

平成27年度専門家派遣事例

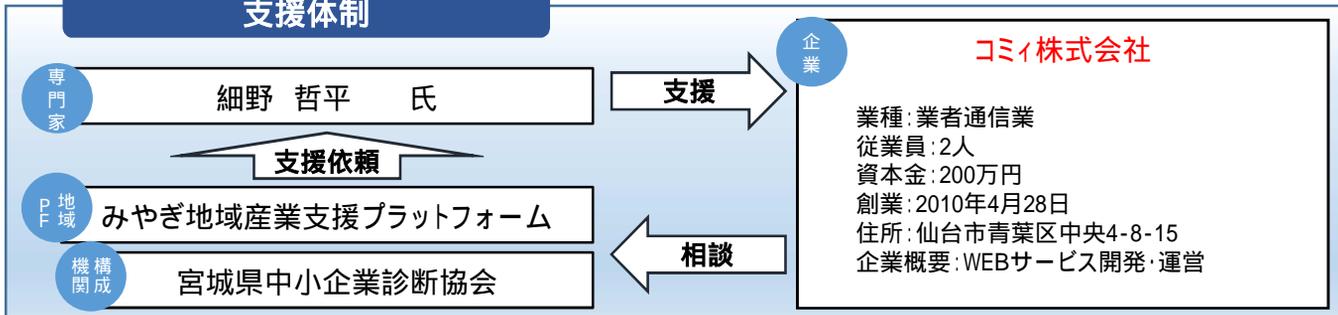
支援課題：経営革新

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	
宮城県	みやぎ地域産業支援プラットフォーム / 宮城県中小企業診断協会		1
	コミイ株式会社	新たなITサービス業の取組に向け中期経営計画策定を支援	
神奈川県	かながわ中小企業支援プラットフォーム / 公益財団法人神奈川産業振興センター		2
	株式会社 ワイ・ケー電子	コスト意識や顧客への満足度向上に繋がる5S活動を支援	
新潟県	新潟県央中小企業支援プラットフォーム / 三条信用金庫		3
	三條金物株式会社	金物屋の経営再建を経営改善計画策定により支援	
京都府	京都府よろず支援拠点		4
	山城萱葺株式会社	「取り付け型茅葺き屋根」製造販売事業計画策定支援	
山口県	さいきょう「元気」中小企業支援プラットフォーム / 株式会社西京銀行		5
	山五青写真工業株式会社	既存事業の課題の明確化と新規販路開拓等支援	
宮崎県	宮崎県中小企業等支援プラットフォーム / 宮崎商工会議所		6
	原田建設株式会社	小型コージェネレーションシステムの開発及び販売の支援	

支援体制



支援概要

支援の経緯

本企業は創業当時、WEBサービスの開発・運用のみをしていたが、思っていたような収益が上がらず、売上を獲得するためにソフトウェア開発、HP制作、グラフィックデザイン等の受託業務も開始した。その上で、さらなる事業拡大に意欲を持っているが、その方法を模索しており、どのような方向へ進めばよいのか、それを判断する基準は何なのか、戦略を具体的な行動に結びつけるためにはどうしたらよいのかがわからず、また適切な相談相手があらず困っていた。そのような中、民間団体の交流会にて当機関の担当者となり合い、相談に至った。

派遣元機関による経営課題の特定とアプローチ

これまでの経緯、代表者の考え方、目指したい方向性、強み、弱み、事業の外部環境の認識などについてヒアリングを実施した結果、「現状の売上を維持、拡大させつつ、飛躍的に企業を成長させるため、戦略・戦術を計数面も含めた具体的な行動に落とし込んだ中期経営計画を作成すること」が課題であると捉えた。

そこで、代表者と同じIT関連業界で類似事業を営んでいた経験があり、事業を急成長させた経験と廃業の経験を両方持ち経営者目線での事業計画作成に実践を伴った支援として役立つと判断したため、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、企業の進みたい方向や経歴、得意分野、現時点での経営状況等についてヒアリングしたところ、「仙台から世界へ展開できる事業をつくりたい」という意欲があることや、大手IT企業の営業職であったこと、コミュニケーション力が高いこと、既に仙台及び首都圏への積極的な営業活動によって多くの案件を獲得している実績があること等が分かり、本企業は営業力が高い方であると判断した。その上で、事業規模拡大に向けて、強みである営業力を強化する中期経営計画を策定した。具体的には、代表自身がしていたデザインやプログラミングといった制作作業を外部に委託し、営業を中心に活動するようシフトすることや、主に首都圏の見込み客へ訪問営業を行うことを盛り込んだ内容とし、更に直近一年間について、具体的なスケジュールや売上目標を盛り込んだ営業計画とするようアドバイスを行った。

成果

- ・中期経営計画の策定に成功し、今期売上目標を達成するために以下のような具体的な行動を実施している。
- ・営業の行動計画と受注金額、件数目標と照らし合わせながらの営業活動を実施。具体的には、新規営業先および既存客に対してアポイント獲得、訪問商談、見積り、受注契約獲得
- ・受注案件を制作するために、仙台近辺の同業者企業やフリーランスエンジニア・デザイナーを中心に関係を構築して人材を確保・月別の売上目標達成状況の確認とフィードバックを実施している。

専門家プロフィール

氏名: 細野 哲平
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: 「会社の将来をとことん一緒に考える身近な経営パートナー」として、徹底的に社長の立場に立った経営コンサルティングを行っております。



事業者の声

自分が考えていることに対して、専門家の方の過去の経験だけでなく、客観的な視点から意見をもらえるのでありがたいです。何度か相談に乗ってもらいながら事業計画を作ることができました。これにより会社の方向性が明確になり、数字で会社の目標を追えるようになったのでとてもよかったです。

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/003100000SQwXsAAL>

支援体制

専門家

小守 孝 氏

支援

企業

株式会社 ワイ・ケー電子

業 種 : 製造業

従業員: 26人

資本金: 3,000万円

創業: 1981年5月1日

住所: 神奈川県綾瀬市大上1-6-17

企業概要: プリント配線基板の製造及び
CAD設計

支援依頼

P
F
地域

かながわ中小企業支援プラットフォーム

機
構
関
連公益財団法人
神奈川産業振興センター

相談

支援概要

支援の経緯

本企業は、1981年に創業し神奈川県の企業を中心とした顧客に対し、プリント配線基板の製造及びCAD設計を行っている企業である。近年は更なる発展のため、従業員に顧客獲得、売上向上、利益向上、コスト削減の意識を持たせる必要があると感じており、どのような教育をしていくか悩んでいた。そのため、上記課題について、近隣支援機関である神奈川産業振興センターに相談があった。

派遣元機関による経営課題の特定とアプローチ

まず、本企業の社長へヒアリングを実施したところ、従業員のムダなコストや労力を省くことの改善意識が不足していた事が判明した。その為、日頃からの5S活動の徹底が必要である事を全従業員に理解させる必要があった。また、5S活動の躰は顧客獲得をする上でも満足度の向上にも繋がる事についても理解させる必要があった。そこで、5S活動等について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

支援内容としては、まず5Sについて基本時な事から説明を行い、実践活用できるものから随時行うようアドバイスした。具体的には、企業内の事務所、作業場、面談スペースといったあらゆる場所の整理整頓により、より快適に活動できる空間作りの重要性を理解させ、その実施にあたらせた。

また、ムダの分析、コスト評価についても詳しく説明を行い、従業員全員のコスト意識の向上を図るようアドバイスを行った。さらに、5Sによる意識向上は、顧客に対して要望される前に必要なサービスを行う等、細かな部分にまで行き届いたサービスを提供することに繋がり、それがリピーター顧客の獲得又は口コミによる更なる新規顧客拡大の可能性に繋がることを説明した。

*5S(整理、整頓、清潔、清掃、躰)

成果

今回の支援後、全従業員に対して5S活動についての教育が行き届き、企業内の事務所、作業空間などが整理整頓され、従来以上に作業効率が上がった。また従業員のコスト意識・理解度が上昇した為、コピー代や電気料金等の細かな部分での経費改善が現れ始めた。さらに従業員の顧客満足度に対する意識向上もみられ、素早く見積書を作成して提案するなど、顧客の望むだろう事柄を言われる前に提供し、細かな部分までもサービスするという取組が始まった。

専門家プロフィール

氏名: 小守 孝
保有資格: ISO審査員
専門分野: 経営革新
キャッチコピー: 「実践してから、考える! そうすれば、次に何をするか見えてくる」 先ずは、実行。



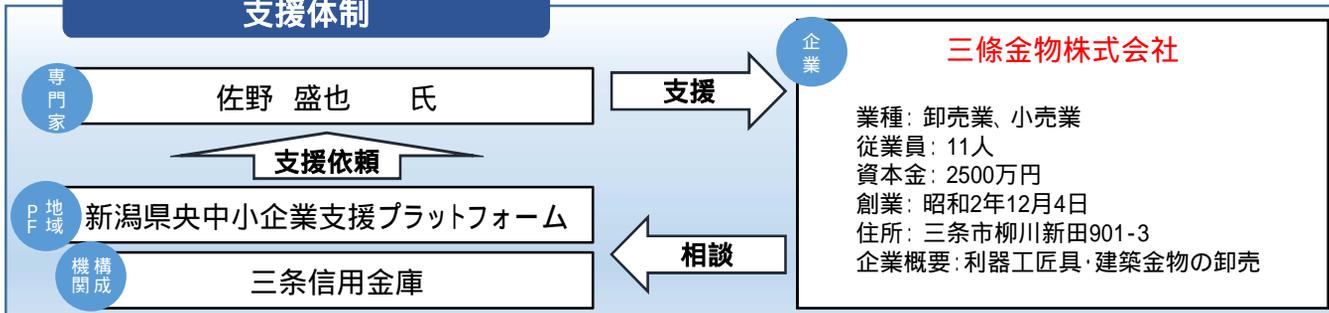
事業者の声

小守氏には、現場目線でアドバイスをしていただき、非常に助かっております。また、ミラサポでの専門家派遣後も、神奈川産業振興センターの専門家派遣制度である「経営アドバイザー派遣事業」を活用して、引き続き小守氏にアドバイスを受けています。厳しい指導ではありますが、社員のモチベーションもアップしており、今後も支援をお願いしたいと思っております。また、従来より取り組んでいるISO9001及び14001による運用・活用も相まって、従業員が率先して業務改善を行うことにより、利益率も大幅に伸ばしております。

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/0031000000SIJF7AAN>

支援体制



支援概要

支援の経緯

本企業は、売上が減少し、経費削減も限界にきていたため、収益性の改善が図れず、借入過多・償還財源不足により資金調達に支障をきたしていた。そこで、再建手法が分からず、現状打破ができずにいたため、当機関の取引先でもあったことから、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、本企業にヒアリング等を実施した結果、取引先・商品別ABC分析等の基礎的なデータ把握が不十分であった。そこで、財務状況立てなおしには経営改善計画の策定が必要であると判断し、改善計画の方向性について、データ分析・事業再生の分野で実績のある本専門家に支援を依頼することとした。また、本企業は代表者が高齢となっており、後継者である長男の経営への関与も低かったため、後継者である長男を交えて協議することとした。

専門家による具体的な支援内容

現状分析を行うため、「取引先別売上」「取引先別粗利額」「取引先別粗利益率」「取引先別利益貢献」それぞれのデータについて5年間分の収集を行った。

これらを基に、売上を伸ばしている担当者・下げている担当者・利益率の高い担当者・低い担当者を把握し、各々が稼ぎ出す収益と給与のバランスを考慮して、収益額が少ない営業マンの担当を合算し、余剰営業マンの削減をアドバイスした。また、利益貢献の高い取引を特定し、訪問に係る時間の配分を調整して、経営資源を集中させることとした。

今後も、売上向上・収益改善のためには、取引先及び取扱商品を選択・集中した、経営資源の重点投入が必要であり、そのためにはデータを整備して活用し、経営資源の投入先を検討することが重要であるとアドバイスした。

成果

取引先の分析を行うことで、取引先別・社の営業担当別の利益貢献度合いが明確になった。また現状分析により、今後の方向性を検討し、改善計画を策定することができた。

また、後継者である長男を交えて、経営改善に取り組んだことで、後継者の意識が変わった。

専門家プロフィール

氏名：佐野 盛也

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：経営者と従業員のベクトルを合わせ、目標に向かってイキイキと働ける企業づくりを支援します



事業者の声

専門家と一緒に経営改善に取り組んだのは初めての試みであり、長男にも経営について考えさせたことは、いい取組みであったと思う。経理・営業・在庫等を、すべて社長が1人で管理している状況であり、今回の派遣で学んだことをきめ細かく実践することは、もう少し時間を要するものと思われる。しかし営業会議等において、選択と集中のアンテナを高くし、経営管理を推し進めていきたい。当事業を活用することにより、経費の負担を少なくでき、専門家からのアドバイスを受けれる本支援は、非常にいい取組みだと思う。

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/003100000Rxpj6dAAB>

支援体制

専門家

小松崎 哲史 氏

支援

企業

山城萱葺株式会社

業種：建設業

従業員：10人

資本金：700万円

創業：平成16年2月

住所：京都府 城陽市 寺田中大小100

企業概要：茅葺き屋根の工事

支援
拠点
よろす

支援依頼

京都府よろす支援拠点

相談

支援概要

支援の経緯

本企業は、京都府南部地域を中心に事業展開を行っている。茅葺き市場は、年々縮小傾向にあり、茅葺き民家もトタンを被せて、葺き替えを行わない事例が後を絶たない状況。そこで、2000年以上続く伝統の技法である茅葺きの工法を活用した新規事業を展開し、これまでの顧客層とは違った新たな顧客の獲得に繋げていく必要がある。そこで茅葺きの工法を活用した「取り付け型茅葺き屋根」製造販売事業というアイデアを事業化したいということで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

ぼんやりとしていた事業アイデアを事業計画に落とし込み、事業の採算性や市場性の評価を行うことで、事業化への足掛かりにすることにした。具体的には茅葺き屋根の手法を維持継続するための、取り付け型茅葺き屋根の有効性、市場性等を検証し、普及の糸口を探ることを課題とした。専門的分野のため、税理士・診断士として、それぞれの視点から、実現性の高い事業計画の作成支援の実績のある本専門家へ依頼し、支援後も逐次コミュニケーションをとれるようにフォローアップに努めた。

専門家による具体的な支援内容

支援内容はまず、取り付け型茅葺き屋根製造販売事業についてのアイデアのヒアリングを行い、取り付け型茅葺き屋根が建築基準法上問題がないかを確認し、企業の強みを洗い出して、取り付け型茅葺き屋根についてのディスカッションにより事業機会を把握し、事業計画の作成を支援した。

成果

取り付け型茅葺き屋根は建築基準法上問題無いと確認できた。職人のネットワーク、伝統の技法を身につけた職人の知識と技能、職人間の連携による作業のノウハウ、高台寺や桂離宮といった、京都文化財の萱葺を多数実施している実績と信頼がある事の強みを把握できた。事業機会について、白川郷や美山といった萱葺屋根がある地域の外国人による観光が好調で、都市部を中心に田舎への憧れがあり、当事業に対してニーズはあるという結論に至った。その後、顧客の声の収集、データの確認を行い、事業計画を作成した。



専門家プロフィール

氏名： 小松崎 哲史
 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：右に中小企業診断士、左に税理士という刀を持つミラサポの宮本武蔵



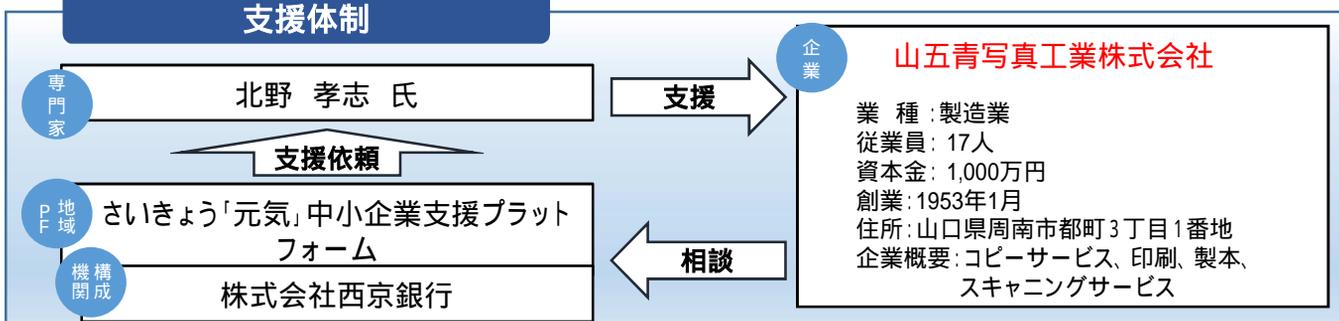
事業者の声

市場縮小が著しい業界下、主力事業以外に、新たな事業の柱を作りたい思いは以前からあった。新規事業計画の作成支援に実績がある小松崎氏の支援を受ける事ができ、事業計画の策定を進める事ができた。外部の専門家からの視点は、なかなか気づくことができなかったもので、新たな発見となった。また、より綿密な事業計画をたてる事ができ、補助金にも採択され、これから本格的に事業を進めていきたい。小松崎氏の支援を、当社の成果ならびに茅葺き文化の発展に繋げるべく、これからの事業推進に邁進していく所存です。

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/003100000bOVXnAAO>

支援体制



支援概要

支援の経緯

本企業は、コピーサービス、印刷、製本を営む事業者であるが、他社との価格競争が激しいことから事業継続のための新販路の開拓と新商品開発を模索していた。そこで、既存事業の課題を明確にしつつ、販路開拓及び新商品開発を展開するために、社外の客観的な判断を受けたいと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

本企業は企業間取引がメインであり、主要取引先も製造業、建設業等を中心とした企業であったため、販路拡大には上記2業種以外にアプローチすることが必要であることがわかった。また、個人市場が未着手であることから、個人市場向けの新商品を開発して新規事業とすることも可能であることがわかった。一方、既存事業の問題点については明確な課題を見いだすことができなかつたことから、現状分析と企業の経営革新支援や販路拡大支援において豊富な経験や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

まずヒアリングを行い、既存の業務プロセスを整理し、フローチャートを作成した。その結果、商品ごとの参考価格はあるが、製作工数等の間接コストの把握が充分になされていないため、値付け及び値引きに関するルールがなく適正な利益率が確保できていないことがわかった。そのため、原価管理手法と価格設計に関してはABC分析を提案し、デザイン、印刷、カット等、各工程ごとに実績時間を記録することで商品の各プロセスごとの工数を計測し、標準原価を算出するようにアドバイスを行った。

ABC分析: Activity Based Costing活動基準原価計算

成果

専門家のアドバイスにより原価管理の課題点がわかり、ABC分析を行うことができた。また、標準原価を算出する重要性が認識出来たことで、今後の方向性を明確にすることができた。更に、作業時間を記録することで時間がコストに反映するという認識を強くし、効率の良い作業に繋がっている。今回のアドバイスで分析結果をもとに原価管理や売価の設定などを新規事業展開に反映させる必要性も理解でき、現在新商品開発と新たな販路の拡大に取り組んでいる。

専門家プロフィール

氏名: 北野 孝志

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:

「既存事業の棚卸し」を経て、そこから新たなビジネスモデル・マーケティング戦略を提案します。



事業者の声

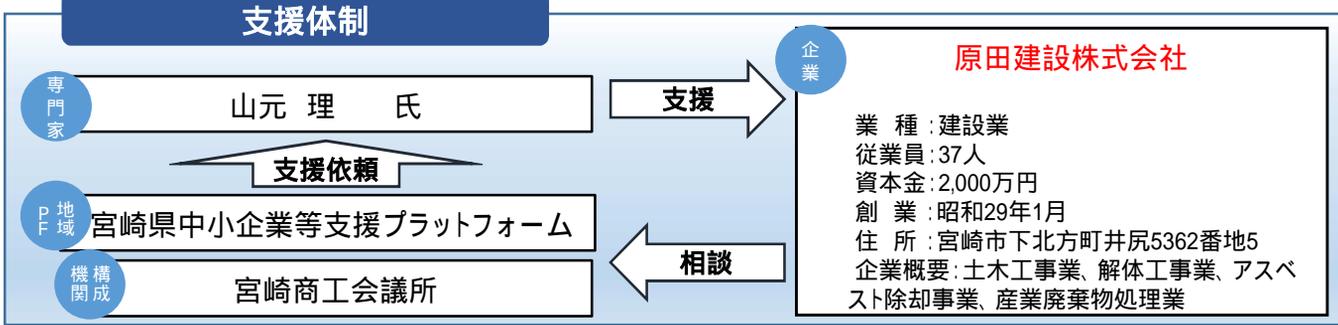
問題の抽出、経営環境の分析から課題の特定までを各フェーズごとに細かく行っていただき、当社の現状をしっかりと把握することができました。

今後、与えられたアドバイスとヒントをもとに経営改革に取り組んでいこうと思います。

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/003100000RxxjXdAAJ>

支援体制



専門家

山元 理 氏

支援

企業

原田建設株式会社

業種:建設業

従業員:37人

資本金:2,000万円

創業:昭和29年1月

住所:宮崎市下北方町井尻5362番地5

企業概要:土木工事業、解体工事業、アスベスト除却事業、産業廃棄物処理業

地域

宮崎県中小企業等支援プラットフォーム

機関

宮崎商工会議所

相談

支援概要

支援の経緯

本企業は民間木造家屋を中心に解体工事・産業廃棄物処理、アスベスト除去等の建設業を事業展開している。今般、建物解体工事から発生する産業廃棄物の中で多量に発生する「木くず」を活用して熱源をつくり、ヨーロッパで販売実績のある量産型スターリングエンジンを媒介とした暖房や自家発電による室内電気での活用や売電、非常用電源としても利用できる「小型コージェネレーションシステムの試作開発と販売」を目指していた。そんな中、経営革新計画の作成方法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

経営革新計画を策定させるために、新規性、実現性、実効性の視点から当社のスターリングエンジンを用いた小規模発電システムについて詳しくヒアリングを行ったところ、当該市場の現状把握および販路先別の売上計画の作成や事業化に向けた行動計画の策定が必要であると判断した。そこで、マーケティングと事業戦略の分野で実績のある専門家を選定し、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、新事業の売上利益計画では販売可能な販路について施設数を調査確認し、チップの販売量の積算根拠、販売価格の妥当性について確認した。既存事業の売上利益計画では過去3年分の営業利益までのデータと今後5年間の計画値の妥当性について評価したところ、経常利益率5%以上と付加価値率15%の数値基準に達していなかったため、その修正・改善点について具体的に助言を行った。数値計画については、新規事業の売上計画における販路ターゲットの絞り込みと売上計画の妥当性評価を行った。さらに利益計画においては営業経費や人件費等を盛り込み営業利益を抽出した。行動計画については5年間の四半期ごとのアクションについて技術面と営業面に分けて助言を行った。

成果

今回の支援により実地調査シートが完成し、5年間の売上計画の骨子を確認することが出来た。また、数値計画全体の整合性の取り方がよく理解できた。また、行動計画の策定方法についてもアドバイスを受けることにより、経営革新計画の改善が図れた。

専門家プロフィール

氏名:山元 理

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:

中小企業の成長・発展を描くシナリオライター(戦略の脚本家)



事業者の声

専門家の山元先生は、宮崎で最も実績のある先生であり、ターゲットの選定、販路、売上の数字的な積み上げなどの確かなアドバイスをいただき、安心して相談することができた。そのおかげで経営革新の認定も取得し、さらに経済産業省のものづくり補助金の2次公募の採択を受けることができた。相談者としては大変ありがたく、成果の出るアドバイスだった。

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/0031000000RxiqxAAB>