

実践キャリア・アップ戦略「食の6次産業化プロデューサー」
に関する検討について

平成24年3月

実践キャリア・アップ戦略 専門タスク・フォース
食の6次産業化プロデューサーワーキング・グループ 起草小委員会

0 はじめに

- 実践キャリア・アップ戦略専門タスク・フォース食の6次産業化プロデューサーワーキング・グループ起草小委員会（以下「起草小委員会」という。）においては、食の6次産業化プロデューサーワーキング・グループ（以下「WG」という。）第6回会合（平成23年6月13日）において決定した「6次産業化人材WGの起草小委員会の設置について」等に基づき、
 - 育成プログラムの作成（→プログラム認証基準案の作成）：3
 - 評価基準案の作成（→「できる」の評価表）：4
 - 実証事業についての検討：7を行った。

- また、これらの基準作成の前提として、
 - 食の6次産業化プロデューサーの育成のねらいとターゲットの確認：1
 - 食の6次産業化プロデューサーのレベル認定の考え方についての整理：2
 - 「できる」のレベル認定の方法についての検討：5
 - 「できる」のレベル認定基準についての検討：6
 - 実証事業の進捗管理と事業結果を踏まえた評価基準の検証：7を行った。以下はこれまでの検討の概要である。

1 食の6次産業化プロデューサーの育成のねらいとターゲット（別添資料p1~3）

- 日本の「食」については、「世界一と称されるおいしさ」「徹底した安全と衛生管理」といった様々なポテンシャルがあるものの、現実には、生産者の所得の減少、後継者の不足や、「食」を支える地域経済の悪化、雇用機会の減少といった様々な課題に直面している。

- これらの課題を解決するためには、「食」の付加価値の向上や生産性の向上を強固な「経営力」のもとに進める、「食の6次産業化」のプロ人材（＝「食の6次産業化プロデューサー」）を育成することが急務である。

- このような人材の育成により、食に関わる様々なプレイヤーへのメリット、すなわち、農林漁業者にとっては、競争力の強化や所得の向上、食品製造業者にとっては、原材料の安定化、小売外食産業にとっては、高付加価値化・差別化等が期待される。
また、食の6次産業化に関わる人材の雇用機会の創出や、6次産業化が進むこと

による派生的雇用機会の創出といった、地域への貢献も期待される（別添資料 p2）。

- 「食の6次産業化」のプロ人材の育成に当たって、プロ人材に最も近い位置（＝コア・ターゲット）にいるのは、現在すでに食産業に従事しているプレイヤー（農林水産業者、食品製造・加工業者、流通・小売・飲食業者やこれらの法人で働くスタッフ）と、これらの支援者（コンサルタント、営農指導員等）である。

また、キャリア段位制度は、キャリア・パスや成功モデルを見せることにより若者等の参入を促進するといった意義を持つものである。「食の6次産業化プロデューサー」分野についても、学生や求職者に対して、「食の6次産業化」への従事を促すとともに、産業全体の規模を拡大していくために、「食」の周辺分野からの新規参入を促す仕組みとすることが重要である（別添資料 p3）。

2 食の6次産業化プロデューサーのレベル認定の考え方について（別添資料 p4・5）

（1）「わかる」のレベル認定の考え方

- 「わかる」のレベル認定に当たっては、原則として、教育機関・研修機関等が実施する6次産業化の人材育成プログラムを受講して、実践につながる知識・ノウハウを体系的に習得することが必要である。

6次産業化の分野は、すでに各地で人材育成プログラムが展開されていること、特に事例研修などは地域によって独自性があることから、制度の立上げ期においては、国が時間をかけて統一的な育成プログラムを作成し、各機関に実施を要請するよりも、各機関で実施されているプログラムの内容を一定の基準によりチェックする方法をとる方が、実態に合うと考えられる。

- これを踏まえて、起草小委員会において、WGで作成した「食の6次産業化プロデューサーのレベルのイメージ」に即して、レベルごとに最低限必要な内容を示す「プログラム認証基準案」を作成した（後述3）。

- また、「わかる」のレベル認定に際しては、「統一テスト」を行うとの考え方もありえるが、

- ① 食の6次産業化の分野はプログラムで習得したことをどのように実践に生かすかが重要であり、テスト等の統一的な方法で「わかる」を測ることは困難であること
- ② 実証事業において、既存の6次産業化の人材育成プログラムの修了要件を調査したところ、一定時間以上の出席やビジネスプランの作成などとされており、テストを実施しているところはなかったことが、このような措置により、修了生の一定の質は保証されると考えられること

を踏まえて、以下の流れで行うことが適当であると考えられる。

○<「わかる」のレベル認定の流れ>

- ① 教育機関・研修機関等の申請に基づき、「プログラム認証基準」により、当該機関が実施する人材育成プログラムを認証する（認証時に修了判定の方法もチェックを行う。）。
- ② レベル認定の申請者は、①で認証されたプログラムを受講したことを表す修了証を提出する。
- ③ 当該プログラムのレベルに基づき、申請者にレベル認定を行う。
（既存の資格・認定により①～③を代替できるものもあると考えられるが、その整理については、今後の課題である。）

(2)「できる」のレベル認定の考え方

- 食の6次産業化は、ビジネスの遂行に一定の期間を要するとともに、業務の複雑性が相当程度高いことから、個々の行為の実践に伴い、「実践知（～ができる）」を逐一評価するのは困難である。
このため、「できる」のレベル認定は、レベル認定を希望する者の食の6次産業化の「経験（～をやったことがある）」と「成果（～をうまくやったことがある）」を事後的に評価することが適当であると考えられる。
- また、6次産業化のビジネスは、実施主体・実施地域により、加工・直売・ネット販売・契約取引・レストラン経営など、取組形態が多様であり、実施品目によって事業規模も多様であるなど、ビジネスごとの個別性が極めて高いと考えられる。
このため、「経験」と「成果」を一つの評価項目に限定して評価することは困難であり、複数のチェック項目を加点方式により得点化し、申請者の「アピールポイント」を評価できる仕組みとすることが適当であると考えられる。
- これを踏まえて、起草小委員会においては、WGで作成した「食の6次産業化プロデューサーのレベルのイメージ」に即して、申請者の取組形態を多面的に評価できる「「できる」の評価表」と、「レベル認定の基準」を作成した（後述4～6）。

3 プログラム認証基準について（別添資料 p6）

○ 「食の6次産業化プロデューサーのレベルのイメージ」に即して整理すると、食の6次産業化プロデューサーに必要となる「わかる」の要素は、

① 食の6次産業化の基盤となる共通分野

「6次産業化の関連法規・諸制度」「経営・ビジネスプランニング」

「食品安全・衛生管理」

② 食の6次産業化の各プロセスにおける専門分野

「生産・加工・流通共通」「食品の生産」「食品加工」

「食品流通・マーケティング」

の7分野に分類することができる。

○ 各分野について、レベル・対象者（プレイヤー又は支援スタッフ＝コンサルタント・アドバイザー）ごとの内容は以下のとおりである（詳細は別紙）。なお、この分野・内容は、最小限必要なものであり、プログラムの実施機関の判断等により追加することも可能である。

○ レベル1

（共通分野）

- 6次産業化の意義・役割
- 食品の生産・加工・販売に関する経営の基礎
- 食品安全・衛生管理の基礎

（専門分野）

- 食品の生産・加工・流通の基礎

○ レベル2

（共通分野）

- 6次産業化法、農商工連携法、関連支援施策の概要
- 食品の生産・加工・販売に関する収支計算の基礎
- 食品の生産・加工・販売に関する経営計画の基礎
- 食品の6次産業化に関する事業マネジメントの基礎
- 食品安全・衛生管理の応用
- 経営分析（支援スタッフのみ）
- 財務会計・資金計画（支援スタッフのみ）
- 6次産業化に関するビジネス計画書の作成（支援スタッフのみ）

（専門分野）

- 食品の生産・加工・流通関連法規の概要

- 生産の応用
- 食品加工の手法
- マーケティング・ブランディングの基礎と手法

○ レベル3

(共通分野)

- 食品の生産・加工・販売に関する経営戦略、経営管理
- 食品の6次産業化に関する事業マネジメント能力の開発
- 6次産業化に関するビジネス計画書の作成

(専門分野)

- 商品開発
- マーケティング戦略
- ブランド戦略
- 販売戦略
- (支援スタッフはこれらに代えて)商品開発等の戦略分析(コーディネート)

○ 講義形式について、考えられる方法は以下のとおりである。

- ・ レベル1：基礎的な知識を習得できるよう座学を中心
- ・ レベル2：座学で習得した知識を踏まえた実習、ケーススタディを中心
- ・ レベル3：実際のビジネスに即した手法を習得できるよう実習、ケーススタディ、ケースメソッドを中心

○ なお、プログラムを実施する機関は、食の6次産業化プロデューサーを育成する上で重要な役割を担うことから、他分野における対応を踏まえつつ、別途、機関についての承認基準を設けることが適当である。

4 「できる」の評価表について (別添資料 p7)

食の6次産業化の代表的な形態として「加工」「直売」「契約取引」「レストラン」「原料調達」「観光」「輸出」等を想定し、これらの取組のポイントと考えられる点を、以下の5つの評価項目((1)～(5))に分けて、加点評価を行うこととする。配点は、実証事業による6次産業化の人材育成プログラムの修了生ヒアリング(プログラム終了後1年以内でレベル2～4相当)の結果を踏まえて、各項目中の○ごとに10点(A(10点)、B(5点)、C(0点)を基準)とし、合計100点満点とする。

(1) 売上・収益

○ 売上高の伸び率

- 「食」の6次産業化に関する売上・収支（商品ベース又は部門ベース）を評価する。さらに、「食」の6次産業化により、元々の事業（生産・加工・流通・販売・飲食）の売上・収益が増加していれば、それも含めて評価する。
- ヒアリング対象の修了生のほとんどは、6次産業化の取組開始後数年間は、直近の法人全体の売上が伸びており、レベル2～4の段階は法人の発展期にあると考えられるので、売上高の伸び率を評価するのは合理的であると考えられる。下記データを踏まえて、前年比10%以上であればA、現状維持であればB、前年比減少であればCとする。

（修了生の例）

- ・ 6次産業化1年半、(売上) 700万円、年間70%以上増加
- ・ " 5年目、(売上) 6000万円、(単価) 10~20%増加
- ・ " 6年目、(売上) 直近3年間4700万→4300万→5400万
- ・ " 6年目、(売上) 3600万円、毎年10%ずつ増加
- ・ " 5年目、(売上) 3000万円、3年間で3倍

※ 一方、取組20年以上のプロレベルの実践者は成熟期に入り、売上は数年間横ばいとなっている。

- なお、売上高そのものについては、法人全体の売上が大きい場合、6次産業化の効果もあるが、耕地面積が大きい、業態自体の売上水準が高い（畜産など）といった要因もあることから、6次産業化の実績の指標として、一律に法人の売上高の大小を指標化するのは困難であると考えられる。
- また、6次産業化開始後の1年間弱は売上を計算できないが、この場合でも他の評価項目で点数をとることにより、高評価を得られると考えられる。

○ 収益性

- ビジネスとして見た場合、黒字化しているかどうかは重要な指標であることから、申請日の前年を基準として、黒字化していればA、黒字ではないが前年比増であればB、前年比減少であればCとする。
- ただし、売上高の伸び率・収益ともに、被災や景気の悪化など特別の事情が認められる場合は、過去の3年間程度の間売上が伸びた時期があればそれを評価する。

(2) 商品・サービスの開発

○ 商品化

- 6次産業化では、加工品の製造や新サービスの開発に取り組む場合が多く見られるが、この際にブランド化や差別化に取り組むなど、オリジナリティがある場合をAとする。ブランド化・差別化の評価に当たっては、商品・サービスの内容やビジネス計画書を元に、商品・サービスのコンセプト、ストーリー、原材料、生産・加工・販売方法、顧客ターゲット、販売ルート、プロモーション方法等を総合的に評価する。
- また、修了生ヒアリングにおいては、ブランド化・差別化までは至っていないものの、自ら2次加工まで行って最終商品を作っている例や、原料供給のみだが商品開発に関わっている例が見られた。このような場合をBとし、商品化に取り組んでいないものをCとする。
- 申請者が複数の事例を同時に行っている場合、一つの事例でも取組が行われていれば評価してもよいこととする（以下（2）～（4）において同じ）。

○ 多角化

- 6次産業化では、加工に取り組む品目数が拡大している場合と、加工・直売所出荷・直接販売・観光を展開するなど取り組む業務のカテゴリーが増加している場合とがある。
- 修了生ヒアリングにおいては、前者の例として、2～4品目程度展開しているところが多く見られた。また、後者の例として、加工のほかに、直売所出荷、消費者や実需者への直接販売、観光のいずれかを組み合わせているところが見られた。
- これを踏まえて、「現在展開している品目数」や、加工、直売、レストランといった「業務のカテゴリーの数」が多いものを「多角化」としてとらえて、複数件の商品・サービスを展開し、飲食、体験、観光等まで幅広く行っているものをA、1件以上であるものをB、多角化に取り組んでいないものをCとする。

(3) 販路開拓・プロモーション

○ 新規販路の開拓・拡充

- 修了生ヒアリングにおいては、自らの力で地域の内外に販売や営業を行っている例、地域内の直売所に出荷して自らは販売を行わない例、直売は行っていない例が見られた。中には、ネット販売等により、東京など大都市圏に展開しているものも見られた。
- これを踏まえて、都市圏や他地域など域外需要の掘り起こしを行っているものをA、地域内のマーケットにおいて商品・サービスの提供や誘客などに取り組んでいるものをB、新規販路の開拓・拡充に取り組んでいないものをCとする。

○ メディア等への情報発信

- 雑誌や新聞等のメディアを活用して、積極的なプロモーションを行っている場合をA、自社HP等による情報発信に取り組んでいる場合をB、情報発信に取り組んでいない場合をCとする。修了生ヒアリングでは、メディアを活用しているところはなく、HPの活用も極めて少数だった。

(4) 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

- 異業種や地域内のネットワークとの連携体制の構築は、6次産業化の取組を継続・発展させる上で重要であると考えられる。修了生ヒアリングでは、連携体制の構築までは至っていないものの、地域の特定のメーカーや飲食店と連携して原料供給や委託加工に取り組む例や、地域のクラスター協議会や卒業生ネットワークを活用してパートナーを見つけている例があった。
- これを踏まえて、異業種・行政機関等との連携体制を構築しているか、生産・加工・流通を自ら一体的に行っている場合をA、他の業者と直接取引を行っている場合をB、異業種との連携を行っていない場合をCとする。

○ 地域活性化への貢献

- すでに高い実績を持つ実践者（レベル4以上）のヒアリングにおいては、他の実践者を評価するポイントとして、「地域の持続的な農業への貢献」「地域雇用への貢献」を挙げる声が多かった。また、修了生のヒアリングにおいては、地域への貢献の具体例として、地域資源の活用、耕作放棄地の解消、障害者雇用、食育といった取組が見られた。

- これを踏まえて、地域の知名度アップや訪問者数の増加に貢献している場合をA、地域の農林水産物や未利用資源の有効活用に取り組んでいる場合をB、地域活性化に貢献していない場合をCとする。

(5) その他のアピールポイント

○ 雇用創出

- 雇用が本格的に拡大するのはレベル4（例：実績が拡大して法人化）以上と考えられるので、レベル2～4の指標としては、雇用の増加率ではなく、雇用者数（アルバイトや季節的な一次雇用を除く。）で評価することが考えられる。修了生ヒアリングにおいては、売上3000万超では常勤1～5名雇用、1000万超では常勤0～1名雇用であった。

- これを踏まえて、複数名雇用はA、1名雇用はB、雇用なしはCとする。

○ その他のアピールポイント

- 取組ごとのアピールポイントを多角的に評価できるようにする。修了生ヒアリングにおいては、休耕地問題の解決、廃棄品の商品化、生産へのこだわり、環境や景観の保全、一定価格の維持等があげられた。

5 「できる」のレベル認定の方法について

<用語の統一>

「申請者」：レベル認定の申請者

「実施機関」：実践キャリア・アップ戦略の「食の6次産業化プロデューサー」分野の運営主体（民間団体等を公募により選定）

(1) 「できる」のレベル認定の申請

- 申請者は、実施機関に対して、以下を提出する。
 - ・「申請書」（事業実績説明書）
 - ・その裏付けとなる「エビデンス」
 - ・評価表に基づく自己評価表

- 「申請書」「エビデンス」は、評価表の各項目（①売上・収益、②商品・サービスの開発、③販路開拓・プロモーション、④連携・コーディネート、⑤その他のアピールポイント）に基づき、以下を含むこととする。

<申請者の概要>

- ・ 申請者名、住所、連絡先
- ・ 職業、所属部門・役職
- ・ 現在行っている「食の6次産業化」の事業内容
 - 事業区分：加工、直売、契約取引、ネット販売、レストラン、体験農園、輸出、原料調達、コンサルティング、コーディネート、その他
 - 商品・サービスの具体的内容
- ・ 事業の実施体制、事業における自己の役割
- ・ (事業主の場合) 法人の業種、創業年、資本金の額
- ・ (被雇用者の場合) 所属部門、在籍期間、担当業務の範囲
- ・ 「食の6次産業化」の事業への従事期間

<事業実績>

①売上・収益

- ・ 決算書類（過去3年分）

②商品・サービスの開発

- ・ 商品企画書、ビジネス計画書
- ・ 商品の実物、パッケージ
- ・ 加工施設・直売所・店舗等の写真

③販路開拓・プロモーション

- ・ 取引先・顧客の地域ごとの人数（会員制をとっている場合は会員の地域ごとの人数）
- ・ プロモーション資料、新聞・雑誌

④連携・コーディネート

- ・ 連携体制図（生産・加工・流通の各事業者、異業種・行政機関との連携の状況）

⑤その他のアピールポイント

- ・現在の雇用者数 ほか

○ 申請者が被用者である場合は、自己の取組内容について、以下を証明する上司による評価書を添付する。

- ・レベル3：申請者がプロジェクトの一部の責任者としてどのような業務を行ったか。
- ・レベル2：上司から申請者にどのような内容・程度の指示を行ったか。申請者がスタッフとしてどのような業務を行ったか。

○ 申請者が「コンサルタント等」である場合は、申請書の中にどのような支援を行ったか、どの部分で実績に貢献したかを具体的に記入する。

※ 「コンサルタント等」については、レベル2・3の段階では、大半は支援機関のスタッフであり、独立した立場で対価を得て支援業務を行う者はほとんどいないと考えられることから、「支援スタッフ」と改称してはどうか（以下では「支援スタッフ」と記述）。

(2)「できる」の評価方法

○ 実施機関にレベル認定委員会を設置し、申請者1名につき、レベル認定委員会の委任を受けた認定審査員2名が評価を行う。

認定審査員は申請者の提出書類に基づき、評価表の①売上・収支、②商品・サービスの開発、③販路開拓・プロモーション、④連携・コーディネート、⑤その他のアピールポイントの各項目について、合議により採点を行い、合計点を算出する。

○ 認定審査員は、必要がある場合に限り、申請内容について、申請者の関係者に対する聞き取り等を行い、確認することができる。

○ レベル4においては、認定審査員は申請者の面接を行い、経営理念・事業計画や6次産業化に関するビジョン等を確認することとする。

6 「できる」のレベル認定の基準

○ 前提として

- 「事業主」については、申請者自身が行った事業の内容を評価する。
- 「法人スタッフ」については、申請者自身はその事業の中で実施した業務の具体的内容及び貢献度を評価することとする。
- 「支援スタッフ」については、どのようなアドバイスをを行ったか、どの部分で実績に貢献したかを具体的に記入してもらい、その内容やその件数で評価する。

○ レベル認定基準の考え方（イメージ）

- 「事業主」「法人スタッフ」「支援スタッフ」の区分及びレベルごとに、必要継続年数及び「できる」の評価表による評価の合計点を設定する。
- 「事業主」については、6次産業化の複数の業務を同時並行で行うことが想定されることから、評価表の①～⑤の全ての項目の加点評価を行う。
- 「法人スタッフ」のレベル2・3については、事業部門別の人材育成が想定されることから、評価表の②（商品・サービスの開発）又は③（販路開拓・プロモーション）のどちらか1分野で業務を行うことを基本とした評価を行う。
- 「支援スタッフ」については、事業者の計画作成への貢献度を評価することとし、レベル3については、計画実施中も継続的なフォローを行っていることを要件とする。
- レベル4については、一定の事業規模・体制整備を想定し、評価表の①～④の全てに点数が入っていることを要件とする。コンサルタント等については、支援業務の内容に様々な形態が想定されることから、支援業務における役割や貢献度を評価者が具体的に評価する。

○ 「できる」のレベル認定の基準（イメージ）

レベル	レベルのイメージ	人材像	レベル認定基準（案）
2 事業主	<p>○食品の生産・加工・流通のいずれかの技術を持っている。</p> <p>○支援・協力を受けながら、1次・2次・3次にまたがる領域でビジネスを行っている。</p>	<p>○加工（1次加工）、販売（道の駅に出荷、原料供給等）に取り組んでいる（又は実習によりこれらに取り組んでいる。）。</p> <p>○消費者に自ら販売する割合は少ない。黒字化・組織化はしていない。</p>	<p>○加工、販売の取組を1年以上継続（又は1の事業サイクルを経験）している。</p> <p>○「できる」の評価表で合計10点以上を取得している。</p>
2 法人スタッフ	<p>○食品の生産・加工・流通のいずれかの技術を持っている。</p> <p>○法人等のスタッフとして、6次産業化のプロジェクトに関わっている。</p>	<p>法人等において、指示を受けて</p> <p>・加工部門で商品開発、原料調達等に従事している。</p> <p>又は</p> <p>・販売部門で顧客対応、新規販路の開拓、売上管理等に従事している。</p>	<p>○加工、販売の取組を1年以上継続（又は1の事業サイクルを経験）している。</p> <p>○「できる」の評価表のうち、自己が従事する「②商品・サービスの開発」又は「③販路開拓・プロモーション」のいずれかの1分野において合計10点以上を取得している。</p>
2 支援スタッフ	<p>6次産業化の支援組織の中で、6次産業化の支援業務に関わっている。</p>	<p>支援機関の職員（普及員・営農指導員・支援センター職員等）として、指示を受けて、事業者の計画作成や事業実施に関わっている。</p>	<p>○支援業務を1年以上継続している。</p> <p>○直近1年間の間に、事業者の計画作成（経営計画、資金計画、ビジネス計画等）又は事業実施に1件以上関わっている。</p>
3 事業主	<p>生産体制、流通経路を確立し、事業実績を上げている。</p>	<p>○加工（2次加工）、販売（消費者や実需者への直接販売）を継続的に行っている。</p> <p>○一定の売上を継続的に上げている。</p>	<p>○加工、販売の取組を2年以上継続（又は複数の事業サイクルを経験）している。</p> <p>○「できる」の評価表で合計30点以上を取得している。</p>
3 法人スタッフ	<p>事業計画の作成、販売など、6次産業化のプロジェクトのプロセスの一部の責任者として、事業実績を上げている。</p>	<p>法人等において、</p> <p>・加工部門又は販売部門の責任者として部門全体を統括し、売上計画・収支計画を作成し、目標設定を行っている。</p> <p>・他の事業者との連携等に取り組んでいる。</p>	<p>○加工、販売の取組を2年以上継続（又は複数の事業サイクルを経験）している。</p> <p>○「できる」の評価表のうち、自己が従事する「②商品・サービスの開発」又は「③販路開拓・プロモーション」のいずれかの1分野と、「①売上・収支」「④連携・コーディネート」の合計30点以上を取得している。</p>
3 支援スタッフ	<p>6次産業化を支援する業務につき、事業者と密接に連携しながら事業化のプロセスを共に行っている。</p>	<p>支援機関の職員等として、事業者の計画作成や事業実施のサポートを行っている。</p>	<p>○直近1年間の間に、事業者の計画作成（経営計画、資金計画、ビジネス計画等）に2件以上関わっている。</p> <p>○計画実施中は、継続的なフォロー（取引先のマッチング、商品開発のアドバイス、資金調達のフォロー等）を行っている。</p>

4	<p>○6次産業化のプロジェクトについて、ビジネスプランニング(戦略立案・事業計画作成)、事業化、製造、販売等の一連のプロセスを主導・管理し、売上が増加するなど事業実績を上げている。</p> <p>○異業種間や関係者間のコーディネートを行っている。</p>	<p>○事業主:生産、加工、販売の全ての領域に進出し、売上が増加するとともに、収益が黒字化している。</p> <p>○法人スタッフ:6次産業化のプロジェクトの責任者として、6次産業化の部門収益を黒字化している。</p> <p>○コンサルタント等:事業者に対して、地域活性化戦略、地域ブランド戦略、マーケティング戦略、デザイン・広報戦略、新商品の開発方法等をアドバイスしている。</p>	<p>○自己が従事する6次産業化のビジネス(コンサルタント等については支援先のビジネス)において、「できる」の評価表で合計60点以上を取得している。</p> <p>○評価表の①～④の全ての分野に点数が入っている。</p> <p>○コンサルタント等については、支援先のビジネスにおいて、どのような役割を果たしたかを具体的に記述し、評価者が貢献度の評価を行う。</p> <p>○評価者による面接</p>
---	--	--	---

- なお、上記は現段階でのイメージであり、レベル認定希望者の実態等に即して、引き続き、評価基準の妥当性等を検証することが必要である。
- 「継続年数」については、短期間で実績を上げている例があることを踏まえて、必要最低限の足切り年数とすることが適当である。
- レベル2の段階から、評価表により実績評価を行い、自らの取組を客観視する機会を得ることが重要であると考えられるが、認定基準は低くする、エビデンスの審査は最小限にとどめるなど、認定のハードルが過大にならないよう留意することが必要である。
- 農業大学校や専修学校での実習についても、内容によっては、レベル2の「できる」を認定できることとする方向で検討する。
- 評価者は申請者のどのような事業についてレベル認定したかを評価表に明示することとする。

7 実証事業について

(1) ヒアリング調査の実施

- 評価基準の作成に当たって、昨年12月から本年3月まで、「食の6次産業化」に取り組む各主体に対するヒアリング調査を実施した（内閣府及び委託事業者において実施）。

① 人材育成プログラム実施機関7校へのヒアリング

農林水産省（三菱総合研究所に委託）
東北農商工連携プロデューサー育成コンソーシアム
やまがた第6次産業人材創生コンソーシアム
栃木県中小企業団体中央会
高知大学、岩手大学、佐賀大学

② プログラム修了生22名へのヒアリング

<プログラム実施機関による推薦レベル>

レベル2 事業主：1名、法人スタッフ1名、支援スタッフ1名

レベル3 事業主：4名、法人スタッフ3名

レベル4 事業主：4名、法人スタッフ2名、コンサルタント等6名

③ 実践者（プロレベル）9名へのヒアリング

1次	(有)伊豆沼農産 代表取締役	宮城県	伊藤 秀雄 氏
1次	小岩井農牧(株) 特別常任顧問	岩手県	野澤 日出夫 氏
1次	(有)木之内農園 会長	熊本県	木之内 均 氏
1次	(有)山口農園 代表取締役社長	奈良県	山口 武 氏
1次	(有)ストロベリーフィールズ 代表	茨城県	遠藤 健二 氏
2次	ヤエガキフード&システム(株) 専務取締役	兵庫県	佐伯 秀郎 氏
3次	(有)漂流岡山 代表取締役社長	岡山県	阿部 憲三 氏
3次	(株)ファーマーズ・フォレスト 代表取締役社長	栃木県	松本 謙 氏
コンサル	(株)産直新聞社 代表取締役・編集長	長野県	毛賀澤 明宏 氏

(2) 基準案の検証

ヒアリング結果を踏まえて、以下について検証を行った。

① プログラム認証基準案の検証

小委員会で作成したプログラム認証基準案と、実際に行われているプログラムの内容（目的、カリキュラムの内容、時間数、講義形式等）を比較し、プログラ

ム認証基準案の妥当性を検証した（検証結果は3）。

② 「できる」の評価基準案の検証

- WGで作成した「食の6次産業化プロデューサーのレベルのイメージ」及び起草小委員会で作成した「できる」の評価基準案をもとに、プログラム修了生22名の実績を評価し、仮のレベル判定を行った。また、プログラム実施機関による推薦時のレベルと、仮判定のレベルとの齟齬がある部分を中心として検証を行い、評価基準案を修正した（検証結果は4）。

（レベルの仮判定の例、金額は法人全体の年間売上）

- ・ 少量を直売所出荷、200万円 : 合計 20点・レベル2
 - ・ 漬物加工・直売所出荷、1400万円 : 合計 40点・レベル3
 - ・ 加工・地元直売、1名雇用、3000万円 : 合計 65点・レベル4
 - ・ 加工（多品目）・ネット販売・原料供給・観光農園、5名雇用、5400万円
 : 合計 80点・レベル4
- 評価基準の検証に当たっては、実践者（プロレベル）から得られた意見・提言を参考にした。

実践キャリア・アップ戦略専門タスク・フォース
食の6次産業化プロデューサーWG 起草小委員会
委員名簿

【委員長】

- 小沢 亙 山形大学農学部 食料生命環境学科教授
(やまがた6次産業ビジネス・スクール
プログラム開発リーダー)

【有識者】

- 木附 誠一 (株)三菱総合研究所 先進ビジネス推進本部
食農事業グループ グループリーダー
- 中嶋 晋作 独立行政法人農業・食品産業技術総合研究機構
中央農業総合研究センター
- 長谷川 潤一 (社)食品需給研究センター調査研究部 主任研究員
- 南 賢二 高崎経済大学地域政策学部教授
- 弓崎 伸彦 みずほ情報総研株式会社 環境・資源エネルギー一部
環境経営チーム 専任参事役

【実務者】

- 斉藤 俊幸 地域再生マネージャー
- 玉沖 仁美 (株)タマノワ 代表取締役
- 仲元 剛 イオンリテール(株) ネット推進部 商品リーダー

これまでの起草小委員会の開催状況

	開催日	主な議事
第1回	平成 23 年 7 月 1 日	(1)これまでの議論の経緯について (2)起草小委員会の今後の進め方について
第2回	平成 23 年 7 月 15 日	プログラム認証基準案について
第3回	平成 23 年 7 月 29 日	(1)評価の考え方について (2)プログラム認証基準案について (3)「できる」の評価基準の考え方について (4)プロからのヒアリングについて
第4回	平成 23 年 8 月 5 日	(1)これまでの議論を踏まえた整理について (2)評価方法の考え方についての検討 (3)プログラム基準案の概要についての検討
第5回	平成 23 年 8 月 19 日	(1)プログラム認証基準案について (2)評価方法の考え方について
第6回	平成 23 年 9 月 9 日	(1)プログラム認証基準案について (2)評価方法の考え方について (3)実証事業について
第7回	平成 23 年 10 月 3 日	(1)今後のスケジュールについて (2)実証事業について (3)「できる」の評価基準について
第8回	平成 23 年 12 月 5 日	(1)「できる」のレベル認定の方法について (2)「できる」の評価基準について (3)実証事業について
第9回	平成 24 年 2 月 20 日	(1)当面の評価体制について (2)「できる」のレベル認定の方法について (3)「わかる」の認定テストについて (4)実証事業の中間報告について
第 10 回	平成 24 年 3 月 26 日	(1)ワーキング・グループへの報告について (2)実証事業の結果について