

平成29年度専門家派遣事例

北海道・東北

平成30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	
北海道	札幌商工会議所 中小企業相談所 白石支所		1
	麵屋 樹(めんや いつき)	開店記念の新メニュー『海老ラーメン』開発と販売促進支援	
青森県	青森県よろず支援拠点		2
	對馬歯科医院・對馬顎関節研究所	新HP作成・SEO対策支援により顧客増加で10%売上UP!	
岩手県	大船渡商工会議所		3
	株式会社 ウエディングまるしち	地元業者との連携促進で銀座店の売上UPに繋がった支援	
宮城県	石巻商工信用組合本部		4
	河北トラック 株式会社	災害対策だけでなく社員の意識向上へ繋がったBCP策定	
秋田県	秋田県よろず支援拠点		5
	株式会社 裕紀	新規Webサイトの立上げとSNSを活用した集客増加への支援	
山形県	公益財団法人山形県企業振興公社		6
	麵工房糸り善	知的資産の承継で「頑固親父のこだわり麵」を全国に発信!	
福島県	公益財団法人福島県産業振興センター		7
	千歳金属 有限会社 福島工場	自律的な5S活動サイクルの確立支援による生産性向上	

支援体制

専門家

野本 栄二 氏

支援

企業

麵屋 樹(めんや いつき)

業種: 宿泊・飲食サービス業

従業員: 1人

資本金: - (万円)

創業: 平成28年

住所: 札幌市白石区中央1条3-4-14

企業概要: 飲食店(ラーメン店)

地域
P
F

道央圏商工会議所ネットワーク

機関
構成札幌商工会議所 中小企業相談所
白石支所

相談

支援概要

支援の経緯

本企業は、札幌市内で評判のラーメン店にて長期に渡り修業を重ね、平成28年11月に独立開業したラーメン店である。開店から1年が経過し、自店のPRおよび札幌ラーメンのさらなる普及を図るため、道外で開催される「北海道物産展」などの催事に積極的に出展を試みたいものの、その取り組み方がわからず悩んでいた。また、最近注目度が高く、旨味の強い海老を取り扱った新メニュー開発も同時に進めたいと、当機関に相談があった。

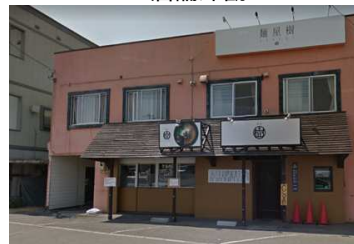
派遣元機関による実施内容と専門家選定理由

当機関担当者がヒアリングをしたところ、これまでに物産展の出展経験はあるものの、従業員としての経験であり、催事を主催する百貨店などへのネットワークは余り無いことがわかった。また、新メニュー開発予定の海老スープのラーメンは、修行していた店舗では取扱いておらず、海老スープの開発経験は無かったことから、ラーメン専門分野での販路拡大や販促支援にて実績があり、実務経験が豊富で、かつ海老出汁ラーメンの元祖創作者でも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

百貨店が開催する北海道物産展への出店においては、担当バイヤーとの関係性の構築が肝であり、専門家の長年の経験を基にアプローチの仕方をアドバイスした。また、新メニュー開発についても、専門家独自かつ長年の経験を基に、実際に調理場にて、海老の取り扱い方法や本企業のラーメン、スープなどに調和するかどうかも含めた「海老の使い方」「海老スープの作り方」をアドバイスした。

店舗外観



(下)海老スープラーメン



成果

海老スープラーメンの商品化が完了し、開店一周年にあわせた新メニューとして、「海老ラーメン醤油」、「海老ラーメン塩」がメニューに加わった。現在は限定メニューとしているが、来店者から好評を得ているため、今後定番メニュー化も視野に入れている。また、今後は北海道物産展等催事への出展を目指して、百貨店とのネットワークづくりも積極的に取り組む予定である。

専門家の声

氏名: 野本栄二

保有資格: 食品衛生責任者

専門分野: ラーメン専門、販路拡大・
販促支援

専門家の声: 物産展への参加方法、また販売促進方法など、まずはキラーコンテンツを持つことを提案させて頂きました。元々の素材が良かったのと、店主の探究心が素晴らしかったのととても良い結果となりました。



事業者の声

今回派遣していただいた野本先生のご提案はとてもわかりやすく、すぐに実践して効果の期待できるものでした。

新メニューの試作もご自身の経験をもとに食材の効果的な使い方、調理方法なども親切に教えていただき、商品開発から、お客様への提供までも効率的に進みました。

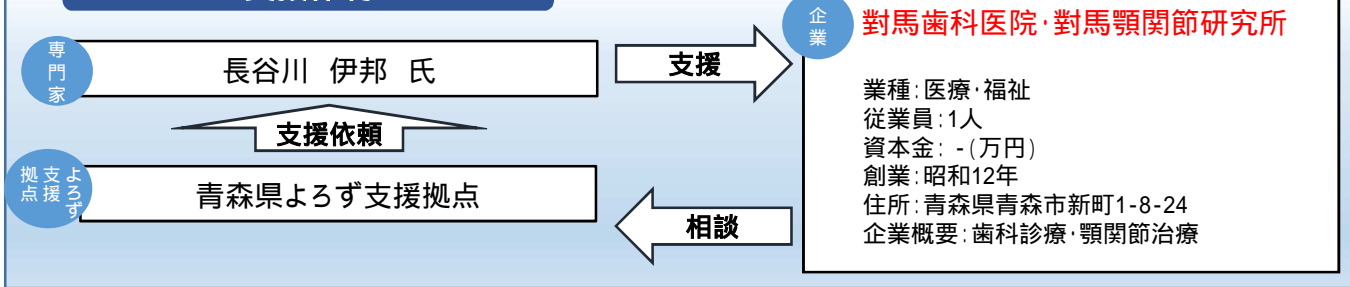
また、支援が終わってからお客様を紹介していただいたりとフォローもしっかりとしてくれて、とても助かりました。

大変ためになる支援を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/0035F0000w5qDAQAY>

支援体制



支援概要

支援の経緯

本企業は先々代が青森市に創業した歯科医院であり、現代表が先代から承継してから40年以上経過している。これまで高度な治療技術と先進の医療機器を強みとし、青森市中心街の顧客をターゲットに主に保険外診療を中心とした診療を実施してきた。しかしながら、既存顧客の高齢化、青森市内の歯科医院の増加による競争激化等により来院者が減少し、経営状況が厳しくなっていた。そこで、現状を打開し、来院者数の増加を実現したいと思っていたが、どう進めてよいか分からなかったことから、本企業のメインバンクを通して当機関に相談があった。

派遣元機関による実施内容と専門家選定理由

当機関の担当Coが集客方法についてヒアリングしたところ、現在のPR手法はHPによる情報発信と口コミで実施しているとのことであった。しかしながら、HPを確認したところ業者が作成したにもかかわらず、本企業の持つ独自性が訴求されていない内容であった。そこで、本企業の独自性・強みを打ち出したコンテンツに変更する必要があると判断し、HPを活用したブランド構築の手腕に長けた本専門家に依頼した。

専門家による具体的な支援内容

施術状況や治療方針等をヒアリングし、本企業の特徴・強みを整理し、顕在ニーズ・潜在ニーズに優先順位をつけ、HPで打ち出す情報とイメージの策定を支援した。具体的には、これまでのHPでは強くアピール出来ていなかった、予防治療への取り組み、技術による痛みコントロール、歯と病気の関わりを踏まえた治療、極力抜かない治療、県内唯一の国際口腔インプラント学会認定施設、確かなインプラント技術という、コアコンピタンスをわかりやすく整理し、効果的に打ち出すことで、集客増につながるリニューアル案の策定を支援した。この他、SEO対策として優良登録サイトへの登録方法等のアドバイスも実施した。



支援風景

成果

本企業の抜かない診療方針や県内唯一の国際口腔インプラント学会認定施設であることをアピールすることで、他企業との差別化が図られたHPに改正することが出来た。リニューアル後、本企業に診療に訪れた新規顧客が1ヶ月平均で前年同期比10%アップと、顧客増加に繋がる成果が出ている。また、優良登録サイトへ登録したことにより、診療に訪問されたお客様が、同サイトに高い評価を口コミするという相乗効果も出ており、今後さらなる新規顧客の獲得が見込まれる。



支援前HP



支援後HP

専門家の声

氏名: 長谷川 伊邦
保有資格: MOS Excelエキスパート
専門分野: ウェブデザイン
専門家の声: サービスの強みを整理してHPへ掲載してはいましたがニーズと上手く繋がっていなかった部分を改善する事で効果に繋がったと思います。専門家の客観的視点でサービスを見直す良い機会にできたのではないかと思います。



事業者の声

長谷川さんには「100才まで健康で美しい歯」という私の理念、それに基づく当院の診療方針をどのようにHPで表現していったらよいかという部分について、大変親身になって聞いていただきました。長谷川さんのアドバイスは具体的に初心者にも分かるよう専門用語を極力使わない助言で大変分かりやすかったです。おかげ様で当院の理念が伝わるHPに改正することが出来、集客にも結び付いています。今後はさらに患者様に信頼される歯科医院となっていきます。大変有効なご支援をいただき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/0031000000fbvjuAAA>

支援体制

専門
家

村山 賢誌 氏

支援

地
域
P
F

いわて中小企業支援プラットフォーム

機
関
成

大船渡商工会議所

相談

企
業

株式会社 ウエディングまるしち

業種: 宿泊・飲食サービス業

従業員: 18人

資本金: 3,000万円

創業: 昭和39年

住所: 岩手県大船渡市大船渡町笹崎51-22

企業概要: 冠婚葬祭業

支援概要

支援の経緯

本企業は、昭和39年にまるしち会館として仕出し・婚礼式場にて創業し、昭和59年に株式会社ウエディングまるしちとして営業展開してきた。東日本大震災津波の被害に見舞われるも、2016年12月に本店営業を再開した。東京・銀座に2015年に開店した飲食店の収益が伸び悩んでおり、経営改善を急務とした課題として当機関に相談があった。

派遣元機関による実施内容と専門家選定理由

当機関においてヒアリングを実施したところ、東京の顧客へ大船渡の食文化を提供したいと考えているが、本店業務多忙のため銀座店運営は現地の料理長に任せがちになっている。そこで、具体的な営業展開を拡大させるため、銀座店の売上を伸ばすための支援を望んでいることが分かった。また、来店客のデータから岩手県に関係するお客様の利用が多いことは把握しており、飲料、製造販売業者との取り組み方などの支援も望んでいることがわかった。東京都生活営業センターにも登録しており、飲食サービス関連等の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

銀座店での酒・自然、文化をキーワードとしたフェアなどの展開だけでなく、本店のバックアップとして、岩手県内の酒の蔵元やビールの醸造元との連携を明確にした。他の飲食店との差別化を図るために、営業まわりにも同行し、複数の蔵・ワイナリーからのデータ提供や杜氏の店舗来訪の協力を得るための連携強化の重要性をすすめた。また、酒と食事をマッチさせたフェアについて、岩手県関連のメディアにも紹介してもらった。岩手県流通課や東京事務所など協力先への情報提供や積極的な協力依頼の実施と銀座店舗での販売促進などについて助言した。今後は食材について取り扱いを広げて、岩手県の(食材を扱う)専門料理店としての認知度を向上させていくことが課題となっている。

銀座店の外観



成果

岩手県内で製造される日本酒・ビール・ワインなどを打ち出した企画の実行に向けて、酒蔵やワイナリーとの連携も実施できてきた。ワイナリーからは営業担当を派遣してもらい、接客対応等の指導・助言をもらうこともできた。また、認知度を上げるため年末にかけてのフェアを継続することが有効であり、9月は40件のフェアの予約を受けるまでになった。酒蔵との関係強化や新規取引、食材の幅を広げることなどについて、今後は自立して取り組んでいけるようになると思われる。

ワイナリーからスタッフへの
レクチャー風景

専門家の声

氏名: 村山 賢誌
保有資格: 中小企業診断士/フードコーディネーター等

専門分野: 事業再生及び再チャレンジ / 事業承継 / 経営革新 / 資金繰り

専門家の声: 店ならではの“こだわり”を持ち、それをお客様に知っていただくことが成功の鍵です。当社は、良さ=資源を持っており、その掘り起こしをお手伝いさせていただきます。



事業者の声

遠方までお越しいただき誠にありがとうございました。丁寧にご指導いただき、企画のパイプ役として、一緒に営業回りや詳細なご連絡などいただき大変助かりました。また、岩手県内企業とのつながりなど、営業力不足を補っていただき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/0031000000RximbAAB>

支援体制

専門家

渡邊 明代 氏

支援

地域

みやぎ地域産業支援プラットフォーム

機関

石巻商工信用組合本部

相談

企業

河北トラック 株式会社

業種：運輸・郵便業
 従業員：26人
 資本金：1,000万円
 創業：昭和31年
 住所：宮城県石巻市重吉町8-18
 企業概要：パルプ・紙製品の輸送

支援概要

支援の経緯

本企業は、荷主のサプライチェーンの一部を担っている貨物運送業者であり、首都圏や東北一円で、大手製紙会社のパルプ・紙製品を、大型トラックやトレーラーで長距離輸送している。先の東日本大震災の教訓から、首都圏での災害を含め、様々なリスクへの対応力を強化することが、企業価値を高めることにつながると認識しており、BCP(事業継続計画)を策定したいと思っていたが、具体的な手順等がわからなかったことから、当機関に相談があった。

派遣元機関による実施内容と専門家選定理由

当機関担当職員がどのようなBCPを策定したいかヒアリングしたところ、公益社団法人全日本トラック協会から提供されている「中小トラック運送事業者のためのリスク対策ガイドブック」に盛り込まれているひな形を利用したいと考えていることがわかった。しかしながら、幅広い項目がある計画を策定するには、リスクを明確化するための現状分析から始める必要があり、BCP策定の支援実績が豊富な専門家の支援が必要だと判断したため、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、BCPの概況、必要性、策定のメリット、策定手順について、分かりやすく説明を行い、理解を得た上で支援に着手した。

各項目(基本方針 BCP体制 緊急連絡体制 初動対応 重要業務の継続対応と事前対策 緊急救援物資輸送 復旧の記録 運用管理規定)の基本的な部分については、本専門家が本企業の担当者と一緒に項目ずつ協議・検討を行い、その協議事項を次回支援までのインターバル中に、本企業の策定チーム内で掘り下げてもらうことで、3回の支援を効率的に行い、発動基準、対策本部の組織と役割、担当の組織図、重要業務、目標復旧時間等を定めていった。

所有トラック

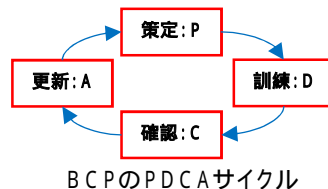


成果

本企業の懸案であった、首都圏や東北一円で、災害等の非常事態への対応力を高めるためのBCPの策定をすることができた。

社員数名を策定メンバーとしたことで、社員の非常時における役割を認識でき、意識も高まった。また、本企業の基本方針の最重要項目「従業員とその家族を安全に守ることを最優先する」という指針を、社員に浸透させる機会にもなった。

今後、非常時対応を話し合う社内勉強会を定期的実施し、BCPを更新していくことになった。



専門家の声

氏名：渡邊 明代
 保有資格：中小企業診断士
 専門分野：BCP策定・貿易実務
 専門家の声：

BCP策定後は、後継者が中心となり社員と一緒に勉強会や訓練を実施し、使えるBCPとなるよう支援しました。BCPは企業価値を高めるだけでなく、社員教育にもつながります。



事業者の声

東日本大震災を経て、改めて「人的・物的・知的資産」をどのように維持・継続していくかが当社の課題であり、BCPは沿岸部にある当社にとって、欠かすことのできない災害等への対策と考えておりました。

今回、BCP分野に精通している渡邊先生から、とても的確なアドバイスを頂き、非常時に冷静に判断し、行動に移す準備ができました。今後も、従業員の安全を第一に考え、当社の状態に見合うBCPを構築していきたいと思っております。ご指導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/0031000000Rxj8IAAB>

支援体制

専門家

佐藤 和真 氏

支援

企業

株式会社 裕紀

支援依頼

拠点
支援
よろず

秋田県よろず支援拠点

相談

業種:生活関連サービス・娯楽業
従業員:3人
資本金:650万円
創業:平成28年
住所:秋田県由利本荘市浜三川字西大台101-34
企業概要:ゴルフ練習場

支援概要

支援の経緯

本企業は平成28年に創業し、ゴルフ練習場である『ゴルフガーデンナイスイン』を運営している。当拠点では起業に向けての事業計画書作成段階から支援をしている。現状としては計画通りの売上目標を達成出来ているが、更なる売上アップを図るため、新規のターゲットとしている学生や女性に向けた情報発信の方法について当拠点に相談があった。

派遣元機関による実施内容と専門家選定理由

当拠点の担当Coが情報発信方法についてのヒアリングを行ったところ、WebサイトやSNSによる情報発信が必要と考えていたが、どのように構築、活用したらよいか分からず実施に至っていない状態であった。そこで新たなWebサイトの立ち上げやSNSの効果的な活用による情報発信をするため、Webサイトの構築、デザインの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、現状のWebサイトやSNSツールの確認を行い、新たにWebサイトを構築するためのドメインやサーバーの選択や、各種ツールについての支援も、安心して行えるようにベース作りをしながら実施した。また、Webサイトへ盛り込む文言の作成、画像の選定についても、本企業が思い描いていたものへ近づけるようにした。新規顧客獲得のため、スマートフォン対応のテンプレートを使いながらレイアウトについてもアドバイスし、独自ドメインを使用したWebサイト公開の支援ができた。当初、PCやスマートフォンには不慣れな点が見受けられたが、常に前向きで、『積極的にWebサイトを構築したい』『完成させたい!』という意欲が感じられた。また、支援の際にも、完成までスピード感をもって進めることができたのは、事業者の熱意の賜物と思います。

支援状況



成果

支援を受けて、CMSのWordPressと既存のテンプレートの使用により、短時間でWebサイトを構築することができた。また、ブログ記事の作成やコンテンツの修正もWordPressにより容易にできるため、サイトの更新もしやすくなった。ライセンスフリーの画像から、クオリティが高くインパクトのある画像を選定することができた。

<http://golfgarden-nicein.com>



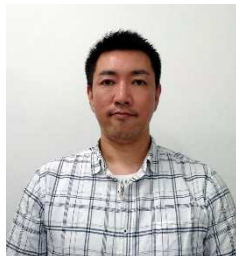
ゴルフガーデンナイスインのWebサイト

専門家の声

氏名:佐藤 和真

専門分野:Webサイト構築など

専門家の声:今回、Webサイトを構築されたいという依頼でしたが、Webサイトを以前構築されようとしていたため、今回は公開まで確実に支援させて頂きたいと思いました。ベースとなる情報も各種お持ちでしたので、3回という限りある時間の中でも有効活用しながら制作ができました。



事業者の声

以前、自分一人でHP作成しようとしてやり方がわからず、途中で断念していました。今回、佐藤和真先生のご指導のおかげでHPを作成することができました。とても丁寧にわかりやすく説明いただき、仕上がりが大満足です。

このHPのおかげで、とくに県外から由利本荘市に出張で来ていらっしゃる方や若い世代の方がスマホで検索し、ご来店いただけるケースが増えました。

HPがあることは、会社の信用にも繋がるので、佐藤先生にはとても感謝しています。

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/0031000000pk1QAAAY>

平成29年度専門家派遣事例

支援体制

専門家

中川 憲一郎 氏

支援

企業

麺工房系り善

業種：製造業
従業員：17人
資本金：- (万円)
創業：平成13年
住所：寒河江市大字寒河江字鶴田11-7
企業概要：生そば等の製造販売

支援依頼

地域
P F

プラットフォームやまがた連絡協議会

相談

機関
構成

公益財団法人山形県企業振興公社

支援概要

支援の経緯

本企業は平成13年に現代表および次男が共同で創業し、生そばの製麺を主業としている。商品の特徴は、日本そばの風味を損なうことなく製麺した細麺と、「頑固おやじのこだわり麺」をキャッチコピーとした商品ブランドマークで、売上高は増加傾向にある。今般、ものづくり補助金の採択や経営力向上計画の認定を受け、新商品の開発や販路開拓に取り組む中で、次男への円滑な事業承継に向けた進め方について当機関に相談があった。

派遣元機関による実施内容と専門家選定理由

当機関職員がヒアリングを行ったところ、現代表の長女がデザインしたラベルのブランド力の他、試食販売での消費者ニーズ把握や、試作対応力、取引先に対する生きた商品説明、社員のモチベーションの高さなど、優れた知的資産を有する一方で、将来の事業拡大に対する経営データの可視化不足が見受けられた。今後予定している事業承継に合わせ、本企業の知的資産を体系的に整理し、さらに各種経営データに基づくKPIを盛り込んだ経営計画を策定するのが有効と判断した。そこで、製麺業の指導実績があり、経営計画策定に定評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

後継者の次男は、創業以来製造・販売の第一線を経験した、たたき上げの人物である。その沿革について実体験を交えて丁寧にヒアリングし、これまで蓄積された知的資産について様々な視点から整理した。また、向こう3～5年を想定した、販売エリア拡大、社内組織体制づくり、法人化などの成長目標にあわせ、課題を抽出、優先順位について整理し、経営判断の材料にできるような計画書を心掛け策定を支援した。さらに、経営理念の推敲、価値創造ストーリーの構成、取引先毎の販売推移分析を元にした売上区分の再設定などのアドバイスを行った。

主力商品の「老舗のそば」



成果

商品力や技術力などの目に見えない強みを再認識し、経営計画に盛り込むことで今後進むべき道が明確になった。また、売上データの可視化により、今まで感覚的な把握に留まっていたものが数値化され、認識との相違が確認できたことで、アクションプランの整理につなげることができた。今回作成した経営計画に沿って、売上増加に向けた営業強化や社内体制の確立等を実行していくことで、本企業の発展への寄与が見込まれる。

10. 価値創造のストーリー	【事業一環別のストーリー】	【事業一環別のストーリー】
人的資産 創業以来、社長と次男が共同で創業し、社長が製造・販売の第一線を経験した。次男は、創業以来製造・販売の第一線を経験した。社長が製造・販売の第一線を経験した。次男は、創業以来製造・販売の第一線を経験した。	知的資産 社長がデザインしたラベルのブランド力、試食販売での消費者ニーズ把握や、試作対応力、取引先に対する生きた商品説明、社員のモチベーションの高さなど、優れた知的資産を有する。	組織資産 創業以来、社長と次男が共同で創業し、社長が製造・販売の第一線を経験した。次男は、創業以来製造・販売の第一線を経験した。社長が製造・販売の第一線を経験した。次男は、創業以来製造・販売の第一線を経験した。
金融資産 創業以来、社長と次男が共同で創業し、社長が製造・販売の第一線を経験した。次男は、創業以来製造・販売の第一線を経験した。社長が製造・販売の第一線を経験した。次男は、創業以来製造・販売の第一線を経験した。	顧客資産 創業以来、社長と次男が共同で創業し、社長が製造・販売の第一線を経験した。次男は、創業以来製造・販売の第一線を経験した。社長が製造・販売の第一線を経験した。次男は、創業以来製造・販売の第一線を経験した。	技術資産 創業以来、社長と次男が共同で創業し、社長が製造・販売の第一線を経験した。次男は、創業以来製造・販売の第一線を経験した。社長が製造・販売の第一線を経験した。次男は、創業以来製造・販売の第一線を経験した。

各資産の価値創造ストーリー

専門家の声

氏名：中川 憲一郎
保有資格：中小企業診断士
専門分野：経営戦略、生産管理
専門家の声：創業経緯が大変ユニークで、面談の際には、どんな面白いお話が聞けるかと、毎回楽しみに臨みました。後継者である部長様の経営や業界に対する熱い信念が、今後も内外を巻き込んで、自他共に大きく成長していかれると確信しています。



事業者の声

社長と二人三脚で「現状維持は後退」を合言葉に日々の業務に邁進してきましたが、この度はじめて経営の原点を振り返る大変いい機会となりました。専門家の客観的な見方で、当社の強みを可視化していただき、創業当時のやる気が再現されたような新鮮な気持ちです。

また、自分の頭の中に描いていた計画を明文化してもらうことで、社内での目標が共有され、対外的には、この経営計画書をベースにした会社案内を作成し、目に見える形で私たちのポリシーを伝えることができるようになりました。大変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/0031000000Rxj9hAAB>

平成29年度専門家派遣事例

支援体制

専門家

金沢 喜弘 氏

支援

地域
PF

ふくしま中小企業支援プラットフォーム

支援依頼

機関
構成

公益財団法人福島県産業振興センター

相談

企業

千歳金属 有限会社 福島工場

業種：製造業

従業員：14人

資本金：3,000万円

創業：昭和33年

住所：福島県岩瀬郡鏡石町境150

企業概要：板金加工

支援概要

支援の経緯

本企業は、昭和33年に東京都で創業し、昭和59年に福島県鏡石町に工場を立地した板金加工業である。本企業は受注生産であるが、利益率の向上が課題となっていた。そのため、経営改善計画の策定に着手し、管理会計の導入と営業面の改善で利益率の改善を図った。その次に、生産性の向上が課題となり、現社長の長男である専務が中心になって、5S活動の導入による現場改善に着手することになった。そこで、当機関に相談があった。

派遣元機関による実施内容と専門家選定理由

当機関の担当職員がヒアリングと工場視察を実施したところ、現場での「移動のムダ」「探すムダ」「治工具備品等の在庫のムダ」等があり、ムダ、ロスの排除による生産性の向上が見込める項目が多数あることが明らかになった。そこで、5S活動の導入、推進体制の構築、定着化と自律的な5S活動にするため、製造業への5S活動やQCD改善の指導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

本企業にとっては、初めての5S活動への取り組みということと、通路と作業場の区分もできていない状況であったことから、5Sの基本的な知識と活動方法の指導及び工場内での整理・整頓・清掃の実践からスタートした。具体的には、不要物の撤去、定期清掃の実施、床にラインマーカーを引いて通路と作業場の区分などを実施した。

次に、工具・消耗品などの種類を数多く抱えているので、「探すムダ」を省くため、3定（定品・定位置・定量）の仕方を指導した。工場全体が整然とし始めたところで、自発的に5S活動のPDCAサイクルを回すための仕掛けや、仕組づくりの支援を行った。具体的には、毎月、改善箇所を定め、期限と担当者を決めて改善に取り組むサイクルを確立できるようサポートした。

5S活動の導入前



成果

5S活動の導入、推進体制の構築、定着化と3段階での支援を行ったことにより、自社で継続して5S活動に取り組めるようになった。また、多くのムダやロスが減少し、生産効率が上がり、営業戦略との相乗効果で、売上総利益率が5%増加した。また、清潔感のある綺麗な職場環境になったことで、顧客からの評価が高まっただけでなく、職場での怪我がなくなり、安全面での効果や、従業員の意識向上による職場定着率の向上などの効果も実感できている。

5S活動の導入後



専門家の声

氏名：金沢 喜弘
保有資格：第一種衛生管理者
専門分野：ものづくり

専門家の声：何のための5Sなのか？この理解と納得が活動推進の原動力です。少人数をハンディとせず、全社員の意思疎通が図りやすいということを強みに変え、全員参加の自律的な5S活動定着につながりました。



事業者の声

5S活動導入にあたりまして 最も不安だった事は 日々の業務中に仕事を止めてまで5S活動を行う事に従業員の理解が得られるかでした。

専門家の先生との最初のヒアリングの際、弊社の業務内容及び業務形態から、スムーズに5S活動に取り組めるように対策テーマを決めていただいたので、スピード感を持って改善活動ができました。結果、比較的早い段階で 各従業員が改善の効果を実感する事が出来たため、全員参加での5S活動の浸透・定着に成功しました。

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/0031000000IUqaKAAS>