

ご報告とお願い

2015年12月8日(火)
KFアテイン株式会社

今年も残すところ1ヶ月を切りました。

振り返るとあっという間の1年だったこと、少ない社員数(去年の半分)で売上を伸ばせたことが印象的です。

皆様方は良い1年でしたでしょうか?

本日は皆様方にご報告とお願いがあり、文章にさせていただきます。

平成23年の東日本大震災からもう少しで5年になります。弊社も大打撃を受け会社存続も難しい状況でしたが、皆様方のご支援を頂きましたことで事業を存続することが出来ました。改めまして有難うございました。

現在、除雪車用塗料「雪王」は各道県の自治体様からご採用頂き、全エリア(雪が降る地域の自治体)の40%強の導入率までに成長しました。シェア率も20%を超えました。

今期の数字で計算致しますと25%を超えたと思います。

特にロータリーシュート(雪を飛ばす部分)の雪づまり、凍る現象が劇的に変わり、作業効率が上がったとお褒めのお言葉を多く頂けるようになりました。

「陸王」に関しまして、今年秋田県の自治体から正式に助成金対象商品としてご採用を頂き、昨年以上の売上を上げる事が出来ました。

その他、企業様との取組みも多く、新たな試みも始まっております。

また、東北大学、宮城県産業技術総合センターとの産学官連携も加速をし、データの裏付けも出来るようになってきました。

昨年12月津波・原子力災害被災地域雇用創出企業立地補助金に応募をし、弊社にとってものすごく大きな補助金へチャレンジをしました。

何故、上述の助成金にチャレンジしたかと申しますと、来年10月末日、現在事務所として使用させて頂いております仮設事務所の退去日になっております。初めは賃貸物件を探しましたが、なかなか見つからずそれならばと挑んだ次第です。各関係機関等の方々のお力もあり、今年4月に採択頂くことが出来ました。

初めは「夢」かと思うくらい嬉しい気持ちと感謝の気持ちでした。しかし、現実を考えるとそこからが試練のスタートでした。採択を頂いても銀行様のお力をお借りしなければ社屋建設(自社工場)など到底無理です。5月から銀行様、各関係機関様へ根気強く事業計画をお見せし、お願いをしてきましたが現在継続している銀行様は1銀行様だけです。ミュージックセキリティーズ様へのご相談を致しましたが、震災復興関連のファンドは難しいとの事でした。

残って頂いている銀行様からも状況の改善はみられるが、新たな融資はかなり難しい状況であることに変わりはない、しかし、ここまで売り上げを伸ばす事が出来れば可能性はあると前向きなコメントも頂くまで来ております。

具体的に12月、1月の売上を合計で600万を達成出来れば社屋建設(自社工場)の夢が現実となります。夢の自社工場まであと600万です。近いようで厳しい数字です。

ご参考までに昨年の2か月合計では到底届きません。その為に「雪王スプレー」の販売目標を達成したいのです。当然ですが、弊社で企業努力を行い、達成することだけを考え日々行っております。しかし、営業は私1人だけです。不可能とは考えておりませんが、厳しいことは変わりません。