

新工場建設直後の運転資金への対応

1. 企業概要

- 平成30年創業のクラフトビール製造販売業（年商5千万円、従業員7名）
- 令和5年に新工場を建設し生産規模を拡大するも、態勢整備や不良品発生から立ち上げに苦慮し、事業計画を大きく下回る結果となった
- また、夏季の需要ピークに向かう中で、社員の退職や先行支出などが重なり、資金繰りに懸念が生じていた

2. 着目したポイント

- 新工場建設後の業績には課題があったが、地元の若手経営者が地域に根付いた事業を展開している（親族取引あり）
- 創業から5年間、自社で地道な販路開拓から、幅広い取引先を有していたことから、業績回復のきっかけがある
- 製法の工夫により賞味期限を延長することで返品率が低減されることや、クラフトビール市場の成長が見込まれる
- 同社では小型タンクを活かした小ロットのOEM製造にも対応している
- 当社には、志の高い若手従業員が多く集まっている

3. 金融機関としての支援

- 新工場建設後に資金繰りが悪化したため、対応が難しい案件であったが、夏季シーズンに向けて在庫の積み上げ分に係る増加運転資金について対応
- 売上拡充に向けて営業に専念するため、一定の返済据え置き期間を設定
- ビジネスマッチングを行い、地場の大手スーパーや、主要観光施設での物販開始を後押し

4. 支援後の経過

- 新工場での生産態勢も整いつつあり、安定した生産と売上高の増加傾向にある
- 人手不足の中でも人員が確保できており、計画的な生産に向けた取り組みが進んでいる
- 価格の見直しとともに、OEM生産や土産品への展開など、高付加価値商品へ展開も進みつつある

担当者として どう感じたのか

経営者は、ビール造りを通じて、自社の利益追求のみならず、「20年～30年先の地域の未来を考えながら、地域の魅力をいかに向上させ、事業を広げていくか」という高い視座を持って事業に取り組んでいます。もちろん、これから何十年もビールを作り続け、売り続けなければならないため、口で言うほど容易いことではありません。個人的な考えではありますが、短期的な数字も大事ですが、中長期的な視野や長期的な信頼関係を持ちたいと考えます。

当社は、業績も徐々に上向いており、現在は、ビールの保管倉庫の拡張に向けた相談を受ける等、資金以外の事業に関わる様々な相談を受けており、良好な関係が築けていると考えています。このような熱い想いを支えていくためには、事業を継続することによって、想いを形にすることや地域経済が活性化していくことであり、地域に根差す金融機関の担当者として、これからも地域のニーズになんとか応えていきたいと考えています。