

## コンサルティング質問シート

株式会社いた倉 板倉大和

売上 前期:1億2千万円 今期予定:1億5千万円

事業 農業、給食、介護、緑化

人ひとマーク  
0.1% 高まる

解決したい重要課題

◎販売代行業者との提携

集荷、個別発送などに対応してくれる業者をどう見つけたら良いか。

必要以上に使っている  
Farmacy

○全国のオーガニック農家との提携

ホジックZ

### 現在の活動

医療野菜(仮称)のブランディングを企画。以下概要。

Amazon Pickup  
Uber

### 概要

妊婦や小さな子供もしくは疾病や体調など用途にあわせてドクターが推薦する野菜を中心に摂取していただける。個別の野菜お届け便での販売。

オーガニック野菜はなんとなく体に良いというイメージからの脱却、医療のお墨付きを得る。

・安全であること

→残留農薬、重金属、硝酸体窒素および ORP(還元力)に対しての基準を設ける。

・栄養価が高いこと

→栄養分析で数値の基準を設ける。

現在の野菜は100年前の野菜に比べ栄養価が30%ほどになっていると言われている。

食べて意味のある野菜を提供する。

・食味に優れていること

→検査機関で分析し、基準を設ける

食育の観点からも野菜の美味しさを知ってもらうことは重要。何より美味しくないと思いたくない。

## 進行の流れ

- ・まずは対象を絞る

→妊婦野菜、「妊婦食事」での検索数、関連ワードの検索数ともに非常に多い。産婦人科、小児科などとのつながりがあり、JV 可能。

- ・妊婦に必要な栄養素や必要摂取量等をドクターからアドバイスを受ける。

→それに基づき野菜をピックアップ、パッケージングを組み立てる。

- ・安全性、栄養価についてドクターと規格を作成。医療野菜の基準となる数値を設定する。

→依頼機関も選定する。検査方法や検査頻度など可能限り透明性を持たせる。

- ・販売代行業者の開拓

→生鮮野菜を集荷し、個別にパッケージング、配送を行える業者が必要

27m

- ・生産者の確保

→多品目と十分な野菜の確保を行うために全国から医療野菜に出荷してくれる生産者を集める。

- ・初期の契約見込み数を算定し、必要な野菜の量を確保する

→この段階で受注開始

※販売の仕組みが出来上がった後、今後はより公益性の高い組織として Japan Organic Alliance(オーガニックの JA 組織)の設立を行う。

就農補助、就農者育成、技術の集約、野菜販売、機材の貸出し等。

## コンサルティング質問シート

会社名: \_\_\_\_\_ お名前: 渡辺 豊  
売上(前期): \_\_\_\_\_ 売上(今期予定): \_\_\_\_\_  
顧客数(店舗数): \_\_\_\_\_ 社員数: \_\_\_\_\_ 平均顧客単価: \_\_\_\_\_ 年間購買頻度: \_\_\_\_\_  
業務内容: \_\_\_\_\_

今回のコンサルティングで解決したい最重要課題・今後\_\_\_\_カ月で達成したい目標

農園ビジネスのコンセプトの決め方について

こちらに具体的な質問・解決したい課題をお書き下さい。情報参照書類などがあれば、添付して下さい。

### <概要>

- ・ 神奈川県厚木市上野原に70aの農地を借りている。
- ・ 40aはブルーベリーを800本ポット定植し、養液栽培にて育成する。つみ取りを楽しんでもらう観光農園として2年後に開園予定。
- ・ 30aはオーガニック野菜を栽培。先日里芋々川先生の視察を終え、これから畑にいく。作付予定は、ラッカセイ、サツマイモ、トウモロコシ、ニンジン、ニンニクなどを予定。生産出荷も行いつつ、収穫体験などを通じて、お客とのつながりを築いていきたい。

### <質問>

観光農園として顧客に打ち出すコンセプトをどのように決めていけば良いでしょうか？

可能であれば、都内から車で60分という立地を活かし、都内在住のファミリー層に訴求力のあるコンセプトが  
つくめばと考えております。  
よろしくお願い致します。

### <注意事項>

1. 優先度の高い順に、質問をご記入下さい。出来る限りそちらを優先してお答えできるよう手配いたします。
2. 頂いた情報は、株式会社リアルインサイトが、コンサルティングの実施のみに利用することを目的とし、適切かつ安全に管理いたします。

## コンサルティング質問シート

会社名: (株)柳沢林業 お名前: 原 薫  
売上(前期): 売上(今期予定):  
顧客数(店舗数): 社員数: 平均顧客単価: 年間購買頻度:  
業務内容:

今回のコンサルティングで解決したい最重要課題・今後 月で達成したい目標

下記のような構想を事業計画に落とし込みたい。

こちらに具体的な質問・解決したい課題をお書き下さい。情報参照書類などがあれば、添付して下さい。

里山空間を多くの方に利活用してもらえるような形にしたい。  
森林は、それをあえて「シェアフォレスト」という概念を打ちながら  
地産地消の参画を促しているが、農家についても同じように  
弊社が橋渡しの役割を果たし、その中心にコミュニティが  
生まれるようにしたいと考えている。

マイファームという会社を30人が経営しているが、その“マイファーム”  
的な気軽な市民農園として展開したい。  
無償でわけていける馬糞堆肥と弊社の事業で出てくる枝葉から  
作る炭を使ってオーガニックな農法を実践していきたい。

昨年から始まっている地産の自給用野菜余剰分をシェアを  
少し拡大するような形で、“マイファーム”の方々にも参画してもらい  
ながら 年々イベント会場としても認知度越来越高の馬の牧場で  
オーガニックマーケットを定期開催。同じ農家さんとも連携させ、  
弊社の不用品や山の恵みも商品として提供していきたい。

松本市新エリアに古民家を改装した宿泊所(旅館、ゲストハウス、農家民宿)が  
増えており、農業・林業含めた里山体験をインバウンド需要にも  
応えられるようなプログラムにしたいという目的もあり。

### <注意事項>

- 優先度の高い順に、質問をご記入下さい。出来る限りそちらを優先してお答えできるよう手配いたします。
- 頂いた情報は、株式会社リアルインサイトが、コンサルティングの実施のみに利用することを目的とし、適切かつ安全に管理いたします。

## コンサルティング質問シート

会社名: 和布 伊勢屋

お名前: 高尾 明宏

売上(前週):

売上(今週予定):

顧客数(店舗数):

社員数:

平均顧客単価:

年間購買頻度:

業務内容: 新規就農の為今後の農地規模により耕作物を決定

今回のコンサルティングで解決したい最重要課題・今後\_\_\_\_カ月で達成したい目標

農業としての耕作は4年後を目指して必要な資金蓄積、今年度は今後耕作する野菜の試験的植え付けを目指す  
約100坪程の畑のレンタル契約を今年度中に結び、必要な農業知識の習得と実践を現在の勤務の休みに  
できるように計画を立てたい

こちらに具体的な質問・解決したい課題をお書き下さい。情報参照書類などがあれば、添付して下さい。

最終的な目標が、長男がオーナーシェフを目指すレストランや地域の消費者に提供できる有機野菜を提供、  
できる農業を4年後に実践出来るよう計画を立てたい。そのために必要な農地面積、農機具や倉庫など  
必要な資金の調達と課題である農業委員の資格取得の手順など、問題は山積みである。

手持ちの資金が今のところ〇からの出発です。非常に難しいテーマをなんとか成功への確な指導を  
希望します。

バブイカ兄弟のプロジェクト

### <注意事項>

- 優先度の高い順に、質問をご記入下さい。出来る限りそちらを優先してお答えできるよう手配いたします。
- 頂いた情報は、株式会社リアルインサイトが、コンサルティングの実施のみに利用することを目的とし、適切かつ安全に管理いたします。

石崎 則夫

株式会社リアルインサイト  
〒104-0051 東京都中央区銀座6-13-16 ヒューリック銀座ウォールビル7階  
TEL 03-5408-6104 FAX 03-5408-6204  
Real Insight Inc. All Rights Reserved

## Inspire International Inc.

代表取締役 石崎 則夫  
160-0023 東京都新宿区西新宿4-32-4  
TEL : (03) 5333-7480  
URL : <http://inspire-intl.com>

# 栽培工程管理システム

2019年10月13日

## 概要

令和元年10月18日に開催される、リアルインサイト鳥内社長による経営グループコンサルティングに、当該システムの課題解決をお願いします。

## 背景

小生が調べた限り、「輪作体系・ローテーション」①を管理するソフトが世の中に存在しないということが判明しました。そこで、弊社にて①を開発、運用するに至りました。現在、ながら倶楽部（nagaraclub.com）を始め、講座受講生の一部に利用いただいております。

## 目標

1. 1年後までに、就農した受講生全員の利用  
作付けから収穫までの見える化。消費者・バイヤーにアピールする手法としても活用してもらおう。
2. クックパッド化、カップラーメン化  
敷居が高いかもしれませんが、是非、実践していただきたいと思います。詳細は[こちら](#)。

## 課題

## 1. 利用者の条件

現代風ではありませんが、興心館王道學の學徒であることから、理想は高く、以下のような条件を提示できることを希望しています。

「信頼のネットワーク」の上に成り立つシステムであることから、利用者は、戒（十善戒）を守り、定（十七条の憲法、五箇条の御誓文、教育勅語）を行動規範とし、慧（知性・理性、感性・悟性）がある人物とする。

## 2. 退会

以下の個人名は、現在協力いただいている個人の名前を挙げています。

自主退会を基本とする。会員、利用者からの異議に関しては、千葉 暁（1期）、安倍明美（2期）、石崎 則夫（システム管理者）が精査し、対応する。

## 3. 課金

法友のネットワークを支える利用者であることから、以下で十分ではないかと考えます。

成約毎、又は年単位で売り上げの数パーセントをシステム利用料として支払う。

## 4. 教育・啓蒙

利用方法の簡易動画す。

自助・扶助・公助をモットーに、フォーラムで討論、又は Slack [法友] チャンネルを使い情報を共有する。

## 5. 今後の課題

### a. 会員

- i. 野々川農士塾（仮名）を卒業し、運営側が適切と判断した塾の卒業生を対象としたい。

### b. 他のシステムとの連携

- i. 販売、物流など。

「最強の有機農業 実践講座」  
経営コンサルティング アドバイスシート

日付：2019 年 10 月 18 日

コンサルティング受講者名：石崎さん

■あなたが、受講者にアドバイスをするとしたら、何をすることを薦めるか

・組織作り（オーガニックス）とからめてはどうかと思うか

・

・

・

・

・

・

・

・

・

・

・

■このセッションから、あなた自身が学んだことは何か

・オーガニックのノウハウを積み上げるとはシステムとビジュアルの共有化

・だと感じる事が出来ました。

・

・

・

・

・

氏名：板倉大和