

(別紙様式2)

普及指導員調査研究報告書

課題名：女性企業の経営指針書作成による経営力の向上

周南農林事務所農業部 担当者氏名： 金谷京子、小山幸恵

<活動事例の要旨>

農村女性企業の「経営指針書」を作成することで、経営理念、マーケティング戦略等を明確にし、共に考えながら「経営力」「マーケティング力」の向上を目指した。

1 普及活動の課題・目標

周南市K地域の農村女性企業Sは、平成27年に法人化し、組合員数8名の企業組合である。柏餅を中心に、餅類、漬物類、惣菜類を生産販売している。

組合員の高齢化が進みつつあり、平成29年に3名が退職し、効率的な販売体制と、後継者育成が緊急の課題である。

また販売加工品の種類は設立当初からほとんど変わらず、賃金は最低賃金を下回っており、時給の向上が課題となっていた。

2 普及活動の内容

(1) 調査期間 平成29年9月～平成30年2月

(2) 調査対象 企業組合S

(3) 活動内容

ア マーケティング戦略の検討

- ・経営理念作成支援…別紙資料
- ・ペルソナ（架空の顧客モデル）の作成

一番売り上げ金額の多い「柏餅」は現在は中高年層の購入が多いが、今後商品を販売したい新たなターゲットとして、2タイプのペルソナを作成した。

項目	現在の客層	ペルソナ1	ペルソナ2
名前	山崎よしえ	藤木はるか	高木さら
住まいは？	周南市・下松市	周南市	周南市鹿野在住
家族構成、 経済レベルは？	中高年（50～70代）少 人数世帯、経済的に裕福で はないが困ってもない。	夫、小学生の娘1人 共働き、経済的に余裕があ る	夫、小学生2人 共働き
仕事とその 取り組み方は？	専業主婦、農家、年金受給	周南市都市部で働くバリバ リのキャリアウーマン	役場勤務（臨時）
特徴1	パンより餅が好き、食事は 手作り、朝食はご飯派	美容と食、ファッションに 興味あり	週末は時間があるから出か けたい
特徴2	家にストーブがある	健康に気を付けている	休みの日は少し遠出してで も子供連れでランチを食べ に行く
特徴3	犬を飼っている	イタリアンが好き	美容に興味がある
特徴4	病院に通っている	電動自転車に乗っている	L I N Eかインスタをやっ ている
特徴5	早寝早起き、駐車場は近く に止める。	直売所に行くのが好き	子供の話題が中心

・商品力向上検討

現在の主な客層は中高年であるが新たな客層として2つを想定した。

① ペルソナ1に対してはK地域のカフェに鹿野紅茶と柏餅のティーセットメニューの展開と、テイクアウト用の1個入りと2個入りの商品開発

② ペルソナ2に対しては周辺直売所での個包装商品（1個入り）の商品開発

・経営目標・計画作成（新商品について）

A…地域内のカフェで鹿野紅茶と柏餅のティーセットメニューを展開する。

B…地域内のカフェのテイクアウト用として柏餅1個入りと2個入りの少量包装し、手土産用の包装デザインにより新しい商品を作ることとする。

C…地域の直売所で手軽に買える1個入りと2個入りの少量パックを展開する。

また、平成30～32年度までの販路と生産販売計画の作成を支援した。

事業名（商品・サービス）	2018年	2019年	2020年
A 【カフェ】 ティセット向けの柏餅	5個/日、15個/週、60個/月 720個	7個/日、21個/週、84個/月 1,008個	10個/日、30個/週、120個/月 1,440個
B 【カフェ】 お土産用の（1個入り） 個包装の 柏餅（2個入り）	5個/日、15個/週、60個/月 720個 3個/日、9個/週、36個/月 432個	7個/日、21個/週、84個/月 1,008個 4個/日、12個/週、48個/月 576個	10個/日、30個/週、120個/月 1,440個 5個/日、15個/週、60個/月 720個
C 【直売所】 個包装の（1個入り） 柏餅 （2個入り）	10個/日、20個/週、80個/月 960個 10個/日、20個/週、80個/月 960個	15個/日、30個/週、120個/月 1,440個 12個/日、24個/週、96個/月 1,152個	18個/日、36個/週、144個/月 1,728個 15個/日、30個/週、120個/月 1,440個
売上(万円)	379,200	518,400	676,800
雇用人数（人）	1人	0人	0人

・ポジショニングマップの作成

地域内で販売されている柏餅のを「手づくり」「工場大量生産」「地元材料にこだわる」「材料にこだわりなし」の4つの項目を軸に分布図を作成し、手作りで地元材料にこだわる商品として特色を出すことを確認した。

3 普及活動の成果

今までは起業グループが自分たちが作りたい商品を販売していたが、ペルソナを作り、対象が何を求めているかという視点で考えることで新たな商品や販路拡大の可能性が広がった。また、今ある商品の販売形態を変えた新商品の販売計画が作成できたことで、雇用をほとんど増やさずに、効率的な働き方が提案できた。

経営について起業グループで理念等を整理することで、活動の目的や内容が理解され、新たな組合員3名の加入につながった。

4 今後の普及活動に向けて

経営指針書を実現するために具体的な取り組みを支援していく。

また、現在の商品の販売形態を替えたり、販路拡大することで収益を増加させ、時給を上げ、新たな組合員の確保につなげていきたい。