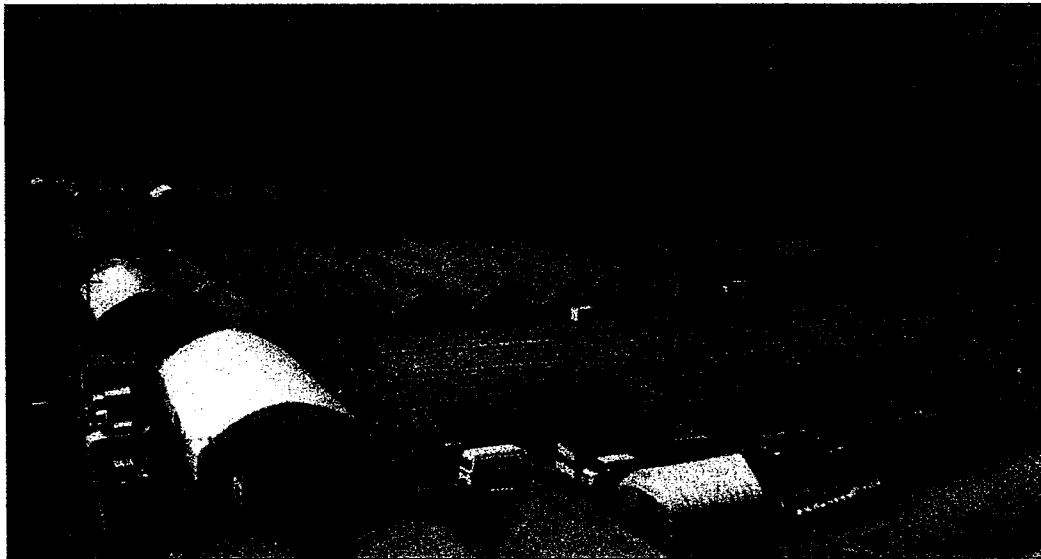


## 鳥取県のリーディングカンパニーを目指す



1. 要旨
2. はじめに
3. プランの目標
4. これまでの取組および現在の状況
5. 課題および課題に対する対策
6. プランによる効果

北栄町  
有限会社 村岡オーガニック

## 1. 要旨

生産面においては、既存事業に固執するのではなく、自社の今までのノウハウを活かし新しい品目の生産に挑戦していきます。販売面においては、消費行動の変化（モノ消費→コト消費→ヒト消費）に対応し新しい販売方法に挑戦していきます。上記の事を成し遂げるためにも、弊社のミッションに共感し一緒に協力してくれる人財の確保が重要なため、人財の確保、働きやすい環境作りに取り組んでいきます。

上記の事を踏まえ、頑張る農家プランを活用し、プラン目標達成および、地域と共存共栄できる鳥取県を代表する企業になれるよう頑張っていきます。

## 2. はじめに

2011年から2013年にかけて、旧チャレンジプランを活用し、2015年度目標年間販売額 千円に対し 千円（153%増）を達成しました。

それをうけて、2016年から2018年がんばる農家プランを活用し、2020年決算（20期）の資材売上を引いた売上高、 千円に対し1年前倒しで2019年決算（19期）にて 千円（136%増）を1年繰り上げで達成し、将来的目標だった売上1億円も達成したため、今回さらなる飛躍をする為、頑張る農家プランに取り組み地域の中核となる企業になれるよう事業を行います。

## 3. プラン目標

目標：売上高 \_\_\_\_\_ 千円

下記の取り組みを推進し、事業の強化を図って組織力・生産力・販売力を高め、2024年度決算（24期）にて資材売上額を引いた売上額 \_\_\_\_\_ 千円（19期決算実績20%増）を目標にします。

将来的には2億円規模の売り上げに向かって挑戦を続けたいと考えています。

#### 4. これまでの取組および現在の状況

チャレンジプランや頑張る農家プランを活用し、農産物売上高 322%、栽培面積 173%、従業員数 180%アップを 2011 年の 2 度のプラン開始前に比べ達成しています。

農業生産について

花壇苗生産については、弊社で育種を行いオリジナル品種の育成、生産、販売を行うことで他社との差別化を行った。その結果、高単価での販売や市場のセリに出すのではなく、受注生産を行い安定した価格での販売ができるようになってきた。

野菜苗生産については、中国地方をターゲットにキャベツやブロッコリーなどのプラグ苗生産の生産・運搬体制を弊社で確立したことで、年間 20000 枚の受注生産を行うまでになった。

農産物売上高推移（単位：千円）

	①2011年	2015年	①対比	2019年	①対比
農産物売上高			189%		322%

栽培面積推移（単位：㎡）

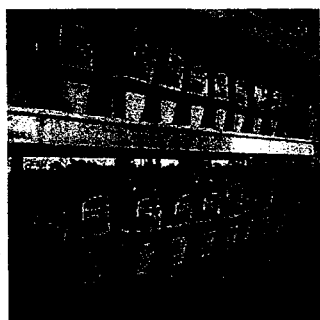
	①2011年	2015年	①対比	2019年	①対比
施設面積	4977	6957	140%	9237	186%
路地面積	1320	1320	100%	1670	127%
合計	6297	8277	131%	10907	173%

※図1参照

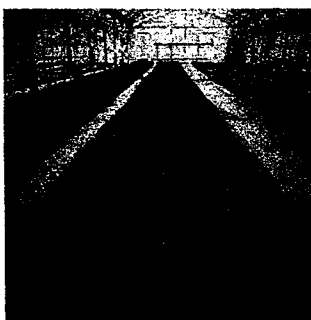
従業員数推移（単位：人数）

	①2011年	2015年	①対比	2019年	①対比
正社員※1	4	6	150%	10	250%
パート	6	8	133%	8	133%
合計	10	14	140%	18	180%

※1 役員含む



花壇苗



プラグ苗（白ネギ）



プラグ苗（運搬準備の様子）

## 5. 課題および課題に対する対策

会社経営において重要なのは「人、物、金」が重要だと考えています。やはりその中で一番重要なのは人であり、人が集まる企業でなければ、大量の注文を頂いても栽培できず、物も作れず、金（売上）も上がりません。

近年は有効求人倍率も高く、少子化の影響もあり人材不足が解決することは5年、10年先も見ても難しいのが現状です。また、有給取得の義務化、働き方改革、最低賃金の引き上げなどにより、効率よく働かなくては、企業経営が難しくなっていくのが現状です。

①生産力強化（栽培面積を拡大、効率化）、②販売力の強化、③働きたいと思える企業・組織作りの3つを並走して良くしていくことで企業の成長をしていく。

### 生産面の取組

- ① 栽培面積の拡大
- ② 生産の効率化
- ③ 新品種の花の開発
- ④ 玉ねぎの産地化
- ⑤ エディブルフラワー（食用花）の生産
- ⑥ 地域の加工施設を利活用した花の加工生産

### 販売面の取組

- ① SNSを利用した情報の発信（Facebook、youtubeなど）
- ② 展示会への積極的な参加

### 採用、働きやすい環境作りの取組

- ① おしゃれで綺麗な作業場兼事務所の建設
- ② 企業として勝負していくための組織作り
- ③ 副業人材を活用して社内のシステム化
- ④ インターン生募集（鳥取インターンシップにも登録済み）
- ⑤ SNSを利用した情報発信

### I. プラグ苗生産施設の拡大（2.5m×6mハウス2棟 5.5m×6mハウス5棟）

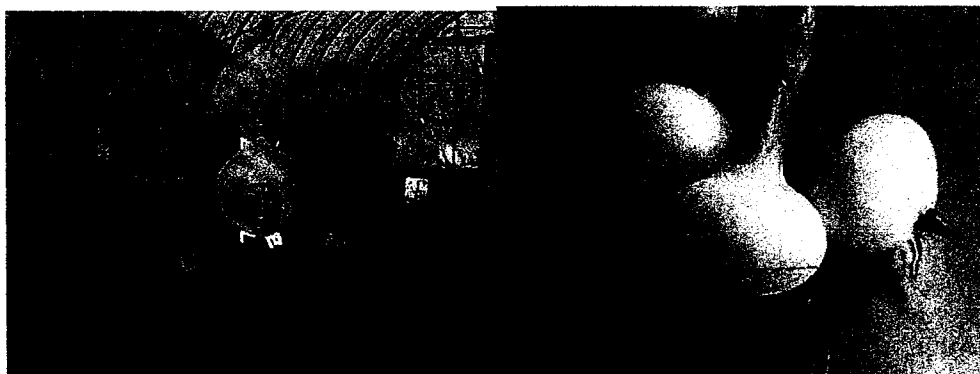
前回の頑張る農家プランを活用し、プラグ苗生産を行うハウスを建設しました。そのおかげで、プラグ苗の売り上げも2016年（16期） 千円から2019年（19期）

千円（256%増）しています。しかし現状、注文数に対して、栽培のスペースがなく、花壇苗とプラグ苗と一緒に管理しており、非常に管理がやりづらいです。そのため、新たにプラグ苗用のハウスを建設し、省力化し高品質なプラグ苗生産を行えるようプラグ苗専用ハウスを7棟建設します。

### II. 試験栽培用ハウスの建設（2.5m×6mハウス 2棟）

弊社は苗生産を主として行っていますが、プラグを販売する生産者のさらなる問題解決を図る為、試験栽培用ハウスの2棟建設を行います。苗作りで終わるのではなく、その後の本圃での栽培をすることで、苗作りの改善や新しいアイデアを苗づくりにフィードバックしよりよい苗生産を行えるようにしていこうと考えています。

また現在、北栄町に玉ねぎの産地を作るためにいろいろと試行錯誤しています。既存の栽培品種にこだわらず、新しい農産物の産地作りの試験圃場にも利活用していきます。



玉ねぎの産地化に向けた施策栽培の様子

### III. 作業場兼事務所の建設

接木作業や挿し木作業を行う際に、冬場は特に問題ないが、夏場は気温が高い為、苗の品質面にて問題になりそうなリスクが高く、特に会社経営を行っていく上で社員に仕事を任せていこうとした場合、少しでもリスクがない環境や作業がしやすい環境を提供することで、俗人的な仕事ではなく誰でもできる仕組みを作っていきたいと考えている。

また、社員を雇用するうえで、農業だから作業場や事務所が汚くてもいいと思っていると、良い人が入社してこず、人の確保が難しいです。綺麗でおしゃれな作業場兼事務所を建築すること面接で来社した方に働きたいとワクワク思ってもらいやすくなる事務所や既存の社員が弊社で働くことに誇りをもって働ける環境を作っていきたいと考えています。

また、得意先企業が商談に来社された際に、商談場所としても活用することで、弊社に

対するイメージをさらに良くし営業につなげていく。その為、室内作業場兼事務所を建設する。



現状の事務所兼休憩室

#### IV. 井戸掘り

現状、西高尾ダムの水を使用しており、一般的な苗の栽培には問題ない。しかし、今後エディブルフラワーなどの栽培を考えており、人間が飲むことができる綺麗な水で栽培したいと考えている。農地の為、町水道が引かれていないため、井戸を掘る。また、現状、農場では飲み水が出ないため、ペットボトルに水を入れて持ってきてり、自由に水が飲めないため、水が飲めるようになれば社員の福利厚生にもつながる。

#### V. 作業の導線の効率化（出荷作業場の建設6m×2.5m、資材置き場の建設3m×2.0m）

ハウス面積も増え、栽培面積も増加した。また、トラックなどで出荷準備を行う際手狭のため、新たにトラックなどや台車などを置くことができる出荷作業場をハウス施設の中心に建設することで作業効率を上げたいと考えています。

また、苗箱や資材の置く場所がなく現状雨さらしになっています。雨が降った場合などすぐに濡れておりすぐに使えないため、ハウス内に置いたりしていますが、通路に置いたり場所がないため、整理整頓ができていません。頻繁に利用する場所に簡易の雨よけ資材置き場を作ることで作業効率の改善につなげて行きたいと考えています。



#### Ⅶ. 定植応援

プラグ苗生産を行っている中、定植までしてくれたらという相談を耳にする。定植機は生産者が購入するには非常に高価なものの為、大規模生産者でも何台も持つことができない。その為、弊社で定植応援を行うことができればいろいろな生産者の応援をすることが可能。また、大規模生産者だけでなく新規就農者などの応援もできる為、苗だけでなく、より生産者に価値ある提案をすることが可能である。キャベツ定植機2台、白ネギ定植機1台

#### Ⅷ. エディブルフラワー（食用花）用ハウスの建設

新規商品としてエディブルフラワーの栽培を行う。プラン1年目に既存ハウスにエディブルフラワー用ベンチ建設、プラン3年目にハウスの建設を行う。花壇苗生産および野菜苗生産は並行して行っていくが、今後の市場性が厳しいため、新しい品目を検討していく。その中で、エディブルフラワーは弊社の今まで養ってきた技術の延長線上に栽培があり、今後マーケットも大きくなることが予想されるので、栽培に挑戦していく。

#### Ⅹ. 展示会への積極的な参加

販売促進は勿論な事、社員も一緒に同行させ、販売現場を体験させることで、より社員の成長、仕事を任せていける取組をしていく。

#### Ⅺ. 雇用対策

現在、正社員6名、プランの目標を達成する為に、積極採用を行っていく。

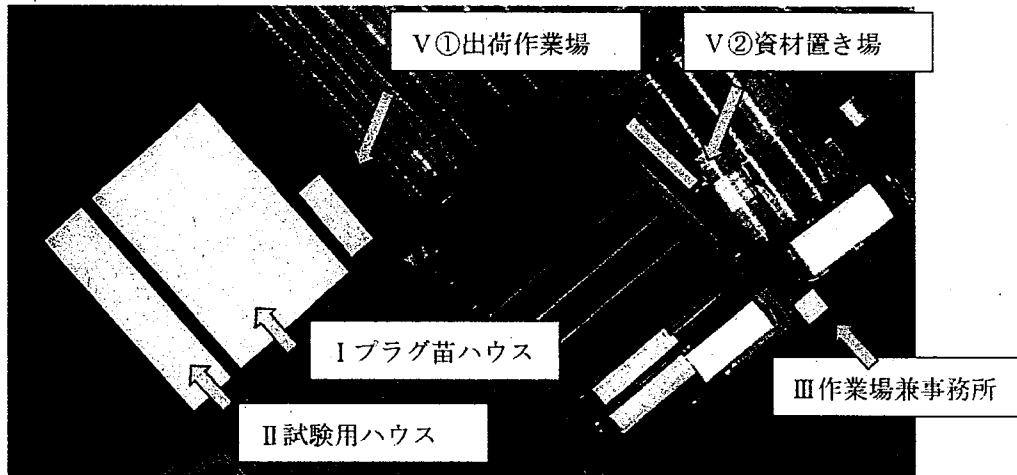
#### Ⅻ. コスト削減の取組

- ①作付け管理の精度向上、従業員の生産技術のアップにより不良在庫の削減
- ②資材（農薬・肥料・ポット・等）などの過剰在庫抑制
- ③資材購入時は県内外問わず、複数社に見積依頼することで商品をより安価に仕入で

きるように取り組む

以上の取組を行い費用削減する事で利益を出せる組織作りを行い経営の基盤を強化していく。

図2：施設の建設予定地



#### 6. プランによる効果

プランによる効果はプラン目標を達成するのが一番の効果です。

しかし、プラン目標を達成するのが本当の目的でなく、プランを活用し、弊社の成長を加速させることで、地域の雇用創出や地域の農業の発展に貢献する一助になればと考えています。



内容	2020年	2021年	2022年	分担等
【I】55m×6mハウス5棟、25m×6mハウス2棟	◎			事業主体・県・町
【II】試験栽培用ハウス(25m×6m)2棟				事業主体・県・町
【V】資材置き場	◎			事業主体・県・町
【VII】エディブルフラワー栽培資材	◎			事業主体・県・町
		◎		事業主体・県・町
		◎		事業主体・県・町
			◎	事業主体・県・町
			◎	事業主体・県・町
【IX】エディブルフラワー用ハウス(6m×50m)5棟			◎	事業主体・県・町
【VI】出荷作業場			◎	事業主体・県・町
【X】販売促進費用	◎	◎	◎	事業主体・県・町
【X】費用	○	○	○	事業主体
【X】ハウス別棟の取組み	○	○	○	事業主体

内容	2020年	2021年	2022年
【I】55m×6mハウス5棟、25m×6mハウス4棟	21,000,000		
【II】試験栽培用ハウス(25m×6m)2棟	3,400,000		
【V】資材置き場	確認中		
【VII】エディブルフラワー栽培資材	確認中		
		42,000,000	
		160,000,000	
【VI】出荷作業場			2,600,000
【VD】目録等整備費			1,600,000
【VIII】エディブルフラワー用ハウス(6m×50m)5棟			15,000,000
【VI】出荷作業場			6,500,000
【IX】販売促進費用	500,000	500,000	500,000