

| 事業所名 | 従業員規模 | 所在地 | 支援テーマ | 支援回数 |
|---------|--------|-------|--|------------|
| (農)HN紫福 | 組合員29名 | 山口県萩市 | 新たな経営展開に向けた経営管理の適正化 および経営ビジョン構築への誘導 | 専門家派遣回数 3回 |

相談内容・現状課題

■相談内容

- ・H23年に法人化し、15haの経営面積で水稲主体の経営に取り組むが、中山間地域であり、経営の規模拡大は困難。
- ・こうした中、法人経営力強化と組合員の世代交代を図るために、高収益作物(トマト)の導入を検討。
- ・新たな経営展開を図る上で、現状分析および今後の方向性に係るアドバイスを受けたいとの相談。

■現状課題等

- ・作目別、品種別の区分経理ができておらず、法人内でも、新規作目導入に不安を感じている組合員もいる。
- ・法人の中期計画は策定されておらず、経営の方向性は共有されていない。

相談所の支援体勢・伴走支援チームからの改善提案(問題解決方法)

■支援内容

- 1 支援チームの編成
中小企業診断士、普及指導員 計2名
- 2 支援内容
 - ① 会計担当への区分経理に向けた指導・支援
 - ・中小企業診断士による作目・品種別区分経理に係る対応指導(ルールの明確化)。
 - ・普及指導員による過去4ヵ年分の区分経理実施に係る指導・支援。
 - ・中小企業診断士による経営診断
 - ② 役員への中期計画策定に向けた誘導
 - ・中小企業診断士によるSWOT分析を通じた現状分析および今後の方向性(経営ビジョン・改善方向)の構築誘導。



支援の成果・その後の状況

■支援の成果・その後の状況

- ・支援チームによる指導・支援のもと、これまでに無かった作目別、品種別区分経理に係るルールが明確化でき、次期より会計担当主体で、区分経理ができるようになった。
- ・4ヵ年の区分経理を実施し、中小企業診断士による経営診断を行った結果、法人役員が経営の現状を把握するとともに、新規作目導入の必要性を理解し、不安を感じる組合員に対する説明につながった。
- ・SWOT分析を通じて、役員は自社の強み、弱み、機会、脅威を理解。これらを組み合わせ、対応すべき事項が整理できた。
- ・今後、中期計画策定に向け、引き続き支援チームによる支援を実施することになった。

■コーディネーター所感

- ・当初、役員らは専門家の診断に抵抗があったが、支援を通じて、前向きな姿勢に変化していった。
- ・相談者に事前聴取を行い、専門家等へ予め情報を伝えたため効率的な支援につながった。
- ・引き続き中期計画策定支援を行うが、計画策定を機に経営発展につながることを期待したい。

