

いわき“がんばっぺ”グループ

いわき“がんばっぺ”グループは、海の幸と山の幸に恵まれたいわき市の農商工連携を振興するために結成されたグループです

代表 (株)平子農園 社長・平子雄平

構成メンバー

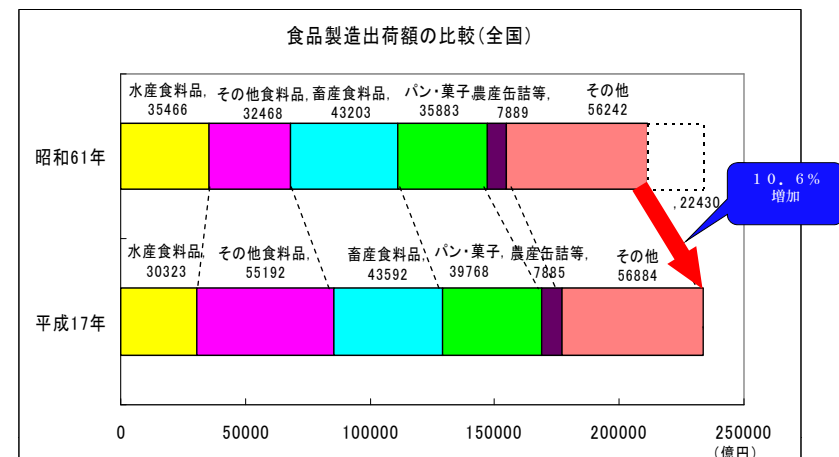
平子農園 佐川林業 猪狩小名浜水産 料亭若葉寿司  
遠野食品 南雲自然薯園 古里営農組合 道の駅遠野

支援機関

遠野商工会

1. 本事業を実施する背景

全国の食品製造出荷額の変化  
20年で10.6%増加

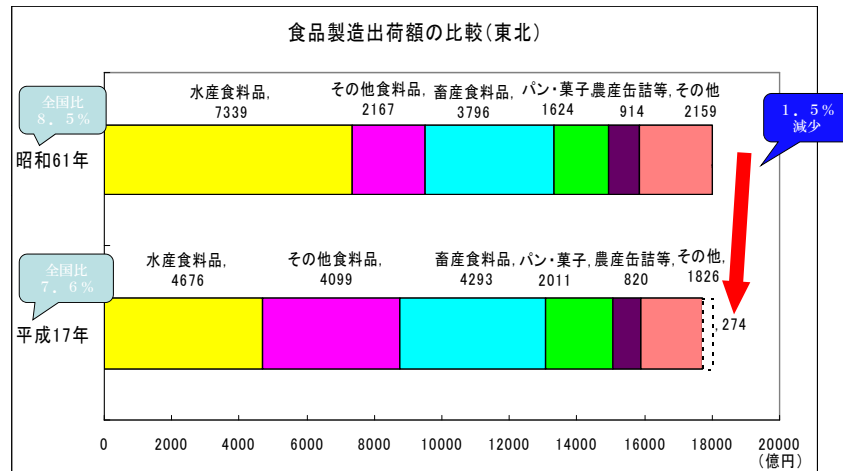


平成19年度東北農政局「東北地域食・農マッチング検討委員会」資料より作成

## 東北の食品製造出荷額の変化

20年で1.5%減少

全国での比率では0.9ポイント減少



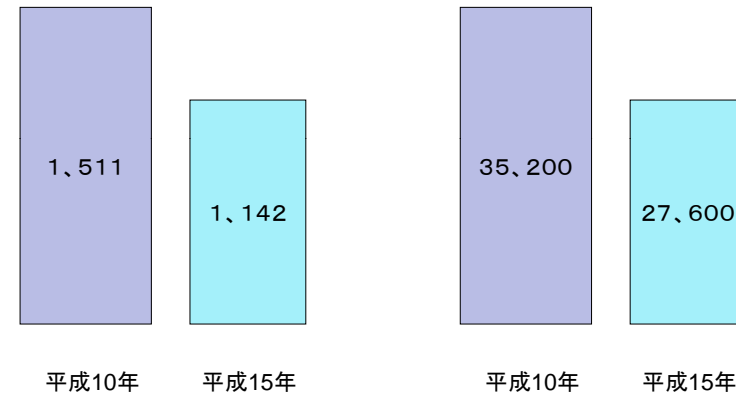
平成19年度東北農政局「東北地域食・農マッチング検討委員会」資料より作成

4

## 縮小しつつあるいわきの製造業

事業所数

従業者数

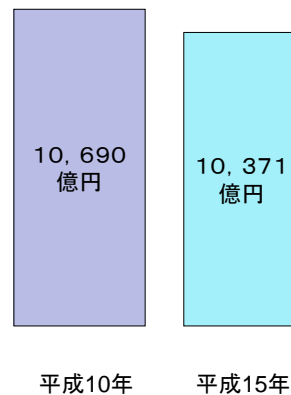


2011/9/15

5

## 縮小しつつあるいわきの製造業

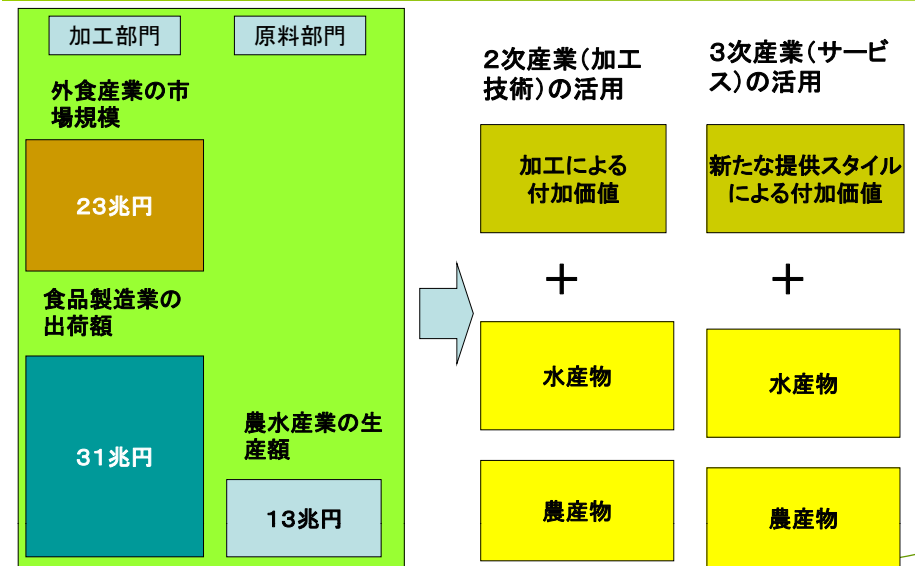
出荷額



2011/9/15

6

## 農商工連携によって価値を付加できる



2

2011/9/15

7

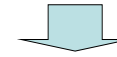
## 2. 本事業の目的

- いわき市は企業誘致を推進してきたが、企業は海外進出などで国内事業所を縮小し雇用機会が減少している。
- 住民減少と高齢化でコミュニティの活力が失われつつある。
- 内発型の産業を興すことで雇用機会を創出するため、いわきの山の幸と海の幸を融合する食品工業の振興を図って行きたい。

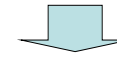
2011/9/15

8

①いわきの「山の幸」と「海の幸」を融合することで全国市場に出荷可能な特産品を創出する



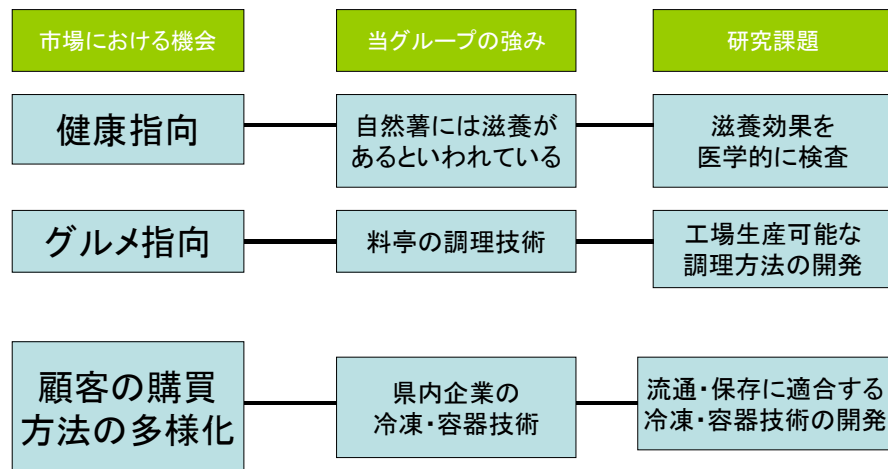
②原料での出荷の多いいわき地域において食品加工産業の振興を図る



③地域における雇用機会の増加と税収増に貢献する

2011/9/15

## 3. 商品化にあたっての課題



2011/9/15

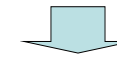
10

## 4. 商品化の方向性

市場が飽和状態

健康志向

高級品志向



高付加価値化……自然薯の活用

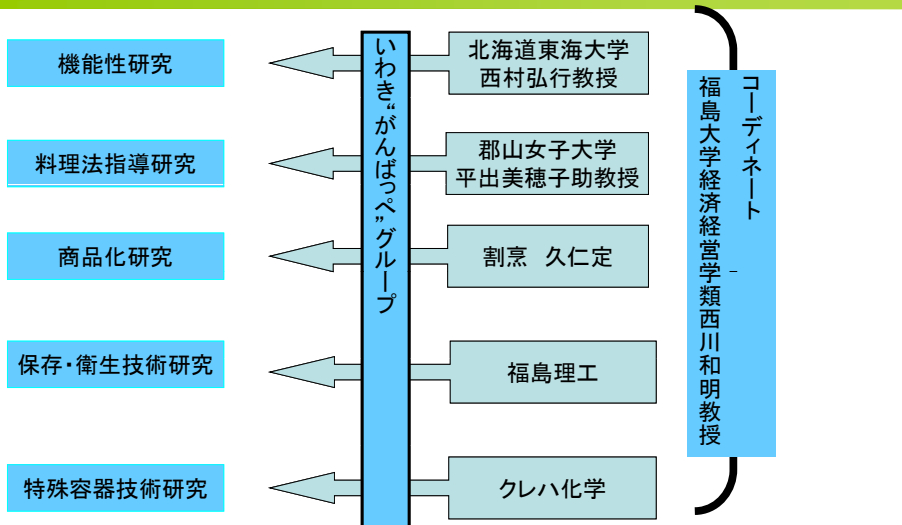
スーパーなどで販売するものではなく道の駅、デパートでの販売を目指す

ターゲット顧客  
健康志向で生活にゆとりを求めている  
40代～70代

加工技術高度化……料亭の味

3

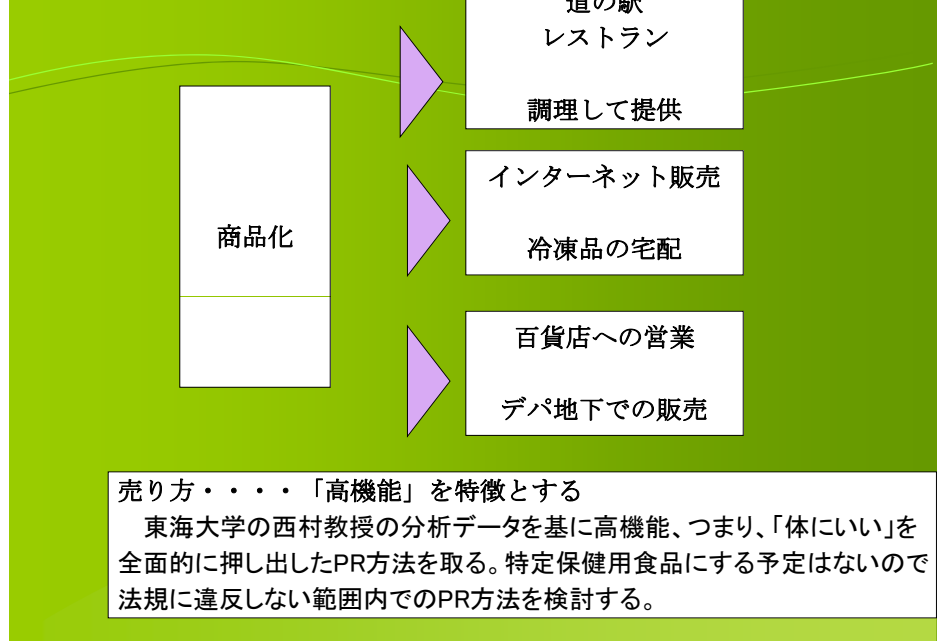
## 5. 開発の方法・・・産学連携での商品開発



2011/9/15

12

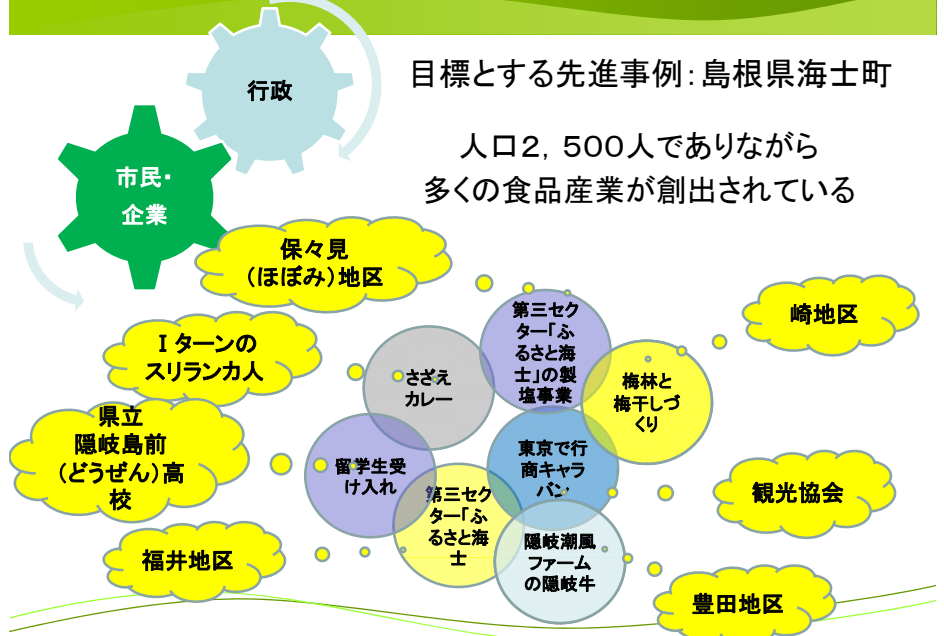
## 6. 製品の販売方法



## 7. 予算

機能性研究	¥ 1,000,000
料理法指導研究	¥ 500,000
商品化研究	¥ 500,000
保存・衛生技術研究	¥ 300,000
特殊容器技術研究	¥ 500,000
試作品製造	¥ 1,000,000
販路開拓	¥ 1,000,000
合計	¥ 4,800,000
財源	福島県産官学連携食品開発事業費+自己資金

## 8. 今後の展望 連携で地域にクラスターを生み出す



# ビジネスプランの作り方

## ◆ビジネスプラン作成に必要な要素(6W3H)

WHY?	<b>なぜこの事業をやるのか?</b> 社会的な存在意義、誰の何に役立つ事業か、なぜ市場はそれを求めるのか
WHERE? WHOM?	<b>想定する市場は? 顧客は? 市場や顧客の求める価値は?</b> WHEREは「市場」、WHOMはさらに絞り込んだ「顧客」
WHAT?	<b>どんな価値を提供するのか? 商品・サービスの具体的な内容は?</b> どんな商品やサービスを提供するのか、それは市場から受け入れられるのか
HOW TO?	<b>どんな特徴で、どんなノウハウを使い、価値を創り提供するのか?</b> 「販売力」「商品のユニークさ」「物流の効率性」などの独自性とノウハウ
WHEN?	<b>どのようなタイミングで行うか?</b> 限られた「人」と「金」をどんなタイミングで事業に投入するのか
WHO?	<b>誰がやるのか?</b> まずは自分が基本、他にどんな経験や能力を持った人が、何人必要なのか
HOW MUCH?	<b>資金は? 売上高や利益の目標は?</b> 開業資金や運転資金の必要時期と必要額は、運転資金の柱となる利益額は
HOW MANY?	<b>いくつつくるのか?</b> 市場のニーズは調べたか

## ◆ビジネスプラン(事業計画書)の主要項目


事業プラン名	簡潔かつ魅力的で、これだけでも何を計画しているのかが伝わるようなネーミング。副題を付けてもいい。
事業内容	どんな市場・ターゲット顧客に対して、どんな商品・サービスを提供するのかを、できる限り簡潔に説明する。
市場環境	市場規模や市場の成長性、競争相手の評価などを、各種統計データと自分の足を使って分析する。表やグラフを用いるとよりよい。
競争優位性	同業種・同業態だけでなく、ターゲット顧客を同じくする異業種の競争相手をも意識し、優位性や差別化のポイントを明らかにする。
市場アクセス	計画している事業を、どのように市場に認知させるか、どのように販売経路を築くかなど、事業の実現性を明らかにする。
経営プラン	仕入計画、開発・生産計画、要員・組織計画など、事業を継続的に運営するための、モノとヒトの調達・運用方法を明らかにする。
リスクと対応策	想定されるリスクや問題点を抽出し、危険度・緊急度・影響度などを分析するとともに、対処方法や解決策をあらかじめ提示する。
資金計画	詳細な収支予測に加え、利益計画・資金繰り計画も立案する。また、資金調達案や返済・配当に関する計画も提示する。

## ◆提案書のまとめ方7箇条

1. 全体像がひと目で分かる
2. ビジュアル要素が多く、文章は少なめ
3. 論理展開のストーリーが魅力的
4. 中心となるコンセプトが、いい言葉で表現されている
5. 分析が深く、鋭く、現場の光景が目には浮かぶ
6. 相手が気になっているポイントにしっかりと答えを出す
7. 問題解決へのヒントが見える

## ◆読み手にとって・・・

～より良いビジネスプランにするために～

- 避けるべきこと
  - ・難解な専門用語の羅列
  - ・外国語表記の連発
  - ・長すぎる前置き 
  - ・多すぎる参考資料
- ポイントは、
  - ・明瞭、簡潔、平易