

秋田県産「山菜」の売上拡大と高齢者雇用の充実を目指す

～株式会社鈴木青果問屋～

今回は、「平成26年度補正ものづくり・商業・サービス革新補助金」により加工施設を整備し、秋田県産「山菜」の売上拡大と高齢者雇用の充実を目指す株式会社鈴木青果問屋(前掲「新ものづくり・新サービス展」での成果事例発表社)の取組内容についてご紹介します。

■これまでの経緯・課題

当社は、創業80年の老舗問屋として、出羽丘陵で採れる山菜の塩蔵・水煮の加工ならびに青果の卸売業を営んでいます。

創業以来、塩蔵した山菜を主に手作業で処理していましたが、従来の設備では大量受注の際に加工出来る数量が限られ、全ての素材を加工しきれないまま他の卸売業者へ販売していました。

結果として、県外の2次加工施設で商品として仕上がることとなり、「秋田県産」の表記が出来ず、大手百貨店や小売店からの受注を逃す場面が多々ありました。

■課題解決に向けた取組の内容

全ての受注に十分対応出来ないという課題を踏まえ、秋田県産の山菜を完全に自社加工できるよう、「ものづくり補助金」を活用し、ミニマルチスライサーをはじめとする5種類の機械装置を導入しました。

その結果、従来の約5倍のスピードで山菜をカット出来るようになるなど、作業効率の向上により最終加工作業の他県への流出を防ぐとともに、委託している山菜の採取増量を地元の高齢者に依頼することができ、地域の高齢者を積極的に雇用する体制づくりが可能となりました。

－鈴木社長へ今後の抱負を伺いました－

当社では、日本一と言われる秋田県産の良質な天然物の山菜のみを取り扱っています。

良質な素材は、それを取り扱う人達との信頼関係の中から生まれてくるものと信じ、山菜の採取に精通した地域の高齢者を当社のスタッフとして大切に、採取から加工まで丁寧に取り扱った山菜を自信をもって出荷しています。

この度、「ものづくり補助金」を活用出来たことにより設備を新たに導入することができ、大変感謝しています。

今後は、天然物の山菜の美味しさをそのまま消費者へ届けるため日々研究を重ねていくとともに、新たな設備の導入を契機に自社の売上拡大を図りながら、地域の高齢者を積極的に雇用し地域活性化の一翼を担ってまいります。

【企業概要】

- 代表者 鈴木 雅博
- 所在地 横手市条里三丁目7番22号
- 業種 卸売業
- 資本金 10,000,000円
- 従業員数 6人
- ☎0182-32-8255 FAX 0182-32-7192

中小企業組合等支援施策情報

「平成28年度中小企業者に関する国等の契約の基本方針」が閣議決定されました ～平成28年度官公需確保対策地方推進協議会が開催～

政府は、8月2日に『平成28年度中小企業者に関する国等の契約の基本方針』(以下「基本方針」という。)を閣議決定し、官公需における新規中小企業を含む中小企業・小規模事業者の受注機会増大のための措置を講じています。

9月9日(金)、秋田市の「アキタパークホテル」において平成28年度官公需確保対策地方推進協議会(主催：東北経済産業局)が開催され、発注者側である国の各機関や秋田県、各市町村のほか、受注者側である本会会員組合など24名が出席しました。

会議では、東北経済産業局産業部中小企業課より基本方針の内容について説明がなされたほか、秋田県産業労働部産業政策課より、秋田県の官公需に関する中小企業との契約状況に

ついて、直近3年間の契約率は9割を超える高水準を維持しており、平成27年度は93.3%の実績となっている旨の報告がありました。

また、本会より秋田県の官公需適格組合(全5組合)の活動状況等について説明を行い、民主的かつ適正な運営を行っている事業協同組合等を官公需の発注先としていただけるよう、国、県及び各市町村の出席者へ働きかけを行いました。



[会議の様子]

『平成28年度中小企業者に関する国等の契約の基本方針』における中小企業・小規模事業者向け契約の実績及び目標

	平成27年度実績	平成28年度目標
官公需総額	7兆1,052億円	7兆0,442億円
中小企業・小規模事業者向け契約金額	3兆6,316億円	3兆8,791億円
中小企業・小規模事業者向け契約比率	51.1%	55.1%

「2016年版中小企業白書」概要のご紹介(2)

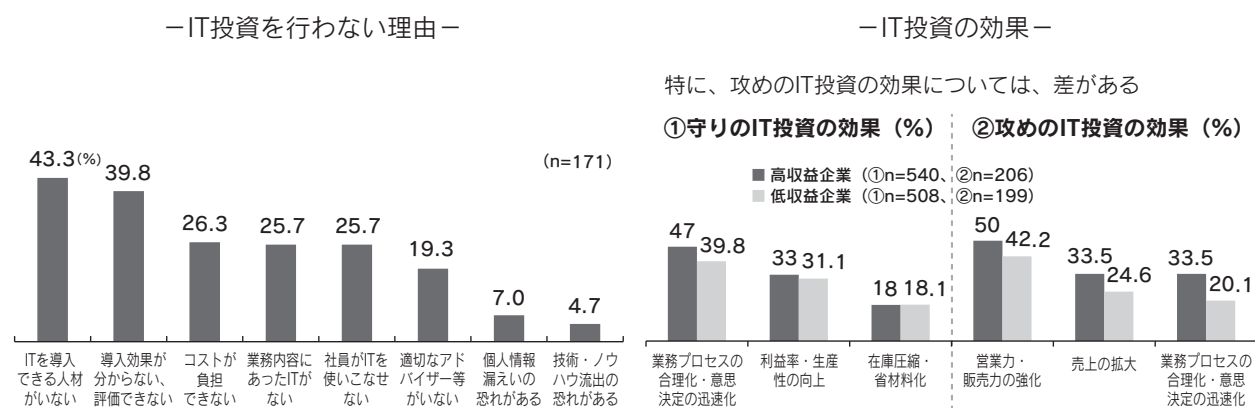
中小企業・小規模事業者の景況が緩やかな回復基調にある中で、国内市場の縮小や人材不足、設備の老朽化など、様々な環境変化や課題も顕在化しています。

「2016年版中小企業白書」では、こうした状況の中、稼ぐ力を強化し、「多様で活力ある成長発展」を目指す中小企業の取組について分析しています。

前月号に引き続き本号では、「2016年版中小企業白書概要」のうち、「稼げる中小企業の取組」、「中小企業の成長を支える金融」、「中小企業の経営力」の概要についてご紹介します。

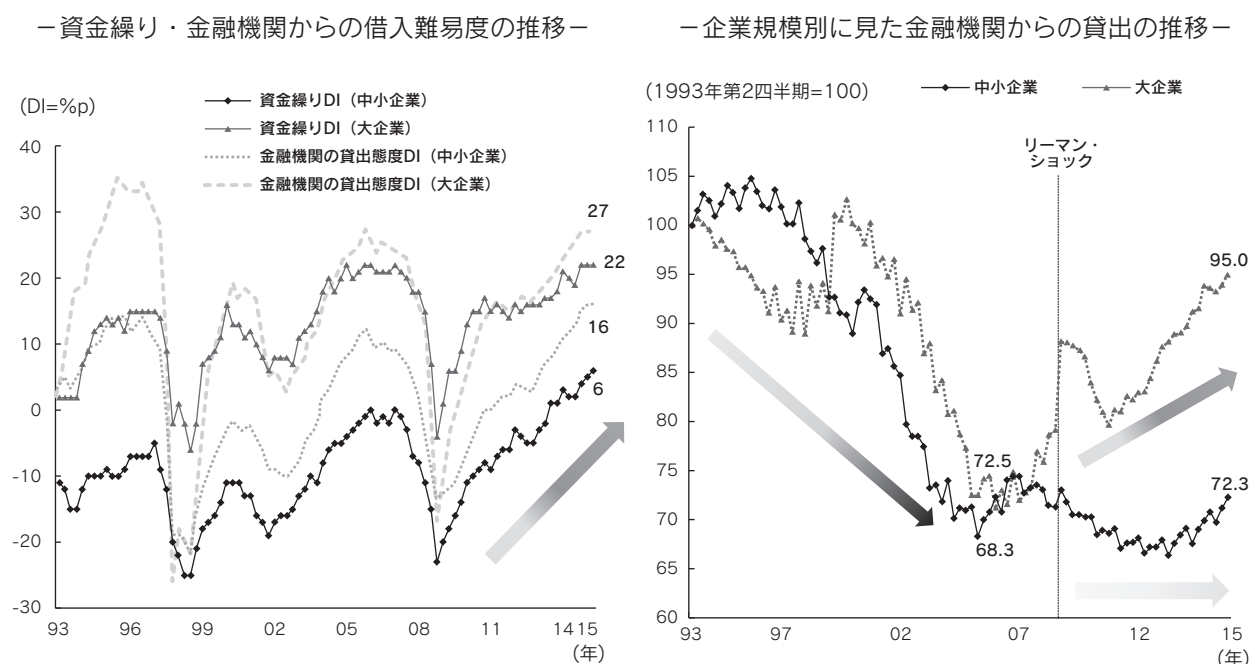
◆ 稼げる中小企業の取組 -IT投資-

中小企業の課題の中には、自社の経営状況の的確な把握など、IT活用が解決策となり得ると考えられるものもあるが、人材不足や効果がわからないこと等を背景にIT投資が進んでいない。それに対し、高収益企業では、IT投資により、営業力強化や売上拡大等の効果を得ている。



◆ 中小企業の成長を支える金融 -金融機関からの貸出状況-

中小企業が成長投資を進めるためには資金供給が必要。現状、中小企業の資金繰りや、中小企業に対する金融機関の貸出態度は改善傾向にある一方で、金融機関から中小企業への貸出は、大企業ほど伸びてない。

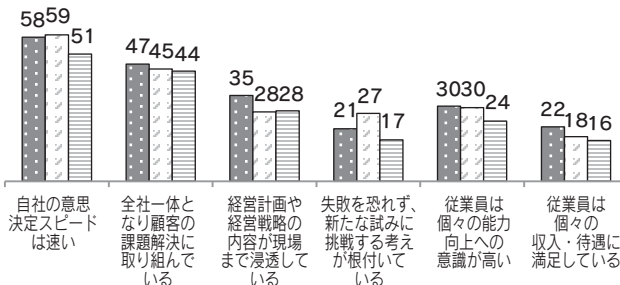


◆ 中小企業の経営力 - 経営者の特徴 -

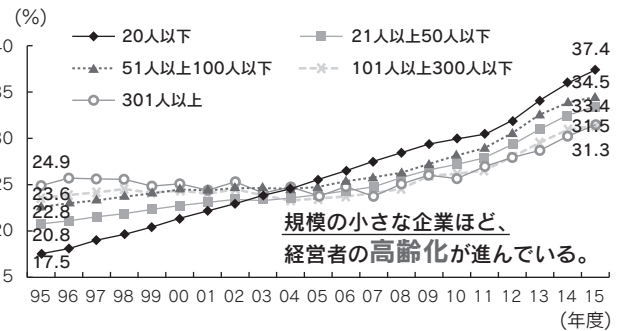
企業風土については、高収益企業の方が、計画的かつ積極的に新たな試みに挑戦する傾向がある。また、投資行動を決定する経営者の年齢に着目すると、中小企業の経営者は高齢化してきており、新陳代謝が進んでいないことがわかる。

－企業風土－

(%) ■ 稼げる企業(①)(n=757) □ 経常利益率の高い企業(②)(n=730)
 □ 自己資本比率の高い企業(③)(n=695)



－経営者年齢の高齢化比率の推移(従業員規模別)－



規模の小さな企業ほど、
経営者の高齢化が進んでいる。

[出所：2016年版中小企業白書概要(中小企業庁)]

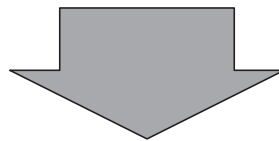
中小企業の稼ぐ力 まとめ

1 稼げる中小企業の取組

- 2016年版中小企業白書では、中小企業の稼ぐ力に注目。稼ぐための取組は様々だが、そのうち、IT投資、海外展開、リスクマネジメントの3点を分析した。
- こうした取組を行い、稼いでいる企業には、経営者が①ビジョンを明示し、②従業員の声を聞きながら、③人材育成、④業務プロセスの高度化などを行うことにより、さらに生産性の向上につなげているという共通点があった。また、共通の課題として、人手不足があった。

2 中小企業の成長を支える金融

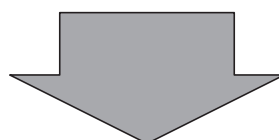
- 無借金企業の割合が増えているが、適度な借入れのある企業の方が収益力がある。
- 成長投資を行うために必要な資金供給元となるのは金融機関。
- 金融機関借入に当たっては現在の財務内容や資産余力などが評価されている。



事業性評価に基づく融資を実現するためには、金融機関側は、他の支援機関と連携した支援を行う姿勢への転換が、企業側は、事業計画等を積極的に金融機関に伝えることが重要。

3 稼げる中小企業の経営力

- 低収益企業は投資に保守的な傾向が見られるが、高収益企業は、計画的かつ積極的に投資を行い、リスクへの備えも行っている。
- 経営者が交代していない企業より、経営者が交代した企業の方が収益力が高い。



経営者が理念を明示し、金融機関等外部専門家と連携しながら、現場の意見を聴いて組織的な経営を行い、成長投資と新陳代謝を進め、稼ぐ力を向上させていくことが重要。