

瀬良英介の一般業界向け

飼料・畜産トピックス（224）

2010年1月

（224）酪農成功への基本的10項目

カリフォルニア州モデスト市のジョン・エルスワース氏（John Ellsworth）はサクセス・ストラテジー社（Success Strategies）を通して酪農のファイナンスやコンサルティングをしている著名な方です。氏はウエスタン・デーリィビジネス誌（Western Dairybusiness, Dec. 2009）の2009年12月号にも酪農を成功させるための基本的10項目を載せています。その10項目を下記に御紹介したいと思います。

- （1）年間ゴールを設定する：マネージメント手法の大御所、ピーター・ドラッカー博士は「将来を予測する一番良い方法はそれを創り出すことだ」と指摘しています。
- （2）最悪事態の行動予定：2010年に起きうる最悪事態が何であるかを想定し、貴方が取れる対応は如何なるものかを考えます。
- （3）マネージメント・チームの定期的会合：注意を払うべき焦点を合わせた中で重要な分野はどれかを探す。
- （4）ファイナンス・チームの定期的会合：2010年ではどの面に焦点を当てる必要があるかを検討する。例えば、資本投下、予算、財政面でのニーズなどが挙げられます。
- （5）キャッシュ・フローの比較：キャッシュ・フローを比較することは現在の状態が貴方の計画から外れているコストの逸脱を最も早く捉える方法です。
- （6）CPAが作成したファイナンシャル・ステートメント：これが貴方の酪農マネージメントの最良の道具であり、貸付をしている銀行などに貴方の経営をきちんと理解して貰える手法です。
- （7）年二回の銀行での会合：貴方の経営の全体的なチームの一員として、銀行の貸付担当者が貴方の経営のどの面が強く、また、将来どの面を改善しなければいけないかを理解して貰うことに役立ち必要です。
- （8）ミルク・マーケティング・プラン：収支がトントンのレベルをきちんと掌握し、自分の経営を将来のファイナンシャル計画に照らし合わせて牛乳生産コストや収支に達するにはどういうことが出来るかという点を理解することです。
- （9）栄養専門コンサルタント：栄養専門コンサルタントに見て貰っていることは栄養バランスの観点から有意義であるばかりではなく、購入している飼料、或いは、飼料単品原料の価格と調達面からの兼ね合いを貴方自身が掌握できます。
- （10）四半期ごとの在庫管理：これは貴方の経理士と銀行の貸付担当者にとっては必須情報ですし、貴方の全体的な飼料管理にも役立ちます。

エルスワース氏は新年に当たりこのような10項目を検討することが酪農家の経営の将来に大きく貢献するだろうと言っています。ただ人によっては「将来の懸念事項」に重きをおいている人がいます。具体的に言えば、ジョンソン氏は、「2009年に起きたような酷い状態がまた起きる可能性があるのが心配」と言う酪農家がいると言います。確かにそうであり、また、起きるかもしれないと心配します。然し、そのことを心配するのに多くの時間を割くよりは、前進するためにはどうすれば良いかということに的を絞るほうがよい、とジョンソン氏は指摘しています。

ジョンソン氏はストラテジック・コーチ社を設立したダン・サリヴァン社長が推薦する方法にも触れています。サリヴァン氏は彼が言うところのエクスペリアンス・トランスフォーマー、つまり「経験の移行」、を詳細に書き出すことを薦めています。その後どういう結果がもたらされれば良かったのかを書き出し、同時に、この実際に起きた経験から何を学んだかを書き出します。次に何が上手くいったか、また、何をしなかったかを書き出して集計します。このように書き出したことを知った現在、再度、この経験を体験することになるのであれば、何処を変えてどう対処すれば良いかが判ります。最後にこのような事柄に再度直面したらどのように対応するかのリストを作成します。より成功につながる満足すべき結果を得るためには如何なるステップを踏んでいけば良いかが判ります。このような一連のリストを作成したら、貴方のマネージメント手法の一環に定期的に取り入れるということをすれば、きっと役立つでしょう。

余談ですが、サリヴァン氏の提案も中々有意義ですが、これは日本でも一般的な管理方法を見直すときによく使われています。ジョンソン氏の「酪農家が成功するための基本的10項目」は日本の酪農家にとっても具体的なヒントになると思います。項目(6)のCPAは日本でいうところの公認会計士に似ています。また、項目(8)のミルク・マーケティング・プランは、マーケティング・オーダーの範疇に入る乳価のことですが、日本では飲用乳と加工乳の各地域の乳価に該当します(瀬良、2010)。