

起業化・6次産業化のすすめ

起業化とは、これまでの農業生産に農産加工や直売所経営などを取り入れ、経営を多角化あるいは組織化していくことです。

6次産業化とは、生産から加工、流通・販売まで、総合的に取り組むことです。

消費者ニーズに即応した生産・販売活動や新商品の開発、新しい販売方法など新たな発想やアイデアをビジネスチャンスに結びつけ、生産者から経営者へのステップアップを図りましょう。

1 はじめに

起業には、それを達成するための熱意以外に①組織運営 ②経営管理 ③商品開発 ④加工施設 ⑤販売 ⑥労働条件 ⑦法律(表示や製造許可等)など多くのことが関係しますが、事業を展開していくにあたっては「なぜ起業するのか」「何を重点に事業を行うか」「将来の目的は何か」「地域貢献をどう考えるか」などの経営方針を明らかにしておくことが大切です。

起業には大変な労力、資金を投資します。今考えている起業内容の将来性、競争相手について把握しておかないと、大きな痛手を被ることがあります。

起業は経営者の新しい発想の中から始まりますが、経営者一人では起業は出来ません。経営者の考えを理解してもらい、協力者を獲得することが重要課題になります。

そのために、これらを文書にして将来的な指針となると共に、第三者に事業内容を理解してもらうために必要な物としてビジネスプランがあります。

これを定期的に見直すことで経営の改善に活用できます。

2 経営方針作成のポイント

項目	事項	内容
経営理念	なぜ起業するのですか (活動の目標は)	・安全な農産物、加工品の提供 ・地域の活性化・所得の確保 ・消費者との交流 ・地域農産物の活用 等
	何の事業を重点にしますか	・加工品販売、観光農園、地域PR等 ・交流活動 等
	将来はどのように考えますか	・所得の増大・地域の振興への発展 ・副業部門型・地域産業型 等
活動方針	味づくり	・何にこだわるのか・地域産物の活用
	商品づくり	・本物の味・伝承の味 ・安心・安全・健康
	販売方法	・イベント中心・宅配便 ・青空市・直売所・量販店での販売 ・農家レストラン 等
	PR方法	・看板・パッケージ・広告・インターネット 等

	活動と地域のつながり	・イベントへの参加・地域農産物の活用 ・消費者との交流 等
経営目標	売上高	・年間売上高の予測 (年間生産量×単価)
	1人当たりの所得目標	・現在は(円)・5年後は(円)
	商品化の目標	・今後商品化できそうなもの
	組織のあり方	・個人事業・任意組合・法人化
その他	施設についての考え方	・公的施設の借用、将来的にどうするか (数年後には自分たちで建設)
	資金計画	・個人の出資・制度資金

3 起業後の点検、確認事項

(1)計画→実行→評価のマネージメントサイクルがある程度繰り返し、活動安定化の段階にあると思われま。この段階では、経営管理に関わることに對して、重点的に計画→実行→評価を行うのが適切と考えられます。これを早期に適切に行うことが、経営向上、経営改善に必要です。

- ①起業目標、経営方針を時々確認していますか。
- ②働く人の就業条件は整っていますか。
- ③経営管理を徹底して行っていますか。
- ④経営設計(短期、長期)を立てていますか。
- ⑤資金(設備資金、運転資金、決算資金)は十分ですか。
- ⑥構成員は、事業の現状や目標について認識を共有していますか。
- ⑦組織での役割分担、責任分担は明確になっていますか。
- ⑧加工、販売活動のシステムを構成員全員で理解し、実行していますか。
- ⑨生産計画に基づく原材料確保は円滑ですか。
- ⑩販路開拓など営業活動を積極的行っていますか。

(2)当初の目標、計画達成が見えてきたら、新たな経営方針や経営計画を立てることが大切です。

- ①起業目標、経営方針の点検・見直しをしていますか。
- ②財務管理(利益配分、労働報酬、資産管理)が徹底していますか。
- ③経営評価はどうか、よいですか。
- ④顧客リストは整備されていますか。

- ⑤設備更新などの計画は明確にされていますか。
- ⑥所得目標にあった事業活動を行っていますか。
- ⑦商品の販売目標は達成されていますか。
- ⑧継続発展に結びつけた事業内容になっていますか。(新商品の開発)
- ⑨販売戦略を点検していますか。
- ⑩同業者、異業種間との交流活動を行っていますか。
- ⑪共同経営者間に「温度差」はありませんか。
- ⑫事業量と労働力のバランスはとれていますか。

[\(戻る\)](#)