

福岡県農業経営相談所

(サテライト相談窓口:福岡)

事業所名	従業員規模	所在地	支援テーマ	支援回数
福岡	役員:2名 常時雇用:11名 臨時雇用:11名	福岡県糸島市	調製作業の効率アップ	専門家派遣回数 R1:1回、R2:1回

相談内容・現状課題

■相談内容

・現在、ミズナの周年栽培をメインに野菜の生産を行っている。
・メイン品目であるミズナの調製作業について、現状の問題点等を客観的に確認し、改善策を検討して、調製作業の効率アップを図り、経営改善につなげたい。

■現状課題等

・自動包装機が1台しかないため、調製ライン1本で対応している。調製ライン1本に対して、多くの作業者がライン以外の場所で調製しているが、生産量を拡大したために、作業員を増やさないと、調製作業が終わらない状況となっている。調製スペースと作業員数の整合性がとれておらず、作業効率が悪い。
(時間外が日常化)

支援体制・改善提案 (問題解決方法)

■支援内容

調製作業の効率化による経営改善を目的に、専門家、普及指導センターによる支援チームを編成し、以下の支援を実施した。

専門家の助言により、自動包装機を1台追加して、2ラインにすることが、最善の改善策と考えられる。現状の配置(向き)で横にラインを増やすと動線に問題あるため、ラインの向きを変えるなどの対応が必要な改善策として提案された。

・現在は、調製前のミズナを保管する予冷庫しかないが、商品の品質維持のため、デッドスペースとなっている段ボール置き場を別場所に移し、調製後の商品を保管する予冷庫を新設することが必要な改善策として提案された。

・普及指導センターは提案された改善策を実施するため資金や補助事業の情報提供や試算等の支援を行った。

支援の成果・その後の状況

■支援の成果・その後の状況

①現状の調製作業場での問題点、課題が再確認でき、改善策取組へのきっかけとなった。
②ラインを増設するために包装機を導入すべきであることや段ボール置き場を別場所に確保して、調製済み商品用の予冷庫を新たに導入することなど、改善策の構想が出来た。
③包装機の追加導入、予冷庫の導入、段ボール置き場の新設など、可能であれば補助事業等を活用して対応するが、調製作業のラインを増やすことなど、費用対効果を検討して一刻も早く対応することが必要なものは、自己資金で対応する予定である。

■コーディネーター所感

・調製作業の改善に関する相談案件であった。
・現場での、調製ライン等の配置、機械・人員の動線を確認しながら、改善策の提案を受け、優先順位をつけて改善を進めている。
・費用対効果などの試算も継続し、伴走型支援を継続する。

福岡県農業経営相談所

(サテライト相談窓口:北筑前)

事業所名	従業員規模	所在地	支援テーマ	支援回数
北筑前	家族:4名	福岡県粕屋郡新宮町	家族全員が働きやすい作業環境へ改善	専門家派遣回数 R1:3回、R2:2回

相談内容・現状課題

■相談内容

家族全員が働きやすい作業環境をつくるため、整理整頓手法を学びたい。また、作業環境の改善と併せて、生産管理・販売管理についても改善したいと考えているので、その手法について助言頂きたい。

■現状課題等

経営主は、平成28年に父親から経営移譲を受け、カンキツ110a、イチジク15a、スモモ20aのカンキツを主体とした複合経営を行っている。所得向上を目指し、令和元年にカンキツ園地116aを新たに借入し、「早味かん」や「北原早生」などの優良品種を植栽、規模拡大した。

将来的には両親のリタイヤや規模拡大した園地の成園化による労働力不足の不安があるため、省力化や雇用導入を検討する必要がある。



改善前の作業場

支援体制・改善提案 (問題解決方法)

■支援内容

作業環境および生産・販売管理の改善に向けて、専門家、普及指導センターによる支援チームを編成し、以下の支援を実施した。

○作業環境の改善のための5Sの取組みについて、現地で家族全員を巻き込んで実践を支援した。

- ①5Sの意義・実践について助言。
 - ②作業の洗い出し、流れ、また人の配置を整理し、問題点や改善点を検討。
 - ③実際の整理の仕方を助言。
 - ④整頓の具体的な手法、中でも表示の仕方(見出し表示、ゾーン表示)について実践。
 - ⑤清潔・清掃・躰の維持を助言。
- 生産管理・販売管理については、経営改善計画チェックリストを活用した経営状況の把握を助言し、品目ごとの収支把握を支援した。



収穫かご、カッパの整理・整頓

家族全員で改善

見出し表示

ゾーン表示

支援の成果・その後の状況

■支援の成果・その後の状況

- ①整理・整頓の実践で余計なものが減り、ものが見える化したことで、作業の効率化とコスト削減が進んだ。
- ②定置化と表示で、使う農具や資材が分かりやすくなり、家族が気持ちよく働けるようになった。
- ③将来的には雇用を想定しており、働きやすい環境づくりの第一歩となった。
- ④今回の取組をきっかけに将来的な経営ビジョンの作成が始まった。
- ⑤令和3年度に福岡県GAP申請予定。



改善後の作業場

■コーディネーター所感

- ・作業環境の改善への相談案件である。
- ・支援のポイントは、家族全員を巻き込んでの改善を支援したことである。そのことが、今後の経営ビジョン作成に繋がり、更なる経営発展が期待できる。
- ・引き続き、経営状況の確認を行いながら、経営計画作成等の伴走型支援を継続する。

福岡県農業経営相談所

(サテライト相談窓口:朝倉)

事業所名	従業員規模	所在地	支援テーマ	支援回数
朝倉	家族:3名 臨時雇用:5名	福岡県朝倉郡筑前町	親子間の事業承継、法人化	専門家派遣回数:2回

相談内容・現状課題

■相談内容

2年後に後継者への経営承継を計画しており、準備すべきことや注意点など、スムーズな承継に向けた支援を受けたい。

また、経営承継の際に法人の方が資産の引き継ぎ等の手続きが容易とのことなので、法人化の税制やメリット、デメリットについても学びたい。

■現状課題等

果樹の作付面積が約2ヘクタールの大規模経営であり、現在は経営主夫婦(50代)と後継者(30代)及び臨時雇用の従業員で作業を行っている。

今後、現経営主夫婦の高齢化、リタイアに備え、早い段階で後継者に経営承継したいという意向である。

栽培技術、農地や施設・機械、得意先との人脈などの資産を円滑に承継するためのタイミング及び方法について検討する必要がある。

支援体制・改善提案 (問題解決方法)

■支援内容

円滑な事業承継に向けて、専門家、普及指導センターによる支援チームを編成し、経営承継及び法人化に関する支援を実施した。

- 1回目:親子間での経営承継で準備すること
- ・事業用資産及び不動産の承継手段の決定(売買/贈与/賃借)
 - ・承継後の現事業主の関与方法の決定(専従者、資産のオーナー)
 - ・承継時期の確定
 - ・事業主変更の手続き(税務署、農業委員会、得意先等) 等

2回目:法人成りについて

法人化するにあたっての心構え、注意点、農業従事者であるだけでなく経営者である自覚を持つ必要性

- ・農業の現状と法人化の関係
- ・法人と個人の違い(承継の違いを重点的に)
- ・法人化のメリット
- ・法人化への流れ 等

支援の成果・その後の状況

■支援の成果・その後の状況

- ・経営の承継など今後の展開について具体的なアドバイスを受けたことで、経営を承継する時期など明確な計画を持つことができた(令和5年1月に承継予定)
- ・資産の状況やその引き継ぎ方法について検討を始めた
- ・事業承継を機会に中長期経営計画の作成など、後継者を経営者として育成するための支援を行う



■コーディネーター所感

- ・家族経営での経営承継に関する相談案件であった。
- ・支援のポイントは、経営主と後継者が同時に、専門家の指導を受けるようにしたことである。承継に関する知識・課題・考え方を共有できたことで、承継時期の明確化と今後の中長期経営計画作成へとつながっている。
- ・引き続き、経営状況を確認しながら、承継計画・経営計画作成への、伴走型支援を行う。

福岡県農業経営相談所

(サテライト相談窓口:久留米)

事業所名	従業員規模	所在地	支援テーマ	支援回数
久留米	家族:2名	福岡県うきは市	農業経営の法人化	専門家派遣回数 R1:1回、R2:2回

相談内容・現状課題

■相談内容

相談者は、土地利用型大規模農家で水稲、小麦、大豆の作付を行っている。規模拡大とともに、所得が増加してきたため、農業経営の法人化について、相談があった。



■現状課題等

相談者は、規模拡大とともに年々所得が増加していた。それに伴って、税負担が増加していた。

また、家族経営では規模拡大の限界を感じており、さらなる経営発展のために、雇用の導入についても検討していきたいとのことで、農業経営の法人化が有効であると考えられた。

支援体制・改善提案

(問題解決方法)

■支援内容

- ・法人化に向けて、専門家、JA、普及指導センターによる支援チームを編成し、経営管理、生産技術に関する支援を実施した。
- ・麦の収量が低迷していたため、酸度矯正の実証ほを設置し、石灰質資材施用の効果を確認
- ・法人とはなにか、法人化のメリット・デメリットについての指導を受ける
 - 法人化すると、税負担は軽減されるが、社会保険料負担が増大する。法人化の目的を明確にすべきであるとの助言
- ・設定した年間給与額における税負担や社会保険料負担のシミュレーションをしてもらい、各税金や健康保険や厚生年金保険の保険料の仕組みについて、指導を受ける
 - 年間給与額を設定
- ・キャッシュフローに基づくシミュレーションの実施
 - 事業年度を設定
- ・法人化に際して、個人所有の施設や機械の取り扱いに係る助言を受ける
 - 農業用倉庫などの不動産は、個人から法人への貸借、機械などの動産は法人への有償譲渡が一般的

支援の成果・その後の状況

■支援の成果・その後の状況

- ・麦播種前に石灰質資材を施用することが定着し、麦の収量が高位安定した。
- ・法人化に関する基礎的な知識を習得でき、改めて法人化の目的を考えることができた。
- ・助言を基に、年間給与額を設定することができた。
- ・事業年度を2月1日から1月31日に設定した。
- ・主な動産は法人に有償譲渡することに決定。
- ・令和3年5月に法人化する予定。
- ・法人化後は、認定農業者になり、常時雇用を導入する予定。

■コーディネーター所感

- ・家族経営の法人化に関する相談案件であった。
- ・支援のポイントは、法人化のメリット・デメリット、資産承継について指導を受け、法人化の目的、時期、事業年度等の明確化につながった。
- ・法人化のプロセスを確認しながら、更なる経営改善への伴走型支援を継続する。

福岡県農業経営相談所

(サテライト相談窓口:北九州)

事業所名	従業員規模	所在地	支援テーマ	支援回数
北九州	従業員:5名 臨時雇用:3名	福岡県遠賀郡岡垣町	ホームページの作成	専門家派遣回数:3回

相談内容・現状課題

■相談内容

会社の認知度・理解度をアップさせるための手段としてのホームページの作成について。

■現状課題等

平成25年に法人化した水稻・麦・大豆に施設野菜を組み合わせた複合経営を行っている農業法人である。

平成30年から仲卸業者と軟弱野菜の直接取引を開始し、令和2年からは業務用トマトの直接取引も開始。今後も直接取引の増加が予想されることから、量販店や加工業者に当法人を知ってもらう一つのツールとしてホームページが必要となった。

支援体制・改善提案 (問題解決方法)

■支援内容

①支援体制

経営体育成推進班で支援方法を検討し、専門家であるICT経営コンサルタントと連携して支援を行うことを決定。普及指導員は法人と専門家の意見調整・ホームページ作成の進捗状況を確認しながら支援を行った。

②ホームページ作成関連

3回でホームページを作成するためのスケジュールを確認。

1回目はホームページ作成の基礎。検索上位に来るための必要事項、作成ツールの種類とその特徴等説明があった。宿題として他の農業法人等参考となるホームページのイメージをつかみ、そのサイトツリーを紙に書きだすようにとの指示が出された。

2回目はその宿題を基にホームページの骨組みを作成支援。併せて、目を引くためのホームページのデザイン・構成等の助言をいただく。今回の宿題は次回までに大まかにホームページを作成しておくことだった。

3回目は作成したホームページへの助言(手直し)が主となった。併せて、作成段階で生じた質問の回答を頂いた。

支援の成果・その後の状況

■支援の成果・その後の状況

当初、予定した3回でほぼ予定通りのホームページが出来上がった。これで、新たな取引先となる量販店や加工業者等には最低限の情報提供が可能となった。



新たに開設したホームページ

■コーディネーター所感

- ・取引業者への情報提供を主目的としたHP作成の相談案件であった。
- ・支援のポイントは、作成目的が明確であり、その目的に沿って、専門家の体系的な指導を得られたことである。
- ・作成されたHPの効果の確認もしながら、経営改善に向けた、伴走型支援を継続する。

福岡県農業経営相談所

(サテライト相談窓口:飯塚)

事業所名	従業員規模	所在地	支援テーマ	支援回数
飯塚	常時雇用:4名	福岡県飯塚市	経営課題の抽出と法人化	専門家派遣回数:2回

相談内容・現状課題

■相談内容

当重点指導農業者は、管内最大規模60aのイチゴ経営を行っている。

経営規模1haを目指して、栽培計画を見直し、融資面、労働環境の改善のため、法人化を検討中であった。

また、担い手として、農地の集積が進んでおり、土地利用型と施設園芸の両立、地域営農組織との関係性も整理していく必要があった。

■現状課題等

- ①労働環境のさらなる向上
- ②雇用労働力の安定確保
- ③法人化による経営への効果
- ④地域営農組織との役割分担

支援体制・改善提案

(問題解決方法)

■支援内容

現状の経営課題の整理と、法人化の方針検討に向けて、専門家、普及指導センターによる支援チームを編成し、経営課題の抽出、改善方策の検討、法人化に関する支援を実施した。

中小企業診断士から、経営における課題の抽出及び経営コンサル支援をしていただいた。課題の抽出手法とその優先順位の付け方、その他、福利厚生強化と経営強化、人材の確保・育成について指導助言いただいた。

科学的アプローチ様式			
課題内容	水稲栽培で規模拡大(20ha)をしたものの、		
評価内容	評価基準	×加重定数	A案人を増やす
労力・人手はかかるのか	1:作業次第・不明 2:作業量大きい 3:普通 4:作業量少ない 5:追加作業無し	1.0	2
費用はどれくらいか	1:支出不可・不明 2:大きい支出 3:普通 4:支出少ない 5:支出なし	1.0	2
課題改善効果の大きさは	1:効果無し・不明 2:少ない 3:普通 4:大きい 5:とても大きい	2.0	5

課題抽出等のための様式

その後、法人化に向けた検討を行うにあたり、普及指導センターから、法人化の基礎知識・メリットデメリットの説明を行い、法人化の目的整理を行った。

加えて、税理士から、法人化に伴う税務関係の整理及び資産移譲にともなう留意点などの法人化の手順について指導を受けた。また、事業を円滑に行う仕組み作りのためにも、早急に法人化するよう助言をいただいた。

支援の成果・その後の状況

■支援の成果・その後の状況

課題整理⇒法人化の目的整理⇒法人化の手順指導と段階的に支援を行ったことで、経営課題の把握ができ、福利厚生充実、人材の確保・育成、営農組織との協議などに取り組んでいるところである。

併せて、法人化スケジュールを検討し、今期イチゴの収穫終了後の6月を目途に法人設立予定である。



■コーディネーター所感

- ・経営課題の整理と事業展開、地域組織との関係整理に関する相談案件であった。
- ・支援のポイントは、経営発展に向け、課題整理、具体的手順や内容の説明を、専門家と連携して行い、具体的法人化の道筋をつけた。
- ・引き続き、経営状況を確認しながら、伴走型支援を継続する。

福岡県農業経営相談所

(サテライト相談窓口:田川)

事業所名	従業員規模	所在地	支援テーマ	支援回数
田川	常時雇用:1名 臨時雇用:1名	福岡県大任町	商品開発・販路開拓・情報発信	専門家派遣回数 R1:1回、R2:1回

相談内容・現状課題

■相談内容

相談者はコマツナ栽培を行っているが、近年コマツナの単価が低迷しており、今後の対応を考える中で、新たな販路の開拓や加工品開発、ホームページ等による情報発信など新たな取り組みを行っていきたくと相談があった。

■現状課題等

①青果物として、コマツナを販売しているが、今後青果物消費の減少が懸念され、新たな販路として、加工用野菜や加工品への取組むことも考えていた。個人での商品開発や業者・バイヤー等との協議を行っていく上での助言が必要であった。

②コマツナをはじめとする自身の農産物の販売促進を図るため、個人のホームページ作成などの情報発信を希望していた。そのために、情報発信ツールの利活用手法、具体的な方策のアドバイスを必要としていた。

支援体制・改善提案 (問題解決方法)

■支援内容

相談者に普及センターで面談を行い、検討中の新たな取り組みについて整理をし、専門家派遣を実施した。JAや普及センターで情報共有し、継続支援を実施している。

①新たな販路や商品開発等については、中小企業診断士から助言をうけ、今後の対応をセンター、JA等と検討した。

②情報発信については、ホームページやSNS等を活用した事例や情報発信ツールの活用方法について商工会のICTコンサルタントに指導を受け、今後の方向性等を整理した。

1回目の専門家派遣

・商品開発のための企画・生産請負可能な企業開拓・販路確保の必要性についての助言

・商品アイデアへの助言と小売店・バイヤー等へのアプローチ方法、加工品流通の仕組み等についての助言

2回目の専門家派遣

・HP作成についての助言

・情報発信のツールとPRの効果について

・HPも含めたデジタルマーケティングの提案

・農家の動画マーケティングの活用事例紹介

・SEOも含めたHP作成のための設計図の重要性について

支援の成果・その後の状況

■支援の成果・その後の状況

・商品開発への助言をもとに、生産請負可能な加工・販売業者と協議を実施することができた。JAとも情報共有を行い、詳細検討を続け、販売に向けて取組みをすすめている。

・専門家からデジタルマーケティングや動画マーケティングなどの具体例を紹介していただき、「誰に何を目的としてどう伝えるか」を明確にした設計図がHP作成には重要との助言を頂いた。相談者は「消費者にコマツナを知ってもらい、産地を知ってもらおうきっかけにしたい。」との想いで今後設計図作成をする、動画等の取り方、編集を練習するなど、今後の活動につなげていくことになった。

■コーディネーター所感

・販売環境が低迷する中、販路拡大や産地情報発信に関する相談案件であった。

・支援のポイントは、検討中の新たな取組を整理し、それぞれの分野の専門家に指導を受けたことで、新たな販路の糸口や情報発信の目的の明確化につながった。

・販路拡大、情報発信を関係者含めた検討の継続など、経営改善につながる伴走型支援を継続する。

福岡県農業経営相談所

(サテライト相談窓口：南筑後)

事業所名	従業員規模	所在地	支援テーマ	支援回数
南筑後	常時雇用:2名 臨時雇用:1名	福岡県三潴郡大木町	コロナに対応した 集客力向上と販売高向上	専門家派遣回数:4回

相談内容・現状課題

■相談内容

平成27年にアスパラガスで就農。平成29年からイチゴの観光農園を開始し令和元年から収益の見込めるイチゴに特化、令和2年に法人化し、経営改善を図ってきた。しかし、令和2年の新型コロナウイルスの影響により、観光農園の売り上げが激減。

そこで、来園者の回復と販売高向上対策への相談があった。

■現状課題等

・新型コロナウイルス収束の予測ができないことから、コロナ禍でも対応できる観光農園運営や販売高向上対策が必要。

・現在、観光農園以外は市場出荷であり、単価が安く、売り上げ増が見込めないため、販路の拡大が課題。

・集客に向けた情報発信の強化が必要。

支援体制・改善提案 (問題解決方法)

■支援内容

集客力向上や販売高向上に向けて、専門家、普及指導センターによる支援チームを編成し、必要に応じてWeb専門家も交え、以下について支援を実施した。

①集客を確保するため、観光農園のコロナ対策のやり方や効果的な情報発信の方法について検討。

②ホームページやSNS、通信販売サイトなどを活用したWeb戦略について、Web専門家を交え、相談会を2回実施。具体的な内容と費用対効果、補助事業の活用について検討。

③安定的な集客と販売促進のため、観光農園ブランディングの必要性、道の駅との連携の強化について検討。



支援の成果・その後の状況

■支援の成果・その後の状況

①専門家の視点による助言により、観光農園運営にコロナ対策を取り入れ、より情報発信ができるよう、ホームページを改良した。

②他の農園を視察し、観光農園の運営について検討を始めた。また、持ち帰りプランやふるさと返礼品など販路拡大を行った。さらに、道の駅との連携や観光農園ブランディングについて従業員を含めて検討を行うとともに、加工品の開発を始めた。

③引き続き、専門家の助言を受け、自社ホームページのアクセス分析を行いながら、ECサイトの導入やSNS広告の必要性について協議を行う予定。また、自社のブランディングに関する中長期戦略立案に対して支援を行う。

■コーディネーター所感

- ・観光農園の新型コロナウイルス対策や販路拡大に関する相談案件であった。
- ・支援のポイントは、観光農園運営全体を俯瞰し、直面する課題ごとに検討を行い、コロナ対策や自社ブランディングの検討、情報発信の実施につながった。
- ・販路拡大やHPの効果の確認をしながら、経営戦略作成など、伴走型支援を継続する。

福岡県農業経営相談所

(サテライト相談窓口:八女)

事業所名	従業員規模	所在地	支援テーマ	支援回数
八女	従業員:3名 臨時雇用:5名	福岡県八女市	販路チャネルの構築による売り上げ確保	専門家派遣回数:2回

相談内容・現状課題

■相談内容

二次加工している茶(仕上げ茶)について、会社に適した新販路の選択や商材(商品)開発等の実行のため、新たな販売チャネルの開拓及びその構築手法について指導を希望。

■現状課題等

- 飲料加工用を主体とした安価な茶の流通拡大等により、荒茶(一次加工品)単価の全国的な低下傾向が著しい。また、近年、茶の需要、消費動向の変化が激しく、それに対応することは容易でない。
- 市場価格低迷により、会社の荒茶(一次加工品)販売収益が、低下しており、複数の販路の確保や仕上げ茶の販路拡大が必要。
- 後継者も就農しており、様々な経営リスクの多い現在において、安定した経営基盤強化及び販売体制の構築が、重要な課題の一つである。

支援体制・改善提案 (問題解決方法)

■支援内容

第1回目

『会社の素材を活かせる販路について』

- ① 面談前に、自社の強み、現在の販売チャネル構成等について、コンサルタントより事前調査依頼があった。そこでデータ等を整理し、コンサルタントへ面談前に提出した。
- ② 事前調査データ等を基に、コンサルタントより経営主の販売に対する方針や現在検討している内容等、ヒアリングを実施
- ③ 会社の強味、持っている素材を活かせる新たな商品及び販売チャネルについて、コンサルタントと協議し、2つの販路候補まで絞り込んだ。

第2回目

『新商品、新たな販売チャネルについての検証』

- ① 第1回目の面談で、絞り込んだ新開発商品について、具体的な販売先や提案内容、提案手法のイメージ等について検討
- ② 今まで販売先として想定して来なかった業態へ、茶とのセット販売の提案を行うため、実証試験を実施。セットで販売できる可能性が高い商品を多数揃え、実際に茶との相性やイメージが良いか等を検証した。また、今まで取引がない業態へのアプローチであるため、提案時の留意点等について指導を受けた。

支援の成果・その後の状況

■支援の成果・その後の状況

- ① 専門家の視点による的確な指摘により、会社の現状分析が進み、今まで目を向けることがなかった、新たな販路開拓に繋がる強みや素材を具体化した。
- ② セット販売の検証や機能性を売りにした新たな商品開発の検討などを行い、新たな販売チャネルとして可能性が高い2つの販路を選定できた。
- ③ 今後、コンサルタントの支援を受けながら、



具体的な販売先の絞り込み、情報提供の内容、顧客へのアプローチの仕方など、検討を進めることとなった。

■コーディネーター所感

- ・販売環境が低迷する中で、商品開発、販路拡大に関する相談案件であった。
- ・支援のポイントは、専門家派遣の前に、自社の経営状況・環境を整理し、事前に提示したことである。
- ・経営状況を確認しながら、伴走型支援を継続する。

福岡県農業経営相談所

(サテライト相談窓口:京築)

事業所名	従業員規模	所在地	支援テーマ	支援回数
京築	役員:3名 常時雇用:3名	福岡県築上町	作業改善の取組	専門家派遣回数:2回

相談内容・現状課題

■相談内容

露地野菜を中心とした経営を行っており、規模拡大に伴い雇用が増えてきている。

作業人数の増加に伴い、今後出荷調製の作業場スペース確保や作業の効率化が課題になるため、作業環境の改善による経営の効率化に向けて、助言を頂きたい。

■現状課題等

・作業場に肥料などの資材、出荷調製の機械などが置いてあり、作業スペースが少ない。

・作業手順書などがなく、従業員が効率的に働ける仕組みができていない。

支援体制・改善提案 (問題解決方法)

■支援内容

作業環境の改善による経営の効率化を目的に、専門家、普及指導センターによる支援チームを編成し、以下の支援を実施した。

レタスの作業改善について、専門家から助言を頂いた。

【1回目の専門家派遣による助言】

- ①改善目的を明確にする
- ②改善活動の前提条件、5Sの考え方について
- ③改善方法について、改善の手順や考え方、作業の選択、作業分解シートの使い方など

【2回目の専門家派遣による助言】

- ①作業場改善の点検方法について
- ②作業分解シートの使い方と点検方法について

普及センターの伴走支援として、専門家派遣後作業場の図面作成、作業分解シートの作成、作業分解シートを用いた検討・点検の支援を行った。

改善案として、5Sの取組や作業分解シートに基づいた作業改善の提案を行った。

支援の成果・その後の状況

■支援の成果・その後の状況

- ・人員が増えることを想定した改善目標とした。
- ・5Sの取り組みに基き、低コストで資材棚を設置、従業員増員後の作業スペースを確保した。今後は更に、GAPの取り組みについて支援を行う。



改善前



改善後

- ・改善活動の手順に基き、レタスの収穫作業について、作業分解シートの作成・検討・点検を行い4人体制、2人体制組み作業体系を見える化した。今後は他の品目についても同様の手法で作業の点検を行う。

■コーディネーター所感

- ・調製作業を中心に作業環境改善に関する相談案件であった。
- ・専門家による5Sに関する助言により、優先順位付けによる改善に着手、作業体系の見える化が行われた。
- ・作業分解シートに基づく点検など、経営状況を確認しながら、伴走型支援を継続する。