

支援テーマ	経営規模	所在地	従業員数	支援回数
法人化	果樹類 178 a、 養蜂 13群	糸島市	家族労働力 2名 常時雇用 2名	R4 1回（税理士、商工会コンサル） R5 2回（6次産業化プロデューサー）

現状と相談内容

■ 現状

甘夏を中心とする果樹と養蜂の複合経営を行い、自園農産物を原料とする農産加工と飲食店業も行う6次化経営体。

新たな事業展開として近隣の事業者と構想中の地域商社の設立について、専門的な助言、指導を求める相談があった。

■ 相談内容

地域内他業種の事業者とともに、地場農産物等を利用しブランド化した商品を製造、販売する地域商社の設立を目指しており、以下について専門家の助言がほしい。

- 法人の種別について
- 組織体制について
- 運営方法について



支援内容

■ 専門家の助言

「地域商社」の概念、株式会社と合同会社の比較説明があり、前提となるビジネスモデル構築と事業スキーム作成について指導がなされた。また、ビジネスモデルに沿った人選、組織づくり、地域内事業者との連携の在り方等について助言があった。

■ 専門家派遣前後のフォローアップ

事前に地域商社のビジョンについてヒアリングを行い、事業構想と相談内容を整理。派遣後には類似のビジネスモデル、事業スキームの事例について情報提供を行い、関係者による円滑な協議の進展を支援。

■ 農業者の感想

法人の種別や組織体制について、的確な情報提供と説明があり理解が深まった。

法人設立に必要なビジネスモデルや事業スキーム、事業計画について、厳しい指摘と経験事例を交えた具体的な助言がありとても参考になった。

指導、助言を活かし、令和6年10月の設立、創業に向け、関係者と協議を進めていきたい。

支援を受けた後の経営状況

■ 支援の成果

地域内関係者との協議を重ね、ビジネスモデル、事業スキームについてブラッシュアップが図られている。事業開始時の商品を具体的に決定し、月別販売計画や損益計算を含む具体的な事業計画が作成されつつある。

■ 今後の経営展開

令和6年4月の法人登記申請、10月の事業開始を目指して更なる協議を行い、参画メンバーの役割分担を明確にし、実働可能な組織体制の構築を図る。

■ サポート専属スタッフ所感

- ・地域商社設立に対して、類似のビジネスモデル、事業スキームを使って助言を行った。
- ・漠然としていたイメージが具体化され、何をいつまでにすればいいか行動計画を立てる事ができた。
- ・まずはスタート地点に立った状態なので、具体的に進めて行き、その時に応じた支援を行う。

支援テーマ	経営規模	所在地	従業員数	支援回数
事業計画	カンキツ315a、イチジク20a、スモモ20a	新宮町	家族労働力 4名 常時雇用 1名	R5年度 2回（経営コンサル）

現状と相談内容

■現状

家族労働力4名と常雇用1名で、カンキツを主体にイチジク、スモモを栽培する大規模果樹農家。

栽培面積が広く、品目間の労働力競合もあり非常に忙しい状況。

生産物の販売は、J A 共販が主体であるが、直売も行っている。

今後の事業計画を策定するにあたり、助言をいただきたいと相談があった。

■相談内容

今後の経営ビジョンについて検討しているが、カンキツ園地の規模拡大による労働力不足、両親のリタイヤによる将来の労働力不足を懸念している。今後作成する事業計画について、特に作業性向上、作業マニュアル作成、雇用管理などの作業環境整備について助言いただきたい。

支援内容

■専門家の助言

経営方針を作成するにあたり、顧客、家族等からキーワードを抽出すること。現状を把握し、将来像を検討すること。固有の強みを抽出すること。ミカン直売を検討する場合に代替品の脅威について検討すること。直売の検討では優先順位をつけ、すぐにやるべきことを抽出。

■専門家派遣前後のフォローアップ

専門家に話してもらいたいことのヒアリングを実施。今後、事業計画作成の支援を実施予定。



■農業者の感想

事業計画という堅苦しい話になるかと思っていたが、幅広い話から入り、リラックスして話げできた。色々なヒントをいただき、非常に参考となった。

支援を受けた後の経営状況

■支援の成果

現状を洗い出し、把握すること、事業展開のキーワードの抽出、固有の強みの抽出、代替品の脅威の検討などにより、事業計画策定にあたり、大まかな構図がイメージできたようである。

また、直売については、SWOT分析をもとに優先順位をつけたことで、これからすぐにやるべきことが明確になった。

■今後の経営展開

アドバイスをもとに家族の意見も聞きながら事業計画を作成する。

特に販売面では、直売を拡大していき、経営の向上を図る。

■サポート専属スタッフ所感

- ・ 将来ビジョン、事業計画作成に向けて、SWOT分析により、経営の構成員を含めて方向性が明確化・共有化された。
- ・ 具体的事業計画により経営改善が図られ、経営モデルとして期待される。

支援テーマ	経営規模	所在地	従業員数	支援回数
経営継承	ネギ 1.7ha	朝倉市	家族労働力 2 名 常時雇用 5 名	R5 3回 (中小企業診断士・税理士)

現状と相談内容

■ 現状

相談者は、JA部会の中心的経営体としてネギの生産を行っている。

高齢のため数年以内のリタイアを考えているが、親族内には後継者が不在であることから従業員への第三者継承を検討している。

■ 相談内容

3～5年後をめどに従業員に経営継承したい考えであり、継承に向けてどのような準備が必要か学びたい。

以下の点について専門家の助言がほしい

- ・継承の種類について（代表者交代、M&A等）
- ・必要な準備について（期間、手続き等）
- ・法人の価値と譲渡の方法について

支援内容

■ 専門家の助言

【中小企業診断士】

一般的な経営継承の方法と第三者継承の注意点、円滑な継承のための「経営継承計画」の作成について助言を受けた。

【税理士】

法人の価値の考え方と譲渡の方法について具体的にアドバイスを受けた。また、継承までの間にできるだけ経営状況を改善しておくこと、今後の事業計画を後継者と共有し、これならやっていけるという自信をもってもらうことが重要であることについても助言された。

■ 専門家派遣前後のフォローアップ

派遣前後に随時面談を行うとともに、第三者継承の事例視察を実施するなどの支援をした。



■ 農業者の感想

専門家の助言を受けたことで、継承に向けてどのような準備が必要か具体的にイメージできた。

継承までに会社をよりよい状況にして後継者にバトンを渡したい。

支援を受けた後の経営状況

■ 支援の成果

第三者継承の方法や注意点、準備すべき点への理解が進んだことで、後継者への継承時期を明確にすることができた。

また、円滑な経営継承に向け、会社の経営改善を図る意欲も高まった。

■ 今後の経営展開

まずは後継者と現在の経営状況を共有したうえで、事業継承計画を立てる。

また、機械や施設等の資産だけではなく、栽培技術や経営者としての知識、生産部会での人脈などについても徐々に引き継いでいく。

■ サポート専属スタッフ所感

- ・ 第三者継承に向けて、継承計画作成、資産継承、事業計画作成が進められ、継承時期が明確になった。
- ・ 継承計画実践により、有形資産はもとより無形資産の継承もなされ、次世代経営者の育成が期待される。

法人名 個人名	支援テーマ	経営規模	所在地	従業員数	支援回数
黒川の農地 を守る会	法人化・税務	-	朝倉市	-	R5 3回（税理士・司法書士）

現状と相談内容

■ 現状

平成29年九州北部豪雨で甚大な被害を受け、現在もなお、約28haの被災農地の改良復旧工事中である。

被災により担い手不足が加速し、工事完了後も耕作者不在農地が増加することが予想されるため、農地中間管理事業や中山間地域等直接支払交付金等を活用して、地域全体で農地を守る態勢を整えたいと考えている。

■ 相談内容

地域全体で農地を守る仕組みとして近年、注目されている一般社団法人の設立を検討している。

以下の点について専門家の助言がほしい。

- 一般社団法人の基礎知識
- 税務について
- 定款作成、他、設立手続きについて
- 法人の事業計画策定について

支援内容

■ 専門家の助言

【税理士】

地域まるっと中間管理方式における特定農作業受委託の経理処理、課税・免税、消費税の考え方、事業計画の策定等について助言を受けた。

【司法書士】

一般社団法人設立の作業工程、定款について助言を受けた。

■ 専門家派遣前後のフォローアップ

専門家からの助言を活かして一般社団法人の設立、事業計画の策定を支援した。



■ 農業者の感想

相談時、何もわからない中で、直接会ってアドバイスを受けたことで、法人化の道筋を立てることができました。また、事業計画を策定するにあたり、具体的な話を聞いたことで今後やるべきことが整理できて良かったです。

支援を受けた後の経営状況

■ 支援の成果

税理士の助言により、インボイス制度等への理解が深まり、事業実施方針の見直しを行った。また、一般社団法人の運営に関する理解が深まった。

司法書士より一般社団法人の特徴や設立作業工程等について解説を受け、定款作成などの設立手続きをスムーズに行うことができた。

令和5年8月に「一般社団法人くらがわ」が設立された。

■ 今後の経営展開

中山間地域等直接支払交付金などを活用し、地域全体で農地を守る活動を行う。

営農などの収益事業を含め、永続的に農地を守る活動ができる態勢を整える。

■ サポート専属スタッフ所感

- ・ 災害復旧の地域を守るための仕組み・組織づくりを検討され、公益性の高い一般社団法人を設立。
- ・ 事業計画は、公益性と営利性を考慮しながら、地域の資源を最大限に活用し、新たな担い手の育成も含めて検討する必要。
- ・ 地域の将来ビジョンを考え、法人の中長期事業計画が策定され、地域農業・農村の核となることが期待される。

支援テーマ	経営規模	所在地	従業員数	支援回数
販促支援	イチゴ 25a	久留米市城島町	家族2名（本人含む） 臨時雇用7名	専門家派遣回数3回 （R4年 2回、R5年 1回）

現状と相談内容

■ 現状

相談者はイチゴの生産を行っている。R3年度のふくおか農業経営アカデミー経営発展コースを受講し、ビジネスプランを作成した。



■ 相談内容

今後、新規顧客の獲得や売り上げ向上のため、イチゴを使った商品開発を考えており、宣伝方法や販売方法等を検討していきたいので助言いただきたいと相談があった。

支援内容

■ 専門家の助言

ブランディングや販売方法、宣伝方法等について支援いただいた。

- ・ブランディング：どこに、誰に販売したいかで戦略は異なり、方向性を明確にする必要がある。
- ・販売方法：人員体制を整備して取り組むこと、商談会等を活用すると良い。
- ・宣伝方法：まずイチゴの市場分析を行い、それを踏まえて、宣伝内容を検討し、販売戦略を設定していくことが重要である。

■ 専門家派遣前後のフォローアップ

専門家からの助言をもとに、自社の特色は何か、どこに売り込むのか等を検討した。また、商談会「FOODSTYLE」に参加し、他経営者との交流や今後の方向性について見直すことができた。

■ 農業者の感想

相談に対して資料をもとにわかりやすく助言いただき、ブランディングや宣伝方法について学ぶことができた。今回学んだことをもとにビジネスプランの達成に向けて進めていきたい。

支援を受けた後の経営状況

■ 支援の成果

現状確認と専門家からの助言により、HP作成やSNS投稿内容の改善を行った。また、リーフレット等の販売促進資材の作成や自家イチゴを使用した商品開発を行い、新しい販売方法に取り組むことができた。



■ 今後の経営展開

開発商品のマルシェでの販売等を通して、新規販売先の開拓を進めていく。

環境測定装置の活用による栽培技術向上とあわせて、経営データの整理や分析を行い、事業目標や販売戦略を見直し、達成に向けて取り組んでいく。

■ サポート専属スタッフ所感

- ・ ビジネスプラン実現に向けて、販売戦略、ターゲット、販売方法の検討がなされ、新商品開発・販路拡大がなされている。
- ・ 経営実績の分析と戦略・計画の見直しを進め、ビジネスプランが実現され、経営モデルとして期待される。

支援テーマ	経営規模	所在地	従業員数	支援回数
雇用・労務	水稲 23ha、麦 23ha、 大豆 8ha、カーノケール 50a、トマト30aほか	遠賀郡岡垣町	役員 4名 正社員 2名	R5 2回（社会保険労務士）

現状と相談内容

■ 現状

地域の担い手として、土地利用型品目（水稲、麦、大豆）を栽培するほか、施設園芸品目（カーノケール、トマト他）を栽培。

平成30年に、前代表から現在の代表に第三者継承により経営移譲。前代表は経営移譲後も役員として農作業に従事。

現在、親族を雇用し経営は安定しているが、前代表が高齢になり、今後新たな社員を雇用する必要があると考えられる。

そのため、人材の募集方法や雇用する際の労務管理等について、労使双方が安心して働けるように、雇用環境整備について学びたいと経営主から相談があった。

■ 相談内容

将来、親族以外の人材を常時雇用するための、雇用環境整備が必要である。

以下の点について専門家の助言がほしい。

- 効果的な人材募集方法について
- 労務管理の基礎知識について
- 雇用契約書や就業規則作成の注意点

支援内容

■ 専門家の助言

人材募集の方法（ハローワーク、優良求人サイト、農業大学校での募集等）について違いを説明したほか、社会保険料のシミュレーションや雇用契約書・就業規則作成における経営主の注意点について説明。

■ 専門家派遣前後のフォローアップ

派遣前に、相談する内容について聞き取り、現状の労働力と将来必要な労働力について整理。

派遣後は、専門家からの助言を活かした就業規則作成の支援を実施。



■ 農業者の感想

人材募集の方法、労務管理の基礎知識習得、就業規則作成時の考え方について理解できた。

将来的には、外部の人材を正社員として活用し安定した農業経営ができるようにしていきたい。

支援を受けた後の経営状況

■ 支援の成果

現状の雇用状況の整理と社会保険労務士の助言により、経営主の人材確保や労務管理への理解が深まった。

社会保険労務士からの指導を基に、経営主は就業規則を作成するなど、雇用環境の整備を進めることができた。

■ 今後の経営展開

新たな人材の確保に向けては、県の農業大学校卒業生など、長く活躍できる人材を採用することを検討する。そのため、学生の研修受入れやインターンシップも活用する予定。

■ サポート専属スタッフ所感

- ・ 次世代人材の育成・確保に向けて、雇用環境整備に取組まれ、労務管理の知識習得、就業規則・雇用契約書の作成がなされた。
- ・ 雇用環境整備がさらに進められ、雇用型経営のモデルとして期待される。

飯塚

支援テーマ	経営規模	所在地	従業員数	支援回数
法人化、販売戦略	露地野菜200a、 施設野菜45a	飯塚市	常雇2名、臨時1名	R4 2回（税理士） R5 1回（商工会系コンサルタント）

現状と相談内容

■ 現状

露地と施設を組み合わせた野菜の少量多品目の直売経営で地域をけん引する農業者である。県の研修機関の認定を受け、担い手の育成にも貢献している。労働力は、外国人実習生を4名導入し、雇用型経営を確立している。令和4年に2回、令和5年に1回の専門家派遣を受けている。

■ 相談内容

今後の規模拡大における労働力の不足を懸念しており、ワークライフバランス・労働力の適正化も含めて法人化を検討したい。また、多様な販路を検討するため、SNSやECサイトを活用した販路戦略の基本的指導を希望している。

支援内容

■ 専門家の助言

販売法人の設立と個人事業との関係について、説明、提案を受けた。（R4）
法人化における税制面でのメリットを説明（R4）
社会保険や消費税の対応について説明（R4）
ネット販売の種類と留意点について指導、助言（R5）

■ 専門家派遣前後のフォローアップ

法人化の基礎知識を説明し、法人化の目的を整理するように助言、指導した。
法人と個人の業務分担の整理や、労働時間の把握をするように助言、指導した。
今後のブランド化に向けた、ロゴの作成やマーケティングの助言を行った。

■ 農業者の感想

労働負担が大きかった個人経営から負担の少ない法人経営の提案を受け、長期的な観点から経営を考えられるようになった。

支援を受けた後の経営状況

■ 支援の成果

販売部門に特化した法人を設立した。労働力の適正化を図るため、労働時間の把握に努めている。
直売以外の多様な販路開拓が必要となるため、SNSやECサイトを活用した販売戦略を検討している。

■ 今後の経営展開

生産部門の個人事業と販売法人との業務の分配の整理や税務面の試算を行い、法人体制の確立に向けた検討を行う。
SNSやECサイトを活用して販売を展開する。

■ サポート専属スタッフ所感

- ・ ITリテラシーが低かった為、可能性として考えられるIT活用方法をまずは、広く浅くお伝えをした。
- ・ シャインマスカットのネット販売をを計画しており、それに対する様々な戦略を知ることができた。
- ・ 戦略を絞ったのであれば、それに対してSNSやECを活用した深いアドバイスをする事は可能。

支援テーマ	経営規模	所在地	従業員数	支援回数
法人化	水稲 3ha、麦 40.5ha、 大豆24ha	福智町、豊前市	家族労働力 3名、 常時 雇用 3名	R4 2回（社会保険労務士） R5 2回（税理士）

現状と相談内容

■ 現状

地域の担い手として、土地利用型経営に取組み、水稲、麦、大豆を経営している。

事業の継続、安定、拡大のため法人化を検討中であり、法人経営に必要な経営理念、事業計画等についての具体的な策定手法について助言頂きたいと農業者から相談があった。

■ 相談内容

事業の継続、安定、拡大のため、法人化を検討中であり、専門家からの助言が欲しい。具体的には、①税金面、②法人化の留意点、③ほ場が大きく2カ所に分かれる場合の経営（運営）体制等について基礎知識と専門的アドバイスが欲しい。法人経営に必要な経営理念、事業計画等についての具体的な策定手法について助言頂きたい。経営者に必要な管理会計の知識を助言頂きたい。

支援内容

■ 専門家の助言

コンサルタント作成の法人成りについての資料を基に、社会情勢、将来像、法人と個人の比較、税金比較、法人成りのメリット・デメリットの基礎知識の確認を行った。また、税制面のシミュレーションを行った。

法人経営に必要な経営理念、事業計画等について、策定のポイント。

■ 専門家派遣前後のフォローアップ

専門家派遣で得られた知識と手法を活用し、経営体の将来像（経営ビジョン）が策定できるよう支援。



■ 農業者の感想

貸借対照表や損益計算書を基に経営状況の概略も踏まえた上で、法人化に必要な基礎知識と専門的なアドバイスを頂き助かった。

ビジネスドクターとして、経営理念や経営計画の作成手順等戦略的なアドバイスができる専門家で非常に助かった。

支援を受けた後の経営状況

■ 支援の成果

法人成りについて、税理士の助言により経営主の法人経営に必要な経営理念、事業計画等の策定に関する意識・理解が高まった。

また、税制面のシミュレーションを行ってメリットがあることを確認することができた。

■ 今後の経営展開

来年度、法人化を検討しており、今回の専門家派遣で得られた知見や策定したビジネスプランをもとに法人化を具体的に進めていく。

■ サポート専属スタッフ所感

- ・ 経営の継続・拡大のための法人化を検討され、法人化の知識習得、経営計画の作成がなされた。
- ・ 次年度法人化され、経営計画を実現する経営モデルとして期待される。

支援テーマ	経営規模	所在地	従業員数	支援回数
雇用・労務	イチゴ70a、ナス5a	大木町	家族労働力4名 常時雇用6名	R5 1回（社会保険労務士）

現状と相談内容

■現状

イチゴ大規模経営に取組み、周年雇用を目指しイチゴ農閑期に露地ナスを導入する複合経営を実践。

3年前に規模拡大を行い、新たな常時雇用者の確保は出来たものの、定着が課題であった。また雇用者との契約は口約束であり、トラブルの発生が懸念された。

そのため、雇用主、従業員とも安心して働くために安定した労働環境を整備したいと農業者から相談があった。

■相談内容

家族の他に6名の常時雇用を入れているが、経営発展に繋がる人材の育成が課題で、雇用環境整備が必要である。

以下の点について専門家の助言がほしい。

- 労務管理の基礎知識
- 雇用契約書や就業規則作成の注意点
- 農業の労働基準法の適用除外の事項

支援内容

■専門家の助言

労務管理の必要性、募集～採用時の注意点、農業の労働基準法の適用除外の事項について説明した。イチゴは労働時間に繁閑期がある作物であり、変形労働時間制の導入を促した。

■専門家派遣前後のフォローアップ

専門家からの助言を活かした変形労働時間制を参考に、雇用契約書等の作成に係る支援を行った。



■農業者の感想

従業員との信頼関係を構築するために、労務管理について深く学ぶことができ、納得してルールを決めることが出来た。

今後は、昇給制度を策定する他、各種行事に参加して経営者として勉強し成長していきたい。

支援を受けた後の経営状況

■支援の成果

社会保険労務士から変形労働時間制についての助言があり、労務管理と人材育成への意識・理解が高まった。

雇用契約書や労働条件通知書を作成することができた。

■今後の経営展開

今後は、昇給制度の策定に向けた検討を行っていく。

さらなる経営発展にむけて、今年度作成した経営プランの実践や、各種研修会への参加や視察等を積極的に実施予定。

■サポート専属スタッフ所感

- ・ 雇用者の定着・育成に向けて、雇用環境整備が進められ、変形労働時間制の導入、雇用契約書作成がなされた。
- ・ 今後、給与体系の作成や経営計画実現がなされ、雇用型経営のモデルとして期待される。

支援テーマ	経営規模	所在地	従業員数	支援回数
労務・法人化	中玉トマト 140a	筑後市	家族労働力 4名 常時雇用 4名	R3 3回（社会保険労務士） R5 1回（税理士）

現状と相談内容

■ 現状

地域のモデル経営体として、規模拡大と雇用型経営に取り組み、中玉トマトを栽培。経営規模拡大はH28から継続して実施し、作業量の増加に伴い現在4名の常時雇用をしている。その他、臨時雇用も確保し、家族経営から雇用型経営へシフトしている。

規模拡大等の経営発展に伴い、売上や所得が増加し、個人経営から法人化への検討を進めている。

■ 相談内容

常時雇用の確保に伴い、雇用契約書や就業規則など労務環境の整備が急務となった。また、法人化に伴うメリットやデメリット等を把握し、法人化について検討したい。

- 以下の点について専門家の助言が欲しい。
- ・ 雇用する際の注意点や失敗事例
 - ・ 雇用契約書、就業規則の助言
 - ・ 法人化の経営試算

支援内容

■ 専門家の助言

① 労務環境

労務管理の基礎知識習得、雇用契約書・就業規則作成における経営主の注意点に関する支援を実施。

② 法人化

現在の経営から法人化した際の試算を基に、メリットやデメリットを提示。また、税務に関する対策についても、個人と法人でとれる施策の違いを確認。

■ 専門家派遣前後のフォローアップ

専門家からの助言を活かし、人材育成や書類作成、今後の経営計画などの支援を実施。

■ 農業者の感想

労務管理の基礎知識や注意点、雇用契約書や就業規則の助言をいただき、体制整備が進められた。法人化については、助言いただいた内容を基に、検討を進めたい。

支援を受けた後の経営状況

■ 支援の成果

現状の経営内容や雇用環境の整理、社会保険労務士と税理士の助言により、経営主の労務管理と法人化に対する意識や理解が更に高まった。労務管理については経営主と関係書類の必要性について共有し、雇用契約書や就業規則を作成した。法人化については経営主と現在の経営状況と法人化した際の経営試算を共有し、その必要性について再確認できた。

■ 今後の経営展開

法人化について経営体としての必要性を再検討し、法人化に向けた伴走支援を行う。また、新技術の試作や人材確保を継続して行い、経営の発展と効率化を図る。

■ サポート専属スタッフ所感

- ・ 労務環境整備や法人化に向けて、労務管理や法人化の知識習得が進められ、雇用契約書・就業規則が作成された。
- ・ 今後、経営計画作成、人材確保が図られ、雇用型経営モデルとして期待される。

支援テーマ	経営規模	所在地	従業員数	支援回数
雇用・SNS販売	ホオズキ22a、キク18a サトイモ15a、水稻25a	みやこ町	家族労働力 3人 臨時雇用 2人	R5 2回 (社会保険労務士、ITコンサルタント)

現状と相談内容

■ 現状

- ・令和3年度に就農し、ホオズキを主力として栽培を開始。JA部会の若手生産者で、栽培品目はホオズキ、キク、サトイモ、水稻である。
- ・将来的に生産規模拡大の意向があり、それに向けた安定的な雇用導入と雇用体制の整備が課題である。
- ・独自の販路開拓の意向があり、SNS販売導入に必要な準備、ホオズキのPR方法等について理解を深めることが課題である。

■ 相談内容

- ・雇用の際に必要な書類や保険等について助言が欲しい。
- ・販路開拓に向けたSNS販売導入に向けた準備について助言が欲しい。

支援内容

■ 専門家の助言

- ・雇用時に準備すべき書類、労災保険と福利厚生の概要等の基礎的な知識の習得について。
- ・SNS販売開始までの動き、フォロワーの確保方法、人目を引く写真の撮影と活用方法について。

■ 専門家派遣前後のフォローアップ

- ・ホオズキの収穫作業に必要な人数調査、雇用アプリの紹介
- ・SNS販売導入事例の紹介



SNSアカウント開設に挑戦する木下氏

■ 農業者の感想

雇用についてネットでは情報が錯綜しており、専門家から正確な情報を吸収することができて非常に助かった。SNS販売については、自分がSNSに疎く、暗中模索の状態であったが、今回の専門家派遣でSNSを活用した販売に向けてすべきことが明確になった。

支援を受けた後の経営状況

■ 支援の成果

- ・雇用に必要な労働者名簿、労働条件通知書、雇用契約書、賃金台帳等を整備中。
- ・雇用に際して簡易トイレ等のインフラ設備を検討。
- ・Instagramでアカウントを作成。投稿方法等のコンセプトを検討。

■ 今後の経営展開

- ・ホオズキ、キクを主力品目として規模拡大を行う。
- ・常時雇用の従業員に管理を任せる体制を作る。
- ・将来的には法人化も視野に入れる。

■ 経営専属スタッフ所感

- ・具体的なSNS活用というよりは、その前段階の考え方について助言を行った。
- ・自分の事業に活かす場合どのような選択と戦略があるのか等を知る事ができた。
- ・自分の事業に適した選択ができた時点で、具体的なSNS活用の助言を行う。