



# かごしま経営革新推進企業の認定

## 認定第1号 株式会社梅月堂

- ・大正10年創業の老舗和菓子店で、現代表は4代目
- ・平成25年1月、3代目が急逝したことにより、東京から4代目が後を継ぐため帰鹿。
- ・これまでは、「売れる分だけ作って売れば良い」という内向き姿勢だったため、経営状況は悪化していた。これを改め、「高い意識と設備により、良い菓子を製造し、ブランディングを行ないながら、百貨店等への販路拡大を行うことを決意。

### <1回目>

- ・承認年月日:平成29年2月24日
- ・テーマ:「菓子の効率的な生産体制の確立とブランディング及び販路拡大」
- ・概要:湯之元せんべい及びぬれどら焼きの効率的な生産と異物混入ゼロを達成し、ブランディングを行いながら、東京を中心とした県外へ販路の拡大を目指す。

### <2回目>

- ・承認年月日:令和3年6月22日
- ・テーマ:「常に新商品開発を続けられる組織になるために、菓子の効率的な生産体制を構築する！」
- ・概要:自社のコアとなる技術を活かした新商品を開発し続けることでブランドを確立できる会社になる。そのために、機械設備の導入による菓子の効率的な生産体制の構築と多工化による働き方改革で人手不足に対応する。

※1回目の承認計画に対する  
2回目承認時の直近期末  
実績数値(R3.2期)

●売上高

1.3倍

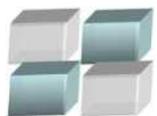
●経常利益

1.4倍

●付加価値額

1.1倍





# かごしま経営革新推進企業の認定

## 1回目の承認計画概要

テーマ:「菓子の効率的な生産体制の確立とブランディング及び販路拡大」

### 課題

競合する菓子の種類や小売店の増加, 少子高齢化等による顧客の自然減によって, 平成に入ってから売上高が逡減

### 打開策

平成25年の代替わりをきっかけに新商品「ラムドラ」「ぬれどら焼き」を開発し, 首都圏向けに販路開拓を開始

### 更なる課題

少しずつ販路は広がったものの「手作りのため十分な量を供給できない」「人手不足による従業員負担の増加」といった次なる課題に直面

### 打開策

「ラムドラ」「ぬれどら焼き」の製餡工程の一部などを機械化

味に影響のない製餡工程の一部・包装工程の機械化を行い, 餡の品質向上・安定, 包装工程の簡略化による従業員負担の軽減, 製造量の向上を実現

品質

生産性

味に影響のない工程の機械化





# かごしま経営革新推進企業の認定

## 2回目の承認計画概要

テーマ:「常に新商品開発を続けられる組織になるために、菓子の効率的な生産体制を構築する！」

### 課題

現代の商品はライフサイクルが短いため、既存商品の売上が好調なうちに、新商品開発とテストを繰り返しながら、次のヒット商品を生み出していかななくてはならない。

しかしながら、慢性的な人手不足により新商品開発に充てる人材を確保することができない。

特に、経験のある職人を採用することは、極めて困難であり、仮にヒット商品を生み出せたとしても量産できない。

### 打開策

職員の採用は特に難しく、慢性的な人手不足が続いていることを踏まえ、製造ラインの自動化や省力化を推進する。

具体的には、デジタル技術を活用した機械設備等を導入することで、職人に頼ってきた温度調整等の技術を可能な限り機械に落とし込む。

また、器具の洗浄のような単純業務についても、可能な限り、機械設備を導入し、人が人ならでの業務に専念できるような体制を構築する。

湯之元せんべいの  
生地の焼成工程、生地の型流し工程を自動化

