

【支援企業紹介】 ②



有限会社 小島製菓

釜石から広げたい、 和菓子がつなぐ「笑顔」

平成26年度
下請取引条件調査結果 ④

「いわて異業種交流討議会」の活動について ⑦

いわて産直市 ⑧

ビデオ・図書ライブラリーのご案内 ⑧

新職員紹介 ⑧

小島製菓の

これがポイント!

サクサク食感が人気の「揚げまんじゅう」。不動のベストセラーも一口サイズに変更、容量も少なくするなど現代ニーズに柔軟に対応する。カフェでは地元企業とコラボするなど、革新を恐れない姿勢が際立つ。



事業カレンダー

いわて産業振興センターに関連する事業紹介です

3月 [MARCH]

28日 工程改善研修会 活動報告会
3日~6日 FOOD EX JAPAN (幕張メッセ)

技アリ!

いわての仕事録



1 蒸し上がったばかりの黒糖まんじゅうの湯気が立ち上る工場内。定番商品だけでも40アイテムもの和菓子を次々に製造していく。
 2 「和菓子屋の魂」という自家製餡。じっくり手間ひまかけて作るのがこだわり。
 3 発売以来40年間も作られている「揚げまんじゅう」。生地に豆腐を加えているので冷めてもサクサクと軽い食感が楽しめる。
 4 写真は菊地社長の祖父で創業者の小島義男さん。独学で菓子作りの技を学んだ。
 5 和カフェをコンセプトに洋風のテイストも取り入れた「小島かふえ」店内。仮設住宅巡りの際に「ゆったりできる場所が欲しい」という声を受けて開店を決意。
 6 人気メニューは菊地社長の祖母の味を再現したという「釜石雑煮」。くるみだれで雑煮を食べると三陸の食文化を一年中味わえる。
 7 カフェには自社製品も並ぶ。ここでお客様から寄せられた声は工場にフィードバック、商品作りに役立つ。
 8 愛嬌あるパンダがカフェの目印。「リラックスできる場所をイメージした」とか。
 9 カフェはイタリアン料理店での勤務経験もある菊地社長が厨房に立ち、奥様の菜月さんが店長をつとめる。

釜石から広げたい、和菓子がつなぐ「笑顔」



代表取締役社長 菊地 広隆

【支援企業紹介】釜石市 有限会社 小島製菓

理念は「和菓子で笑顔を創る」 釜石で愛される老舗菓子メーカー

「今はもう『いいものを作っていれば売れる』という時代じゃない。これからは味、品質、安全性、そしてブランディングなどさまざまな付加価値をつけることが必要なんです」。

釜石の老舗菓子メーカーとして、数々のヒット商品を有する小島製菓。だが、菊地広隆社長はあくまで冷静に、情勢を分析する。老舗の看板に甘んじることなく、老舗だからできる革新を、菊地社長は就任以来わずか1年半余りで次々に実現してきた。

終戦直後の昭和20年、菓子やパン類の小売店として創業した同社。釜石

製鉄の発展とともに商売も拡大、製菓修業を積んだ二代目は昭和33年に完成した橋上市場への出店を機に卸売業を始める。昭和60年以降は卸専門となり、現在では沿岸から遠野や北上、花巻までへも商圏が拡大。40年以上のロングセラーを誇る「揚げまんじゅう」や三陸名産「練りくるみだれ」など季節商品を含めるとアイテム数は90を超えるが、自家製餡など手作りへのこだわりを貫いている。

そんな家業を継いだ菊地社長は、外車セールスやカナダでリクルーティング業に従事したという経歴。「最初はうるち米ともち米の違いも知らなかった」と笑うが、餡作り修業を通して会社の理念「和菓子で笑顔を創る」を理解。

創業60年以上という歴史を誇る釜石の老舗菓子メーカー小島製菓。卸専門に事業展開をしてきた同社が、昨年市内にカフェ形式の実店舗をオープン。新たな挑戦を始めた菊地広隆社長に夢を伺った。

【いわて産業振興センターの活用実績】
 設備貸与と事業により菓子製造機を複数導入してきた。現在の課題は新工場完成に向けた人材の獲得や育成など。今後は各種情報の提供など、ソフト面でのサポートに期待

実践のため震災後はボランティアで仮設住宅を巡り自社製品を提供してきたという。

仮設住宅では色々な地域の人から様々な意見を聞くことも多く、「最高のマーケティングにもなった」と菊地社長。そしてこれをきっかけに、顧客の求めるものに合わせ商品やサービスを進化させるという、新たな挑戦がスタートしたのである。

スイーツフェア、カフェの出店 革新の根底にある社長の思い

手始めに取り組んだのが、平成25年より滝沢市を会場に開催されている「いわてS-1 スイーツフェア」への

参加。第1回大会へは練りくるみだれを塩ミルクアイスにかけた「くるみだれアイス」、翌年は「揚げまんじゅう」を出品。内陸市町村の出店がほとんどという中で、どちらの商品も来場者人気投票で3位に輝く快挙を成し遂げた。既存商品での参加には「釜石の食文化に誇りを持ってほしいという思いがあった」というが、アイスにくるみだれをかける発想や揚げまんじゅうもミニサイズに変えるなど、そこには「甘さ」「大きさ」「数」に対するマーケティングを元にした、菊地社長の戦略があったのはいうまでもない。それは「顧客目線の大事さ」「釜石でも盛岡でも求められる物は同じ」という確信と手応えに繋がった。

そして昨年11月、市内の共同店舗「タウンポート大町」に、小島製菓初の飲食店「小島かふえ」が誕生した。メニューは自慢のつきたて餅や菓子類ほか、市内の食品メーカーの食材を使ったグラタンなどの軽食も用意。さらに今年度から従来の約6倍の規模となる新工場建設もスタート、平成28年稼働を目指している。

「お菓子を食べて欲しい人に直接届けたい」。そう話す菊地社長の脳裏には、仮設住宅巡りやスイーツフェアで出会った多くの人々の「笑顔」がいつももあるのだろう。カフェという実店舗を得、生産体制の充実も図り、小島製菓は次のステージへ向かう。

技アリ!ポイント

「大事な人に食べさせたい」という思いで作る
 当社の考えるお菓子は、母親のつくる「おやつ」の延長にあるもの。大事な人に食べさせたいという思いがあるから、素材や安全性にも気を配るようになります。そうやってものづくりに取り組むことで人は「職人」になるというのが当社のものづくりのポリシーです。

| | | | | |
|-------|-----|---------------|-----|-------------------------|
| 企業データ | 会社名 | 有限会社 小島製菓 | 創業 | 昭和20年(1945年)4月 |
| | 本社 | 釜石市上中島町1-2-38 | 従業員 | 6名 |
| | 電話 | 0193-23-6376 | 業種 | 和菓子の製造・卸 |
| | 代表者 | 菊地 広隆 | URL | http://kojimaseika.com/ |

平成26年度 下請取引条件調査結果

「基本契約書を取り交わしている」(76.8%) (前年76.4%)

当センターでは、県内下請中小企業と親企業間の取引条件等の実態を把握するとともに、下請取引の適正化を図ることを目的に、下請取引条件調査を実施した。

これによると、「基本契約書を取り交わしている」が76.8%と前年(76.4%)に比べ0.4ポイント増加し2年連続で上昇した。

また、代金の受取方法については、「現金・手形併用」が増加し、「全額現金」、「全額ファクタリング」、「全額手形」が減少している。

調査について

調査対象：県内に事務所を置き、受注企業として登録している1,020企業

回答企業：426社(回収率41.8%)

調査時点：平成26年12月31日

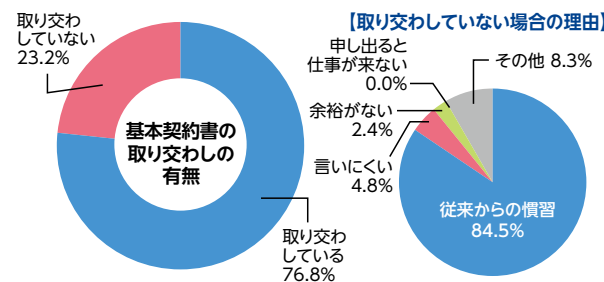
※比率は小数点第二位を四捨五入したため、合計が100%にならない場合がある。

基本契約書の取り交わし

書面取引 - 改善(0.4ポイント増加)

全業種では、「取り交わしている」が76.8%(前年76.4%)、「取り交わしていない」が23.2%(前年23.6%)となっている。取り交わしていない場合の理由として、「従来からの慣習」が84.5%(前年85.3%)と高くなっている。

業種別割合にみると、電気機械器具、樹脂・ゴム、一般機械器具、は「取り交わしている」が高く、それぞれ93.9%、84.6%、84.0%となっている。前年と同様に、繊維製品は「取り交わしていない」が38.7%と他の業種に比べ高いが、前年(41.4%)よりも2.7ポイント減少している。



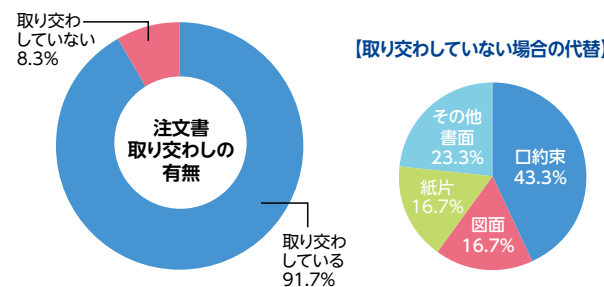
注文書の取り交わし

書面取引 - 改善(1.3ポイント増加)

全業種では、注文書を「取り交わしている」が91.7%(前年90.4%)と前年に比べ1.3ポイント増加し一昨年(91.6%)なみの結果となり、「取り交わしていない」が8.3%(前年9.6%)となっている。取り交わしていない場合の代替としては、「口約束」が43.3%(前年40.0%)と高くなっている。

業種別割合にみると、樹脂・ゴム、精密機械器具は「取り交わしている」が高く100.0%となっている。

反対に、鉄鋼・非鉄金属は注文書を「取り交わしていない」が22.6%と高い結果となっている。



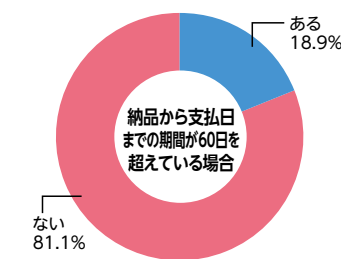
納品から支払日までの所要時間

支払期間 - 悪化(3.9ポイント増加)

全業種では、納品から支払日までの期間が60日を超えているものが「ある」は18.9%(前年15.0%)、「ない」は81.1%(前年85.0%)と、「ある」が前年と比較して3.9ポイント増加している。

業種別割合にみると、輸送用機械器具は納品から支払日までの期間が60日を超えているものが「ある」は0.0%となっている。

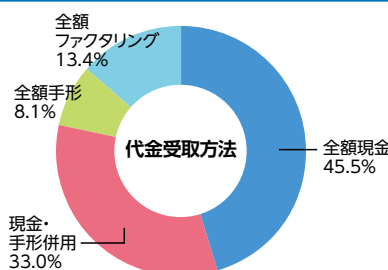
反対に、その他、金属製品、一般機械器具で納品から支払日までの期間が60日を超えているものが「ある」は、それぞれ28.6%、22.7%、20.8%と高い結果となっている。



代金の受取方法

全業種では、「全額現金」45.5%(前年47.9%)、「現金・手形併用」33.0%(前年24.6%)、「全額ファクタリング」13.4%(前年15.0%)、「全額手形」8.1%(前年12.4%)となっており、「現金・手形併用」が前年に比べ8.4ポイント増加し、「全額現金」、「全額ファクタリング」、「全額手形」が減少した。

業種別割合にみると、繊維製品、精密機械器具、電気機械器具、樹脂・ゴム、一般機械器具は「全額現金」が高く、輸送用機械器具、鉄鋼・非鉄金属、金属製品、は「現金・手形併用」が高い結果となっている。

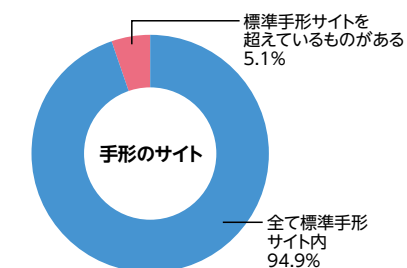


手形のサイト

標準手形サイト - 悪化(0.9ポイント減少)

全業種では、「全て標準手形サイト内(繊維業90日以内、その他の業種120日以内)」が94.9%(前年95.8%)、「標準手形サイトを超過しているものがある」が5.1%(前年4.2%)となっている。

業種別にみると、一般機械器具、鉄鋼・非鉄金属、その他、金属製品で「標準手形サイトを超過しているものがある」となっている。



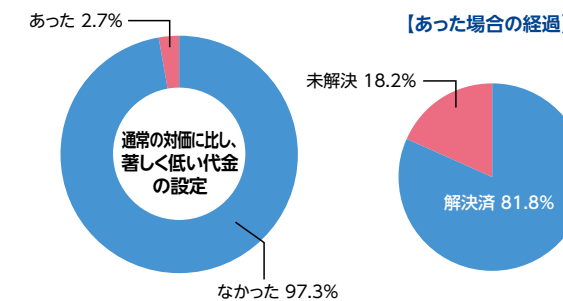
得意先との取引上の最近1年間のトラブル発生状況

【1.著しく低い代金】

通常の対価に比し、著しく低い代金の設定 - 好転(1.4ポイント減少)

全業種では、著しく低い代金が「あった」は、11企業・2.7%(前年16企業・4.1%)であり、そのうち解決済は、9企業・81.8%となっている。

業種別割合にみると、繊維製品、その他、で「あった」が高い結果となっている。

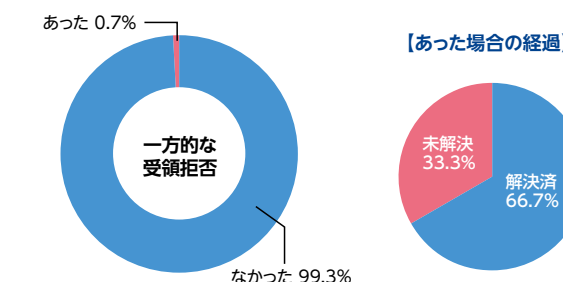


【2.受領拒否】

一方的な受領拒否 - 悪化(0.4ポイント増加)

全業種では、一方的な受領拒否が「あった」は、3企業・0.7%(前年1企業・0.3%)であったが、2企業が解決している。

業種別にみると、「あった」は、繊維製品、金属製品、その他である。

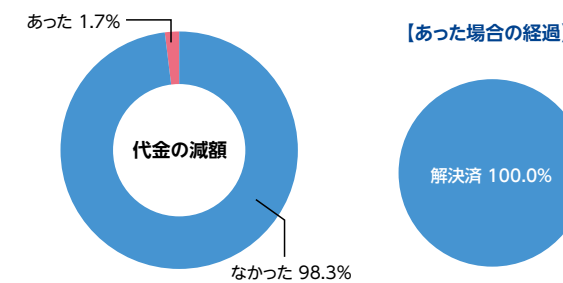


【3.代金の減額】

代金の減額 - 好転(1.2ポイント減少)

全業種では、代金の減額が「あった」は、7企業・1.7%(前年11企業・2.9%)であったが、全て解決している。

業種別割合にみると、「あった」は、精密機械器具、その他、鉄鋼・非鉄金属、金属製品である。

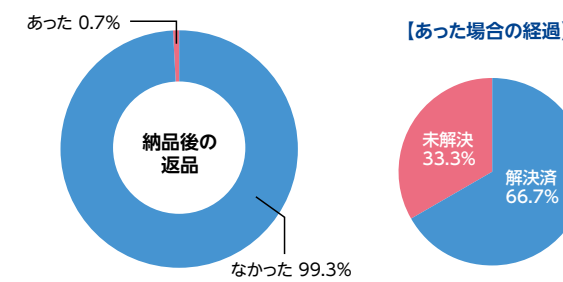


【4.返品】

納品後の返品 - 好転(0.6ポイント減少)

全業種では、返品が「あった」は、3企業・0.7%(前年5企業・1.3%)であったが、2企業が解決している。

業種別にみると、その他で「あった」となっている。

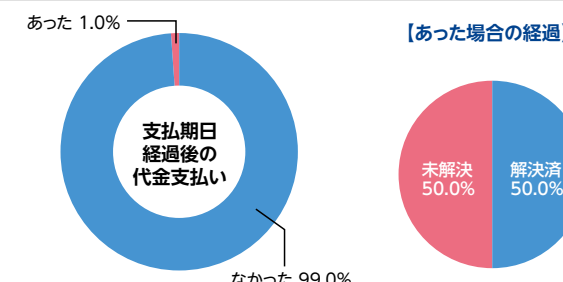


【5.支払遅延】

支払期日経過後の代金支払 - 好転(1.3ポイント減少)

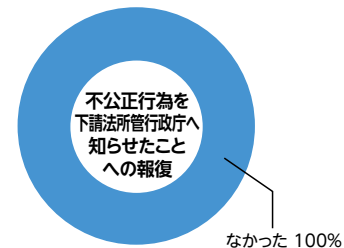
全業種では、支払遅延が「あった」は、4企業・1.0%(前年9企業・2.3%)であったが、2企業が解決している。

業種別にみると、「あった」はその他、樹脂・ゴム、鉄鋼・非鉄金属となっている。



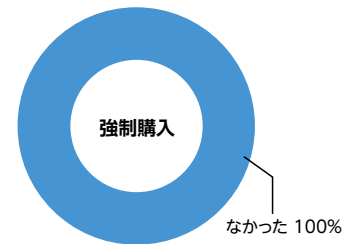
【6.報復措置】
不正行為を下請法所管行政庁へ知らせたことへの報復 - 好転(0.3ポイント減少)

報復措置が「あった」が0%(前年1企業・0.3%)であった。



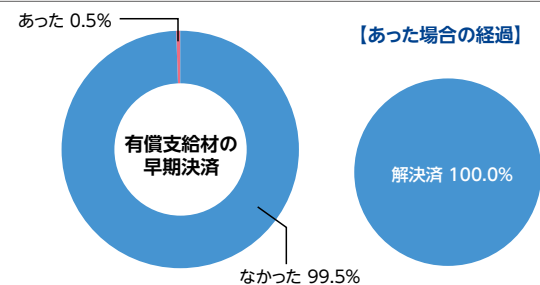
【7.強制購入】
強制購入 - 好転(0.3ポイント減少)

強制購入が「あった」が0%(前年1企業・0.3%)であった。



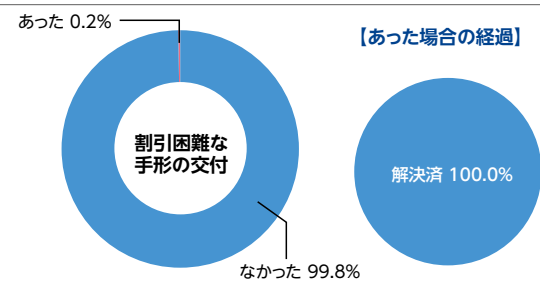
【8.有償支給材の早期決済】
有償支給材の早期決済 - 好転(1.8ポイント減少)

有償支給材の早期決済が「あった」は、2企業・0.5%(前年9企業・2.3%)であったが、全て解決している。
 業種別にみると、鉄鋼・非鉄金属、金属製品で「あった」となっている。



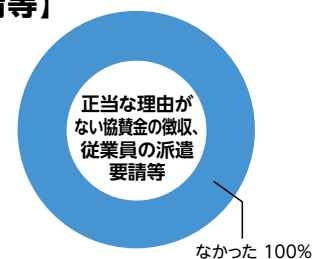
【9.割引困難な手形の交付】
割引困難な手形の交付 - 好転(1.9ポイント減少)

全業種では、割引困難な手形の交付が「あった」は、1企業・0.2%(前年8企業・2.1%)であったが全て解決している。
 業種別にみると、その他、で「あった」となっている。



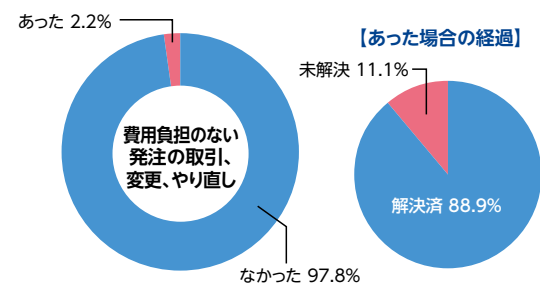
【10.正当な理由が無い協賛金の徴収、従業員の派遣要請等】
正当な理由が無い協賛金の徴収、従業員の派遣要請等 - 好転(0.3ポイント減少)

全業種では、正当な理由がなくしての協賛金の徴収、従業員の派遣要請等が「あった」が0%(前年1企業・0.3%)であった。



【11.費用負担の無い発注の取消、変更、やり直し】
費用負担の無い発注の取消、変更、やり直し - 悪化(0.4ポイント増加)

全業種では、発注側における費用負担のない発注の取消、変更、やり直しが「あった」は、9企業・2.2%(前年7企業・1.8%)であったが、8企業が解決している。
 業種別にみると、その他、一般機械器具、鉄鋼・非鉄金属、繊維製品、金属製品で「あった」となっている。



当センターには、「顧問弁護士への相談」のほか、「かけこみ寺」の制度があります。親企業との取引上のトラブルで困っていることがありましたらご相談ください。

お問い合わせ先 TEL.019-631-3822 ものづくり振興グループ

次世代の中小企業経営者等による異業種交流グループ **通称「いいこと」**
「いわて異業種交流討議会」の活動について

いわて産業振興センターが活動をサポートしている、岩手県の若手中小企業経営者・次期経営者等による異業種交流グループ「いわて異業種交流討議会(通称「いいこと」)」は、昨年7月に第一回交流会を開催して以来、メンバー相互の企業見学会、外部講師を招いての講演会、県外・海外の視察など、積極的に活動を行ってきました。

平成26年度の活動も2月、3月を残すのみとなりましたが、さらに内容の充実に努め、メンバーの皆様にとって実りの多い交流の場にしていきたいと思っております。



1月:企業見学会(岩手町)



8月:小グループに分かれてのディスカッション



9月:企業見学会(遠野市)



7月:顔合せ(写真は当センター・藤井顧問による講話)



10月:企業見学会(盛岡市)



11月:企業見学会(洋野町)



11月:県外視察(新潟県・燕三条地域)



11月:台湾視察(他の異業種交流団体等との合同開催)



12月:外部講師(2名)を招いての講演会

いわて産直市



12月18日(木)～20日(土)の3日間、JR上野駅中央改札外グランドコンコースにおいて、「いわて産直市(主催:東日本旅客鉄道株、共催:岩手県・当センター他)」を行いました。

会期中、「いわて」を情報発信するためのアイキャッチとして「チャグチャグ馬コ」を展示するほか、滝沢市による焼酎の試飲会、岩手県の郷土芸能「鬼剣舞」と「さんさ踊り」の披露、「あまくらぶによる観光クイズ大会」や「岩手県PRキャラクターうにっちとの撮影会」を行いました。

「三陸山田の天然フグ」をはじめとした新しい特産品や観光に関する問い合わせも多く、出店事業者は、食品10社、工芸品2社、合計12社が参加し、売上は6,864千円となりました。

ビデオ・図書ライブラリーのご案内

いわて産業振興センターでは、経営等に役立つビデオ・書籍のライブラリーを設けております。ビデオ(一部DVD)は約1100本、書籍は約500冊ほど取りそろえております。

センターに直接おいでいただければ、手にとってお選びいただけますし、遠方の方でも、岩手県内の方であれば宅配便にて送付しております(送料・返送料ともにご負担いただきます)。

どうぞお気軽にご利用下さい。

貸出し条件

- 貸し出し期限は、到着後1週間以内
- 貸し出し本数は、ビデオ・DVD10巻、図書10冊まで(ビデオ・DVD・図書は一緒に貸出できます)
- 料金は無料、送料は借り主負担

ビデオ・図書の一覧はセンターのホームページでご確認いただけます ▶ <http://www.joho-iwate.or.jp/libr/>

直接おいでいただく場合 利用時間:平日午前9時～午後5時(土日祝日、年末年始は利用できません)

お問い合わせ | 産業支援グループ ☎TEL019-631-3823 FAX019-631-3830



機械加工シリーズはDVDもございます

新職員紹介

センターに11月から新たに勤務している職員をご紹介します。

金融専門員 大石 祐二

11月より被災企業向け貸付業務を担当しております。Uターンしてまだ2カ月、良くも悪しくも故郷の変貌に驚いております。東京在任時できなかった復興支援に少しでも役に立てればと考えておりますので、よろしくお願い致します。

