



株式会社かきうち農園

法人名	株式会社かきうち農園
代表者名	代表取締役 垣内 清明
主な経営作物	柑橘
その他事業	加工商品開発・販売等
従業員数	常雇用4名・臨時雇用6名程度（2017年7月時点）
関連会社	—
売上	52,435千円（H28）

独立志望OK

営業・販売力

6次産業化

未経験OK

海外展開

商談・営業機会あり

熱血社長

12haの規模年間約15種類の柑橘を生産から販売まで自社一貫で行っている。特徴としては、個人客への直接販売を売上の約5割をもち、その他直接契約で百貨店・ホテル・ゴルフ場・TV・ラジオショッピング・企業内での販売・観光施設など幅広く販路を持っている。海外向け商談会・加工商品開発などの6次産業化にも積極的に取り組む。マーケットインの視点を大切に、「樹上完熟」のもぎたて果実でお客様に感動を届けられる栽培に取り組んでいる。

当法人における人材育成目標

指導体系図



☆ …… 受入責任者
■ …… 受入の主な部署

3年後の到達目標

- ・ 生産だけでなく、マーケットインの思考で販売・経営管理ができる人
- ・ 改善案や新しいことの実現など、自ら提案ができる人材

法人で求める基礎的な素質

【求める人物像】

- ・ 素直であること
- ・ 柔軟に物事が考えられる人
- ・ 人間力があり、コミュニケーションがとれ（報・連・相）ができる
- ・ 目配り・気配りができる
- ・ チームワークを考えて行動できる人

経営者・経営陣としての考え

【みかんへの思い・地域への思い・会社の目標】

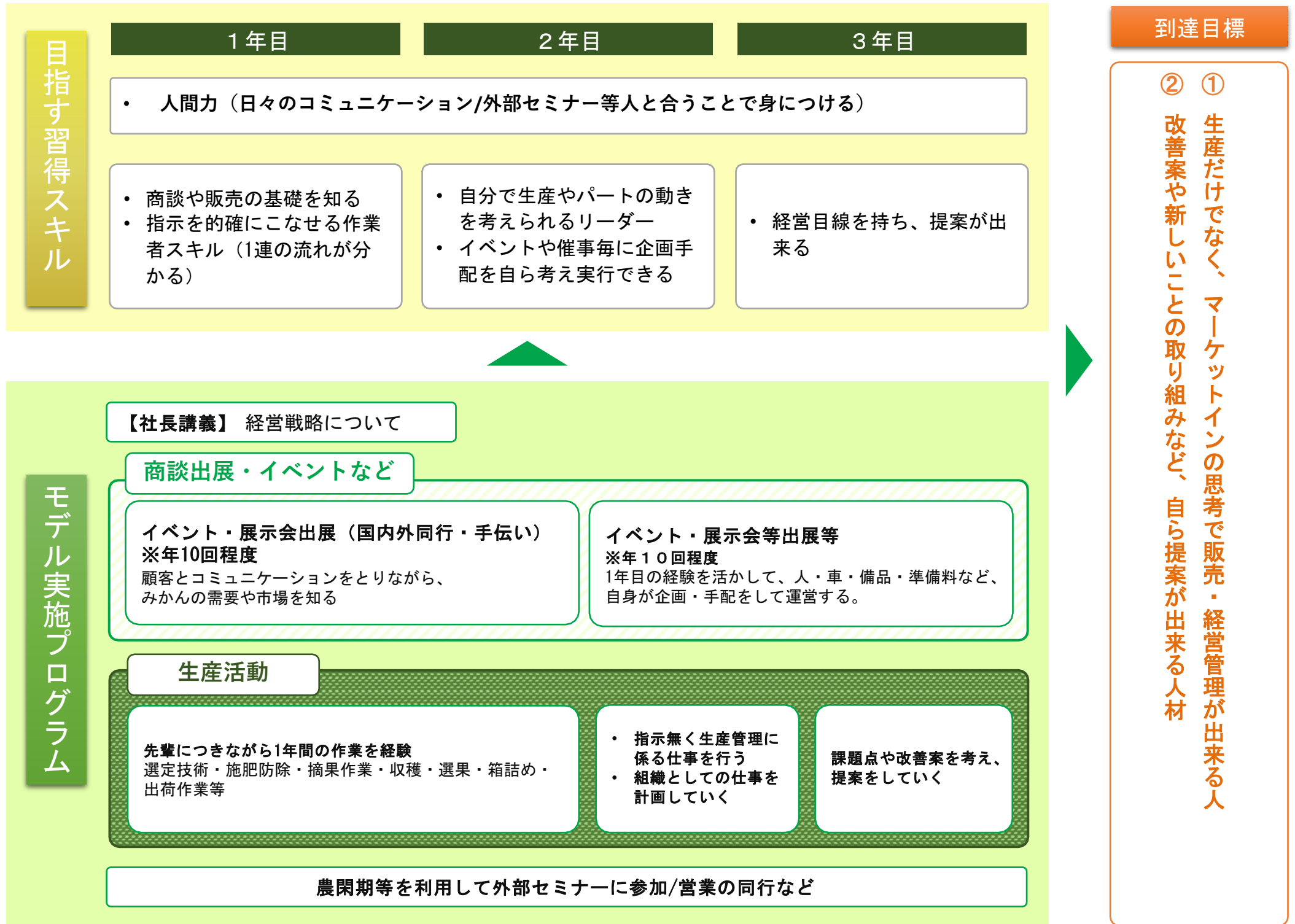
御浜町は、三重県のほぼ南端に位置し一年を通して温暖な町であり、豊富な種類の柑橘作りができる産地です。ここ御浜町で、かきうち農園は12haの規模で年間約15種類の柑橘を生産から販売まで自社一貫で行っております。みかんは日本人にとって、昔から今も永く愛されていて文化に根ざしたものであると思います。こたつのみかんという日本らしい文化はずっと続いていくもの。ブームものは追いかけると大変だが、地域や文化的に根付いたものを作り続けることはとても大切だと考えております。そうしたみかん・柑橘の産地を守りつつ、地域のリーダー・モデルとなる農業経営者になることで、跡継ぎ問題や後継者育成の課題を乗り越えていきたいと考えています。かきうち農園はここ数年で毎年1000万以上の売上げを拡大を図っており、今後も2020年までには売上1億円を超える見通しで計画を立てています。

【人材育成に関する考え】

みかんが好き、熊野・御浜町が好きの方と一緒にがんばりたいと考えています。前提としては、食える農家になってもらうこと。収益性が高く、生産だけではなく販売やサービス開発を含め提案できる人材になってもらうべく、かきうち農園では多様なチャレンジができます。具体的には、商談会出展や催事などのイベント出展などにも積極的に参加し、顧客の生の声を積極的に聞きながら営業販売や商品開発にも力を入れてもらいたいと考えています。また、パートさんとのコミュニケーションや連携もしっかりととりながら、マネジメント能力も身につけてもらい、3年目には自らの考えなどを積極的に提案できる人材に成長してもらう予定です。

インターンシッププログラム フロー

コース特徴	指導体制	継続雇用の有無
柑橘の生産から販売（直接販売・商談会出展・営業等）までを幅広く経験できる セミナーや物産展などの出展等、積極的に外部の場に出て人脈を獲得する	担当者：社長 農業技術習得：先輩社員それぞれについて指導を仰ぐ 経営・営業等：社長同行	法人希望：有 ※ただし、本人の適正・面談等による。独立希望者も受入可



研修目標到達の検証方法

- 不明点を質問しつつ、社長との会話の中で理解を測っていく

(補足) 法人における年間・日々の営農スケジュールイメージ

年間栽培スケジュール・イベント (生産部門出荷予定)

	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
晩生みかん	←→											
ポンカン		←→										
はるみ		←→										
文旦			←→									
熊野デコ		←→										
カラ・マンダリン				←→								
セミノール				←→								
木成り甘夏				←→								
サマーフレッシュ					←→							
ハウスみかん							←→					
極早生みかん									←→			
早生みかん										←→		
レモン	←→									←→		
はれひめ	←→											←→

年間栽培スケジュール・イベント (営業・販売管理)

	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
イベント・商談・展示会等参加等	←→											
営業活動 (訪問営業等)	←→											

その他定期的な業務/不定期なスケジュール

定例業務等	不定期業務
	<ul style="list-style-type: none"> • 商談会出展 (東京・沖縄・海外など) • 物産展やイベントへの出展・PR (県内外) • 業者への営業同行 • 外部セミナーへの参加 等