

分ち合ふ農園が
やってきた事と
これから。



(株)分ち合ふ農園 代表取締役 宮崎武士
info@wakachi-au.fun



(株)分ち合ふ農園 事業内容

- ▶ 高知県でビニールハウス施設ナス栽培
- ▶ 個人事業14年から法人化1期目
- ▶ 現在従業員パートさん合計7名
- ▶ 契約栽培 農家間グループに参入
- ▶ (オイシックス、神戸生協食材加工等)
- ▶ 県外八百屋、仲卸さんに卸出荷
- ▶ 高知県内(ライムランド <https://831.bz/>)
- ▶ 高知県内スーパー サニーマート等



これまでの当社の強み・特徴・弱み・課題

・強み

栽培環境データ
活用しての
スマート農業

・弱み

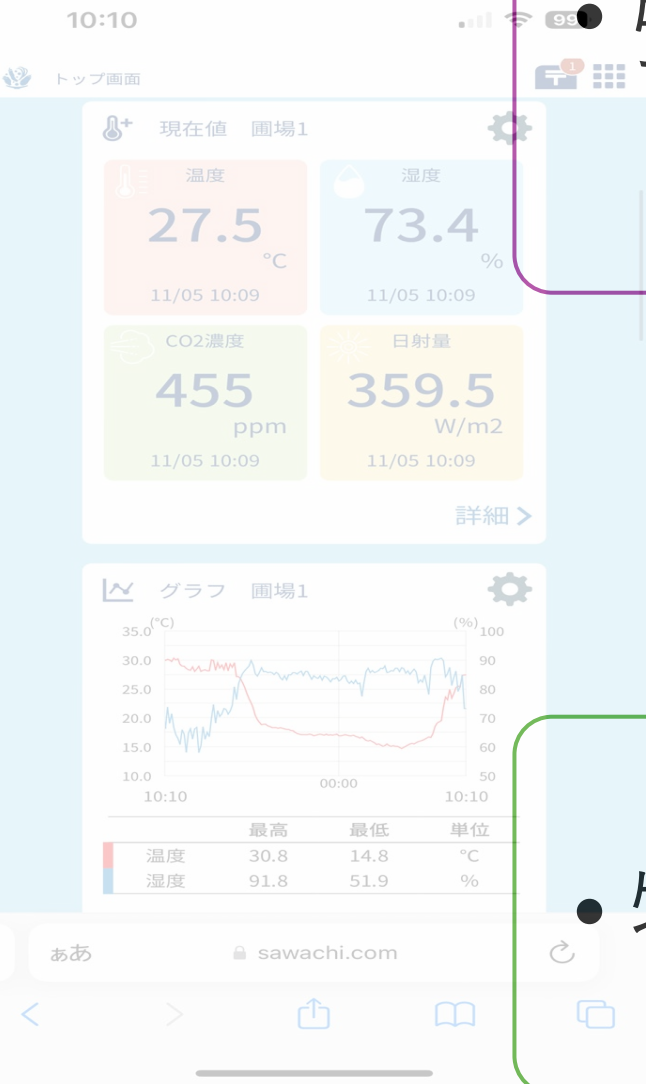
各作業工程の
理解度の低さと
全体把握

・特徴

青果物生産
4定供給体制
(定時、定量、
定額、定品質)

・課題

栽培班と荷造り
班の相互理解と
コミュニケー
ション



取り組むべき課題①

ハード面の課題

とにかく狭かった作業場所

動線確保がままならない

足の踏み場も無い

荷物がどこに置かれたかも不明

起きるべくして起こるトラブル



ハード面の取り組みその1

①作業場の新設

②各圃場と作業場の位置関係の洗い出し

③作業場必要リスト化

そもそもの根底にあった作業場が狭い。を思い切って新設。
それにより作業場内と各ビニールハウス間移動動線を図り直す。

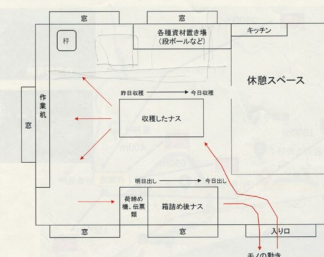
ほ場と作業場の位置関係



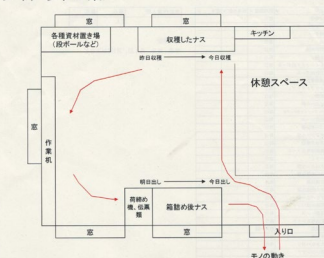
作業場の必要なモノのリスト化

No.	名称	使用頻度	標準の数	備考
1	はかり	毎日		
2	バックシーラー	毎日		
3	椅子	毎日		
4	机	毎日		
5	荷締め機	毎日		
6	手袋	毎日		
7	オキシックス段ボール	毎日		
8	当社段ボール	毎日		
9	頂崎青果段ボール	毎日		
10	クラフトテープ	毎日		
11	新聞	毎日		
12	ビニール袋	毎日		
13	パッキングシットタープ等	毎日		
14	出荷シール	毎日		
15	ボンドシール	毎日		
16	オリジナル袋	毎日		
17	頂崎青果袋	毎日		
18	農総研専用ラベル	毎日		
19	ハサミ	毎日		
20	クロネコ伝票	毎日		
21	佐川急便伝票	毎日		
22	日通伝票	毎日		
23	中央運送伝票	毎日		
24	デリバリー袋	毎日		
25	荷締め機バンド	毎日		
26	荷姿ハンコ	毎日		
27	配達指定シール	毎日		
28	乾電池	約月一回		
29	平台車	毎日		
30	大きなハカリ	毎日		
31	薄いコンテナ	毎日		
32				

レイアウトA案



レイアウトB案



ハード面の取り組みその2

①作業確認ボードの作り替え

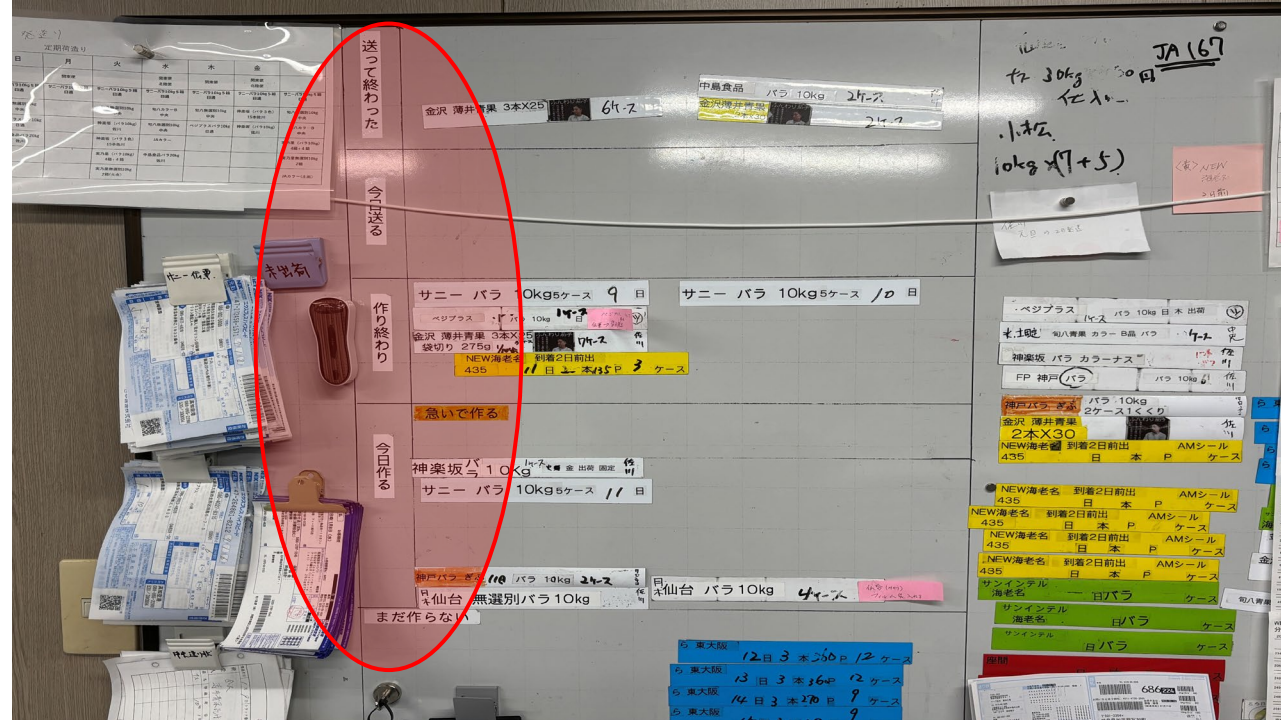
まだ作らない 今日作る
作り終わり 今日送る
送って終わった 状態を一目で把握確認

②出荷サイズ規格表作り直し

実寸サイズにし作業台に張り
実物と照らし合わせる。

③段ボールの縦置き

束になっている段ボールを
タテ置きする事で1枚ずつ
引き出し無駄な片づけを一つ減らす。専
用の高さの棚を用意



取り組むべき課題②

ソフト面の課題

相互の仕事内容を把握してない

作業標準が曖昧（スピード、品質）

情報集約が不十分

出荷Wチェック体制が無い

属人依存面が多い（仕組み不足）



ソフト面の取り組みその2 伴走支援社労士さん中心

①仕事内容の把握

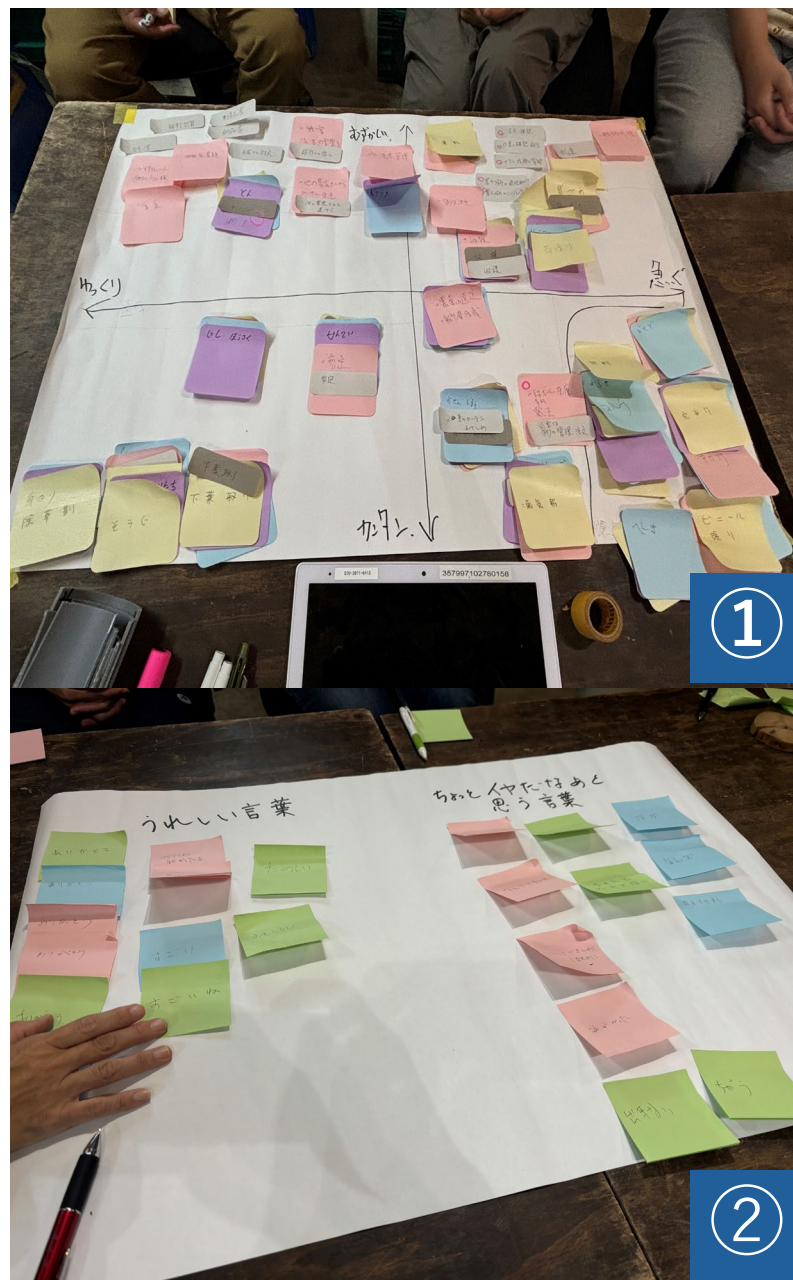
社長も含め全員で仕事内容を書き出す。
緊急で重要、重要だが緊急でない。
緊急で簡単、急がないが難しい。
仕事分担把握

②心理的安全の共有

コミュニケーション
言われて嬉しい言葉
言われて嫌な言葉

③アンガーマネジメント

怒りの元は？
価値観の違い
伝え方、反射。受け取り方。



他地区からの学びからの今後行う事

他産地への視察、従業員、役員と共に他県へ

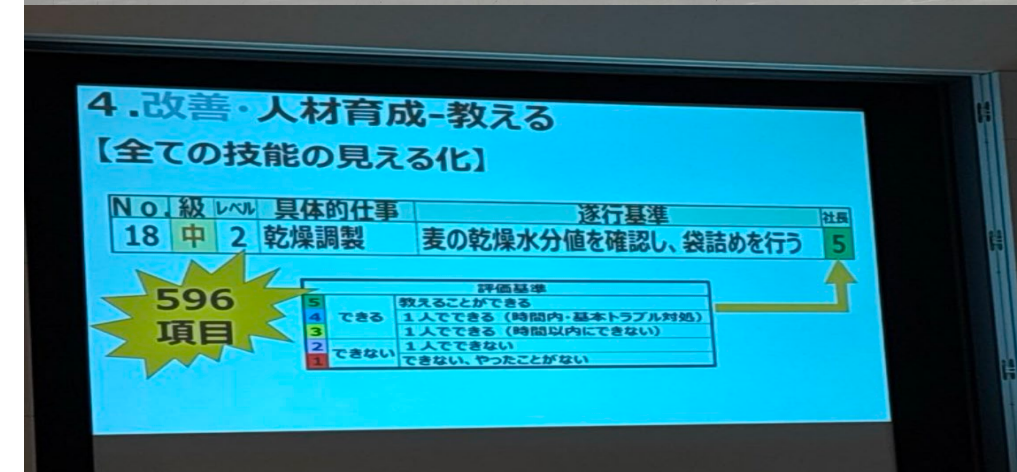
- ・ 分かっている。と思われることも明示する。

(意識と感覚の違いを揃える & 農業の生産工程の認証であるJGAPの年内認証を目指す。)

- ・ 評価制度の策定。

事業への貢献度を定数化し、賃金や役職待遇に繋げる
(トヨタのカイゼン活動を勧め定数的な評価制度の実施)

他県の先進的なチームで栽培をされている所
へのつながりと視察。



そもそも、農業は家業があっても事業がない。しかし！

- 高知県、農業は盛んですがそのほとんどが家族労働。仕事は終わるまで！（労基概念無）
天候、相場価格が変動し
正月、GWって何？？栽培中心の生活。
- しかし高齢化や耕作放棄地拡大、資材代高騰でこのまま現状の農家が続けて行く事が出来るでしょうか？
- 当社としては農業を**家業→事業**
(正規雇用やそれぞれが働きやすい時間帯に合わせて。)を行う事で継続的な農業生産事業を行います。
- 今後農家戸数は**減**、一戸農家の管理面積は**増**。その中でいち早く分かち合える農業を行い働いてくれる方と一緒に仕組み作りを進めます。



従業員さんから
今回の取り組みで作業内容が分かりやすくなった。作業内容を都度聞く事が減り、全員での作業がスムーズになってきている。

経営側から
今回の取り組みで暗黙知→形式知化を進めれたと感じる。今後、業務効率化し利益を出す事で全体に還元を行います。



ミッション・ビジョン・バリュー

Mission (存在意義)		農業生産を通じ、社会に向け 分かち合える行動をする。
VISION (なりたい姿)	定量面 定性面	<定量面> ● スケールメリットを発揮できる栽培量を確保する。 ● ナスハウス栽培で1ha以上 売上目標1億円以上を達成する。 <定性面> ● 栽培工程の可視化、効率化、DX化に取り組む。 ● それぞれの働き方に出来る限り添った仕事時間の構築する。 ● 作る事の楽しさや、理屈を理解してもらい植物の声を聴けるような個々を目指す。
	組織面	生産部 出荷販売部 総務部 生産管理を主として一年の作業管理を行う 各種販売(市場、JA、契約)を通じて生産部と連携 労務、人事、広報等
VALUE (提供価値)		生産工程の常時可視化を行い(作業管理アプリの見える化) 消費者さんに納得をしてもらえるような栽培をし、 それを価値と捉えて頂くお客様に食材を提供する。