とさやま開発公社戦略マップ【Ver.03】

生姜 | 四方竹 | ゆず | 加工 | イモバル | コフレ | 工場 | 経営管理

財務

黒字経営（資金繰りが回る経営）

- 安定的な生産（反収1t→3t）圃場の拡大
- 設備投資（太陽光発電防蛾灯の開発（補助金の活用））
- 産地の保全（6反→1町）
- 【令和3年度検討事項】・生姜、四方竹、ゆずのによる地域農業の振興案・地域の利害関係者と連携した計画とする
- 売上強化（2千万→4千万）
- 単独黒字化（単独での自立）済
- 単独黒字化（単独での自立）
- 増産、増収により事業継続に必要な売上の確保
- 【令和3年度検討事項】・組織改編 →経営管理層の世代交代 →営業強化（人員確保も含む）・食品加工部門のHACCP対応

顧客

- 値上げ交渉
- 販路の拡大（ネット販売（ふるさと納税含む））
- 集客強化（SNS活用、ホテル連携）済
- 新業態営業開始の告知 ※対オーベルジュ客
- ショーレース参加
- 自社売り場確保（BALとさやまなど）
- イベント出店（ビレッジなど）
- クーポBtoB営業（内覧会開催）
- 販路拡大営業（県内、県外）
- スポット販売強化（バレンタイン等）
- 継続的な新商品開発 済

業務プロセス

- 生産技術の向上 →土づくり技術（有機資材の研究） →除草作業効率化 →管理者育成
- 雇用が可能な営農モデルの策定（四方竹＋α）
- 営業強化（東京中心に）
- メニュー開発（季節毎の切替）済
- 生姜後の土地利用方法検討
- 非雇用での営農モデルの確立
- 新商品開発と営業資料作成 済
- PAの確保（大学とのパイプ構築）
- 農地確保 ※継続実施 済
- 収穫時（10～11月）の一時雇用人員確保（JA人材バンク活用）
- ジンジャーA増産体制構築（現状の1.5倍）済
- 日次売上、経費管理の徹底 済
- 専門家、オーベルジュ協力による新業態の開発 済

学習と成長

- 新規就農人確保（研修制度活用） ※他戦略とは独立して随時実施
- 住居の確保
- 農業トライアルによる適正確認
- 空き家情報の収集（空き家バンク（独自！？））
- 新規住宅建設（高知市事業）
- 空き施設の利用（ホステル活用）
- 店長教育（コフレからのヘルプ）済
- 店舗休業（人員有効活用）済
- 体制作り（他部門からのヘルプ or 雇用）
- 金融交渉による資金繰り問題の解決と改善計画の策定 →事業再構築への期限決め 済
- 店舗休業交渉 済

凡例
- H29年度
- H30年度
- H31年度
- H32年度