

福岡県農業経営相談所

(サテライト相談窓口:福岡)

事業所名	従業員規模	所在地	支援テーマ	支援回数
福岡	家族:2名 常時雇用:4名 臨時雇用:3名	福岡県糸島市	新規部門の運営支援	専門家派遣回数:4回 中小企業診断士

相談内容・現状課題

■相談内容

・県主催のビジネスプラン作成講座に参加し、年間切れ目なく仕事を生むために、基幹品目のアスパラガスに加え、新規部門(イチゴの観光農園)立上げを計画された。この実現に向けて支援を求められた。

■現状課題等

・アスパラガスは、規模拡大、雇用の導入が進んでいる。栽培から出荷まで従業員に任せられる状況にある。
・イチゴは、令和2年度から試作を開始。令和3年度から16aのイチゴの高設栽培を準備してきた。一方、観光農園の運営については検討が進んでいなかったの
で早急に進める必要があった。
・従業員の中に接客業の経験者はいるもののほとんどが未経験者で、接客のスキル習得の必要があった。

支援体制・改善提案 (問題解決方法)

■支援内容

・令和2年度からイチゴの観光農園の開設に向けて専門家(中小企業診断士)と普及指導センターによる支援チームを組み事業計画の支援を行ってきた。令和3年度に、観光農園の開設に向けたテスト営業を行い、開設に向けての準備と運営面の検討を行った。
・広報宣伝は、SNSや近隣の直売所の活用を助言。また、近隣の他の観光農園との違い(アピールポイント)について優良事例を参考に検討した。
・予約の電話対応とオペレーションについて助言した。
・接客のオペレーションを作成し、受付からアンケートの回収までのロールプレイングによる確認を行い改善案について助言した。



支援の成果・その後の状況

■支援の成果・その後の状況

・既存のHPとは別に、観光農園用のHPを作成できた。
・観光農園のアピールポイントについて整理できた。
・接客オペレーションを作成して、ロールプレイングにより、受付や誘導等人員の配置、動線等の確認ができた。
・テスト営業については、アスパラガスの収穫と労働力が競合する3月を目標に準備を進めており、アンケート調査内容の検討や再事業計画の検討も、テスト営業の結果を踏まえて実施する予定。

■コーディネーター所感

・新品目の観光農園に関する運営支援の案件。
・観光農園開設に向けたテスト営業や広報・接客などの検討をしながら、改善策の提案を受け、優先順位をつけて改善を進めている。
・テスト営業の支援を実施し、今後も事業計画の再構築など伴走型支援を継続していく。

福岡県農業経営相談所

(サテライト相談窓口:北筑前)

事業所名	従業員規模	所在地	支援テーマ	支援回数
北筑前	役員:4名 常時雇用:10名	古賀市	労働生産性の向上	専門家派遣回数:2回 中小企業診断士

相談内容・現状課題

■相談内容

経営改善を行う上で、雇用費率が高いことが明らかとなったため、労働生産性の向上について助言をいただきたい。

■現状課題等

法人化後、経営拡大に伴い売上は上昇傾向にあるが、人件費や機械費等の経費が増加し、経営拡大が利益に結び付いていない。

また令和元年に代表取締役が代わり、経費削減や生産体制・作業環境の見直しといった、経営戦略を達成するための具体的な行動計画を策定する必要がある。



在庫管理手法の習得の様子

支援体制・改善提案 (問題解決方法)

■支援内容

○労働生産性向上における5S活用の提案

作業効率を向上させるため、野菜、経営部門の普及指導員による支援チームが、経営戦略の専門家と共に、5Sの意義と目標について提案した。

○5Sの実行

農場の全体把握がされておらず、整理・整頓ができていない。

- ・俯瞰した平面図を作成して考える
- ・作業動線を図示し、作業スペースや農機具の配置を検討する
- ・整理をする際は、使用頻度を把握して札を張る
- ・整頓には表示や写真を活用する



・不必要な本数は
処分し整理
・表示が無く整頓
が不十分

整理はできたが整頓が不十分な一例

支援の成果・その後の状況

■支援の成果・その後の状況

5S活動を理解したことで、農機具の整理がある程度進んだものの、整頓が不十分な事例が多い。出荷資材等の在庫管理が見える化したことで、発注作業が適切に行えるようになった。

5Sの実践によって余計なものが減り、経営陣で資産情報の共有化が図れたとともに、パートを含む全スタッフの意識が向上し、改善活動が自然に行えるようになった。

今後は表示を活用して整頓を徹底し、次の段階として清掃、清潔に取り組む。

■コーディネーター所感

- ・5S活用による労働生産性に関する相談案件。
- ・専門家と所内の横断的支援チームにより、農場全体の5S実行を支援した。
- ・器具等の配置や機械・人員の作業動線を確認しながら、改善策の提案を受け、優先順位をつけて作業改善を進めている。
- ・5S活動の実施状況を時折確認しながら、伴走型支援を継続していく。

福岡県農業経営相談所

(サテライト相談窓口:朝倉)

事業所名	従業員規模	所在地	支援テーマ	支援回数
朝倉	家族:4名	福岡県朝倉郡筑前町	ブランディング	専門家派遣回数:2回 ブランディング

相談内容・現状課題

■相談内容

露地野菜単一経営のため、収入のある時期に限られることから、年間を通した収入の確保のために落花生を導入している。青果物の販売では、販路に限られることから栽培面積を増やせないの、販路拡大のために6次化を検討している。そこで商品開発、販売方法およびブランディングについての相談があった。

■現状課題等

- ・加工し付加価値を付けて販売する製品については大まかな商品案はあるが、具体的となっていないため、商品開発が必要である。
- ・商品が決定後、商品製作に必要な業者の選定や、加工用機材の導入を検討する。
- ・ブランド名やラベル、商品のパッケージ等を決定後、販売先についても検討する。

支援体制・改善提案 (問題解決方法)

■支援内容

- ・令和2年度、役場、普及指導センターが、若手農業者対象に、商工会のオーダーメイド型セミナーを開催し、その研修会から個別相談へと繋がった事例。青果物の6次化に向けて専門家、役場、普及指導センターによる支援チームを編成し、支援を実施した。
- ・6次化製品を具体的に検討し、そのために必要となる作業行程や、業者、機器についてもアドバイスを受け、検討した。
- ・商品を自社で製造する以外にも、青果物自体を飲食店に提供し、他産業とコラボすることでも販路の拡大ができる。
- ・地元の直売所だけでなく、インターネット等を利用することで幅広い客層への販売が可能となるので、販売方法も検討する。
- ・商品製作のために必要となる機材導入に際し、利用できる補助金を紹介した。



栽培の様子



乾燥中の落花生

支援の成果・その後の状況

■支援の成果・その後の状況

- ・商品の試作品が完成し、販売する際のパッケージ、商品ラベル案についても完成した。
- ・和食店とコラボすることで落花生を使用した菓子が完成し、販売に至った。
- ・申請していた補助金は採択され、加工機材購入の一部が助成される。自宅に加工場がないため加工場を建設するか、許可を取っている知人宅に機材を設置し、委託するかは検討中。



完成した試作品

■コーディネーター所感

- ・新規導入品目の販路拡大に関する相談案件。
- ・セミナーを契機に、専門家・町・普及センターによる支援チームにより、ブランディングに配慮した加工品開発を作業工程・販路確保・販売方法等を検討しながら改善を進めている。
- ・和食店との提携して新商品を開発することが出来たので、今後は生産態勢整備の支援を継続する。

福岡県農業経営相談所

(サテライト相談窓口:久留米)

事業所名	従業員規模	所在地	支援テーマ	支援回数
久留米	家族:3人(本人含む) 常時雇用:1名 臨時雇用:8名	うきは市吉井町	法人化	専門家派遣回数:2回 社会保険労務士・税理士

相談内容・現状課題

■相談内容

相談者は、トマト(養液栽培)の生産を行っている。今後、規模を拡大するにあたり、法人化について検討したいとの相談があった。また雇用の確保・定着促進に向けた取組や税務等基礎知識の習得について相談があった。



■現状課題等

これまで、従業員の定着が十分でなく、人的資源管理の必要性を感じていた。加えて、ぼんやりと考えていた法人化について、令和3年度に規模拡大を図ることを契機に、計画の具体化をすすめていく必要がある。

支援体制・改善提案 (問題解決方法)

■支援内容

法人化の在り方を検討するため、専門家(社会保険労務士、税理士)と普及指導センターによる支援チームを編成し、主に①人材確保に向けた取組、②税務・財務の知識習得、の2点から支援を実施した。

①人材確保に向けた取組支援

社会保険労務士を交え、8月に相談会を実施。パートタイム従業員と雇用契約を締結することや、労働保険・社会保険加入の必要性と費用負担について、さらに生産性向上を目的とした従業員のモチベーションアップにつながる取組について、様々な事例を踏まえ助言を行った。

②税制等の知識習得支援

税理士を交え、1月に相談会を実施。税制面における法人化のメリット・デメリットや法人化において必要な手続き、費用について助言を受けた。またこれから目指すべき経営の方針、理念を明確にすることなどアドバイスを行った。

支援の成果・その後の状況

■支援の成果・その後の状況

- ・令和3年度より、トマト施設規模を従来の33aから69aに拡大した。これを機に、従業員と面談を行い、雇用条件の取り決めと雇用契約締結を実施、働きやすい環境の整備に取り組んだ。
- ・現在は、兄弟での共同経営も視野に、法人化の形態、方向性について検討を行っている。

■コーディネーター所感

- ・規模拡大、雇用確保・定着の図る法人化に関する相談案件。
- ・人材確保・育成に社労士、税務関連に税理士の専門家と支援チームを作り、それぞれの分野の知識習得と実践を進めている。規模拡大と雇用導入が進み、法人化が進みつつある。
- ・法人形態、運営方法などの検討を支援しながら、伴走型支援を継続する。

福岡県農業経営相談所

(サテライト相談窓口:北九州)

事業所名	従業員規模	所在地	支援テーマ	支援回数
北九州	家族:4名 常時雇用:1名	北九州市若松区	経営承継と6次化による販売力強化	専門家派遣回数:5回 商品開発

相談内容・現状課題

■相談内容

経営主は息子への経営承継を考えていたが、経営承継の手順等が分からない状況であった。そこで、経営継承の実現に向けた相談があった。

また、近年、メイン品目であるキャベツの単価低迷が続いており、経営が不安定となっている。そこで、経営安定を図るため、6次化の強化に取り組みたいとの意向があった。

■現状課題等

キャベツ・スイカ・ロマネスコ等、露地野菜を中心に家族経営を実施しており、平成24年から自宅付近の6次化店舗にて、自家野菜・ブルーベリーを用いた6次化商品(ソフトクリーム・スムージーなど)の販売に取り組んでいる。

そこで、経営承継に向けた取り組みを支援するとともに、単価の影響を受けにくい6次化による経営の強化に努めることとなった。

支援体制・改善提案 (問題解決方法)

■支援内容

1年目 『経営承継に向けた取り組み』

経営承継に向け普及指導センターで面談を行い、質問事項の整理や意志統一を支援し、経営に必要な資産や減価償却の整理、承継に向けた具体的な手続きについて、専門家より助言を受けた。その後、経営承継時期を決め、支援チームでフォローアップを実施した。

2年目 『6次化店舗の販売力強化』

①新メニューの開発による集客力の強化

11月の集客力強化に向け、専門家・普及指導センターによる支援チームを編成し、「自家製カボチャのモンブランソフト」の開発に取り組んだ。

商品化のためには、カボチャを用いたクリーム^①の製造方法の確立が不可欠であった。

そこで、生産者と普及指導センターで事前に試作し、料理専門家の助言を受け、新メニュー実現のための支援を行った。

② SNSによる広報力強化

6次化店舗の販売力強化を目的に実施してきたインスタグラムの活用方法に悩んでいた。そこで、今後の具体的なSNSの戦略指導を専門家・普及指導センターの支援チームで行った。



支援の成果・その後の状況

■支援の成果・その後の状況

1 経営承継に向けた取り組み

手続きの準備・家族内での意志統一を進め、令和4年1月に経営承継が実現した。

2 6次化店舗の販売力強化

支援を受け、試行錯誤を重ねた結果、新商品として「カボチャモンブランソフト」が商品化できた。11月上旬より販売を開始し、これまでは客足の遠のく10月までの営業であったが、11月まで営業期間を延ばすことができ、売上が向上した。

また、新規顧客獲得を目的とするインスタグラム等への投稿は継続するとともに、既存顧客への広報に力を入れるため、ライン公式アカウントを開設し、活用していくこととした。

■コーディネーター所感

・親子間の経営承継と販売力強化に関する相談案件。

・経営承継に向けて、意志統一の支援や専門家による資産承継と手続き等の指導を行い、承継を実現させた。また、加工品販売店舗の新商品開発や広報強化を支援し、収益向上が図られた。

・中長期の経営戦略・計画の作成、及び実施について、伴走型支援を継続していく。

福岡県農業経営相談所

(サテライト相談窓口: 飯塚)

事業所名	従業員規模	所在地	支援テーマ	支援回数
飯塚	家族: 2名 臨時雇用: 10名	福岡県鞍手郡鞍手町	法人化	専門家派遣回数: 7回 税理士、司法書士、社会保険労務士

相談内容・現状課題

■相談内容

家族で水稲、麦、大豆、露地野菜の大規模経営を行っており、年々規模拡大が進んでいた。

H30年度にふくおか農業経営発展塾を受講し、ビジネスプランを作成することで、目標が明確化した。

後継者の就農に合わせて、営農資金と家計の分離、配偶者や後継者、従業員が安心して働ける環境づくり等を目的に、法人を設立することとした。

■現状課題等

法人設立の意欲はあるが、以下の点を中心に、準備・知識が不足している状況であった。

- ・法人設立のメリット・デメリットの整理
- ・税制面の変化
- ・資産の取り扱い
- ・社会保険の取り扱いと加入方法
- ・法人設立の手続きとスケジュール

支援体制・改善提案 (問題解決方法)

■支援内容

法人設立に向けて、専門家、普及指導センターによる支援チームを編成し、以下の支援を実施した。

【H30年度】

- ・法人設立に関する知識習得(税理士)
- ・法人設立のメリット・デメリットの整理(普及指導センター)

【R1年度】

- ・法人設立に向けて整理すべき課題(資産と負債の現状把握、所得の向上)の明確化(税理士)
- ・会計処理の支援、所得向上のための経営計画の策定支援(普及指導センター)

【R2年度】

- ・法人設立に向けた課題整理の状況確認、助言(税理士)
- ・法人設立の手続きとスケジュールに関する知識習得、進め方の検討(司法書士)
- ・配偶者、後継者の法人組織内での位置づけの検討(普及指導センター)

【R3年度】

- ・法人設立後の社会保険等のあり方に関する知識習得(社会保険労務士)

支援の成果・その後の状況

■支援の成果・その後の状況

令和3年8月に法人を設立し、営農と家計の分離、安心して働ける環境づくりを実現した。

農業経営発展塾をきっかけに、H30年から4年にわたり伴走支援を行うことで、その都度、現状の確認と整理すべき課題を認識しながら、コンサルタント派遣等を活用し、課題を1つずつ解決していくことができた。

今後も、支援チームと町で伴走支援し、ほ場の大区画化による省力化や、常時雇用の導入に向けた検討を進めていく。

■コーディネーター所感

- ・家計との分離、就業環境整備を進めるための法人化に関する相談案件。
- ・ビジネスプランの実現に向けて、法人化の諸課題や手続き・スケジュール・社会保険等について、複数年にわたり、それぞれの専門家の指導を行い法人設立を実現することが出来た。人材確保も進められている。
- ・ビジネスプランの時点修正を支援しながら、伴走型支援を継続していく。

福岡県農業経営相談所

(サテライト相談窓口:田川)

事業所名	従業員規模	所在地	支援テーマ	支援回数
田川	臨時雇用:2名	田川郡川崎町	労務管理	専門家派遣回数:1回 社会保険労務士

相談内容・現状課題

■相談内容

現在2名の臨時雇用をしているが、雇用する際の労務管理等について、知識が十分でなく、今後も雇用を続けていくためにも労務管理について学びたいと相談があった。

■現状課題等

地域の重要な担い手として、土地利用型農業に取組み、水稻20haと小麦4haを経営する他、代かき、田植え、収穫、乾燥調製等の約40ha分を作業受託している。現在、家族の他に2名の臨時雇用を入れているが、労災等の雇用労働環境整備が遅れている。

水田の大規模経営であるため、使用する農業機械は大型で、種類も多く、農作業事故等のリスクもあり、雇用者への労働補償等の早急な対応が必要であった。

支援体制・改善提案 (問題解決方法)

■支援内容

現状での雇用管理状況等について、整理をしたうえで、雇用開始時の労務管理の確立に向けて、社会保険労務士、普及指導センターによる支援チームを編成し、法定三帳簿の整理や労務管理に関するスケジュール、トイレ等の環境整備や雇用者を募集する場合の注意点、採用後の留意点、農作業死傷事故、労災保険に関する支援を実施した。

社会保険労務士の派遣後も、経営主と今後の方向性の確認を行い、労務管理体制の整備にむけて支援している。



支援の成果・その後の状況

■支援の成果・その後の状況

雇用管理状況の整理と社会保険労務士の助言により、経営主の労務管理への意識・理解が高まった。

経営主と労災保険の必要性について共有し、労災保険に加入することが決まった。

今後、労災加入手続きを実施する。さらに、新たな雇用者の確保にむけて、就業規則の策定や安全衛生教育の実施等を検討していくことになった。

■コーディネーター所感

- ・労務管理に関する相談案件。
- ・雇用導入に際して、整備すべき帳簿や規則・環境・安全配慮等の作成や運用について専門家の指導を行い、労務管理体制の整備を進めている。
- ・労災加入や就業規則策定などを支援しながら、伴走型支援を継続していく。

福岡県農業経営相談所

(サテライト相談窓口:南筑後)

事業所名	従業員規模	所在地	支援テーマ	支援回数
南筑後	役員:4名 臨時雇用:10名	福岡県みやま市	法人化、経営戦略の立案 、人材確保	専門家派遣回数:8回 税理士、中小企業診断士、 食の6次産業化プロデューサー、社会保険労務士

相談内容・現状課題

■相談内容

相談者は、ミカン、キウイ、高菜の複合経営を行っているが、家族経営の限界を感じていた。そのような中、更なる経営の発展に向けて、法人化して雇用型経営に転換すべきかどうか相談があった。

■現状課題等

<H30年～R2年>

経営課題が整理されておらず、明確な方針が定まっていなかったため、現状分析と経営シミュレーションを行い、課題の整理と戦略立案を支援する必要があった。また、法人化に伴う税務や労務管理等に関する知識の習得を支援する必要があった。

<R3年>

法人化を行ったが、組織的な運営体制づくりと右腕となる人材を確保できる体制づくりが必要であり、課題の整理を支援する必要があった。

支援体制・改善提案 (問題解決方法)

■支援内容

経営課題の整理、法人化の検討および法人化後の組織体制づくりに向けて、専門家、普及指導センターによる支援チームを編成し、経営戦略の立案、法人化や労務管理に関する知識の習得、組織的な運営体制整備に関する支援を実施した。

<H30～R2>

- ・中小企業診断士から、法人化を進めるための手順やメリット、デメリットについて指導を受けた。また、経営分析と経営シミュレーションを実施した後、経営戦略の作成手法について指導を受け、経営プランの作成を行った。
- ・税理士から、法人会計について指導を受け、法人化した際の課税金額のシミュレーションを行った。
- ・社会保険労務士から、社会保険制度や労務管理について指導を受け、理解を深めた。

<R3>

家族がそれぞれ行っている業務内容を確認し、経営に必要な労働力と全業務を把握するように助言を受けた。また、従業員と共有できる事業計画書の作成と各作業のマニュアルを作成するように助言を受けた。

支援の成果・その後の状況

■支援の成果・その後の状況

各専門家からの指導により、法人化に関する理解が深まった。また、現状分析を行い、課題を整理することで、相談者の方針が定まり、令和3年6月に法人化するに至った。

今後は、家族がそれぞれ担当している業務内容を整理し、全体像を把握できるように組織体制図を作成する。また、従業員を育成する際に活用できる業務マニュアルを作成する予定である。

■コーディネーター所感

- ・雇用導入と人材育成を図るための法人化に関する相談案件。
- ・法人化の諸課題、手続き・スケジュールや税務、社会保険等について、複数年にわたり、それぞれの専門家の指導を受けて法人設立を実現した。人材育成に関する取組を進めている。
- ・組織態勢図や業務マニュアルの作成支援を行いながら、伴走型支援を継続していく。

福岡県農業経営相談所

(サテライト相談窓口：八女)

事業所名	従業員規模	所在地	支援テーマ	支援回数
八女	家族：3人 常時雇用：3人	八女市	法人化に向けた経営計画策定と 労務環境の整備	専門家派遣回数：3回 税理士、社会保険労務士

相談内容・現状課題

■相談内容

コロナ禍等のリスクにも対応可能な経営計画の策定、経営者能力の向上及び労務環境の整備

■現状課題等

- ① これまでキクの専作経営で規模拡大を続けており、R1年度福岡農業経営アカデミー発展コースを受講し、ビジネスプランの作成を行った。プランには、ここ10年以内で規模拡大と雇用労働の拡充などを盛り込んでいた。
- ② しかし、R2年度に入り、新型コロナ、大雨、病害の発生等による影響を受け販売額が減少し、プランの見直しをせざるを得なくなった。
- ③ 様々なリスクに対応した経営計画の策定及びそれに基づく経営の建て直しや経営者能力の向上が課題となっていた。

支援体制・改善提案 (問題解決方法)

■支援内容

専門家、普及指導センターで支援体制を編成し、経営計画策定、法人化、労務環境の整備を支援した。

令和2年度

『経営者能力の向上と行動計画の作成について』

- ① 専門家(税理士)と2回の面談を行い経営者としての心構えについて助言されると共に、経営課題の洗い出しと解決方法のリストアップが提案された。
- ② 普及指導センターが本人と面談を重ねながら、経営課題の洗い出しと、解決方法のリストアップを行い、行動計画の策定を支援した。
- ③ 行動計画策定後、普及指導センターが進捗状況を3カ月に1回程度面談により確認し、計画の実行に関して助言を行った。

令和3年度

『法人化及び正社員雇用に向けた労務管理について』

- ① 行動計画で記していた法人化及び正社員雇用の実行に向けて、専門家(社労士)と面談し、法人化及び正社員雇用に向けた労務管理について相談を行った。そこで社会保険等のルールや就業規則の作成について助言が行われた。
- ② 面談後、普及指導センターがふくおか正社員チャレンジプログラムの情報提供を行い、正社員雇用を支援した。

支援の成果・その後の状況

■支援の成果・その後の状況

- ① 新しい行動計画を策定し、それに基づく経営改善を行った結果、R2年で落ち込んでいた売上、所得をR3年に回復した。また計画において、正社員雇用、法人化及び規模拡大が位置付けられた。
- ② ふくおか正社員チャレンジプログラムを利用して正社員雇用として、R4年1月から1名正式採用
- ③ R4年1月に法人化し、就業規則も制定。令和4年3月から規模拡大し、新たに夏秋ナスを作付け予定



■コーディネーター所感

・ビジネスプランの見直しと雇用活用に向けた法人化に関する相談案件。
・リスクに対応するビジネスプランへの見直しを支援しながら、経営管理能力向上・労務管理・法人化に関する専門家の指導を行って、経営改善と雇用導入・法人化を実現することが出来た。
・経営計画の実現状況を確認しながら、伴走型支援を継続していく。

福岡県農業経営相談所

(サテライト相談窓口:京築)

事業所名	従業員規模	所在地	支援テーマ	支援回数
京築	家族:1名(本人含む) 常時雇用:2名 臨時雇用:1名	築上郡上毛町	観光イチゴを主体としたブランディング	専門家派遣回数:2回 経営企画

相談内容・現状課題

■相談内容

昨年度、アカデミー経営確立コースを受講し、経営計画を作成。経営計画の進捗について打ち合わせを行い、ブランディングについて販売戦略の立案や実行の具体的手法について相談があった。

■現状課題等

- ・イチゴの観光農園及びイチゴの販売を主体とした経営で北九州市などの近郊の顧客が多い。
- ・観光農園の予約は仲介業者からのものが多い。
- ・農園が国道沿いで立地は良いが、目立つ看板がない。
- ・観光イチゴの品種はあまおう主体であり、他品種の導入を図っている。

支援体制・改善提案 (問題解決方法)

■支援内容

対象経営体と打ち合わせを行い経営計画の進捗状況について検討した。今年度は、①観光農園のブランド確立②観光農園で人気の品種よつぼしの栽培技術の確立③観光農園でのモモの導入計画について進めることとなり、①は企画デザイナーの専門家派遣を実施、②・③は普及指導センターが伴走支援を行った。

観光農園のブランド確立に向けて、専門家派遣を実施し、以下の支援を行った。

【1回目の派遣】

対象経営体の経営方針や園地概況を聞き取り、イチゴの販売戦略について検討した。

【2回目の派遣】

対象経営体の経営方針に則り、企画デザイナーがまとめた販売戦略案を検討。

この案をもとに対象経営体が希望するロゴデザイン、パッケージの企画や看板・オブジェの設置、ウェブサイトの開設を進めることになった。

支援の成果・その後の状況

■支援の成果・その後の状況

- ・アカデミーで作成した経営計画を実行に移すことができた
- ・ロゴや看板などの作成とウェブサイトの開設により、宣伝・PRがうまく図られ、観光農園の直接予約の割合が増加した。ブランディングの効果が十分あった。



開設したウェブサイト

■コーディネーター所感

- ・観光農園の販売力強化に関する相談案件。
- ・アカデミーで作成された経営計画の実現に向けて、観光農園の認知度向上及び販売戦略について専門家の指導を行いながら、集客力向上を進めている。
- ・経営計画の実現状況を確認しながら、伴走型支援を継続していく。