

## 事例4



### 会社概要

社名	丸越運輸倉庫株式会社【越谷市】		
代表者	上野 広美	業種	運送業及び倉庫業
従業員数	81人	URL	<a href="https://www.marukoshi-u.co.jp/">https://www.marukoshi-u.co.jp/</a>
事業内容	・運送事業(食品メーカーの原料、容器、資材などが中心) ・倉庫業、共同配送センター事業(商品保管、管理、梱包、配送)		
沿革	昭和50年 現代表の父が会社設立 平成14年 「経営革新計画」承認(1回目) 平成18年 「経営革新計画」承認(2回目) 平成20年 現代表の上野広美氏が事業承継 平成23年 「経営革新計画」承認(3回目) 平成27年 「経営革新計画」承認(4回目) 平成31年 「経営革新計画」承認(5回目)	 本社外観	

### 「経営革新計画」に取り組んだきっかけ

#### <当時の課題>

- モノを作る・売る、また個人顧客にサービス提供する事業ではないため、従業員が自社業務に対して達成感や充足感を感じにくいのではないかと感じていた。
- 運輸業・倉庫業は付加価値を高め同業他社との差別化を行っていかないと、すぐに価格競争に巻き込まれ、思ったような利益を確保することができない。独自の付加価値の新事業を模索していた。

#### <解決への道筋>

- 飲食料関係の顧客が大半であったことから、お米を取り扱う新事業テーマの発案に至り、計画策定を行った。

# 「経営革新計画」のテーマと概要

テーマ 自社ブランド米を中心とした「kawaiine」(カワイイネ) 運送サービスの展開

計画期間 平成26年4月～平成31年3月(5年計画) 【平成27年3月承認】



想いを載せて運びます



当社

「kawaiine」米  
の提案

顧客  
(企業)

ノベルティにより  
訴求力UP

個人客

kawaiine米の注文  
配送・商品管理の依頼

満足度UP

⇒既存事業への相乗効果

おいしかったよ

⇒従業員の  
モチベーションに！

産地直送

<魚沼コシヒカリ農家>



- ・ 自社ブランド米を、企業の販売促進用ノベルティとして提案・販売。
- ・ 物流サービスの付加価値を高め、他社との差別化に成功。
- ・ 地域の雇用創出に貢献。従業員の満足度が高く、3年以内の離職率0を達成。

## 「経営革新計画」の実践

### 1 独自の仕入れルートを獲得

- 主食米の情報収集を行い、日本人になじみがあり、高付加価値を認知されている無農薬の「魚沼産コシヒカリ」にターゲットを絞り、現地の米生産農家と直接交渉した。
- コネのない農家への直接訪問では断られることも多かったが、受け入れてくれた農家とは現在も良好な関係を築いている。
- お米の味にこだわり、新米・Aランクのお米のみを仕入れている。

### 2 販売促進用プレゼント米「kawaiine」として提案・販売

- 各種メーカーや教育機関などを中心に、「kawaiine」による販売促進効果を訴求し、販路開拓を行った。
- 運送業・倉庫業で付き合いのあった既存顧客への提案を行い、受注増加につながった。
- 「kawaiine」の新規顧客から、運送や商品管理の依頼が来るようになり、本業へのシナジー効果も感じている。



積み込み作業



魚沼の生産農家

## 「経営革新計画」の成果

- 売上高、経常利益、付加価値額の大幅アップを達成した。
- 地元の若者を中心とした雇用を創出。(実数61名採用)
- 農家から直接お米を仕入れることで、農家の利益率向上にも貢献。また、配送先からの「おいしかったよ」という言葉をフィードバックすることにより、農家のモチベーション向上にもつながっている。
- 自然災害時、地域産物に影響が出た際、相互間協力のもと主食確保に貢献できる。
- 今後の事業展開エリアに中越地方とのパイプを構築できた。

## 成功の秘訣

- 価格ではなく、「想い」「味」での差別化にこだわったこと。
- 従業員の働きやすさ、働き甲斐を追求したこと。  
自社のサービスを開発し、顧客からの反応を直接得られることで、従業員のモチベーションが向上した。また、朝礼時に一人ひとりへの声掛けを行ったり、全体会議で従業員の意見を聞いたたりすることで、風通しのよい職場作りを実践している。

## 「経営革新計画」に取り組んでよかったこと

- 「Kawaiine」新規営業開拓を通して本業の取引案件が増えた。
- ドライバーが届け先から「ありがとう」と言われるようになった。また、取組が新聞に掲載され、従業員のやりがい、モチベーション、意識が大きく向上した。
- 新たな営業手段としてBtoC戦略につながり今後の営業開拓に寄与できる。
- 日本無形文化財の主食米に関わることができ、日本文化を海外へ発信することができる企業の位置づけになることが出来た。

## これから「経営革新計画」に取り組む皆様へメッセージ

中小企業が単独でビジネスプランを策定することは容易ではないと思います。経営革新計画を策定するにあたり、県や専門家、商工団体などの支援が利用できることはとてもありがたいです。外部からの意見は参考になり、経営の視野が広がります。

「経営革新計画」を実現し目標達成するために邁進することで本業の基盤が強化される現象を体験しました。

難しく考えずアイデアを実践しチャレンジし続けることでビジネスが益々楽しくなってきます。



上野社長



従業員の皆様