

支援事例 1

- ◆ 菓子製造業5名：草加せんべい80年の歴史＝「若者の“せんべい離れ”」もあり「販路拡大」
 - 新現役：大手商社Mで営業を経験、大手小売り、デパート経験が豊富、開拓手順に精通、販路拡大の経験
 - ・社長に製造工程/商品特性(材料だけを仕入れる店が多い中、自社で材料から製造)をじっくりヒアリング、「価格競争」から「高級宅配ルート」へ活用を提案、高級通販メーカーに同行指導――外回り経験がない分野に踏み込めた、大手メーカー訪問時の名刺の出し方から教わり、社長が感激
- ◆ 製造業30名：理美容師向けハサミの手作り製造＝「10年かかる繊細なプロ向けハサミ製造の製造工程改善」
 - 新現役：大手自動車メーカー技術者で、ロボット・アシモの開発者
 - ・新現役が開発の機械化で「10年かかって“一人前”」が「7日間で製造が可能に」――社長「職人養成の時間とコストを節約」「“とんでもない財産を獲得した”」
- ◆ 飲食業6名：広島お好み焼き店を展開＝「売り上げ増加」「従業員との信頼関係アップ」
 - 新現役：世界最大ハンバーガーM社に計33年従事 途中45才からはフランチャイズ経営――「材料調達の仕方、キャベツを刻むタイミング、ライバル店への対抗策」など指導→新規出店につながり、融資につながった
- ◆ 金属部品メーカー40名：精密加工業＝社長「社長の右腕になり、生産管理人材が欲しい」「創業者なので『従業員経験が無く』社員教育の方法がわからない、直言していただきたい」
 - 新現役：大手電子部品メーカーM社、海外工場管理経験も有「技術は素晴らしいが、生かされていない」。2年かけ基礎から指導、若手へ現場目線の厳しい指導でベテランも「教えて欲しい」に変化。統括本部長として活躍

支援事例 2

- ◆ 製造業15名：多品種少量、レンズ生産＝「生産管理の最適化」
 - 新現役：大手樹脂メーカー生産管理27年、製造管理7年、生産技術戦略管理5年、2011年定年
 - ・「5S」をまず2Sから進める――見た目に進展、型探し時間短縮、従業員もよろこび、生産性の向上実感し売上げ、取引先に「値上げ交渉を実施」

- ◆ 情報通信業7名：インターネットメディア自社運営と広告収入＝「3～5年後売上3億円、10%利益」現在1.1億円
 - 新現役：N証券法人営業5年、T電子部品メーカー営業32年、米国駐在、マーケティング、経営/商品/事業/人事
 - ・中期事業プラン作成～経営理念、基本方針/経営ビジョン/企業戦略/人事戦略/SNS広告参入、営業部隊創設、外部・内部環境分析、人事評価、売上計画――民一民契約締結、計画作成後もモニタリング継続、売上げ上昇傾向

- ◆ 建設業80名：型枠工事業＝「高卒・若年層採用希望も、希望者が見つからず」「採用ノウハウ/スカウト活動の取り組み若手従業員確保」
 - 新現役：県庁勤務～外資系企業/人事業務全般実務とマネジメント(主にIT企業)を25年経験
 - ・H.29年4月高校生2名採用

- ◆ クリーニング業50名：地場中心にマンション需要開拓＝「売り上げ拡大」「社員教育」
 - 新現役：大手製造メーカーで人材教育担当
 - ・これまで特に社員教育は「してこなかった」「営業の基礎から教育を依頼」「厳しい指導で社員に刺激」――売上げへの影響は“これから”期待

支援事例 3 / 金融機関からの声

◆ 製造業45名：油圧・空気圧の精密部品、自動車部品「生産管理/生産性向上」

➤ 新現役：T社一次下請け企業責任者を経験

- ・ 9名の新現役と面談。社長談「抜群の工場経営力とコミュニケーション」
通勤に2時間要するも、超過勤務、「残業代不要を申し出＝自身の能力がないためである、と」

◇ (注) ミラサポの場合は、専門家派遣の対象外となる経営課題がありますので、ご注意願います。

□ 金融機関が聞いた、企業の感想と意見

- ✓ 朝一番から社員と行動、寄添った支援、就業規則等の見直しなど“ウマが合う”方にてであった
- ✓ いま使用している素材の特徴/活かし方をおそわった
- ✓ 新商品開発/研究の考え方、やり方を学んだ
- ✓ 海外進出をイロハから教えていただいた 海外の人脈作りを支援してもらった
- ✓ 社員教育などを現場で実践していただきました
- ✓ 見よう見まねで“かあちゃん”がやってきた経理を基本から教え・修正していただきました

■ 金融機関職員の話

- ・ これまで、企業課題は「どのように聞けばよいか、よく分からなかった」がアドバイザーの話を横で聞いて切り口が勉強になった
- ・ 企業社長との、話題が増えた——社長「これまでと、全然ちがうじゃないか、どうしたんだ」と言われました