



とっとり SDGs 企業認証 認証事業者申請内容



事業者名

株式会社ゼンヤクノー

所在地

鳥取県鳥取市賀露町 4001

代表者

代表取締役 森下 慎太郎

業種

製造業

事業概要

弊社は、1972年に個人創業。事業拡大に伴い、1973年に法人成り。創業来、「自然と調和をはかり、薬草や地域資源を活用した健康茶をする生業、人々の健康増進に寄与する」を社是に事業運営を行っている。主に製茶問屋に対して、ごぼう茶・はとむぎ茶などの“健康茶”を、FSSC22000と有機JAS認証に裏付けされた安心安全と高い営業力を強みとして製茶業を運営。営業エリアは日本全国（イオン、7&i、成城石井、カルディー珈琲等で販売）であり、OEM提供商品（日本アクセスの留型商品、カルディーのPB商品、雪国まいたけのPB商品等も製造）も加えれば47全都道府県で弊社が製造した“健康茶”を購入することができる。

弊社は、茶葉のなかでも“健康茶”のみを製造している。一般的に“健康茶”は他の茶葉に比べ価格が高く、嗜好品的要素が強いという特徴がある。

【売上】

2022年2月期（直近）：317,715,642円

2021年2月期（前期）：343,407,237円

2020年2月期（前々期）：343,844,612円

<2030年に目指す姿>

<2030年に目指すべき姿>

健康茶（はとむぎ茶・なたまめ茶・ごぼう茶等）を製造し販売する弊社は、関係する仕入先、販売先、地域社会、従業員に「ありがとう・満足してもらえる」企業を目指しています。

地域社会へは、農家の高齢化や年々米価の下落などがあり耕作放棄が増加するなか、米以外の収益作物として、ハトムギ、ナタマメ、カワラケツメイ、桑の葉、ヤーコン、キクイモ等を栽培してもらい弊社が全量買取し、農家の収益向上に貢献していきます。また、収穫した作物の裁断や乾燥については、就労継続支援事業所どりーむへ委託し仕事の創出をしています。

商品開発・販売面については、環境負荷を軽減する為に、使用する資材をFSC認証、バイオマスインキ、生分解プラスチック（グリーンプラ認証）のティーバッグに順次切替を実施していきます。

脱炭素（CO2削減）の弊社の取組としては、屋上に太陽光パネルを設置し自家消費することにより全体の40.10%を賄っている。残りの59.9%の電力については再生可能エネルギー（電力）に切り替えることで、弊社で使用する電力を再エネ100%にしていく。

従業員の働きやすい環境を構築するために、ほぼ残業が無い環境作りや時間単位での有休の取得や、有休が取得しやすい・子育ての中の女性でも働きやすいように特別休暇（欠勤除外）を設けるなど、職場環境作りを目指しています。

<目指す姿の達成に向けた現状及び今後の重点的取組>

弊社の健康茶は主に、大手小売店であるスーパー量販店で販売されており、商流については大手問屋を通して小売店の店頭と並んでいる。（ゼンヤクノー→日本茶問屋→大手食品問屋→大手小売店）

弊社商品が店頭で販売されている上場企業の大手小売店であるイオン(株)やセブン&アイ・ホールディングスや商流の大手食品問屋（三菱食品、日本アクセス、伊藤忠食品、国分等）などは自社の経営方針としてSDGsの達成目標を策定している。当然そのサプライチェーンの上場企業の食品メーカーも相手方の要求に応えるように脱プラや脱炭素などのSDGs取り組みを進めている。既に上場企業の食品メーカーにはこのような要求があり、順次中堅企業の食品メーカーに要求があり、弊社のような中小零細企業の食品メーカーにも要求があることは容易に想像することができる。

弊社として重点的取組として捉えている内容は、【サプライチェーンでの環境配慮への取組み】について対応をしていくことを取組課題としている。既に食品問屋大手の三菱食品からは環境配慮した製品の提案要望がきている。今後は製品採用の重要な要素にもなってくると予想できるので早急に体制を構築していきたいと考えている。

<目指す姿の実現に向けた重点的な取組>

環境6：<創エネ>再生可能エネルギーの導入

環境9：環境配慮型商品・サービスの提供

<重点的な取組推進時のインパクト（正の影響、負の影響）の分析・考察①>

1-1<2030年に目指す姿>に記載している通り、小売業界全体のサプライチェーンの動きをみていくと、その中で中小零細企業である弊社が生き残っていく際に重点的に取り組んでいかないといけない課題がみえてくる。「経済3 法令遵守の取組の徹底」については、企業として基礎（土台）の部分であると認識しておりプラスαの取組として「環境6」と「環境9」を弊社の重点的に取り組む課題だと認識する。

環境6 <創エネ>再生可能エネルギーの導入

製造業は産業設備を使用して生産活動を行うにあたり大量の電力を消費する。使用する電力の多くは石油や石炭や天然ガスを使用した火力発電で発電されており多くの二酸化炭素（温室効果ガス）の排出をしており、環境において大きな悪影響を及ぼしている。代表的な悪影響としては、①地球の温暖化（平均値が上昇する）②異常気象の発生③海水面の上昇④食料生産や水資源の枯渇などの悪影響がある。

弊社に置き換えて悪影響を考えると「環境1」で記載した事項があげられる。異常気象が発生すると、弊社主力原料である「ハトムギ（農作物）」の収穫量に大きな影響をおよぼしてしまう。2019年には天候不順の影響を受けて主力原料である「ハトムギ」が通常価格の2.5倍になってしまい急激な上昇だった為、商品価格に転嫁することができずに自社の大きな影響を与えてしまった。

弊社は二酸化炭素（温室効果ガス）が及ぼす影響を実際に体験し、自社でできる環境負荷を低減する取組として2020年5月に弊社の屋上に太陽光パネルを設置し発電した電力を自家消費することにより全体の40.10%を賄い、火力発電を利用することを低減することにより二酸化炭素（温室効果ガス）の排出低減に取り組んでいる。

さらに踏み込んだ取り組みとして令和6年度までに残59.9%についても再生可能エネルギー100%の電力に切替えることにより弊社で使用する電力は再生可能エネルギー100%にすることを目指す。

上記に記載したことが「正の影響（メリット）」であるが、下記のような「負の影響（デメリット）」が存在する。

・太陽光パネルの設置

弊社は太陽光パネルを新たに設置するにあたり約1,000万の投資を行っており、それに伴い金融機関に長期借入金を起こしており減価償却費も発生していることから社内利益の低下に繋がっている。

・再生可能エネルギー100%への切替

通常の火力発電で発電した電力よりも約2～3割高い電力を使用することになり社内利益の低下に繋がる。

＜重点的な取組推進時のインパクト（正の影響、負の影響）の分析・考察②＞

環境9 環境配慮型商品・サービスの提供

小売業大手のイオン様や7&i様のPB商品をみていくと、環境に配慮したパッケージ（バイオマスインキ、FSC認証）を投入しており、茶・健康茶業界のトップリーダーである伊藤園様の商品をみていくとティーバッグには生分解プラスチック（グリープラ認証）を使用した商品をどんどん投入しており、小売業全体や弊社がおかれている茶・健康茶業界でも環境に配慮したパッケージの提案をしていくことができないと、今後は商談の土台にのることができない事が容易想像できる。環境に配慮したパッケージを使用することにより、サプライチェーン全体のSDGsの取組に貢献することができ同時にパッケージを製造する際の環境負荷を軽減することができる。

今後の取組としては「社会8」に記載している「ユニバーサルデザインの商品開発」についても仕入先と連携し環境だけでなく、社会的弱者の方の取り残さない商品開発に取り組んでいく。

上記に記載したことが「正の影響（メリット）」であるが、下記のような「負の影響（デメリット）」が存在する。

・環境に配慮したパッケージ

バイオマスインキ、FSC認証、生分解プラスチック（グリープラ認証）を使用することにより通常価格より10～20%コストアップになるので社内利益の低下に繋がっている。

会社の運営方針として、「環境6」と「環境9」に記載している「負の影響（デメリット）」も当然ように発生するが、それを上回る「正の影響（メリット）」をしっかりと評価（ご理解）して頂ける取引先の新規開拓や商品提案（プレゼンの方法）などをやっていくように取組んでいく。

社会(1/3) : 株式会社ゼンヤクノー

取組項目	現在の取組	今後の目標・目標達成に向けた取組
労働災害の防止	<p>【主な取組】</p> <p>○毎月第1月曜日に各部署の役職者が参加しているFSMS運営委員会の「議題 11」にて「労働安全衛生に関する改善の提案」と「改善のための提案」を受け付けている。</p>	<p>【今後の目標・達成時期】</p> <p>R7年4月末までに、各部署で作業工程リスクアセスメントシート「加算方法(可能性 + 頻度 + 程度)」を作成していく。</p> <p>【目標達成に向けた取組】</p> <p>社内勉強会の時間を活用しリスクアセスメントシートを作成していく。</p>
ハラスメントの防止	<p>【主な取組】</p> <p>○就業規則の第16条1項にハラスメントに関して記載。</p> <p>○食堂にハラスメント宣言を掲示し、社内相談窓口や外部相談窓口(鳥取労働局雇用環境・均等室)の連絡先を掲示</p>	<p>【今後の目標・達成時期】</p> <p>①就業規則の掲載内容②FSSC22000の規格要求事項の「7.1.4 作業環境 a)」の内容③食堂へのハラスメント宣言の掲示の啓発活動を総務部中心に毎年1回実施するようにする。</p> <p>【目標達成に向けた取組】</p> <p>○社内共有チャットツールや社内グループウェアを活用して総務部より啓発活動を行う</p>
女性の活躍	<p><KPI></p> <p>全従業員に対する女性の割合 60%(R4年4月末時点)</p> <p>全管理職に対する女性管理職の割合 12.5%(R4年4月末時点) 1人÷8人=12.5%</p> <p>【自社における女性管理職の比率】</p> <p>全従業員比率 3.33%(R4年4月末時点)</p> <p>(全従業員 30人中女性管理職 1名)</p> <p>【主な取組内容】</p> <p>○輝く女性とっとり 登録</p> <p>○鳥取県男女共同参画企業 登録</p> <p>○時間単位での有給休暇の取得</p> <p>○子供の看病等で欠勤する場合は、有給休暇を使わなくても休める特別休暇制度を構築</p> <p>シングルマザーが3人、子育て中のお母さんや産休中・これから出産する女性社員や、親や配偶者の介護をしている従業員が働きやすいような職場環境を構築している。</p>	<p>【今後の目標・達成時期】</p> <p><KPI></p> <p>全従業員に対する女性の割合 61.29%(R7年4月末時点) 19人÷31人=61.29%</p> <p>全管理職に対する女性管理職の割合 22.22%(R7年4月末時点) 2人÷9人=22.22%</p> <p>【主な取組内容】</p> <p>3年後には、女性の管理職をもう1名専任(合計2名)になるように社内で既存の管理職よりOJT教育を進めていく。</p>
障がい者が働きやすい職場づくり	<p><KPI></p> <p>障がい者雇用者数 1人(R4年4月末時点)</p> <p>(※雇用率 3.33% R4年4月末時点)</p> <p>全従業員: 30人(内非正規: 7人)</p> <p>【主な取組】</p> <p>○障害者雇用促進法の雇用義務(2.3%)を超えた雇用。</p> <p>弊社で雇用している障がい者は知的障害の方で段ボールの組立や段ボールに商品ラベルやITFコードの貼付け等の仕事をして貰っていますが、現在使用している多くの段ボールにラベルシールの貼付け位置が記載しておらず仕事がやりにくい状況でした。</p>	<p>【今後の目標・達成時期】</p> <p><KPI></p> <p>障がい者雇用者数 1人(R7年4月末時点)</p> <p>(※雇用率 3.33% R7年4月末時点)</p> <p>全従業員: 30人(内非正規: 9人)</p> <p>※非正規が2名増えているのは、正社員で雇用している従業員が60歳を迎え嘱託社員になることを見込んでいる為)</p> <p>【目標達成に向けた取組】</p> <p>弊社にいるのは知的障害のある従業員。段ボールの商品ラベル ITFコードの貼る位置を間違えないように、予め段ボールにラベルシール貼付け位置の目印を付けておくことで、知的障害のある方も貼付け位置を間違える事なく仕事ができるようになり現状よりも働きやすい環境を設備することができるようになる。</p>

社会(2/3) : 株式会社ゼンヤクノー

取組項目	現在の取組	今後の目標・目標達成に向けた取組
多様な人材の活躍	<p>【主な取組】 ○就職氷河期世代安定雇用実現コース(R3年9月28日 第1期 支給決定)</p> <p>○特定就職困難者コース(R2年2月6日 第1期 支給決定)</p> <p>弊社内のひとり親世帯 3名雇用</p> <p>○ハローワークに求人を出す際に「輝く女性とっとり」や「鳥取県男女共同参画推進企業」であることを明記して求職者に分かりやすいようにしている。(同時に会社HPや商品カタログにも記載している)</p>	<p>【今後の目標・達成時期】 R7年4月末までにFSSC22000の規格要求事項の「7.1.2 人々 多様な力量を備えた人的資源の確保」と言う項目があるので取組を深めていく。 入社した人(既存の従業員も)に年に3回FSSC22000の外部コンサルを招いて(WEB開催も実施)規格要求事項の教育を実施する。</p> <p>【目標達成に向けた取組】 ○今後も従業員雇用の際は、男女や家庭環境などでは判断せず、求職者の力量や人柄で採用を行っていく。 就職氷河期、ひとり親世帯などで差別せず、通常の採用フローで実施していく。 筆記→SPI(言語と非言語)、性格診断と面接のフローを取っている</p>
多様な働き方の促進	<p>【主な取組】 ○令和2年度鳥取県テレワーク等導入支援補助金を活用し規定等を整備</p> <p>○時間単位で有休の取得が可能 その他の有給取得単位:1日休・半日休</p> <p>○誕生日休暇制度の導入</p> <p>○欠勤除外(子ども関係)の導入 有休が無くなった従業員が、子の看護の為に欠勤した場合は特例で欠勤扱いとしない。</p> <p>○育児介護休業規定の整備</p>	<p>【今後の目標・達成時期】 2021年10月より時間単位での有給取得が可能となったので、全員が利用できるように総務部より定期的に社内報などで周知していき、R7年4月末までに全従業員が利用しやすい社内環境を整えていく。</p> <p>【目標達成に向けた取組】 現状は時間単位の有休取得率:28.6%(2021年10月からスタート)。 有給申請はMoney Forward 勤怠で実施しているのでその中で「1日休、半日休、時間休」と選択する項目があるので、今後は従業員が時間単位の休みを利用しやすい環境作りと行っていく。 年間5日間の有休利用についてはMoney Forward 勤怠で管理できるので100%達成できる。</p>
労働者への人権配慮	<p>【主な取組】 ○定時後のサービス残業をやらない 時間帯消灯を決めており、リーダーが最後に電気を消灯して帰る。(※残業申請は社内システムで申請し上長が承認しないと出来ない仕組み)</p> <p>○重筋作業の軽減への取組み 原料加工工程での、重筋作業を機械化する為に、設備会社と打ち合わせを進めている。(産業成長事業生産性向上挑戦ステージ認定。第202100293539号)</p> <p>○PM理論の導入 リーダーがどの程度リーダーシップを発揮しているかを測るものを導入しており、各部門の上司と部下の関係を良くする為に活用している。</p>	<p>【今後の目標・達成時期】 鳥取県産業成長応援事業<生産性向上挑戦ステージ>が採択になったので、R5年6月を達成目標として原料加工工程の重筋作業の機械化に取り組んでいく。</p> <p>【目標達成に向けた取組】 ○従業員の出勤はMoney Forward 勤怠で管理</p> <p>○原料加工工程の重筋作業の機械化は2022年4月より石原システム(有)(鳥取市)と設計図を作成する作業に入っており、試作テストを繰り返しながらR6年6月までの設備投入に向けて動いていく。</p>

社会(3/3) : 株式会社ゼンヤクノー

取組項目	現在の取組	今後の目標・目標達成に向けた取組
社会配慮型 商品・サービスの提供	<p>【主な取組】 ユニバーサルデザインを取り入れた商品パッケージ開発の為に、大手小売店への納品実績のある大阪シーリング印刷(株)米子営業所に製作実績の資料をもらいどのような製品をご提案を頂いている状況です。 現状は商品化まではできておりません。</p> <p>○FSSC22000 の認証取得 GFSI 認証規格(Global Food Safety Initiative)であり、日本の食品製造業の5%程度しか認証できていない、食品安全の認証(世界レベルの安全提供)を取得している。 鳥取県東部(本社)の企業では、(株)ちむら、(株)ファイナル、(株)リバードコーポレーション、弊社の4社のみしか認証を取得できていない。</p> <p>○有機 JAS 認証取得 農薬や化学肥料に頼らず、自然の恵みを生かした農作物を使用し、製造している。</p>	<p>【今後の目標・達成時期】 ユニバーサルデザインの商品開発について、現在の取引のある大阪シーリング印刷(株)米子営業所とも情報交換を行いながら、商品開発を進めており R5 年 4 月末までに1アイテムの開発を目指していく。</p> <p>○R4 年 12 月末までに FSSC22000 の技術仕様書の ISO/TS22002-1 がグレードアップされるのでそれに合わせて会社の体制を整えていく。</p> <p>【目標達成に向けた取組】 商品開発に向けて、ユニバーサルデザインについての知識を深めるために大阪シーリング印刷(株)米子営業所と勉強会を実施していく。</p> <p>R5 年 1 月より新しいバージョンになる予定なので、それに合わせて変更していく。 現在の Ver5.1 からバージョンアップ</p>
地産地消	<p>【主な取組】 弊社の場合は、地産他消。鳥取県内で契約農家が栽培した農作物(ハトムギ、ナタマメ、桑の葉、カラケツメイ等)を全量購入し弊社工場で製造し鳥取県外へ販売している。(県外売上比率が95%以上)</p> <p>○食のみやこ鳥取推進サポーター 登録 516 番</p> <p>○耕作放棄地で栽培した薬草を活用した健康茶を製造し主に首都圏・中京圏・関西圏で販売している。</p>	<p>【今後の目標・達成時期】 6 次化の取組を更に強化してしてき現状は県内のハトムギ収穫量が約 30 トン程度あるが R7 年4月末までにハトムギ収穫量を約 35 トンまで増やし県内の自社工場で加工し、県外への完成品販売数を現状より 10,000 個増やしていき県内 GDP を向上させていく。</p> <p>【目標達成に向けた取組】 ○鳥取はとむぎの販売数量 前々年:82,000 個(48 期) 前年:81,000 個(49 期)</p> <p>R4 年 4 月末までには年間販売数を 90,000 個まで増やしていく。</p>
地域社会への貢献	<p>【主な取組】 ○問屋の出荷期限(3 分の 1 もしくは 2 分の 1)を超えてしまった商品は、フードバンク鳥取や「産後ケアやわらかい風」等に寄付しております。</p> <p>○とりぎん SDGs 私募債ふるさと未来応援債を活用し、賀露小学校へ学習用具寄贈を実施</p>	<p>【今後の目標・達成時期】 ○R7 年 4 月末までに地域の幼稚園や学校・大学など寄付や連携先の拡大を目指していく。</p> <p>【目標達成に向けた取組】 年に数回、鳥取で栽培された薬草を使用した健康茶を寄付することによって、弊社の事を知ってもらい鳥取でもこう言った薬草を作っていることを知ってもらい、生産者のモチベーション向上につなげる。</p> <p>FSSC22000 の規格要求事項に「フードディフェンス」の観点から弊社での製造体験などは実施しておりません。規格取得前は中学生の職場体験学習も受入れておりましたが、現在は上記理由より受入れておりません。二者及び三者監査については実施しております。</p>

経済(1/3) : 株式会社ゼンヤクノー

取組項目	現在の取組	今後の目標・目標達成に向けた取組
事業継続計画(BCP)の策定	<p>【主な取組】</p> <ul style="list-style-type: none"> ○経済産業省の令和2年度事業継続力強化計画認定 ○従業員がケガや病気などで長期休暇になった場合でも、バックアップができるように仕事の標準化を進め手順の見直しなどを実施中。 ○新型コロナウイルス対応版(鳥取県企業BCP基本モデル作成)R4年2月14日制定 	<p>【今後の目標・達成時期】</p> <ul style="list-style-type: none"> ○毎年1回の自主回収訓練を実施する際に、策定したBCP計画の確認・訓練を実施し有効性を評価し継続的改善を進めていく。 <p>【目標達成に向けた取組】</p> <ul style="list-style-type: none"> ○外部の研修会やセミナーに参加しBCP対策への知識や理解度の向上を図っていく。
セキュリティ対策	<p>【主な取組】</p> <ul style="list-style-type: none"> ○独立行政法人情報処理推進機構(IPA)のセキュリティ対策自己宣言 ○ネットワークセキュリティUTMのFortiGateの導入 外部からの攻撃対策、WEBコンテンツフィルタリング、ファイアウォール等の総合セキュリティ対策を実施 ○PCのセキュリティ対策でESET Endpoint Antivirusの導入 ウイルス・スパイウェア(ランサムウェア)対策、フィッシング対策を各PC及びサーバーで実施 ○メールセキュリティ対策でSymantec Email Security. Cloud serviceの導入 メールを介しての「標的型攻撃」対策を実施 ○PCのログ管理(運用管理)でSKY SEA Client Viewの導入 各PCのディバス管理(承認されていないUSBメモリーなどは認識しない)、ログ管理(社内データの持ち出し管理)等の総合対策を実施 	<p>【今後の目標・達成時期】</p> <ul style="list-style-type: none"> R7年4月末までにシステム管理者である社長の補佐ができるように総務で1名の担当者を養成する。 <p>【目標達成に向けた取組】</p> <ul style="list-style-type: none"> ○システムベンダー(アクシス様、キャノン S&S 様、リコー ジャパン様、バレット様等)との打ち合わせの際に総務担当者を同席させてOJTを通して教育を行う。またシステム導入の際にも総務担当者を同席させOJTを行っていく。
法令順守の取組の徹底	<p>【主な取組】</p> <ul style="list-style-type: none"> ○労働基準法等の改正内容に就業規則がしっかりと対応しているか、年に1度契約している社会保険労務士会社の(株)エフアンドエムにチェックを依頼している。 ○FSSC22000のルールの中に、食品偽装などの不正がある場合は、内部通報制度がある。 8.2.3.4.1 食品偽装緩和 脆弱性評価(追加要求事項)の要求事項で網羅している。 ○年2回(毎年4月と10月)の内部監査を実施しルール通りに仕事ができているかチェックしている。 ○年に1回の第三者認証機関の外部監査を受けている <p>【FSSC22000】 → 毎年11月頃 審査機関:ビューローベリタス</p> <p>【有機 JAS】 → 毎年4月頃 審査機関:JONA</p> <ul style="list-style-type: none"> ○新商品を製造する際は表示確認など鳥取保健所とやりとりを行っている。 ○弊社に係る法令に変更が無いか年に1回総チェックを実施(毎年3月) ○ビジネスフォン(2022年4月に実施)及び社用携帯(2022年5月20日より開始)の通話録音を下記の5つ目的で実施。録音データは7年間データ保存 (ア) コンプライアンスの向上 (イ) 不正発言の防止 (ウ) クレームの防止 (エ) 顧客対応の品質向上 (オ) 聞き漏らしの防止 	<p>【今後の目標・達成時期】</p> <ul style="list-style-type: none"> ○アルコールチェック義務化の対応をR4年9月末までに確実に実施できる体制を整備する ○就業規則の改正内容のチェックをR7年4月末までに総務担当者が一人で行えるようにする。 <p>【目標達成に向けた取組】</p> <ul style="list-style-type: none"> ○2022年10月から義務化になるアルコールチェッカーの運用を確実かつ信憑性を持たせる為、適切な機器選定と、運用方法を構築。 ○契約している社会保険労務士会社の(株)エフアンドエムと就業規則の見直しを実施し、労働基準監督署への問い合わせのやり方などOJTを通して養成していく。

経済(2/3) : 株式会社ゼンヤクノー

取組項目	現在の取組	今後の目標・目標達成に向けた取組
情報公開	<p>【主な取組】 ○FSSC22000の規格要求事項に7.4.2 外部コミュニケーションと7.4.3 内部コミュニケーションの中に、消費者に正しい情報を伝達する方法を確立すること。と定められている。弊社の場合は、ホームページ及び商品カタログを活用して消費者に適切な情報を公開している。 ○製品の問い合わせ先の表示 最終消費者が手にとる製品に弊社の問い合わせ先電話番号の記載し原料の産地や、残留農薬の問合せ等を受けている。 会社HPには、メールでのお問い合わせフォームも設置しているので電話と同様最終消費者からの問合せに対応している。</p>	<p>【今後の目標・達成時期】 R7年4月までに一般消費者様への情報発信を強化できるようにCSR(企業の社会的責任)用のInstagramを開設し一般消費者様と相互やり取りができるような情報公開も取組んでいく</p> <p>【目標達成に向けた取組】 ○現状はHPや商品カタログでの情報公開が主となっているが、現状では企業側から一般消費者様へ一方通行になりがちになっているが、Instagramと言うSNS媒体を活用することにより、企業側と一般消費者様と相互コミュニケーションがとれるような体制を構築していく</p>
後継者の確保	<p>【主な取組】 ○経費管理がしっかりとできるようにするために各部門で使用する経費については社内ワークフロー(稟議決裁)で5万未満の内容であれば部門長の責任で「決裁」(責任と権限を与えている)させ業務を進めている。</p>	<p>【今後の目標・達成時期】 R7年4月末までに、現在の決裁額の5万の倍の10万を部門長で決裁ができるようにOJTを通して教育していく。</p> <p>【目標達成に向けた取組】 ○3年後に各部門長(営業・製造・総務)に財務・ファイナンス・法務などの社長の仕事の補佐ができるようにする為に、月次試算表の見方などOJTを通して教育を進めていき、R7年4月末までには10万の決裁ができるようにする。</p>
コロナなどの市場変化を見据えた対応	<p>【主な取組】 ○食品業界では環境配慮で特に脱プラは大きな流れになっており、生分解プラスチックのティーバッグの商品開発を進めていく。 弊社業界のマーケットリーダーの伊藤園様はR3年3月21日(プレスリリースより)、平型ティーバッグで生分解プラスチックを使用した製品を6アイテム市場に導入しており売場での大きな流れを作っている。</p> <p>○弊社は実店舗(ユニー・成城石井等)の小売店が主な顧客だが、非対面の事業(EC)を行っている事業者との取引を拡大させていく。</p> <p>大手通販事業者との取引の拡大を行っている。</p> <p>【現在取引のある通販事業者】 ①タマチャンショップ(九南サービス) ②Zealand BIFU ③雪国まいたけ ④日本酒類販売 ⑤フォーサイト</p>	<p>【今後の目標・達成時期】 ○R7年4月までに、平型ティーバッグで生分解プラスチックを使用した商品を5アイテムまで拡充させていく。(※R4年4月末現在、1アイテム)現状では業界では、平型ティーバッグで生分解プラスチックを使用した商品を製造できる技術があるのは伊藤園様と弊社の2社のみしかないので、大きな優位性があり、コロナ禍以降の市場の変化(脱炭素等の流れ)を見据えて弊社も取組んでいきたい。</p> <p>○通販事業者との取引強化 現状は実店舗との取引が売上の80%程度を占めており、またこのような感染症などが出た際のリスク分散を行う為に通販事業者との取引先や取引額を増やしていくようにする。</p> <p>【目標達成に向けた取組】 ○生分解プラスチックのティーバッグは仕入価格が高く(未晒しと比較して1.8倍)、既存商品での切替えになるとコストを吸収できないので新規商品開発を進めていく。R7年4月末(54期)までは自社商品で5アイテムの開発を目指す。</p> <p>○展示会出展により通販事業者との取引を増やしていくようにしていく。</p>

経済(3/3) : 株式会社ゼンヤクノー

取組項目	現在の取組	今後の目標・目標達成に向けた取組
自社以外の 経営資源活 用	<p>【主な取組】</p> <ul style="list-style-type: none"> ○営業のアウトソーシングの活用 東京で(株)商流ファクトリーと言う営業代 行の会社と契約しており弊社が首都圏で 対応できない商談依頼・売店での試飲 販売などをやってもらっている。 ○商品カタログや提案資料作成の際の 商品写真イメージ写真は、クラウドソーシ ングサービスのランサーズを活用して得 意分野の方に依頼している。 ○(株)エフアンドエムの F&M CLUB(社 労士サービス/大手企業レベルのサポ ート受けられる)のサービスを活用し就業 規則等のチェックを行い法改正にしまっ かりと対応している。 	<p>【今後の目標・達成時期】</p> <ul style="list-style-type: none"> ○営業 DX への取組 R4 年 12 月末までに訪問営業や対面営業が難しい中、新しい営 業手法として新規営業にフォーム営業を導入する。 <p>【目標達成に向けた取組】</p> <ul style="list-style-type: none"> ○東京ビッグサイトや幕張メッセ等の大規模展示会の開催が難し くなっており、新規顧客との接点を持つことが難しくなっており、そ の課題を打開する為に、各企業がもつ営業フォームに商品提案 ができるセールメッセージを送り、問い合わせ案件(インコール)を 獲得していく営業 DX の手法を導入する。
デジタル化 による生産 性向上	<p>【主な取組】</p> <ul style="list-style-type: none"> ○出勤の管理をアマノのタイムカード で実施し、給与計算を Excel で計算して いたのを、Money Forward 勤怠・給与を 使用する事で、月に 3 時間程度かかっ ていた業務が 30 分程度で完了できるよ うになった。 	<p>【今後の目標・達成時期】</p> <ul style="list-style-type: none"> R7 年 4 月末までに、経理業務の DX 化を推進していき業務の効 率化を図る <p>【目標達成に向けた取組】</p> <ul style="list-style-type: none"> ○令和 3 年度県内企業 DX 導入加速化補助金の採択を受けて、 経理業務の効率化を目指す。 現状は仕入れの同じ仕訳を 3 回作業(会計ソフトへの入力、Excel への入力、紙の仕入帳へ手書き記帳)しており無駄な時間が発生 している。これを 1 度のシステム入力で、関連する管理帳票が作 成できるようにすることを目指す。
雇用の維持・ 拡大	<p>【主な取組】</p> <ul style="list-style-type: none"> ○弊社の定年は 60 歳であり、65 歳まで 嘱託として再雇用をしている。現在 69 歳 の従業員とも体調面など話をしながら雇 用継続を行っている。 	<p>【今後の目標・達成時期】</p> <ul style="list-style-type: none"> R7 年 4 月までに 60 歳定年になる従業員が 2 名おり嘱託社員と して再雇用をする方針である。 <p>【目標達成に向けた取組】</p> <ul style="list-style-type: none"> 事業再構築補助金は 2022 年 3 月 3 日に「採択」され 5 月 24 日 に「交付決定」された。 新たな事業分野への進出を行う事によりコロナ禍で減少した売上 をコロナ前に戻し雇用の維持を行っていく。 令和 4 年 4 月末時点で、弊社は 60 歳以上の従業員が 5 人おり 全体の 16.67%を占めており、あと 1 年以内に 60 歳を迎える従業 員は 2 名おり嘱託として再雇用をすると 7 人になり全体の 23.33%になる。再雇用の従業員が働きやすいように個々と相談し ながら配置転換も含めて長く働けるような環境の構築を目指す。
人材育成・能 力開発	<p>【主な取組】</p> <ul style="list-style-type: none"> ○毎月第 2・第 4 火曜日は 16 時～17 時 20 分まで工場での生産を停止して座学 の勉強会を実施している。 ○従業員のスキルアップの為に外部試 験(QC 検定、食品安全検定等)を取得 した場合には受験料を全額会社が負担 し、毎月の資格手当もある。 ○帝国データバンクを通して FSCC22000 のコンサルを招聘 	<p>【今後の目標・達成時期】</p> <ul style="list-style-type: none"> 令和 7 年 4 月末までに、工場内の不良率の低減を行う為に QC 的な物事の捉え方を理解できるようになる。 <p>【目標達成に向けた取組】</p> <ul style="list-style-type: none"> ○毎月第 2・第 4 火曜日に工場の生産を停止しての座学の勉強会 を実施し工場内の工程を QC 的な物事捉え方ができるように、教 育訓練を実施していく。 ○FSSC22000 の外部コンサルを招いて年 3 回の勉強会を実施
プラスワン 【取引先と対 等な関係】	<p>【主な取組】</p> <ul style="list-style-type: none"> ○買掛金の支払いは 60 日以内に支払 う。(4 年前は 75 日後の支払いだったの を国の指針に従い 15 日短縮した) ○レポートや値引きなどを要求しないま た取引条件としない。 	<p>【今後の目標・達成時期】</p> <ul style="list-style-type: none"> 2030 年までに仕入先への支払いサイトを 30 日にできるように、販 売先への売掛金の支払い期間を短くして貰うようお願いをして いく。 <p>【目標達成に向けた取組】</p> <ul style="list-style-type: none"> ○現在弊社の売掛金の回収サイトは 60 日～90 日の所が多く、現 状では買掛金の支払いの方が先行している状況。この状態で更 に支払いを 30 日短縮することは弊社の資金繰り(運転資金)増加 し、金利負担も増えてくるので、まずは売掛金の回収サイトを 30 日にしてもらうように根気強く交渉していく。 ※上場企業の手食品問屋はまだまだに 90 日サイトで支払いをし ており業界全体で改善していく必要がある。上場企業の小売店 は、30 日サイトで大手食品問屋に支払いをしているのに、大手 食品問屋の所で支払いサイト 90 日になってしまっている。

環境(1/4) : 株式会社ゼンヤクノー

取組項目	現在の取組	今後の目標・目標達成に向けた取組
気候変動リスク／環境負荷リスク・機会の分析・対策		
<p>自然環境の変化が経営にもたらす影響</p>	<p>【リスク・機会の分析】 ○天候不順(台風・水不足・日照不足)の影響で、原料仕入れが困難になる。 国産ハトムギに関しては2～3年前に天候不順が続き、原料不足や通常価格の2.5倍程度になり、商品を欠品させることはできないので高い原料を購入しないとイケなかった。 さらに企業努力では吸収できる現状では無いのに、原料の値上げ分については取引先に納得して貰えず全て弊社で値上げ分を被ることになった。</p> <p>○鳥取市を中心とした契約農家にハトムギ、ナタマメ、桑の葉、カワラケツメイ等を栽培している。</p> <p>【分析に基づく主な取組】 弊社が健康茶原料として主力で使用している「ハトムギ」「カワラケツメイ」「なたまめ(白・赤)」「桑の葉」等については、問屋で取扱いが無い原料もあり、生産者や各JAとの直接取引となっている。天候不順や栽培の失敗などがあり収穫量が安定しないなどの不安要素がある為、弊社で1年半程度の在庫をストックしておく必要があるが、生産者の栽培量が増え、コロナ禍のような事態で弊社の販売不振になると在庫過多になってしまうので、生産者には栽培抑制をお願いする必要がある。 生産者は米価の下落もあり本当はもっと生産したいけど、弊社の原料在庫事情で栽培ができない問題がある。</p> <p>【現状の原料の収穫量】</p> <p>(ア) ハトムギ(鳥取県産) 令和3年度 反収:184kg/10a 収量:34,048kg 令和2年度 反収:122kg/10a 収量:35,285kg</p> <p>(イ) カワラケツメイ(鳥取県産) 令和3年度 収量:2,046kg 令和2年度 収量:3,570kg</p> <p>(ウ) なたまめ(白・赤)(鳥取県産)</p> <p>なたまめ(白) 令和3年度 収量:2,726kg 令和2年度 収量:4,775kg</p> <p>なたまめ(赤) 令和3年度 収量:1,282kg 令和2年度 収量:886kg</p> <p>(エ) 桑の葉(鳥取県産) 令和3年度 収量:1,582kg 令和2年度 収量:1,510kg</p>	<p>【今後の目標・達成時期】 現在は弊社が健康茶として使用する原料を生産者に栽培してもらっているが、R7年4月末までに健康茶原料として弊社以外の会社にも【原料販売】ができるようにし、収穫量は栽培面積の拡大を図っていき生産者の農業経営の安定化に貢献していきながらも栽培面積が増えれば、収穫量も増えるので原料不足になるリスクも低減できる。</p> <p>【現状】 生産者 → ゼンヤクノー(健康茶加工) → 出荷</p> <p>【目標】 生産者 → ゼンヤクノー(原料販売) → 原料購入先</p> <p>【目標達成に向けた取組】 ○ハトムギ(鳥取県産) 鳥取産はとむぎの収穫量UPの為にハトムギ栽培の専門家を招いて年に2回の現地研修会を実施し収穫量を増やして原料価格の安定化を目指す。ハトムギに関しては、栽培面積を増やすのではなく、10aあたりの反収アップを目指して栽培技術の向上させていく。</p> <p>○カワラケツメイ(鳥取県産) 各産地で、高齢化問題もあり栽培を辞めていっている地域も増えてきているので、原料出荷としてのニーズは十分に期待できるので販売先を開拓していく。</p> <p>○なたまめ(白・赤) 通販業界で需要が伸びているようなので通販関係の受託を受けている企業などに原料提案していき新たな販売先を開拓していく。</p> <p>○桑の葉 現状は業界内での新規需要の情報や見込みが無いので、原料出荷としての販売先の開拓は時間がかかりそうな見込み。自社の健康茶としての販売拡大も含めて取り組んでいく。</p>

環境(2/4)：株式会社ゼンヤクノー

取組項目	現在の取組	今後の目標・目標達成に向けた取組
気候変動リスク／環境負荷リスク・機会の分析・対策		
社会・制度の変化が経営にもたらす影響	<p>【リスク・機会の分析】 ○Starbucks のプラスチック削減の取組やレジ袋の有料化の動きもあり「脱プラ」の動きがあることは認知されるようになった。また、小売業大手のイオンが掲げる「脱炭素ビジョン」の中に、CO2 削減(温室効果ガス排出削減)や 2030 年までに国内店舗使用電力の 50%を再生可能エネルギーに切替る方針など、大手企業から取組を進めており、業界内でも取組が加速している。 サプライチェーン全体で考えると弊社のような中小零細企業にも同様の要求があることは容易に想像できる。 弊社業界のマーケットリーダーの伊藤園様は平型ティーバッグで生分解プラスチックのティーバッグを活用した商品を 2021 年 3 月 22 日に 6 アイテムリリースした。</p> <p>強み(伊藤園様以外の競合先との優位性) 業界内では、平型ティーバッグで生分解プラスチックを使用した製品を製造できるノウハウ(力量)があるのは、伊藤園グループと弊社の 2 社しかいないので、大きな優位性がある。</p> <p>【分析に基づく主な取組】 Amazon で 2022 年 1 月 27 日に平型ティーバッグで生分解プラスチックのティーバッグを使用した「国産はとむぎ茶 36p」をほぼ 100% のカテゴリーについて業界で初めて発売した。</p>	<p>【今後の目標・達成時期】 ○伊藤園は既に生分解プラスチックの平型ティーバッグの商品を 7 アイテム(2022 年 5 月 7 日現在)開発しているため、お茶業界でも同様の取組みは求められることが予想できる。</p> <p>マーケットリーダーの伊藤園が生分解プラスチックの商品開発を進めているので、弊社では現状 1 アイテムしか商品が無いので R7 年 4 月末までに合計 5 アイテムの平型ティーバッグ生分解プラスチックの商品開発を目指す。</p> <p>【目標達成に向けた取組】 現時点で業界内に、生分解プラスチックの平型ティーバッグ製造できるノウハウがある企業へ 2 社しかいない(伊藤園と弊社)ので競合となる伊藤園の動向を調査しながら、取引先や小売店とも商談しながら競合(バッティング)しない商品開発を進めていく。</p>
自社の事業活動が引き起こす影響	<p>【リスク・機会の分析】 ○水資源の件 世界的な視点で考えると「水資源」はとても重要な資源となっている。弊社業界で使用される未晒し(紙:茶色)の平型ティーバッグを製造する工程では大量の水を消費している。</p> <p>○森林資源の管理 製造業は製品を出荷する際に必ず段ボール梱包し出荷している。段ボールを製造する際の材料には森林伐採された木材を使用しており環境負荷が大きい。</p> <p>○環境負荷を低減したインキ パッケージ印刷しているインキは石油系溶剤で出来ており環境負荷が大きい。</p> <p>【分析に基づく主な取組】 ○水資源を守る取組(グリーン認証) 未晒し(紙:茶色)の平型ティーバッグから水資源を使用しないで製造できる、生分解プラスチックの平型ティーバッグの商品を増やしていく。</p> <p>○森林資源を守る取組 「森を守るマーク」森林認証制度 FSC 認証を取得した資材への切替を進めていく。</p> <p>○環境負荷を低減したインキの使用 原料の植物が成長する過程で CO₂ 吸収する為廃棄の際に燃焼したとしても全体としては地球温暖化の原因となる CO₂ 量が増加しない「カーボンニュートラル」の取組にもなり、一般的なインキの原料は石油由来のものが多く、その量には限りがあり植物由来原料のバイオマスインキを使用することにより石油資源の使用量の削減にも繋がる。</p>	<p>【今後の目標・達成時期】 現状は、弊社の NB 商品の大部分は環境負荷の大きい資材を使用した商品が占めている。発売から 20 年以上も経過している商品あり、環境負荷の軽減された資材はコスト高い事がネックになっており昔から製造している製品を環境負荷の低減された資材に変更することはコスト面が大きなネックになり難しい部分がある。 R7 年 4 月までに、NB 商品で環境負荷を低減した商品を 20 アイテムの開発をめざす。(FSC 認証、グリーン認証、バイオマスインキ等)を使用した商品全体。</p> <p>【目標達成に向けた取組】 新規で開発する商品については、生分解プラスチック(グリーン認証)を使用したり、インキにバイオマスインキを使用したり、FSC 認証を取得した紙素材を使用するなどして、少しずつではあるが環境負荷の低減された商品開発を進めていく。</p>

環境(3/4) : 株式会社ゼンヤクノー

取組項目	現在の取組	今後の目標・目標達成に向けた取組
カーボンニュートラル		
<創エネ> 再生可能エネルギーの導入	<p><KPI> 再エネ発電量 50,452kWh/年(R4年2月末時点/下記の集計期間から年間平均を算出)</p> <p>太陽光パネル発電量:50,452kWh 電力購入量:87,911kWh 再エネ率:40.10% $50,452 \div 146,773 \times 100 = 40.10\%$ (集計期間:2021年1月~2022年2月)</p> <p>【主な取組】 再エネ率:40.10 % (2021年1~2022年2月末時点) ○工場の屋上に太陽光パネルを設置することにより発電した電力は自家消費し、電力を補っておりCO₂の排出削減を行っており、余剰電力については売電しておりここでもCO₂の排出削減を行っている。</p>	<p>【今後の目標・達成時期】 <KPI> 再エネ発電量 50,453kWh/年(R5年2月末時点)</p> <p>【目標達成に向けた取組】 組織内全体の再生可能エネルギーの割合 【R4年度】 40% 【R5年度】 40% 【R6年度】 100%</p> <p>※R4年度は7月より完全再エネ100%になるので年間通しての数値は概算で目標数値を設定。</p> <p>【主な取組内容】 ○R4年7月よりアスエネ社が提供するアスエネ電力「再エネ100%」を導入する予定であったが市場状況が大きく悪化し、当初予定していた価格の1.4倍程度になる見込みになるとアスエネ社より連絡があり、R4年7月の「再エネ100%」は見送り市場状況が安定した時(R6年度までに)に「再エネ100%」に切替を行う予定。</p> <p>【情報収集先】 アスエネ社 → 再エネ100 リコージャパン → リコー再エネスタンダード100</p>

取組項目	現在の取組	今後の目標・目標達成に向けた取組
廃棄物の削減	<p><KPI> 総廃棄物発生量 7.769t/年 (2021年3月末時点) ※売上高あたり廃棄量 0.023t/百万円(売上:343,407,237円)</p> <p>【主な取組内容】 廃棄物については産業廃棄物管理票(マニフェスト)で管理しており、各工程の不良が多い製品について洗い出しを行っており、不良が多い製品から優先的に改善活動を実施している。</p> <p>現在は、ティーバッグ加工及びピロー包装機工程で「ごぼう茶」の生産を実施する際に21%の不良が発生しており改善活動を進めて2.3%(18.7%の改善)まで低減することができた。それに伴い、資材の未晒(紙)・ピローフィルム(OPP)の廃棄を削減することができた。</p>	<p>【今後の目標・達成時期】 <KPI> 総廃棄物発生量 7.00t/年(R7年4月末時点)</p> <p>【目標達成に向けた取組】 エビデンス管理は廃棄企業から提出される「産業廃棄物管理票(マニフェスト)」で管理している。削減計画は商品開発にも関わってくる内容(開発段階から廃棄物の少ない資材の選定やプラスチックの資料量を低減した資材選定:イメージはキットカットの半分以上が紙素材を選定するなど。キットカットの資材はFSC認証番号から凸版印刷が作っていることが分かったので弊社では取引が無いので現在取引ができるように基本契約の締結ができるようにやり取りをしているが、上場企業とは思えない不平等な条項が多く契約のやり取りに3ヶ月以上かかっているがまだ締結できる段階になっていない。)なので、毎月1回開催のFSMS運営委員会で進捗確認を行っていく。</p>

環境(4/4) : 株式会社ゼンヤクノー

取組項目	現在の取組	今後の目標・目標達成に向けた取組
水資源の適正な管理	<p>【主な取組】 ○有機 JAS 認証の農作物原料を使用することで、化学肥料が地下水や河川に流れ出すことを防ぎ、生態系の維持・保全に貢献することができる。 ○未晒し(紙)のティーバッグから生分解性のティーバッグへ切替。 未晒し(紙)のティーバッグ製造するにあたり大量の水を使用するが、生分解性のティーバッグに変更すると製造工程の水の使用をゼロにすることが可能になり水資源を守ることにつながる。</p> <p>※弊社工場は製造工程で水は原料を洗う工程で最低限しか使用していない。</p>	<p>【今後の目標・達成時期】 ○R7 年度にはカルディー珈琲様をはじめ有機JAS商品を取り扱って頂いている先の販売数量を伸ばしていく。販売目標は下記参照 ○水資源を使用しない生分解プラスチックの切替 「社会 6」と「環境 2」でも記載している内容であるが、未晒し(紙)から、生分解プラスチックの平型ティーバッグを使用した製品をR7年 4 月末までに 5 アイテムを開発していく。</p> <p>【目標達成に向けた取組】 ○有機 JAS を取得した商品開発増やし、販売数量を増やす取り組みを行う。 カルディー 農薬不使用で育てた有機はとむぎ茶 18 袋(ゼンヤクノー製造) 昨年:年間 20,000 個 今期:年間 30,000 個(予定) 来年:年間 45,000 個 再来年:年間 50,000 個 ○生分解プラスチックの開発 未晒し(紙)と比較して生分解プラスチックの資材は 1.8 倍のコストアップになるので、原価計算も含めて商品開発を進めていき R7 年 4 月末までに 5 アイテムの商品開発を目指す。</p>
環境配慮型商品・サービスの提供	<p>【主な取組】 ○FSC 認証、バイオマスインキ、生分解プラスチックのティーバッグ(グリーンプラ認証)を使用した商品の開発と提供。 ○太陽光パネルの売電 売電収入:210,236 円/年 (集計期間:2021 年 3 月~2022 年 2 月) 弊社の太陽光パネルは基本的には自家消費を行い発電量が余れば売電を行う仕組みとなっており、休日やお昼休み等で、生産機械が止まっている間は売電を実施している。 ○本来はチコリの地上部は野菜として販売されているが、根の部分は廃棄されていたが弊社はチコリの根の部分を買取、チコリ珈琲として販売している。 その他の規格外品、ごぼう根、黒大豆、大豆等 ※全て乾燥ベースの重量 (ア)黒大豆(国産、主に北海道) 令和 3 年 購入量 15,300kg 令和 2 年 購入量 20,420kg (イ)ごぼう根(北海道・青森・宮崎・鹿児島) 令和 3 年 購入量 6,803kg 令和 2 年 購入量 8,373kg (ウ)大豆(国産) 令和 3 年 購入量 80kg 令和 2 年 購入量 40kg</p>	<p>【今後の目標・達成時期】 小売業大手のイオングループの「イオンサステナビリティ基本方針」より「②持続可能な調達方針」と言う方針があるので、R7 年 4 月末までに弊社としてもニーズに応じていけるように取組を進めていく。</p> <p>【目標達成に向けた取組】 ○自社商品を FSC 認証、バイオマスインキ、生分解プラスチックのティーバッグの商品へと順次切替を行っていく。 自社の新商品開発については環境配慮(FSC 認証、バイオマスインキ、生分解プラスチック/グリーンプラ認証)を取得した資材を積極的に活用していく。 PB 品・OEM 品については相手先の承認が得られたものから切替を行っていく。新規商品開発については、</p> <p>令和 3 年度はコロナ禍の影響を受けて売上が前年対比で 10%以上減少した。(事業復活支援金、事業再構築補助金の活用) その影響もあり、黒大豆やごぼう根などの年間購入量が減少してしまった。令和 4 年度は新規販売先の開拓・新商品開発を行っていき令和 2 年の購入量に戻していくように取組んでいく。</p> <p>【目標達成に向けた取組】 ○新規販売先の開拓及び新商品開発 令和 3 年はコロナ禍の影響を受けて売上が前年対比で 10%以上も減少してしまったので、黒大豆やごぼう根の購入量を増やす為に取り組んでいく。</p>
環境面での社会貢献	<p>【主な取組】 ○東部地域を中心とした契約農家に耕作放棄地の減少に取り組んでいる。 弊社から生産者へ「なたまめ」「桑の葉」「カワラケツメイ」の栽培を要請している。栽培した物を原料(完成品加工前)としても販売するなど販路開拓も実施している。 数年耕作放棄になった圃場を元に戻すには 3 年~5 年程度かかる。 ○転換作物として薬草を栽培してもらうことにより薬草が CO₂を吸収してくれることにより CO₂の排出量を減らすことができる。</p>	<p>【今後の目標・達成時期】 鳥取大学農学部西原准教授と連携しながら 2027 年までに、バイオ炭を農地に撒いて作物の CO₂吸収のモデル作成クレジット化(農林水産省で仕組みが構築)。CO₂削減をクレジット化した物を販売することによって新たな資金獲得ポイントを作ることができる。 獲得した資金については、生産者への還元、未来への設備投資、地域社会への寄付など用途も広がってくる。 バイオ炭を撒いた圃場から収穫した農作物を使用した商品のパッケージに「1 袋あたり〇〇kg CO₂排出削減」と記載する商品の開発を目指す。</p> <p>【目標達成に向けた取組】 ○バイオ炭を使用した商品開発について ①日本バイオ炭協会への可能②一般社団法人 J-クレジット制度事務局への申請③バイオ炭の調達方法の確立(10a あたり 1 トン)④栽培する農作物の CO₂の吸収の計算方法の確立(西原准教授の指導を受ける)</p>