

コンサルティング事例のご紹介①

創業支援 業種：食品製造業

株式会社 TRC 様

【共同出資創業支援】
学校給食米飯製造業

学校給食産業界は市場競争にさらすことが相応しくない業界として、新規参入業者の少ない安寧な業界と思われてきた。しかし近年、食の安心安全への要望は高まる一方で、経営合理化が遅れた企業単独では品質管理への要望に対応するのが困難な時代となってきた。企業存続のためには、同業者同士が手を取り合って新体制をつくる必要性すら出ている。

客観的立場から共同出資企業間の意見調整を図る

学校給食を取り扱う企業である 3 社が共同出資し、2010 年 9 月に HACCP 基準対応の米飯製造工場を設立した。設立以前は各社が個別に米飯製造ラインを保有していたが、設備の耐用年数は超過していた。そのため、設備の老朽化がかなり進んでおり、設備の更新を考えなければならない時期に来ていた。しかし、3 社がそれぞれ設備を更新するのは、無駄が多い。そこで、3 社は共同で米飯工場を設立することを考え、共通の取引金融機関である豊川信用金庫へ相談をした。豊川信用金庫は、相談に応じ、設立に向けての具体的な支援を行った。そのひとつが、事業計画書の策定支援だ。そこから、設立に向けての話し合いが始まった。話し合いの会議は定期的に行われ、同金庫からは取引店舗の支店長および担当者、経営支援部 2 名、3 社からは経営者陣 4 名が常に出席。会社形態については粉科し、LLP (有限責任事業組合) や LLC (合同会社) といった案も浮上したが、弁護士や税理士とも相談のうえ、出資比率に応じて責任と配分が明確な株式会社形態に決定した。会社形態の選択に始まり、3 社間の意見調整、実現可能性の高い計画策定支援を経て、工場が稼働するまでには約 1 年半の期間をかけてじっくりと議論した。



炊きあがったばかりのご飯



こうして定期的に経営者会議を開き、経営支援部のメンバーが各社の意見調整を図ることで一歩ずつ新工場開設に向け進展していった。客観的立場から新

●企業プロフィール

・社 名 株式会社TRC
・所 在 地 愛知県豊川市古宿町
・代 表 者 久世愛子(代表取締役)
・設 立 年 2009年10月
・資 本 金 1,000万円
・従 業 員 13人(2011年3月)
・電話番号 0533-65-8195
・事業内容 食品製造業。
東三河地区(豊川市、豊橋市、新城市、北設楽郡)の
の小学校に供給する学校給食米飯の製造。



HACCP基準対応の工場内

体制を分析できる経営支援部が、新工場稼働後の経費について当初の事業計画の甘さを指摘しながら、想定できる経費項目すべてを洗いだし、ガス・電気などの光熱費、保険・衛生管理費など製造現場で要する細かい費用を算出。その結果、実現可能性の高い事業計画を作成することができたのだ。また、3社および新会社との間の契約関係書類を完備するために、外部専門家である弁護士を紹介し契約書の策定支援も行った。

会社設立から1年以上が経過した現在、旧体制と比べた経費削減効果は人件費や光熱費に顕著に現れ、全体では20～30%の経費を削減することができた。今後は新工場のオペレーションを安定させたうえで「学校給食以外の新市場への進出や事業拡大も考えたい」と話す久世愛子社長であった。



食の安心・安全を追求する久世愛子社長(中央)ら経営陣

コンサルティング事例のご紹介②

経営革新支援 業種：小売業

有限会社 さんぽ道 様

【販路拡大と経営のデジタル化】
はちみつ関連商品販売業

街の小さな店で思いもかけず良い商品に出くわすときがある。より多くの人に知られるべきだと思う一方で、商圈を超えた販路拡大には、乗り越えなければならない課題がいくつもある。路面店の枠を超え、大勢のお客様に商品を知ってもらい、遠隔地からでも購入できるツールのひとつとしてインターネットを利用した通信販売がある。さらなる事業拡大を成功させるためのキーワードは、「経営のデジタル化」である。

開発商品の販路拡大と経営デジタル化を支援

豊川市豊津町でハチミツ販売の専門店を営む、有限会社さんぽ道。豊津町出身の市川洋至社長はかつて養蜂会社で十数年間勤務した経験があり、まさにハチミツ一筋の人である。生まれ故郷のこの地に皆が立ち寄りたくなる店をつくりたい、そんな思いで2004年4月に創業した。「物売るだけでなく、人を楽しませる店」、「新規の1000人のお客様よりも、1人のお客様に1000回来ていただける店」という経営理念を持ち、夫婦2人でもお客様への配慮が行き届く店でありたいという理由から、店舗面積を広げることなく今までできたという。創業から8年、あと数年で10年の節目を迎えるにあたり、近隣地域に根付くという従来の方針だけでなく、広く外に向けてハチミツの魅力を発信していきたいと考えた市川社長は、そのためにどうしたらいいか、取引金融機関の豊川信用金庫の支店担当者に相談してみた。その支店担当者から提案されたのが、同金庫の経営支援部が持ついろいろな経営ノウハウの活用だ。経営支援部では市川社長にヒアリングし、開発商品の販路拡大とそのために必要な経営システムのデジタル化をサポートすることとなった。

同社には、農業不使用で栽培された豊川産「千両さつま芋」の甘味と食感を生かしつつ、ハッピーベッジの花からのみ集めたフルーティーな蜂蜜を融合した「千両さつま芋クリーム」という優れた商品がある。経営支援部は、この商品が農業者と小売業者が一体で開発したことに着目し「農工商等連携事業」の認定取得を目指してはど



まろやかな味のクリーム

ハチミツ専門店ならではの量り売り



訪れた人に感動を与える店舗外観

か、とアドバイスを行った。その結果、市川社長は認定取得に取り組み、2011年2月に国から認定を受けた。地元新聞でも紹介され、広告宣伝をしていない商品にもかかわらず大きな反響を得ることになった。「認定を受けたことで、商品コンセプトへの信頼度が高まった」と市川社長は語る。

また経営支援部は、創業10年目を迎えるにあたり、さらに売上の拡大を図るため、ネット通販機能を有する自社ホームページの立ち上げを推奨する。自社から消費者へ直接出荷できる販路ならば商品の品質管理も行き届く。しかし、ネット通販を軌道に乗せるには、迅速かつ正確な在庫管理や顧客管理システムも必要だ。経営支援部が販路拡大などと並行して、経営システムのデジタル化を支援する理由はここにある。

事業計画の精度を上げるためには、デジタルデータを活用して目的達成のための分析をスピーディーに行う必要があるのだ。アナログの経営からデジタル的経営への脱却という命題に対し、同社は現在懸命に取り組んでいる。



笑顔が似合う社長夫妻