

農業経営体の経営発展を支援する「経営評価システム」について

1 経営評価システムの目的

- ・ 経営体の経営状況を、財務面や非財務面から可視化し、課題を明確化するためのツールです。
- ・ このツールを活用し、経営体と広島県等の支援機関が、経営体の現状・課題を理解し、経営発展に向けた取り組みを促すきっかけとしたいと考えています。

2 経営評価システムの内容

- ・ 対象経営体の生産能力、販売能力、経営管理能力等をベンチマーク(基準値)と比較分析をすることにより、経営課題の優先順位を可視化します。
- ・ 可視化した情報は、県でデータベース化し、経年での分析や、類似の経営体との比較分析を可能とします。

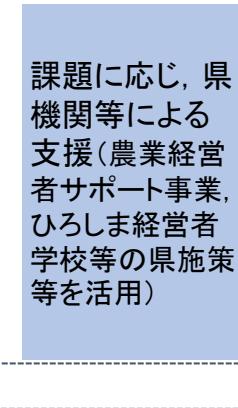
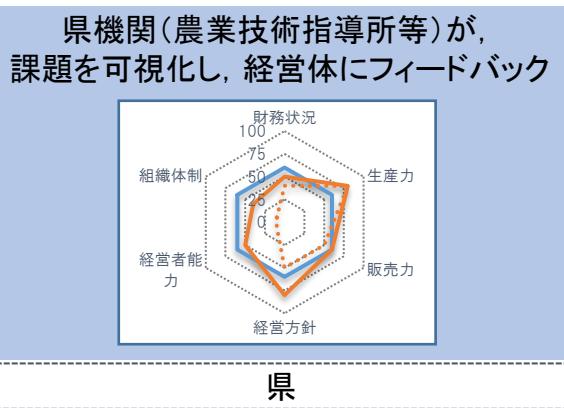
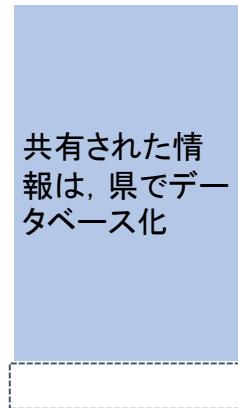


明確になった課題を解決し、経営発展するため、各種県施策等を活用し、支援を行います。

3 活用対象者

経営発展を目指す経営体

4 活用の流れ(イメージ)



1 経営体情報

基本情報

- 主な栽培品目、面積、単収
- 販売額、主な販売先、単価
- 農業従事者数（経営者、従業員）、労働時間など

財務面の評価

決算書情報

- 損益計算書（P/L）
- 貸借対照表（B/S）

以下の4区分で評価

- 収益性
- 安全性
- 生産性
- 成長性

非財務面の評価

事業性評価チェックリスト (110項目)

以下の3区分で評価

- 生産力
- 販売力
- 経営管理力

評価データのイメージ（財務評価）

表・グラフで、経営体の経年分析や、ベンチマーク（金融公庫データ等）との比較分析を実施。データが集まってきたら、県内の平均値や篤農家との比較も可能となります。

財務評価表

評価基準参照：対象行で(ダブルクリック) or [評価基準参照]ボタン

[評価基準参照]

[日本政策金融公庫比較] 【2021年】 生産者：990900

[] : 5段階評価

項目		単位	2019年	2020年	2021年	広島県農業経営指標	日本政策金融公庫	分析項目の読み方						
収益性	経営者の収入	円	3,500,000	－	4,900,000	－	7,000,000	－	5,500,000	－	4,640,000	－	【法人】役員報酬 【個人】青色申告特別控除前の所得金額	
	利益剰余金	円	4,500,000	－	11,500,000	－	29,000,000	－					法人の利益を積み立てたお金で法人内部に蓄積されているもの	
	売上高利益率	%	30.85	[5]	33.44	[5]	45.51	[5]	44.15	[5]	29.51	[4]	本業でどれだけ儲かっているか（販管費を除く）	
	売上高営業利益率	%	-1.87	[1]	5.80	[3]	17.80	[4]	14.91	[4]	-0.25	[1]	本業でどれだけ儲かっているか	
	売上高経常利益率	%	0.27	[2]	9.40	[3]	20.94	[5]	14.91	[4]	2.82	[2]	通常の経営活動全体でどれだけ儲かっているか	
	売上高純利益率	%	0.20	[2]	4.19	[2]	9.05	[3]	14.91	[4]	2.18	[2]	経営体全体で当期どれだけ儲かっているか	
	キャッシュフロー	EBITDA（経常利益ベース）	円	3,920,390	－	19,269,334	－	41,117,124	－	19,044,416	－	10,238,000	－	通常の経営活動全体でどれだけキャッシュを生んでいるか
	主要コスト比率	売上高原価率	%	69.15	[5]	66.56	[5]	54.49	[5]	55.85	[5]	70.49	[4]	本業でどれだけ儲かっているか（製造に関してどれだけの費用が発生しているか）
		売上高販管費率	%	32.72	[1]	27.64	[1]	27.71	[1]	29.23	[1]	29.75	[1]	本業でどれだけ儲かっているか（販売管理業務に関してどれだけの費用が発生しているか）
		売上高人件費率	%	50.89	[1]	47.50	[2]	42.85	[2]	9.49	[5]	11.88	[5]	本業でどれだけ儲かっているか（労務に関してどれだけの費用が発生しているか）
		売上高材料費率	%	9.10	[5]	12.69	[4]	5.07	[5]	12.31	[4]	11.67	[4]	本業でどれだけ儲かっているか（材料調達に関してどれだけの費用が発生しているか）
安全性	資本利益率	ROE（自己資本利益率）	%	0.46	[1]	9.73	[4]	17.91	[5]			6.27	[3]	自己資本をより効率的に運用できているか
		ROA（総資産利益率）	%	0.16	[1]	3.29	[3]	6.40	[5]					
	短期安全性	売上高現預金比率	%	0.79	[1]	17.01	[3]	24.78	[4]					
		流動比率	%	7.55	[1]	368.12	[5]	226.37	[5]					
	長期安全性	固定比率	%	275.08	[1]	248.83	[1]	222.80	[1]					
	財務体質	有利子負債比率	%	141.96	[1]	183.22	[1]	154.70	[1]					
		自己資本比率	%	35.92	[4]	33.78	[3]	35.72	[4]					
		負債比率	%	66.69	－	66.22	－	64.28	－					
		債務償還年数	年	29.79	[1]	13.65	[3]	6.6429	[4]					
生産性	－	経営者の労働時間当たりの収入	円	900	[1]	1,500	[2]	2,200	[3]					
	付加価値	付加価値額	円	86,366,978	－	100,432,637	－	116,716,859	－					
	土地生産性	面積(10a)あたりの売上高	円	1,738,818	－	1,969,542	－	2,008,660	－					
	労働生産性	労働生産性	円	2,768,172	[1]	3,218,995	[2]	3,740,925	[2]					
		労働生産性（簡易版）	円	-88,590	[1]	311,001	[2]	974,237	[2]					
		1人あたり売上高	円	4,737,164	[1]	5,365,740	[2]	5,472,311	[2]					
		人時生産性	円	1,384	[2]	1,609	[3]	3,200	[5]					
		人時生産性（簡易版）	円	1,500	[2]	1,850	[3]	1,900	[3]					
	－	労働装備率	円	5,328,906	[1]	5,368,268	[1]	5,722,409	[1]					
成長性	成長率	增收率（売上高伸び率）	%			13.27	[3]	1.99	[2]					
		増益率（経常利益伸び率）	%			3902.09	[5]	127.29	[5]					



事業性評価チェックリスト 一部抜粋

カテゴリ	チェック項目
成長意欲	常時雇用者を受け入れ、生産体制が整備された経営を目指している(/実現している)。
	農場長に生産管理を任せながら、生産ユニットで規模拡大する経営を目指している(/実現している)。
	生産・営業・経営管理等の分業体制が整備され、生産ユニットを拡大しながら効率的に発展する経営(企業型経営)を目指している(/実現している)。
経営理念・ビジョン	会社の理念・ビジョンは明確になっている。(将来のやりたい農業がイメージできており、他者に伝えられる)
	会社の外部・内部環境の変化に応じて、理念やビジョンの定期的な見直しや従業員に伝える機会を設けている。 ※見直しの結果、「変更なし」という判断を行っている場合を含む。
	農場長などのマネージャーが理念やビジョンの見直しに参加している。
経営計画	長期的(20年程度)な生活設計(ライフプラン)を作成している。
	中期的(5年程度)な経営計画を作成している。
	毎年、短期の経営計画(1年程度)を作成している。
	全社・部門ごとの目標を設定している。
	部門の目標設定に、その部門の農場長などのマネージャーが参加している。
経営管理	経営計画(中期、短期)について、年に1回は振り返りを行っている。
	全社目標・部門目標は目標ごとに進捗を管理・確認する責任者が決まっている。
	部門ごとに中間目標(マイルストン)を設定し、毎月その進捗管理を行っている。
設備投資/資金繰り	資金繰り計画を作成している。
	資金繰り計画に基づき、予実管理を行っている。
	資金繰りや中長期の投資計画を管理する担当者を決めている。
部門別のP/L管理	部門別の売上高と売上原価を把握している。
	決算時に部門別のP/L(実績)を作成している。
	社内の担当者が、部門別のP/L予算計画(部門目標の設定を含む)を作成している。
情報発信	情報発信に関する取組み(ホームページ作成・SNS運用等)を行っている。
	年間の広報計画を作成し、広報の担当者(自身含む)を決めている。
災害/事故対応	災害/事故対応に関する取組み(訓練等)が行われている
	災害や事故対応のマニュアル/ガイドラインを作成し、定期的に見直しを行っている。

※

就農間もない者にも達成してほしい項目

評価コメントのイメージ

1 財務面

収益性	・売上に対しての営業利益率は高く、コスト面においても人件費率が低く抑えられており、 収益性は高い状態です。
安全性	・有利子借入がほとんどないなど 安全性は高い状態 です。 ・ただし、 積極的な投資ができていないとも言え 、経営発展に向けた計画的な投資を検討してはいかがでしょうか。
生産性	・〇〇としては、面積当たりの売上や従事者当りの売上なども高く、 生産性が高い経営 が行われていると言えます。
成長性	・売上規模はここ数年変わっておらず、安定はしていますが、 成長性は低い状態 です。

2 非財務面

生産力	・年間単収は●t/10aと、県基準●t/10aを●t程度上回っており、 単収は非常に高いです。 ・一定の基準をもとにかん水、施肥管理等を行っていますが、その基準について具体的に言葉にできるまでには至っていないため、従業員に具体的な指示ができるよう、栽培方法、判断基準を言葉(できれば文書)にすることが重要であるため、 標準作業書を作成 してはいかがでしょうか。
販売力	・年間平均単価は●円と、広島市中央卸売市場の平均単価●円に比べわずかに下回っています。 ・今後収益性を高めていくためには、単価の向上が求められるため、どういう商品(パッケージや量目なども含む)で、どのくらいの価格設定で、どういう流通で誰に、どのような販売促進方法で、売っていくのか、 販売戦略を作成 し整理してはいかがでしょうか。 ・また、既存の取引先とのコミュニケーションを強化するとともに、市場から具体的にどこに販売されているのか把握し、その 販売先とのコミュニケーションの強化 も重要と思われます。
経営管理力	・短期(1年)から中期(5年)の経営計画を作成し、PDCAが実施できています。 ・将来的には、農場長に任せながら、規模拡大する経営を目指しているため、どのタイミングでそのような経営になっていくのか、そのためには何を実現しなくてはいけないのかまで具体的に計画に落としてはいかがでしょうか？

3 総括

・高い単収が実現されているなど生産面での課題は少ないです。
・今後、さらに経営発展していくためには、 単価の向上や栽培規模の拡大が必要となるため、販売戦略の作成、経営計画の具現化 に取り組んではいかがでしょうか？

4 活用できる県等の支援策

区分	課題	活用できる県等の支援策
生産	標準作業書の作成など作業内容の言語化	・農業経営者サポート事業による生産工程管理の専門家の派遣 ・G A P 研修（基礎及び実践研修）の受講
販売	販売戦略の作成	・広島県産応援登録制度への登録 ・農業経営者サポート事業による販売部門の専門家の派遣
経営管理	さらなる発展に向けた経営計画の作成	・ ひろしま農業経営者学校（先進地視察コース又は課題解決コース） の受講 ・農業経営者サポート事業による中小企業診断士等の派遣