

運営改善点を見つけるための農産物直売所運営の評価表

宮城県農業・園芸総合研究所

1 取り上げた理由

農産物直売所（以下、直売所）は、近年、消費者の低価格志向、直売所の競合等で年間販売額が減少する傾向にある。そこで、各直売所が今後の運営改善点を見つける際の一助となる評価表を作成したので、普及情報とする。

2 普及情報

- 1) 作成した「運営改善点を見つけるための農産物直売所運営の評価表（以下、評価表）」の項目は、取り扱う商品について12項目（うち6項目は必須項目）、消費者について6項目、生産者について9項目、従業員について6項目、その他6項目の計39項目である（表1、表2）。
- 2) 評価表を用いて、経営者の考えと年間販売額及び客数等の業績に関する数字の変化を5段階で数値化し、双方の数値を見比べることで、運営改善点を探ることができる。
- 3) 使用方法については以下のとおりである。
 - a 「事業内容に関する自己評価」欄の各項目の実行状況について、実行できているか、経営者が5段階（実行していない場合を1、どちらかといえば実行していないを2、どちらともいえないを3、どちらかといえば実行しているを4、実行している場合を5）で評価をする。
 - b 「事業内容に関する自己評価」欄の各項目について、「実行したい」または「実行する予定はない」の当てはまるほうに丸をつけ、特に重要だと思う事業内容の項目は「特に重要」欄に丸を付ける。
 - c 「事業内容に関する自己評価」欄各項目の「業績に関するデータの評価」欄にある業績に関する数値を三か年分記入し、前年度と比較した数値の変化状況を矢印で示す。増えている場合は上向き矢印（↑）、減っている場合は下向き矢印（↓）、変わらない場合は右向き矢印（→）を記入する。次に、その矢印の組み合わせを5段階（「↓↓」は1、「→↓」及び「↓→」は2、「↑↓」及び「↓↑」、「→→」は3、「↑→」及び「→↑」は4、「↑↑」は5）で評価し、数値の変化状況を点数化する。
 - d 最後に、事業内容に関する自己評価の点数と業績に関するデータの評価の点数を同一のグラフに記入すると、2種類のレーダーチャートグラフが表示される（表3）。

3 利活用の留意点

- 1) 評価表1の「取り扱う商品について」を記入する際に、直売所の年間販売額や品目毎の販売額が必要となるため、POSがある場合はPOSデータの事前集計が必要となる。
- 2) 表計算ソフト（Excel）を用いて作成したファイルは約76KBで、農業・園芸総合研究所情報経営部より入手可能である。

（問い合わせ先：宮城県農業・園芸総合研究所情報経営部 電話022-383-8119）

4 背景となった主要な試験研究

1) 研究課題名及び研究期間

震災復興に向けた農産物直売経営の経営効率評価および消費行動に依拠した今後の展開方向
(平成25年～27年度)

2) 参考データ

表1 評価表1 取り扱う商品について

運営改善点を見つけるための農産物直売所運営の評価表

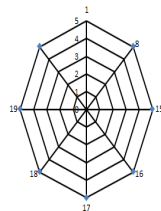
この評価表は、みなさんの今後の経営がよりよい方向に向かうことをお手伝いするためのものです。まずは、貴直売所の現状を確認しましょう。

直売所名		立地	都市部・平地・中山間
代表者名			幹線道路に面している / いない
運営形態		設立年数	(年)
駐車場台数	(台)	従業員数	(名)
来客者の居住地		組合員数	(名)
売り場面積	(㎡)	組合員の 最多年齢	30代・40代・50代・60代・70代
併設施設	レストラン・食堂・その他()	POSの導入	あり・なし

前年度と比較した数値の変化状況を矢印で示します。
 増えている場合は上向き矢印(↑)、
 減っている場合は下向き矢印(↓)、
 変わらない場合は右向き矢印(→)
 を記入してください。

番号	事業内容に関する自己評価		当てはまるものに○			業績に関するデータの評価						
	項目	1:実行していない 2:どちらかといえば実行していない 3:どちらともいえない 4:どちらかといえば実行している 5:実行している	実行したい	実行する 予定はない	特に重要	項目	H22	H24	H26	H22から H24へ の変化	H24から H26へ の変化	1: ↓ ↓ (減少している) 2: → ↓ ↓ (減少傾向) 3: ↓ ↓ ↓ ↓ (減少) (上がり下がり、又は変化無し) 4: ↑ ↑, → ↑ (増加傾向) 5: ↑ ↑ ↑ (増加している)
※	毎日運動する	1・2・3・4・⑤	○		○	年間ランニング時間(時間)	100	50	200	↓	↑	1・2・③・4・5
1 取り扱う商品について	①	年間販売額を伸ばす	1・2・3・4・5			年間販売額(千円)						1・2・3・4・5
	②	野菜の販売額を伸ばす	1・2・3・4・5			野菜販売額(千円)						1・2・3・4・5
	③	花きの販売額を伸ばす	1・2・3・4・5			花き販売額(千円)						1・2・3・4・5
	④	果物の販売額を伸ばす	1・2・3・4・5			果物販売額(千円)						1・2・3・4・5
	⑤	山菜キノコ販売額を伸ばす	1・2・3・4・5			山菜キノコ販売額(千円)						1・2・3・4・5
	⑥	加工品の販売額を伸ばす	1・2・3・4・5			加工品販売額(千円)						1・2・3・4・5
	⑦	上記以外の販売額を伸ばす	1・2・3・4・5			上記以外の販売額(千円)						1・2・3・4・5
	⑧	いくつかの品目の販売額を伸ばす	1・2・3・4・5			販売額上位3品目の割合(%)						1・2・3・4・5
	⑨	ここでしか手に入らない商品を開発する	1・2・3・4・5			年間開発商品数						1・2・3・4・5
	⑩	主力となる「看板商品」をつくる	1・2・3・4・5			「看板商品」の年間販売額(千円)						1・2・3・4・5
	⑪	商品の安全性に関する情報を公開する	1・2・3・4・5			商品の安全性表示の取組数						1・2・3・4・5
	⑫	放射能検査の結果を公開する	1・2・3・4・5			放射能検査結果表示回数(回/年)						1・2・3・4・5

「事業内容に関する自己評価」の点数と「業績に関するデータの評価」の点数を同一のグラフに記入しましょう



【取り扱う商品について】では、番号に○のついている質問項目の点数をグラフに記入しましょう。

表2 評価表2 消費者、生産者、従業員、その他について

運営改善点を見つけるための農産物直売所運営の評価表

番号	事業内容に関する自己評価		当てはまるものに○			業績に関するデータの評価							5段階の評価	
	項目	1: 実行していない 2: どちらかといえば実行していない 3: どちらともいえない 4: どちらかといえば実行している 5: 実行している	実行したい	実行する予定はない	特に重要	項目	H22	H24	H26	H22からH24への変化	H24からH26への変化	コメント欄		1: ↓ ↓ ↓ (減少している) 2: ↓ ↓ ↓ (減少傾向) 3: ↓ ↓ ↓ ↓ ↓ (減少傾向) 4: ↓ ↓ ↓ ↓ ↓ (減少傾向) 5: ↓ ↓ ↓ ↓ ↓ (減少傾向)
2 消費者について	1 来客数を増やす	1-2-3-4-5				年間来客数(万人)							1-2-3-4-5	
	2 客単価を上げる	1-2-3-4-5				客単価(円)							1-2-3-4-5	
	3 情報を発信する	1-2-3-4-5				情報発信の取組数							1-2-3-4-5	
	4 情報を収集する	1-2-3-4-5				情報収集の取組数							1-2-3-4-5	
	5 観光客を増やす	1-2-3-4-5				観光客割合(%)							1-2-3-4-5	
	6 常連客を増やす	1-2-3-4-5				常連客割合(%)							1-2-3-4-5	
3 生産者について	1 生産者を増やす	1-2-3-4-5				生産者数(人)							1-2-3-4-5	
	2 消費者と生産者がふれあう機会をつくる	1-2-3-4-5				生産者と消費者がふれあう取組数							1-2-3-4-5	
	3 生産者に栽培履歴の提出を義務づける	1-2-3-4-5												
	4 生産者の出荷予定を把握する	1-2-3-4-5				栽培履歴提出率(%)							1-2-3-4-5	
	5 商品販売を計画的に行う	1-2-3-4-5												
	6 出荷品目の選定は生産者の判断に任せ	1-2-3-4-5												
	7 消費者から指名される優良生産者を増やす	1-2-3-4-5				消費者から指名される優良生産者(人)							1-2-3-4-5	
	8 生産者を直売所運営に関与させる	1-2-3-4-5				生産者が運営に関わる取組数							1-2-3-4-5	
	9 生産者が出荷したくなる店づくりを行う	1-2-3-4-5				生産者が出荷したくなるような店づくりのための取組数							1-2-3-4-5	
4 従業員について	1 従業員を増やす	1-2-3-4-5				従業員数(人)							1-2-3-4-5	
	2 賃金を増やす	1-2-3-4-5				年間用労費(千円)							1-2-3-4-5	
	3 従業員の研修機会をつくる	1-2-3-4-5				従業員の研修回数(回/年)							1-2-3-4-5	
	4 経営者の「右腕」となる人材を育成する	1-2-3-4-5				経営者の「右腕」となっている人材数(人)							1-2-3-4-5	
	5 店を任せられる人材を育成する	1-2-3-4-5				店舗運営を任せられる従業員数(人)							1-2-3-4-5	
	6 主体性を尊重して従業員を育成する	1-2-3-4-5				主体的に行動できる従業員数(人)							1-2-3-4-5	
5 その他	1 出張販売を増やす	1-2-3-4-5				出張販売日数(日)							1-2-3-4-5	
	2 店舗での売上を伸ばす	1-2-3-4-5				販売額全体に占める店舗での販売額の割合(%)							1-2-3-4-5	
	3 店舗以外での売上を伸ばす	1-2-3-4-5				販売額全体に占める店舗以外での販売額の割合(%)							1-2-3-4-5	
	4 店舗でのイベント開催を行う	1-2-3-4-5				イベント開催回数【店舗】(回/年)							1-2-3-4-5	
	5 新たな販売方法を検討している	1-2-3-4-5				検討している販売方法数							1-2-3-4-5	
	6 店内のレイアウトを常にきれいしている	1-2-3-4-5				1日の清掃回数(回)							1-2-3-4-5	

表3 評価表の書き方

運営改善点を見つけるための農産物直売所運営の評価表

「事業内容に関する自己評価」欄の各項目の実行状況について、実行できているか、5段階で評価をします。

【5段階評価】
1: 実行していない
2: どちらかといえば実行していない
3: どちらともいえない
4: どちらかといえば実行している
5: 実行している

「事業内容に関する自己評価」欄の各項目について、
「実行したい」または「実行する予定はない」の当てはまるほうに丸をつけます。

特に重要だと思う事業内容の項目は「特に重要」欄に丸を付けましょう。

番号	事業内容に関する自己評価		当てはまるものに○			業績に関するデータの評価							5段階の評価	
	項目	1: 実行していない 2: どちらかといえば実行していない 3: どちらともいえない 4: どちらかといえば実行している 5: 実行している	実行したい	実行する予定はない	特に重要	項目	H22	H24	H26	H22からH24への変化	H24からH26への変化	コメント欄		1: ↓ ↓ ↓ (減少している) 2: ↓ ↓ ↓ (減少傾向) 3: ↓ ↓ ↓ ↓ ↓ (減少傾向) 4: ↓ ↓ ↓ ↓ ↓ (減少傾向) 5: ↓ ↓ ↓ ↓ ↓ (減少傾向)
例	毎日運動する	1-2-3-4-5	○		○	年間ランニング時間(時間)	100	50	200	↓	↑		1-2-3-4-5	

「事業内容に関する自己評価」欄各項目の「業績に関するデータの評価」欄にある業績に関する数値を三か年分記入しましょう。

前年度と比較した数値の変化状況を矢印で示します。
増えている場合は上向き矢印(↑)、減っている場合は下向き矢印(↓)、変わらない場合は右向き矢印(→)を記入してください。

次に、その矢印の組み合わせを5段階で評価し、数値の変化状況を点数化しましょう。
【5段階】
1: ↓ ↓ ↓ (減少している)
2: ↓ ↓ ↓ ↓ ↓ (減少傾向)
3: ↓ ↓ ↓ ↓ ↓ (減少傾向)
4: ↓ ↓ ↓ ↓ ↓ (減少傾向)
5: ↑ ↑ ↑ (増加している)

最後に、事業内容に関する自己評価の点数と業績に関するデータの評価の点数を同一のグラフに記入すると、2種類のレーダーチャートグラフが表示されます。

3) 発表論文等

- a 関連する普及に移す技術 なし
- b その他 なし

4) 共同研究機関 なし

