

事業所名	従業員規模	所在地	支援テーマ	支援回数
有限会社A	7人	石川県能美市	新規5カ年経営計画の策定	専門家派遣回数 1回

### 相談内容・現状課題

#### ■ 相談内容

当該法人は事業所在地の半径1km以内の農地46haを集積し、水稲、麦、大豆の土地利用型大規模経営を行っている。

平成18年に後継者の就農を機に10カ年の経営計画を樹立し平成29年に後継者に経営移譲した。



今回の相談は、これまで行った雇用、設備投資等の妥当性についての経営診断及び評価と、それに基づいた新経営者による新規5カ年経営計画の策定について相談したいというもの。

#### ■ 現状課題等

これまでに行ってきた設備投資等が売上げに十分に結びついておらず、売上げに対する費用(固定費)の比率が高くなっている。

### 相談所の支援体制・伴走支援チームからの改善提案(問題解決方法)

#### ■ 支援内容

第三者的な立場から経営分析と指導を行うため、当該法人と関わりがないH会計事務所での経営分析を実施した。

その結果、設備投資等に対し売上額が少なく、収益性も低く、認識していた課題が経営診断において具体的な数値として「見える化」された。

これら経営分析に基づいて、これまでの設備投資等を売上げに結びつけるため、公認会計士による5カ年経営計画への助言を行った。

#### ■ 改善提案

- ① 収益性の高い消費者への直接販売強化
- ② 育成したブランド力に見合った販売価格の改定
- ③ イタリア米・スペイン米の販路拡大
- ④ 加工部門の強化、新商品の開発

を重点的に行う5カ年計画及び開始初年度のアクションプランを提案した。



国産イタリア米カルナローリ

### 支援の成果・その後の状況

#### ■ 支援の成果・その後の状況

現在、消費者への直接販売は70%と高い比率となっている。インターネットでの売上げが全体の25%を占めているが、販売価格の改定等によりさらに収益性を高めるとともに、今後も売上げの増加を目指すこととしている。

イタリア米・スペイン米など収益性の高いニッチ市場を開拓するとともに、石川県立大学の学生と共同で開発したイタリア米を使った「リゾットセット」の販売を行っているところ。



リゾットセット

#### ■ コーディネーター所感

経営移譲された新経営者の下で、新たな5カ年経営計画が策定され、名実ともに経営継承がなされることとなった。

これまで積極的に行ってきた新技術・新品種等の導入を収益性の高い売上げに結びつける意識が高まっており、今後の活躍に期待したい。