

## 「できる」レベル4・5のレベル評価判定

レベル4、5は、生産（1次産業）、加工（2次産業）、流通・販売・サービス（3次産業）の一体化や連携により、地域の農林水産物を利活用した加工品の開発、消費者への直接販売、レストランの展開など、食分野で新たなビジネスを創出できる人材です。特に上記のビジネス創出において要求される人材像は、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ることができる人材を想定し、下記の方法により認定審査および評価判定を行います。

### (1) レベル評価判定の実施時期、実施場所

- レベル4、5の応募は年度の計画で決められた締め切り日に合わせ行われます。
- 申請データは事務局にて一括管理され、レベル評価判定の実施を決定して行くこととなります。
- レベル評価判定は申請状況に応じて年間に数回のペースで実施し、その結果は同様の期間で実施される「レベル認定委員会」において承認が行われます。なお、レベル4、5は「できる（実践的スキル）」をもってレベル評価判定を行うため、レベル評価判定の結果をもって「レベル認定」となります。
- レベル評価判定の実施場所は、基本的に東京を会場とし、年度の計画により東京以外の地域、事務局が設定した会場にて実施されます。  
なお、平成26年度より、申請者人数が8名以上で会場の手配が可能な地域においてレベル評価判定を実施できるようになりました（「出張レベル評価判定」の実施）。  
認証プログラムを実施している教育機関などが想定される実施場所となります。

### (2) レベル評価判定の実施方法

- レベル評価判定は申請者1名に対し2名の認定審査員を事務局が選任し実施します。  
なお、認定審査員の選任においては、申請者との関わり等を考慮し、適正な判定が行われるよう配置を考慮するものとします。
- レベル4、5のレベル評価判定は、先ず、「できる」レベル2～3の審査手順と同様に、申請者から事前に提出された資料（「申請書」、「実績記入シート」）をもとにした「書類審査」を実施します。
- 次に、書類審査の内容確認を主な目的として、60分の「面接試験」を別途実施し、評価判定を行います。

#### 《面接審査のタイムテーブル》

- ・ 申請者のプレゼンテーション：30分
- ・ 質疑応答：30分

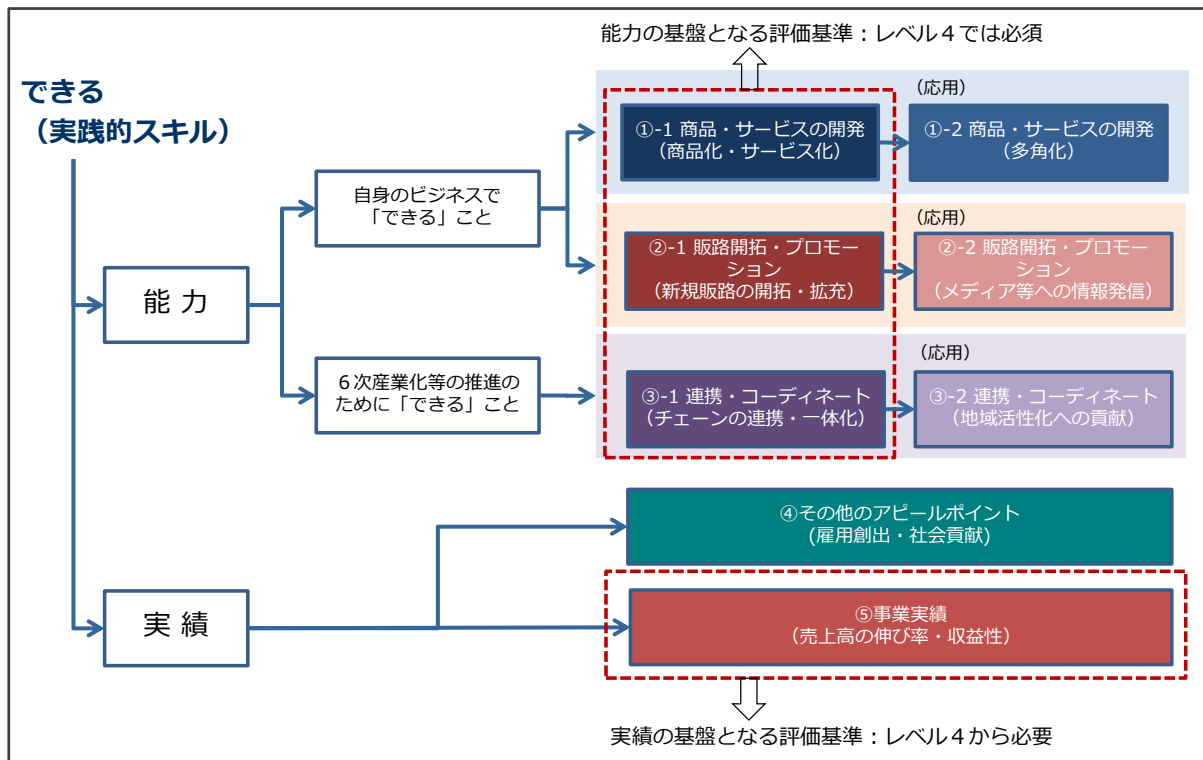
○申請者は認定審査員に対して、「自身が手がけた代表的な6次産業化事例等」について説明を行い、認定審査員は後段に記載した「評価基準」や「評価指標」に応じた質疑応答を行うものとします。

### (3) 申請者によるプレゼンテーション

- 申請者は、申請書に「自身が手がけた代表的な6次産業化事例等」を記し提出しています。申請者はこの内容に基づき評価項目および評価指標に沿って、申請者の任意の方法で30分間のプレゼンテーションを行います。
- なお、申請者は、申請書とは別途、試験会場に必要な資料（商品の実物等）を持ち込んでもよいこととします。

### (4) 評価基準の種類と概略

- 実践キャリア・アップ戦略では、各分野統一での「できる（実践的スキル）」をもって人材像の整備を行っていますが、食の6次産業化プロデューサーでは「できる」の評価基準に対し次ページの図のような整理を行っています。



「できる（実践的スキル）」の評価基準体系図

○①商品・サービスの開発から⑤事業実績までの内閣府にて決定された5項目に分類し、①～③は「能力」、④～⑤は「実績」に分けた評価基準としています。また、①～③には各々「-1」、「-2」の枝番となる評価基準を用意し、「-1」は当該評価基準の基本的事項、「-2」はその応用としています。

○なお、評価基準と評価指標は「できる」レベル2～3およびレベル4において統一されたものを用います。

## (5) 評価基準と評価指標

レベル評価判定は、下記に記した評価基準および評価指標をもとに、申請者の「できる（実践的スキル）」について評価を行います。

### 【能力評価】

評価基準	①-1 商品・サービスの開発（商品化・サービス化）
評価の視点	自分達の事業環境を見極め、顧客がつく商品開発を推進できる人材か

### 〔評価指標〕

1. 商品の企画・設計・開発に主体的に参画できる
2. 商品の開発にあたり自分達の強みを活用できる
3. 市場の規模や成長性を正確に捉えられる
4. 最終消費者と消費・利用シーンを想定できる
5. 競合相手に対する競争優位性について客観的に確認できる
6. 損益分岐点を計算できる

### 【能力評価】

評価基準	①-2 商品・サービスの開発（多角化等）
評価の視点	持続的な発展のために、戦略的に事業開発を行える人材か

### 〔評価指標〕

1. 選択しうる複数のアイデアの中から、最適なものを客観的に選択できる
2. 商品の成功がもたらす各連携事業者の経営上のメリットについて説明できる
3. 後続の商品開発のネタを出せる

### 【能力評価】

評価基準	②-1 販路開拓・プロモーション（新規販路の開拓・拡充）
評価の視点	商品・サービスを拡販できる人材か

### 〔評価指標〕

1. 販路の獲得手段を具体的に挙げられる
2. 商品特性に合った販路開拓ができる
3. サプライチェーン（商流・物流・情報流）を合理的に設計できる

【能力評価】

評価基準	②-2 販路開拓・プロモーション（メディア等への情報発信）
評価の視点	最終消費者とのコミュニケーションを構築できる人材か

〔評価指標〕

1. 商品を最終消費者に認知させるための手段を具体的に挙げられる
2. 商品を最終消費者に体験させるための手段を具体的に挙げられる
3. 商品の評判を把握する手段を具体的に挙げられる

【能力評価】

評価基準	③-1 連携・コーディネート （生産・加工・流通の連携や一体化、異業種との連携）
評価の視点	バリューチェーンを支える連携体制を築き、発展させるために必要なリーダーシップ・マネジメント力・ネットワーク力を有する人材か

〔評価指標〕

1. 商品のバリューチェーンを支える人的ネットワークを築ける
2. 連携事業者の能力を活かすことができる
3. 連携事業者間の付加価値配分を適正に行える
4. 自らが利害関係の調整役となれる
5. 商品の売行きが伸び悩んだ場合に、協働者を鼓舞し、軌道修正できる

【能力評価】

評価基準	③-2 連携・コーディネート（地域活性化への貢献）
評価の視点	地域貢献を志し、行動する人材か

〔評価指標〕

1. 地域を活性化しようという強い意志を保持できる
2. 商品の成功による地域への経済的な波及効果をシミュレーションできる
3. 商品の成功による地域への非経済的な波及効果をシミュレーションできる
4. 地域活性化のために本業とは直接的には関係のない活動も行える

【実績評価】

評価基準	④ その他のアピールポイント
評価の視点	社会貢献度の高い事業を開発できる人材か

〔評価指標〕

1. 当該商品の成功により連携事業者のいずれかが新たな人材を雇用できる（した）
2. 当該商品を通じて、便益創出・雇用創出以外の社会貢献を企図している

【実績評価】

評価基準	⑤ 事業成果
評価の視点	実績のある（成功体験を有する）人材か

〔評価指標〕

1. 当該商品の売上げは伸びている
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

※「できる」レベル4、5で必須となる評価指標の設定について

- 「できる」レベル4、5では、上記評価指標のうち、下記のことを「必須」として申請者に回答を義務付けています。なお、ここでいう「回答」とは申請書に評価指標で掲げる内容が記されているか否かです。
- 回答されない場合には、他の全ての内容が認定条件に達していても、認定を行うことはありません。

【回答が必須な評価指標】 ※参考としてレベル2、3も掲載

評価基準	評価指標	レベル		
		2	3	4・5
①-1商品・サービスの開発 (商品化・サービス化)	1. 商品の企画・設計・開発に主体的に参画できる	○	○	○
	2. 商品の開発にあたり自分達の強みを活用できる	○	○	○
	3. 市場の規模や成長性を正確に捉えられる		○	○
	4. 最終消費者と消費・利用シーンを想定できる		○	○
	5. 競合相手に対する競争優位性について客観的に確認できる			○
	6. 損益分岐点を計算できる			○
①-2商品・サービスの開発 (多角化等)	1. 選択しうる複数のアイデアの中から、最適なものを客観的に選択できる		○	○
	2. 商品の成功がもたらす各連携事業者の経営上のメリットについて説明できる			○
	3. 後続の商品開発のネタを出せる			
②-1販路開拓・プロモーション (新規販路の開拓・拡充)	1. 販路の獲得手段を具体的に挙げられる	○	○	○
	2. 商品特性に合った販路開拓ができる	○	○	○
	3. サプライチェーン(商流・物流・情報流)を合理的に設計できる			○
②-2販路開拓・プロモーション (メディア等への情報発信)	1. 商品を最終消費者に認知させるための手段を具体的に挙げられる		○	○
	2. 商品を最終消費者に体験させるための手段を具体的に挙げられる			○
	3. 商品の評判を把握する手段を具体的に挙げられる			
③-1 連携・コーディネート(生産・加工・流通の連携や一体化、異業種との連携)	1. 商品のバリューチェーンを支える人的ネットワークを築ける		○	○
	2. 連携事業者の能力を活かすことができる	○	○	○
	3. 連携事業者間の付加価値配分を適正に行える		○	○
	4. 自らが利害関係の調整役となれる		(○)	○
	5. 商品の売行きが伸び悩んだ場合に、協働者を鼓舞し、軌道修正できる		(○)	○
③-2 連携・コーディネート (地域活性化への貢献)	1. 地域を活性化しようという強い意志を保持できる	○	○	○
	2. 商品の成功による地域への経済的な波及効果をシミュレーションできる			○
	3. 商品の成功による地域への非経済的な波及効果をシミュレーションできる			
	4. 地域活性化のために本業とは直接的には関係のない活動も行える			
④その他のアピールポイント	1. 当該商品の成功により連携事業者のいずれかが新たな人材を雇用できる(した)			
	2. 当該商品を通じて、便益創出・雇用創出以外の社会貢献を企図している			
⑤事業成果	1. 当該商品の売上げは伸びている			○
	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			

## (6) 評価の実施

○認定審査員は申請書の記載事項を通じて、評価指標ごとに4段階で評価を行います。

### 1) 能力評価

「①-1 商品・サービスの開発（商品化・サービス化）」～「③-2 連携・コーディネート（地域活性化への貢献）」までは申請者の能力を評価判定することとし、評価の尺度は以下の内容で実施します。

〔4段階評価の尺度〕	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 納得感がある</li> <li>2. まあまあ納得感がある</li> <li>3. あまり納得感はない</li> <li>4. 納得感はない</li> </ol>
------------	---

### 2) 実績評価

「④その他のアピールポイント」「⑤事業成果」は申請者の実績を評価判定することとし、評価の尺度は評価指標ごとに設定した以下の内容で実施します。

実際の評価の場面では、申請書に記されている事項に加え、申請書の後段にある「実績評価シート」の内容との双方を基にして評価を行います。

評価基準	評価指標	4段階評価の尺度
④その他のアピールポイント 〔社会貢献度の高い事業を開発できる人材か〕	1.当該商品の成功により連携事業者のいずれかが新たな人材を雇用できる（した）	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 複数名雇用した</li> <li>2. 1名雇用した</li> <li>3. 実績はないが雇用できる可能性がある</li> <li>4. 雇用できそうにない</li> </ol>
	2.当該商品を通じて、便益創出・雇用創出以外の社会貢献を企図している	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 複数実施している</li> <li>2. 実施している</li> <li>3. 企画している</li> <li>4. 計画性はない</li> </ol>
⑤事業成果 〔実績のある（成功体験を有する）人材か〕	1.当該商品の売上げは伸びている	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 売上増（利益増）</li> <li>2. 売上増（利益横ばい）</li> <li>3. 売上横ばい</li> <li>4. 売上減少</li> </ol>
	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	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. チーム全体の利益確保</li> <li>2. 自身以外複数の利益確保</li> <li>3. 自身以外1者の利益確保</li> <li>4. 相互の利益確保なし</li> </ol>



## (7) 評価判定結果の点数化

①認定審査員2名の評価指標ごとの判定結果をポイント化し、評価指標ごとに2名の平均値を算出します。

### 〔4段階評価の尺度のポイント化〕

1. 納得感がある (4ポイント)
2. まあまあ納得感がある (3ポイント)
3. あまり納得感はない (2ポイント)
4. 納得感はない (1ポイント)

※1：ポイント化の例示を「能力評価」の尺度を例に記しました。「実績評価」も同様に4段階評価の尺度がポイント化されます。

※2：なお、回答していない評価指標については「0ポイント」となります。

②算出されたポイントの評価判定基準ごとに合計し、評価基準の最高評価に対するポイント率を算出します。

・例えば、評価基準内に設定した評価指標が3つで、認定審査員の2人ともにすべての評価指標で最高評価を行った場合、最高評価ポイントは下記の算式となります。

$$3\text{評価指標} \times 4\text{ポイント} = 12\text{ポイント}$$

・申請者が獲得したポイントの評価基準ごとに算出し、最高評価ポイントで割った数値が申請者の評価項目におけるポイント率となります。

③算出されたポイント率を評価基準の点数で乗じて、評価基準の得点を算出します。

・各評価基準の点数は下記のとおりです。この点数にポイント率を乗じて申請者の評価基準ごとの得点を算出します。

◆ 「①-1商品・サービスの開発」～「③-2 連携・コーディネート」 基本:15点、応用5点

◆ 「④その他のアピールポイント」、「⑤事業成果」 指標ごとに各10点

\*上記の方法で算出した得点の満点は100点となります。

## (8) 得点に基づく合否判定

○事務局では各評価基準の得点を合計し、評価判定結果を得点化するとともに、下記に記した評価基準要件を踏まえ、合否判定を行います。

### 【レベル4の合否判定基準】

合計点が60点以上で必須の評価指標すべての回答が行われていること、  
かつ以下の評価基準もしくは評価指標の全てで満点の50%以上の得点を獲得していること

- ⑤ -1、②-1、③-1（各7.5点/15点満点）
- ⑤事業成果のうち「1. 当該商品の売上げは伸びている」（5点/10点満点）

### 【レベル5の合否判定基準】

レベル4のすべての合格基準を満たし、かつ合計点が80点以上であること

## (9) レベル認定

○認定審査員によるレベル4、5の評価判定結果を受けて、事務局による結果の取りまとめの後、レベル認定委員会でレベル認定の最終決定を行います。

## (10) レベル4の不合格と下位レベルの「できる」の評価判定について

○レベル4、5による一連の評価判定の結果によりレベル4に不合格となった場合でも、評価判定結果がレベル3もしくはレベル2の「できる」の評価基準を満たしていた場合には、相応する「できる」レベルについて合格できるものとします。