

貸与制度利用の企業に聞く

このコーナーは当センターの「設備貸与制度」を利用している企業にメリットなどをお聞きし、皆さんの参考にしていただこうというものです。今回ご紹介する和同産業(株)は、設備貸与制度を昭和48年11月以来19回利用し、その後売上を順調に伸ばしています。設備貸与のメリットや今後の見通しなどを、同社の三國慶取締役社長に伺いました。

「設備貸与制度」= 当センターが設備を購入し利用者に長期・低利で貸与する制度



和同産業(株)

創業: 昭和16年5月
従業員数: 145名
資本金: 49,000千円
所在地: 花巻市実相寺410
業種: 機械(除雪機、草刈機など)の開発、製造、販売

三國取締役社長

**Q. 貸与制度を利用したきっかけは？
またメリットはありましたか？**

貸与制度は、昭和48年から19回利用しております。

当時は自己資本が少なく、担保余力もあまりなかったことから、貸与制度を利用させてもらいました。そういうことで、運転資金は銀行から借り、設備投資は貸与制度やリースで対応することを基本方針としてきております。銀行借入の場合、不動産担保が必要な場合が多いですし、使える額にも限りがあります。銀行借入は主に運転資金に充てますので、貸与制度はありがたい存在だと思っています。

最近では、平成13年に貸与制度で電着塗装装置を導入しました。主力製品の除雪機の塗装に使うための導入でしたが、この装置のおかげで、他社から塗装の仕事も入るようになりました。

3月頃の導入だったので、忙しくなる秋頃までには作業員が機械に習熟することもできました。導入が遅れていたら、忙しい時期に機械を使いこなせなかったかもしれません。

このときは、(中小企業経営革新支援法の承認企業に対する)1億円まで貸与を受けられる制度を利用しましたが、これは助かりましたね。

Q. 売上を順調に伸ばしていますね。

今年も昨年度に比べ10%ほど売上が伸びる見込みです。



(上)工場内 (下)製品ラインナップ
(右)同社で製造した除雪機

除雪機は大手企業のOEM生産も行っていますが、自社ブランドでも製品を販売しております。自社ブランドはハイリスク・ハイリターンです。販売力は大手にはかないませんが、同じものを同じ台数売っても、粗利益に差があります。

ただ、大手とつきあうメリットは大きいですね。大手は情報の多さが違いますから。それに、除雪機という狭い市場でも、新しい技術を取り入れた製品を次々と開発してきます。それが私たちにいい刺激になります。

大手から20%コストダウンしてほしいとの依頼があったため、そのための指導を依頼したところ、専門家を派遣して手法を教えてくださいました。もちろん我々も努力しましたので、コストダウンに成功することができました。大手は、言うことは厳しいですが、その分、我々に貴重な財産をもたらしてくれますね。

わが社ががんばれば、もっと売上を伸ばすこともできるでしょうが、大量生産をするつもりはありません。大量生産に手をつけたら、人件費



が1/10と言われる中国にはかないませんから。

大量生産しなくても、大きな売上がねらえる製品を狙っていきます。

Q. 今後貸与制度に望むことは？

貸付限度額や貸付期間などを時代に合わせて見直し、中小企業の支援制度として、より一層の充実を図ってほしいですね。

Q. これからの見通しを教えてください。

現在、排水処理装置や大型焼却炉に力を入れています。いまは除雪機が主力ですが、5年くらいのサイクルで主力製品を変えていく必要があるでしょう。売れる製品を作っていけば、次に売れる製品の開発にも着手できるわけですから。一つの製品が売れているからといってあぐらをかいてはいけませんね。

ただし、当社の場合、売上が落ちてても景気のせいにはできません。完成品を作っているのですから。全部自己責任で、他社にないものを作り上げていかなくてはなりません。

これからも次の世代に財産を残せるような製品を作っていきたいと思えます。

塗料槽に浸した原材料に電流を通して塗料を定着させる特殊な塗装



電着塗装装置