

記入例

農業経営ビジネスロードマップ

～農業経営ビジネスロードマップは人生のロードマップ作り～

静岡県農業経営相談所

静岡県経済産業部農業局農業戦略課
静岡県農業協同組合中央会
株式会社日本政策金融公庫 静岡支店
静岡県信用農業協同組合連合会
静岡県農業会議
静岡県商工会連合会
静岡県農業法人協会
静岡県農業経営アドバイザー連絡協議会
静岡県農業振興公社

経営実態の把握 I (事業概要)

農業生産法人マルシズ農園 事業概要	
経営理念／経営目的	地域農業の経済発展に継続寄与することで、地域農業発展の一翼を担う
代表者（園主）名	代表取締役 しずおか一郎
設立（創業）・[資本金額]	平成22年6月
決算月	5月末日
労働力（従業員・専従者・パート人数等）	正社員:男性2名・女性2名 パート:女性2名
取引先（出荷・販売先）	JA駿府 スルガストア 道の駅駿河
認定資格等	しずおか認証
生産品目	枝豆・キャベツ
生産面積・肥育頭数	3ha
設備等	トラクター（耕運・定植・収穫） 枝豆選果機
その他・特記事項	

経営実態の把握Ⅲ（数値状況）

出荷・売上額 生産品目	年 (4年前)	年 (3年前)	年 (2年前)	年 (直前期)	年 (現在)
枝豆	1ha/4t 4,000千円	2ha/8.8t 7,200千円	3ha/10.5t 9,400千円	3ha/13.5t 11,500千円	3ha/14t 11,000千円
キャベツ	1ha/31t 3,700千円	2ha/70t 8,400千円	3ha/108t 11,900千円	3ha/112t 12,800千円	3ha/120t 14,500千円

※過去に6次産業化による加工商品がある場合は、現在事業の有無にかかわらず、必ず記載する。

現状分析（SWOT分析）

<p>他の産地・生産者と比較しての強み</p> <ul style="list-style-type: none">● 祖父が残してくれた農地を利用して就農● 周囲で離農する生産者からの農地を借り受けて、規模の拡大図り、現在3haの耕作面積で春から夏にかけて枝豆、秋以降はキャベツを生産● 前職が食品流通商社にて営業を担当していたスキルを活かし、枝豆は直接高級スーパーへの卸売りと道の駅で直販● 新規就農研修で覚えた技術に加え、前職での人脈を活かし、全国の枝豆・キャベツの産地へ出向き、視察、情報収集を実施。● これにより栽培品種の変更、生産技術の向上により、生産量が効率化されてきている。	<p>他の産地・生産者と比較しての弱み</p> <ul style="list-style-type: none">● 効率よく耕作できる農地が見つからず、しばらく農地の拡大はできそうもないが、特に枝豆の引き合いが多く、機会損失になっている。● 農協管内でのキャベツの取扱量が少なく、営農に対してJAが積極的でない● キャベツは、価格の変動が大きく、リスクも高い
<p>周囲にあるチャンスや追い風につながる動き</p> <ul style="list-style-type: none">● 枝豆は、友人が就農祝いにデザインしてくれた農園のマークと独自のネーミングである「茹で上げ香り豆」がブランド化されつつあり、売り場では人気が出てきている。● 県の農林大学出身で採用した社員2名、パート2名は友人も多く、枝豆の宣伝なども積極的にしてくれている。● 僕自身もよく食事に行く、市内で有名なレストランのシェフと和食店のオーナーが、枝豆、キャベツを農園名を出して料理メニューにしている● 担当してくれている県の農林事務所職員からの提案で、経営力強化のプログラムに参加できた	<p>想定される最悪の事態</p> <ul style="list-style-type: none">● 一昨年、昨年に見舞われた台風被害は大きかったが、まだ対策が十分でないため心配。● 売上の一部を固めている道の駅での販売は、観光需要が多く、集客に依存している為、今回のウィルス拡大の影響が多くなっている。

経営ビジョン整理シート

経営理念 経営目的

- 地域農業の経済発展に継続寄与することで、地域農業発展の一翼を担う

現状（内部環境・外部環境・顧客動向 等）

- 周困で離農する生産者からの農地を借り受けて、規模の拡大図り、現在3haの耕作面積で春から夏にかけて枝豆、秋以降はキャベツを生産
- 枝豆は、友人が就農祝いにデザインしてくれた農園のマークと独自のネーミングである「茹で上げ香り豆」がブランド化されつつあり、売り場では人気が出てきている。

経営目標（数値目標等）

- キャベツ 収量150t維持、直販率30%を目指す
- 枝豆 収量15tを目標

目標達成の為の具体的戦略（経営力アップの可能性整理）

- キャベツは品種を再考し、葉が柔らかい、食味がいいなど、一般消費者への直販の可能性を探る。
- 一般消費者同様、現在枝豆を購入してくれている飲食店に、キャベツも営業。
- 品種特性をとらえて、枝豆同様、キャベツもブランディングを目指し、直販体制を整える。

経営課題の設定（段階目標）

- 枝豆の収量を上げるため、生産技術と生産性向上を目指し、働き方改革に向かう。
- 作業の平準化を図るため、作業日誌をアプリケーション導入で管理。（アグリノートを使用）
- キャベツの品種検討。食味・食感など、官能分野で特徴的なものを選択予定。
- 近隣の飲食店への提案を行い、キャベツの直販に繋げる。
- 直販で枝豆を卸売りしているスーパー、青果問屋などにも営業を行い、まとまった量の卸売りを目指す。

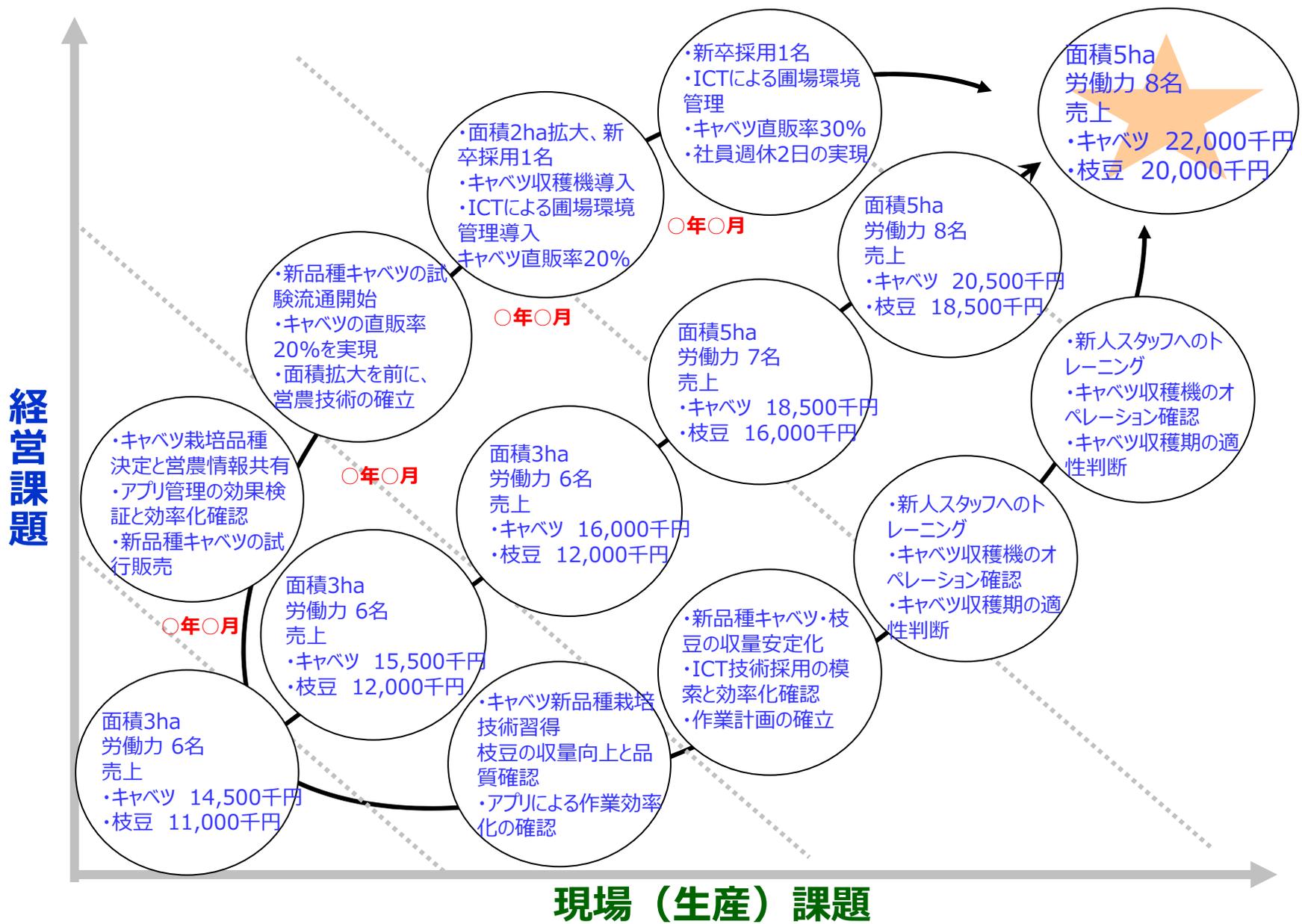
経営課題の具体的な解決法（経営分野）

- 作業・業務の効率化実現に向かうため、アプリ使用と効果検証を行う。
- キャベツ直販に向けての提案営業活動
- キャベツ収穫機（100万円）購入を目指す

経営課題の具体的な解決法（現場分野）

- 枝豆の収量アップ実現に向けて、計画の見直し、作業効率向上に向けて、アプリを使った作業日誌を試行。
- キャベツ新品種栽培に向けて、技術の取得
- キャベツ直販に向けてのサポート

経営目標の設定（中期5か年のロードマップ）



事業方針と狙い（戦略立案） 直近3年

農業生産法人マルシズ農園 代表取締役 しずおか一郎

テーマ

- 自生産キャベツの直販率30% 実現に向けてのブランディングと、提案営業プロジェクト

内的環境

- 枝豆は直接高級スーパーへの卸売りと道の駅で直販
- 新規就農研修で覚えた技術に加え、前職での人脈を活かし、全国の枝豆・キャベツの産地へ出向き、視察、情報収集を実施。
- これにより栽培品種の変更、生産技術の向上により、生産量が効率化されてきている。

事業方針の基本的な狙い

- 栽培品種の選定を行い、販売規模に応じて生産量を調整
- 「ひと味違う」、「サラダ・ロールキャベツ」など特定の料理などに向いているなど、コンセプトの明確化
- 農園おススメの食べ方、料理レシピの提案
- 引先からの要望や、こちらからの提案から、まずは既存取引先からの受注販売に対応
- ユーザー、消費者、飲食店オーナーからなどの印象を確認し、販路拡大へ

外的環境

- 枝豆は、友人がデザインしてくれた農園のマークと独自のネーミングである「茹で上げ香り豆」がブランド化されつつあり、売り場では人気が出てきている。
- 市内で有名なレストランのシェフと和食店のオーナーが、枝豆、キャベツを農園名を出して料理メニューにしている
- 枝豆は直接高級スーパーへの卸売りと道の駅で直販

成果目標・経営成果

- 枝豆取り扱い実績のあるスルガストア5店舗で、3,000個/月
- 同等ランクの「スーパーアカギ」にて、近隣3店舗で1,500個/月
- 飲食関連 1,500個/月
- 3ha 150t ×20% 30tを自販
 - ▶ 30,000個/5カ月→6,000個/月 @140/kg

基本戦略 方向性

- 蕪山種苗からの提案を受けた2品種を試験栽培中 今期中には栽培品種を決定。
- 品種の特徴をとらえ、県の専門家派遣制度を利用し、商品名とロゴのデザイン。
- 県の専門家派遣制度を使って、「マルシズ農園おススメレシピ」を考案し、情報発信。
- 既存取引先である飲食店とコミュニケーションを行い、料理などに適したキャベツの特性などを確認し、要望の確認を実施。
- 選定栽培したキャベツの特性をプレゼンテーションし、用途などを確認。
- 農園おススメレシピ、飲食店からの用途情報を整理し、スーパーへ提案営業

企画書（役割分担表）

農業生産法人マルシズ農園 代表取締役 しずおか一郎

経営目標（数値目標等）

- 枝豆取り扱い実績のあるスルガストア5店舗で、3,000個/月 同等ランクの「スーパーアカギ」にて、近隣3店舗で1,500個/月
- 飲食関連 1,500個/月 3ha 150t ×20% 30tを自販 ● 30,000個/5カ月→6,000個/月 @140/kg

経営課題の設定（達成目標）

- 30,000個/5カ月→6,000個/月 @140/kg
直販率30%達成

現場・生産課題の設定（達成目標）

- 新栽培品種キャベツの品質、収量の安定生産
- 作業効率化の実現

経営課題の具体的な解決法（経営分野）

しずおか社長

- 経営目標管理
- 県専門家派遣制度の活用
- 既存取引のある飲食店オーナー、スーパー、卸売業者とのコミュニケーションと提案

経営者

現場・生産課題の具体的な解決法（現場分野）

生産部門

- 選定品種キャベツの成功栽培地視察
- 栽培計画の立案と技術共有
- 品質管理課題の整理
- 栽培管理の徹底

〇〇部門

- 栽培管理との情報交流と課題の整理
- 選果技術の確認
- 品質安定の実現
- 高品質栽培のフィードバック

〇〇部門

〇〇部門

5か年経営計画書

※農業経営5か年計画書 収支計画との整合性を確認

Excelデータを活用

成果検証（企画管理）

