

経営体育成支援事業を活用した事例
～苺の生産拡大と高付加価値化を實踐し
モチベーションの高い責任管理できる雇用者を拡大～

対 象 者 名 称：株式会社ひのいちご園
事業名（年度）：経営体育成支援事業（23年度）
事業実施主体名称：西条市担い手育成総合支援協議会（愛媛県）
内 容：夜冷庫 1棟（5.5m×42m）
事 業 費：6,456千円（国費：1,844千円）

1 事業取組前の状況

（1）補助対象者の経営状況

- ①経営面積 73a（苺の観光農園・直売・業務系販売）
- ②構成員数 [平成22年度] 役員1名、パート7名(835人・日)
[平成25年度] 役員1名、正社員2名、パート21名(962人・日)

○導入した夜冷庫

（2）導入のきっかけ

平成元年から開園しているが、年々温暖化が進行し暖冬傾向であることから、苺の花芽分化が遅れ、価格の高い時期の収穫に間に合わない状況であった。そこで、気候に左右されにくい安定的な経営を目指し、本事業により当該施設を導入することとなった。

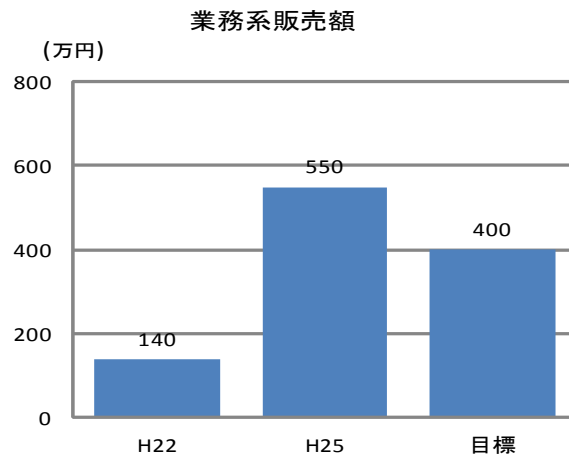
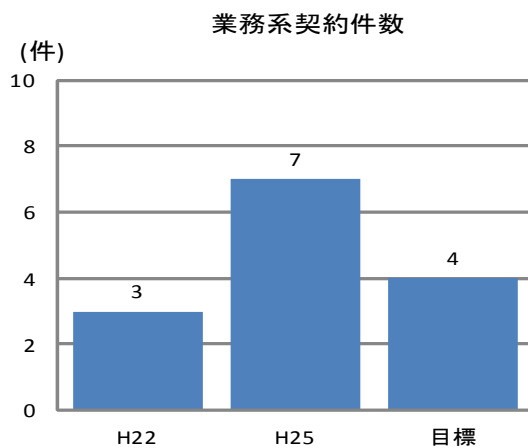


2 取組の概要

夜冷庫の導入により苺の高価格時期に合わせて出荷できるよう生産することとし、苺の観光農園と直売（完熟：味重視）を中心に、洋菓子店等への業務系販売（未成熟：見た目重視）に取り組んでいる。

3 経営改善の効果

夜冷庫の導入により確実に収穫時期を早めることが可能となり、価格の高い時期（11月）に業務系販売向け商品が提供可能となったため、業務系販売の供給量が増加し売上が増加した。



4 成功の要因

- ①正社員は業務全般、パートは専門分野に特化するなど、人財育成が順調にいったこと。
- ②従業員のスキルアップにより、作業の計画性及び効率が向上したこと。
- ③夜冷蔵庫の導入により業務系販売の契約数が増加したこと。
- ④来園者にアンケートを実施し、その結果を活用し新商品の開発やサービスの向上に努めたこと。

○その他の波及効果

法人化により福利厚生が充実したことにより有能な人材が確保されたほか、OJT（社内教育）に取り組んだことから従業員のモチベーションが向上した。その結果、賃金の向上も可能となるなど好循環のサイクルが発現された。

5 今後の経営改善の方向

平成 25 年 3 月に 6 次産業化事業計画の認定を取得したことから、本計画に基づき新商品の開発による加工部門の売上向上を図る。

また、ハウスの増設により生産量を拡大させるほか、事務所を改築し直売所の拡大を検討。



○ソフトクリーム販売所