

女性起業グループの経営発展支援

鳥取農業改良普及所

1. 取組の背景

鳥取市佐治町Tグループは、選果の際に発生する下位等級のナシを有効活用し、シャーベット、ジャムなどの商品を開発し、売上げを伸ばしてきた。しかし、共同農産加工施設を拠点としているため、他の農産加工グループと利用日を調整しながらの活動となり、計画的に十分な量の製造ができなかった。そのため、営業はどうしても消極的にならざるを得なかった。

そこで、普及所では経営発展を目的に、計画的な製造・販売と施設整備の支援を行った。

2. 活動内容

(1) 計画的な販売の支援

限られた在庫の中で販売額を増加させるため、現状の分析と販売計画の作成を呼びかけた。しかし、製造量や在庫数が一目でわかるものがなく、販売先ごとの販売金額はわかっても何がどれだけ売れたかの記録もなく、分析のしようがなかった。そこで、役員に製造や出荷の記録や精算通知書、通帳などから数字を拾ってもらい、店舗ごと品目ごとの販売実績をとりまとめの上、販売計画の作成につなげるよう支援した。また、忙しさにかまけて後回しになりがちであった得意先への営業活動を行うよう働きかけを行ったり、新たな問合せへの対応についてグループ員と一緒に検討を行った。

(2) 施設整備支援

計画的に製造するため専用の加工施設を持つことが長年の夢だったが、経費を抑えるため空き施設が出るのを待っていた。そこへ平成 25 年度の地元中学校の統廃合に伴い校舎と給食センターが空くことがわかり、市の農林関係課と連携し、空き施設利用に向けた取り組みを支援した。まず、市の関係課を招いて活動報告会を開催し、施設の利用について要望したが、市からはっきりとした回答がないまま状況が二転三転し、施設利用方針が決定するまでどうなるかわからない状態であった。しかし市の検討状況を情報収集したり施設の図面をもらいつつ校舎の下見をするなどして、いつでも対応できるようにした。



写真：整備した加工所の一室

一方で、グループでワークショップを実施し、施設整備して何を行うのか再確認し、会員の意識統一を図った。その結果、将来像を明確化し、継続的に販売額向上

を図っていくことを確認できた。

最終的に市は給食センターの利用者を公募することになり、グループが応募するにあたり、施設整備内容の検討と経営計画等の作成を支援し、利用者として選定されることができた。整備後は動線や作業手順等の相談にのり、新しい機械や加工室に早く慣れて効率よく作業できるようアドバイスした。

(3) 販売拡大支援

施設整備を見越して、積極的に営業するように意識して助言したり商談会などの情報提供と参加の支援を行った。そして、新たな企業から問合せがあった時には、原価を考慮しながら対応できる方法を一緒に検討し、せっかくのチャンスを販売につなぐようアドバイスを行った。また、新たな販売先確保にむけて農商工連携や学校給食の会議での商品のアピールや、商品を扱ってもらえる可能性のありそうな企業に向けての商品の情報発信に心がけた。

一方で、今後業務用商品の販売を伸ばしていきたい意向があるため、商品の品質改善と衛生管理の徹底に取り組むよう、安全・安心の商品づくりを支援した。

3. 具体的な成果

加工施設整備により、複数箇所に保管していた原料や資材も一箇所に保管できるようになり、計画的・効率的に作業ができるようになった。また、一室を直売室にし、直売も開始した。そして、学校給食からの定期的な注文や大手企業からの大量注文も受けることが可能となり、新たな顧客確保にもつながった。

その結果、新加工施設での製造販売は年度途中からにも関わらず、販売額が前年比140%と増加した。

4. 農家等からの評価・コメント（鳥取市T氏、Tグループ）

念願の加工施設を作り、加工量も増加し計画的に作業ができるようになったので、会員も3人増やした。施設維持費や経費も大幅に増えるので、販路拡大はもとより、これまで断ってきた受注加工や大手企業からの大量注文にも対応し、販売額を伸ばしていきたい。

5. 現状・今後の展開等

新施設稼働による固定費や光熱費等の増加をある程度想定して試算していたが、半年を経過して想定以上に費やしていることがわかったため、各商品の利益率と販売実績の分析を行いながら新たな販売計画を立てると共に、経費削減と営業活動の支援を行いながら、借入金の早期返済と利益向上を目指して支援する。

(執筆者：森本 理恵)