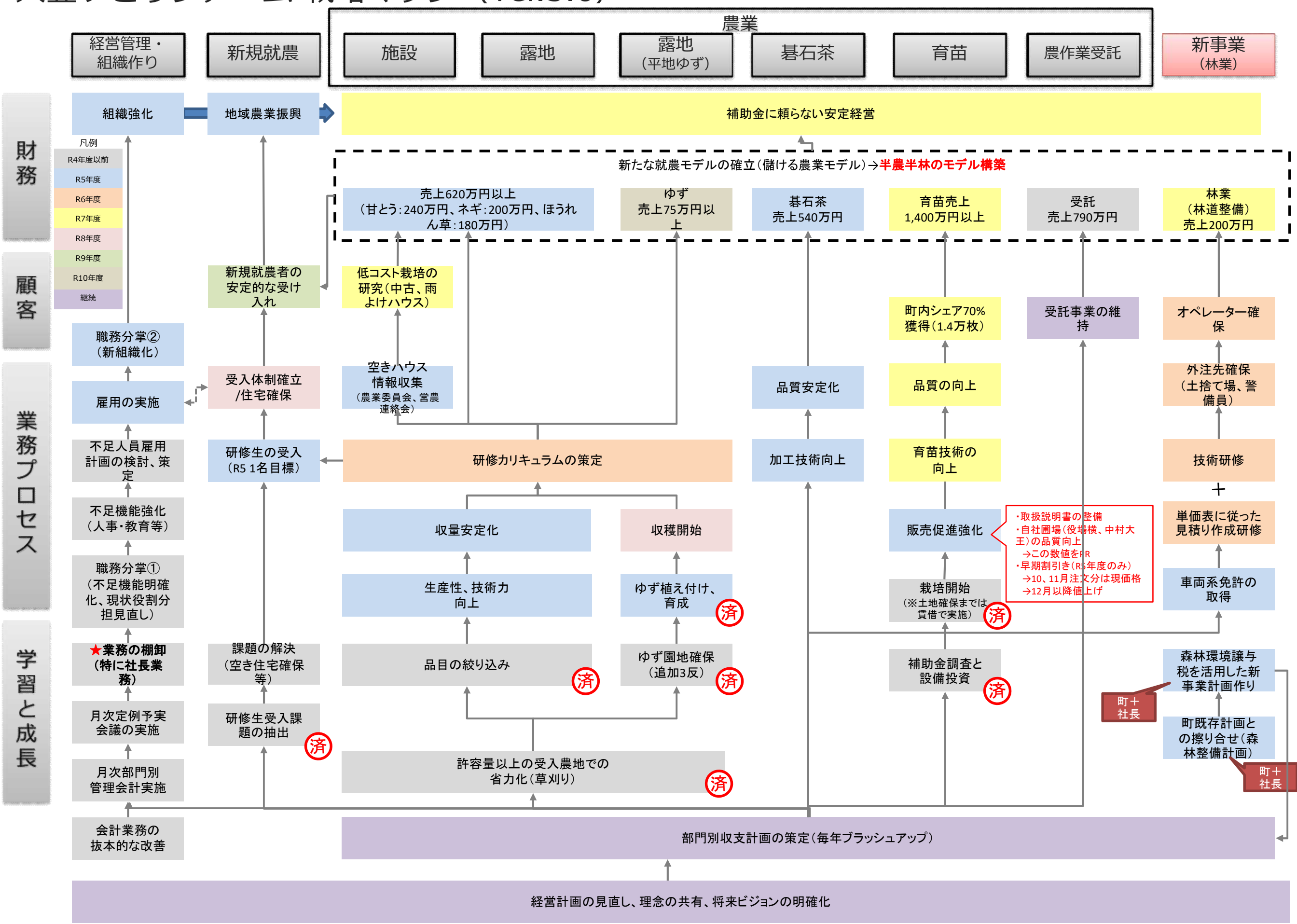


# 大豊ゆとりファーム 戦略マップ (Ver.5.0)



## 農業

経営管理・組織作り | 新規就農 | 施設 | 露地 | 露地(平地ゆず) | 碁石茶 | 育苗 | 農作業受託 | 新事業(林業)

組織強化 | 地域農業振興 | 補助金に頼らない安定経営

新たな就農モデルの確立(儲ける農業モデル) -> 半農半林のモデル構築

売上620万円以上 (甘とう: 240万円, ネギ: 200万円, ほうれん草: 180万円) | ゆず 売上75万円以上 | 碁石茶 売上540万円 | 育苗売上 1,400万円以上 | 受託 売上790万円 | 林業 (林道整備) 売上200万円

低コスト栽培の研究(中古、雨よけハウス) | 空きハウス情報収集(農業委員会、営農連絡会) | 品質安定化 | 町内シェア70%獲得(1.4万枚) | 受託事業の維持 | オペレーター確保

職務分掌②(新組織化) | 雇用の実施 | 受入体制確立/住宅確保 | 品質の向上 | 技術研修

不足人員雇用計画の検討、策定 | 不足機能強化(人事・教育等) | 研修生の受入(R5 1名目標) | 研修カリキュラムの策定 | 加工技術向上 | 育苗技術の向上 | 単価表に従った見積り作成研修

職務分掌①(不足機能明確化、現状役割分担見直し) | 課題の解決(空き住宅確保等) | 収量安定化 | 収穫開始 | 販売促進強化 | 栽培開始(※土地確保までは賃借で実施)

★業務の棚卸(特に社長業務) | 研修生受入課題の抽出 | 品目の絞り込み | ゆず園地確保(追加3反) | 補助金調査と設備投資 | 森林環境譲与税を活用した新事業計画作り

月次定例予実会議の実施 | 月次部門別管理会計実施 | 許容量以上の受入農地での省力化(草刈り) | 町+社長 | 町既存計画との擦り合せ(森林整備計画) | 町+社長

会計業務の抜本的な改善 | 部門別収支計画の策定(毎年ブラッシュアップ) | 経営計画の見直し、理念の共有、将来ビジョンの明確化

取扱説明書の整備  
 自社圃場(役場横、中村大王)の品質向上  
 →この数値をPR  
 ・早期割引( R5年度のみ)  
 →10、11月注文分は現価格  
 →12月以降値上げ

凡例  
 R4年度以前  
 R5年度  
 R6年度  
 R7年度  
 R8年度  
 R9年度  
 R10年度  
 継続

財務

顧客

業務プロセス

学習と成長