

株式会社 宮城フラワーパートナーズ



1 現在の経営状況等

(1) 経営理念、キャッチフレーズ等

● 農家を変える
農地は、先祖代々その家の者が引き継いできましたが、その体系は崩れつつあります。宮城フラワーパートナーズは、法人として農地を活用し、能力ある者に託し、次の時代に引き継いでもらいます。家業から事業への転換を図る農業を目指します。

● 物流を変える
他人任せの農産物流通から、自ら流通を行う「生産ベンダー」の業態を目指しています。お取引先とのパートナーシップを構築した「直接取引」。「全国ネットワークによる「物流力」「供給力」。「パートナー種苗会社との「商品開発力」。「商流」「物流」「供給」「商品」の独自性を生かした流通に取り組みます。

● 花への意識を変える
全国で70%のご家庭には、花が飾られていません。「植えたけど枯れた」「管理が大変」「手間暇がない」「興味はあるけどノウハウがない」「植物に興味がない」等の理由で、「やめる人」「やらない人」がいらっしやいます。我々は、「手間がかからない」「楽に育つ」「簡単」「すぐキレイ」をコンセプトに、「家に植物を飾りたい!」と思える商品と出会う機会の場を増やしていきます。

(2) 栽培技術の特長

周年で花・野菜・ハーブ苗を生産。品目毎に積算温度を意識した栽培管理を行い、暖房や換気を効果的に行い納期に合わせた栽培環境づくりに注力。オリジナルブレンドの培土を使用し、環境設定と併せて、従業員の栽培技術によって品質差が出ず安定して出荷できるよう栽培環境作りを工夫している。

(3) 販売の特長

100%ホームセンターへ契約販売。全国1500/4400店舗に出荷(自社取引85%、メーカー委託15%)。営業による販路拡大はもとより、ホームセンターとタッグを組んで一緒に「商品企画」を行うことで、新たな需要(流行)を作る取組をしている。バイヤーが希望する商品や売り場設計等を実現するために生産者側から企画提案を行い、店頭での販売促進を意識することで、小売側と生産側の両方の売上増加を図っている。自社商品の売り場シェア拡大にもつなげている。

(4) 経営組織の特長

● 県外の経営者とともに会社を設立

代表取締役は宮城県、取締役2名はそれぞれ愛知県、埼玉県に拠点をもち、全国ネットワークづくりを見据えた構成となっている。(外部交渉はすべて代表取締役が行う。)

● 花壇苗生産経験者を雇用
農場周辺の苗もの生産者を雇用し、栽培・出荷作業の安定を図りながら土地や栽培施設を取り入れることで経営規模を拡大した。

(5) 労務管理の特長

定休日を設定:日曜日、土曜日(繁忙期を除く約5ヵ月)
季節に応じて就業時間を変更している。
繁忙期:8時から17時 それ以外:9時から16時

(6) 経営管理の特長

経理については税理士に委託し、2ヵ月に1度監査がある。同時に取締役会を開催し、代表から取締役に直近の経営状況、反省と展望を説明し共有する場としている。帳簿の管理も外部事務員に委託。振り込みや請求は代表が自ら行う。外部委託することで緊張感を持って業務に取り組むことができ、定期的な監査・取締役会により会社の運営について意思決定することでさらなる経営改善・発展につなげている。

(7) その他、特筆すべき事項

情報発信 facebook, ホームページ, 独自の商品企画

2 法人設立までの変遷

(1) 法人設立の動機、きっかけ

①全国ネットワークをつくるという構想をもつ人(現取締役)との出会い。
②グループ化していきかけた。
③M&Aが加速化。小売・ホームセンター向け苗もの業界の時代になった。

(2) 法人化に至る経過等

20年前から花き部門で生産・物流の全国ネットワークを組んでいかなければいけないと考えていた。7年前から他県にいる取締役2名とそれぞれの地域に生産・物流の拠点・ネットワークを作っていくという構想があった。ホームセンター向けの事業を主力にしようとしていたところ、M&Aが加速化してきて、ちょうどその流れに対応した構想をしていたため、「時代が来

経営のプロフィール

経営概要

パンジー、ペチュニアなどの花苗(89%)及び野菜・ハーブ苗(11%)の生産・販売・物流
全敷地(18,000㎡)、鉄骨ハウス10棟(5,500㎡)、パイプハウス8棟(2,600㎡)
露地の苗置き場(1,000㎡)、出荷場(360㎡)

主な施設・機械の保有

・ポットイングマシン1台
・フォークリフト1台
・4tトラック1台 ・2tトラック1台 ・軽トラック4台

構成員等

構成員:3名
役員:3名、従業員:1名、
パート:23名(うちフルタイム3名)

法人設立年月日

平成24年1月17日

認定農業者認定年月日

平成25年9月24日

資本金

800万円

販売額

1億3,500万円(平成29年度)

役員名

代表取締役:今野 高 取締役:石川 秀樹, 加藤 智也

補助事業、制度資金活用実績

大規模園芸経営体育成事業(平成25年度)

過去の表彰

宮城県花き品評会
金賞/仙台中央卸売市場花卉卸売協同組合理事長賞
(平成27年度), 銀賞(平成29年度)

た」ので法人化して事業を拡大しようとした。

●なぜホームセンター向け苗もの生産に着目したか
価格設定権をもった自社生産・流通ができる。市場ではできない。価格設定権に参画した経営を展開することで、利益を生むことができ、「雇用を生む」ことができる。すべては雇用創出のため。それができれば他の品目でもよかったが「苗もの生産」が最も可能性があると思い事業に取り組んだ。

(3) 法人化後の評価(良かった点等)

他県を拠点にビジネス展開している取締役と経営状態を丸裸にして相談できる。財務を見ながら相談できる人がいるというのは大きい。株式会社にしたことにより、資本調達の幅が広がった。大手企業とのプロジェクトに参画できるようになり、事業の幅が広がった。

3 今後、将来に向けてのビジョン等

(1) 将来ビジョンと経営戦略等

●ジャパンフラワーパートナー構想
全国に生産と物流の拠点を置き、全国ネットワークによる「ジャパンフラワーパートナー構想」を実現し、全国展開する。東北への出荷は東北の拠点が、関東へは関東の拠点が行うことで、より効率的な生産・物流体制を構築する。

●人材確保・育成
会社にとって最も重要なことは人を育てること。第1に人材育成、第2に利益と考えている。

将来的には正社員を2人以上採用し、「①事業継承者プログラム」と「②独立プログラム」により経営者となる人材を育てたいと考えている。

(2) 達成に向けた課題及び取り組み状況

●ジャパンフラワーパートナー構想
現在は東北、関東、東海に拠点を持っているが、今後全国各地の経営者と連携し拠点を形成する。

●人材確保・育成
現在「教育・研修プログラム」を作成しており、教育体制がしっかりと整った段階で採用活動を本格的に開始したいと考えている。仕事のオーダーは今の3倍来ており、それらに応えるべく人材と土地の確保に向けて精力的に取り組んでいる。
※事業拡大のための土地のほか、独立を希望する社員のために

独立した際に活用できる土地の準備もしている。

(2) その他

代表の今野氏はアグリビジネス実践講座等で講師を勤めている。

(調査:大崎農業改良普及センター)

略図



株式会社 宮城フラワーパートナーズ
〒981-4418 加美郡加美町小泉加賀壇70番地1
TEL 0229-87-4310
FAX 0229-87-4311
URL <http://miyagiflowerpartners.com/>
E-mail t-konno@j-fpg.com

視察受入条件

受入可(要事前連絡)