

経営基盤強化型 株式会社丸豆岡田製麺

生き残り戦略を構築し実践する地域一番店

北海道支部 統括プロジェクトマネージャー 瓜田 豊

【ポイント】～経営革新・経営改善に取り組み利益体質を確立～

道南地域の製麺業は、ピーク時に函館市内を中心に20社以上あったが、少子高齢化や人口減少などで市場が伸び悩む中、既存の大手・準大手製麺業のシェアアップや小規模零細業者の転廃業が進み、現在は同社を含め3社のみとなっている。競合が激化する中、売上低迷により2期連続の赤字決算となった当社は、売上高・利益確保を実現するため、コスト削減、新商品開発、営業活動の改善に取り組んだ結果、赤字から脱却し2期連続の黒字を実現した。

企業概要

- ▶ 企業名：株式会社丸豆岡田製麺
- ▶ 業種：製麺業
- ▶ 本社所在地：北海道函館市大手町14-9
- ▶ 資本金：10百万円
- ▶ 設立：昭和29年4月
- ▶ 売上高：509百万円(平成22年3月)
- ▶ 従業員数：52名



代表取締役 岡田芳也社長

岡田社長は、昭和43年当時まだ20代の若い頃に函館市内にラーメン店を開店した。同店は1日400杯のラーメンを売る繁盛店であったが、昭和46年家業の製麺所を継ぐため店を従業員に引き継ぎ会社に戻った。このラーメン店も昭和63年に閉店したが、その後平成12年に「新横浜ラーメン博物館」に期間限定出店し、平成13年には函館市内にラーメン店を開業するなど、社長のラーメンに対する思い入れと情熱は人一倍である。その影響もあってか当社の得意先別売上高ではラーメン店などの飲食店向けが約31%で一番多く、次いで道外百貨店での物産展売上高が約25%、量販店・スーパー向けが約18%、食品問屋向けが約10%などとなっている。当社は、道南地域の地域一番店でありトップシェアを誇っているが、大手・準大手製麺業や同業他店との競争が激しく平成10

年前後の8億円台をピークに売上高は減少傾向が続いている。量販店・スーパー向けの売上高を始め、それ以外のラーメン店などの飲食店向けや物産展などの得意先すべてで売上高は低下傾向にある。このような厳しい状況下で、当社は2期連続の赤字決算となり経営的にも非常に厳しい状況が続いた。

支援課題の設定とプロジェクトマネージャーの視点



瓜田 豊 統括プロジェクトマネージャー

北海道経済産業局の事業であるIT経営応援隊から中小機構への紹介があり引き継いだ案件である。売上確保と利益体質の確立を図るため、販売、財務など経営管理情報の共有化や新商品開発体制を確立し、全社的な取り組みを行う中で、社員の意識改革を図り、社長個人に強く依存した経営体質の改善が必要であると判断した。そのため、新たな営業力の創造とマーケティング体制確立、業務基盤の再整備とマネジメント力の強化、営業と製造の連携・一体化を支援目標とした。1年目は、IT活用型マーケティング戦略の構築と実践、基幹系情報システムの見直しと再構築を支援テーマに取り組み、2年目は、コストダウンの強力推進、商品開発マネジメントの確立、組織的な販売活動を支援テーマに取り組んだ。

支援内容と支援成果

コスト削減では、平成21年3月期の一般販売管理費で19百万円、製造原価で12百万円の経費削減を達成し、経常利益で5百万円を確保できた。更に平成22年3月期には17百万円の経常利益を確保し、2期連続の黒字を達成した。この結果、廃棄ロスが大幅に削減されたが、現在もその状態が継続するなど生産現場の意識改革レベルは高いと評価できる。新商品開発では北海道中小企業支援センターの支援も活用して取組み、塩つけ麺等の販売を実現した。また、開発会議のメンバーを見直すなどして開発体制が全社的に強化された。



道麦ラーメン3種

経営者のことば

中小機構の支援によりコスト削減などに取り組んだ結果、3期連続の赤字が回避できたことと社員にコストダウンの意識や営業活動への意欲が見えてくるなど我が社の経営にとって大きな力になるものと期待しています。今後も利益体質を維持し、時代の変化、消費者の変化に対応した商品開発に取り組んでまいりますので、変わらぬご支援をお願いいたします。



マメつけ麺3種

