

新たな取り組みにより新規顧客確保

山鹿市商工会 宇佐川貴大

事業者名：三歌屋種苗店

業種：小売業



店舗画像

担当者コメント

老舗種苗店で、近年は大型ショッピングセンターの進出による売上不振からの打開策が求められた。

支援テーマ

	創業
○	経営革新
	地域資源活用・新連携
	農商工連携・6次産業
	販路拡大・販路支援
	海外展開・海外販路開拓
	事業再生・再チャレンジ
	事業承継
	ものづくり
	雇用・労務関係
	資金繰り
	持続化補助金
	その他

支援前の課題

【企業概要】

野菜や花の種苗の他にも農薬、肥料、培養土、出荷・生産資材、農業用ハウス資材など数多くの商品を取扱っている。近隣市町村の一般消費者や数十件の農家・学校をメインの顧客として取引をおこなっている。また、4年程前に事業承継をおこなっており、商工会としては事業承継後の事業計画に伴い店舗改装（持続化補助金・市補助金活用）や新規開拓等（物産館等）の販路開拓を支援した。

（創業）1899年 122年続く老舗 現代表者4代目

（代表者の年齢）37歳

（現状分析）・強み 創業122年の地域における知名度は大きい

・弱み ホームセンターや通販など販売経路の多様化

・売れ筋商品・顧客ニーズの把握 大量発注を行わない為、多種商品の取り扱いが可能

・競合する店舗等 大型ショッピングセンターによる脅威

【支援課題・支援計画】

（支援課題）土壌分析機の導入による新規顧客の獲得

（短期計画）機械の導入計画

（中長期計画）土壌分析の必要性を周知し毎年のリピーター確保

支援内容

新サービスの「土壌分析」を提供するにあたり、次の支援をおこないました。

フェーズ1 ターゲット選定と目標値

経営戦略における目標は現在山鹿市の農業人口は合計 6,329 戸(平成 27 年度調査)ですが、当店を利用されている農家が 30 戸程度であり、山鹿市と近隣の菊池市玉名市も同様に農産地域ですので 3 地区をターゲットと考慮し目標を 5 年後に年間分析数を 1,000 回とします。

フェーズ2 ニーズ調査・市場調査

土壌分析を行うことにより、現在の残留肥料を調べることができます。そして、これから作る作物の施肥量を細かく分析することが可能となり、無駄な肥料を削減する事にも繋がり、ひいては失敗を回避することになるので、お客様の喜びにもなります。現在、土壌分析を利用されている方々は、JA でシーズン毎に最初に¥5,000 を払い、2 回目から¥500 を払うシステムで、その他の会社では送料込みで¥8,000 ほどするところが多いそうです。本来なら 1 カ月毎に調べたいのに、その金額、結果報告に日数が掛かることもある為、あまり利用もしないと言われてきました。ですが、検査は行わないと何も出来ないので量販店などで購入できる簡易な試薬検査を行ったりするが、やはり残留肥料や微量元素がどのくらいなのかを調べたいと切望されていました。

(進捗・成果)

経営革新を承認後、「事業承継・引継ぎ補助金」を活用し、土壌分析機を購入予定です。

その後、新規顧客向けに機械を導入し、新サービスを提供する予定ですが、新規顧客をどれだけ取り込むことができ、どれだけ売上増加につなげることができるか今後の展開に期待したいです。



・独自の光センシング技術

・必要な肥料と量の算出

・その場で重要6成分の結果を表示

分析

わずか14分の

スピード分析

ソリューション

レポート

提案



事業者様の声

事業承継を行い、4年程経過したが昔からの経営のやり方に疑問を感じていた。昔からの脱却と、そして新たな事業展開について様々なアドバイスをしていただき助かりました。

取組の中で、おすすめしたい自社のアピールポイント

土壌分析機を導入して、本格的に農業を行っている方や家庭用菜園で楽しまれている方まで皆様にあったニーズにお応えします。

