

「なぜ6次産業化に取り組むか？」の答えがわかる！



生産

1次産業



加工

2次産業



販売

3次産業

就職希望者が殺到する農業法人
早和果樹園が語る

利益の出る
農業を目指そう！

儲かる農業法人になる 6次産業化の秘訣



“高”付加価値農業を実践する早和果樹園が成功の舞台裏を語る！



特別
ゲスト
講師

株式会社早和果樹園
代表取締役社長
秋竹 俊伸 氏

成功した取り組みと
苦労話もお伝えいたします！

セミナーで学べるポイント！

- Point 1 当たる！売れるヒット商品の作り方！
- Point 2 農家が直面する販路開拓の成功事例！
- Point 3 生産者だからできるメディア活用！
- Point 4 農業経営に必要な人材採用と組織づくり！
- Point 5 6次産業化で変わる農業の経営スタイル！

主催

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

株式会社 船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研 大阪本社ビル

第3回6次産業化セミナー

TEL 0120-964-000 平日 9:30~17:30

FAX 0120-964-111 24時間
対応

お申込みに関するお問合せ：中田 内容に関するお問合せ：前田輝久

お問い合わせNo. S056784

WEBからもお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。) → 056784



みかん一個の価値を高め、 年商 約10億円になった果樹園

“生産者ならではの”を大切にしながら、生産・加工・販売の各産業を充実させた
「有田みかんの6次産業」に取り組む早和果樹園

有田みかんを深掘りし、
みかんの価値を上げる。

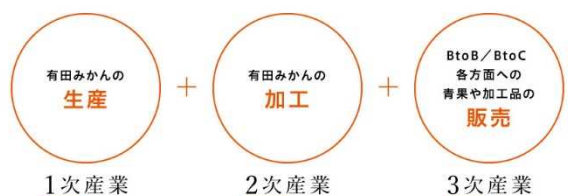
1979年（昭和54年）。7戸のみかん農家で立ち上げた「早和共撰組合」が「早和果樹園」の始まりです。以来、より美味しく安全なみかんを食べていただけるよう、様々なチャレンジを続けてきました。2005年に株式会社化。現在は生産（1次産業）のみならず、加工（2次産業）／販売（3次産業）と、すべてに関わるみかん「6次産業」を柱として農業経営に取り組み「みかん1個の価値」を高めています。

また、その長きに渡る取り組みが認められ、6次産業化優良事例として2014年に「農林水産大臣賞」を受賞。みかん一個の価値を高め、みかん産地全体の発展を目指す会社として、未来へと走り続けています。

加工品を自前主義で製造し、
みかんの価値を5倍に！

天候に左右されやすいみかんをそのまま販売するだけでは、会社経営は不安定となってしまう。そこで立ち上げたのが農産加工部門です。

1×2×3=6でもOK！
有田みかんで6次産業化を実践（1+2+3=6）



豊富な原料をバックに「みかんのおいしさをそのまま活かした商品」の開発に取り組みました。

自社で搾った100%果汁を活用した、みかんジュースやゼリー、ジャムなどの加工品は、早和果樹園の代表的な商品になっています。

原料となる質の良いみかんを確保するため、マルドリ方式という栽培方法を導入しながら、地元のみかん生産農家やJAなども連携して原料を調達。選果基準は厳しいが、その分、通常1kg当たり5〜7円にしかならない加工用み



かんを、25～30円の高値で買い取り、みかん産地の活性化に貢献しています。

近年は「みかんを深掘りする」を合言葉に、搾汁の際に発生する「みかんの皮」や「みかんのふくろ」にも注目。

皮を乾燥して生薬にしたり、ふくろを利用した新商品開発など、みかんの可能性を広げる取り組みを行っています。



みかんの皮から採れる「ウンシュウミカンカヒエキス」を使用した基礎化粧品

お客様とふれあうこと。みかんで、みんなを、笑顔に。

早和果樹園のおいしさを知っていたただく場をひとつでも多く設けることは、お客様の笑顔を増やすことにつながります。そのため社員全員で試飲販売を実施しており、地元サービスエリアや県内各地、主要都市などで試飲販売年間のべ40万個の試飲カップを使用しております。

みかんで一人でも多くの人に笑顔になっていただくことは、私たちの使命でもあります。

また早和果樹園では、本社直営店の運営やECサイトでの直販をはじめ、様々な販路を通じ、日本はもとより世界の人々へ「おいしいみかん」をお届けし



ています。また、年に1回11月に行っている自社主催のイベント「アグリファンフェスタ」は「都市と農村をつなぐみかんのイベント」として、多くの方に年々多くの方にご来場いただいております。年々その数は増え、2019年11月10日に開催した「第17回アグリファンフェスタ」の来場者は、推定ではありますが約1200名という、過去最高のお客様に足を運んで頂きました。メインコンテンツである、「プロのみかん園での収穫体験」も、作り手冥利に尽きるほど、たくさんさんの「美味しい」を頂きました。

また、小学生以下の子供が350名以上とたくさんお越しいただき、将来に向けてのみかん



の食育にも繋げることができ、家族一緒に、美味しいみかんの収穫を楽しめるのが「アグリファンフェスタの強み」であり、将来にわたるファン作りが、持続できる産地づくりに通ずる活動であると考えています。

毎年新卒を採用し、成長する。20代が40%のフレッシュな会社。

新卒採用は2010年から実施し、毎年複数名を採用。総勢60名のうち20代が約4割の23名（平成30年12月現在）という、非常にフレッシュな会社です。

平均年齢は約35歳。若い世代が中心となり、活躍してくれています。



**積極的な採用活動。
新卒が殺到する農業法人
としても注目。**

新卒採用を始めた当初は、仕事内容について十分に理解を得られていないと感じたので、今は会社見学会で現場を見てもらっています。現場を見に来るぐらいの思いを持っている学生に来てほしいという考えがあります。また、学生の顔を一度でも見ることで、エントリーシートなど書類だけでは判断できない情報を得ることが出来ます。



そして、会社説明会では、若手の3年目くらいの社員と交流する機会も作っています。近い世代の実際に一緒に働く人と接触する機会を作ることので就職を決める安心材料にもなります。

大学を卒業して地元の有田で働きたい学生が、『有田にもこんな会社があるんだ!』と思ってもらえるよう、新社屋も学生に響くものを意識しました。

**ICTを活用した農業を実践。
農業に先端テクノロジーを。**

従業員の日々の作業記録、従業員が園地で感じた気づきや疑問点などのほか、園地センサーなどからのダイレクトな情報をクラウドで管理。適切な時期に適切な作業を実施する事を狙いとしたシステムを構築しています。これにより生産者の経験頼みだった部分を視覚化、継続的



な生産技術指導や経営計画に反映させることを可能にしました。また、ドローンを導入して遠隔園地の管理を行い、収集した映像データを日々の生産活動に役立てています。

※ICT＝Information and Communication Technology (情報通信技術)

**「おいしいみかんづくり」が
すべての基本です。**

「にっぽんのおいしいみかんに会いましょう」



私たちの社是でもあるこの言葉は、とことん品質を追求し続けるという決意の表れでもあります。

味が良いだけで売れるとは限りません。しかし、美味しくなければ何をやっても消費は伸びません。

早和の生産部門は、「農業は天候に左右される」ということを決して言い訳にせず、常に最高の味を届けるために、あらゆる努力をおしめます。それがすべての基本であるという考えのもと「おいしいみかんづくり」に日々挑戦し続けています。

早和果樹園



農業のこれからの戦略と 6次産業化の成功ルール



株式会社船井総合研究所 地方創生支援部 地域食品グループ

6次化チーム チームリーダー 前田 輝久

これからの農業は価格主導権を持つこと 農産物の付加価値を高めることが必要

これからの日本の企業経営において重要な指標は「生産性」になります。この生産性は農業においても例外ではありません。

農業経営における課題の一つは自分たちの生産している農産物の多くを市場流通に載せ、市場相場で取引し、市場相場で売値が決まり、農産物の価格を自分たちで決めることができないことです。

そのためにもはできたが、いくらになるかはその時の状況にならなければならず、収入が安定せず、経営は不安定で、将来的な計画も立てられず、人の雇用も積極的に取り組むことができません。

したがって、まず農業経営者が取り組まなければならないのが「**価格主導権**」を持つことです。つまり、自分たちで作ったものの価格を自分たちで決めること。市場流通では価格は市場相場に左右されてしまいますので自分たちで販売先を確保することが必要です。

どのようにして自分たちで販路を作るのか。すぐにイメージできるのは直売店や通信販売などの消費者直売です。また、自分たちで直接卸先に営業をするなども考えられます。しかし、いずれにしても自分たちで売り先を作るためには他の農産物との差別化が必要となります。そのためにも多くの生産者が自社の（農産物の）「**ブランディング**」**に取り組んでいます。**

また、生産性を上げるためには農産物の付加価値を高めることも重要なポイントになります。しかし、農産物そのものの販売価格を上げていくことには限界がありますので、加工品にして付加価値を高めて、一つの農産物の価値を高めています。

このように自分たちで販売先を開拓すること（3次産業）、加工品をつくること（2次産業）に取り組むことが6次産業化になります。

今では多くの農家が6次産業化に取り組んでいます。実は

成功している農家は多くはありません。6次産業化でうまくいかない農家は販売をあまり考えず商品を開発し、売れなくて失敗するようです。

6次産業化で成功するには、

- ①ターゲットが明確な商品開発をする
- ②マーケティングに基づいた販売活動をする
- ③左記2つの取り組みでブランディングを目指す

の3つを抑えることが必要となります。

レポートにあった早和果樹園でもこちらの取り組みをしっかりとすることで安定した農業経営ができ、新卒採用ができるような永続できる農業に取り組まれています。

これからの農業は「自分たちで売ることができる」、「自分たちで価値を決められる」そんな農業を目指していく必要があります。

そのために6次産業化という取り組みを実践していただければと思います。



就職希望者が殺到する農業法人
早和果樹園が語る

儲かる農業法人になる
6次産業化の取り組みの秘密

ゲスト
講師

株式会社早和果樹園
代表取締役社長
秋竹 俊伸氏

第3回 6次産業化セミナー

早和果樹園が語る

儲かる農業法人になる 6次産業化の取り組みの秘密

2020年3月24日(火) 13:00~16:30 in東京

セミナーでお伝えするポイント

**5年間で売上200%! 年商約10億円の早和果樹園が
6次産業化で変わった農業の経営スタイル!**

早和果樹園様が6次産業に取り組むことで売上を伸ばして来た理由をお話いただき、これからの農業で取り組むべき新しい農業経営のスタイルを確立した成功企業の事例を大公開!

**加工品の売上構成比70%以上の早和果樹園が実践!
当たる! 売れる! ヒット商品の作り方!**

早和果樹園様のヒット商品みかんジュース「味〇〇しぼり」ができるまでのストーリー公開。売れる加工品には理由があります! 売れる商品開発のポイントを「何を作るか!」「いくらで売るか!」「どこで売るか!」の3つのポイントをお伝えします。

新卒が殺到! 人不足の時代に人が集まる農業経営

人で不足が騒がれる昨今。特に地方で若くてやる気のある従業員を確保することは経営者としてとても大きな課題となっています。

早和果樹園では毎年新卒の応募が殺到。大阪や神戸といった中央から和歌山へ人を呼び込むことができるようになった、その経緯・手法をお伝えいたします。

自社で作って自社で売る。農家が直面する販路開拓の成功方法!

東京や大阪といった大都市に自分たちの商品売り込む。その際には必ず販路を開拓する必要があります。卸の開拓や、通信販売の開始、展示会への出店など早和果樹園様が取り組んできた経緯をお話いただきながら時流に合った最適な販路開拓の手法を大公開いたします。

就職希望者が殺到する
農業法人
早和果樹園
が語る!

儲かる農業法人になるための、 6次産業化の秘訣とは!?

第3回 6次産業化セミナー

講座内容&
スケジュール

2020年 **3月24日** (火)

株式会社
船井総合研究所
開催時間 13:00~16:30 [受付 12:30~]

五反田オフィス

講座	セミナー内容
第1講座 13:00 } 13:40	これからの農家が6次産業化で取り組むべきこと セミナー内容抜粋① 現在の農業の取り巻く環境とは! セミナー内容抜粋② 6次産業化で成功するための発想法! セミナー内容抜粋③ 6次産業化で成果を出すためにやるべきこと! ----- 株式会社 船井総合研究所 チームリーダー チーフ経営コンサルタント 前田 輝久 <small>大学卒業後、船井総合研究所に新卒で入社。入社以来20年食品業界のコンサルティングに従事している。なかでも、農業生産者・食品メーカーの直売コンサルティングには定評がある。「即時業績向上」「力相応」をモットーに、すぐに実践できる表現可能な提案を行っている。「生産者、メーカーの自立」をポリシーに、中小企業が市場価格や卸先の影響に負けないで永続できる企業になるためのコンサルティングを行っている。</small>
ゲスト講師 第2講座 13:50 } 14:40	特別講演 早和果樹園が取り組む6次産業化の成功事例! セミナー内容抜粋① 6次産業化で変わった農業経営の実態! セミナー内容抜粋② 加工品で付加価値をあげる! ヒット商品開発のコツ! セミナー内容抜粋③ みかんを丸ごと商品化! みかんの可能性を広げる商品化! セミナー内容抜粋④ 自分たちで売る! 自社主導の販路開拓の取り組み! セミナー内容抜粋⑤ 人の雇用が売上を作る! 人が集まる会社づくりの仕組み! ----- 株式会社 早和果樹園 代表取締役社長 秋竹 俊伸氏 <small>1975年、和歌山県生まれ。日本有数のみかんの産地である和歌山県有田市で、「有田みかん」の生産から加工・販売まで一貫して手がける早和果樹園に1996年入社。実父である前社長の後を継ぎ2017年代表取締役社長に就任。もともとみかんの生産で独自の工夫を重ね、加工品でもそのこだわりを発揮し、6次産業化を積極的に展開。アジアや欧米など海外にも販路を広げているほか、雇用面でも、大学の新卒が殺到するなど、みかんの6次産業化を常にリードしている存在。6次産業化によるみかんビジネスは、「アグリビジネス進化論」(プレジデント社)にも掲載されている。</small>
第3講座 14:50 } 15:50	中小企業で成功している6次産業化成功事例紹介 セミナー内容抜粋① 6次産業化で成功事例の紹介 セミナー内容抜粋② 6次産業化を使ったブランディング手法! セミナー内容抜粋③ 加工品の作り方と売り方事例紹介! ----- 株式会社 船井総合研究所 チームリーダー チーフ経営コンサルタント 前田 輝久 ----- アメリカ東海岸の州立大学にて農業経済と情報科学を学ぶ。卒業後は日本の第一次産業(特に食品製造業)に貢献すべく船井総合研究所の地方創生支援部に配属。食品メーカー、洋菓子店、スイーツ業態付加、温泉地活性化等「食」に関する様々な業務に携わる。根拠に基づいた市場調査や数値分析から、プレスリリースの作成やメディア向け試食会の開催支援などと幅広く活躍中。まずはクライアント様をしっかりと理解し、最適解をご提案できるように「問題点を汲み取ることを」モットーにしています。 株式会社 船井総合研究所 金尻 夏美
第4講座 16:00 } 16:30	低投資・高生産性・高収益の農産物スイーツ専門店成功のポイント セミナー内容抜粋① 本日のまとめ~これだけは持ち帰ってほしいポイント~ セミナー内容抜粋② 成果を最大化するために経営者が取り組むべきこと ----- 株式会社 船井総合研究所 チームリーダー チーフ経営コンサルタント 前田 輝久

お申し込み方法

セミナー終了後

無料経営相談会

専門のコンサルタントが貴社に合わせた最適な展開方法をご提案

FAXでのお申し込み

本DMに同梱しておりますお申込用紙にご記載のうえFAXにてお送りくださいませ。

担当: 中田



0120-964-111

(24時間対応)

WEBからのお申し込み

右記のQRコードを読み取り頂きWEBページのお申し込みフォームよりお申し込みくださいませ。



OPEN!

セミナー情報をWEBページからもご覧いただけます!

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/056784>



日時・会場

東京会場
 2020年3月24日(火)
 船井総合研究所 五反田オフィス
 〒141-8527
 東京都品川区西五反田6-12-1
 JR「五反田駅」西口より徒歩15分

開催時間 開始 終了
13:00 ▶ 16:30 (受付12:30より)

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場は受講票にてご確認ください。
 また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻
 手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。

受講料

一般価格 税抜 30,000円 (税込 **33,000円**) / 一名様 **会員価格** 税抜 24,000円 (税込 **26,400円**) / 一名様
 ※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願いいたします。
 ●受講料のお振込みは、お申込み後速やかにお願いいたします。 ●ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。
 ●万一、開催4営業日前までに受講票の案内が届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、下記へご連絡ください。なお、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取
 消させていただく場合がございます。 ●ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日(土・日・祝除く)前の17時迄にお電話にて下記申し込み担当者までご連絡くださいますようお願いいたし
 ます。それ以後のお取消しの場合は、受講料の50%、当日および無断欠席の場合は、100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。
 ●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込みに適用となります。

お申込方法

WEBからのお申込み 下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。
 受講票はWEB上でご確認いただけます。
FAXからのお申込み 入金確認後、受講票と地図を郵送いたします。
 お振込いただいたにも関わらずお手元に届かない場合は、下記担当者までご連絡ください。

お振込先

下記口座に直接お振込ください。
お振込先 三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974)普通 No.5785242 口座名義:カ)フナイソウゴウケンキユウシヨ セミナーグチ
 お振込口座は当セミナー専用の振込先口座でございます。 ※お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。

お問合せ

明日のグレートカンパニーを創る **株式会社 船井総合研究所**
TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30) **FAX 0120-964-111** (24時間対応)
 ●申込みに関するお問合せ:中田 ●内容に関するお問合せ:前田(輝)

ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。 お問合せNo. **S056784** 担当 **中田 宛**

第3回 6次産業化セミナー **FAX:0120-964-111**

フリガナ	業種	フリガナ	役職	年齢		
会社名		代表者名				
会社住所		フリガナ	役職			
TEL	()	ご連絡 担当者				
FAX	()	E-mail	@			
		HP	http://			
ご参加者 氏名	フリガナ	役職	年齢	フリガナ	役職	年齢
	フリガナ	役職	年齢	フリガナ	役職	年齢
	フリガナ	役職	年齢	フリガナ	役職	年齢

今、このお申し込み用紙を手に入れている方は、間違いなく業績アップに真剣に取り組んでいる数少ない方々の1人だと思います。
 そんな勉強熱心なあなた様は今現在、経営状況等にどのようなお悩みをお持ちでしょうか?下記に現状の課題をできるだけ具体的に整理してください。

上記の課題解決に向け、今回のセミナーにご参加される方に限り、無料個別経営相談を行います。(どちらかにをお付けください。)

セミナー当日、無料個別経営相談を希望する。
 セミナー後日、無料個別経営相談を希望する。(希望日 月 日頃)

ご入会中の弊社研究会があればをお付けください。

社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus) その他各種研究会(研究会)

【個人情報に関する取り扱いについて】
 1.申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった船井総研グループ各社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。(ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります)法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。
 2.お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理いたします。詳しくはホームページをご確認ください。
 3.セミナーのご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グループが個人情報の管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行
 会社に発送データとして預託することがございます。
 4.必要となる情報(会社名・氏名・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受講票の発送等ができない等、お手続きができない場合がございます。
 5.お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、停止又は削除につきましては、船井総研コーポレートリレーションズ・顧客データ管理チーム(TEL06-6204-4666)までご連絡ください。
 【個人情報に関するお問い合わせ】
 株式会社船井総研ホールディングス 総務部法務課(TEL03-6212-2924)



※ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されたいときは、を入れて当社宛にご連絡ください。 **ダイレクトメールの発送を希望しません** **お申込みはこちらから**