

株式会社阿部農機店 (最上郡真室川町)

■新ニーズの掘り起こし ■地域貢献



《企業情報》

- 〒999-5312
山形県最上郡真室川町新町204-3
- 設立 昭和49年8月
- 資本金 1000万円
- 従業員 14名
- 事業内容 農機具・除雪機の販売、修理、リース
- 代表者 阿部 慎一

《問合せ先》

- TEL : 0233-62-2651
- FAX : 0233-62-2759
- URL :
<http://www.abenouki.co.jp/>
- メール :
abenouki@atlas.plala.or.jp



農機リースで新需要開拓

成長・発展に向けた我が社の取り組み

取り組みの概要・効果

厳しい農業情勢のなかで農業機械の販売やサービスだけでなく、低コスト農業に貢献するために農業機械のリース事業や低価格の中古農機販売等に進出し、顧客満足度の向上に取り組んでいる。

また、地域農業の向上・活性化のために、米の集荷販売、地域野菜の産地化への取り組みを進め自らも農業へ参入。米・野菜の栽培を通して技術面のフォローを行いつつ、販売ルートも確立。低コスト農業のサポートを目指し、農業所得の向上と地域貢献に寄与できればと考えている。

農業人口の減少、農業所得の低下等によって新規農業機械の購買が伸び悩みを示すなか、農家の資力に応じた商品提供を目指し、中古販売やリース事業を開始した。

平成19年12月期からは中古・リース事業を分社化し、両社間で密接に連携を図りながら更なる事業発展を模索している。



工夫・苦心のポイント

順調に顧客数は伸びているが、同業者間等での競合が続いており、依然として経営環境は厳しい状況にある。

今後の課題・戦略

農業環境向上のために民間の青果市場や農業資材の販売業者と連携して、農地・農機のリース、農業指導、生産物の集荷・販売等をトータルで管理・サポート出来る仕組み作りを進めており、今後の事業戦略の柱とする。

エイエスエムトランスポート株式会社 (酒田市)

■新技術開発 ■新商品開発 ■企業間連携

《企業情報》

- 〒998-0102
山形県酒田市京田2-1-11
- 設立 昭和60年6月
- 資本金 7000万円
- 従業員 54名
- 事業内容 一般貨物自動車運送業・冷蔵冷凍倉庫業
- 代表者 工藤 昭文

《問合せ先》

- TEL : 0234-31-4011
- FAX : 0234-31-4110
- URL :
<http://www.asmtp.co.jp/>
- メール : asmtp@inetshonai.or.jp



人工光で生花を常温輸送

成長・発展に向けた我が社の取り組み

取り組みの概要・効果

農業を取り巻く環境がいろいろと取り沙汰されるなか、地元と密着した輸送会社として何か提案出来ないか模索し、光を使った運送で鮮度を保持するシステムに着目した。

(株)鶴見花き、パナソニック電工(株)との連携により人工光を光源とする照明器具による光合成を応用した生花の常温輸送システムを開発し、業界で初めてトラック本体に載せた。

花へのストレスを軽減し、鮮度を保持しながら遠隔地への輸送が可能となり荷主からも高い評価を得ている。また、省電力のLEDを活用した植物育成用の人工光の開発にも取り組んでおり、その照射データを集め拡販に努めている。

特に植物の育成に必要な波長を照射することで、日照不足を補い、従来の農家では難しいとされる計画生産・計画出荷の一躍を担うことができ、荷量の安定に加え、価格の安定にもつながると考える。

切花の輸送では、関東を商圏としていたものを関西に切り替えるべく、大量に運べる陸送のシステムを構築し、今では3年前の約20倍強の物量を確保している。

工夫・苦心のポイント

運送費の削減が叫ばれている中、冷凍機を回さずに切花を運ぶことで燃費は改善される。今後バケツ輸送に切り替えることで、段ボール処理費の軽減や二酸化炭素の削減にも大きく貢献できる。

ただ、普及のため各方面からの支援を取り付けるのに時間がかかる点では苦慮している。

今後の課題・戦略

荷主と受入先の理解と協力を得て段ボール輸送から人工光照射によるバケツ輸送に切り替えていただくことが課題となる。

また、植物育成用のLEDを照射しての作物の育成に取り組むユーザーの掘り起こしと、そのデータを整理しながらLED照明機材の販売を同時に進めていく必要がある。

株式会社カスカワスポーツ (山形市)

■IT導入・活用 ■新ニーズの掘り起こし ■企業イメージアップ



＜企業情報＞

〒990-2413

山形県山形市南原町2-11-1

●設立 昭和32年9月

●資本金 1000万円

●従業員 33名

●事業内容 スポーツ用品販売業、ロッジ経営、
スポーツ施設工事業

●代表者 粕川 治子

＜問合せ先＞

■TEL：023-642-0022

■FAX：023-642-0037

■URL：

<http://www.kasukawa.jp/>

■メール：

h-kasukawa@kasukawa.jp

スポーツ用品のネット販売に活路

成長・発展に向けた我が社の取り組み

取り組みの概要・効果

スポーツ用品専門店として、他社に先駆けてホームページを立ち上げるとともに、山形県だけでなくとどまらず、全国的な顧客確保のためにインターネット通信販売を開始。得意分野の野球用品・水泳用品を主力に売上が伸びている他、ネットでの拡販が功を奏し、企業イメージのアップにもつながっている。

また、POSシステムによる会計処理を開始して、レジ処理や在庫管理の効率化が格段に進んだが、これをきっかけに、コンピュータ活用を積極的に導入している。

早くから会社が費用を半分負担するシステムを構築し、社員個人のPC導入を推進してきた。このような背景からメーカー側との取引も電子化が進み、IT浸透に伴う時代に即した営業を展開することができた。POSシステム導入に伴い、売れ筋商品の取り入れや新商品の開発にも結び付き効果が上がっている。



工夫・苦心のポイント

未だ試行錯誤中であるが、他社に先駆けてIT導入に踏み切ったことで、インターネット通信販売業界では一定の知名度を獲得し、事務処理の効率化も進んでいる。

ただ、業者間取引や仕入メーカー側のコンピュータシステムとの相性等もあり、継続的なシステム対応が必要となっている。

今後の課題・戦略

10年前に経営リストラの一環から店舗の廃止・撤退を断行した以降も、大手資本との競合は激化している。

こうした中でスポーツ用品全般の取り扱いからシフトし、野球用品や水泳用品等の得意分野的に絞った事業を展開している。また、IT活用による時代に即した営業を進め、事業伸展を模索している。

株式会社清川屋 (鶴岡市)

■ IT導入・活用 ■ 新商品開発 ■ 地域貢献



《企業情報》

- 〒997-0011
山形県鶴岡市宝田1-4-25
- 設立 昭和40年6月
- 資本金 4800万円
- 従業員 94名 (グループ合計)
- 事業内容 特産品の企画・開発・販売
- 代表者 伊藤 秀樹

《問合せ先》

- TEL : 0235-23-2111
- FAX : 0235-24-8666
- URL :
<http://www.kiyokawayama.com>
- メール :
info@kiyokawayama.com



地元特産品などを積極的に開発

成長・発展に向けた我が社の取り組み

取り組みの概要・効果

「地域性」「本物志向」「おいしさ」をテーマに、自社商品の製造に取り組んでいる。製造部門として(株)茶勤製菓を設立し、契約栽培による地元特産の「だだちゃ豆」等を原料とする独自の菓子を製造。農家と連携して企画・開発から製造及び販売までの一貫体制を構築している。販売についてはインターネット上での通信販売に早くから着目し、自社サイトの他、「楽天市場」「ヤフーショッピング」に出店。自社オリジナル商品を中心に山形名産のさくらんぼ等が好評を博している。

以前は特産品の小売の他、卸売も手掛けていたが、顧客と直接結びつく店舗販売やネット販売に転換。通信販売については平成7年頃よりカタログ販売を開始し、平成8年からは自社サイトを立ち上げたが、総売上に占める通信販売のウエイトは小さかった。

しかし、平成12年に楽天の三木谷社長の講演を聴きネット時代の到来を確信。同年「楽天市場」に出店し、さくらんぼやネット通販限定商品が高い支持を受け、2年連続での「楽天市場グルメ大賞」など、数々の賞を受賞し全国的な知名度も高まった。現在ではカタログを含め通信販売が総売上の約4割を占めている。

工夫・苦心のポイント

インターネット事業は軌道に乗るまで時間が掛かったが、会員向けメールマガジンでのPRが奏功して徐々に浸透。「楽天市場グルメ大賞」の受賞も大きなPR効果をもたらし、新たな顧客開拓に結びついた。

今後の課題・戦略

平成18年4月にインターネット事業部門を(株)ネット清川屋として分社化しており、今後は更なる相乗効果を目指す。同時に店舗間やグループ会社間での情報共有を徹底する。また、ネット通販限定商品などアイテムの更なる充実を図り、仙台圏を含めた新規出店も視野に入れる。

高洋電機株式会社 (山形市)

■人材育成 ■IT導入・活用 ■新ニーズの掘り起し



《企業情報》

- 〒990-2477
山形県山形市長苗代55
- 設立 昭和50年9月
- 資本金 2000万円
- 従業員 51名
- 事業内容 電子部品、オートメーション部品、盤用部品・その他の各卸販売
- 代表者 高橋 邦洋

《問合せ先》

- TEL：023-645-2311
- FAX：023-645-2315
- URL：
<http://www.dkoyo.co.jp>
- メール：info@dkoyo.co.jp



人材育成が業績拡大に直結

成長・発展に向けた我が社の取り組み

取り組みの概要・効果

ITバブル崩壊による半導体不況や製造業の海外シフトを背景とした需要後退、業績低下から営業強化策として組織改革を行った。また、人材増強や社員教育に力を注いだことでユーザーニーズの把握、企画提案などによる質の高いエンジニアリングセールスが出来た。

社員教育は、多様化するユーザーの要望に対応するため、各メーカーの協力のもと社員の階層別研修や商品知識の習得に取り組み、スキルアップの向上や自己改革を目的に派遣研修などを実施。

また、営業については、従来は御用聞きによる商品デリバリーの傾向が強かったが、社員の商品知識及び意識改革が浸透したことで、FA（ファクトリーオートメーション）業界メーカーの制御機器から電材・補材まで幅広い営業展開が可能となった。



工夫・苦心のポイント

ネットワークシステム構築で在庫管理、受発注、情報伝達などの社内インフラを整備するとともに若手社員の定期採用が社内の活性化と機動力を作り出している。社員教育の徹底でユーザーとの信頼関係が強化され、取引拡大に結びついている。

今後の課題・戦略

後継者や管理職の育成、リスクマネジメントや技術革新に伴い増加する商品群への対応、生産現場から要求される製品ユニットの需要に対するネットワークの再構築が今後の課題である。

社会福祉法人さくら福祉会 (酒田市)

■地域貢献 ■人材育成 ■新ニーズの掘り起し



《企業情報》

- 〒999-6851
山形県酒田市中牧田字丸福171
- 設立 平成7年5月
- 資産総額 23億6500万円
- 従業員 450名
- 事業内容 特別養護老人ホーム、グループホーム、
小規模多機能施設、介護予防センター
等の経営
- 代表者 佐藤 芳明

《問合せ先》

- TEL : 0234-62-2941
- FAX : 0234-61-4016
- URL :
<http://www.sakura-welfare.jp/>



小規模多機能のパイオニア

成長・発展に向けた我が社の取り組み

取り組みの概要・効果

平成16年に山形県では初となる全室個室タイプの特別養護老人ホーム「さくらホーム広野」を開設。その後も山形県内陸を含め全室個室のグループホームを複数開設し、平成19年からは地域密着型の小規模多機能施設を開設。現在、特養2ヶ所、グループホーム5ヶ所、小規模多機能施設6ヶ所、介護予防センター4ヶ所を運営している。

山形県内でも上位クラスの社会福祉法人に成長し、約450名の従業員を抱える。特に近年積極展開している小規模多機能施設に関しては開所から3ヶ月目で単月黒字に乗せる経営ノウハウを構築しており、全国各地より多くの同業者や関係者が視察に訪れている。

理事長が以前にドイツ、スウェーデン、ノルウェー等のヨーロッパを視察した際、全ての老人施設が一人部屋であったことに着目。近い将来、日本でも老人施設は一人部屋の時代になると感じ、全室個室の特別養護老人ホームの建設に着手した。平成16年に山形県では初めてとなる新型特養をオープンさせ、その後もグループホーム、小規模多機能施設、介護予防センターの開設へと力点をシフトし、特養はほぼ満床の状態でも他の施設も高い稼働率を誇っている。

工夫・苦心のポイント

介護報酬の引き下げや人材の確保・教育の面では苦勞したものの、地域密着型の運営方針で支持を得てきた。また、社会福祉法人としては全国的にも珍しい営業部を設置している。

一般的に認知度の低い小規模多機能施設や介護予防センターを実際に見学してもらい、利用してもらう流れを作っている。

今後の課題・戦略

介護報酬が引き下げられる中で、サービスの質を維持するとともに採算を確保していくことが求められる。

また、今年5月には医療法人さくらこころのクリニックを開設し、関係施設で精神科等の診療を行い、医療と介護の両面でのサポート体制の確立を目指す。

株式会社ティスコ運輸 (山形市)

■ IT導入・活用 ■ サービスのモデル化・最適化 ■ その他



《企業情報》

- 〒990-2251
山形県山形市立谷川2-86-29
- 設立 平成12年1月
- 資本金 2400万円
- 従業員 70名
- 事業内容 一般貨物自動車運送業、
総合物流システムサービス
- 代表者 菅原 茂秋

《問合せ先》

- TEL : 023-686-9860
- FAX : 023-686-9861
- URL :
<http://www.hakobimasu.co.jp/>
- メール : shige@hakobimasu.co.jp



バイオ燃料に取り組む運送会社

成長・発展に向けた我が社の取り組み

取り組みの概要・効果

エコドライブの実践やデジタルメーターによる数値管理、BDF（バイオディーゼル燃料）の利用、グリーン経営に基づいた社員教育の徹底等により業務効率化と環境配慮の両立を目指している。

また、IT技術や通信端末を活用し、物流スループセンターも開設。在庫管理・物流業務全般に付帯する各種システムの提供により総合的な物流コスト削減と管理体制の構築を提案し、他社との差別化を図っている。

「環境にやさしい運送会社」を基本コンセプトに、早くからバイオディーゼル燃料による運送を開始したほか、従業員教育やIT活用による管理体制の厳格化等で経費削減を推進している。

ランニングコストの抑制により競争力強化を図ってきたほか、グリーン経営推進マニュアルに基づき交通エコロジーを実践。近年は運送業務だけにとどまらず、荷主に対して効率的な物流管理システムを提案するなど一歩推し進めた営業を展開している。

工夫・苦心のポイント

物流のトータルサポート業務では、一運送業者が顧客側の経営管理にまで関わるため、理解を得るまでに多くの時間を費やすことが多く、この点に苦心している。

今後の課題・戦略

地元同業者との会合等により横の繋がりを強化するとともに、新たな戦略や経営課題を持ち寄り業界全体の底上げを図っている。

運送業務だけにとどまらず、当社と顧客が互いにウインウインの関係に成長していくために、絶えず、経営環境や顧客ニーズに対応した効率的な施策の開発を続けていく。

株式会社永田プロダクツ (酒田市)

■国際展開 ■高付加価値のサービス提供による生産性向上 ■人材育成



《企業情報》

- 〒998-0875
山形県酒田市東町1-24-16
- 設立 平成5年9月
- 資本金 1500万円
- 従業員 35名
- 事業内容 自動車中古部品販売、自動車適正処理
- 代表者 永田 則男

《問合せ先》

- TEL : 0234-22-0307
- FAX : 0234-21-1735
- URL :
<http://www.nagata-p.co.jp>
- メール : k206@ngp.gr.jp



リサイクル部品をアジアへ

成長・発展に向けた我が社の取り組み

取り組みの概要・効果

使用済み自動車を適正に処理し、自動車リサイクル部品の販売を軸に、部品の海外輸出、適正処理で分別された鉄・非鉄などの素材を販売している。自動車リサイクル部品は地域や地元だけの流通では、販路や流通する商品アイテムのボリュームに限界があると痛感し、全国オンラインでネットワーク化し販路を拡充。貿易部門も酒田港を利用し、使用済み自動車から外された部品の輸出を行っている。

タイ、マレーシアなどのアジアに流通を広げることで販路拡大につなげた。また、破損等で部品としてリサイクルできないものは、素材別に細かく分別することでリサイクル率を向上させ、付加価値、収益を上げた。

また、循環型ビジネスやリサイクルの時代では、コンプライアンスを重視した経営が必要と考え平成16年1月にISO14001を取得した。

「人の持つ正しい心の在り方こそが会社を活性させる」という信念のもと、社員教育も徹底している。

工夫・苦心のポイント

リサイクル部品部門、貿易部門、素材分別部門などの販路の拡充が順調な事業の要因に見えるが、いかに社員が業務に集中して能動的に動くかが最も重要なこと。そのために人間成長を目的とした、月1回の外部講師による社員教育の場を設けたことが良い結果に結びついた。

今後の課題・戦略

素材は相場で動く。相場で売上高が左右されることはリスクが高く、今後は技術力や販売力を強化することで企業レベルの向上に努めたい。

新しい構想で販路を開発する必要がある、産学連携や新しい自動車リサイクルの形を模索し、事業化することを早急に取り組む必要がある。

株式会社りんご苑 (山形県高島町)

■高付加価値のサービス提供による生産性向上 ■新商品開発 ■企業イメージアップ



《企業情報》

- 〒992-0351
山形県高島町高島2130-3
- 設立 昭和59年4月
- 資本金 3000万円
- 従業員 67名
- 事業内容 焼肉店経営、食材卸売、製麺卸売、
焼肉店 F C
- 代表者 安部 和彦

《問合せ先》

- TEL : 0238-51-1108
- FAX : 0238-52-1731
- URL :
<http://www.ringoen.jp/>
- メール : info@ringoen.jp



セントラルキッチンシステムの確立

成長・発展に向けた我が社の取り組み

取り組みの概要・効果

全国に名前が知られる「米沢牛」をはじめとした食材の良さ、独自の店舗展開によるノウハウ等を活かし、新しい飲食店のスタイルを目指している。

「焼肉りんご苑」、「昭和ホルモン亭」の F C 展開を行う中で、直営店だけでは無く、F C 加盟店にも安定した質の高い材料を供給することが出来る“セントラルキッチンシステム”を確立し、高付加価値のサービス提供及び生産性向上が行われて来た。セントラルキッチンでは各店舗への素材供給を一手に担う他、製麺事業を行い大手飲食店にも麺等を販売納入することで、事業が一業態に偏らず、経営上のリスク分散の役割も担っている。

F C 展開のきっかけは、ある店舗の立ち上げで F C 経営希望者が現れたこと。その後の立ち上げ時も複数希望者が現れ、そこで F C 展開に本格的に取り組んでいった。セントラルキッチンの設置により、F C 加盟店も高品質の素材を小ロットから調達することができ、それを魅力として店舗網は拡大。現在では山形県内全域に店舗展開し、スケールメリットを活かしながら業績を伸ばしている。

工夫・苦心のポイント

事業が拡大した要因は店舗展開の方法にもあり、CM等広告でブランド力を形成する「都市型」と、1店舗の味が評判になり漸次店舗を増加させる「地方型」の両方をドッキングしスムーズな店舗展開が出来たことによる。

また、メニュー作りにもこだわり、F L コストをメニュー一品一品では無くトータルで考えることで、本来他店では価格の高い米沢牛を安く提供することが可能となり好評を博した。

今後の課題・戦略

フランチャイザーとフランチャイジーの店舗画一化が課題。直営店と F C 店の従業員への賃金差によって生じるモチベーションの差異、経営者との経営方針、技術レベルによる味の違い等が例として挙げられる。今後の戦略としては、県外に展開する場合に於いて、知名度不足の中、人材育成や組織改革、F C 展開のソフト面に弱みを持つため、それらを補うことが出来る他社との提携を視野に入れている。その他、得意分野の食肉を中心とした新店舗も考案中。

ロイヤルネットワーク株式会社（愛称：うさちゃんクリーニング）（酒田市）

■新ニーズの掘り起こし ■サービスのモデル化・最適化 ■地域貢献



＜企業情報＞

- 〒998-0864
山形県酒田市新橋1-4-10
- 設立 昭和56年4月
- 資本金 4814万円
- 従業員 1884名
- 事業内容 ホームクリーニング、リネンサプライ事業
- 代表者 仲條 敬三

＜問合せ先＞

- TEL：0234-21-1888
- FAX：0234-22-2285
- URL：
<http://www.usachan.co.jp>
- メール：if@usachan.co.jp



女性の感性でおもてなし

成長・発展に向けた我が社の取り組み

取り組みの概要・効果

「うさちゃんクリーニング」をはじめ、顧客ニーズに合わせた様々なクリーニングサービスとリネンサプライ事業を展開している。

感謝と接客・サービス重視の経営で“おもてなしの心”を実践。ご来店いただいたお客様へ感謝の気持ちを含めてサービスを提供し、再度ご利用頂くシステムづくりに力を注いでいる。社員は女性パートがほとんどで、社員個々の感性を活かし取り組んでいる。

お客様のライフスタイルを優先するサービスとして、ドライブスルー店、コインランドリーの併設、24時間営業店、100円クリーニング店などを順次オープンさせてきた。また、子育て応援サービス、エコライフへの取り組みによる社会貢献を意識したサービスも行っている。

単なる割引サービスではなく、再度利用したくなるような感謝の気持ちをお客様に伝えている。いかに会員を増やすかということを考え、そのなかで女性の感性が活かされ、仕事を楽しくする集団ができつつある。このような取り組みは首都圏進出成功への自信につながり、現在も積極的に店舗展開に取り組み、リネンサプライ事業にも力を入れている。

工夫・苦心のポイント

事業が拡大するに従い人材確保、特にマネージャークラスの育成には現在も苦労している状況にある。「比べて、学んで、追い越せ！」の経営理念の下、店舗ごと・マネージャーごとの競い合い、工場ごとの総合格付け表彰制度等が有効に機能している。

今後の課題・戦略

首都圏への積極的な店舗展開と売上高100億円の早期実現が当面の課題である。また、現在スタンダード&プアーズ社の格付けで「aa」の評価を受けているが、今後は「aaa」の評価を目標に改革を進めており、更なる良質なサービスの提供により顧客重視の経営を徹底し、収益基盤も確立していく。