

(5) 事業成果（実績）

1. 当該商品の売上げは伸びている

食Pro. では能力とともに、実績も評価の対象になります。6次産業化に係る事業や関連業務に携わることで自ら研鑽するとともに実績を積み上げていき、レベル向上を図りましょう。

食Pro. の実績としては、さまざまなものが挙げられます。中でも6次産業化の取り組みの結果として客観的に把握しやすく、6次産業化の進展に直結することから、事業成果を端的に示す商品の売上げの伸びに着目します。食Pro. のレベルアップに取り組み、レベル4（プロレベル）以上を目指す上で、自らが取り組んだ商品の売上状況は、客観的に実力を判定するための重要な判断材料になります。

6次産業化ではさまざまなビジネスモデルの展開が期待されています。また、事業のライフサイクルのステージにより事業規模も変わってくるため、事業の売上規模の大小のみで実績の適切な判断はできません。食Pro. として自らが取り組んだ役割とタスクが、その事業における商品の売上げの伸びを生み出すことができたかが実績としての評価対象となります。

商品の売上高は、景気動向などの外部環境にも影響されます。自らが関与した期間のうち、できるだけ長期間での売上高の推移をもとに、その伸びを算出します。

6次産業化を実現する事業にかかわり、さまざまなステークホルダーと協業する中で、自らがコミットすることにより得ることができた実績を整理します。

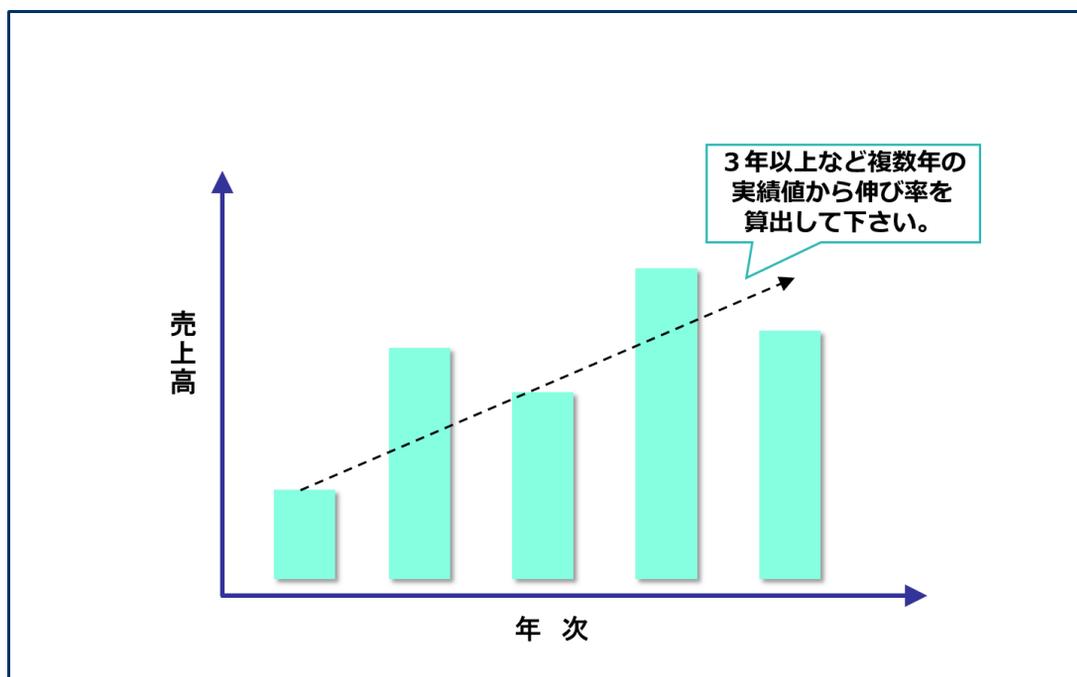
次に、評価対象商品を決めます。6次産業化に関する実績を複数有する場合、自らが最も実績を上げたと考えられる事例を選定し、さらに当該商品の売上実績に自身が関与した期間を明確にし、対象範囲を設定します。

農業生産法人の事業主の場合、自らが取り組む6次産業化の当該商品の売上高の推移について算出します。自社だけでなく他社と連携して商品を創出したケースでは、自社の売上げのみを対象にして算出しましょう。

食品関連企業に勤務し、スタッフとして6次産業化関連事業に取り組む場合、自らの役割や関与の度合いも実績の重要な判断材料となります。

コンサルタントやアドバイザーなど、6次産業化を支援するポジションで関与する場合、ビジネスモデルの創出や改善にどのように貢献し、それが結果として商品の売上げの伸びにつながったかというプロセスと結果を整理すると良いでしょう。

実績については、それを客観的に証明できる書類が必要です。取引先などに了承を得て、可能な範囲で実績に関する証憑を提出してください。



(5) 事業成果（実績）

2. 当該商品により全連携事業者が利益を確保できている

食Pro. とは、“農水産物を高付加価値化する事業の企画に携わり、市場開拓を先導するとともに、参画する主体間の利害関係を調整し、適正な付加価値配分を行うことができ、異業種横断でプロジェクトを組成・管理し、実績を上げることができる人材”です。6次産業化においては、連携する事業者のうち、特定の企業のみが利益を得る仕組みでは長続きしません、連携する事業者によるフードシステム全体の中で得られた付加価値を、ビジネスパートナーそれぞれの事業性が維持できるよう適切に配分されることが前提となります。

6次産業化では、異業種連携などの進展によりイノベーションを創出することが期待されています。一方で、異なる産業分野の事業者間の連携では、それぞれの業種の特性や自社の利益獲得の主張のみに終始するのでは、その目的は結実できません。まずはお互いの違いを認め合うとともに、俯瞰的な時点でビジネスモデルを捉えることが重要となります。

すなわち6次産業化の進展において、持続可能なパートナーシップの創出が不可欠であり、その協業体制の構築において自らがどのように関与したかという実績を評価します。

6次産業化ではさまざまな連携スタイルが想定されますが、代表的な形態としては、「融合型」と「連携型」

が挙げられます。融合型とは例えば農業生産法人などが加工や販売を手がけることで付加価値を高める形態です。これに対して連携型は、例えば生産者が加工業者や流通業者と連携して商品開発を行い販売するなど、各事業者は自らのポジションは変えずに役割分担し、他者と連携することで付加価値を創出する形態です。

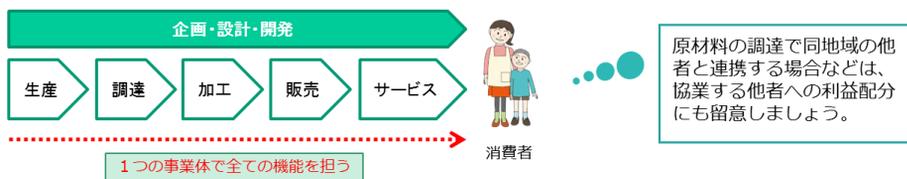
農業法人の事業主や食品関連業者などが6次産業化の統合型に取り組む場合、本来の事業領域と異なる分野にも進出するという、いわゆる異業種参入になります。この融合型においては、例えば農業生産法人が加工食品を企画・製造する際、原材料として自社で生産する農産物のみならず、他の農産物の使用も想定されます。安定的な商品の供給において、原料として使用する他の農産物の供給において連携する生産者とのパートナーシップへの配慮も必要となります。

連携型の場合はいくまでもなく、まさに連携する事業者で創出するバリューチェーン全体で商品の付加価値をとらえ、役割に応じた適切な配分が求められます。

プロデューサーとして連携する事業者間の利害調整を行い各事業者の利益を確保できているかを客観的に証明できる書類が必要となります。取引先などに了承を得て、可能な範囲で実績に関する証憑を提出してください。

【融合型】自社の資源を活用して、ほかの産業に参入・移行

一般的に言われる6次産業化に加え、企業の農業参入も対象とする。



【連携型】自社の資源に加えて、他社の資源を活用し事業（商品）の企画・設計・開発に関与

典型的な農商工連携の例。

事業者同士が「企画・設計・開発」についても共有する！



