

第3章 経営及び経営分析の基礎（事例）

3-1 事例を用いた経営・経営分析

先進事例を見に行こう。本章では先進事例を見に行き経営分析を行うための資料作成と経営分析を集団で行うための手法についてまとめる。先進事例はたくさん見た方がよいが単純にマネしないことが肝要である。学ぶべきは経営判断の方法、起業の精神などであり、年商の推移、従業員数、加工所設備、売り場面積などの指標は押さえない。



JA 直売所さいさいきて屋西坂文秀店長の説明を聞く（愛媛県今治市）

愛媛県今治市にある日本最大級の面積を誇る直売所である。立地の良さもあり平日は 600 人前後、土・日曜日には 1,800 人前後が県内外から訪れている。直売所の売り場面積 562 坪は全国一であり、売上高（平成 25 年度）は 25 億円に迫り売上高は全国 4 位を誇っている

(1) インタビューによる先進事例調査

視察カルテを作り、各事業所の比較検討ができるようにする。ノートにメモを書き口述筆記により情報を取り集め、最終的に文章化することも重要な作業である。



企業組合宇佐もん工房設立前の視察調査（高知県土佐清水市）

(2) 経営分析の指標

① 属性

法人名、住所、電話番号、URL、設立年月日、出資金、組合員数等をまとめる。

② 概要

生産組合、農業法人、企業組合、NPO等の概要を取りまとめる。

③ 経緯

事業の取組みの動機、設立経緯、法人の歴史、企業理念等をまとめる。

④ 事業内容（成果）

事業内容や成果に関して順序良く取りまとめる。

⑤ 今後の方向性（計画）

今後の方向性についてまとめる。

(3) 文章化し先進事例を発表、そしてディスカッション



土佐経営塾（慶應義塾大学ビジネススクール）におけるケースメソッドを活用したディスカッション。若手農水産加工業経営者及び定住を目指す地域おこし協力隊を対象。

ケースメソッドはレベル2で実施

ケースメソッドとは、80余年前にハーバード大学ビジネススクールが中心となって開発し、改良してきた実践的な経営教育の方法である。ケースメソッド授業は、実際の経営状況をまとめたケースを素材に、ディスカッションを通して経営に関する判断方法を磨く授業である。視察調査、先進事例を用いた経営・経営分析のために視察カルテやノート筆記を積み上げ、視察参加者による発表とディスカッションによる授業展開を行う。

(4) 経営分析事例

中小企業組合ガイドブック（全国中小企業団体中央会）に企業組合宇佐もん工房の取り組みが取り上げられているためその筆記方法を把握し、実際に先進事例に関して視察カルテに記述し、ディスカッション資料を作ろう。

属性

法人名	企業組合宇佐もん工房
住所	〒781-1161 高知県土佐市宇佐町宇佐 3161-29
電話番号	088-856-1146
URL	http://urume.jp
設立年月日	平成 22 年 10 月 5 日
出資金	6,400,000 円
組合員数	28 名

概要

概要	ふるさとの活性化を願う土佐市の漁師町・宇佐の若手経営者が集い、それまで地元ではあまり見向きもされてこなかった“うるめいわし”の生食、さらに加工商品としての美味しさに着目。鮮魚はもちろん、漬け井、オイルサーディンなど多様な商品を開発・提供し、地元こだわったブランド力で町の活性化に取り組んでいる。
----	---

経緯

事業の取組みの動機	高知・土佐湾の最奥に位置する宇佐は古くから漁師町として栄えて来た。地元を代表する特産品である“うるめいわし”は広く知られているが、専ら干物・丸干しとして食すのが主であり、漁師を除けば地元民でさえ、それ以外の方法で食べることはほとんど無いのが実状であった。そんな中、鰯の生食としての美味しさに注目した地元の若手経営者有志が“うるめいわし”のブランド商品化を中核として、漁協・商工会・飲食店等と積極的に連携を図り町全体を巻き込む形で「漁師の町・宇佐」を活性化させる取組みをスタートさせた。
-----------	--

事業内容（成果）

主な事業の内容とその成果	原料に関する成果 “うるめいわし”のブランド化の要は何よりも鮮度であり、もともと鰯は魚編に「弱」と書く通りに魚体が非常に傷みやすく、加えて“うるめ”に
--------------	---

	<p>関しては通常の実鰯に比しても鮮度が落ちやすい特徴を持っている。そこで組合では一般的な網漁ではなく、一尾一尾釣り上げる「宇佐の一本釣り」に加えて、魚体に手を一切触れずに針を外しすぐに氷水でしめる漁を採用し、この方法で徹底した品質管理ができる漁師にのみ漁を依頼している。それによって、他には無い“うるめいわし”ブランドの「いのち」とも言える抜群の鮮度を保つことが出来るようになった。</p> <p>加工品に関する成果</p> <p>また、もうひとつの柱である加工商品に関しても、漁港に面したすぐ傍に組合の加工場を設置。朝水揚げされた鰯をすべてその日のうちに加工し、県内外の消費者に向けて出荷出来る体制を整えている。加工商品には漬け丼、炙りたたき等があるが、主力はサーディンシリーズ。エクストラバージンオイルを使用したベーシックな「オイル」、塩麴を加えたヘルシーな「サラダ」、県産完熟トマトの甘みを活かした「トマト」の3種類を揃え、昔ながらの丸干し等で“うるめ”に慣れ親しんだ世代は元より、若い世代にもPRしその売上げが伸びている。</p> <p>販路に関する成果</p> <p>商品の販路としては、近年はインターネットの通販サイトや組合HPの積極的な活用、そして組合アンテナショップ「宇佐もんや」の運営にも力を入れており、組合商品が農林水産省食品産業局長賞を受賞するなど、着実に認知度を上げている。</p>
--	--

今後の方向性（計画）

<p>今後の展開</p>	<p>今後はさらなる販路の拡大、特に県外への事業展開に尽力し、地の商談会等にも積極的に参加して、“うるめいわし”、そして“宇佐”の魅力を全国的にPRしていく。そのためにも「ブランド」化への高い意識と、その「物語」を共有できる漁師の確保が不可欠であり、若年世代のインターンシップ受け入れ、また定年後を見据えた老・壮年世代にも漁業の魅力を訴えて、後継者不足に悩む宇佐の漁師人口増も同時に図っていく計画である。</p>
--------------	--

資料；中小企業組合ガイドブック（全国中小企業団体中央会）

視察カルテ

法人名	
住所	
電話番号	
URL	
設立年月日	
出資金	
組合員数 (社員数)	
概要	
事業の取組 みの動機	
主な事業の 内容とその 成果	
今後の展開	