



当協会を利用した様々な支援の形！ご紹介します

第4回目となる今回は専門家派遣による生産性向上計画策定支援をご紹介します。

今回のケース

設備投資等で膨らんだ借入の返済負担が重く、返済緩和を実施している事業者に対し、当協会の専門家派遣事業を活用して生産性向上計画書の策定支援を行い、専門家によるアドバイスや計画策定によって課題解決や今後の展開等に繋がりました。

事業内容

平成初期に宅配飲食サービス業として創業。法人化して以降は、食料品製造業を主に営業展開。

経営課題

- ・アイテム数増加による作業効率の低下
- ・設備の保守点検等が不十分で設備の操業停止リスクの懸念
- ・社員不足による個々人の負担増や業務停滞
- ・主力商品の評判は良いものの、設備投資等で膨らんだ借入の返済負担が増

課題解決

経営課題に対する解決策として当協会の専門家派遣事業を利用し、中期生産性向上計画書を策定した(下記概要)。計画策定後も計画の進捗状況の確認やアドバイスなどのフォローアップを実施するとともに、借入金の返済緩和による資金繰り支援も継続した。

また、他の支援機関が実施する食品関連産業に係る支援事業を利用したり、メインバンクのアドバイスで国のものづくり補助金を活用した設備更新に取り組むなど、関係機関が連携して支援を行った。

以上のような支援に加え、原材料を県産品にこだわった主力商品が、メディアで取り上げられたことで、業界内の知名度アップやOEM受注の増加に繋がり、売上が大幅に増加している。

【生産性向上計画の概要】

商品構成	<ul style="list-style-type: none"> ・ABC分析を用いて粗利が高い商品を抽出。労務費率が高く粗利の低い商品は製造停止する等の商品構成の見直しを実施 ・商品パッケージのリニューアル
製造現場	<ul style="list-style-type: none"> ・5S活動計画を策定し目標と計画を明確にしたうえでPDCAを実行 ・品質レベル向上のためのミーティング実施
人事・労務・組織	<ul style="list-style-type: none"> ・目標労働分配率の管理・徹底・順守 ・社員教育計画の作成、パートタイマーのフルタイム移行や正社員登用
受注・営業・販売	<ul style="list-style-type: none"> ・営業方針を周知徹底するとともに、取引先の訪問と情報収集を実施 収集した情報は製造部門にも共有し、全体的に顧客維持活動ができる仕組み作り

事業者様より

専門家派遣を受けることで、経営が見える化し、確実に成長路線へ乗せていくステップが見え、大変有意義な時間でした。

今後は、長期的にブランド価値・商品価値を高めていく取組みを進めていきたいです。値上げしても手に取っていただける商品力や顧客との関係性を構築し、データに基づいた即応経営を目指しています。また、継続的な賃金アップの努力と人材教育に取組み、強くて良い会社にしていきたいと思っております。

メインバンク様より

お客様との対話を重ねるなかで、会社の強み・弱み、市場環境、営業方針等をヒアリングし「何かお力になれることはないか」と考え、行動するよう心掛けています。これまでも新規販売先獲得に向けたビジネスマッチングや、期間限定商品に使用する原材料の紹介を行いました。今後もお客様の課題解決につながる支援を行って参ります。

保証協会より

当協会の専門家派遣事業を通じて、経営改善の一端を担うことができ、良かったと感じております。今後とも引き続きメインバンクとの連携した伴走支援に努めて参ります。

