、銀行からの融資や各種補助金など、資金調達の面を有利に進めることができます。

しかし、認定を受けるためには事業計画をはじめ、設備投資、資金繰りなど様々な計画を綿密に立案し国に申請を行う必要があります。そのために必要な計画の立て方、申請に向けたテクニックなどをレクチャーしていきます。

※ただし、認定を確約するものではありませんので、ご了承ください。

6次産業化 事業計画策定支援プログラムの進め方

事業内容把握

既存の農林漁業の内容をヒアリング及び現場見学を通じて理解し、また特徴・強みを抽出します。

事業計画等の立案

6次産業化認定に向け、事業計画をはじめ、設備投資、資金繰り等の詳細計画を、ディスカッションをしながら立案していきます。

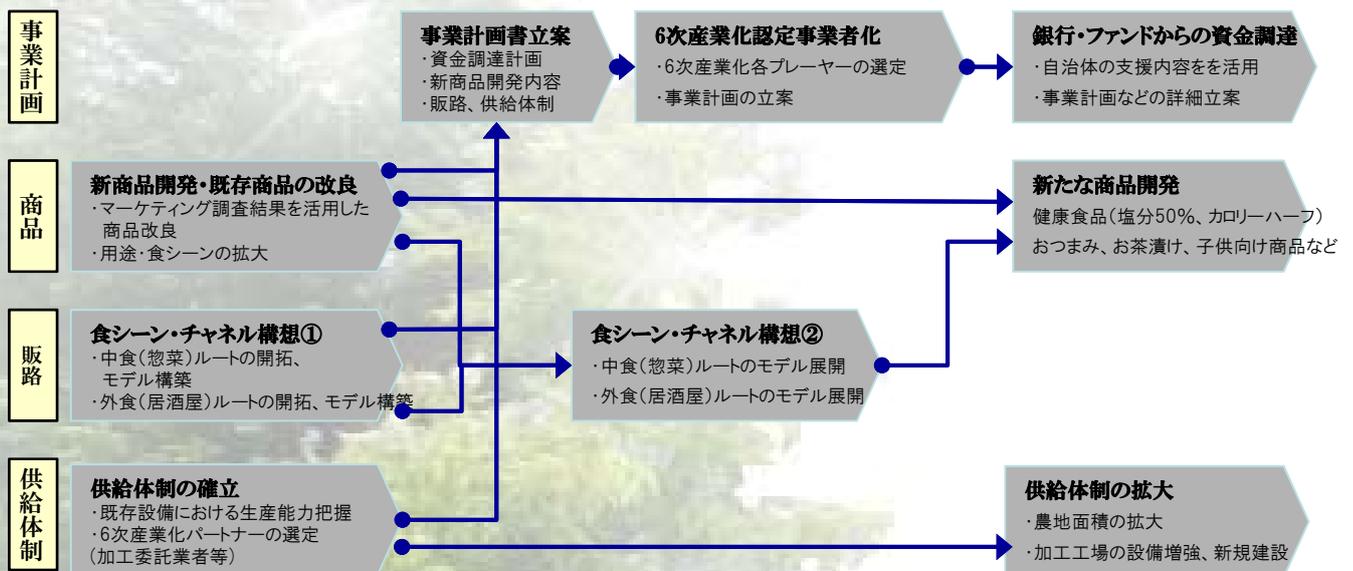
申請書類作成

立案した計画内容を申請書に落とし込み、認定を受けるための必要書類を揃えます。資料作成も含めてご支援致します。

事業計画実施支援

認定が取れた後に、実際の資金調達に向けた銀行などとの交渉、事業計画の実施なども含めたサポートを行うことも可能です。

■導入事例 事業計画立案と実施支援内容



お問い合わせ先

株式会社日本能率協会コンサルティング(JMAC)
 アグリビジネスプロジェクト
 〒100-0003 東京都千代田区一ツ橋1丁目2-2
 住友商事竹橋ビル11階
 Tel: 03-5219-8062 Fax: 03-5219-8066

JMAC 株式会社日本能率協会コンサルティング
 経営コンサルティングファームのノウハウを農業分野に活かし、顧客の特性にマッチした、現場密着型の戦略&実践による成果実現コンサルティングサービスで問題解決を支援します。