# **八天堂ファーム：与件文（事例Ⅲ・業務プロセス）**

【企業概要】  
 C社は広島県で農産物の生産・加工・販売を行う地域商社である。就労困難者の雇用創出を重視し、農業と福祉を結ぶ事業モデル（農福連携）を掲げる。理念は「良い品・良い人・良い社会づくり」。

【事業の特徴】  
 主力は自社ぶどう園の栽培と、果実を活かしたギフト向け加工品である。竹原のぶどう園は今期で5期目の収穫期を迎え、オンライン予約販売も実施している。今期収穫見込みは約16,600房、主品種はシャインマスカットとピオーネである。

【販売チャネル】  
 直販EC、法人向けギフト、体験・会員プログラムの三本柱で構成する。外部ブランドとの協働により“菓子×果実×社会性”の価値訴求を強め、採用実績もある（例：Buttersの赤ぶどう商品）。

【生産・業務プロセス】  
 繁忙期は収穫→選果→冷蔵→加工（一次加工・菓子OEM連携含む）→梱包→出荷の流れで、在庫・ロット・期限管理が重要となる。台帳では品目・規格・ロット・入出庫・売上・廃棄等の数値情報と、保管場所・仕入先等のマスタ情報、最小在庫やFEFO（期限優先）などの運用ルール、承認時刻や理由メモ等のイベントログを扱う。

【人員・組織】  
 小規模な正社員とパートを中心に、季節要員や就労支援人材が加わる。多能工化を進めているが、受発注・在庫計上・棚卸といった“止まりがちな箇所（在庫・期限・発注・記録）”で属人化が残る。

【情報と連携】  
 予約販売や協働SKU（季節果実×菓子）の拡大に伴い、欠品・廃棄・原価のKPI管理の重要性が増している。社外とのコラボは年数本の新商品立上げを計画し、D2C・B2B・体験の各チャネルで回転率向上を狙う。

【外部環境】  
 “農業×福祉を持続するビジネス”として行政からの注目度が高く、社会的インパクトの見える化や広報の機会は多い。一方で、収穫期の天候変動や協業先の在庫・納期変動は供給計画に影響を与える。

【当面の課題】  
 ①需要変動に対する最小在庫と発注量の算定精度向上、②FEFOに基づく期限管理の徹底、③棚卸時間の短縮と計上ミス削減、④予約販売・体験・協働SKUのピークと供給計画の整合、⑤KPI（欠品率・廃棄率・原価率・予約充足率等）の週次レビュー体制の確立、が急務である。

[4KPI（欠品率／廃棄率／原価率／予約充足率）の週次レビュー](https://docs.google.com/document/d/19rtpC6Gxyy-p7A3U_nsCeywIJt4Ptjv83tP_v2xAW1w/edit?tab=t.0)

[Hattendo\_KPI\_Template](https://docs.google.com/spreadsheets/d/16R1Mn-eibqAIeQH_bBXnEQzLg2yIdSpe6oiXigWs_JQ/edit?gid=1811511030#gid=1811511030)

[ダッシュボード試作版](https://lookerstudio.google.com/reporting/create?c.mode=edit&c.source=SHEETS&ds.connector=googleSheets&ds.spreadsheetId=16R1Mn-eibqAIeQH_bBXnEQzLg2yIdSpe6oiXigWs_JQ&ds.worksheetId=1811511030&ds.hasHeader=true&ds.includeHiddenCells=true&ds.includeFilteredCells=true&plugin.id=GoogleSheets&plugin.chart.0.displayType=bar&plugin.chart.0.dimensions=1&plugin.chart.0.metrics=1_count&plugin.chart.1.displayType=pie&plugin.chart.1.dimensions=3&plugin.chart.1.metrics=3_count)

【期待効果】  
 在庫・期限・発注の一気通貫管理を軸に業務の標準化を進めることで、欠品と廃棄の同時低減、粗利率の改善、そして“社会性×品質”を訴求したギフト事業の拡大が期待される。