

タイムリーな資金調達で「死の谷」を克服し、経営が安定

養殖業A社

(宮城県)

昭和60年に個人で養殖業を創業し、後に法人化。宮城県水産技術総合センターと共に魚体が通常イワナの2倍近くになる「全雌三倍体イワナ」の作出技術を確立し、同イワナの養殖に着手したが震災で生簀に被害を受けた。設備を復旧し、現在本格的な市場展開に向け、準備中である。

1. 相談のきっかけ

「全雌三倍体イワナ」は、成魚に成長するまでに約3年の期間を要するため、その間の餌代等先行投資する経費が相当額に上り、運転資金の確保に苦労していた。

一定の資金を借り入れて資金繰りを改善するため、地元商工会に相談したところ、商工会担当者は、よろず支援拠点制度での支援が適切と判断し、7月中旬、相談者が商工会担当者と共に宮城県よろず支援拠点に来訪、相談された。

2. 課題整理・分析

ヒアリングと資金繰りの精査により、以下のとおり整理。

○現状のままでは適齢期出荷前の10月末に資金不足に陥るため、資金確保が不可欠(これまではやむを得ずに適齢期前に安く出荷)。

○しかし、ここを乗り越ければ本格出荷による売上が入り、粗利率が向上する事で急速に収支改善が可能となる。

○当該イワナは地元ホテルでの試食会等でも好評で市場性もあり、通常のイワナと差別化しブランド化も十分見込める。

3. 解決策の提案

対応策として、当面の資金の確保と本格的な市場進出のための取組が必要と判断。

資金確保については、取引銀行から既に融資を受けているため、政府系金融機関へ相談することを提案し、そのために必要な当面の資金繰り計画と需要見通しの整理を支援することを提案した。

また、本格的な市場進出に向けて、向こう3年間の取組を具体化した事業計画の策定を提案。



4. 成果

まず社長とともに事業計画の策定に着手。検討の過程で現状を整理し、将来計画を明確化していくことで直面する課題を確認した。

事業計画策定後、政府系金融機関と交渉を重ね、平成26年9月末に当面必要となる資金の融資が実行された。運転資金が確保されたことで、同社は出荷適齢期まで育てた成魚を出荷でき、粗利率が約5%改善。

さらに、これまで引き合いがあった先に対し独自に試食会等を企画・実施し、今後の取引予定先と見込んでいた大手荷受業者や、大手回転寿司チェーン店等との商談が次々に成約。現在は計画以上の売上で推移している。これまでの支援により、当社の当面の経営が安定。今後は、当該イワナを県産品としてブランド化を推進していくことで、新たな雇用の創出も含めた「産業化」に寄与することが期待される。

<相談者の声>なかなか理解が難しい複雑な養殖過程や、出荷のタイミング等を丁寧に聞き取り、整理し、詳細な事業計画作りを親身にサポートして貰った。一人では到底作成出来なかった。ブランド化を推進するためにはもう少し飼育規模を大きくする必要があるが、まずは、アドバイスを受けたように、安定的に生産し、確実に利益を生む基盤を作ることに取り組む。