

事例6

会社概要

社名	リバーサイトおいかわ【鴻巣市】		
代表者	生川 岩夫	業種	園芸サービス業
従業員数	4人	URL	https://gardener-609.business.site/
事業内容	・花卉の生産・販売		
沿革	昭和48年 鴻巣市にて創業 平成30年 「経営革新計画」承認	 園芸場外観	

「経営革新計画」に取り組んだきっかけ

<当時の課題>

- 当時の経営状況として、トラクターの購入などによる経費増加や、市場における販売価格の低下により、営業利益および経常利益が赤字となっていた。
- 消費の低迷や所得の2極化などにより、花卉の需要は減少傾向にあり、それに伴って流通の多くを占める市場の動きも悪くなっていた。

<解決への道筋>

- 営業活動の中で、より多様で品質の良い花を求めるニーズが存在していることがわかった。
- 特定のターゲットに対し、より価値の高い販売が行えるようにするため、「花の種類」「販売価格」「品質」において、競合他社よりも優位に立って直接販売できる仕組みを構築することとした。

「経営革新計画」のテーマと概要

テーマ	生産者による季節の花の直売事業の実施
計画期間	平成29年1月～令和元年12月(3年計画) 【平成30年1月承認】

生産者による季節の花 

花の選定

+

植え込み

+

メンテナンス

etc

- ・人手不足
- ・コスト増

森林公園・テーマパーク等

生産者ならではの知識・技術を生かしたタイムリーな「困りごとの解決」提案



- ・市場取引体質から脱却し、「生産者による花の直接販売」を開始したことで収益性が向上。
- ・スキルを活かした飛び込み営業により、大手テーマパークの受注を獲得。
- ・勉強会やコミュニティに積極的に参加し、事業展開につながる多様なネットワークを形成。

「経営革新計画」の実践

1 営業活動

- 営業は後継者が担当し、前職のスキルとコミュニケーション能力の高さを活かした飛び込み営業を積極的に行い、生産者ならではの知識や技術を活かしたタイムリーな「困りごとの解決」を提案した。
- 上記のアプローチに際して、営業先のコスト削減、省力化、差別化の観点から懇切丁寧なヒアリングを行った。
- 2019年の台風19号では、受注先の花壇が大きな被害を受けたが、アフターフォローとして、花壇の整備を行うとともに、次の季節への移行期間を楽しめる植栽を提案するなど、迅速な対応を行い、好評を得た。

2 研究活動

- 大手テーマパークの業務では、植栽も請け負うことになったため、全国の公園の植栽を研究し、植栽技術の習得に努めた。
- 民間企業やそれ以外の施設や大口取引先の開拓も行えるように、花の耐久性を高める研究や顧客に手間を取らせないサービスの仕組みを検討した。



植栽作業



埼玉の花植木大商談会

「経営革新計画」の成果

- 計画策定時より売上高27%増、付加価値額60%増、経常利益198%増となり、計画以上の成果が得られた。
- 市場取引体質から脱却し、独自に販路を開拓できる体制を構築することができた。
- 大手テーマパークと直接取引ができるようになったことで、社内のモチベーションアップにつながるとともに、お客様からの信頼が高まった。
- 計画を実行する上で、これまで経験のなかった植栽の技術を習得したことにより、業務の幅が広がった。

成功の秘訣

- 後継者が様々な勉強会やコミュニティに参加したことにより、「緑」に関するネットワークを広げることができた。
- 専門家の指導により、自社の強みに気づくことができ、ターゲット(企業、学校等)を明確にすることができた。
- お客様との直接取引を通して、様々なニーズ(花の種類、価格、付加サービス)を収集し、そのニーズをもとにした事業展開を行った。
- 「どのようにしたらお金を稼げるか」ではなく、「どのようにしたら人の役に立てるか」を常に考えて事業を実施した。

「経営革新計画」に取り組んでよかったこと

- 計画に沿って新規事業を実施した結果、売上を大幅に伸ばすことができた。
- 外部専門家からのアドバイスにより、これまで気づけなかった自社の強みを把握することができ、目標を明確にすることができた。
- 経営革新計画の実行により、新しいビジネスモデルが確立できたことは、今後、事業展開や企業成長をしていく上で、大きなステップとなった。

これから「経営革新計画」に取り組む皆様へメッセージ

自社の強みを活かした経営革新計画を策定し、目標が明確になったことで、新規事業を無理なく実施することができ、売上を大幅に伸ばすことができました。計画の策定にあたって、外部専門家からアドバイスを受け、現状の分析がしっかりできたことも良い成果につながった大きな要因だと思います。外部専門家とともに経営革新計画を策定することは、自分の構想を整理する上で非常に役立つので、是非活用してみてください。



営業担当 生川氏(後継者)



ボランティアプランター