

経営革新型 小野食品株式会社

三陸のおいしさを技術とまごころで自社ブランド商品化

東北支部 統括プロジェクトマネージャー 川名佐登志

【ポイント】～経営の抜本の見直しとマーケットインの徹底で拡販にチャレンジ！～

当社は三陸産の新鮮な原料を活用した水産調理品の開発・商品化及び販路開拓で成長して来た。魚商品の市場ニーズの高まり、海外産の低価格商品の輸入増大＝価格競争、水産業界全体の衰退などの背景から、新たな経営戦略が必要となって来た。その中で、マーケティング感覚が弱い、新商品販売の伸び悩み（パッケージ等にも課題）、ネット販売・顧客情報管理に関するノウハウのなさ、利益率の低さ等の様々な課題を抱えていた。そのような時期に中小機構東北支部主催のセミナーを社長が受講、講師の考え方に共感し、支援へと繋がり、経営管理システム・マーケティングの両テーマの複合支援を実施した。

企業概要

- ▶ 企業名：小野食品株式会社
- ▶ 業種：食品製造業
- ▶ 本社所在地：岩手県釜石市両石町4-24-7
- ▶ 資本金：44百万円
- ▶ 設立：昭和63年7月
- ▶ 売上高：1,269百万円（平成21年3月期）
- ▶ 従業員数：78名



代表取締役 小野昭男社長

小野社長は大学卒業後大手量販店に勤務し、将来水産加工業の経営を目指し、水産加工品売り場の経験を積み、家業の水産加工業を基に現在の会社を起業した。加えて釜石市の水産加工協同組合の理事を務め、地域経済活性化に尽力している。

当社は設立以来「水産物の特性を生かした、おいしく、利便性があり、健康に役立つ食品を提供することにより社会に貢献する」ことをモットーに、原料から最終商品までトータルな品質管理体制のもとで安心していただける魚調理品を、冷凍食品「焼魚・煮魚」を中心に、素材の鮮度を生かした手作り感覚で、添加物に頼らず素材の旨みを生かして調理した商品を、量販店、外食向け等に「三陸おのや」ブランドで提

供し、お客様のニーズ・声などを取入れた商品開発が定着化している。



主な商品

今後目指すものは近年、水産物原料が世界的に減少傾向に転ずる一方、魚料理の健康増進効果が世界的に認知されてきたこと、高齢化社会の到来があり、魚料理をもっと美味しく、楽しく食べて頂ける商品及び医療食商品を積極的に開発・商品化して行くことである。

支援課題の設定とプロジェクトマネージャーの視点



川名佐登志 統括プロジェクトマネージャー

非常に堅実な経営で三陸産の新商品開発や業務改善に取り組んでいる企業である。今回の支援

ではコンシューマー向けマーケティング活動強化に取組むに当たって、まずは経営の抜本の見直しで、経費構造の見直しや販売管理費増に対する事業の予算化、また商品原価低減を目指し、事業別収益管理を徹底し、経営基盤を強化することが新商品開発をより強固なものに出来ると判断し優先支援テーマとした。また顧客ニーズの多様化により自社の事業ドメインを基本から見直すと同時に、目標管理導入によるPDCAサイクルの構築など、将来に向けた企業力強化を図ることを成果目標とした。日本を代表する魚介類の宝庫である三陸から全国内外に地域ブランドを発信するといった多面的な効果も期待できると考え、企業出身で実務経験の豊富な最適な専門家を派遣した。

支援内容と支援成果

企業側の受け入れ体制は、社長・常務を中心に支援テーマ別に管理職7名によるプロジェクトを編成して進められた。社長は常に支援活動に参加し、プロジェクトをリードして来た。平成18年10月から平成20年9月まで専門家継続派遣事業の支援を実施。平成21年9月からは戦略的CIO育成支援事業による支援にも取り組んでいる。

<支援内容>

- ①経営管理・生産性向上(1)予算管理、月次実績報告制度の構築と実行(2)事業計画立案(3)事業

別・得意先別・魚種別の収益管理（収益分析、課題抽出、製造原価把握、原価低減計画の作成と実行）

- ②マーケティングミックスの構築(1)個人（消費者）向け商品の新規チャネル開発(2)主力商品既存ルートの再整備(3)販売戦略構築の基本(4)商品開発の体制強化

<支援成果>

- ①業績拡大…支援前と比較し、平成22年3月期は増収（約19%）、増益（約250%）の予測。経営基盤が強化された。
- ②月次実績管理のPDCAの実践、定着化。
- ③顧客重視のマーケティングマインドの醸成。

経営者のことば

当初は、新たな市場への事業展開を目指し、部門別の収益管理を構築することを目的にご支援をいただきました。定期的に派遣専門家やプロジェクトマネージャーの皆様と打合せを行う中で、当社にとって必要なものが徐々に浮き彫りになって行き、月次管理体制の構築やマーケティングチーム育成にも尽力していただきました。一連のご支援の中で、業務のPDCA活動に経営幹部や部門スタッフがベクトルを合せて進捗管理できる社風を構築できたことが一番の大きな成果だと感じています。本当にありがとうございました。今後ともご指導のほど宜しくお願い致します。

売上高の推移(百万円)

