

## 農商工連携計画認定を経て販路開拓支援

### 支援の ポイント

- ① 計画作成支援に留まらず、徹底して計画実行支援を推進
- ② 支援の課題に応じて支援機関のネットワークを活用
- ③ 商工会議所独自の出口(販路開拓)支援策を活用
- ④ 支援企業が前面に出ることを基本に徹底した併走支援

### 支援の経緯

支援企業は、福岡県久留米市で園芸植物の生産・販売と観葉植物のリース・レンタルを手がけている。平成21年4月に金融相談で経営者が久留米商工会議所を訪問したのが経営支援を開始したきっかけである。観葉植物のリース・レンタル事業が社会情勢や消費者ニーズの変化で売上の減少が続いていた。このような状況では先行きが不安であった経営者はまずは資金調達の支援を受けて少しでも経営を安定させたいという思いで久留米商工会議所を訪問した。相談を受けた当時の経営指導員であった笠智宣氏（現在、NWアドバイザー）は、単なる金融相談対応ではなく、改めて経営者から支援企業の現状を聞き、経営課題を把握した結果、支援企業が保有する強みや経営資源を活かした新事業の検討についてアドバイスをを行った。

当初、新事業など頭になかった経営者であったが、自分の持つ蘭の栽培ノウハウが新しい事業の実現につながる可能性があることに気づかされ、やってみようと思えることとなった。

支援企業を取り巻く事業環境、経営者の夢、経営課題、強み・弱み、経営資源、ノウハウ等を丁寧に整理し、経営者がもつランの栽培ノウハウ等をうまく活かせる新事業としてラン科の植物であるバニラを使用した「国産初のバニラビーンズ」の生産・販売事業に取り組むことが決定された。ここを契機に久留米商工会議所の組織的な支援が開始されることとなり、まずは当社の棚卸しをベースに経営革新計画作成支援に取りかかることとなった。計画作成段階では、何度となく経営相談が行われ毎回経営者に対して宿題が出され計画のブラッシュアップが行われた。この経営革新計画は平成21年9月に承認されたが、そこがスタートとなり、計画の実行支援が開始された。

計画作成支援の第一歩はバニラビーンズ生産体制の整備であった。支援企業は原料となるバニラの栽培を自社で行うことはできないので「あまおう」で有名な地元のいちご農家に栽培の協力をお願いした。

いちごの端境期となる5月から12月にバニラを栽培し、生産されたバニラは支援企業が全量引き取ることで2つの農業法人から生産委託の了解を取り付けた。そのバニラを支援企業独自の発酵(キュアリング)技術(特許出願済み)でバニラビーンズに仕上げるのが専門家派遣によって可能となった。

このような計画実行支援によって独自ノウハウによるバニラビーンズ生産体制が整備されることとなった。

連携先で栽培されている  
バニラ



支援企業で加工されている  
バニラビーンズ

## 支援のプロセス

経営革新計画の実行支援がおこなわれ、生産体制が整備されてきたことで、次のステップとして久留米商工会議所が支援した経営革新計画承認企業によるネットワーク勉強会を開催し、そこから「バニラプロジェクト」を立ち上げることとなった。このバニラプロジェクトで地元企業との様々な連携が模索されることとなった。

プロジェクト参加企業による新製品開発の構想が進んできた段階で、久留米商工会議所は次のステップとして支援企業を中心とした農商工連携計画認定支援に取りかかることとなった。この計画は平成23年2月に認定された。

この計画認定までには様々な支援機関との連携がある。具体的には、福岡県久留米中小企業振興事務所、福岡県工業技術センター、福岡県弁護士会筑後支部、福岡県・久留米市の商工部署・農政部署、地元金融機関、中小機構九州支部等が連携を行っている。

平成23年4月より中小企業支援ネットワーク強化事業がスタートしたが、久留米商工会議所では支援企業の農商工連携計画認定を販路開拓支援のスタートと位置づけ、経営指導員の田中大輔氏が支援企業の相談窓口となった。そしてNWアドバイザーである笠智宣氏に相談して、笠NWアドバイザーが中心となって商工会議所の独自支援策を活用して、本格的出口（販路開拓）支援に入ることとなった。

4月末には市内でオープンしたジェラート店で取り扱いが決まり「国産初のバニラビーンズ使用の本格的ジェラート」が販売され好評を得ている。その他にも現在までに「バニラビーンズの卸・小売り」「ケーキなど洋菓子店での食材提供」「地元酒造店でのバニラリキュールの製造販売」「バニラサイダーの生産」「お香、石鯨への活用」等が笠NWアドバイザーのコーディネートによって立ち上げられ商品化が進められている。またこの販路開拓先でも笠NWアドバイザーによって経営革新計画作成がアドバイスされ発展的な支援が行われている。

支援企業はこのバニラビーンズを久留米・筑後エリアの地域資源として育て、地域の様々な産業を通して全国そして世界へ売り出そうという目標を持って事業を進めている。

笠NWアドバイザーの支援スタイルは、徹底した併走支援であり、支援企業が前面に出て事業を推進していくことを基本にしている。笠NWアドバイザー曰く「支援企業には教えるのではなく、考えてもらう」ことをモットーに常に併走を心がけ、時には追い抜く（引っ張る）こともあるとのことである。



支援企業のバニラビーンズを使用した本格的ジェラート

## フォローアップ活動

笠NWアドバイザーは久留米商工会議所の職員でもあり、継続して支援企業を支援できる立場にあるものの、実際に立ち上げられた販路開拓支援案件は田中経営指導員も帯同しフォローアップを行っている。支援企業と共に考えたことであるが、商品化ができた後の中長期的目標を明確に打ち出しており、3年後を目途にした地域ブランドの確立そして4～5年後の全国、海外展開を目指している。また、田中経営指導員は九州での海外展開支援の第一人者でもある。

## OJTについて

田中経営指導員は福岡商工会議所の職員であるが、平成23年4月より久留米商工会議所との人材交流で久留米商工会議所の経営指導員として業務を行っている。

本支援案件では常に笠NWアドバイザーに帯同しているが自分にとって勉強になるのは、金融相談等からいかに次のステップへ導き案件発掘するか、他企業との連携を如何に展開するかといったこととのこと。

また笠NWアドバイザーも田中経営指導員の海外展開支援のノウハウを学ぶ幾何もあり、特色のある双方向のOJTが行われているとの印象を持った。



笠NWアドバイザー(右)と田中経営指導員