

春乃屋Harunoya



代表者 関口 主税

所在地 群馬県渋川市中郷598-84

事業内容 ドレッシングの製造・販売
ごぼう茶、菊芋茶などのお茶製品の製造・販売

参加の背景

自社の強みである「製造方法にこだわったドレッシングづくり（品質の高さ）」を守りながら、新しい知見を得て事業を次のステージへ進化させたいと考えていた。

生産体制の強化、常温商品の開発、ドレッシング以外の新商品展開など、チャレンジしたい内容は頭に思い描いているものの、その優先順位付けをどうするかが課題であった。

特に、資金繰りを考慮しながら設備投資をして拡大路線で成長させていくのか、ミニマムのままで今の設備でできることを考慮して生産や製造プロセスを最適化させていくのか、このような経営判断を行うためにも、経営の専門家の知見を得ながら経営計画に落とし込んでいきたいと考え、本事業に参画した。

策定ビジョンと変革プラン

経営ビジョン

私たちは日本の技術や文化を活かし、食を通じて人々の笑顔と健康を創造し続ける会社で在ります。

中期ロードマップ

5年後の目標として、工場新設による供給力の大幅向上とHarunoyaブランドの確立を目指すことを掲げた。その前段として、今後2年間で既存の工場増築と設備投資を行い、クラフトドレッシングの開発とティー商品の販売力向上を目指す。

マーケティング 変革プラン

ドレッシングに関しては既に既存顧客への納品で供給上限となるため、今後2年間の設備投資（冷蔵設備・ブレンダー等）を通じて新たなクラフトドレッシング開発に取り組む。ティー商品についてはドレッシングよりも供給力を向上させることが可能なため、ごぼうチャイ等の新商品開発を進めつつ、既存の納品先を中心とした実演販売でPDCAを回していく。



お茶天日干し用の
ビニールハウスの導入を検討中
(画像は生成AIによるイメージ画像)

人財プラン 生産性向上

今後2年間の設備投資に合わせてパートスタッフを1名確保するほか、5年後の工場新設時に向けて人員計画を策定。また、Google Workspaceを活用した情報管理の生産性向上について取り組みを開始。

取組成果

5年後の目標である工場新設を目指すにあたり、中間年度での設備投資の費用や現状の自己資本を踏まえ、決算書情報をベースに地に足の着いた数値計画を策定。これまでどこまで投資できるか不透明だった状態から、計画的に安心してチャレンジできる経営の羅針盤が完成した。

今後の課題

5年間の目標数字を着実に達成するためにも、ティー商品群の供給力の向上と営業強化が課題となる。ティー商品のリブランディングを進めながらHarunoyaブランドの確立を図り、商品力で勝負し続けることができる状態を目指していく。