



正社員雇用数 **6人**

大型施設の建設に向けた準備 新たな雇用の創出

アペックスプラン沖縄株式会社

【代表者】代表取締役 安里 友勝 【電話】098-942-3555
 【住所】中城村南上原199-1
 【業種】福祉サービス業
 【事業内容】福祉用具貸与・児童デイサービス



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
安里 友勝さん

初めての大規模施設の建設、同時多店舗展開の準備ということで、事業の進め方や銀行さんからの借入のための収支計画など、自分たちだけで考えることは難しかったです。専門的な視点で助言を受けたおかげで考えがまとまり、銀行さんや業者さんとの調整もうまく進められそうです。



中小企業診断士
尾関 亮

当社は福祉用具の貸与・児童デイサービス施設の事業を行っています。今回は児童デイサービス大型施設開設に向けた準備として、経営方針の明確化や収支シミュレーション作成の支援を行いました。

大型店舗を開設することで、他のデイサービスでも手が届かなかったきめ細やかなサービスの実施や卒業後のアフターケアもでき、地域の子どものためのサービスの充実なども期待できます。

課題1 PROBLEM

大型施設のコンセプト設計・戦略立案

当社は重度の障がい者に特化した児童デイサービスを運営しています。

- ・遊具やお風呂などの施設が充実した重度障がい者向けの児童デイサービス
- ・重度に近い軽度障がいをもった子どもをフォローするための軽度障がい者向け児童デイサービス
- ・児童デイサービス卒業後も子どもを預かれる生活介護
- ・夜でも子どもを預かることのできる親御さんの利便性を高めるショートステイを設置した大型施設の開設を予定しており

昨年からの土地の取得・必要な人材の雇用などの準備、店舗の設計などを設計業者や金融機関などとも連携しながら着々と準備を進めています。

大型施設の運営に当たって重要なのは、事業全体を俯瞰してみてバランスの良い経営を行うことだと思います。

今回の支援では店舗のコンセプトや展開のための戦略を整理していくことで、継続的な運営体制の整備・新たな雇用創出のための土台作りのお手伝いをしました。

支援 SUPPORT

各店舗の経営上の役割の明確化

大型施設の継続的な運営に当たって、各店舗が集客・売上に与える影響について整理しました。

- ・重度障がい者向け児童デイサービス: 設備を充実させることで子どもたちの満足度を高める。
- ・軽度障がい者向け児童デイサービス: 重度には該当せず、軽度の施設では預かれない子どもを預かるようにする。軽度向け児童デイサービスがあることによって、様々な症状の子どもを預かることが可能となる。
- ・生活介護: 重度障がい者向け児童デイサービス卒業後も預かるようにする。生活介護が併設されていることで親御さん

の安心感にもつながる。

・ショートステイ: 重度障がい者のお子さんを夜でも預かるようにし、親御さんの満足度を高める。

このように店舗ごとの目的・役割を明確化し、店舗展開を考えるうえでの判断軸づくりをしていきました。小型施設を複数持つのではなく、複数店舗を1つの拠点に集めることの意義についても話し合い、1か所に集めることによって期待できる相乗効果やその効果が得られる条件・定員のバランスなどについても話し合いを進めていきました。

成果 RESULT

大型店舗開設に向けた経営方針の明確化

今回の支援を通して、各店舗の経営上の役割や大型施設を持つことの意義について検討・協議を重ねることで、事業のコンセプトや経営方針を明確化することができました。

顧客視点だけでなく、経営的な視点から状況を整理することによって、店舗の運営方針や役割分担などが明確になり、施設の全体像が見えてきました。

この大型施設は重度障がいを持つ方、重度に近い障がいを持つ方の生活を総合的にサポートし、障がいを持つお子さん、親御さんともに安心・快適な生活を提供することを目的とした施設です。この事業の成功は社会的にも非常に意義があることだと思うので、ぜひ頑張って成功させてもらいたいです。



課題2 PROBLEM

大型施設運用時の収支構造の見える化

先述の大型施設開設には多くの資金が必要になります。既に金融機関の支援を受けて、土地の購入は済んでいるものの、大型施設の建設はこれからです。

今までは融資を受けるにあたっては既存の児童デイサービス3店舗の売上・利益をもとに金融機関と調整を行ってきました。

しかし、実際に施設を建てるにあたっては、今までやってきた重度障がい者向けデイサービス以外のサービスも展開するため、今までの児童デイサービス3店舗とは違う収支構造になってきます。

金融機関も融資に向けて動き始めるため、もう少し具体的な収支が見たいという声が上がっていました。今回の支援では、金融機関からの融資を受けるためにも大型施設運営時の収支を見える化し、融資を受けるための第一段階として、収支シミュレーションの作成を行うことにしました。

また、今までは収支構造が明確になっていなかったため、予算規模なども大枠の金額しか定まっていなかった状態でした。収支を見える化することで、借入の調達規模や返済金額の目安について算出し、今後の事業展開に生かしてもらおうことにしました。

支援 SUPPORT

収支シミュレーションの作成支援

今回の支援では、金融機関の意見も踏まえながら、収支シミュレーションを行うために必要な情報や資料などを集め、各店舗の売上高・経費・キャッシュフローなどの情報を取りまとめ、利息の支払いや元本の返済を含めて大型施設だけで賄えるようになるかの検証作業を行いました。

- ・売上高: 同業者の情報や利用者数を根拠に算出
- ・人件費: それぞれの店舗に必要な人員をもとに算出
- ・その他経費: 既存の児童デイサービス店舗でかかっている経

費をもとに算出

これらの情報と現在運営している児童デイサービス店舗の売上推移をもとに5年間の収支計画を作成、金融機関向けに説明ができるよう情報の整理を行いました。

また、初期投資をなるべく少額で抑えるために活用できそうな補助事業や税額控除となる支援策についても紹介し、大型施設の開設にあたっての自己資金の支出をなるべく抑えられるよう支援を実施することになりました。

成果 RESULT

事業収支の見える化。大型施設開設に向けて一歩前進

今まで金融機関向けには、現在運営している児童デイサービス3店舗の売上・キャッシュフローを根拠に融資の相談をしていました。しかし、今回の支援を通して、新規に開設する軽度障がい者向け児童デイサービス、生活介護、ショートステイの売上高・利益の見込みを算出し、事業の収支構造をより明確に説明できるようになりました。

年度ごとの売上高・利益のシミュレーションを行うことで、建築予算の設定や返済金額の目安なども把握することができたため、大型施設の開設に向けたイメージがより明確になったと思います。今回の支援の成果を生かして、事業の安定的な運営や、さらなる雇用の創出につなげてもらえれば幸いです。





正社員雇用数 **3人**

新店舗の成功と 事業の拡大のための事業計画

株式会社 EmbellirJapan (アンベリールジャパン)

【代表者】代表取締役 百次 亜紀子
 【住所】那覇市おもろまち1-1-25 【電話】098-989-0088
 【業種】美容業
 【事業内容】エステサロン、アパレル、ブライダル、かりゆしウェア・ユニフォーム製作



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
百次 亜紀子さん

今回の事業を通じて、資金繰り管理や事業計画の重要性が認識できました。今後も計画の実現に向けて邁進してまいります。



中小企業診断士
宮里 悠司

百次社長は美容業界だけでなく女性起業家として各方面で活躍されています。今回の事業においても新規事業を展開に際してご支援をいただきました。今後も当社の益々の成長が見られると思います。

課題1 PROBLEM

新店舗の出店にむけた計画作成

当社は北谷町と西原町でエステサロンを営んでいる他、アパレル販売やブライダル事業、かりゆしウェアやユニフォームの製作販売、セミナー講師など多方面で活躍されています。

代表の百次社長はテレビやラジオ、雑誌などに度々出演、掲載されるなど、業界内で高い知名度と相応の影響をお持ちです。

様々な新規事業を計画されるなど、意欲的で行動力のある企業であり、本事業期間内にも新規店舗の出店を計画されていました。

そこで、新規出店と成功に向けた事業計画の作成支援と実行支援を行うこととなりました。

支援 SUPPORT

資金繰り計画の作成

支援当初は新型コロナウイルス感染症の影響もあり、今後の見通しや経営方針など不透明な部分も多数ありました。

その中でもひとつひとつの内容を明確にしていくと共にエビデンスの獲得、積上げを行うことで具体的な事業計画の作成を行うことが出来ました。中でも資金繰りの管理を行うことが重要であることを助言し、計画表の作成支援と、活用までのサポートをさせて頂きました。



成果 RESULT

新店舗の出店、資金繰りの安定

2020年10月に西原グリーンセンター内に「The Green Spa」を出店されました。沖縄初、全国でも珍しいゴルフ場クラブハウス内に位置し、女性だけでなく男性も利用できる本格的なサロンです。

出店後は社長の知名度や従業員の高い技術力を活かして順調に顧客数を増やし続けているようです。

一方で新型コロナウイルス感染症の影響がまだまだ見通せない状況は続いており、計画的かつ慎重に経営する必要があります。

引き続き資金繰りの安定と、技術力の向上、更なる発展を期待しております。

課題2 PROBLEM

PDCAを実践するための事業計画の作成

複数の店舗、事業を展開しており、事業全体での実態把握や運営について管理が難しい状況がありました。

百次社長は現場でもトップセールスを獲得するプレイングマネージャーであるため、経営の簡素化と計画的な運営を行うことが重要となっていました。

そのためには、現在の業務の棚卸と役割の明確化、権限責

任の委譲を行う必要がありました。各部門責任者に対する権限と責任を委譲するための確保と育成・定着を行うことを確認し、人材育成計画の作成支援を行うこととなりました。

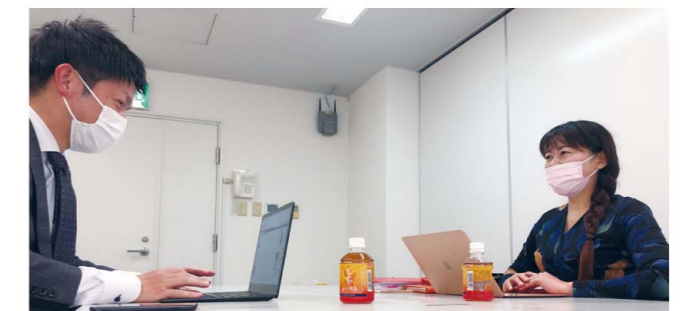
また、事業の拡大や先の見通せない状況において、計画的にPDCAサイクルを実践するための事業計画の作成支援を行うこととなりました。

支援 SUPPORT

店舗ごとの実態把握、部門別会計の実践

店舗ごとに経営実態を把握するために部門別の会計を導入することになりました。部門別会計は管理会計の一種で税務会計のように明確なルールはなく、原則自由です。ここでは貸借対照表は作成せず、損益計算書の管理を行うこととし、特に売上高、売上総利益、営業利益までの各指標について説明、助言を行いました。各店舗責任者が管理可能な経費、利益について

把握し、それぞれがPDCAサイクルを実践できるようサポートしました。



成果 RESULT

店舗責任者の成長、人材育成の活性化

現場の従業員は皆さま技術者であり、経営や会計については不慣れな部分もありましたが、大変意欲的に取り組んでいたが、理解も深まっていると感じました。

今後は数値の把握だけでなくとどまらず、自分たちで数字を作っていくための計画と行動が求められます。

そのためには人材の育成が必須であることを理解し、現場へのフィードバックを徹底させ指導が活性化していることも成果のひとつとなりました。





正社員雇用数 **1**人

戦略的経営計画の策定と人材育成の方向性の確立

株式会社伊山産業

【代表者】代表取締役社長 根間 公男
 【住所】宮古市平良字東仲宗根894-3 【電話】0980-72-8205
 【業種】小売業
 【事業内容】石油ボイラー・軟水器・業務用洗剤・介護用品等の販売

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



代表取締役社長
根間 公男さん

売上高を向上し適正な利益を確保するため戦略的経営計画の構築をすることが喫緊の課題であることから、マーケティングのプロセスと戦略など体系的に支援をいただき経営計画の策定ができました。
 また、売上を向上するためには顧客優先管理・商談案件管理の強化をする必要があり、そのための人材育成の方法も支援を受けました。この支援を契機に自助努力し当社の成長・発展に努めたいと思います。



中小企業診断士
大嶺 眞

中小企業の経営は、とすれば日常業務に日々追われ、当社もこれまで明確な経営計画の策定がなされていませんでした。今すぐやることをきっちりやること、これが当社の成長・発展を図るための前提になります。
 今後も、策定された戦略的経営計画を指針にして、効率的な経営を実践することを望みます。

課題1 PROBLEM 売上高が減少傾向で推移

株式会社伊山産業は、平成22年に創業して石油ボイラー・軟水器・業務用洗剤・介護用品の販売を行っている事業を展開し10年を経過している企業です。

年々の売上高は減少傾向で推移し直近の決算書類(R1年12月)でも適正な利益が出せない状況が続く厳しい経営状況になっています。このような現状を改善するためには必要な売上高をあげ適正な利益を確保する必要があります。

そのための課題としては、売上高を向上し適正な利益を確保するため戦略的経営計画の構築を基に既存事業分野では、一般家庭、業務用市場の開拓をすることが必要です。新規事業分野としては、飲食業、食品加工業、高齢者をターゲットにした商材の開拓と新たに採用する技術専門職と営業部門の従業員の確保と人材育成が必要不可欠になっています。

支援 SUPPORT 戦略的経営計画の支援

「戦略的経営計画」は「中期経営計画」とも呼ばれ、「経営理念」「経営戦略」「経営計画」から構成されています。

「中期経営計画」は3カ年計画で、この3つを総称して「経営指針」と呼んでいます。

まず、経営戦略についてはSWOT分析で経営環境と内部資源の強み弱みを分析し事業課題を明確化することにより戦略の方向づけができ、既存事業と新規事業の戦略立案と具体的な施策立案を支援しました。



成果 RESULT 戦略的経営計画の策定の成果

「戦略的経営計画」を策定するには、「経営理念」を策定・見直し、自社の経営力を把握し、外部環境の変化と対照しながら、自社の弱み・強みを明らかにすることにより、弱みの解消を考えることが必要です。

そして、生き残りの方策づくりとして「勝ち残る道を探し」、「事業領域を明らかに」していき、経営革新の課題を明らかにしていくことが必要です。

戦略的経営計画の策定メリットとして、まず「経営革新の推

進」が将来の自社のイメージをつくることにより、どう経営革新していかなければならないかが明らかになります。

次に、経営者が経営指針という形で、自らの責任と経営に対する考え方、態度を表明することで、社内におけるリーダーシップを確立することができます。また、組織構成メンバーの全員参加型の経営の実現や信用力のアップなど金融機関との関係構築にも役立つなどメリットがあり、その体制が構築できています。

課題2 PROBLEM 売上向上のための人材育成

当社は、創業以来少数精鋭の考えで企業運営をしてきました。アライアンスを組むメーカーの協力を得ることができると特に営業担当の人材の確保・育成に入れてきませんでした。

このことから、代表者がトップセールスをする事で売上高を維持するため孤軍奮闘することとなり、その目標を達成するため努力したり、工夫したりという行動につながっていませんでした。

営業の人材不足と現状維持の心情から、明確な売上目標を

掲げることで組織全体の共通の目標が定まるとともに、改善点を明確にすることにもなりますが、それもできないまま推移してきています。

営業担当の人材を確保・育成し組織全体を巻き込み、経営改善を実践することで仕事の仕方を変え売上目標を達成することが喫緊の課題となっています。この課題の解決のためには、ナレッジマネジメントによる顧客優先管理、商談案件管理の強化を推進する必要があります。

支援 SUPPORT 営業担当の人材育成

具体的な数値目標がないと経営は成り立っていかず、その目標を達成するために努力したり、工夫したりという行動につながりません。現場にも収益感覚を持ってもらうため、人件費等の諸経費などの一般管理費がかかっていることや現場には収入と支出を意識してもらわなければなりません。

また、前期実績と当期実績を対比、損益計画における計画と実績との対比を行い、その原因を分析し対応することが必要不可欠です。顧客や競合先の分析など営業体制の重点目標を設

定して対応する必要もあります。

営業マンであれば会社からノルマを与えられますが、行き当たりばったりではなく、マーケティングのプロセスに沿い、セグメントした市場からターゲットを絞り込んで、自社の強みを発揮してノルマを達成することも望まれています。ターゲットを絞り込み、立てた目標を実践するため、その実現に向けて「最適な方法」で成果をあげることなどを支援しました。

成果 RESULT 顧客管理のプロセスが整理できた

営業の業務のプロセスは、『初回訪問→ニーズの把握→事業の説明→提案→契約→事業の実施→入金』という流れでクローズングするということになりましたが、現状では社長がトップセールスをして、ある程度の状況まで固めてから、権限委譲するという流れが現実的です。

その後、「担当任せ」という状況にならないよう営業会議等で報・連・相を徹底して状況の確認をする必要があることなどを認識し、実践する体制ができました。



2021 02 04



正社員雇用数 **1**人

部門別会計による正確な財務状況の把握と、利益率向上に向けた販売戦略の策定

株式会社江戸屋

【代表者】代表 天願 悟
 【住所】沖縄市中央1-22-18 【電話】098-989-1158
 【業種】小売業
 【事業内容】インターネット販売

課題1 PROBLEM

インターネット販売における利益率向上

当社はインターネットショップ「沖縄お土産通販かまどおばあ」を運営、沖縄の優しさ、温かさ、たくましさの象徴である沖縄の「おばあ」、そのおばあ目線にこだわり、うな一んちゅは誰でも知っているが、全国的にはあまり知られていない、沖縄ならではの素晴らしい商品を販売しています。

ショッピングモール内でのインターネット販売は全国の顧客をターゲットにできることがメリットですが、逆に全国の同業社が競合となり、ショッピングモール内で同じ商品があれば安値勝負

となってしまうことがデメリットになります。当社においても利益率をいかに向上させるかが課題となっていました。

そこで本事業では、現在の財務状況を分析し、インターネット販売で利益率をアップさせるための戦略と計画策定を支援しました。

- (1) 財務状況の分析
- (2) 利益率をアップするための戦略と利益計画

支援 SUPPORT

自社独自のホームページとショッピングサイトで差別化と顧客の囲い込みを図る

(1) 財務状況の分析

当社は複数の事業を行っていますが会計はまとめて行っていません。このままではインターネット販売事業の分析を行うことができません。そこで会計処理を部門別分け、さらに費用を固定費と変動費に分けることで、インターネット販売事業の損益分岐点分析を行うことができました。

さらに現在の利益率や目標利益を達成するための売上高や利益率を算出し、年次計画へ落とし込みました。

(2) 利益率をアップするための戦略と計画策定

利益率をアップするためには、どのような商品をどのような場所で、どのように販売していくかの戦略を立てました。

大手ショッピングモール内で同業他社と差別化をするためにはどうすればよいのか、また大手ショッピングモール以外で販売するための戦略を検討。

さらにその戦略を具体的なアクションプランへと落とし込みました。

成果 RESULT

顧客にとって必要な情報が集客と商品付加価値につながる

商品の付加価値を高めるには、商品自体の差別化だけでなく、顧客が知りたい情報を発信することで商品の付加価値向上が図れることに気づきました。

形式が決まっている大手ショッピングモールでは発信できる情報にも制限があるため、今後は自社ホームページを構築し、ブログやランディングページ機能にて顧客が必要な情報を積極的に発信し、他社との差別化を図りたいと思います。



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 天願 悟さん

今回支援を受けて、非常に勉強になりました。やはり専門家だけに知識が豊富でこちらが、わからない事なども親切・丁寧に教えて頂きました。本当にありがとうございます！

これからは指導して頂いた事を元に、事業に取り入れるところは取り入れ、また今後の展望としてアドバイス頂いた事もありますので是非、チャレンジして行きたいと思います！



中小企業診断士 銘苅 幸多

当社のコンセプトである「かまどおばあ」の目線は、とてもユニークであり、とても面白いと感じました。自社ホームページが構築できれば、さらにコンセプトに合った企画や情報が発信できるようになるため、「かまどおばあ」のブランドはさらに向上していくと思います。

今回検討したアクションプランを1つ1つ行動に移し、ビジョン達成に向け進んでほしいと思います。

課題2 PROBLEM

バックヤード業務の効率化とマーケティング業務の強化

インターネットモールでの販売業務は、商品点数を多く持つことで売り上げも比例して上がる傾向があります。しかしその反面、商品点数が多いがためにバックヤード業務(発注、仕入れ、製造、梱包、発送等)が煩雑になり、受発注ミスにもつながりかねません。

またそのようなバックヤード業務に追われてしまい、売り上げを上げるためのマーケティング業務(ターゲット分析、ECサイトの更新、メールマガジンの発行、顧客問い合わせ対応、フォ

ローなど)を強化できていない状態でした。

そこで本事業では、以下の内容について支援を行い、バックヤード業務効率化による時間短縮、その空いた時間をマーケティング業務の強化につなげる仕組みづくりを目指しました。

- (1) 業務分析による業務の見える化と課題洗い出し
- (2) バックヤード業務の効率化検討
- (3) マーケティング業務の強化検討
- (4) ITの利活用検討

支援 SUPPORT

IT利活用による業務効率化とスキルアップ強化

バックヤード業務の効率化とマーケティング業務の強化を図るため、以下の支援を行いました。

- (1) 業務分析による業務の見える化と課題の洗い出し
まずはバックヤード業務とマーケティング業務の洗い出しを行いました。年次、月次、週次、日次の業務を一覧にして見える化し、さらに各業務上の問題点・課題を洗い出しました。
- (2) バックヤード業務の効率化検討
業務分析で洗い出した課題に対して、どのように改善すべきかを検討しました。特に在庫の管理方法、梱包プロセスの品質・時間短縮改善について検討を行いました。
- (3) マーケティング業務の強化検討
マーケティング業務については、担当者1名が行っているた

め、業務負荷の偏りが問題となっていました。

そこで、全従業員がマーケティング業務を行えるよう、ホームページの更新方法やメルマガ作成方法等についての研修を実施し、業務の平準化を目指しました。

- (4) ITの利活用検討
商品の梱包については、商品ごとに梱包方法が違うため、複数のやり方を覚える必要があります。そこで動画マニュアルを容易に作成できるクラウドサービスの活用を検討、新入社員への教育、担当者不在時にも動画を見て対応できる体制づくりを図りました。

成果 RESULT

外部の視点から見た自社業務の見直しと気づき

これまでは事業の拡大が経営課題の中心として進めてきたため、自社の業務見直しについては後回しにしていました。

今回の支援では、第三者の方に外部の視点で見ていただくことで、いろいろな気づきを得ることができ、また自社の業務を見つめなおす良い機会となりました。

今回の支援で検討した在庫管理、マーケティングのスキル向上、動画マニュアルの作成・活用など、たくさんの課題を一つ一つクリアして、会社全体の生産性向上、利益率向上につなげていきたいです。





正社員雇用数 **2人**

意識改革と活性化された 会議の構築

株式会社嘉数グラビヤ

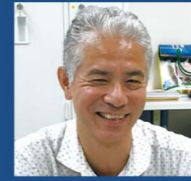
【代表者】 代表取締役 嘉数 雅之
【住所】 糸満市西崎町5-3-6 【電話】 098-992-4011
【業種】 製造業
【事業内容】 ポリエチレンフィルム製品、製造・販売／包装資材全般取扱

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
嘉数 雅之さん

コロナ禍で様々な市場が混乱し、レジ袋有料化が全国的に実施され弊社の売上構造も大きく変動するなか、「何をすべきか？」と課題を頂き、情報の吸上げ・整理整頓の重要性を見出すべく課題分析の見解手法をご指導頂きました。
目的目標に対する役割責務に応じた各々の取組を主体者意識の人材育成に繋げていきたいです。今回はこのような機会を頂きありがとうございます。



登録専門家
金城 力

先代から事業承継を受け、代表取締役として就任したものの、社員が受身的でなかなか積極的意見が出ない風土の中コロナ禍に入ってしまう、組織の活性化をあげていくことが課題となっていました。
会議を重ねていく中で、役割分担と積極的な意見が出るようになったことは大きく前進したと思われまます。

課題1 PROBLEM 役割分担の明確化に伴う組織体制の構築 決めたことを実現するための人材育成

当社は1965年に創業し、今期で55年を迎えました。前期の業績は途中まで順調に推移していましたが、今年度に入り新型コロナウイルスの影響もあり失速しました。
今期は新型コロナウイルスの渦中で観光系で大幅な需要減が当初から見込まれ、更にこれまでスーパーのみ対象だったレジ袋が7月よりコンビニ、ドラッグストア、あらゆる業種で有料化になることから、エコバック利用でレジ袋の需要が減少する見込みが当初から予測され、対策を取らずに前年同様の動きであれ

ば大幅な売上減少が予測されていました。
また、これまでの社員に数字の開示をあまり行ってなかったこともあり、危機意識の共有化が図れていませんでした。
このままでは厳しい環境に当社も直面することから各部署の役割分担の明確化を図る為に、マンネリ感があり一時的に休止していた定例会議を復活させて、決めたことを実現する組織体制へ取り組んで行くことが課題でした。

支援 SUPPORT 会議を通して意思疎通

新型コロナウイルスの影響における沖縄県の全産業において、観光需要の減少によるインパクト、非常事態宣言等による不要不急の外出制限による県経済の連鎖による影響の説明を行い、コロナ禍の渦中でも、どこに需要があるのか、製造側、営業側、生産管理の部署が各々の立場と他部署との連携を行い、自社の現状分析からSWOT分析を通して新商品開発や新たなサービス提供の方法についてのアドバイスを行いました。



成果 RESULT 活性化された会議を通しての新商品の開発

これまでの沖縄経済が全消費の2割が観光客に依存していたこと、今年度新型コロナウイルスの影響で8割の観光客が減ったことで、観光業、飲食業を中心に大幅に需要が落ち込んだ中、当社が今後どの方向に進んで行った方がいいのか、代表者のみが考えるのではなく、企業が生き残る為に、これまでの業務について取り組みを続けていいのか、新商品、新市場に目を向けました。
固定観念を捨て、柔軟な発想ができる体制、感知、補足、変容によって変化に対応できる思考、準備、組織として考え方を会

議を通して発言しやすい環境づくりを作ることができるようになったことで、既存商品と新商品のハイブリット的な思考のもと、家庭ゴミの需要に備えた半透明な「取っ手もベンリ袋」の商品開発ができ、また新型コロナウイルスの影響で市場から手袋がなくなっているということで使い捨てのポリ手袋の商品開発ができました。
当初の売上見込みよりも減少幅を縮小して、年2回の賞与を継続して支給することができました。

課題2 PROBLEM 目標実現に向けた課題定義 PDCA、5W2Hに沿った会議の活性化

事業承継により、2020年1月に現代表の嘉数雅之氏が就任しました。先代の築いて来たことを残しながら、新たな改革が必要と感じました。
経営陣含めての公式的な会議はこれまでも開かれていたが、歴史の中でこれまでの培ってきた組織の価値観もあり、個別の面談による指示や指導で内容が変わったりすることで、

従業員が積極的に意見が出せない環境となり、必ずしも風通しが良い会社とは言えませんでした。
事業の実態に組織体制を再構築していく上でも目標実現に向けた課題を定義し、PDCA、5W2Hに沿った活性化された会議を開くことが重要でした。

支援 SUPPORT 本業を磨き上げて競争力を伸ばす

当社の主力商品は生活必需品の消耗品の包装資材を製造していることから薄利多売でもあるので、新型コロナウイルス渦中の今期売上を伸ばすことだけでなく、業務フローの見直し、経費の削減などコストマネジメントを徹底し、商品力を高める、競争力がある組織に変える必要がありました。
その為には月次で売上実績等を示し、目標実績の共有化、従業員の意識向上を図ることで、製品ロス減少、品質の安定化及

び機会ロスによる商品提供の安定化を図ることを目的とした会議を2週間に1度開催することを進めました。
会議を通して新型コロナウイルスの影響は当面続くことで、何が需要があり、何が供給過剰なのかを随時見極めながら進めることが重要であるとアドバイスした結果、従業員が主体性を持つようになり、会議開催時の当初に比べて社員のモチベーションも向上しました。

成果 RESULT コスト削減とクレーム改善

これまで当社製品において製造日の印字をリボンを使って行うことで営業側では認識されていたが、製造側で何故リボンを使っての製造日の必要性があるのか説明されなかったことが、PDCAと5W2Hに沿った会議を継続した結果、活発な意見交換により、結果として不良品がでた場合の最小限の返品回収でリスク対応処理ができるということで互いに協力体制ができ対応できるようになりました。
また会議にて議論された工場の電球をLEDに切り替えたことで、大幅な電気料金の削減にも繋がりがコロナ禍において売上が伸び悩む中コスト削減の成果に繋がりました。

