



有限会社天峯ファーム

業種	農業・林業	事業所所在地	大分県宇佐市	資本金	3,000千円
				従業員数	3名

 	被承継者 (左)	
	園田 則行	72歳 ※承継時
		承継者 (右)
		園田 経人
事業承継を行った時期		被承継者と承継者の関係
2019年9月		子ども
承継前の主たる事業の内容		承継前の主たる事業の課題
設立40周年を迎えた農業と養鶏を行う一次生産者。会社組織ではあるが実態は被承継者の個人事業形態であり、高齢化に伴って体力的な問題もあって稲作も小作に任せることも多くなり、また養鶏の生産数も減少しここ数年は細々とほぼ休眠状態であった。		・人材の獲得や維持 活動量の低下、人手不足、生産量減、売上減、赤字経営、一次産業への厳しいデフレの現況。

事業承継を実行するまで		
きっかけは？	承継計画の立案	承継までの不安と準備
承継実行の 3年前	被承継者と承継者で話し合ったこと	被承継者の承継に対する不安
長男であり、かつ地元を盛り上げたい、地元の宝に日の目を浴びせたいという思いをそもそも持っておりそのタイミングが来たということ。被承継者が3年前に心不全で運ばれて以来、精神的にも体力的にも活動量が落ちてここ数年はほぼ休眠状態となっていたが、長年地元で根付いた経営のおかげで地域や同業生産者とも強いつながりがあり、新事業として加工商品を開発販売することで6次化に取り組むこととした。	小さなころから「継ぐ必要はない」と言われて育ってきたが、ここ数年は仕事で実家に寄ることが多くなり、次第に「この仕事のやり方は」とか「うちの田んぼの位置は」とか「この仕入れ先は〇〇さんから」とか自身の仕事について語ることが多くなり、内心は継いでほしいのかな、と薄々と感じるようになっていた。	大分地鶏豊のしゃも自体がそもそも価格が高いため、それを使用したレトルトカレーはどうしても価格が500円は下らず、そんな高いレトルトカレーを買う人はこんな田舎にはいないので、作ったとしても本当に売れるのか、が一番の心配であった。
	関係者との調整	承継者の承継に対する不安
	全くの新規事業部分を承継者が一手に行うことになったので関係先は新たに開発していった状況。ただし豊のしゃもの生産者の輪の中には積極的に同伴してくれ、県の畜産協会の方もよくしてくれ、後継ぎだと紹介してくれたことですぐに人間関係が構築できた。	農業、養鶏に直接携わったことがなく、そばで見聞きた程度の知識や顔見知り程度の間人環境しか無かったこと。できてしまえば売れる自信はあったので、そこまでの同業生産者を巻き込んだ商品開発がスムーズにいか、が心配だった。




これに一番苦労した！

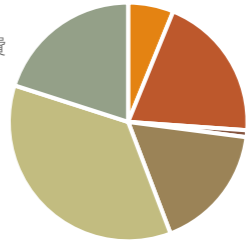
当初の予定では新事業立ち上げに伴う商品開発を年内販売開始で計画を立て、販売開始に先立ってサンプル配布をメインにした電話営業、訪問営業と同時並行して様々なイベントに参加しての認知度アップを図る計画だったが、商品の開発が様々な許認可の関係で数か月ずれこみ、補助事業期間内に正式販売までまだとどろけなかった。ただ、ここまでの営業活動にて数件の委託販売、卸販売の話がほぼ確定しているため、商品完成後年度内には店頭と並べる。動きとしては想定通り、ここまでとどろけスピードとしては想定外の外部要因により2か月ほど遅れてしまった。

事業承継について相談したこと	
相談した機関の業種	承継に関して受けたサポート内容
金融機関（銀行）	短期融資及び商談会や関連業者の紹介と案内
いつから相談？	
承継実行の 1年前	
相談のきっかけ	
以前から取引や付き合いがあった	

経営革新等に係る取組の標題

養鶏している大分地鶏「豊のしゃも」の小売商材製品化とその販売

経営革新等に係る取組の内容	新商品の開発又は生産
<ul style="list-style-type: none"> ●現状では養鶏と稲作といった1次産業を行っているが、両親の高齢化に伴いその生産量も落ちている。しかし、商材としての価値は非常に高いと考え、事業承継を機に6次化商品の開発・製造・販売を行う。 ●大分地鶏「豊のしゃも」と九州産の野菜で、着色料、化学調味料不使用、アレルギー表示義務のある品目を極力排し、小麦粉を米粉に置き換えたグルテンフリー、かつ生薬効果のあるスパイスを多用した体が芯から温まるカレーを製造・販売し、『健康食』に焦点を当てた商品展開を行う。 ●大分地鶏「豊のしゃも」自体の知名度アップにもつなげ、県内の店舗はもとよりイベントへの出店や県外の店舗での販売を行う。 ●カレーで認知度を獲得できれば、「豊のしゃも」に含まれる成分に着目した機能性食品として加工品のバリエーションを広げていく。また、他の野菜や米の生産者も巻き込んで大分由来の生産物で健康食、機能性食品を展開して自然豊かな大分の特徴を活かした「大分ブランド」を確立していきたい。 	
	 

地域経済やバリューチェーンへの貢献	補助対象経費の内訳
まずは、カレーで大分地鶏豊のしゃもの良さを食べやすく食卓にお届けすると同時に、6か月の飼育日数を必要とする地鶏生産者にとって、その悩みの種の生産調整にも、加工・製品化・冷凍保存することで余剰になることを心配することなく寄与できる。また、この「大分地鶏豊のしゃも」は生産者の高齢化に伴いその飼育羽数が年間30,000羽程度という、もはや幻の地鶏になっている。これを逆手にとってPRすることで生産者のみならず大分県の観光振興にも役立たせることができる。	<ul style="list-style-type: none"> ■設備費 ■原材料費 ■旅費 ■広報費 ■外注費 ■委託費
	
	経費の主な使い道 設備費（サンプル保存用冷凍庫費等） 原材料費（サンプル作成用原材料費等） 旅費（イベント展示会参加旅費） 広報費（イベント展示会出展費） 外注費（成分分析調査費、チラシ作成費等） 委託費（営業業務委託費等）

認定経営革新等支援機関の名称：豊和銀行

認定経営革新等支援機関から受けたサポート内容

制度内容の理解 事業計画の立案 各種提出書類の作成 補助事業の実施

制度の不明な点を説明いただき、時には専門機関とつないでいただき、さらに赤字続きの経営体質にもかかわらず補助事業遂行のための短期融資を実行していただいたことで今事業が実現しました。補助事業期間終了後も商談会の案内や関連業者のご紹介など精力的にお手伝いいただきました。

今後に向けて～次の目標	
2019年から2022年に向けて	補助事業期間内のイベント参加やサンプル配布等によるマーケティング調査に特化したことにより、念入りに商品の方向性、内容、味、それに伴うパッケージデザインの開発と改良ができたことで満足のいく商品が仕上がりました。また、同時にバイヤーや店舗への事前営業なども行えたことで、販売開始1か月で50店舗程度の取扱店が確保できそうです。これほど思い切った戦略が取れたのも本補助事業があったからです。早期取扱店100店舗を達成し2020年度に年商1,000万円を達成したいです。
売上総利益	400 %UP

これから事業承継に取り組む事業者の方へ	
被承継者からの一言コメント	承継者からの一言コメント
血縁でなくても積極的に事業承継を考え実行する風潮にならなければ、田舎は特に疲弊するばかり。心血注いだ会社を自分以外に委ねるのはとても勇気がいるが、自分自身の先を考え、どうすることがベストかを考えたときにこういう補助事業があることはとても心強い。	高校を卒業して地元を離れ25年。いつかは戻るのか、戻らないといけないのか、と言う思いは常にあった。が、このままやるべきことがある方が元気で長生きしてもらえるのではなどと考える、ただ時間が過ぎるばかりでこの補助金を知らなければ、おそらく事業承継はしていないと思う。この補助金があったから両親と話すきっかけもできたし、自分の思いも伝えることができた。危機感があった。しかし、このまま継いでも先行きの不安はあった。まずは、この補助事業内だけでもやりたいように新規事業は一任してもらえ、だから踏み出せた。