

卸から、売上・営業利益向上をもたらすいちご狩り新規事業への挑戦

■業種 **いちご農家** ■従業員数 **17人(内正社員2人)** ■資本金 **500万円**

■事業内容 **いちご生産・卸し・直売**

◎社長のお悩み、思い

- ・青果市場の卸売では販売単価の大幅な値上げを見込めず、**単価を上げられるいちご狩りに挑戦**したいがノウハウがない。
- ・また、**農業の復興のシンボル**としてお客様に直結した農業経営を行い、**地域の認知や事業拡大、利益体質への成長**も目指したい。

◎専門家

- ・**農業経営、マーケティング、栽培にも精通**した専門家。

◎課題特定後の支援策

- ・専門家の伴走により「課題特定支援」として、いちご狩りを行える観光農園で**やるべきことを整理**し、「課題解決支援」として専門家の**サポート・OJT**を受けながら**ひとつひとつ実施・改善**していった。
- ・近隣競合より開園時期を早めるなど**差別化ポイント**を明確にし、いちご狩りとともにチェキの撮影サービスやクイズ、食べ比べなどの**体験**も楽しめる**コンセプト**として、**キャッチコピー**で表現した。
- ・ターゲットエリア内のチラシ配布、テレビ・ラジオ・新聞の取材、ホームページ、SNSなどで**集客**し、**予約サイト開設**も行った。
- ・**スタッフの接客指導**も実施した。
- ・お客様プロフィールや売上・客数・客単価の**推移分析・強化**も行った。

◎支援を受けてよかったこと

- ・直売だけであった前年に比べ、いちご狩りと直売の**売上が2倍以上**、全体の**営業利益率が3倍近く**、**お客様来園数も2倍近く**伸びた。
- ・最初は接客に慣れていなかった**スタッフの成長**が見られ、サービス向上のための改善を積極的に行なっていた。
- ・**5ヵ年事業計画**を立て、売上、営業利益の目標と、いちご狩りスペース拡大の方針も明確になった。

水産加工現場の業務効率化と、経営改善へ向けた事業計画策定

■業種 **水産加工業** ■従業員数 **40人**(内正社員14人) ■資本金 **2000万円**

■事業内容 **漬魚(粕漬、味噌煮等)、焼魚、煮魚(蒲焼)**

◎社長のお悩み、思い

- ・日本人従業員の高齢化・退職、外国人技能実習生8名減員による作業スピードの低下が著しく、1日の目標処理量12ケース、最低でも10ケースを目指したいところ8ケースという現状で、**生産性向上**を図りたい。
- ・原料、包材、輸送費高騰を価格転嫁できず、**経営改善**を図る必要がある。

◎専門家

- ・**組織強化・人材育成、マーケティング、商品開発**に精通した**食のプロ**。

◎課題特定後の支援策

- ・従業員の生産性向上についての支援要望であったが、専門家の伴走による「課題特定支援」の中で、生産性向上のためには、**人材教育**や**組織体制の整備**を進める必要があることが明らかになり、「課題解決支援」で取り組むこととなった。
- ・生産設備の短期間での変更・改良は困難な状況で、生産現場にて、**個人の作業性ととも**に**協働作業の問題点を観察**した。
- ・人材育成へ向けてまずは現状把握のため、ジェネラルマネージャー、工場長、リーダーの意識に関する**アンケート**と**個別面談**を実施した。
- ・その結果をふまえて協働作業効率化、円滑な業務遂行、時間短縮を目指し、**社内初の社員研修**を実施し、**5S、報連相の徹底**を図った。
- ・**経営理念**と**評価基準**を明確にし、方針共有、社員の成長、満足度向上を目指した。
- ・経営改善へ向けて**3ヵ年事業計画**を策定し、**新商品開発**に取り組んだ。

◎支援を受けてよかったこと

- ・社員の役割意識がかわり、**協働作業の効率化**を意識するようになった。
- ・これまで無かった**高付加価値の商品開発**に挑戦し**一同やりがいと手応え**を感じられた。新商品開発プロジェクトも発足させる。