

ビジネスモデルを可視化し、 骨取り魚事業を黒字化

経営
改善

会社概要

会社名 ◆ MSフードプランニング 株式会社
 代表者名 ◆ 佐藤 信雄
 住所 ◆ 神戸市中央区京町79番地 日本ビルディング10F
 電話番号 ◆ (078) 392-5400

20歳代から水産物加工に携わる佐藤社長は「日本人の魚離れを食い止めたい」という思いで「下ごしらえ魚製品」を開発し、平成18年に創業。宅配の老人向け健康食を扱う大手食品業者や病院食業者、宅配生協に納入している。



顧客の注文に合わせ提供する商品
 左：サバフィレ3連袋 右：メバルフィレ3連袋

I 相談のきっかけ

本企業は債務超過に陥っているため、新たな融資先を求めて金融機関に相談したが理解を得られなかった。神戸商工会議所に相談したところ事態の重さから、自機関では対処できない課題であると判断され、担当指導員が佐藤社長と共に当拠点に訪れた。

II 課題整理・分析

海外魚の入手と骨取り加工に関して、輸入商社及び中国の加工会社と強いパイプを構築しており、また佐藤社長の魚質に関する深い知識により、顧客の注文に合わせた骨取り下ごしらえ魚を加工できる強みがあった。一方で、販路開拓等にかかる過大な投資による赤字が続いた結果、債務超過になり、金融機関からの協力が得られないことから運転資金が不足しており、商社との売買取引で不利な資金調達を行わざるを得ず、売上原価が非常に高くなっていた。

III 解決策の提案と実施

商社との売買取引では仕入れ代金に対して実質的に支払利息が発生しているため売上総利益が非常に小さくなっているが、当該支払利息以下の利率で融資を受けられれば利益が出ることを金融機関に理解してもらうため、本企業のビジネスモデルを可視化することに注力した。

ビジネスモデルを可視化し、佐藤社長が当拠点や担当経営指導員の同席のもと取引金融機関に、ビジネスモデルや強み、新たな融資効果の説明を行った結果、本企業の経営上の問題と融資の必要性が金融機関に理解され、兵庫県信用保証協会との調整による協調融資が実現した。

また、さらに本企業が成長するためには強みを生かした新商品開発が望まれるが、新商品開発には新たな資金が必要になるため、経営革新計画承認を得ることで新たな保証枠の下での開発資金を獲得することとし、担当経営指導員と当拠点の支援により経営革新計画を作成し、承認を得た。

IV 支援の成果

平成26年9月末に取引金融機関と兵庫県信用保証協会の連携による融資が実行された結果、赤字基調であった月次決算が黒字に転換した。本企業は輸入商品を扱っているため最近の円安は逆風であるが、その状況の下であっても黒字を維持しているのは新規融資の効果である。

また、経営革新計画に沿って新商品開発を進めており、宅配の老人向け健康食の大手食品業者に開発中の新商品を紹介したところ、大いに関心を示され、平成27年5月から下ごしらえ魚の新商品としてサケとマスの骨取り味噌漬け食材を納入することが決まった。円安の影響を加味した価格での交渉もすることができ、売上が拡大することが期待される。



佐藤社長



藤田Co

相談者の声

資金不足に陥った理由を神戸商工会議所の関係者、Coに真摯に説明し、助言をいただき、新たな融資に結びつき、お蔭さまで昨年9月ごろから改善の効果が表れ始めた。これを機に安定した売上に比例した利益を基に債務超過から脱することを目指したい。

支援者の声

相談者のヒアリングでは説明する内容の背景を探ることが重要。本企業の強みを明確にした上で、その強みを活かせず売上総利益が出ない原因を探るために、ビジネスモデルを可視化したことが支援のポイントである。これにより金融機関や他の支援機関の理解と協力を得ることができた。