

## 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、今までの弊社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材の確保が重要なため、人材の確保、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、がんば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。

この度、世界的に猛威を振るっているコロナウイルスの影響により、弊社の置かれる環境がプラン発表時と変化したため、今後の弊社の発展に繋げていきたいと、頑張る農家プランの変更申請を行いました。

## 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 〇〇千円に対し 〇〇千円（153%増）を達成しました。

それをうけ、2016年から2018年にご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目標 〇〇千円に対し1年前倒しで2019年決算（19期）にて 〇〇千円（136%増）を1年繰り上げで達成し、将来的目標だった売上 〇〇も達成したため、今回さらなる飛躍をする為、ごんば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 〇〇千円

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7月度決算（24期）にて資材売上額を引いた売上額 〇〇千円（18期決算実績50%増）を目標にします。

将来的には 〇〇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ごんば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いました。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ました。

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てきました。

2020 年 7 月末(第 20 期)はコロナの影響により農産物売上高が [REDACTED] 千円と昨対を割り込む結果となりましたが、2021 年 7 月末(第 21 期)は [REDACTED] 千円 (昨年対比 122%アップ) になりました。

農産物売上高推移 (単位：千円)

	①2011年	2015年	2011対比	2019年	2011対比
農産物売上高	[REDACTED]	[REDACTED]	189%	[REDACTED]	322%

栽培面積推移 (単位：㎡)

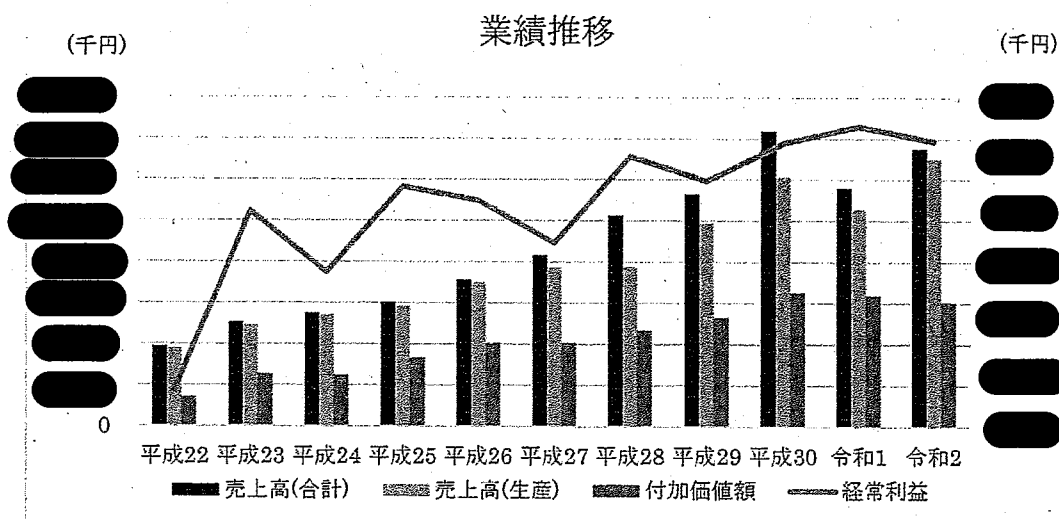
	①2011年	2015年	2011対比	2019年	2011対比
施設面積	4977	6957	140%	9,237	186%
路地面積	1320	1320	100%	1,670	127%
合計	6297	8277	131%	10,907	173%

※図 1 参照

従業員数推移 (単位：人数)

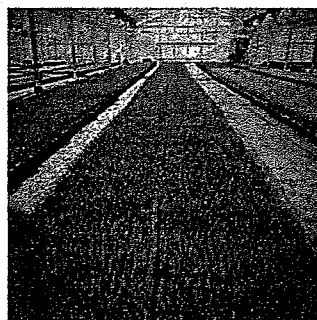
	①2011年	2015年	2011対比	2019年	2011対比
正社員※1	4	6	150%	10	250%
パート	6	8	133%	8	133%
合計	10	14	140%	18	180%

※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、人がいなければ、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働きたいと思える企業・組織作り②生産力強化（栽培面積を拡大、効率化）、③販売力の強化、の3つを並走して良くしていくことで企業の成長を行っていきます。

#### 人材採用、働きやすい環境作りの取組

- ① 作業場の建設（他産業と競える職場環境の整備）
- ② 企業として勝負していくための組織作り（現在、とっとりプロフェッショナル人材戦略拠点の施策で行っている副業人材を活用し人事評価製作中）
- ③ インターン生募集（鳥取インターンシップにも登録済み、学生の情報収集）  
SNSを利用した情報発信（2020年1月から開始したyoutubeチャンネルは登録者3.3万人、開始からの総再生時間は36万時間、視聴回数428.5万回）  
Youtubeによる情報発信を行うことで、2022年春入社の新卒採用に繋がりました。また下記するネット販売事業に繋がり、採用、売上に貢献しています。

#### 生産面の取組

- ① 栽培面積の拡大
- ② 生産の効率化（Iot等の導入）
- ③ 新品種の花の開発（2021年ジャパンフラワーセレクションにて弊社で育成したナデシコが入賞）
- 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 (従業員の同行による人材育成) コロナの為現状行えていません。
- ③ 新しい販売チャンネルとして花苗の通販事業の開始 (サイト名: The GradenParty)

### I. 作業場の建設

社員を雇用するうえで、農業はどうしても泥だらけで汚いというイメージを持たれがちです。実際に働く場所が汚いと、業界イメージの部分で他業種と競える企業になることができないと弊社は考えています。人材確保においては、農業関係なく全業種との競争になる為、今のままでは競争力がありません。よりよい人材を確保していく為にも、就職希望者が職場見学をする際に、この会社で働きたいと思える職場環境を提供していく必要性を強く痛感しています。

作業場を建築することで、実際の作業面では、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たいとした場合、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ます。また、エディブルフラワーは痛みやすくデリケートな為、清潔な場所での出荷準備をすることで安心安全なエディブルフラワー生産出荷体系を整えていきたいと考えています。

得意先企業が商談に来社された際に、清潔な作業場がある事で、弊社に対するイメージをさらに良くし営業に繋がる副次効果も期待しています。

本来、頑張る農家プラン2年目に予定しておりましたが、2年目に新たにビニールハウスを新設する為、建設を3年目に変更しました。



建設予定場所の様子

## II. 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はありません。

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くらいの品質で雑菌等の心配がない綺麗な水、さらに言えば大山山脈の地下水で栽培しているという事が商品イメージに与える良い印象は非常に大きく為、販売面のイメージ戦略で非常に重要だと考えています。町役場に確認したところ、弊社農地には、町水道が引かれていないため、水道水を引くことは難しいとの事でした。その為、井戸を掘って、水を確保したいと考えています。

エディブルフラワーの出荷準備の際、汚れなどを落とす時などにも清潔な水を使用する為、井戸水の確保が必須です。

本来、頑張る農家プラン2年目に予定しておりましたが、2年目に新たにビニールハウスを新設する為、3年目に実施を変更します。

## III. プラグ苗生産施設の拡大 (30m×6mハウス1棟 53m×6mハウス5棟)

前回のがんば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) 〇〇〇千円から2019年(19期) 〇〇〇千円(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。

2020年度頑張る農家プラン1年目で建設を行い、順調に稼働しています。

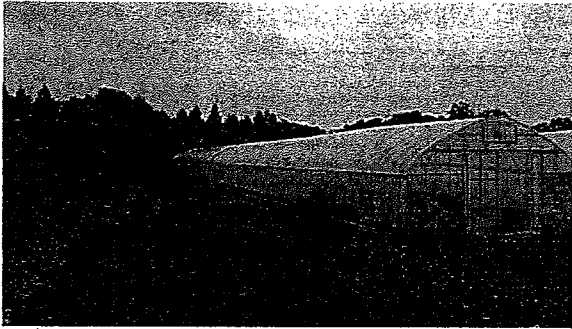


## IV. 試験栽培用ハウスの建設 (25m×6mハウス 2棟)

弊社は苗生産を主として行っていますが、プラグ苗を購入していただく農家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。

2020年度頑張る農家プラン1年目で建設を行い、順調に稼働しています。

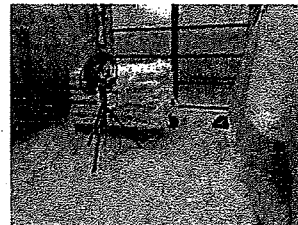
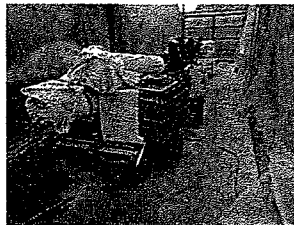
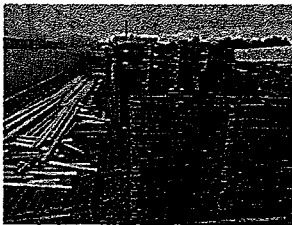


#### V. 作業の導線の効率化 (出荷作業場の建設6m×24m、資材置き場の建設3m×20m)

ハウス面積も増え、栽培面積も増加しました。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、整理整頓ができておらず、作業効率や安全面で支障をきたします。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。

資材置き場は下記のように建設を行いました。出荷場に関しては、新たなハウスの拡大もあり、動線が変化する為、既存の出荷作業場で行う方針になり、取り下げます。



2020年度資材置き場3m×20mの様子↓



## VI. 定植応援（キャベツ定植機1台、白ネギ定植機1台）

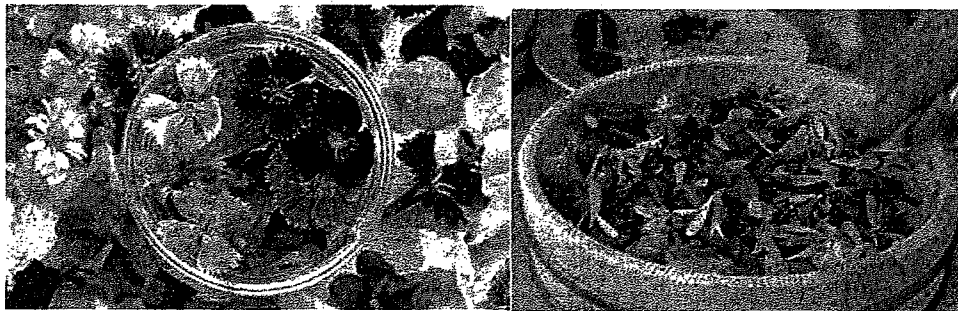
プラグ苗生産を行っている中、定植までしてくれと相談を聞くことがあります。定植機は生産者が購入するには非常に高価な為、大規模生産者でも何台も持つことができません。その為、弊社で定植応援を行うことができれば、大規模生産者やまだ機械のない新規就農者などいろいろな生産者の応援をすることが可能となり、ひいては、弊社の苗販売拡大につながると考えています。苗を作るだけでなく、より生産者に価値ある提案をすることで生産者とwin-winの関係を築いていくため、キャベツ定植機1台、白ネギ定植機1台を購入します。

コロナの影響による業務用カット野菜の今後の需要が予測できず不確定要素が強い為、この度取り下げます。

## VII. 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います。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6m×50m 4棟ハウスの建設を行います。花壇苗生産および野菜苗生産は並行して行っていますが、今後の市場性が厳しいため、新しい品目を検討しています。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、栽培に挑戦していきます。

エディブルフラワーの生産のみに限定せず、エディブルフラワーのクッキーや押し花、ドライフラワーなど6次化にも挑戦していこうと将来的には考えています。



エディブルフラワーの例

コロナの影響で外食産業・ウェディング需要の需要減により、まだまだ状況が好転しない為、3年目に予定していたエディブルフラワーハウス4棟（6m×50m）の建設を取り下げます。また、1年目にエディブルフラワーベンチを導入しましたが、コロナによるガーデニング需要が2021年春に拡大した為、落ちた売上を確保するのが急務の為、現状まだエディブルフラワーの生産を行っていませんが、2021年冬から再始動する予定です。



#### VIII. 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、より社員の成長を促し、仕事を任せていける人材育成を行います。

コロナの状況により展示会の中止が相次ぎ参加できておりません。2021年度はまだ展示会がある状況も見込めない為、取下げますが、2022年度計画においては、見込み計画に入れています。

#### IX. 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きます。現状、2~3名の採用を検討しています。

2021年10月に中途採用1名、2022年春より新卒採用で1名内定があり、正社員8名になる予定です。

#### X. 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みます。

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きます。

#### XI 花壇苗・野菜苗生産用のビニールハウスの増設（6m×30m 9棟）

2020年の春のガーデニング需要はコロナの影響により落ち込みましたが、2021年の春はお家時間の増加によりガーデニング需要が伸び、弊社も花壇苗の市場の販売単価は値崩れすることなく販売を行うことができました。

現在2021年9月のコロナの状況を見ると、ワクチン接種が完了しても人々が自由に移動できるようになるまで数年かかりそうな現状がみてとれます。その為、今後もガーデニングなどお家時間を楽しむ為の商品は需要があると考えています。

しかし、コロナが収束すれば、その反動で旅行・外食などのニーズが増加することにより、お家時間の商品を購入していたお金がそちらにながれるのは必然です。旅行・外食産業が伸びることで、大規模生産者の野菜苗のニーズもあがるのが予想されます。

その為、直近ではガーデニング需要を狙った花苗の生産、その後を考えた野菜苗の生産を行う為のビニールハウスを建設することで、今後の弊社の成長を加速させる為、新たにビニールハウスを新設します。

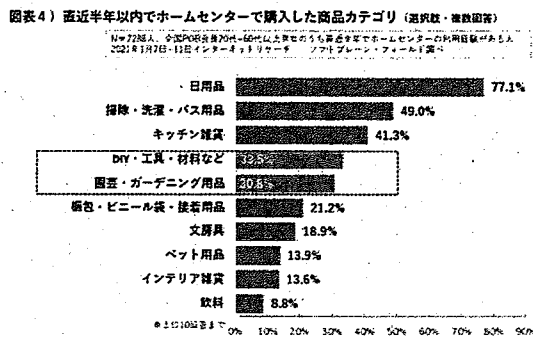
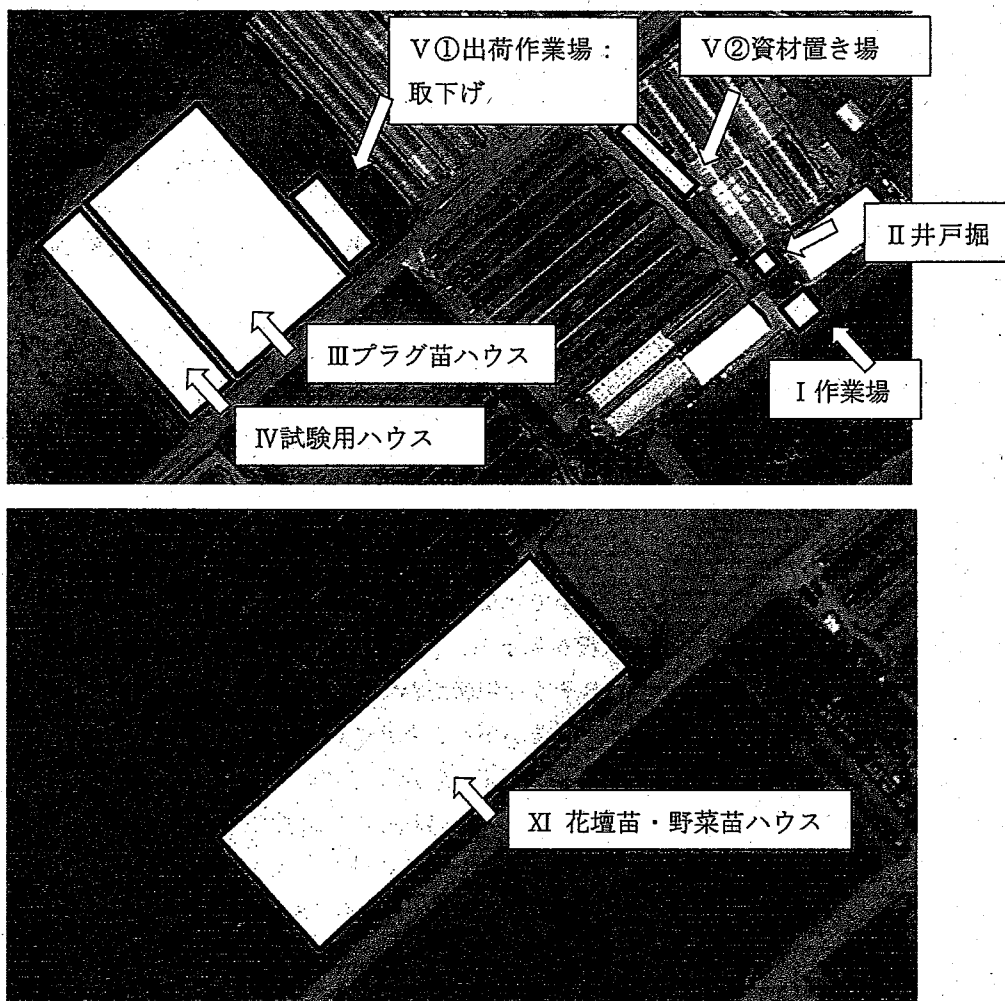


図2: 施設の建設予定地



## 6. プランによる効果

2020年に起きたコロナにより、私たちの生活様式や生活のあり方も一変しました。日本は人口減少フェーズに入り、今後は大量生産大量消費の時代ではなくなります。今までの農業生産が成り立たなくなってくると弊社は予測します。今回のプランが完了すれば生産面においては十分な設備が整えられると考えています。

土台ができたことで、今後は生産をする農業だけではなく、人と人をつなぐエンターテインメントの農業を行っていくことで、地域を巻き込んで新しい農業の価値や地域の価値を発信できるように事業展開を行っていきます。

### (具体的な取り組みと役割分担)

内容	2020年	2021年	2022年	分担等
【I】作業場			◎	事業主体・県・町
【II】井戸掘り			◎	事業主体・県・町
【III】53m×6mハウス5棟、30m×6mハウス1棟	◎			事業主体・県・町
【IV】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
【V】出荷作業場			取下げ	事業主体・県・町
【VI】キャベツ定植機1台			取下げ	事業主体・県・町
【VI】白ネギ定植機1台			取下げ	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
【VII】エディブルフラワー用ハウス 6m×50m 5棟			取下げ	事業主体・県・町
【VIII】販売促進費用	◎	取下げ	◎	事業主体・県・町
【IX】雇用対策	○	○	○	事業主体
【X】コスト削減の取組み	○	○	○	事業主体
【XI】花壇苗・野菜苗ハウス 6m×30mハウス 9棟		◎		

## (支援事業の内容)

内容	2020年 (実績)	2021年	2022年	分担等
【I】作業場			17,200,000	事業主体・県・町
【II】井戸掘り			3,250,000	事業主体・県・町
【III】53m×6mハウス5棟、30m×6mハウス1棟	16,821,204 (16,095,900)			事業主体・県・町
【IV】試験栽培用ハウス (25m×6m 2棟)	2,866,712 (2,693,533)			事業主体・県・町
【V】資材置き場	717,512 (655,030)			事業主体・県・町
【V】出荷作業場			取下げ	事業主体・県・町
【VI】キャベツ定植機1台			取下げ	事業主体・県・町
【VI】白ネギ定植機1台			取下げ	事業主体・県・町
【VII】エディブルフラワー 栽培資材	414,838 (319,360)			事業主体・県・町
【VII】エディブルフラワー 用ハウス 6m×50m 4棟			取下げ	事業主体・県・町
【VIII】販売促進費用	780,072 (0)	取下げ	647,825	事業主体・県・町
【IX】雇用対策				事業主体
【X】コスト削減の取組み				事業主体
【XI】花壇苗・野菜苗ハウス 6m×30mハウス9棟		21,336,925		事業主体・県・町
合計	21,600,338 (19,763,823)	21,336,925	21,097,825	