



| サノ・オーキッド

屋号	サノ・オーキッド
代表者名	佐野 拓也
主な経営作物	施設園芸（洋ラン各種生産販売）
その他事業	-
従業員数	常雇用3名 / パート約20名（年間）
関連会社	-
売上	約130,000千円（R4）

経営拡大中

マーケティング重視

商品企画が出来る

独立志望OK

栽培技術力

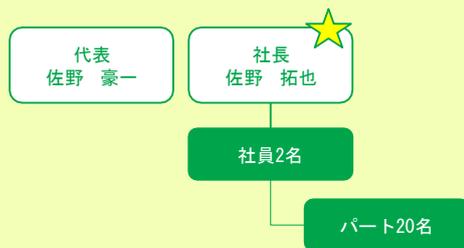
洋蘭・花

社長が若い

洋ランの特徴ある季節商品を周年栽培し、品種力で他農園との差別化を図っている。また、その素材をもとに、商品化にも力を入れ、市場外流通の営業活動（ホームセンターなどのBtoB、ネット販売などによる顧客への直接発送など）に力を入れており、着実に経営規模を拡大している。

当組織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

- ・ マーケットや顧客へ提供する価値を意識して商品・イベント企画ができる人材
- ・ 合理的に、数字を意識しながら組織を効率化できる人材
- ・ 外部の人ともコミュニケーションができ、信頼関係が構築できるような人材

| 組織で求める基礎的な素質

【求める人物像】

- ・ 人柄… 努力を惜しまない人、一生懸命になれる人。会話や直接のコミュニケーションを大切に人
- ・ 知識… 知識を持ってなくてもいい。どんなことでも貪欲に吸収しようとする人。
- ・ 技術… 絶えず改善を試みることができる人。

| 経営者・経営陣としての考え

【経営理念】

- ・ 花や緑を通して癒し、笑顔を作ろう
- ・ 育てる楽しみ喜びを持ってもらおう
- ・ 様々な蘭の普及、保存を行おう
- ・ 利益を追求し、持続可能な組織になろう
- ・ 働きやすい環境を作ろう
- ・ いろんな人に関わってもらい、切磋琢磨していこう

【サノ・オーキッドの特徴】

洋ランの特徴ある季節商品を周年栽培し、品種力で他農園との差別化を図っている。また、その素材をもとに、商品化にも力を入れ、市場外流通の営業活動（ホームセンターなどのBtoB、ネット販売などによる顧客への直接発送などBtoC）に力を入れており、着実に経営規模を拡大している。

従来の“生産のみ・市場出荷のみ”の形から脱却し、「花の魅力をどのようなシーンで感じてもらうか」顧客目線に立ちながら、新しい花の価値を提供できるような商品開発などの企画提案も積極的に行っている。

【人材育成における考え方】

生産は当たり前ででき、数多くいるパートのマネジメントや、何より自身がいくら給料が欲しいかを数字を考えられ、花をどのように高い価値を提供して届けるかを考えられる人材として成長してほしい。

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
洋ランの栽培の全般に携わりながら、自ら値段を決め、商品価値を高めて販売する営業企画力を身につけると同時に、パートのマネジメント能力を身につけることと、経営管理基礎能力を習得する	担当者：社長 農業技術習得：パート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：雇用継続有（幹部候補）※ただし、本人の適正・面談等による。独立希望者も受入可

目指す習得スキル

1年目	2年目	3年目
【コミュニケーション面】 <ul style="list-style-type: none"> パートと信頼関係を築く 朝礼担当ができる パートのスケジュール調整ができる・信用される 【技術面】 <ul style="list-style-type: none"> 基礎的な作業が出来る 1年間の流れを覚える 	【マーケティング】 <ul style="list-style-type: none"> 接客できる、顧客のニーズ把握ができる 値段設定ができる 【コミュニケーション面】 <ul style="list-style-type: none"> 朝礼など組織のMTGの場でファシリテーションができる 仕事の割り振り、パートへの指示ができる 【技術面】 <ul style="list-style-type: none"> パートよりも効率よく・量をこなせ・品質が良い 	【管理面】 <ul style="list-style-type: none"> 1・2年目で習得できたスキルに加えて、合理的に、数字を意識しながら組織を効率化できる。また、外部の人ともコミュニケーションができ、信頼関係が構築できる

到達目標

- ① マーケットや顧客へ提供する価値を意識して商品・イベント企画ができる人材
- ② 合理的に、数字を意識しながら組織を効率化できる人材
- ③ 外部の人ともコミュニケーションができ、信頼関係が構築できるような人材

モデル実施プログラム

生産活動 パートと共に手を動かしながら1年間の作業を経験し、正確・丁寧に仕事を覚える ※内容は次項「生産活動」の項目	<ul style="list-style-type: none"> パート以上のスキル（効率・量・品質）で仕事に取り組む 出荷業務・生産調整も担える パートへの指示を出す、作業を振り分けることを考える 	
組織管理等 朝礼担当 社長のメッセージ伝達	朝礼担当・MTG担当・パートへの指示管理 ファシリテーションが出来る・議題と発言を促して組織をまとめていく中心になる・全体業務からパートへの指示落とし込みを行う	
マーケティング <ul style="list-style-type: none"> イベント・展示会出展（社長同行・手伝い）※年数回 他社の動向調査等や、花のニーズや業界動向を調べる 	イベント・展示会等出展等※年数回 1年目の経験を活かして、商談会・展示会等における値段設定や、顧客対応なども行う	<ul style="list-style-type: none"> 外部へ情報発信 商品企画及びその検証 営業活動（既存顧客から）

組織における研修要素例



★サノ・オーキッドにおける業務フロー
(※経営管理項目を除くもの)

★段階や習熟度に応じて業務を担当する

研修目標到達の検証方法

- 初年度は3ヶ月に一回程度の社長面談
- 2・3年次以降は毎年1回の社長面談

(補足) 組織における年間・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)

		4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
シンビジウム	移植・施肥管理		↔				↔						
	環境づくり (移動作業)			↔				↔			↔		
	出荷作業								↔				
	栽培管理	↔											
ロンドラ	移植・施肥管理	↔					↔						
	環境づくり (移動作業)			↔			↔						
	出荷作業	↔								↔			
	栽培管理	↔											

年間栽培スケジュール・イベント (営業・販売管理・その他)

	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	
展示会参加 (トレードフェアなど)		↔		↔		↔						↔	
栽培講習会実施	↔											↔	
営業活動 (訪問営業・ 提案書作成)	↔												
販売イベント開催	↔	↔							↔	↔		↔	
雇用管理													
労務管理													

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"> • 朝礼など 	<ul style="list-style-type: none"> • 商談会出展・業者への営業 • 外部セミナーへの参加 等