

a. 経営改善セミナーの開催

農業経営の現状整理と課題抽出を目的に、(一社)日本能率協会を講師として、経営情報シート①②を活用した経営改善セミナーを、下記の通り、全国8カ所にて開催した。

(a) 開催日時・場所(参加人数)

11月24日(金) 13:30 ~ 16:30	佐賀県佐賀市(14人)
11月28日(火) 13:30 ~ 15:30	奈良県奈良市(13人)
11月30日(木) 13:00 ~ 16:00	愛知県名古屋市(21人)
12月8日(金) 14:00 ~ 17:00	北海道札幌市(8人)
12月15日(金) 10:00 ~ 12:30	兵庫県篠山市(9人)
12月15日(金) 15:30 ~ 18:00	大阪府大阪市(7人)
12月20日(水) 14:00 ~ 17:00	埼玉県さいたま市(5人)
12月26日(火) 13:30 ~ 16:30	京都府京都市(27人)

(b) 内容

1. 事業説明
2. ワークショップ「経営課題の把握 ～経営情報シートの活用法～」
(講師:(一社)日本能率協会)

平成29年度農業経営法人化等全国推進委託事業経営改善セミナー
経営課題の把握
～経営情報シートの活用法～

一般社団法人 日本能率協会
審査・検証センター

1

© All copyrights reserved by
MOMO&JMA



本日のレジメ

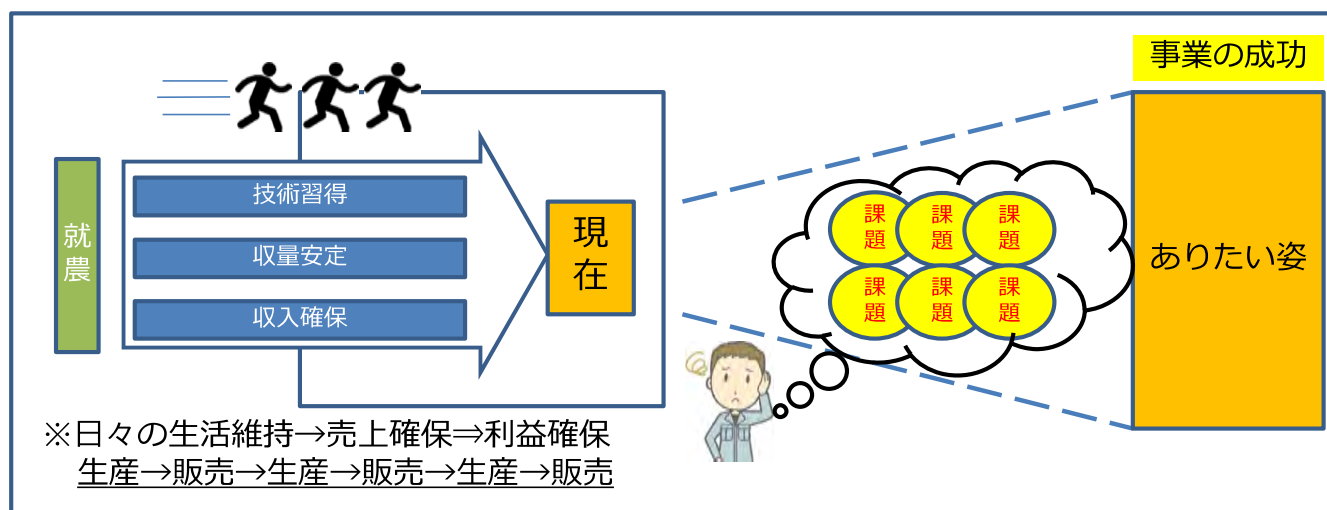
- 経営情報シートについて
- 事業の現状を知る
経営情報シートの利活用方法について

2

© All copyrights reserved by
MOMO&JMA



お困りごとを考える



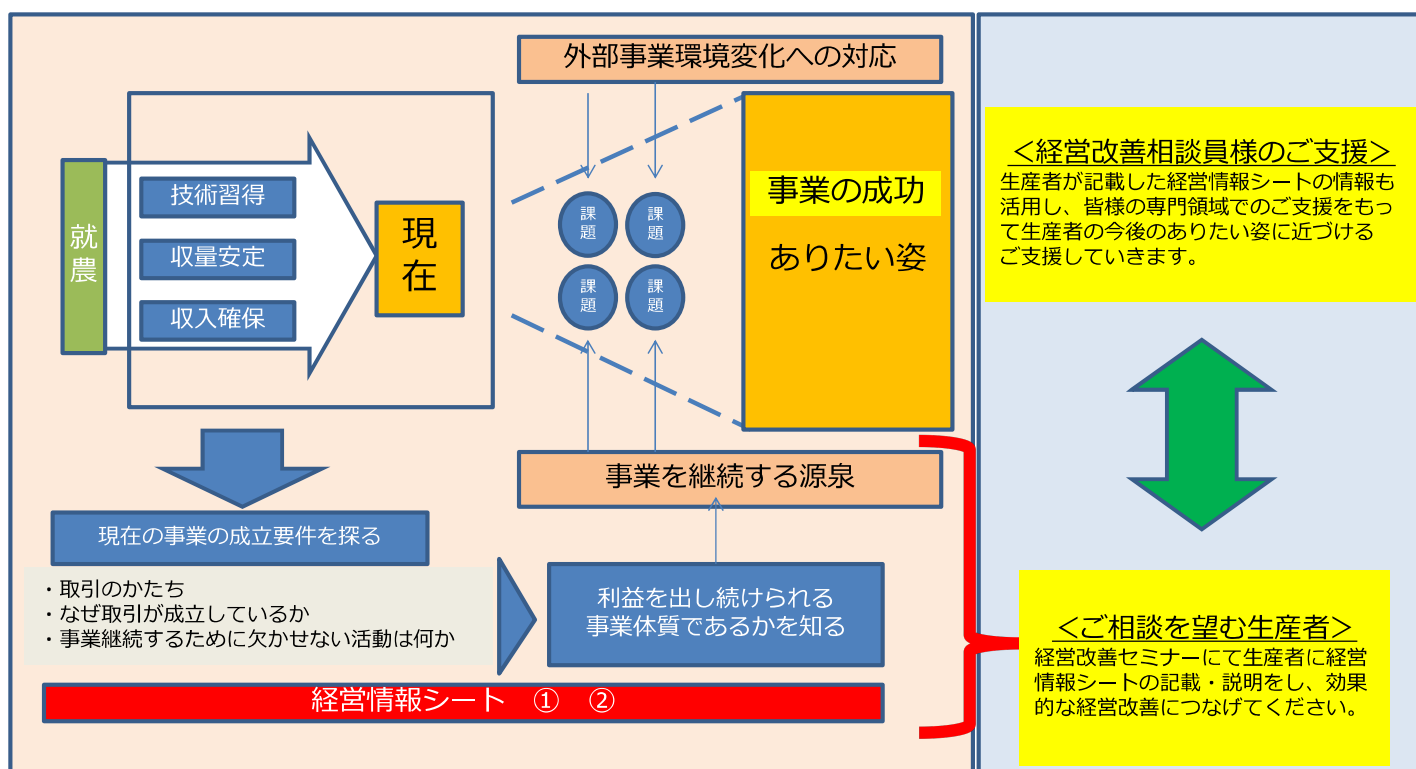
このままで大丈夫か？ 目指す先？夢？目標？
 焦る気持ち・不安etc
 何から手をつければ・・・

3

© All copyrights reserved by
MOMO&JMA



経営情報シートの役割

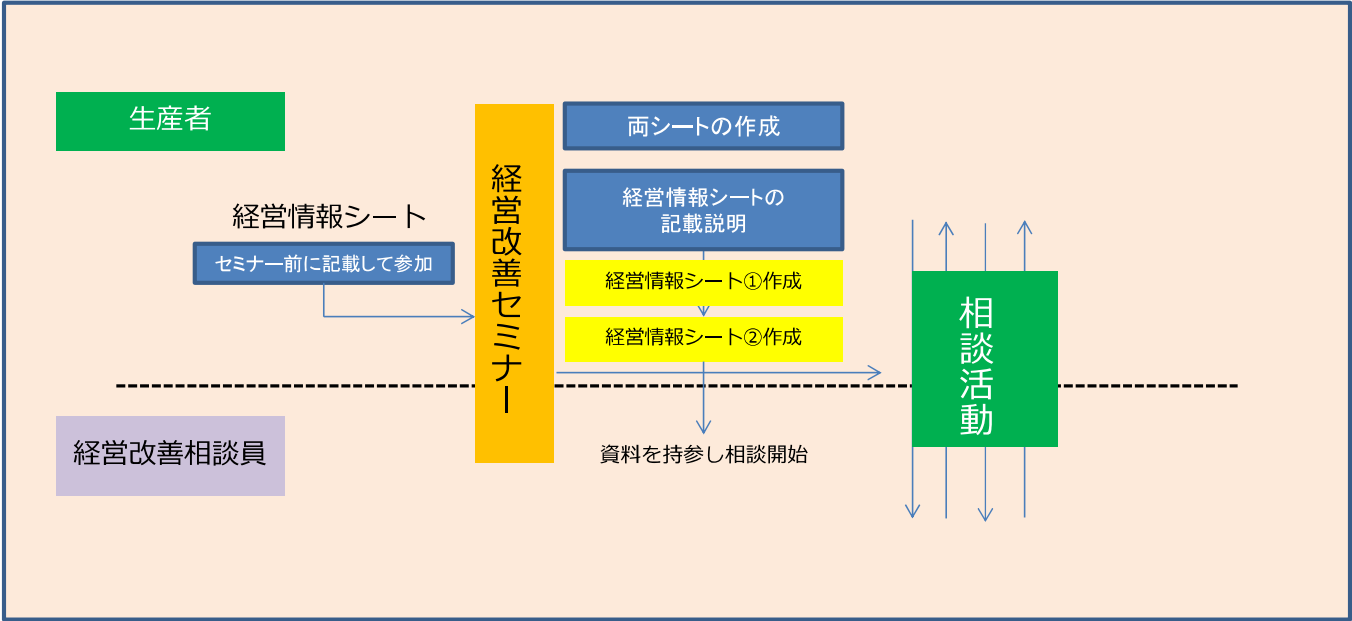


4

© All copyrights reserved by
MOMO&JMA



経営改善セミナー実施から支援までの流れ



経営情報シート① 生産者用

経営情報シート①生産者用

(都道府県) _____
(作成者氏名) _____

1 経営概要

法人名(氏名)	決	資本金	(千円)
営業類型	算	売上	(千円)
経営規模	状	営業利益	(千円)
役員・従業員数	況	経常利益 (専従者給与 控除前所得)	(千円)

2 経営ビジョン

3 経営状況の分析(自社の特徴)

項 目	自社の強みを意識して記載願います 「強み」とは同業者と比較して勝っていること、自らの経営でしかできないこと等
経営規模	
単 収	
単 価	
品 質	
そ の 他	

加 工	生 産 力	
	品 質	
	原 価	
	そ の 他	
仕 入	仕 入	
	販売(B to B)	
	販売(B to C)	
組 織 体 制	組 織 体 制	
	財 務 管 理	
	設備投資の準備	
	人 材 育 成	
	労 務 管 理	
	そ の 他	

「強み」は同業者と比較して勝っていること、自らの経営でしかできないこと等

経営情報シート① 生産者用

4 経営課題の抽出

項 目	課 題 の 内 容

5 これから目指す組織の状況を記載ください。

※期限と数字を具体的に記載ください

●年後に売上〇〇円、営業利益●●円、経常利益●●円

※どんな取引を中心に上記を達成したいかを記載ください

以上

7

© All copyrights reserved by
MOMO&JMA



経営情報シート②

【1】 取引の かたち			
【2】 売れるか & 勝てるか 取引が 成立する 要件 (自農園の 特色・ 差別化)		【3】 儲かるか 利益 の 源泉 (収益化 の 考え方)	

8

© All copyrights reserved by
MOMO&JMA



本日のレジメ

■ 経営情報シートについて

■ 事業の現状を知る

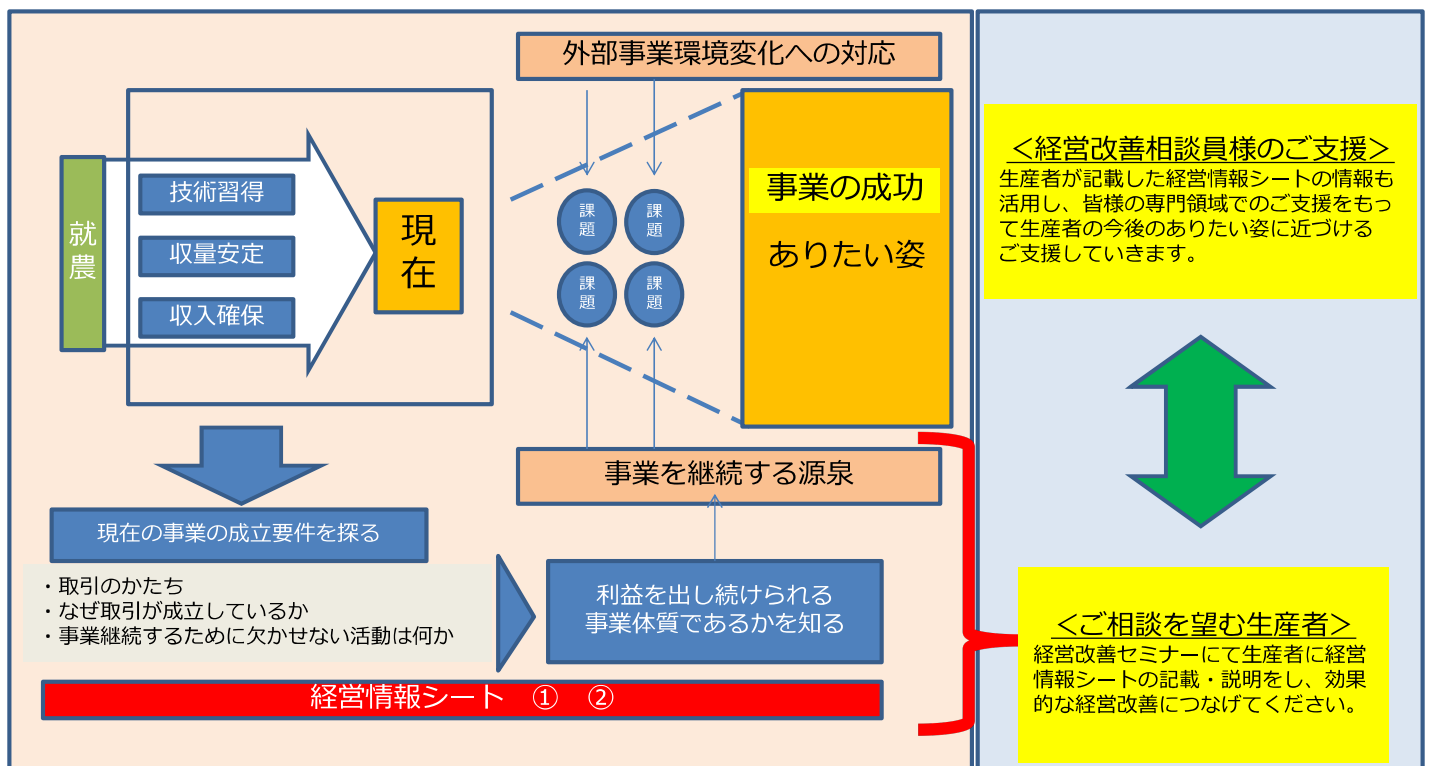
経営情報シートの利活用方法について

9

© All copyrights reserved by
MOMO&JMA



経営情報シートの役割



10

© All copyrights reserved by
MOMO&JMA



はじめに・・・

事業とは…

お客様に
商品やサービス（お客様の求めるもの、欲しいもの）
を提供し
・対価（見合ったお金）を得る。
・十分な利益を残して継続する。

経営とは…

事業を成功させるために、集団・組織を円滑に運営すること、その方法や仕組みを決めること

事業のかたち（ビジネスモデル）＝今「儲けているしくみ」を知る

【1】お客様は誰か
誰と取引しているのか
＜取引のかたち＞

⇒ 消費者の場合：BtoC（Business to Consumer）事業
事業者（法人・団体）の場合：BtoB（Business to Business）事業

【2】売れるか & 勝てるか

⇒ お客さまに買っていただき、売上をあげる
※取引が成立する要件／自農園の特色・差別化

【3】儲かるか

⇒ 利益を残す、利益を増やす（利益の源泉・収益化の考え方）



売上

－

経費

＝ 利益



© All copyrights reserved by
MOMO&JMA



自農園・自社の経営情報シート②作成実習

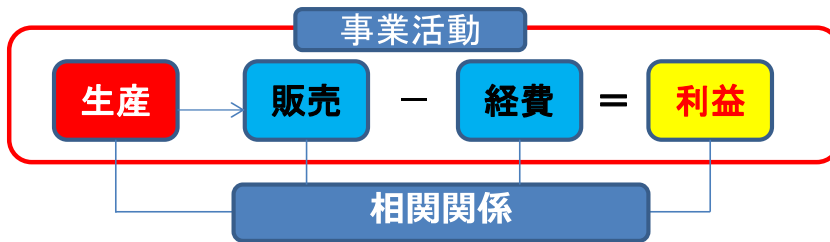
【1】 取引 のか たち	自農園・自社の事業の流れ ・どんなお客様に ・どんな商品・サービスを提供し ・対価をいただいているのか 見えるように描いてみましょう。		
【2】 売れるか & 勝てるか 取引が 成立する 要件 自農園の 特色・ 差別化	自農園・自社の商品・サービスが 「（お客様に）選ばれ」 「（競争相手に）勝ち」 売れる理由は？ ↓ 自社の特色や 競争相手との明確な差 を記入してみましょう。	【3】 儲かるか 利益 の 源泉 収益化 の考え方	自農園・自社は 現在どんなやり方で 「利益を出しているのか？」 今後どんなやり方で 「利益を増やすのか？」 を記入してみましょう。

© All copyrights reserved by
MOMO&JMA



■利益を確保するために行わなければならないことを抽出する

事業活動における収益を得ているパターンを経営情報シート書き落とす



◆誰からどのような方法でどの程度利益を得ているかを見える化する。

◆利益を得る方法として事業があり事業は大まかに4つのパーツに分けれる

◆生産、販売、経費、利益は相互関係でそれぞれが成立するために密接に関係している

経営情報シート②に書き落として俯瞰することで事業活動をよりよくするために
今行うべき課題がなにかを見つけ出すことが重要です



優先順位をつける

すべてを行える体制なのか？
利益が確実にあげるために取り組むべき課題はなにか

関連性を考慮する

関係性を俯瞰する
複合的に手を付ける必要性の有無

13

© All copyrights reserved by
MOMO&JMA



最後に……

集団天才

企業の大小ではない。知恵と力の集約。
これに勝るものなし！！

14

© All copyright reserved by MOMO&JMA



ご清聴ありがとうございました。

一般社団法人 日本能率協会
経営VI事業部

(d) アンケート結果

