

企業支援の代表事例

	企業の概要	困りごと	支援内容と成果
1	板金会社（犬山） 円筒ロール、レーザー加工 社員数15名、MBA受講者	下請けの仕事量が年々少なくなることから仕事を取ってくる仕組みの創出が急務である。 特に ホームページの活用による業績向上 をしたい。	新日鉄(1億円/年)、キヤノン、エプソン、日立工機などから継続受注。ホームページからの、 売りあげ:2.7億円、 利益率を24.5%にして過去最高益更新中。
2	環境関連会社 水処理、施設管理 社員数700名	後継体制 ができておらず、カリスマ社長が引退できない。 2年後で後継にめどを付けて、4年後に引退したい。 採用方法を高度化 したい。	STAR手法 により採用方法を高度化した。中間管理職者の後継適性人材を研修により抽出中であり、 HR機能の整備など、後継の進め方の実施計画を策定 した。
3	清掃・環境会社 岐阜県の某市からの受託会社 社員数80名	経営層の高齢化に伴う 後継体制の整備 (トップマネジメント、中間管理職、市と対応する営業担当の業務承継) マネジメントの仕組み、給与制度の確立 が急務である。	研修による将来のマネジメント適性者13名の選抜と、マネジメント技能の付与、マネジメント仕組みづくり実施中。 社員のアンケートの基づく、社内改革の実施。 → 社員の会社への満足度が、5.8→7.3へ向上
4	リサイクルショップ 愛知県東部の地域最大 5店舗展開 社員数25名	評価制度、給与制度、育成制度などの 社内のマネジメントルール が確立されておらず、買い取りの目利きが出来る人と販売力のある人材の育成が急務である。 チラシやホームページでの来店誘導ができていない。	全社業務実施マニュアル、各種の評価制度、給与制度、賞罰規定などのマネジメントの仕組みづくり、 チラシやネットの高度化による来店誘導の実現 → この1年間、過去最高益をあげ続けている
5	陶器瓦専門メーカー 愛知県地盤の最大手 社員数470名（上場会社）	営業力の向上 、営業担当者向けの環境づくり、営業力向上を目指した研修の実施(10か月実施) 管理職者のマネジメント適性者の抽出 が急務である。	ルート営業体制、営業の組織とマネジメントの仕組みの変革、営業担当者への 営業心理学研修による業績の向上 マネジメント適性者のローテーション人事への反映
6	ガラス製造会社 千葉県北部 社員数250名（上場会社）	現行商品の伸び悩み、新規商品の創出が急務である。 ホームページを利用した新規商品の創出 と、社内の組織づくりの体制整備が必要である。	営業専門のホームページの完成と、Google Analyticsによるアクセス解析とホームページを維持管理する仕組み 新規商品をホームページ経由で創出する仕組みの完成
7	義肢装具製造販売会社 京都府南部 社員数9名	医師との連携で開発した自社の特化商品である、高級インソールを ホームページでの販売 をしたい。あわせて、パンフチラシを高度化したい。	同業他社を圧倒する イラストをふんだんに使用したホームページ を完成させた。また、ビジネスの仕組みを高度化して営業体制を整備した。
8	老舗日本料理店 京都府南部 社員数7名	ホームページでの来店誘導 をしたい。特に今まで不十分だった、ランチ、接待向け、宅配サービスに力を入れて来店誘導を図りたい。	特長点を徹底して伝える、 他に無いオフィシャルページ、営業特化ページを完成 させた。Google Analyticsによるアクセス解析とホームページを維持管理する仕組みを検討中。
9	電気機器保守運用会社 電気保安管理業務が中心 社員数45名	ホームページの活用 による電気保安業務の新規受注、制御系の電気機械の保守業務の新規受注、社内のネットビジネスに適合した仕組みづくりが必要である。	営業専門のホームページの完成と、Google Analyticsによるアクセス解析とホームページを維持管理する仕組みと、 社内のネットに適合した営業体制の創出 （効果を検証中）