

平成27年度専門家派遣事例

支援課題：その他

平成28年3月

目次

都道府県	支援元機関名		ページ
	企業名	支援テーマ	
栃木県	とちぎ産業振興ネットワーク / 栃木県商工会連合会		1
	有限会社赤礼堂印刷所	印刷会社の5Sを活用した経営力向上のための継続的支援	
埼玉県	彩の国中小企業応援ネットワーク会議 / 公益財団法人埼玉県産業振興公社		2
	株式会社アライ	麦味噌を使用した新商品開発と魅力的なPR支援	
千葉県	千葉県よろず支援拠点		3
	有限会社JAM's	「地下のワイン食堂」の店舗改装を伴う経営改善の支援	
東京都	多摩産業支援コンソーシアム / 多摩信用金庫		4
	株式会社かけはし	介護事業者の成長戦略支援と内部管理体制の強化支援	
東京都	東京ビジネス応援ネット / としまビジネスサポートセンター		5
	オーイソ株式会社	知的財産を活用した新しいビジネスモデル構築等の支援	
神奈川県	神奈川県よろず支援拠点		6
	株式会社ミマツオイル	輸入代理店の創業に向けた資金調達に係る計画策定支援	
富山県	かが能登かなざわ中小企業支援プラットフォーム / 株式会社北國銀行		7
	かなや麵業	飲食店開業に伴う、開業支援・従業員育成(接客マナー等)支援	
石川県	石川県よろず支援拠点		8
	株式会社サン技研	3年間の時間を要する事業承継の計画作成の支援	
三重県	三重県中小企業支援プラットフォーム / 公益財団法人三重県産業支援センター		9
	有限会社三鈴印刷	プライバシーマーク取得による企業価値の向上を支援	
岡山県	岡山県中小企業支援プラットフォーム / 公益財団法人岡山県産業振興財団		10
	有限会社三和砥油	既存事業の見直しとコークス活用新事業展開計画策定支援	
香川県	中小企業支援プラットフォームかがわ / 公益財団法人かがわ産業支援財団		11
	株式会社キョーワ	新事業(業務用冷凍食品販売)における社内体制構築の支援	
愛媛県	えひめビジネスサポートネットワーク(チームえびす) / 公益財団法人えひめ産業振興財団		12
	有限会社媛の華	新人職員の人材育成ステップアッププログラムの策定支援	

支援体制

専門家

福田 隆 氏

支援

地域
P F

とちぎ産業振興ネットワーク

機関
成

栃木県商工会連合会

相談

企業

有限会社赤札堂印刷所

業種：製造業

従業員：12人

資本金：1,800万円

創業：大正13年

住所：栃木県さくら市草川3-68

企業概要：印刷物全般の受注・製造 チラシ、封筒、パンフレット、デザイン等

支援概要

支援の経緯

本企業は、デザイン・企画や校正など印刷物を作る前後のキメ細かなサービスの提供で顧客満足、総合的なお役立ちを重視し、お客様の要望に応える姿勢を大切にしていた。今後はより多品種・少量・短納期高品質の要望に応えることができるようなオーダーメイド印刷の面を充実させたいと考え、今後の経営方針にしていた。しかし、上記の経営方針を実現するためには、どのような取組が必要であるか分からず悩んでいた。そのため、近隣支援拠点である当機関に相談があった。

派遣元機関による経営課題の特定とアプローチ

ヒアリングを行うと、本企業は従業員が管理する「工程」と「もの」が多く、作業工程やものの煩雑さで作業効率に支障をきたしている状況であることがわかった。そのため、作業工程の社内プロセスを整理・強化することが、作業効率の向上につながり、多品種・短納期といった経営方針に基づく経営を実現するために必要であると判断した。そこで、作業効率向上につながる5S指導で豊富な経験と実績のある本専門家に依頼した。

専門家による具体的な支援内容

まずは現場確認を行い、事務所、製作現場、製造現場に分けて改善事項の特定と今後の進め方をアドバイスした。事務所は受付右側に大きな書棚(裏側)があり視界を塞いでいる為、書棚の裏側に掲示板を設置する事で掲示するスペースを確保するようアドバイスした。制作現場は掃除をしながら、不要なモノ、必要なモノを仕分けて、それぞれの置き場を決めることをアドバイスした。製造現場は壁の掃除・コード束ね・置き場表示・交換部品用架台作成などを指導し、交換部品置き場の設置、ハンドリフト購入、通路確保(田の字ライン)等をアドバイスした。

成果

5Sの徹底を継続してきたことで、事務所、製作現場、製造現場のそれぞれの場所で整理整頓が進み、必要な作業スペースが確保された。その結果作業効率が上がるとともに、社員間でこれまで議論されてこなかった進捗管理についても、議論がされるようになり、結果として経営方針に掲げた短納期につながっている。



専門家プロフィール

氏名：福田 隆
保有資格：品質管理推進責任者
専門分野：ものづくり
キャッチコピー：5S(整理・清掃・整頓・清潔・しつけ)は、すべての基本 支援企業は50社以上！！
豊富な経験で貴社の5Sをお手伝いします。



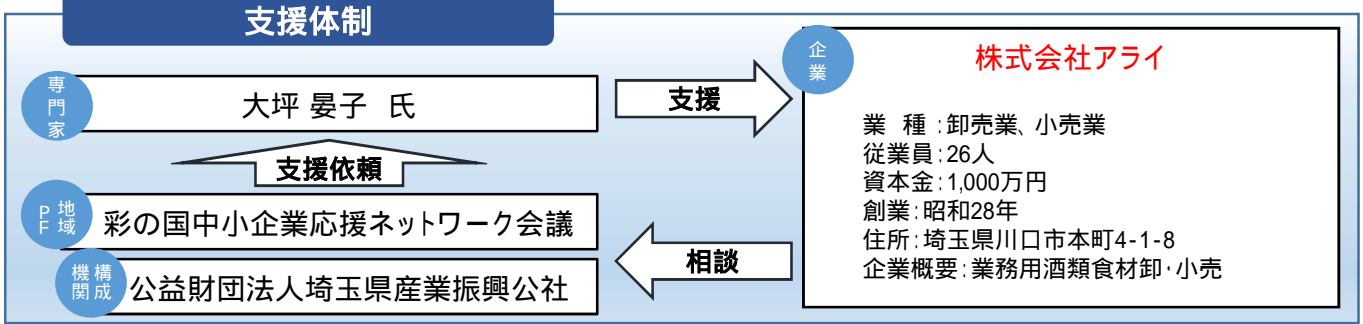
事業者の声

当社では、5Sを実践する中で、社内の作業スペースが確保され、製品ごとの最適な工程の流れを組むことが可能になった。また、材料や工具類についても、必要なものを必要な時に取り出せるよう従業員自身が考え工夫する気運が生まれてきている。一定期間ごとに指導を受けることで5Sについてのノウハウや他社の取り組みを学べるだけでなく、モチベーションの維持に役立った。本年度も増収増益を継続し、5Sが生産性アップに大いに寄与していると思う。

専門家プロフィールURL (プロフィールをご覧いただくにはミラサポへのログインが必要です。)

<https://specialist.mirasapo.jp/consul/pro/003100000Rxc7AAB>

支援体制



支援概要

支援の経緯

本企業は、昭和28年埼玉県川口市で創業し埼玉県南部を基盤として業務用酒類と食材の卸部門、店頭販売部門をもつ会社である。江戸時代後期より、麦味噌づくりが盛んであった川口市で、衰退してしまった麦味噌を復活するために「こだわりの麦味噌」の商品開発していたが、売上げが伸びずに苦戦していた。その様な状況の折、地域PFの代表機関である当機関の主催する埼玉食品ブランドの創出を目指す県内中小食品製造・販売業を対象とした「フード・ビジネス研究会」に出席したことから、「こだわりの麦味噌」を使った新たな商品開発について当機関に相談があった。

派遣元機関による経営課題の特定とアプローチ

ヒアリングを行うと、本企業は元々オリジナリティあふれる新商品開発が必要であると感じていたが、10月に開催される川口市産品フェアでの麦味噌PRコーナーへの出展を川口市から依頼されており、出展に向けて麦味噌の素材を活かした新商品開発に迫られている状況でもあった。そのため、レシピ開発を得意とし、当社の麦味噌をよく知っている本専門家に依頼した。

専門家による具体的な支援内容

まずは川口市産品フェアへの出展に向けて「こだわりの川口麦味噌」を活用した魅力的な商品づくりから支援を開始した。具体的には、商品開発手順書を作成し、女性・子供向けに、「川口麦味噌」を使用した洋・和菓子、ケーキ等の新商品を開発するようアドバイスした。そして複数出た新商品アイデアの中からターゲットである女性・子供から支持される商品の絞り込みを行い共有した。また原材料表示についても「埼玉県産小麦粉を使用、添加物、保存料なし」の表記を加え、地元ならではの新商品であることをアピールするようアドバイスした。最後に、展示会出展に向けたスケジューリングの策定方法についてもアドバイスした。

成果

オリジナル商品「川口麦味噌」を使用したフィナンシェとスティックパイの商品化に成功し、複数の地元川口市内の業者との麦味噌を使った商品コラボもでき、川口市で開催される「川口市産品フェア2015」に出展することになった。



専門家プロフィール

氏名：大坪 晏子
保有資格：フードコーディネーター
専門分野：農商工等連携
キャッチコピー：素材を活かした商品開発の講演会、衛生管理「HACCP導入支援」など食品企業へのコンサルティングや、地域食材を活かした商品の企画開発、加工、販売の指導を行います。



事業者の声

手塩にかけて復活した「こだわりの麦味噌」のスイーツ商品が短期間で達成できたのは、大坪先生と事務局の埼玉県産業振興公社の支援によるものです。今後は、スイーツと麦味噌の2本柱でPRしていきたい。今回商品開発のノウハウが蓄積されたので、さらに魅力ある商品開発をしていきたい。

専門家プロフィールURL (プロフィールをご覧いただくにはミラサポへのログインが必要です。)

<https://specialist.mirasapo.jp/consul/pro/003100000cxq9NAAQ>

支援体制

専門家

河野 祐治 氏

支援

企業

有限会社JAM's

支援依頼

相談

支援
拠点
よろず

千葉県よろず支援拠点

業種：宿泊業、飲食サービス業
従業員：30人
資本金：300万円
創業：2002年4月
住所：千葉市稲毛区稲毛東5-7-8
企業概要：和・洋の飲食店

支援概要

支援の経緯

本企業は、千葉市（稲毛駅周辺、稲毛海岸駅周辺、西千葉駅周辺）で女性客をターゲットにして和・洋の飲食店を3店舗経営している。近年、客数減少により売上げ及び収益が低下している状況であった。経営者の知識・経験だけでは現状を打開するために、どの様に改善を進めて良いか分からなかったことから経営改善について近隣支援機関である当機関に相談があった。

派遣元機関による経営課題の特定とアプローチ

ヒアリングを開始すると、特に稲毛店においてはお客のリピーター率の低下が著しく、売上低下の挽回が急がれる状態であることがわかった。支援回数に限りがあることから、まずは稲毛店において支援を行うこととしたが、稲毛地区という限られた商圈の中では新規顧客の獲得よりも、お客リピーター率向上による売上拡大が効果的と判断し、飲食店を中心に年間100件以上のコンサルティングと新店プロデュースを行っている本専門家に依頼した。

専門家による具体的な支援内容

まずは自店オリジナルメニューの品揃えと価格を設定し、人気商品の原価は気にせずトータルで原価をコントロールするようアドバイスした。また、店名を「ビストロ酒場」から「地下のワイン食堂」に改名することで、おいしいワインと食事を気軽に楽しんでもらえる店へとイメージチェンジするよう助言した。更に、自店の強みやお客様への提供価値を鮮明にアピールし、頁全体をオール380円・480円の頁として見やすくするといったメニューブック改善のアドバイスを行った。また、「入りたくなるような入口」の実現として、ターゲットの女性客に不安感・躊躇感を与えないように、明るさ、清潔さをアピールし、「ワインが売りの店」が一目でわかるような看板を取付け、ワイン空ボトルを飾るといった演出のアドバイスをした。

成果

5～6月に、改善実行、改善状況の専門家による確認と軌道修正を行った結果、7月単月の売上額及び来客数は、対前年比で両方も5%増になった。そのため、今後は他店舗でも同様の経営改善策を行う予定としている。



専門家プロフィール

氏名：河野 祐治
保有資格：中小企業診断士
専門分野：経営革新

キャッチコピー：飲食店を中心に年間100件以上のコンサルティングを行っている飲食プロデューサー。現場経験が豊富で現場をよく知っており、机上の理論ではない、実践的なコンサルティングには定評があります。



事業者の声

飲食店の豊富な指導経験に基づいた的確な指導・情報の提供をして頂き、店舗やメニュー、運営がリニューアルされた。今後、成果を上げて、店をよみがえらせた。

専門家プロフィールURL (プロフィールをご覧いただくにはミラサポへのログインが必要です。)

<https://specialist.mirasapo.jp/consul/pro/003100000Rxo1AAB>

支援体制

専門家

飯沼 健朗 氏

支援

地域
PF

多摩産業支援コンソーシアム

機関
構成

多摩信用金庫

相談

企業

株式会社かけはし

業種：医療、福祉

従業員：40人

資本金：100万円

創業：平成21年2月23日

住所：東京都日野市高幡1023-4

企業概要：通所介護、訪問介護、居宅介護等

支援概要

支援の経緯

本企業は、業歴6年、介護事業（通所・訪問・居宅）を営んでいる。平成23年に現代表者が就任後、積極的に新規事業所の開設、顧客増加に取り組んだ結果、売上は毎年増収し、著しく事業規模が成長している。一方で、人件費など販売管理費も増加しており、営業利益率（収益力）は、低下している状況であった。さらに今後、介護報酬の引き下げによる影響が懸念されるため、今後の事業展開について取引先である当機関に相談があった。

派遣元機関による経営課題の特定とアプローチ

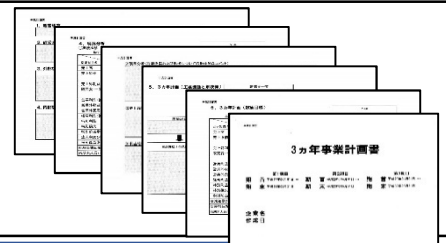
代表者の経営スタンスは、創業時の頃から変わらず、現場主義で個々の利用者へのサービス提供に従事していることが多かった。結果、通所事業・訪問事業・居宅事業と事業が多角化、従業員が40人を超えているにもかかわらず、経営陣のマンパワーに依存する部分が多く、従業員に任せる場面では、パフォーマンスの低下も懸念されていた。そこで、更なる事業成長のためには、代表者の目指す姿を会社全体に浸透させ、会社一体となって事業に取り組むことが必要であると考えた。その課題を解決するためには、従業員に経営理念を浸透させ、取り組むべき課題を共有することが必要であり、その為の解決策としては、先ず取り組むべき課題を整理した事業計画書を作成することを提案した。その上で、まずは事業者自身で事業計画書を作成するよう促したが、人材評価・育成に関する計画及び資金繰りを含めた財務管理等、随所にブラッシュアップが必要な状況であった。そこで、介護事業に精通し、かつ事業計画策定支援の経験が豊富な本専門家に依頼した。

専門家による具体的な支援内容

会計処理は自社で行っているか？IT導入があるか？等、人材・業務・顧客・財務の4つの視点から40項目のヒアリングを行い、優先課題として人材、財務を挙げた。その上で、人材面では、人事考課制度の確立と賞与への反映方法のスキーム作りを支援し、介護保険の加算要因である「キャリア段位制度」の導入に関しても助言した。財務面では、これまで税理士任せであったので、事業者自身で早期に試算表を作成し、資金繰りの把握、資金計画を立案できるよう、外部の会計システムの活用・導入することを促した。また、今後3年間で行うべきアクションプランの立案を行った。

成果

専門家の支援内容に基づき、事業計画をさらにブラッシュアップし、実現可能な事業計画書を完成することができた。その後も財務面において外部の会計システムを導入したことによって、毎月会計システムに事業者自身で入力し資金繰りをタイムリーに把握できるようになった。現在は、翌月15日までに試算表を作成できるように取り組んでいる。



専門家プロフィール

氏名：飯沼 健朗
保有資格：税理士
専門分野：経営革新
キャッチコピー：サービス業、卸・小売業、製造業等多くの業界でのコンサルタント経験があり、事業再生や資金繰り、ITを活用した経営力強化において力になります。



事業者の声

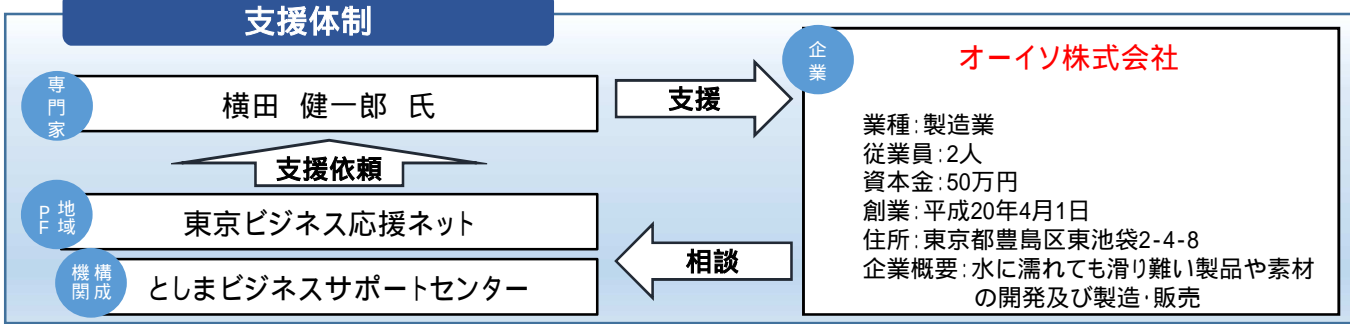
最初は、机上での計画が、うまく実行できるとは思わなかったが、課題を明確にし、具体的なアクションプランに基づいた優先順位を付けた取組を行うことで、現実的な行動に結び付けることができた。

その結果、資金繰りの迅速な把握が可能になり、人的資源の効果的な配賦と相まって、売上の増加、販売管理費の削減が実現できるようになった。今回の取組は、私一人ではできなかったと感じているし、経営姿勢に対するヒントを得た。経営に関して専門家の支援を受けて良かった。

専門家プロフィールURL（プロフィールをご覧いただくにはミラサポへのログインが必要です。）

<https://specialist.mirasapo.jp/consul/pro/0031000000Rxj8NAAR>

支援体制



支援概要

支援の経緯

本企業は、特許を取得している特殊技術で「水に濡れても滑り難い」製品を企画・製造・販売しており、既に大手スポーツメーカー等に商品を販売している企業であったが、この技術をもっと広くPRして販路拡大・売上げ増加を図っていたと考えていた。しかし、小規模で、かつ営業ノウハウも有していなかった為、何から手をつけていけば良いかも分からない状態であった。そこで、当機関の代表機関である巢鴨信用金庫東池袋支店へ相談があり、以前から中小企業のサポートで連携を図っていた当センターに営業担当者が同行する形で相談があった。

派遣元機関による経営課題の特定とアプローチ

本企業へのヒアリングにより、保有技術を活用した商材の効果や価値、現在の顧客ニーズの確認を行った結果、「水に濡れても滑り難い」という特殊で汎用性もある素材等の開発技術を有しており、本技術のニーズも高い事が判明。しかし、本企業は自社で工場を持たないファブレス企業であるため、利幅が薄いという課題や製品開発時の資金負担が大きいという点、更に在庫リスク等の課題を有していることも判明した。そこで、特許を活用した利益の出る**新しい**ビジネスモデルを構築するため、上場企業で知的財産の管理・運営、法務関連の実務経験の豊富な本専門家を派遣し、課題解決にあたった。

専門家による具体的な支援内容

まず、保有している特許技術の内容や現在展開しているビジネス内容の確認等、現状把握を行った。今後、特許を活用した利益の出る新しいビジネスモデルを構築していくには、最終メーカーに対してではなく、下請けメーカーに対して提案を行い、共同開発ではなく技術協力である点を早い段階で伝える事や、ロイヤリティの設定に関しても、提案企業がどの分野でどの程度のビジネスを考えているか等を確認した上で具体的な交渉に入っていく事等をアドバイスした。また、契約関係についても、既存の契約書の内容やメール等で行った交渉の内容を確認し、技術流出が発生しないように項目等を追加・変更したり、今後の販路拡大の妨げにならないように、技術の使用範囲をより限定的にする事などのアドバイスをおこなった。

成果

今回の支援を受けて、「商品開発」ではなく「技術提供」という新しいビジネスモデルが構築できたので、過去に製品製造を依頼した企業等に「技術使用」の提案をすることができるようになった。実際に1社から、特許技術を自社の技術として使用したいとの申し出を受けており、ロイヤリティの設定に向けて商談を進めている。また契約書の内容等を整理できた事で、大手スポーツメーカーとの契約交渉も円滑に進み対象商品は全国で販売されるに至った。



専門家プロフィール

氏名：横田 健一郎
保有資格：
専門分野：知的資産経営
キャリア：1部上場企業で27年間培った国内外知的財産及び法務の豊富な知識と実務経験を基に、より実践的で実効性のある知的財産経営全般のアドバイスができます。



事業者の声

自分たちでは気が付いていなかったビジネスの展開等をご提案をいただき、さらにそれらを具現化していく上で、特許技術の活用方法やロイヤリティの設定、契約書の内容精査まで専門家の先生にアドバイスをいただく事ができ、短期間で新しいビジネスモデルを構築することができました。身近な取引金融機関に相談した事から、としまビジネスサポートセンターや横田先生をご紹介いただくという良い連携と良い制度に本当に感謝すると同時に、今後も国の施策等を活用してビジネスを成長させていきたいと思います。

専門家プロフィールURL (プロフィールをご覧いただくにはミラサポへのログインが必要です。)

<https://specialist.mirasapo.jp/consul/pro/003100000RxiY9AAJ>

支援体制

専門家

生井 勲 氏

支援

企業

株式会社ミマツオイル

業種：卸売業、小売業

従業員：1人

資本金：350万円

創業：2015年6月

住所：横浜市保土ヶ谷区西谷町695-2

ユナイト西谷102

企業概要：ガソリン・ディーゼル車用の燃料
添加剤の販売

支援依頼

相談

拠点
支援
よろず

神奈川県よろず支援拠点

支援概要

支援の経緯

本企業は、近年アメリカでガソリン・ディーゼル車用の燃料添加剤業界に新規参入したペトラ・オイル社の輸入代理店として、平成27年6月に設立された。その創業の際に、創業補助金等の資金調達方法について当拠点に相談があった。

派遣元機関による経営課題の特定とアプローチ

本企業は輸入代理店であるため、営業運転資金の回転期間が長くなりがちで、商品を売っても次に仕入れをするための資金不足が懸念され、創業時点の財務体制では円滑な事業運営には程遠い状態であると考えられた。

そのため、経営者からの相談は資金調達方法としての創業補助金についての知識を得たいというものであったが、そもそも創業補助金をはじめとした補助金は仕入れを対象としておらず、期間や用途の制限も多いため、そのほかの様々な手法も検討した上で、資金調達を進めていくことが不可欠だと判断した。

そこで、まずは資金調達に生かすための事業計画書を策定するため、事業計画の取りまとめに経験のある本専門家を選定し、支援にあたった。

専門家による具体的な支援内容

まず、本企業へのヒアリング等により分析を行った結果、本企業の課題が「輸入元企業が比較的新しい会社で、日本での認知度・信頼度が低いということ」にあったことから、計画を策定するにおいて、本企業が日本の代理店第一号であることを生かしながら、製品の強みをアピールし、日本市場におけるブランドを確立するという戦略に仕立てた。

また、そのために必要となる営業ツールなどの制作経費を具体的にリストアップし、計画を整理して、事業計画に落とし込むようアドバイスを行った。

成果

本支援によって策定した事業計画書を活用して、地域金融機関などから売上拡大のための仕入資金等の借入をすることができた。また、ホームページやカタログなどの営業ツール制作のための資金も確保できた。

また、今回の支援で、目先のことだけでなく、将来問題になるであろうことを予め見据えて、資金調達のプランを立案するという経営方針も習得できた。

専門家プロフィール

氏名：生井 勲

保有資格：中小企業診断士

専門分野：創業

キャッチコピー：企業の成長は人の成長！ 貴社の成長フェーズにあわせた経営支援を実行します！



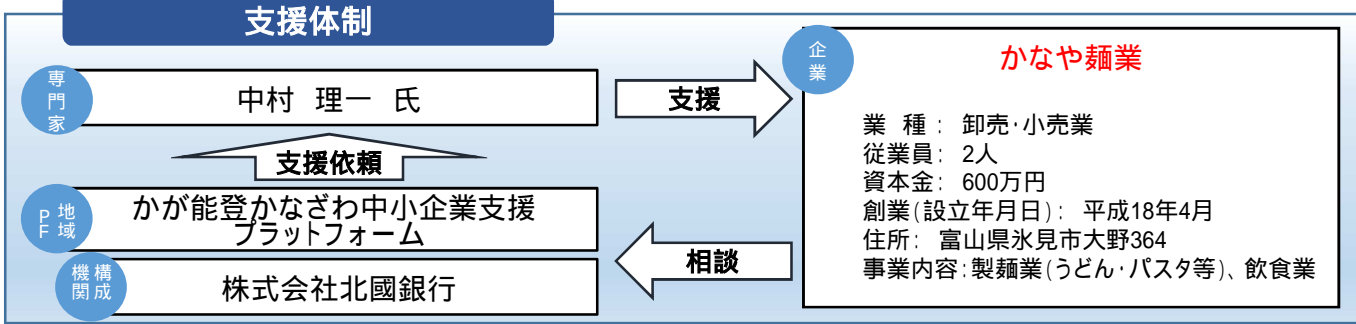
事業者の声

初めにお会いしたときは、創業補助金の説明を聞くことだけを考えていました。ところが、専門家の先生からは、将来を見据えた資金調達の方法や金融機関との折衝などについて具体的なアドバイスを頂きました。そのため、1年ぐらい先までを見通してプランを作り、そのおかげで仕入れや営業ツール制作のための資金調達の準備をきちんと済ませることができました。これらの準備をしっかりおこなったおかげで、結果的には、売上アップのための日々の行動に専心することができたと思っています。

専門家プロフィールURL (プロフィールをご覧いただくにはミラサポへのログインが必要です。)

<https://specialist.mirasapo.jp/consul/pro/0031000000IXJXAAA4>

支援体制



支援概要

支援の経緯

本企業はこれまで氷見うどんを扱う製麺業者であったが、事業拡大を目的に新規開発した氷見パスタが第1回氷見グルメコンテストグランプリを受賞した。そこで、氷見パスタを活用した飲食店開業を考えたが、店舗開業の策定方法等についての悩みがあり、メインバンクである当機関に相談があった。

派遣元機関による経営課題の特定とアプローチ

店舗の開店予定日の構想はあるものの、開店に向けた事業計画やメニューは確定していない状況であった。当行として、まず具体的な開店スケジュール、原価管理を踏まえたメニュー構成、加えて接客手法等の指導をすることが、早期開店への解決策であると判断した。そこで、企業と共に店舗構想の現実化へ向け、現場目線での評価が高く、飲食店開業、運営支援実績の豊富な本専門家に依頼した。

専門家による具体的な支援内容

ヒアリングを行った結果、新規出店に関する知識が少ないことが判明した。そこでまず最初に、新規出店するために必要な知識として開店スケジュールの確認を実施した。また、損益分岐点を踏まえたメニュー構築、従業員採用スケジュールと教育手法に関してアドバイスした。具体的には、開店スケジュールに合わせた事業企画の進捗確認、飲食店運営に関する基本数値や仕事内容等のノウハウ指導、従業員の接客方法、商品提供するまでの流れ等に対する教育方法等に関する進捗確認とアドバイスを行った。

さらに、開店に向け、商品提供時間の目安や販促活動、効率的な店舗運営に必要な人員数に関してこれまで支援した店舗の事例を交えながらアドバイスした。

成果

専門家の豊富な経験からの確かなアドバイスを受け、開店スケジュールや運営方法、そして従業員の指導方法(特に挨拶、言葉遣い、料理提供方法等の接客全般)が明確になった。これらきめ細かいフォローもあり、開店に向けた準備も順調に進行し、開店当日を迎える事が出来た。現在は氷見市内においても大変賑わう人気店となっている。



専門家プロフィール

氏名：中村 理一
保有資格：
専門分野：経営革新
キャッチコピー：オーナーや店主に「理想の店舗・なりたい自分」を一緒に作っていく飲食店専門ビジネスコーチ



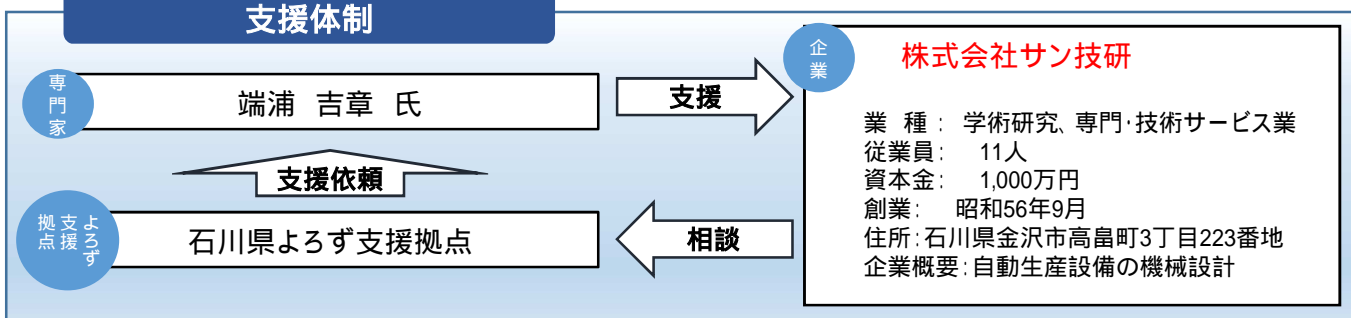
事業者の声

飲食店開業にあたり、不安に感じていた部分・不明な部分について、丁寧に指導いただけて大変満足している。専門家自身が同業界で勤務していたこともあり、経験談を交えたアドバイスが非常に分かりやすい支援であった。また、アルバイト従業員への指導方法(叱り方等)について、自身の至らない部分もしっかり教えていただけて、反省と学びに繋がった。更には全3回の派遣支援だけでなく、メールのやり取り等で随時細かい指導も頂けて、全面的な信頼の上でオープンへ進むことができた。

専門家プロフィールURL (プロフィールをご覧いただくにはミラサポへのログインが必要です。)

<https://specialist.mirasapo.jp/consul/pro/0031000000aiZgsAAE>

支援体制



支援概要

支援の経緯

創業者の根木山氏と専務の徳田氏は、3年前より自社後継者として社員を指名の上、2015年11月に役員を定年引退予定であった。しかし、根木山氏と徳田氏が後継者として指名している社員との間に事業承継の話が纏まっていなかった。これまでも何度も話し合いがあったが合意にいたりせず、これ以上自社内での話し合いを重ねても、双方合意に達するのは困難との判断から近隣支援機関である当拠点に相談があった。

派遣元機関による経営課題の特定とアプローチ

ヒアリングを行った結果、引渡し側は承継すべき事項が漠然と見えているが、継承すべき個々の内容にまで詳細を詰め切れていない状況であった。また、引受け側は事業経営そのものが知識不足であり、財務・資産等の知識についても不足している状況であった。その為、承継すべき内容等を明確にし、引受け側の事業経営に対する知識を高めて、双方合意に辿り着ける道筋を作る必要があると判断した。そこで、企業の事業承継や製造業を中心に幅広い実績のある本専門家に依頼した。

専門家による具体的な支援内容

支援にあたって、まず、引渡し側が考えている承継事項とその目的を項目ごとに明記するようアドバイスした。また、承継する場合の概算費用、承継する資産の形態や価値金額及びその処置内容についても明確にするようアドバイスした。一方、引受け側にも事業経営や財務に関する基礎知識を伝え、安心して承継に応じれるよう促した。そして、承継内容の相互確認、利害関係等も含めたガントチャートを作成し、事業承継完了へ向けて承継項目毎に考察を行い、3年を要する内容で進めることの道筋を立てた。

(ガントチャート: プロジェクト管理や生産管理などで工程管理に用いられる表の一種)

成果

今回の支援を受けて、事業承継内容を新旧経営陣にて共有できるよう、旧経営陣で作成し共有することになった。その中で新経営陣に波及する影響を項目毎に確認し、経営責任についても考慮した。また、完全な事業承継まで3年を要することが認識でき、3年間分の「経営課題解決のガントチャート」を専門家と共に作成し、今後に活用することとなった。



専門家プロフィール

氏名： 端浦 吉章
保有資格： 中小企業診断士

専門分野： ものづくり

キャッチコピー：
製造企業の想いを
具体的な活動で支援



事業者の声

【創業者の根木山氏】

今回の専門家派遣を通じて、全く経営に無縁だった引受け側に経営の実感を伝えることができたと思われる点で非常に有効であった。具体的には、引受け側が現経営陣の実行してきた私利私益を優先しない、利益が出たら社員に還元する、会社の存続を最優先とする、という経営方針を理解して、自社を存続させるために今後の経営に生かしてもらえきっかけとなったことである。

専門家プロフィールURL (プロフィールをご覧いただくにはミラサポへのログインが必要です。)

<https://specialist.mirasapo.jp/consul/pro/0031000000RxigeAAB>

支援体制

専門家

村阪 浩司 氏

支援

地域
P
F

三重県中小企業支援プラットフォーム

機関
機
関公益財団法人三重県産業支援センター
(よろず支援拠点)

相談

企業

有限会社三鈴印刷

業種：製造業
従業員：28人
資本金：300万円
創業：昭和62年9月
住所：三重県鈴鹿市住吉町6786-17
企業概要：印刷・同関連業

支援概要

支援の経緯

本企業は高い印刷技術や短納期を武器として実績を重ねてきた。地元企業からの受注は県内有数のレジャー施設を中心としてきたが、近年は地元経済団体からの受注も取り込んでおり取引先からの信頼は厚い。その中で、個人情報の取扱いについての問合せが増加しており、プライバシーマークを取得している企業が優先的に仕事を確保している傾向にあることから、今後の受注拡大に向けてプライバシーマーク取得の必要性を感じ、当拠点に相談があった。

派遣元機関による経営課題の特定とアプローチ

本企業は個人情報を含む受注が増加している背景から、顧客との信頼強化、社内意識改革、企業価値向上を目指すために、プライバシーマークの取得を検討していた。特に地方公共団体と取引するにあたってはプライバシーマークを取得しているか聞かれることがあり、今回プライバシーマークを取得することで個人情報取扱いに関する従業員意識の向上、会社体制強化、これに伴う取引先との信頼強化へ繋げる方針を打ち出した。そのためにも個人情報保護に関する専門書類作成・及び整備が必要であると判断し、文書作成・事務能力・論理的思考能力の高い従業員の人員を配置のアドバイスを行った。その上でプライバシーマークの取得に関する実務面についてはこれまで専門的指導を受ける機会がなかったため、プライバシーマークの取得サポートができる、本専門家に依頼した。

専門家による具体的な支援内容

プライバシーマーク取得へ向けた現時点の個人情報に関する考え方をヒアリングした上で申請までの流れなどの基礎説明に加え工程表作成・指導を行った。続いて現状ヒアリングの上、個人情報保護方針等の整備について個人情報台帳や個人情報保護規程の改訂などの実務的指導をした。また、個人情報保護方針の公表が必要であることから、HP上に掲載することをアドバイスし、システムセキュリティについても注意点を説明した。最後に平成28年度中のプライバシーマーク取得へ向け、各種規程の整備、個人情報保護規程制定へ向けたポイントをアドバイスした。

成果

プライバシーマーク取得までの全工程が把握でき、会社として何をすべきかが理解できた。その中で工程表が完成し、50種類以上の書類作成、設備拡充が必要であること、更には社内規則の改正、社員教育の必要性が確認でき、これらの対応を進行中である。今後は更に書類の作成を進めつつ、新規に制定した個人情報規程類に社内規則を合わせる形で、全社的な再教育・意識改革を行う準備を進めている。



専門家プロフィール

氏名：村阪 浩司
保有資格：情報処理技術者、
ISO審査員補、ITコーディネーター
専門分野：知的資産経営
キャッチコピー：プライバシーマーク・
食品安全(ISO22000)・情報セキュリ
ティ(ISO27001)取得できるまで
サポートします。



事業者の声

プライバシーマーク取得に関する個人情報管理体制を整備するに当たり、当初は知識もなく、整備手順も分からない状況であった。専門家からは基礎的知識を説明して頂き、支援毎に現状をヒアリング、その場で問題点の解決策を工程表等にリスト化・提示頂いた点は大変心強かった。プライバシーマーク取得に関する規程類は相当量となり、煩雑かつ法務上高度な書類が多く、事務処理・整備に対して具体的な策・方法を示して頂いた。今後はマイナンバー制度への対応も控えており、社内に個人情報の管理体制を充実させ、平成28年度のプライバシーマーク取得を目指して行きたい。

専門家プロフィールURL (プロフィールをご覧いただくにはミラサポへのログインが必要です。)

<https://specialist.mirasapo.jp/consul/pro/0031000000TCmMnAAL>

支援体制

専門家

児玉 健治 氏

支援

地域

岡山県中小企業支援プラットフォーム

機関

公益財団法人岡山県産業振興財団

相談

企業

有限会社三和砥油

業種：鉱業、採石業、砂利採取業
 従業員：4人
 資本金：800万円
 創業：昭和24年9月13日
 住所：岡山県倉敷市玉島乙島49-9
 企業概要：油類（重油、灯油、軽油、潤滑油）販売 等

支援概要

支援の経緯

本企業は創業60年超の老舗企業。創業以来、油類販売を主業とし現在に至っている。昨今の原油価格の乱高下、大手製油メーカーや系列スタンドの台頭により、経営環境は年々厳しい状況となっている。そんな中、メインバンクの中国銀行より、自社の経営課題を明確にしたうえで、新規事業展開を検討してはどうかとのアドバイスを受け、当機関に相談があった。

派遣元機関による経営課題の特定とアプローチ

本企業は地域での知名度が高く、事業実績もあるものの、新規事業の展開方法などを事業計画として落とし込むことが不得手であった。また、本企業は、ニッチではあるがコークス販売を推し進めたいとの考えがあることから、既存事業の経営課題を明確にしたうえで、コークス販売を新規事業として展開するための事業計画が必要であると判断した。そこで、事業計画の策定支援等を得意とし、支援実績が豊富な本専門家に依頼した。

専門家による具体的な支援内容

まず、既存事業については安定取引先があったが、回収サイトが6ヶ月という厳しい状況であったことから、経営の効率化が必要であり、「選択と集中」の考え方を取り入れ、経営効率に重点を置く事業計画の策定を支援した。具体的には、利益率の低い取引先に対する営業活動を月1回に削減し、それまで費やしていた時間と工数を利益率の高い取引先に投入して効率よく営業する手法をアドバイスした。また、新規事業として位置づけているコークス販売は、ニーズのある顧客候補を開拓することから着手することとし、既存顧客への営業時の案内強化と、最も効率的な販売促進策として、WEBサイトを構築してコークス事業を広く案内することを提案した。

コークス：石炭を原料にした炭素を主成分とする燃料

成果

専門家の支援により、経営課題が明確になり、新事業展開を踏まえた事業計画が策定できた。事業計画に基づいて経営効率強化を実施した結果、昨年9月10月と今年同時期の比較では、売上高が20%増、一般管理費に至っては30%削減を実現した。顧客からも「楽しみにしている」と期待されている新事業については、現在着実に進んでおり、平成27年12月上旬にWEB上に掲載する予定である。



専門家プロフィール

氏名：児玉 健治
 保有資格：中小企業診断士
 専門分野：経営革新
 キャッチコピー：明日の百より今日の五十でも明後日の二百も同時に狙います



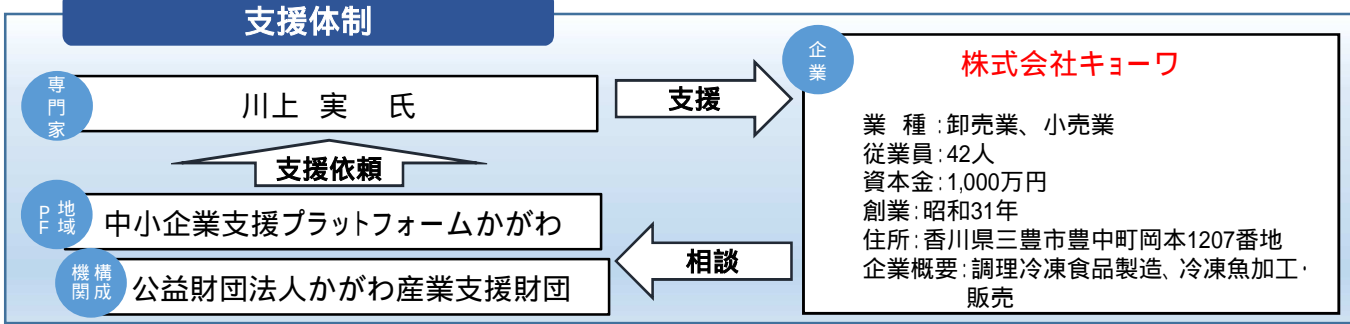
事業者の声

自社の経営課題の明確化という作業は今まで行なったことがなかったため、良い経験となった。「事業計画書の作成ができる」というアウトプットだけではなく、補助金申請という着眼点もなかったため、支援機関を通じた専門家派遣には意義があったと考えている。

専門家プロフィールURL (プロフィールをご覧いただくにはミラサポへのログインが必要です。)

<https://specialist.mirasapo.jp/consul/pro/0031000000RxjV0AAJ>

支援体制



支援概要

支援の経緯

本企業は、業務用冷凍食品の加工および販売を手がけている会社である。新規事業の業務用冷凍食品の小口販売を立ち上げるにあたり、現状の社内体制でスムーズに運営できるかとの不安があり、当機関に相談があった。

派遣元機関による経営課題の特定とアプローチ

本企業は業務用冷凍食品の加工・販売が主力業務であるが、大手冷凍食品企業のOEMおよび自社商品の「大口販売」(BtoB)が中心であった。今回、新規事業として自社商品の「小口販売」を検討しているが、本企業の事業の各プロセス並びに管理フローは従来の大口取引を前提とした体制となっており、大量の顧客管理や受注・発送等を伴う小口販売への対応が難しい状況であると判断した。そこで、小口販売への対応が可能な社内体制の構築につき、支援実績等がある本専門家に依頼した。

専門家による具体的な支援内容

受注管理・在庫管理・発送管理・顧客管理における各プロセスを想定し、対応する「管理フロー」を想定することから開始。現場での洗い出し作業の結果、「販売系」、「生産系」、「労務系」、「経理系」の4つの系統の業務の発生が想定できた。上記4つの系統について、「販売系」=接客及び電話対応、販売及び商品企画、受注、売上回収管理、サンプル管理、クレーム管理、「生産系」=生産管理、購買、在庫管理、配送手配、納期確認、「労務系」=出退勤管理、外国研修生管理、社員制服、福利厚生管理、「経理系」=経理、給与計算、支払事務、売上計上に、細かく分解した。更に分解後の各事項について個別に課題を抽出し、解決方法をアドバイスした。

(例)受注業務において、「受注承りを顧客に連絡」作業を追加する。作業内容は「受注承り書をプリントアウトして、顧客にFAXすることで、受注承りを連絡」とする。「受注承り書」の様式作成をする。

成果

各プロセスにおける課題を抽出することにより、個別の課題について対応の方向性を探ることができた。

曖昧であった小口販売の業務フローが一挙に明確になり、今自分が何をすべきかを、スタッフ個々が意識できるようになったおかげで、最低限の増員で小口販売への多量対応が可能な社内体制の構築を図ることができた。



専門家プロフィール

氏名:川上 実
保有資格:中小企業診断士
専門分野:経営革新
キャッチコピー:

「成果を実感できる」をご提供します。私のコンサルティング姿勢です。

- ・依頼者とともに考え、ともに歩む。
- ・常に自信と謙虚さをもって行動する。
- ・徹底的に考える。



事業者の声

新規事業に取り組むにあたり、受注と顧客サービスについてより細やかで量的にも顧客対応できる体制を最低限の増員で整備していく事が今回の目的でした。現状の受注・仕入・回収等に関する仕事の洗い出しと、スタッフの意見を聞き取りにより業務フローにまとめていくことで、事務全体の仕事の業務フローが見える化できました。スムーズな顧客対応の実現のために今自分が何をすべきかを、スタッフ個々が意識できるようになってきたと思います。当初はミラサポ支援のおかげで、ここまでの目途が立てられるとは思っておりませんでした。本当にありがとうございました。

専門家プロフィールURL (プロフィールをご覧いただくにはミラサポへのログインが必要です。)

<https://specialist.mirasapo.jp/consul/pro/0031000000RxiwuAAB>

支援体制

専門家

友澤 俊彦 氏

支援

PF
地域えひめビジネスサポートネットワーク
(チームえびす)

相談

機関

公益財団法人えひめ産業振興財団

企業

有限会社媛の華

業種: 医療、福祉
 従業員: 18人
 資本金: 100万円
 創業: 平成17年3月31日
 住所: 松山市別府町183-2
 企業概要: グループホームの運営

支援概要

支援の経緯

本企業は、当該地域においてグループホームを経営し、新人職員向け研修プログラムを実施している。しかし、経営者は現状の研修プログラムで良いのかという思いがあり、また研修の成果がどれ程出ているのかを検証したいと考えていた。そこで、本企業より愛媛信用金庫味生支店経由で当機関に相談があった。

派遣元機関による経営課題の特定とアプローチ

まず、本企業の研修担当者に職員研修の実施状況についてヒアリングを行った。ヒアリングの結果、研修実施後のレビューとフィードバックが実施されていないことが判明し、研修プログラムの良し悪しを把握できていなかった。また、研修の達成目標も未設定だったことも分かった。そこで新人職員向けの人材育成ステップアッププログラム(新人職員のあるべき姿)の作成が必要と判断し、人事・労務関係や研修プログラム策定に実績のある、本専門家に依頼した。

専門家による具体的な支援内容

今回作成した新人職員研修の評価表にて研修内容の検証を行い、問題点の抽出を何度も実施し、その都度改善を行うことで、研修プログラムの検証することをアドバイスした。また、目標管理をするための面談シート、面談評価票などの作成をアドバイスし、最終的には中間目標と最終目標を設定し、事業者自らが最終評価を実施する必要性を説明した。

新たな人材育成ステップアッププログラムの方法は以下のとおりである。第1次評価項目(理解度)について、先輩職員による口頭試験で客観的に評価する。「人材育成ステップアッププログラム」を決定し、新人職員の個人目標と個人目標評価をマッチングさせ、半年ごとに見直す。「人材育成ステップアッププログラム」に基づき、本企業独自の面接シート(評価項目)を作成し、このシートを使い面接を実施する。

成果

新入社員層、中堅層、リーダ層と各層を通じた、一貫した教育プログラムの完成、及び各々の評価シート、面談シートなど必要な書式も整理することが出来た。支援の総仕上げとして「風通しの良い職場とは？」を事業者・専門家・金融機関・支援機関が全員参加で持ち寄り、事業者が目指す職場の有り方に近づくための具体策と現状とのギャップを検討したことによって、職場改善を具体的に着手することが出来た。

グループホーム職員向け 新人職員研修実施状況評価表	研修実施状況評価表																								
<p>研修実施状況評価表</p> <table border="1"> <tr> <th>研修項目</th> <th>実施状況</th> <th>評価</th> </tr> <tr> <td>新人職員研修</td> <td>実施済み</td> <td>満足</td> </tr> <tr> <td>研修資料の作成</td> <td>実施済み</td> <td>満足</td> </tr> <tr> <td>研修実施後のフォローアップ</td> <td>実施済み</td> <td>満足</td> </tr> </table>	研修項目	実施状況	評価	新人職員研修	実施済み	満足	研修資料の作成	実施済み	満足	研修実施後のフォローアップ	実施済み	満足	<p>研修実施状況評価表</p> <table border="1"> <tr> <th>研修項目</th> <th>実施状況</th> <th>評価</th> </tr> <tr> <td>新人職員研修</td> <td>実施済み</td> <td>満足</td> </tr> <tr> <td>研修資料の作成</td> <td>実施済み</td> <td>満足</td> </tr> <tr> <td>研修実施後のフォローアップ</td> <td>実施済み</td> <td>満足</td> </tr> </table>	研修項目	実施状況	評価	新人職員研修	実施済み	満足	研修資料の作成	実施済み	満足	研修実施後のフォローアップ	実施済み	満足
研修項目	実施状況	評価																							
新人職員研修	実施済み	満足																							
研修資料の作成	実施済み	満足																							
研修実施後のフォローアップ	実施済み	満足																							
研修項目	実施状況	評価																							
新人職員研修	実施済み	満足																							
研修資料の作成	実施済み	満足																							
研修実施後のフォローアップ	実施済み	満足																							

専門家プロフィール

氏名: 友澤 俊彦
 保有資格: 社会保険労務士
 専門分野: 雇用・労務関係
 キャッチコピー: アパレルメーカー、学校法人等で管理職経験を有し、現場実務に精通している。わかりやすく懇切丁寧なアドバイスを心がけている。



事業者の声

介護職員のスキルアップを図るため、既存の新人職員研修の見直しを行いました。まず、スタッフの目指すべき目標を立て、それに準じた研修資料を作成しました。当施設では、毎月、施設内研修を行っているため、その内容を凝縮させ、未経験のスタッフでも理解できる内容へと改良していきました。実際に研修を行う中で、研修の理解度を図る指標をご提供いただいたり、研修の参考資料をご提供いただくなど、お世話になりました。

専門家プロフィールURL (プロフィールをご覧いただくにはミラサポへのログインが必要です。)

<https://specialist.mirasapo.jp/consul/pro/003100000jnBmiAAE>