

テーマ

急速冷凍機（スパイラルフリーザー）入れ替え及び工場の増床による製造工程の安定化と量産化

松戸総合卸売センター(協)・東葛卸流通センター(協)組合員企業

万星食品株式会社

本会では、「中小企業新事業活動促進法」に基づく中小企業者の「経営革新」への取り組みを支援しています。

今月号もまた、本会の会員組合の企業から、自社の創意と熱意が込められた「経営革新計画」の策定にチャレンジした企業をご紹介します。

経営革新計画とは？

「経営革新計画」とは、「中小企業新事業活動促進法」に基づき、中小企業者が作成する、新商品の開発や新たなサービス展開などの取り組みと具体的な数値目標を含んだ3年から5年の「ビジネスプラン」のことで、計画を千葉県に申請して承認を受けると、政府系金融機関の低利融資、信用保証の特例、課税の特例等の支援措置の対象となります。

申請のくわいしほ？

当社は食品卸及び冷凍食品の製造販売を主業務としております。近年、食品業界では中国

産餃子問題に代表されるような数々の品質不祥事により、消費者の安全性を求める傾向が顕著となつてきています。また、顧客ニーズの多様化により様々な需要に対応しなければならぬ状況にあります。更には、海外からの廉価な商品に対応するためのコストダウンも大きな課題であるといえます。しかし、この状況を逆に捉えれば、食品品質保証による安全性の確保がなされることにより競争優位が確立でき、様々な需要に対応できる生産体制を整え、低価格化を実現することができれば更なる巨大マーケットを獲得することが可能となります。

テーマ及び内容は？

1. テーマ

「急速冷凍機（スパイラルフリーザー）入れ替え及び工場の増床による製造工程の安定化と量産化」

2. 計画期間

▽平成20年7月～平成24年7月（4年計画）

3. 付加価値額の向上

▽計画時 1,021,764千円

▽計画終了時の目標伸び率 3%

4. 内容

老朽化した急速冷凍機の入替え及び工場の増床により安定した量産体制の構築を行うものです。更には広がった工場スペースを利用して原料受入時の異物混入対策と急速凍結機の2機目を導入して高品質商品を製造する計画としております。

なお、この設備の費用対効果を最大限上げるべく、営業と商品開発体制の強化も同時に行い、独自商品の拡販に努め、これまでの受注生産（OEM生産）以外の販路を確立します。

取組は？

当社は食品業界及び当社自身の問題であります「品質の安定化」、「生産現場における柔軟性」、「生産性の向上によるローコスト化」を実現するための新たな生産体制を考案しました。

以下にその具体的な内容を挙げます。

1. 新たな設備の導入

- ①—1 スパイラルフリーザー1号機の新設
- ①—2 スパイラルフリーザー2号機の増設



(スパイラルフリーザー)

2. 工場の増床

- ②—1 包装室の増床
- ②—2 開封検品室の改修

成果は？

まずは平成21年度実施予定のスパイラルフリーザーの新設及び工場の増床を行うことにより、生産性の向上、高品質化及びコストダウンを実現し、現状の1.5倍の生産体制を築いていきます。現在、中国製品の根強い不信心から当社製品の引き合いが高まっており、生産キャパの拡大がそのまま売上増加へと繋がるのが予想されます。また、平成23年度の工場改修及び平成24年度の設備増設を

順次実施し、安全・高品質の評価を得て、最終的にはOEM中心である現在の冷凍食品事業に加え、自社ブランド事業を確立していきます。健康で安全性の高い自社ブランド商品(玄米コロッケ等)を開発し、価値創造企業を目指します。



(包装室)

社長さんの一言

新ラインの設置により製品の増産と人員の効率配置ができるようになり、皆が品質の向上を確認できる状態になりました。それとともに「経営革新計画」で明確化した目標に向かって取り組むべく、社内意識が変わりました。これも中小企業団体中央会様はじめ関係各位のご指導でタイムリーな申請ができた結果と、感謝しております。

中央会から

皆さまの組合でも経営革新(経営計画の策定)にチャレンジしませんか？

経営革新への取り組みは、何も難しいことではないのです。経営革新とは、事業運営における日々の「悩み」を看過しないことに他なりません。

企業プロフィール

組合名：松戸総合卸売センター協同組合
東葛卸流通センター協同組合
企業名：万星食品株式会社
代表者：佐藤 徹夫
所在地：千葉県松戸市新田23-22
電話番号：047-364-3158
資本金：50,000千円
従業員数：65名
業種：冷凍調理食品製造業
E-mail: honsha@mansei-foods.co.jp
URL: http://www.mansei-foods.co.jp/
承認年月日：平成20年6月30日
支援機関：千葉県中小企業団体中央会

せん。従来のやり方で「課題」となっていた部分をいかにして改善していくのか、この一点を看過することなく汲み上げることこそ、ライバルに勝つための理由を発想する第一歩になります。経営革新の承認において一番大事なのは、事業主のやる気(取り組み姿勢)です。やる気さえあれば、付加価値(お金をもたらう理由)や、差別化・革新性(ライバルに勝つ理由)の要素は、自ずと見えてくるもの。事業主が描く「あるべき姿(経営革新)」への改革線上に、「使える施策」があるならば、これを利用しない手はありません。ぜひ施策を利用して経営革新成功の確率を高めましょう。千葉県中央会が全力でサポートいたします。

◎経営革新のご相談は本会経営支援部まで
(TEL 043・306・3282)