

# 6次産業化法に基づく総合化事業計画策定及び計画実行支援

支援機関 愛媛6次産業化サポートセンター 支援内容 総合化事業計画策定支援及び新店舗運営支援 支援区分 6次産業化

## 有限会社 i-rose

### 事業者概要

社名／有限会社 i-rose (アイローズ)  
代表者名／代表取締役 相原 尚子  
業種／花き作農業  
所在地／松山市竹原2-11-13  
資本金／6,000,000円  
設立／平成15年4月  
従業員数／8名



保証書となるタグを付けたバラ苗

## 支援に至る経緯

当社は、先代が戦後の松山を花一杯にとの思いで初めたバラ苗を主力とする農業法人である。代表の相原氏は「育て楽しむライフスタイル」を提案すべく、生産者と消費者とのコミュニティの場作りと新商品・新サービスの開発による売上・顧客の拡大を目指して、平成29年度当初に、新店舗の整備を中心とする新事業を計画。翌年度にはスタートさせたいとして愛媛6次産業化サポートセンターに相談要請があった。

当初、相原氏ご自身が作成された事業構想書は、事業への思いと夢が交錯し、具体性や根拠等に説得力を欠く部分が見受けられたため、6次産業化法に基づく総合化事業計画の主旨や目的を説明し、新事業展開に向け、社員総意のもと、実現可能性の高いロジカルな事業計画書へと整理し、農林水産大臣の認定を取得してはどうかと提案した。

さらに、当該認定による社会的信用力の強化をステップに、資金の確保や各種助成事業の活用、そして、当社の事業コンセプトを踏まえた販売戦略の具体策を検討することも提案したところ、これを承諾され、新事業開始を1年先送りし、平成31年春の事業開始に向けて支援するに至った。

## 支援内容

### 1. 思いの整理と内外経営環境の分析

経営者の思いを社員と共にカードワークとディスカッションし、事業価値の理解と社員の積極的な参画を伴った現状分析として実施、自社環境を取り巻く社会の流れと自社の強み弱みに照らし合わせ、本来取り組むべき戦略課題が何かを明確にした。この結果、経営者が気づかない課題までを盛り込み、戦略課題としてまとめた。

### 2. 戦略課題の解決に向けた実行計画への展開

明確化させた戦略課題は、リスク分析と身の丈に合った実現可能な実行計画、実行目標へと集約させた。計画は課題ごとに方針を設定し、具体的目標と実行時期（新店舗オープン前か後か）を確認した。社員全員参加での話し合いにより、経営者も社員も互いに納得できる計画が完成した。

- ・花のある暮らしに関するサービスの見える化。
- ・「ブランド」力の明確な表現。
- ・品質保証の仕組みを実現。
- ・結果の分析から販促戦略を立てられる仕組みを持つ。
- ・スタッフ間の情報の共有、見える化を図る。
- ・スタッフの顧客価値認識とマイスター化。

戦略課題の例



実行スケジュール完成直後

### 3. 総合化事業計画の認定と店舗整備に向けた資金確保

社員全員で策定に至った総合化事業計画は、平成30年3月に農林水産大臣の認定を取得するに至り、相原氏の取組への強力な推進力に繋がった。平成30年度中には、各金融機関との交渉、事業性評価等を受け、正式に融資・出資が決定した。さらに、計画実行に向け、6次化プランナー等の支援も受け、社員個々の役割分担の明確化や詳細なスケジュールリングをまとめ、経営者だけではなく社員一人一人が考えて行動できる体制が整い、平成31年3月のオープンを実現できる状況に至った。

### 4. 当社コンセプトを踏まえた販売戦略策定

現顧客層は中高年女性であるが、今後は若年層女性も新たなターゲット層として期待しており、どのような販促展開で導くべきかの戦略を、以下のような段階を追って整理した。

- 4象限マトリクスによるポジショニング分析で3種の顧客像へ分類
- 3種のペルソナ像への具体化（現状顧客・次の顧客・将来の顧客）
- カスタマー・ジャーニーマップで条件整理を実施
- 具体策への展開

ターゲットへのアプローチの仕方はペルソナ設定法を用いたことで、メンバーが解りやすい販売戦略を描くことができた。

さらに、新店舗運営に係るITシステム運用面や訴求力の高い写真撮影手法など、事業者の要請に沿った支援を展開した。

## 支援の効果

経営者と社員の総意で事業計画の策定にあたったことで、全員が一丸となって実現への夢と自信を持って事業を発展させる道筋を持つに至った。また、社員全員が経営環境の変化への対応を事業課題として自らの使命へと受け止め、対応策を練り出す社内環境が構築されるに至った。



完成間近の店舗

## 今後の展開

事業者の当初からの思いである「育て楽しむライフスタイル」の提案を実現させるべく、平成31年3月にオープンする新店舗「相原バラ園」を拠点に新商品・新サービス提供を実行に移す。

さらに、隣接地で他社が経営するカフェと一体感を演出し、「ローズアヴェニュー」の愛称で花のある街並みエリアを創り出す。

## 事業者の声

思いを書いた基本構想を手にも、実現のノウハウがなく悩んでいた時に頼りにしたのが当機関です。弊社にとって多岐に渡る大きな事業であったため、各分野の専門家からの確なご指導を受け、思いを形に事業計画書を策定することが出来ました。

支援者の指導の下、経営者とスタッフが一緒に様々な作業を通し目標を明確化し共有できたことは財産となっています。計画書実現に向けて、街中から農業や花の魅力を発信し、人々の生活に潤いを与えられるよう邁進して行きたい思います。



代表取締役 相原 尚子

## 支援者の声

この事業支援におけるポイントは、代表者の夢と情熱とが凝縮された事業構想を金融機関だけでなく社員やすべての利害関係者、さらには第三者が見て「なるほど！わかり易い！」と思える事業計画書に整理し直す事でした。

全員で整理を始めると、代表者の相原さんの情熱は社員に伝搬し、社員の熱意になり、目の輝きにまで現れました。紙面には書ききれなかった多くのコーディネータに関わっていただき実現まで漕ぎ着けられたことと、今回の支援を通じて当事業者さんの夢を私も共有できたことを感謝いたします。



愛媛6次産業化サポートセンター  
企画推進員 畠中 均