

事業所名	従業員規模	所在地	支援テーマ	支援回数
磯本農園	10人	福岡県糸島市	生いぢごがない時期のカフェ運営について	コーディネーターのみ3回 専門家同行支援3回

相談内容・現状課題

■ 相談内容

当事業所はいちご農家である。いちごを使ったカフェも2017年にオープン。いちごのドレッシング、ジャム等の加工販売も行っている。生いぢごがない時期のカフェ運営について相談したい。

■ 現状課題等

- カフェにおいては、どんぶり勘定で経営を行っている為、原価、経費等が不明。資金繰りもその場しのぎで行い、足りなければカードローン等で借りてなんとかするという経営を行っている。
- 従業員の生活もある為、繁忙期（生いぢごがある時期、夏のかき氷が出る時期）のみ雇うことができない。その為、繁忙期以外のほとんど売上がない時期も、人件費等の固定費は出て行っている状態である。

商工会の支援体制・改善提案 (問題解決方法)

■ 支援内容

コーディネーターの河野より、事業改善プランを提案。

①原価計算、経理等をつけお金の見える化を行い、資金の流れを把握する。

経理指導担当：青色申告会

資金繰り支援：コーディネーター河野

②お金の現状把握を行った上で、今期の売上予測を行う。

売上予測作成担当：コーディネーター河野

③現状把握、未来予測ができたところで、お金がないのは、売上がない時期も、固定費がかかり続けている点だということを「数字」で事業者が把握し、問題意識が生まれる。

コーチング担当：河野

④強みを活かした売上向上が必要であることが明確になり、販路開拓の専門家を派遣。あまおうコンフィチュールのシフォンケーキ（※この商品を1年中販売できる商品として打ち出し、毎月安定した収入を確保する。また小麦粉は原価率が低く収益性が良くなる。）、あまおうまるまるゼリー（インスタ映えさせ集客に利用）、飲むあまおうビネガー（6次化商品として空港等に置いてもらう）の商品開発の助言を受ける。

販路開拓支援：販路コーディネーター吉田誠

⑤今回の事業計画、売上計画、行動計画を経営革新計画にまとめて申請。（12月28日承認）

計画策定：コーディネーター河野
糸島市商工会



支援の成果・その後の状況

■ 支援の成果・その後の状況

1か月の商品開発を経て2018年12月より、あまおうコンフィチュールのシフォンケーキ、あまおうまるまるゼリーの店頭販売を開始。販売後1か月でシフォンケーキとコンフィチュールセットのテイクアウトが特に好調で平均単価200円アップ。その事により、年間売上予測より105%アップし、原価率は42.6%から38.2%に改善。今期予測は、農業所得88万円、カフェ所得-110万円、所得合計-22万円であったが、実績は農業所得83万円、カフェ所得6万円、所得合計89万円となり経営改善ができた。年間を通すと今後大幅な利益改善が見込める。さらに今後は、繁忙期以外にもコンフィチュールシフォンケーキが売れて行くような仕掛けをしていく指導も引きつづき行っていく。飲むあまおうビネガーは、酢作り300年の老舗とタッグを組み商品開発を行い、商品が完成。磯本農園ブランドを仕掛けて行く為に、ブランドロゴを専門業者に依頼中。



■ コーディネーター所感

今回の支援では、事業計画を策定し、財務の現状把握、売上予測等を行った上で、糸島市商工会が推薦する日本政策金融公庫のマルケイ融資で運転資金を確保することができ、資金繰りの改善も行っている。このように事業改善の業務設計を行い、それぞれの専門分野に応じてチームで対応することにより、事業者の支援が行う事ができた。事業は計画通りいく事はほとんどないため、今後も毎月の数字を元にモニタリングを行いながら、修正を行っていく支援を継続していく。