



経営理念・経営方針等の整備と新規事業領域の拡大により得意先の拡大につながった

ライオン・ビルメンテナンス

【代表者】池間 豊 【電話】0980-87-5003
【住所】石垣市宇平得545番地20 ヴィレッジハウス石垣島1F
【業種】ビルメンテナンス業
【事業内容】ホテル、マンション等の清掃管理業務

正規雇用化の数 **2人**

企業・支援担当者の声 支援を受けられた皆さんの感想と今後の展開について



代表 池間 豊さん

今回の企業支援指導の中で、さまざまな事を学ばせて頂きました。その中で、お客様に喜んで頂けるサービスを提供することが社会貢献に繋がるとして、「我が社では何が出来るか?」という事を試行錯誤してきました。また、プロとして技術の進歩、尚且つ他社との差別化も回りながら優位性を確保するためには、質の良いサービスを提供することの必要性を感じました。



中小企業診断士 大嶺 眞

創業12年目の個人事業所であったため「経営理念」、「経営方針」、「経営戦略」など体系的に整備されていませんでした。そのため現状の得意先だけでは、「成長・発展」は見込めないため、潜在的需要の開拓と新たな事業領域への進出が必要でした。継続的に支援をすることで経営理念等の体系的な整備と事業領域の拡大が必要であるとの機運が高まり、実践する体制が構築できました。



社会保険労務士 狩俣 真由美

労働環境の改善に向けて、雇用形態の整理や労働時間の見直しを提案致しました。打合せを重ね就業規則を作成し、届出まで完了しました。ハローワークにも求人掲載依頼をした事で、人手不足の解消や安定した雇用を目指して行って欲しいです。

課題1 新たな事業領域への挑戦

当社はこれまで、ビルメンテナンス業の一部門である清掃管理業務のホテルの清掃業務、アパート及びマンションの清掃業務や空調機のクリーニングを主たる事業として展開してきました。既存の事業のみでは、今後の成長・発展は望めないことから、新規の事業領域(ドメイン)の開拓が急務でした。

ビルメンテナンス業の新たな事業領域への進出等が不可欠ですが、資格などスキルが必要になるため、シナジーのある事業領域から新規の開拓を行うことが望まれていました。特に、空調機クリーニングにおいては、新たにロボットを導入して既存の手法から革新的な手法へ転換を図ることとしているため、この事業領域の開拓が必要不可欠となっています。

支援 得意先の開拓と事業領域の拡大

得意先の開拓と事業領域の拡大については、既存事業のビルメンテナンス業の中で「衛生管理業務」や「設備管理業務」など新たな事業領域への進出については計画的に資格を取得し、スキルアップすることで進めました。ホテル・賃貸住宅等の潜在的需要のある事業領域をセグメントしターゲットを絞り込みました。また、競合他社が導入していないロボット洗浄機を有効に活用し、事業領域を拡大することの必要性を確認しました。



成果 既存の手法から革新的な手法へ(空調機クリーニング)

これまで当社は、空調機のメンテナンスでさまざまなエアコンをクリーニングしてきました。洗浄方法としてエアコン専用洗浄機を用い、人による手洗いで洗浄をしてきましたが、今回の支援をきっかけに、強みであるロボット洗浄機を導入した空調機クリーニングを戦略的に展開し、差別化・優位性を図ることを実践しました。

新たにスタートしたばかりですが、顧客には好評をいただいているところ。これからも継続的に新規顧客の開拓に注力し、革新的なサービスを提供していきたいと思っております。また、既存の事業領域や新規の事業領域をセグメントしてターゲットを絞り込む戦略的な展開を推進するコンセンサスができ、新たな事業領域へ挑戦をする気運が醸成されました。

課題2 企業の軸である経営理念・経営方針の明文化

当社は、創業12年目の企業ですが、いまだ経営の軸となる経営理念・経営方針が明文化されていませんでした。経営理念は、経営環境の変化や迫りくる多くの問題が発生する中、問題解決についての基本的な考え方や対応のスタンスを持たなければなりません。経営理念は、企業が目指す方向や企業の存在意義を端的に表したもので、経営理念を明文化する意義は大きいものがあり、第一に経営者の中に経営の軸をつくることで、第二に経営

理念を組織の中で浸透させることによって、従業員の行動指針として活用することで組織の軸となります。また、経営理念は「我が社がこうなりたい、こうありたい」という願いや、夢に向かって行動しないと実現しません。そのため従業員がどのような行動で何を目指していけば良いのかという指針を明らかにしたものが経営方針です。このことから、当社においては経営理念・経営方針の明文化が望まれます。

支援 経営理念・経営方針の必要性、作り方の支援

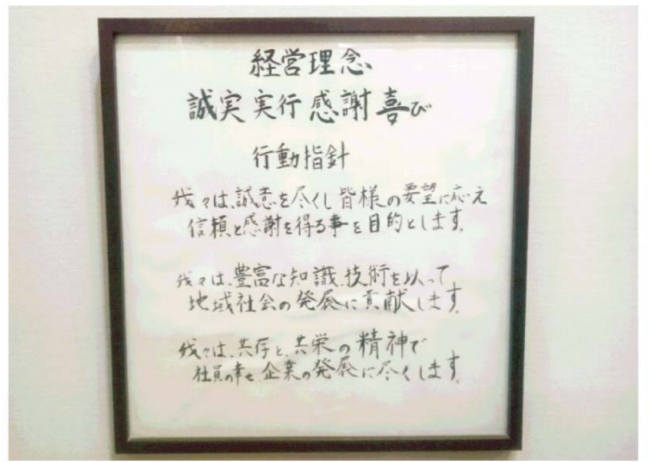
経営理念を考えると時の視点として、企業の目的・使命となる存在意義と、顧客、社員など企業経営上のキーファクターに対して企業が持つ共通の基本姿勢、行動基準を定めたものが経営理念です。企業はゴーイングコンサーンが大切で、つまり「継続」してはじめて信用を得ることができるし、企業を継続させるためには利益を出していかなければなりません。

また、企業の存在意義を考えることが必要で、何らかの形で社会に利益をもたらす公共の福祉、モラル、環境に反さない継続的な利益を確保することを明らかにすることが経営理念づくりであることなど、経営理念の必要性、作成手順を支援しました。次に経営理念という願いを達成するために、具体的には「どういう心構え」で「何に対して」、「何を目指していくか」を明らかにするための指針が経営方針であることを支援しました。

成果 経営理念・経営方針の確立

当社は、これまで経営理念や経営方針の明文化がされていませんでした。支援の結果、代表者のミッション(人生の目的・使命・志)を整理することにより、下記の経営理念・経営方針及び行動指針が確立されました。

- 「誠実、実行、感謝、喜び」
- ・我々は誠意をつくして、お客様の要望に応え、信頼と感謝を得る事を目的にします。
 - ・我々は豊富な知識、技術をもって地域社会の発展に貢献します。
 - ・我々は共存と共栄の精神で社員の幸福、企業の発展に尽くします。





正規雇用化の数 **3**人

経営計画書を策定することで、経営について考えるきっかけとなり、目標に向けた取り組みが見えてきた

映像プロダクション Fs-GAME

【代表者】福田 安美 【電話】098-943-2244
【住所】那覇市曙2-26-17 丸福ビル101
【業種】映像制作・配給業
【事業内容】テレビ番組制作、CM撮影、DVD制作、編集など、映像作成及び配給を行う。

企業・支援担当者声 支援を受けられた皆さんの感想と今後の展開について



代表 福田 安美さん

正規雇用化サポート事業の支援により、会社経営の基礎を学ぶことができました。社員のため、良き会社になるよう努力していきたいと思っております。



中小企業診断士 川端 弘勝

これまでの地道で誠実な仕事ぶりが認められ、急激に売上高を伸ばしており、急激な売上高に経営基盤や人材の確保・育成が追いつかない状況です。経営について一から勉強するという真摯な姿勢が伺われました。経営計画書の策定を通して、将来のあるべき姿を描いたと思います。経営計画策定等に協力的で円滑に支援を進めることができました。



社会保険労務士 善平 克恵

従業員への技術の継承及び長く働き続けられる労働環境の整備のために、本気で取り組みたいという気合を感じました。支援に対して協力的に取り組んで頂きました。

課題1 PROBLEM 売上高増に見合う人材の確保難と事業展開における経営基盤の整備

当社は、東京でドラマ現場等の経験を経て、10数年間、九州で報道番組や情報番組、ドキュメンタリーの制作にあたり、ダイオキシン問題等の番組で多くの賞を受賞しました。現在、自然のフィールドの撮影を追及すべく沖縄を拠点に水中撮影を中心に活動し、県外でも東京営業所を設置し、業務展開を行っています。これまで、一人親方的に仕事を受注し、繁忙期には職人的技術者に撮影や編集を外注する等して急場を凌いできました。経理面は帳票類を確定申告時に税理士に預けるだけで、十分に経営数値を熟知しておらず、管理会計には程遠いものでした。

そのような中、売上高が急激に伸び、これまでの経営の在り方では立ちいかなくなり、以下の課題を意識し、認識・実感するようになりました。
①受注高に見合う人材が欲しいが、求人を出しても応募がない(人材確保難)。
②事業を展開するにあたり、現状把握と課題を明確化し、改善の方向性を示す必要がある。
③事業展開の指針となるべき経営計画を策定する必要がある。
④人材確保後の就業規則の整備、人材育成が必要である。

支援 SUPPORT 経営計画の策定過程における指導及び策定支援と正規化による経営メリットの追及

非正規従業員を正規化することは社員のモチベーションの向上、企業に対するロイヤルティの向上、技術の蓄積・伝承等につながり経営メリットが大きいことから、正規化による経営不安の払拭に努めました。経営の現状を認識するために財務分析と損益分岐点分析を行い、分析比率、損益分岐点の意味を説明し、損益分岐点分析により目標売上高を設定し、目標達成に向けての経営計画書策定に取りかかりました。

また、経営計画書策定に向け、経営計画書策定の重要性と意義及び策定手順を説明し、経営理念・経営方針、取り組み、実績のまとめ、売上計画、利益計画、SWOT分析、アクションプラン、組織体制について経営計画書策定を支援しました。

成果 RESULT 経営計画書を策定することによって、ブレない経営の軸を樹立し、従業員と共有し、目標達成に向けベクトルを合わせることができた。

経営計画書策定の過程、①外部・内部経営環境分析、②経営理念の策定、③実績分析、④現状の経営課題の抽出、⑤課題解決への戦略構築、⑥目標達成へのアクションプラン、⑦予想損益計算書の作成、等を通して企業としてこういう方向に進んでいきたいという指針を得ることができました。特に経営分析値及び損益分岐点分析について理解することができました。「経営理念と戦略・戦術とは」を理解し、経営計画書の筆頭に掲げました。また、SWOT分析では、自社の強み、弱みを確認する機会に

なったとともに、外部環境の機会、脅威を認識することができました。「強み×機会」を最も重要視、最優先される戦略として推進し、これを通して予想損益計算を作成しました。また、目標を達成するために従業員と経営計画書の内容を共有し、理念実現シート、成果目標作成シートを使い、従業員の意識向上を図りました。それにより、目標達成に向け従業員とベクトルを合わせることができました。さらに人事評価制度を導入し、人材育成に資するとともに、モチベーションの高揚を図りました。

課題2 PROBLEM 人材の確保及び人材育成

急激な売上高から、人材の確保(増員及び定着)が課題となっています。これまで人材不足を外注で補ってきましたが、今後の事業展開のためにも、自社の従業員を教育し、技術を身に付けさせていく必要があります。職種柄、採用後すぐに即戦力になり得る人材は少なく、現場で実践しながら、経験で仕事(技術)を覚えてもらうため、長く働いてもらえる労働環境の改善と整備が急務です。労働環境改善に向け、次のことを取り組む。
①会社の状況を客観的に知る ②規程及び協定等の見直し
③人事評価制度の導入 ④助成金の活用



支援 SUPPORT 労務管理体制の見直しによる労働環境の改善

①デライト式「いい会社カード」を使用して、いい会社の【7つの基本要素】A.ブレない経営の軸、B.独自の事業展開、C.社員の成長重視、D.当たり前のことを継続、E.働きやすい職場環境の整備、F.いい管理職、G.顧客志向ごとに課題を抽出してもらい、現在、「いい会社」であるかどうか。「いい会社」にするには何から取り組んだらよいか。どこに重点を置いたらよいかを確認しました。

②キャリアアップ助成金申請に伴う就業規則の改定及び平成29年1月1日育児介護休業法の改正に伴う「育児休業規程」の改定の支援を行いました。
③人事評価制度の導入の提案を行いました。(会社の行動目的として活用していくことになりました。)
④キャリアアップ助成金の計画書作成を指導しました。

成果 RESULT 現状の把握及び行動目標の設定

①会社の現状を「7つの基本要素」ごとに課題を知ることができ、いい会社にするためには何から取り組むべきかが明確になりました。
②規程等を現状に合った最新の内容に改定することができました。
③人事評価制度の手法を活用して、全社で取り組む行動目的を明確にできました。
④助成金に挑戦することにより、自社の労働環境を見直すきっかけになりました。





経営戦略の策定支援、戦略事業部門の課題解決と人材育成戦略の構築支援で企業力アップ

株式会社光エンジニア

【代表者】代表取締役 翁長 秀光
【住所】那覇市字識名1279番地 【電話】098-832-3245
【業種】設備設計、施工、販売、修理
【事業内容】厨房機器設備・食品機械設備空調衛生設備・生ごみ処理設備

正規雇用化の数 **1** 人

企業・支援担当者の声 支援を受けられた皆さんの感想と今後の展開について



代表取締役
翁長 秀光さん

会社の成長のため、人材をどのように育成していくか、そして戦略事業部門「ヤキナ君」の販売拡大にあたり、次のステップを模索していました。専門家の第三者的な知識や意見を活かし、事業戦略や人材育成戦略の策定に役立つことが出来ました。これからも組織として成長するために、従業員間で必要な情報を共有化し、働きやすい社内制度を構築いたします。



中小企業診断士
長崎 努

「ヤキナ君」は経営革新計画も承認され、販売実績も既にあります。自社単独だけでは更なる成長には困難な局面を迎えていました。そのため産学・企業間連携を提案致しました。経営資源に強みを持つ企業同士が、それぞれの強みを事業に効果的に生かすように連携することで、自社単独では実現が困難な技術開発力向上、販路拡大等の効果が期待できます。

課題1 PROBLEM

当社の戦略事業部門である多用途型発酵装置【ヤキナ君】の販路・販売を拡大するには

当社は主力事業の厨房設備事業に加えて、多用途型発酵装置「ヤキナ君」を製造・販売しており、これまで給食センター、社会福祉法人、民間企業に導入し、渡名喜村や阿嘉島等、公共団体への実績もあります。また、「多角形攪拌筒」の技術(特許取得)により製造された「ヤキナ君」は、高い発酵促進能力と「臭い」の抑制効果等を評価され、第39回(平成23年度)発明くふう展県知事賞最優秀賞及び平成23年度九州地方発明表彰における沖縄県発明協会会長賞を受賞しています。

しかしながら、このような高い評価の一方、処理能力、消臭効果、機械的強度等の実証データが無いため、販売・販路がなかなか拡大できません。環境活動がますます重視される中、競合企業も台頭してはきているものの市場の成長は予想されます。実証データの取得・分析を行い、早く競合優位性を築かなければなりません。資金的な制限もあり次のステップへ進めないということが実情です。

支援 SUPPORT

多用途型発酵装置【ヤキナ君】の実証データを取得し、販売・販路拡大に活かす提携先を考える

当社の多用途型発酵装置「ヤキナ君」の販売・販路拡大のためのツールとして実証データを取得するための提携先を考え、事業計画策定を共に練っていくことにしました。また、資金的な制限もあるため、各種助成金等の応募についても活用できるように具体的な提携先も考慮し、事業の枠組みを構築できるように話し合いを行いました。具体的には実証データ取得には、やはり産学連携が研究機関等と提携を結び、「ヤキナ君」に関する今までの設計、製造、

運用経験とノウハウと研究機関による実証データの取得と、分析を共有化し、改良案も含め競争優位性を確立するというものです。実行には様々なハードルを超えなければなりません。目指すところは未利用資源を発酵することにより、リサイクルのネットワーク化(生ごみの削減、堆肥化、飼料化、土壌改良等)を構築し、社会的課題を解決するという共通認識として捉えることが出来ました。

成果 RESULT

事業計画の具体化にヒントが見えてきた

これまで「ヤキナ君」の販売実績は民間、公共団体と既ありましたが、やはり数値化できない経験やノウハウでは、販売・販路を拡大していくには限界を感じていました。中小企業診断士の方に相談をすることで、産学・企業連携による効果(技術開発力の向上、市場開拓能力の拡大等)の枠組みが見えてきました。実行するにはまだこれからですが、社員一丸となって、自社の社会の利益に貢献するよう挑戦致します。



座間味村阿嘉島クリーンセンター

課題2 PROBLEM

人材育成戦略の構築を見据えているが、就業規則の整備が必要

経営理念に沿った人材育成方針(求める人材、実施方針、目標等)、雇用管理方針、職務要件、キャリアマップの整備・改定など、正規雇用実施にあたっての就業規則等の整備を行いました。



支援 SUPPORT

労務管理の出発点である就業規則の制定及びキャリアアップ助成金の申請

当社は常時雇用する従業員が10人未満で労働基準監督署へ届出る義務がなく、就業規則は制定されていませんでした。今回、正規雇用化サポート事業の取組を契機として、就業規則の制定に向けて同規則の意義・役割(全ての従業員に共通して適用する労働条件のルールを構築し、賃金や就業場所のように個別に異なる事項以外は、統一的に管理することが必要になり、このルールをまとめたものです。)について、社長及

び担当者に説明を行い、同規則を整備する段階で正規雇用転換制度及び教育訓練の条項を盛り込み、キャリアアップ助成金の支給申請の支援を行いました。特に社長には、社長の思い、経営理念を具現化していくものが就業規則作成の肝になることを事例を交え、理解頂くことに注力しました。

成果 RESULT

社長の「思い」を具現化した就業規則の制定を出発点として人材の更なる充実の実現へ!

就業規則の制定にあたって、専門家の方に規模別の「モデル就業規則」や同規模程度の他社の事例を提供して頂き、さらに当社に合うように加工した同規則及び当社の実態を社長・担当者から聴取し、逐条的に検討を加えて頂き、正規雇用の転換制度及び教育訓練の条項を盛り込んだ就業規則を制定することができました。今後は会社と従業員が同規則を共有し、社業を拡大発展させていく中で就業規則をタイムリーに改定し、活用していきます。





個人事業から法人企業へ 事業戦略と就業規則の構築で 宮古島での事業拡大を目指す

宮古島ウェディング&コミュニケーションズ株式会社

【代表者】玉元 徳子
【住所】宮古島市平良字西里242 【電話】0980-74-1128
【業種】ブライダルイベント業
【事業内容】ウェディング事業、イベント事業、物販事業

正規雇用化の数 未定

企業・支援担当者の声 支援を受けられた皆さんの感想と今後の展開について



代表
玉元 徳子さん

宮古島の観光入客数の伸び率と比例して宮古島のウェディング業界もかなりの伸び率を示している昨今、少人数で業務を行う弊社としては大変な状況に陥っていた時に、この支援事業に出会いました。
会社を法人化するに伴い、人的資産から組織的資産へと変化をさせていかなければならないところで、業務の精査・絞込みなどにより効率的な経営作りの基盤を實際作ることができました。まだまだ人材不足の宮古島ですが、心に想いをもって仕事ができるスタッフを今後も増やし、発展していきたいと思っています。



中小企業診断士
関山 潤一

宮古島での5年間の経験を活かし、宮古島での法人化に踏み切り、事業の成長を図られています。代表が持たれているウェディングコーディネーターとしてのノウハウと、地元のテレビに出演する個性的なところや、事業に関連する地元事業者との連携などが「強み」です。これからも事業の成長のために、その「強み」を十分に発揮してビジョンの実現に向けて歩み続けて欲しいです。

課題 PROBLEM

事業拡大を目指し、個人事業から法人企業へ 課題1. 事業戦略の構築 課題2. 就業規則の整備

宮古島への観光客の増加とともにウェディング関連事業の受注も増加してきています。特にフォトウェディングは顕著に伸びています。
当社は、ウェディング事業を中心に事業展開を行っており、現在では4つの事業分野(ウェディング事業、イベント事業、物販事業、社会事業)において活動しています。
また、代表は、宮古島島内での事業に関連するいろいろな人的ネットワークを持っており、そのネットワークと連携しながら、島内のイベント企画、アフターウェディング対応や特産品の販売なども手掛けており、今後は要員確保を行いながら対応します。
2017年2月に個人事業から株式会社への法人化を行い、宮古島での事業拡大を考えています。

地元の女性経営者のメンバーで地域活性化の活動も行っており、これからの会社発展のために宮古島での人的ネットワークを強固にするとともに、組織化により代表の持っているノウハウを組織の資産にする必要があります。
また現状では4つの事業分野において活動していますが、事業ごとの将来性や重点的に取り組む事業を明確にし、戦略的に取り組む必要があります。
将来の会社が向かう道筋をつけるための事業戦略を構築することが課題となります。
事業拡大のために従業員を採用する予定ですが、組織化に必要な就業規則が未整備であるため、就業規則の構築や採用に伴うキャリアアップ助成金等の活用を検討することも組織的に活動をするうえでの課題です。

支援 SUPPORT

従業員採用に備え、今まで未整備だった就業規則を構築

- ①キャリアアップ計画の作成
宮古島商工会議所を訪問し、キャリアアップ計画関連資料に基づき、手続きの概要の説明を行いました。
- ②キャリアアップ計画づくりの条件整備事項の確認
社会保険、労働保険の適用事業者であること、就業規則を制定してあることが条件整備事項です。
- ③就業規則の構築
小規模事業場のモデル就業規則に基づき規則のポイントの説明を行い、就業規則を作成しました。



支援 SUPPORT

「ビジネスモデルの見える化」を行い、現状を把握することで 「強み」と「改善テーマ」を明確にする

- ①内部資源分析
事業の現状把握を行う目的で「ビジネスモデルの見える化」を行いました。申し込み(受注)から関連者との調整、そしてフォト、ウェディング実施までの書き出し、現状における内部資源を中心とした「強み」と「改善テーマ」を明確にしました。
- ②事業環境分析
「事業環境の分析」により、ビジネスチャンス(機会)とリスク(脅威)を確認しました。

- ③クロスSWOT分析
内部資源分析と事業環境分析の結果から「クロスSWOT分析」を4つの事業分野を、積極・差別化・改善・防衛戦略分野へポジショニングにより、事業ごと取る基本戦略を明確にしました。
- ④アクションプランの検討
クロスSWOT分析などより、ビジョン達成に向けての今後のアクションプランの検討を行いました。

成果 RESULT

～事業戦略の構築～ ビジョンが明確になり、 企業としての基盤が築けた

ウェディング事業を中心とした4つの事業について「ビジネスモデルの見える化」を行い、現状における「当社の強み」や今後の「改善テーマ」などを認識することができました。

4つの事業分野をクロスSWOT分析により、事業ごとに「将来の強みを活かして積極的に取り組む分野」、「強みで機会の創出または脅威の回避する分野」、「強みで機会を取りこぼさないための対策」、「自分の弱みと脅威で最悪の事態を招かない対策する分野」に区分し、重点取り組み課題を設定し、ビジョンへの道筋である「アクションプラン」の構築に役立てることができました。今後は事業分野ごとに戦略的に取り組んでいきたいと思っています。

成果 RESULT

組織化に向けた「人づくり、組織づくり」 法人企業として組織的、効率的な経営基盤の基礎を築く



今までは、代表の個性やノウハウで事業を行ってきましたが、会社を法人化するに伴い、人的資産から組織的資産へと変化をさせていかなければならなかったところでした。
今回の支援をきっかけに、組織を運営するうえで「どのような役割が必要か」を考え、現状分析で出てきた「組織化」の課題が明確になりました。それにより、「人づくり、組織づくり」の方向性が見えてきました。
4つの事業分野をあらためて見直し、現状を把握したことで、会社が向かうべき方向性も明確になりました。
また、就業規則の構築もでき、組織的、効率的な経営づくりの基礎を築くことができました。
今後は、今回の支援で得られた様々な知識を会社運営に活かし、スタッフを増やしながらか事業拡大を目指していきたいと思っています。

セミナー・事業説明会の様子



2016/09/29
セミナーの様子

セミナー

正規雇用化促進セミナー



正規雇用化サポート事業(その他雇用施策事業)説明会

【第一部】 正規雇用化のメリットと本サポート事業の説明

- ①人事戦略としての正社員転換(兼次日出男・中小企業診断士)
※正規雇用化・人材基盤強化のメリット
※平成27年度沖縄県正規雇用化促進モデル事業での支援例、企業の声紹介
- ②正規雇用化サポート事業の説明(比嘉博・専任コーディネーター)

【第二部】 その他雇用関係施策(助成金等)の説明

- ①キャリアアップ助成金について
- ②沖縄県世代間スキル継承型雇用促進事業について

【第三部】 個別相談及び募集申込み

- ◆開催日／平成28年9月29日(木) 14:00～16:30
- ◆場 所／沖縄県教職員共済会館「八汐荘」(中会議室)



主催者あいさつ(県 雇用政策課 班長)



人事戦略としての正社員転換につて



正規雇用化サポート事業の説明



キャリアアップ助成金について



世代間スキル継承型雇用促進事業について



個別相談の様子

支援企業合同研修会の様子



- ◆開催日／平成28年10月28日(金) 14:00～16:30
- ◆場 所／沖縄県総合福祉センター(研修室403号室)



保育所に係る各種支援事業について



質疑応答の様子



個別相談の様子