



経済産業省
関東経済産業局

新現役交流会を契機とした課題解決事例集

(令和6年4月1日)

関東経済産業局 産業人材政策課

はじめに

【新現役交流会とは】

中小企業が抱える様々な課題を解決するため、地域の支援機関が関東経済産業局と連携して開催する、中小企業と経験豊富なマネジメントメンターの出会いの場。



【本事例集について】

- 関東経済産業局は、交流会による支援実施件数を更に増加させることを目的に、新現役交流会を契機として企業課題解決に至った事例を紹介するものです。
- 課題解決事例では、新現役交流会において取り組んだ課題やマネジメントメンターの取り組み内容、その成果などを記載しております。新現役交流会を通じた中小企業の課題解決等に御活用ください。

マネジメントメンター（新現役）とは

豊富な実務経験・専門知識・人的ネットワーク等を活かし、中小企業の支援を通じてその活性化に貢献するため、関東経済産業局のマネジメントメンターデータベースにご登録いただいた企業OB（新現役）の方。

※各開催機関の意向により、マネジメントメンターデータベース以外の人材データベースを活用している交流会もございます。

そのため、本事例集においては、マネジメントメンターデータベース以外の人材による支援事例も含まれております。

また、当該事例における人材についても「マネジメントメンター」と呼称しております。

オンラインツールを活用した九州地方企業への教育支援を通じて、 自社技術の特許取得及び社員へのノウハウ蓄積を達成。

株式会社アイナックシステム (福岡県久留米市)

物流設備、半導体製造設備、培養設備、農産設備、業界を問わずお客様の御要望に応じて電気ハード設計、制御盤製作、機体配線、電気工事、ソフト設計、試運転、アフターサポート全般を行う。農業設備分野において、自社製品である液肥混入対応の灌水コントローラ等の製造、販売も営む。
<http://www.inaksystem.co.jp/>



課題と対応・成果

【経営課題】

既存のFA（工場自動化）事業は請負契約がメインであり、納期対応に追われることから離職率が高かった。打開策として、自社技術の開発及び製造販売の事業展開を考えていたが、**特許申請などの知的財産権に関するノウハウ不足**の課題があった。

【マネジメントメンターの取組内容】

■ 特許に関する知識と実務を社員に教育

自社の企画開発部門に対し、**特許の基礎知識から申請までの過程を実践的に教育**。主な教育内容は以下の通り。

- 一般的な特許申請方法
- 先行出願されている特許の調査方法
- 特許取得後の対応方法
- 社内における標準化の為に専用資料作成 等



【成果・効果】

■ 特許を出願・取得及び商標登録を実現

自社技術について**2件の特許出願**を行った。内一件は、**苺の収穫時に、収穫に適した個体の判断や茎の切断を自動で行う技術として特許取得**し、「ロボつみ」と商標登録されている。その他一件については現在申請中。



■ 社内に特許関連のノウハウが蓄積

特許出願にあたり、マネジメントメンターに手続きを一任するのではなく、**社員の相談相手となっただき、社員自身に手続きを行わせた**ことで、知財の基本手続きに関する**ノウハウを社内に蓄積**することができた。

新現役交流会について

【交流会活用のきっかけ】

- 筑後信用金庫からは、従前より特許の再利用セミナーなどの各種提案があったが、社長自身の仕事量が増えてしまうという課題があった。
- そのような中、同信金が東京都の亀有信用金庫主催の新現役交流会に参画。外部人材を活用した企業支援の提案をいただき参加に至った。
- 当社は九州地方の企業であり、日頃から**関東圏の最先端の情報を取り入れたい**という意識があった。また、**大企業OB人材のように豊富な経験を持つ方から支援を受ける事への期待感**もあり参加した。

【マネジメントメンターを選んだ理由】

■ 決め手は「マネジメントメンターの経験」

「**大企業出身**」、「**特許の出願経験がある**」という点が、**交流会参加前に抱いていた期待とマッチ**していた。また、年齢も近くコミュニケーションが取りやすかった為、面談がスムーズに進み、2次面談を行うことなく支援を依頼した。

【契約内容】

隔週土曜日に2時間程度、特許に関する講習を依頼。

今後の課題・展望

- 社員への特許に関する教育等の支援は終了。現在、適宜マネジメントメンターとの相談は行いながらも、自社単体で取り組んでいけるよう体制整備に努めている。
- 自社製品については未だ世に出ていない状況であるため、当該事業の拡大に力を入れ、引き続き「**自社技術の開発および製造販売の事業展開**」と「**離職率の改善**」に向けて取り組んでいきたい。

新現役交流会活用企業

(株)アイナック システム 代表取締役 稲員重典氏



筑後信用金庫様には当社の経営課題について共有できるようにしており、数々の取り組みに参加させて頂いております。新現役交流会の案内を受けた際に、数ある経営課題の中で最も必要と感じていたのが、当時はいちごの自動収穫ロボットの開発を本格化しようと段取りをしている時であり、知財戦略でした。

創業当初より自社製品を持ちたいという気持ちもあり、アイデアを具体化しても、製品に近づいた時期に他社の特許がある事に気が付き、コンセプト変更する事で製品としての魅力が無くなり、結果的には中断となってしまいました。

県内で成長を感じる中小企業を分析してみると、共通して「知財戦略」についての意識が高い事に着目しました。

全く経験のない社員2名にマネジメントメンターの布施様からは**大企業なりの「強い特許」を得る為の教育**を行って頂き、後に、具体的に2件の出願を実行課題として手解きして頂きました。特に特許事務所にお渡しする出願資料の完成度を上げる事を重視しました。

結果、いちごの自動収穫ロボットの開発で最も重要な機構である「果実収穫ハンド」については既に特許を取得しました。

今後は飛躍的に成長が予測される農業分野の自動化において、当社のいちご自動収穫ロボットの強みに事業展開していきたいと考えております。

マネジメントメンター

布施裕児氏



私は大手素材メーカー出身のエンジニアです。開発/品質改善を長く担当して来ましたが、1.5年程、中国の知財調査、知財戦略構築、出願活動のプロジェクト活動に事業部の代表として知財部に席をおいた経験があります。

その時に特許法に関する知識を得、開発に戻ってからリーダーとして出願の指導や自らも出願活動に従事しました。

私の経験上、知財力を高めるには話を聞いているだけでは何となくわかったつもりになってしまう所があります。実際に自分の頭で考え、アイデアを絞りだすことが必要で、不明な点があれば話ができる知財に詳しい相談相手の存在が大切になります。

支援に当たっては全く知財経験が無いとの事でしたので、**初めは講義形式で一通りの説明を行った後は、基本、自分で考えていただき、私は良き相談相手である事を大切にしました。**

無論、**進展が見られない時には、「こういったことは考えられませんか」とアドバイス**しますが、皆さんアイデアマンで色々な提案が出て、一緒に特許を作っているといった感覚が有り非常に楽しく支援出来ました。

私にとって初めての支援活動で、技術分野も違う中、どこまで支援できるか？といった一抹の不安は有りましたが、すぐに要らぬ心配である事が分かりました。

特許が取得できたと聞いた時には、自分の事のように嬉しく、微力ながらアイナックシステム様の事業展開に貢献できたと思うと誇らしくも感じています。

開催機関

筑後信用金庫 花畑支店 北浦翼氏



当金庫はかねてから、株式会社アイナックシステム様に様々な取組みご提案をしておりました。

地元工業大学生と中小企業経営者が2日間行動を共にすることで大学生に中小企業を知ってもらう「社長のかばん持ち体験」と銘打った取組みをご提案したり、大企業の特許を活用することで経営課題解決を試みる「開放特許」の仕組みをご提案したりしてきました。

金融取引に関わらず様々なお付き合いをさせていただいてきたからこそ、当金庫と株式会社アイナックシステム様は日頃から経営課題を共有することができていたように思います。

そのため、マネジメントメンターの方に株式会社アイナックシステム様の経営課題を具体的に言語化し、紙面に落とし込むことでお伝えすることができたのではないかと考えております。結果的にミスマッチすることなく「良きご縁」につながりました。

当初はマネジメントメンター様と企業様が、一度も直接お会いすることなく信頼関係を築くことができるのかという一抹の不安はありましたが、**リモートツールを活用して、「アイナックシステムの技術力を2倍に強化する鉄則プログラム」をテーマに知財戦略、具体的な特許申請の仕方、留意点等に関するご講義を4回、その他随時電話相談にご対応いただく中で、お互いの信頼関係が構築されていったように見受けられました。**

アイナックシステム様の課題を解決したいという想い、それをお手伝いたいという新現役様の想いがうまくマッチしたからこそ、「良きご縁」になったのだと考えております。

ドローン赤外線外壁調査の事業化により、 外壁診断のコスト削減・効率化及び修繕工事業の事業規模拡大を達成。

株式会社セラフ榎本 (埼玉県川口市)

創業より60年、マンションの大規模修繕専門会社として事業を展開。
また、給排水設備改修・専有部リフォームのような建設業務や、既存建築物の調査診断・改修設計・
建築企画・建築設計のような建築事務所としての業務も営む。
<https://www.sei.ne.jp/>



課題と対応・成果

【経営課題】

従前より外壁調査へのドローン活用のアイデアはあったが、
事業化へのノウハウが不足していた。

【マネジメントメンターの取組内容】

■ ドローン事業計画策定の相談役

ドローン関連法律や機種性能、分析手法を共に調査し、
壁打ち役として計画策定に向けた支援を実施。
また、現場での実技訓練、撮影調査及び社内のドローン
活用教育の仕組み構築にも尽力。

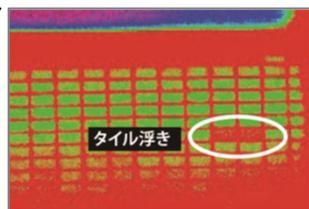
【成果・効果】

■ 事業化が実現

赤外線カメラによる空撮後、サーモグラフィ解析により修繕箇所を調査診断を事業化。
有資格者による赤外線診断、独自の解析ソフトによるタイル
の浮き・外壁のクラック等 修繕箇所の可視化技術を確立。
また、外壁調査診断を希望された方に対する 大規模修繕
工事までワンストップで提供するサービスも可能になった。

■ 売上・利益が向上

従来のゴンドラを設置した打診調査と比較し、経費・人員・調査期間を大幅に削減。
社内リソースをコアコンピタンスである修繕工事に集中し事業規模拡大を達成。
取り組み前と比較し、修繕工事施工件数は約2倍、工事売上高は約1.5倍に増加
し、調査事業の経費は約3分の1まで削減した。



新現役交流会について

【交流会活用のきっかけ】

- 課題への取り組み方法に悩んでいた際、青木信用金庫から新現役交流会の御紹介を受けたことがきっかけ。
- 同制度は「現役時代に長期にわたり専門的な分野に取り組みられた人材」からの支援を受けられるものだと知り、課題解決に向けてかなりの期待を持って参加した。

【マネジメントメンターを選んだ理由】

■ 決め手は「人柄」

専門知識はもちろん、共に事業を育てていける・歩幅を合わせていただける方を重視。
「一緒に勉強しながら事業を作りましょう！」という御言葉をいただいた時は感銘を受け、支援を依頼しようと決意した。

【契約内容】

- 月2回、1回あたり3時間で60千円/月での契約。
- 当初6ヶ月契約であったが、現在も毎月更新で支援を受けている。

今後の課題・展望

- ドローン調査の課題として、膨大な撮影データ解析に時間がかかること・見落としリスク・解析者によるばらつき等が挙げられる。
- 対応策として、AIを活用した撮影データ解析システム「S.D.A」の立ち上げに取組中。新現役の方には継続して支援を受けている。
※S.D.Aについて：<https://drone-ai.jimdofree.com/>

活用企業、マネジメントメンター、開催機関からのコメント

新現役交流会活用企業

株式会社セラフ榎本
代表取締役
榎本修氏



新現役交流会に参加し、高度で専門的な知識を持った近藤氏と出会い、近藤氏と二人三脚で**0ベースからこのビジネスモデルを構築**致しました。

日頃から思い描いていたビジョンを具現化できたことは喜ばしいことだと思います。

お陰様で国内ではトップクラスのドローン外壁調査診断の実績をつくることができました。

弊社はビル・マンションの大規模修繕工事専門会社でございます。

現在はドローンでの外壁調査診断～工事の見積～施工までワンストップでご提供させて頂いております。

また、弊社では産業用ドローンと一般用ドローンを15台保有しています。さらに、2022年4月よりドローンで撮影した外壁タイルの画像解析をAI化してまいります。

その効果は大きく従前の解析人工の1/3以下に縮減できるものでございます。その事からお客様にもローコストで調査診断書をご提供させて頂くことができます。今後、益々需要が伸びる分野で、近藤氏と共に更なる技術力を高めてまいります。

末筆ながら、経済産業省関東経済産業局と青木信用金庫の皆様へ感謝致します。

マネジメントメンター

近藤茂雄氏



新現役交流会(青木信用金庫様の開催)で、株式会社セラフ榎本の榎本社長とお会いし、大規模修繕工事等に、最先端のドローン技術を利用したビジネスモデルを導入することで、新たな風を業界に起こしたい!との相談を受けました

現役時代には、30年近く新規開発ビジネスを実施して来た経験がありましたので、直ぐに意気投合してビジネス展開へと進むことが出来ました。

榎本社長のビジネスセンスが非常に高いこともあり、アイデア、実績を出しますと直ぐにIT技術を駆使され、実際の事業に結びつけることが出来ました。

事業は、榎本社長が確実に推進されてましたので、私の方は、**ドローンを使ったシステムの技術手法や安全性の確立のため、今まで蓄積していた新規ビジネスに必須のノウハウを活かさせて頂きました。**

新規事業開発時に陥りやすい失敗を避けるための対策として実際のコンサルの場では、**リスク管理、スケジュール管理、リソース管理、品質管理、コスト管理を中心に行い支援をさせて頂きました。**

成功の大部分の要因は、榎本社長のリーダーシップにつきます。

私の方は、若手社員と一緒にドローン操縦、撮影、解析方法や安全飛行の管理と確立、そして、国交省の許可の支援と一緒に推進して参りました。

マネー・ジメンターとしても、非常に良い関係を構築でき、お役に立てたのが良かったです。

開催機関

青木信用金庫
地域振興部
First Call
Shinkin Bank

地域一番の金融サービスを目指して



青木信用金庫では、関東経済産業局との共催により2013年1月に埼玉県内で初めてとなる「新現役交流会」を開催いたしました。以来、8回にわたる開催により企業 延べ200社、新現役 延べ771人に参加していただき、1,276面談を実施し、137件の支援を成立させてまいりました。参加企業比では68.5%と高いマッチング率となり、「新現役交流会」は当金庫の取引先中小企業支援の有力な取り組み施策となっております。

中小企業にとって「新現役交流会」参加のメリットは、新現役の知識、経験、人脈を経営課題の解決に活用できるだけではなく、**事前に実施するヒアリングにより企業が抱える様々な課題の優先順位が整理されたり、新たな課題が顕在化するなど気づきの機会にもなる**ことです。

私ども開催機関にとっても「新現役交流会」を通じて取引先企業をより詳しく知ることができ、取引先との信頼関係強化 ⇒ 取引伸展につなげられます。また、一連の取り組みに当金庫職員が関与させて頂いていることが、職員にとって貴重なOJTの機会ともなっております。

当金庫では地域一番の金融サービスを目指して、取引先中小企業における経営改善や事業拡大への実効性の高い支援施策である「新現役交流会」が今後も更り多い取り組みとなるように努めてまいります。

最後に、「新現役交流会」を活用して新たなビジネスモデルを確立された株式会社セラフ榎本様、支援された新現役の近藤茂雄様ならびに交流会開催にあたり格段のご支援を賜っている関東経済産業局様に感謝申し上げます。

2名の新現役からそれぞれマーケティング戦略構築・販路開拓支援を受け、 自社わさび商品の新規取引先開拓及び社員の意識改革を達成。

株式会社大晃 (静岡県静岡市)

昭和49年の創業以来、全国のホテル・レストラン・料亭・居酒屋・寿司店等様々な飲食店に向けた、業務用高級食材・創作和え物等のPB商品製造、販売を営んでいる。また、わさびの「つんつん漬」をはじめとした自社ブランド商品の販売も行っている。 <https://www.daiko-ken.co.jp/>



課題と対応・成果

【経営課題】

- 当社は老舗であり一定の業況は維持していたものの、販路や商品開発面で頭打ち状態であり、自社商品のマーケティング戦略構築と販路開拓が喫緊の課題であった。

【マネジメントメンターの取組内容】

「マーケティング戦略の構築」と「販路開拓」のそれぞれの課題について、マネジメントメンター楠田氏、佐久間氏の二名と契約。

■ マーケティング戦略を構築 (楠田氏)

自社ブランド商品である「つんつん漬」について、改めてSWOT分析やターゲティングを実施。マーケティングプランを作成した。現在もマーケティングプランの構築について、社長の壁打ち相手として尽力している。



■ 販売店への営業活動 (佐久間氏)

スーパーマーケットや新東名SAなど、販売店への新規開拓を実施。自社の営業担当も同行することで、社内への営業ノウハウの蓄積にも寄与。その他、商品パッケージについて、店頭で消費者ウケする包装方法の助言なども実施。

【成果・効果】

■ マーケティング戦略を具体化 (楠田氏)

社内だけでは具体化が叶わなかったマーケティングプランを作成。現在も作成いただいたプランに沿った経営が実施されている。

■ 商品取扱店を新規開拓 (佐久間氏)

新東名のSAへの営業活動を実施。新たに2つの販売先との取引が開始された。マネジメントメンターの熱意ある取り組みが、社員の自社商品に対する自信を向上させ、現在では社員自ら展示会への出展を提案するなど、社内の意識改革にも繋がっている。



新現役交流会について

【交流会活用のきっかけ】

- 従前より、静岡信用金庫の担当者と自社課題について経営面にまで踏み込んだ意見交換を行っており、日頃からビジネスマッチングなど多岐にわたる提案があった。それら提案のひとつに新現役交流会があり参加に至った。
- 当初は、わさび商品の製造業というニッチな分野において支援が受けられるか不安であったが、信金との意見交換を通して自社課題の絞り込みができ、期待を持って交流会に臨むことができた。

【マネジメントメンターを選んだ理由】

■ 決め手は「共感できるビジネスプランの提示」 (楠田氏)

提案されたマーケティング手法やプランのアウトラインが、社長が思い描いていた内容と合致。自社では具体化できず漠然としていたプランを、具体化・言語化していただいたことが決め手となり、支援を依頼。

■ 決め手は「過去の支援実績」 (佐久間氏)

従前より新東名SAの売店への販路開拓を狙っていた為、実際に同様の支援実績があったことが決め手となり、支援を依頼。

今後の課題・展望

- 新規開拓先のネットワークを活用し、メイン事業である飲食業への業務用高級食材販売の取引先拡大及び、創作和え物のPB商品製造販売事業の拡大を検討している。
- 今回のマーケティング戦略を構築していただいた際に御教示いただいたノウハウを活用し、新しいマーケットの調査と開拓を行いたい。

活用企業、マネジメントメンター、開催機関からのコメント

新現役交流会活用企業

株式会社大晃
代表取締役
牧田巧氏



弊社は長年に渡り、業務系食品専門商社の高級店向けOEM開発・製造、メニュー提案という、ニッチな市場を基盤としてきました。

プロの料理人に認められるモノ作りが強みである反面、顧客を開拓する営業力は弱点と言えます。

ただでさえトレンドの変化が早い外食産業を主要マーケットとする弊社にとって、コロナ禍は「激震」です。今までご愛顧いただいたお客様が「稼働しない」という信じられない事態になりました。

今もなおコロナ禍の渦中において、**経営者である私を含めた自社のポテンシャルのみではこの状況を乗り越えるのは困難であること、先行きの不透明感から我々が生き残るためには課題解決のギアを数段上げる事が急務である**ことから、専門家の支援・伴走を求めたというのが新現役交流会への参加理由です。

山積する課題の中から、足元～中期スパンで我が社が解決すべき課題を「マーケティング再構築」と「販路開拓」の2点に絞り込み、そこに「食品」、「食を取り巻く生活シーン」、「物販」、「消費者直販」というキーワードを折り込んだ結果、現状の我社に欠落しているピースを埋めて下さるようなキャリアを持つ専門家と出会うことが出来ました。

一朝一夕では得ることができない知識・経験に加え、豊富なネットワークをお持ちの専門家のお力を借りながら、経営者自身が謙虚な姿勢で自社を見つめ直し、課題に対するフォーカスを上げたり下げたりしながら共に知恵を絞り、会社全体で前向きに行動するというイメージを描けるかどうか案件を成功させるポイントであると考えています。

マネジメントメンター

楠田清敏氏



課題をお伺いし、あれもやりたいこれもやりたいという様々なニーズがあり、これを解決するには、**根本的な戦略構築**が大切ということをご提案しました。具体的には、

1. 自社および主力商品の魅力の再発見とターゲットのニーズから**コンセプト構築**を行う。
 2. コンセプト評価や消費者ニーズを消費者ニーズを確認する。
 3. その上で**マーケティング戦略（特に商品戦略、流通戦略、コミュニケーション戦略）**を立案してそれに基づき実践していく。
 4. 商品改良や新製品の方向、更には個々商品を拡大する提案資料作りで、確実に商品の導入拡大を実施したり、ブランド認知拡大に向けての情報発信を進める。
- 以上の点をご理解頂き、一緒にこれらに取り組みご支援を行い、確実に実践頂いています。

マネジメントメンター

佐久間敏郎氏



マネージメントの基本「観察」「分析」「判断」を運用しながら、より実践的なコーチングを実行しました。具体的には、

1. **有力営業先の開拓**（東名高速海老名上り線、下り線日本一のサービスエリアと第2位の足柄サービスエリア上り線、下り線）2社、4箇所の売り場
 2. クライアントリレーションの摘策のコツを伝授（同業他社との優位性、マンパワー）
 3. **売り場具体的展開の方法 具体的訴求、露出の仕方**を伝授（ゾーニング業務の考え方、陳列、POPキャプションの手法）
 4. **キラーコンテンツ以外の商品売り込み**（抱き合わせ、ボリューム関連販売）
 5. 催事の提案。合わせてセールスマインド、スキルの醸成を図る。
- 以上の点について支援させていただき、プロフィットレベルには至っていないが基本の仕組みはできたと思っています。今後はセールス力の飛躍的な向上に期待しています。

開催機関

静岡信用金庫
沓谷支店 支店長
村山明氏



成功ポイントは主に3点と考えます。1点目は、株式会社大晃様と当金庫との関係性です。昭和50年代よりお取引をいただき、**常日頃から社長様と定期的に面談を重ねるなかで、本業に関する様々なご相談をいただける関係**にあつたと感じております。当社の経営課題や将来像、社長様の悩み事や熱意を理解していたことから、専門家の知見を生かしたサポートが受けられる「第3回 静岡市新現役交流会」は、様々な経営課題を整理し解決に導くための有力なツールとなると考え、活用事例を例示しご案内をさせていただきました。2点目は、伴走支援体制です。**新現役交流会の面談後、ミラサポによる専門家派遣（現：中小企業119）を活用し、全ての面談に支店長が同席しました。**これにより、課題解決までの道のりが具体的かつ鮮明となり、その後の国民契約に至るまでの相談相手としても、社長様と深度ある対話を重ねることができました。3点目は、社長様と社員様の熱意です。現在も、国民契約は継続中ですが、両者のベクトルが一致しているからこそ、この取組みが有意義なものになったと考えます。

当金庫は2022年3月に創立100周年を迎えました。100周年スローガン「そうだん力が、せいしん力。」を具現化し、今後も「相談力」に磨きをかけてまいります。

製造工程改善及びマニュアル作成を通じた作業標準化により 製品品質が飛躍的に向上

山口精機株式会社 (群馬県富岡市)

1950年の創業以来、切削加工のエキスパートとして、「求められる精度を備え、納期、コストなど様々な条件を満たす高品質の製品づくり」をモットーに、航空・宇宙、自動車、電機・電子、重電、通信、防衛等の分野における油圧・空圧部品、重電機部品、流量計部品等の製造を行う。

<https://yamaguchi-seiki.co.jp/>



課題と対応・成果

【経営課題】

従前より少量の試作品開発・製造は得意としていたが、ラインによる少品種多量生産において、社員の切削技術・知識が不足し、品質が不安定であるという課題があった。

【マネジメントメンターの取組内容】

■ 製造工程の問題点を抽出・改善（技術）

社員との対話を通じ、製造現場で以下の取り組みを実施。

- 動作研究による人の動き方・材料の置き方を改善。
- 機械の操作方法及び作業スケジュールを改善。
- 管理図等の品質管理ツールをデジタル化。

■ 社内へ品質管理ノウハウを蓄積（知識）

社員の相談役となり、専門知識を教育。

■ 社内で技術と知識を共有出来る仕組みを構築

社内全体に向けて、修正後の製造工程の「**作業手順書**」「**検査手順書**」及び**ビデオマニュアル**等を作成し、**作業の標準化**を実施。



【成果・効果】

■ 製品品質が向上

取り組み前と比較し**不良率を年間約62.5%削減**。直近6ヶ月においては、**不良数0件を維持**しており、取引先との信頼関係強化にも繋がっている。

■ 社長が経営活動に注力することが可能に

社員への技術・知識面の指導・管理をマネジメントメンターが行うことで、社長が**経営計画の策定や外部交渉などの業務に注力**することが可能となった。

新現役交流会について

【交流会活用のきっかけ】

- 従前より企業課題の相談相手となっていた東和銀行より、各種公的施策・認定制度などの提案を受けていた。その中で新現役交流会の提案があった。
- 当初は「中小企業における品質保証」に的確な支援を行える人材とのマッチングができるか不安な気持ちがあったものの、経験豊富な人材との面談を目的に参加。

【マネジメントメンターを選んだ理由】

■ 決め手は「ポリシー」・「人間性」

マネジメントメンターの「**品質第一**」という**ポリシー**が、自社の抱える課題に直結したものであると感じた。また、**経営者の意見を尊重したコミュニケーション方法**や**社員に寄り添う姿勢**が魅力的であった。

【契約内容】

当初から現在に至るまで、**一週間に一度**の支援を依頼している。社員に対し「**品質第一**」の**ポリシー**と**生産の効率性を両立**するような**現場主義的**指導を行っている。

今後の課題・展望

- より高度な品質マネジメント実現に向け、既に取得済のISO9001に留まらず、「IATF16949」の取得を目標とした品質管理活動に努めていく。
- 従前より取り扱ってきた自動車・トラックや航空・重電などの分野に加え、国や自治体、大学、研究機関、医療・介護、農業など新たな分野のニーズにチャレンジしていく。

活用企業、マネジメントメンター、開催機関からのコメント

新現役交流会活用企業

山口精機(株)
代表取締役社長
山口和之氏



弊社は1950年の創業以来、切削加工のエキスパートとして一昨年70周年を迎えました。永年、一点物・小ロットの試作品を中心にユーザー様のニーズやオーダーに、技術力・対応力で応えて参りました。70年を機に新工場を建設、数年前より手掛けてきたEV車向けの量産化部品の受注も増加傾向にあります。

しかしながら、量産品への対応は「似て非なるもの」、製造ラインや加工品の置き方一つ取ってみても異なります。時にはユーザー様が工場に来て教えてもらうこともしばしばありましたが、**不良率の低下が思うように進まないことが課題の一つ**でした。

そのような中で、東和銀行さんから新現役交流会の活用について提案がありました。初めはあまり期待はしていませんでしたが、3名の新現役の方と面談、その後、榎本氏と3回に及ぶ面談を実施。その都度、具体的な指摘や提案があり、社内チームを作り対応しました。「品質＝安全性」の追求は、「責任とプライド」を再認識するに至りました。特に、**社員に寄り添う姿勢や一方通行ではなく対話を繰り返す姿は、その後のマネジメント契約の決め手**となりました。

それから1年が経過、製造工程・検査作業の改善の取組みが進み、大幅な不良率の低下と不良数0件の維持（6カ月）を継続中です。結果や数字に表れることで、**社員も以前より、自発的に仕事に取り組んでいるように見えますし、私も違う課題や先々のことを考えられるようになりました。**そんな相乗効果も含め、この新現役交流会制度の活用が満足しています。これからも、様々な難局を全社一丸となって、乗り切る覚悟です。

マネジメントメンター

榎本正志氏



自動車部品製造会社を退職して、独立してから最初の支援をさせて頂いた企業様でした。IATF16949の認証取得を目標にされており、自動車業界の要求する品質保証体制を社内に構築すると共に、品質向上が課題との事で、私の品質保証とモノづくりの経験が活かせると思い、支援させて頂きました。

短期間で、支援企業様の状況を把握させて頂き、限られた時間で結果を出す事へのプレッシャーと、これまで当たり前にあると思っていた分業組織の考え方では無く、**支援企業様の組織に適した体制を考慮**しなければならず、自分にとっても非常にチャレンジングな支援でした。

特に**私の手が離れた後も、自分達でその後の活動ができる事を心掛けて、品質の技術的な指導の他に、考え方に關する部分も指導させて頂きました。**特に品質は誰かが用意してくれるものではなく、会社で働くひとりひとりの努力で成り立つものである事を真に理解して頂く事が大切だと思っています。その上で、展開した品質活動が機能する事を強調させて頂きました。

課題であった目視検査工程を強化する為に、検査工程の標準化が必要でしたが、提案させて頂いたビデオ標準について、編集が得意な社員様の尽力で素晴らしい物を作る事ができ、その様な標準が必要な時には教育資料を兼ねたビデオ標準が自社で出来る様になった事は、本当に素晴らしい事でした。

支援企業様の歴史、文化や風土を尊重しながら、品質保証に関する見えていない事が自ら気づける様に、そして行動を起こされる時には効率的に事が進むようなアドバイスを的確に出来る様に、私自身も支援企業様と一緒に勉強させて頂いた、非常に有意義な支援でした。

開催機関

東和銀行
富岡支店
安藤肇氏



山口精機株式会社様は、“ものづくり”に対する飽くなき挑戦もさることながら、いいモノを作るには人や組織が大切であると掲げられ、日頃から、よい人材や専門家の人がいたら紹介してほしいとの依頼がありました。

弊行は地方銀行としてはいち早く、「新現役交流会」を開催していて、私も参加経験があり、この制度をご案内しました。**参加企業様は、数回のヒアリングや面談もあり、経営課題解決に対する本気度や対応面が求められます。**そのため金融機関のサポートも不可欠です。しかし、きっといい出会いがあると信じ、全力でサポートしました。

今回の成功に至ったポイントは、3回の2次面談を通し、そのスキルや提案力を持ったマネジメントメンターの方との出会いも大きいと思いますが、**社長様や経営陣の方々と同じ経営課題に対し、危機感を持っていたことがその後の展開、改善に寄与した**ものと思われま。

また、開催する金融機関としては、企業の経営課題をより深掘りし、その分野での実績や専門性を持った方と引き合わせられるよう、日々コミュニケーションを図ること、企業に興味を持つことが大切だと感じました。

コロナ禍のような激変する外部環境や企業内の様々な課題を聴き取り、その解決のための支援が求められています。その解決策の一つがこの新現役交流会であり、これからも有効に活用したいと考えています。

価格交渉戦略策定により、売上増加および黒字化を達成。 また、商工会が実施する専門家制度を利用し、ローコストでの支援を実現。

有限会社友喜製作所 (神奈川県海老名市)

創業より57年、自動車メーカーや産業機械に使用される軸受金属ベアリング加工を専門に製造事業を営む。創業当初よりベアリング製品を取り扱う上場企業との関係を維持し、主力受注先としている。



課題と対応・成果

【経営課題】

近年の経済環境変化に対応できず慢性的な経営赤字状態であった。**赤字体質の原因究明と経営課題の整理をし、今後の事業展開を明確にしたい**という課題があった。

【マネジメントメンターの取組内容】

■ 社内の現状把握を実施

製品工程分析や作業工程分析等を実施。製造能力や社員のスキル等の現状を見える化した。



■ 価格交渉の相談役

自社に適した赤字体質の改善方法を提案。具体的には、一社集中取引という性質を鑑み、取引先拡大や発注量の増加ではなく、以下の手法による価格交渉を提案。

- **全取扱品目の工程数・単価を整理し、1工程あたりの単価を算出。**
また、**工程数に対し単価が見合っていない製品や発注量が多い製品等、価格交渉におけるターゲットを設定。**
- 上記ターゲットを中心に、価格交渉資料を策定。交渉方法についても助言を行った。

【成果・効果】

■ 加工賃向上により、黒字化を達成

当社製品の**4分の1程度の品目において、価格の引き上げ**が実施された。その結果、慢性的な赤字体質から脱却し、**直近二期連続で最終利益における黒字計上**が為されている。

■ コロナ禍における事業継続力が向上

コロナ禍において取引先からの受注件数は30%程度減少したものの、製品単価の向上が功を奏し、コロナ以前と同程度の売上水準を確保できている。

新現役交流会について

【交流会活用のきっかけ】

- 課題への取り組みの一つとして、平塚信用金庫との新規取引を開始。取引開始直後に同信金から新現役交流会の紹介を受けた。
- 従前より、当社として**何か新たな取り組みをしなければと試行錯誤していた**こともあり参加に至った。

【マネジメントメンターを選んだ理由】

■ 決め手は「提案の現実性」

一般的な専門知識や理想論ではなく、**現実的に実施でき、すぐに取り組める**ような提案を求めていた中で、マネジメントメンターからの**「まずは自社で出来ることからやってみよう」**という言葉が決め手となり支援を依頼。その他、「**工場での実務経験**」を有していたことや、「**大手企業に在籍していたことから、価格交渉を受ける側の経験**」を有していたことも契約に向けた意思決定にプラスに働いた。

【契約内容】

- 月一回もしくは隔月に一回の支援を依頼。
- 専門家派遣制度や**神奈川県商工会連合会の小規模企業支援強化事業（コーディネーター活用事業）**などの活用を経て、個別契約。

今後の課題・展望

- 単価交渉による売上増加は図れた。今後は取引先拡大を行っていく。
- 地域中小企業として地域に根ざした経営活動を行い、地元貢献を行ってきたい。

活用企業、マネジメントメンター、開催機関からのコメント

新現役交流会活用企業

有限会社友喜製作所
代表取締役
杉本直一氏



平塚信用金庫さんのご案内により新現役交流会に参加させていただき、大手メーカーの工場で実務経験のある小西先生に出会いました。小西先生の現状で現実的にできることをやりましょうという言葉でご指導お願いしようと思えました。

赤字体質だったので、まずは弊社の資金の流れを把握するため資金繰り表を作成しました。経費の削減は厳しい状況だったので売上を伸ばす方法として取引先に加工単価の見直しをお願いすることにしました。**今までは値上げなどできないと思っていましたが、小西先生が理論的に交渉すれば聞いてもらえる可能性があるという言葉が後押し**になりました。

先生のご指導で作業を数値化し理論的に交渉した結果一部の製品について加工単価の値上げに成功しました。

コロナ禍で受注が減少しましたが、単価値上げのおかげで会社は回っております。

末筆ながら、小西先生、経済産業省関東経済産業局と平塚信用金庫の皆様に感謝申し上げます。

マネジメントメンター

小西正暉氏



今でも時々大学で「実践MOT（技術経営）」の講義を行っています。講義ではマネジメントの基本を簡単な数式で教えると同時に、ゲームチックな実習で資金ショートへの怖さを体感してもらっています。

製造業の基本は「安く買って高く売ること」です。数式で表すなら「売価－原価＝粗利」で、利益を大きくする方法は売価を上げるか原価を下げることです。多くの企業で原価を下げるコストダウンはたゆまなく行われていますが、売価を上げることにして取り組んでいる企業は少ないのが現状です。

友喜製作所さんの場合も、**たゆまないコストダウンに取り組んではいるようでしたが、売価に関しては手を付けていませんでした**。仕事を頂いている相手様に対して価格交渉など、とんでもないとお考えだったのかも知れません。

今回は、**現状の価格構成を精査し、理論武装した上で納入先の企業様に納入価格の見直しをお願いしました**（全てが値上げではなく、モノによっては切り下げも含んでいます）。

また、お手伝いをスタートした当初は赤字が続いており、資金ショートの可能性もありました。そこで平塚信金さんのお力をお借りし、毎月の資金繰り表を作成、現金の動きを詳細にチェックすることにしました。お金の動きを見える化することによって、単に納期だけに忙殺されるのではなく、お金の動きに合わせた生産計画に気を配れるようにしました。

本来の私のミッションは「身の丈に合った新規事業創出のお手伝い」です。新規事業創出の基本は数十のアイデアを出し、一つひとつを精査するところから始まります。友喜製作所さんの得意技術は、非金属にプラスチックを接合し、その合体した非金属とプラスチックを精密に同時加工できることです。今後は、これまで培ってこられた技術が生かせればと願っています。

開催機関

平塚信用金庫
寒川支店（当時）
菊地陽介氏



成功ポイントは主に2点あると考えます。

1点目は、新現役交流会にご参加いただいた事そのものです。同社は1社集中取引の為、売上増加・取引拡大を図るにも限界があるようでした。そのため、**社長様含め我々もまだ気付いていない問題点の洗い出しをしてみましょう**、と交流会をご案内しました。多くの新現役の先生が「取引先を増やすべきでは」とのご意見があった中、今回ご担当いただいた小西先生は「**現体制のままで、ちょっとしたことで大きく改善する可能性があります。大丈夫、きっと良くなりますよ**」との言葉を頂戴し、とても印象的でした。社長様も各先生方の意見に耳を傾けられており、経営課題を整理・解決に導ききっかけとなりました。

2点目は、「取引先との単価交渉」に着目したことです。小西先生からの助言に基づき、社長様は製造品全ての単価・年間個数等を書き出し、単価はそこまで高くなくとも受注量が多く、売上への影響が大きいものを優先的に交渉しようという運びになりました。社長様も理論的に交渉に臨めるよう、希望する価格の設定に尽力しておられました。結果的に、**全て社長様が要望した内容通りの価格が採用され、ご報告をいただいた際に「涙が出るほど嬉しかった、ありがとう」とのお言葉をいただきました**。単価交渉という、1社集中取引だからこそ取り組みにくい内容ながら、小西先生の指導を経て「取引先の増加」よりもずっと短期的かつ効率的な形で課題解決の一步となりました。

私は、課題解決へのきっかけ作りと、交流会へのご案内をしたまでに過ぎません。しかしそれが起点となり、今回の有意義な取り組みになったと考えます。当金庫は様々な角度からの本業支援を行っています。今後もお客さまの課題解決に尽力してまいります。

労働環境改善の相談役として、適正な労務管理の実現と役員への意識改革を行うことで、全社的に労働意欲が上がり業績アップを達成。

株式会社渡辺備装 (東京都板橋区)

平成4年の創業以来、スーパーゼネコンをはじめとした多様な取引先に対し、様々なメーカーのOAフロアや可動間仕切り等の設計・管理・施工をワンストップで行う。社名の「備装」とは、英語のBe（～であれ）とSo（そのように）という単語を組み合わせ、「たくましく生き抜く力」を表現している。

<https://w-bisoh.co.jp/>



課題と対応・成果

【経営課題】

「働き方改革の推進」や「取引先との関係強化」のために、労働環境の改善が必要であったが、本業の質を維持しながら労働環境を改善する為のノウハウが不足していた。

【マネジメントメンターの取組内容】

■ 労働環境改善の相談役

労働環境の相談役として、以下のようなアドバイスを実施。

- 大手企業発注案件の機会損失を防ぐ事を目的とした、労務安全に関する書類であるグリーンファイルを所管する安全処理係の設置。
- 社員の業務負荷を標準化させるため、**担当ごとの見積もり作成などをアドバイス。**



■ 労働時間の管理方法を指導

労働時間の現状整理を行い、問題点を洗い出した。従前の日給月給制では日付を跨いだ業務時間の管理等が困難であった為、**業務時間に応じた働き方改革用カレンダーの作成を指導した。**



【成果・効果】

■ 売上・利益が向上

売上管理への社員の意識が醸成され、各担当者が元請けの工事案件や新規取引先を獲得。取り組み前と比較し、**売上高は約1.4倍、利益は約2倍にまで増加した。**

■ 給与体制の変革と全社的な意識改革

働き方改革用の業務カレンダーの導入効果で、**3名が月給制へ変更。**支援を通して社長含む経営陣の労務管理に対する意識改革がなされ、その意識が社員に対しても浸透している。

新現役交流会について

【交流会活用のきっかけ】

- 城北信用金庫とは従前より親密な関係性を築いており、日常的にメインバンクに匹敵する頻度で各種支援施策の提案を受けていた。
- 新現役交流会の提案を受け、従前まで考えもなかった「社外の人材を活用した課題解決施策」の存在を知り衝撃を受け、参加に至った。

【マネジメントメンターを選んだ理由】

■ 決め手は「マネジメントメンターの実績」

当社はスーパーゼネコン等の大手企業と取引があり、それに見合う社内の体制整備が必要であった。**建設業の企業を株式上場させた経験**を持つマネジメントメンターとマッチングし、当社の事業の底上げが叶うと期待し、支援を依頼した。また、プライベート面でも社長と似た経験を持っており、コミュニケーションが取りやすく、相談がしやすい方であったことも支援依頼の意思決定に寄与した。

今後の課題・展望

- 取引先として選ばれる企業であり続けるため、自社のDX化に取り組んでいきたい。
- 将来は事業承継を計画しており、それに先立ち社会保障や有休制度、月給制等の職場環境を充実させたい。



活用企業、マネジメントメンター、開催機関からのコメント

新現役交流会活用企業

株式会社渡辺備装 代表取締役社長 渡邊明義氏



新現役交流会参加については、

1. 業況が安定している今の時期に将来を見据え、今後も成長できる基盤を盤石にしたい。
 2. 自身が元気で行動が出来るうちに、長年に亘り築き上げた取引企業並びに人脉を承継したい。
 3. **大手取引企業と同等の目線に立って取り組める組織体制、管理体制を構築したい。**
 4. 働き方改革関連法案の一部改訂に伴いどの様な対策をとって行けば良いかをお聞きしたい。
 5. 自身が退任するまでに後継者を育てたい。
- というようなテーマに呼応し、**複数の中小企業で経営ビジョン、事業承継、人材教育、経営計画立案、人事制度等、経営者が抱える様々な課題をテーマに取り組み、海外経験も豊富な経歴をお持ちの川又氏（経営士）に依頼**しました。

弊社は内装工事業者として25年以上の実績があります。

1. オフィス・医療・商業施設・個人住宅企画・設計管理
2. 可動間仕切り工事・現場管理
3. 床工事の施工・現場管理
4. 仮設養生・搬入/搬出
5. 各種リフォーム工事

以上の業務以外にも、直近ではコロナ対策としたワーキングスペース・シェアオフィス等を手掛けております。今般の新現役交流会の活用を通じて、今までオーナー社長の立場で考えていた事柄を根底から揺るがす正に「目から鱗が落ちる」状態で大変参考になりました。今後この教訓を生かし社員が「この会社に勤めて良かった」と思える様努力して行きたいと考えております。尚、この取り組みに参加させていただき深く感謝いたします。

マネジメントメンター

川又義寛氏



株式会社渡辺備装 渡邊社長とは、城北信用金庫で開催された新現役交流会で初めてお会いしましたが、初対面であることを忘れるくらいに話が弾み、その後支援させていただくことになりました。

支援テーマは、「業況が安定している今の時期に、今後の成長基盤を整えたい」、というものでした。

ミラサポを2回活用し、現状分析を進めながら、渡邊社長が考える将来ビジョンをお聞きしていく中で、

1. 将来の事業承継への準備
 2. 働き方改革の労働時間上限規制への対応
 3. 今後の成長のための組織運営のしくみづくり
- などが課題として明確になり、直接支援を行うことになりました。

主な支援内容は、

1. **事業承継計画の作成支援**
 2. **業務時間管理と連動した給与制度の見直し**
 3. **成長に向けた組織運営のしくみづくりへの助言**
- などにおいて支援させていただきました。

支援期間が新型コロナの感染拡大時期と重なり、工事の中断、延期などが発生し、先が読めない状況になりましたが、**若いリーダーを中心に難局を乗り越えようと懸命に活動**したことで、社内の士気向上と一体感が醸成されたものと思います。

末筆ながら、株式会社渡辺備装様の益々のご発展をお祈り申し上げますとともに、関東経済産業局と城北信用金庫の皆様には、このような機会をいただいたことに感謝申し上げます。

開催機関

城北信用金庫 常盤台支店 齋藤修氏（左） ソリューション事業部 成田和敏氏（右）



成功ポイントは主に2点あると考えます。1点目は当庫の経営戦略としてお客様のニーズや課題を深く理解し、それらを踏まえた質の高いソリューションを**金融・非金融問わず構築、提案**している点です。その1例としてスポーツによる多面的価値の活用があり、業界では珍しいオリンピックを目指すアスリート5名が所属していると社長に説明したところ、お孫さんにテコンドー山田美諭選手（東京五輪5位入賞）の練習風景を見せてあげたいとの希望があり、見学が実現し、非常に感激され当庫の姿勢に共感していただきました。2点目は日頃の社長との会話の中で、将来の事業承継や迫りくる働き方改革等、旧態依然とした社内システムを改善したいとの思いがあるも、具現化の方法が見出せないとの話があり「新現役交流会」を提案、過去の当庫の実績として平成25年から令和3年の8年間で、企業数202社、新現役数777名の参加をいただき、59.4%の企業支援に結び付いている事を説明し、実現の運びとなりました。**特に強調した点は、経営課題の聞き込み（事前ヒアリング）交流会場での複数の新現役との面談、続く2次面談、ミラサポ3回無料支援（現在は中小企業119）と続き、その間に人柄、相性、経験実績、スキル等を確認の上、選べる仕組みが安心感に繋がりましたと考えています。**

当金庫は現在の中長期経営計画「地域のプラットフォーマーになるために」において「地域やお客さまとの関係再構築」を基本方針に掲げ、誰よりも詳しく知る事によって、地域内に潜在するさまざまなニーズや価値を、最適な形で結び付けられる基盤（プラットフォーム）のような存在になることを目指しております。今後も地域に「活力の好循環」を創り出すように尽力して参ります。

新商品に関する販売戦略策定による新市場の開拓および 経営革新計画策定を通じた試作品開発資金の獲得を実現。

有限会社
T.N.M.INTERNATIONAL
(静岡県静岡市)

2000年の創業以来、住宅建材の輸入と卸販売を営み、その後家具・インテリアの輸入販売などに注力。木製品を軸としながら、時代の変遷と共に取扱商品は変化しており、近年では、位牌や骨箱などの葬祭用品について、自社で企画開発、中国協力工場で製造した製品の輸入卸売を中心に事業を営んでいる。<https://www.tnm-intl.com/>



課題と対応・成果

【経営課題】

創業より住宅建材や家具、葬儀用品などの木製品などの製品展開を行ってきた。新たに「癒やし系インテリアグッズの開発による多角化」を考えていたが、商品の具体化や事業化へのノウハウが不足していた。

【マネジメントメンターの取組内容】

■ 新商品販売戦略策定の相談役

新商品コンセプトの分析を通じ、既存事業ではターゲットとしていなかった、**若年層や女性などの新市場開拓**をアドバイス。また、販売網についての戦略策定もサポート。**大手雑貨店への販路開拓**。**SNS等を活用したマーケティングやECサイト構築の専門家**を紹介した。



【成果・効果】

■ 試作品開発の資金を獲得

従来から社長が構想していた癒やし系インテリアグッズに伴う**経営革新計画を策定し承認**を受けた。また、試作品開発の「**経営革新計画促進事業費補助金**」を申請し採択された。

■ 新商品の事業化が実現

煙とLEDの輝き、クリスタルオブジェにより、幻想的な雰囲気醸し出す、モダン香炉「**夢宙**」が完成。販路開拓を実施した**大手雑貨店での取り扱い**や、**自社ECサイトでの販売**が開始された



新現役交流会について

【交流会活用のきっかけ】

- 従前より、しずおか焼津信用金庫から新商品について経営革新計画策定支援を受けていたところ、新現役交流会により外部の専門家の知識を活用して、計画をより精度の高いものにするという提案を受けた。
- 当初は、自社のような中小企業が専門家を活用しても良いのかという不安があったが、自社と信金だけでは開けなかった新事業展開への活路を見いだす為、参加に至った。

【マネジメントメンターを選んだ理由】

- 決め手は「新現役の自社に寄り添った姿勢」
- 新商品の具体化や事業化の専門知識はもちろん、**本課題解決後も経営相談に応じていただける方**を重視。
- 自社では過去に専門家を利用したことがなく、自社で外部人材を活用することにためらいがあったが、マネジメントメンターからの「**どの企業の社長も同じようなことでお悩みですので御安心ください**」という言葉に感銘を受け、自社に寄り添った提案をいただけると直感し、支援を依頼した。

今後の課題・展望

- マネジメントメンターには現在も社長の相談役をお願いしており、共に新事業の売上を増加させるべく尽力している。
<https://www.tnm-intl.com/muchu/>

活用企業、マネジメントメンター、開催機関からのコメント

新現役交流会活用企業

有限会社
T.N.M.INTERNATIONAL
代表取締役
増田英雄氏



新現役交流会に参加し、商品開発の具現化や事業化の専門知識と人脈をお持ちの大津氏と出会い、癒し系インテリアグッズ「夢宙」の事業化の実現が可能となりました。

当社の主力となる葬儀用品に加え新たな商品を具現化でき、大変喜ばしく思っております。

弊社は木製品の輸入卸売りを中心に事業を営んでおり、現在では葬儀用品を主体に取扱っておりますが、デジタル化の流れもありライフスタイルが急激に変化する中で今後どのように事業展開をしていくべきなのか、近い将来予定している息子への事業承継と合わせて思い悩んでいました。

そうした中、しずおか焼津信用金庫より、新現役交流会の活用について提案がありました。

当社の事業規模で参加することに対して、当初は躊躇もありましたが、大津氏と出会い、経営課題について話し合い、**新商品の事業化につなげることが出来ました。**

大津氏の**知識や経験、幅広い人脈無くして成しえなかった成果であり、思い切って参加して良かった**と心から思います。

また、その過程において息子も交えて新たな事業展開に向けて取組めた点も役立ったと考えております。

末筆ながら、経済産業省関東経済産業局としずおか焼津信用金の皆様に感謝いたします。

マネジメントメンター

大津尚史氏



当該企業の主たる事業は、葬儀会社への葬儀用品の製造・販売です。少子高齢化の日本において、死亡者数は増加傾向にありますが、葬儀業の市場は横ばいとなっています。これは社会環境、経済環境が変わり、消費者のライフスタイルの変化、葬儀に対する価値観が変わり、一般葬から家族葬、通夜・葬式を行わない直葬を行う消費者が増え、葬儀単価が下がってきていることに起因しています。当該企業はB to Bだけでは、今後の成長は難しいとの判断からB to C事業への参入を決めました。

企業の強みである、葬儀関連製品であるお香、木材を使用した雑貨の新製品開発を行いました。新製品のコンセプトは、人間の5感を満たす製品です。ターゲットは30代～50代の女性、アロマ、雑貨に関心の高い女性向けのLEDランプ付き香炉、中国の倒流香炉をベースにモダン香炉を開発しました。

今回の支援に関しては、**新製品のコンセプト開発、製品開発のスケジュール作成、プロトタイプ製品開発、調査設計・分析、ブランド名の開発、商標登録申請、営業戦略策定、販売促進計画策定、また静岡県の経営革新促進事業費の申請の手伝い**等、幅広くおこなわれました。

販売促進ではランディング・ページの制作、インターネット広告への策定、雑貨店店頭でのPOP類開発、DVD製制作の支援もおこなわれました。

また、全国展開している雑貨店へ人的コミュニケーションネットワークを利用し、製品の定番取扱をする事も出来ました。

開催機関

しずおか焼津信用金庫
東新田支店 支店長
北川裕之氏



成功ポイントは主に3点あると考えます。

1点目は**お客様と当金庫双方が共に寄り添い、経営課題を共有していた点**です。

個人創業当時から当金庫をメインバンクとして利用いただいていたこともあり、日頃から定期的に訪問し業況のみならずその時々社長の考えや経営課題に触れることで信頼関係が築けていたことです。

新現役交流会は経営課題を整理し、解決に導くための有力なツールであると考え、活動事例をご案内させていただきました。

2点目は、事業承継を考え始めた時期だったことです。創業社長である現代表は、世の中のライフスタイルの変化に合わせ、業態を柔軟に変化させてきましたが、**事業承継や今後の事業展開を考える上で、自身の経験だけでなく、現在の問題や将来の展望について話し合える壁打ち相手を必要としていた**ことです。

3点目は社長の事業に対する情熱です。当金庫主催のビジネスマッチング商談会への参加をはじめ、経営革新、補助金申請等、**常に前向きに事業に取組み新たなことに挑戦する気持ちを持ち続けているからこそ、新現役交流会への参加を決断し、この取組が有意義なものになった**と考えます。

当金庫は本部に伴走支援に係る専門部署お客さまサポート部を設け営業店と連携し、お客様に頼られる伴走者となることを目指しています。今後も、お客様の課題解決に尽力してまいります。

現役時代の知識・経験・人脈を活用した新たなビジネスモデルの提案と 業界関係者の紹介を通じて、中小企業の創業当初からの夢を具体化。

株式会社Sinasp (埼玉県三郷市)

平成25年の創業以来、金属製バネ製造を主とした金属加工を営む。その他プレス加工、プレス金型を中心に自動車純正部品の組立・検査を請け負う体制を整備。「技術の継承」「技術の発展」「技術の共有」を企業理念とし、「ものづくり」における社会貢献と「社員と企業の成長」を目指します。

<https://sinassp.com/index.html>



課題と対応・成果

【経営課題】

従前より金属製バネ製造を主とした金属加工を営んでいたが、**創業当初より「医療関連の業務を事業の軸にしたい」という思い**があり、医療機器製造業の許可を取得した。しかしその生かし方が分からず、今後の事業の進め方に悩んでいた。

【マネジメントメンターの取組内容】

■ ビジネスモデル創設の相談役

業界の現状を鑑み、医療機器メーカーとしての新規参入が困難である事を踏まえ、従来の「メーカーが設計した医療機器の発注を受け生産する」というビジネスモデルではなく、**「医師が求める医療機器を自社で設計・開発し、メーカーに商品化を提案する」というビジネスモデルを提案。**

メーカーの上をいく製造業を目指すようアドバイスした。

■ 現役医師・医療機器メーカーとのパイプ役

東京都医工連携HUB機構出身である自身の人脈を生かし、現役医師の医療機器へのニーズをヒアリングするため、

5名の医師との面談を仲介。医療機器メーカーに対して商品化の提案ができるようなインフラ整備を実施。



【成果・効果】

■ 創業当初からの夢を具体化

ヒアリングを通して、医師からの新たな医療機器への熱いニーズを受け試作品を製造し、メーカー1社に提案。量産に向けメーカーと調整を開始。「医療現場の生声を吸い上げて製品化する」というビジネスモデルの創設が叶い、医療関連の仕事を行いたいという漠然とした経営者の思いが具体化した。

新現役交流会について

【交流会活用のきっかけ】

- 亀有信用金庫とは従前より親密な関係性があり、異業種交流会をはじめとした各種支援施策の提案を受けていた。
- 医療機器を軸とした多角化への取組方法を決めかねていた際に、新現役交流会による外部人材活用提案を受け参加に至った。

【マネジメントメンターを選んだ理由】

■ 決め手は「マネジメントメンターの支援に対する積極性」

- 「**現役時代における医療業界での経験**」や「**穏やかな人柄**」、「**居住地の近さ**」を重視しマネジメントメンターを選定。
- 当社は経営計画や課題が明確になっていない状態であったが、**面談段階で既に、具体的な戦略の提案**を行っていたため、支援を依頼した。
その他、**謝金額についても中小企業の懐事情を考慮したものであり、支援依頼の意思決定に寄与した。**

【契約内容】

- 謝金 10千円/回 (1回の面談は4～5時間、週1回)
- 交通費 2千円/回 (マネジメントメンター自宅～企業)

今後の課題・展望

- 新型コロナウイルスの影響を受け、量産検討中の製品生産は現在中断している。状況が落ち着き次第、現地工場に赴き当該製品の生産を再開したい。
- 今般確立したビジネスモデルを自社の事業の軸にしたい。

活用企業、マネジメントメンター、開催機関からのコメント

新現役交流会活用企業

株式会社Sinasp
代表取締役
杉田精二氏



「医療機器製造販売業」を目指すという目標で活動してきましたが、新現役交流会によるマネジメントメンターの方からの意見から自社のポジションを認識でき、「医療機器製造販売業」を目指すのではなく「医療機器製造業」として地盤を固めるところから始めよう、といった目標の軌道修正ができました。

その上で、マネジメントメンターの方と共に新事業の構想を練り、事業構築に向けた具体的なプランを組立て、当社が持つ人的パイプに基づく営業も実施することができました。

マネジメントメンターの方に係る弊社の取り組みはコロナ禍により途上の段階にありますが、上記の通り「自社ポジション明確化」により具体的なプラン構築へ着目するに至り、かつマネジメントメンターの方との連携により製品化への道筋が見えたことは、ファーストステージからセカンドステージへ段階ステップアップが出来たものと考えています。

マネジメントメンター

菊谷則行氏



2020年3月頃からコロナ感染が蔓延し始め、医療機関との機器開発の為の連携が不可能となった事で、現在連携支援を休止しておりますが、2019年7月から医療機器開発の為の医工連携で医療機器の開発手順や機器開発の為の医療機関とのマッチングなど、延べ10回ほど支援をさせて頂きました。

支援期間中、支援で心掛けた事は、**様々な医療機器開発に係る情報入手と(株)Sinasp社に合った情報提供で、ニーズの掘り起し、市場性、事業性検証や、医療関連情報機関や医療現場との連携**など重ねながら、ニーズ元医師（慈恵医科大学病院耳鼻咽喉科医師）との医療機器開発に関する情報交換は、特に重視し打合せを重ねて来ました。

また一方(株)Sinasp杉田社長の医師からの新たな機器開発要望への対応力も素晴らしく、中国協力工場と連携した部品調達や、新たな機器のニーズ元医師への提案など、幾度か重ねられて医療機器開発も順調に進めている段階でした。

コロナ禍が無ければ、医療機器として既に上市する事も、出来たのではと考えると大変悔やまれます。今後感染が治り従来通りの中国との交易が始まる見込が立つ等の折には、機会があれば再開が出来ればと期待しております。

開催機関

亀有信用金庫
事業支援部



「袖振り合うも多生の縁」と申しますが、2009年に第1回新現役交流会を全国で初めて開催しましてから今年（2022年）15回目の開催を迎えることが出来ました。その間、「良縁」に恵まれ多くのマネジメントメンターの方々とのマッチングが成立し、ご支援を受けた企業が発展しております。

今年の新現役交流会は3年振りの交流会ということもあってか、今迄で最高のご応募を頂き、その中でご参加頂きましたマネジメントメンターの方は101名となりました。ご参加頂きました人数を率といたしますと52%、この率はほぼ例年ごとの率となっております毎年のご応募頂き、ご参加が叶わなかった方々には大変申し訳なく思っております。

さて、私ども主催金融機関はこの「良縁」を築き上げることに最大の努力を払います。**過去の実績等にとらわれることなく、ご提出頂きました「出席希望登録票」を隅々まで丁寧に読み込み、ご参加頂くマネジメントメンターの方を決定しています。**中には1社に40名もご応募がある企業もありますが、決定までの行程は多少の差はありません。そのため、「出席希望登録票」は私どもにとりましては重要な情報源となっておりますことをご知り置き頂きたいと思っております。

株式会社Sinasp様の場合は正に求めていたマネジメントメンターの方との出会いでした。このような「良縁」がありますと私どもは「ヤッター！」と嬉しくなります。コロナ禍によりご支援は一旦中断しておりますが、コロナ禍が明けましたら、新規事業の進展に再度チャレンジして頂きたいと願っております。

地元食材を活用した小千谷の魅力を発信する新たなビジネス展開の具現化。

ラーメン無尽蔵城内家 (新潟県小千谷市)

平成30年より、小千谷市内でラーメン店「越後秘蔵麺 無尽蔵 城内家」を1店舗、フランチャイズ契約し、経営。



課題と対応、成果

【経営課題】

コロナ禍においてラーメン店の集客に苦戦する中、逆に、何か新しいことを始めるチャンスと考え、事業の多角化を検討していた。具体的には小千谷の魅力発信する地元食材を活用したスイーツやクラフトビールを新商品とし、キッチンカーでの販売を検討していた。しかし、自社に新商品開発のノウハウや事業化に向けたデータが不足しており、今後の事業展開を明確化したいという課題があった。



【マネジメントメンターの取組内容】

■ 新商品のコンセプト策定支援

地元、小千谷の魅力発信したいという経営者の思いをベースに、他社と差別化を図るため、地元食材の蕎麦や野菜等を活用した新商品を検討。同社は、当初、クラフトビールの製造・販売も並行して検討していたが、スイーツだけでなく軽食としても対応可能な「ガレット」を提案。



■ 販売戦略策定支援

新商品である「ガレット」のターゲット層や販売価格の設定等、具体的なマーケティングプランの検討を支援。具体的には、マネジメントメンターがインターネット上での需要調査等の市場調査を実施し、ファクトデータに基づいた販売戦略策定に向けて支援を実施中。

【成果・効果】

地元食材を活用した新商品のコンセプトが明確になり、ファクトデータに基づいた具体的な販売戦略の策定に向けて取組を開始することができた。

新現役交流会について

【交流会活用のきっかけ】

従前より経営の相談相手となっていた長岡信用金庫の担当者に新たなビジネス展開を目指したい旨を相談したところ、新現役交流会の紹介を受けた。地域には数少ない専門的な知見を持った人材とのマッチングを目指して参加した。

【マネジメントメンターを選んだ理由】

■ 決め手は「幅広い知見と提案力」

その際、幅広い知見と自分にはないノウハウを持っていることや具体的な販売戦略の提案を受けたため、「この人と挑戦したい！」という思いになり、支援を依頼しようと決意した。

【契約内容】

- 月1回の支援、1回あたり50千円/月での契約。
- 6ヶ月の契約。

今後の課題・展望

- 年内に新事業をスタートするべく、準備を進めている。今後は各種イベントへの参加や、将来的にはキッチンカーの台数を増やし、フランチャイザーとしての展開も視野に入れている。
- 次の事業展開としてクラフトビールの製造販売へ挑戦を検討しており、引き続きマネジメントメンターに伴走支援をしていただきたいと考えている。

活用企業、マネジメントメンター、開催機関からのコメント

新現役交流会活用企業

ラーメン無尽蔵
城内家 代表
小野寺克樹氏



弊社は、ラーメン無尽蔵フランチャイズ店を1店舗経営しております。

フランチャイズ店における新たな商品開発や、新規顧客を開拓するというのが難しく、尚且つコロナ禍の中で**新しいビジネスチャンスを探索**している中で、新現役交流会に参加させて頂きました。

弊社に足りないノウハウやマーケティング戦略を専門家の楠田様に学ばせて頂きました。楠田様の**知識や経験、幅広い人脈のおかげで今後のビジョンが明確**となり、未経験であったガレット事業に対しても前向きに取り組み始めることができたと感じております。

現状、本業が人手不足の状況であり、新事業の開始が予定より遅れていますが、確実に実行する予定です。

末筆ながら、このようなご縁を頂きました、経済産業省関東経済産業局と長岡信用金庫の皆様へ感謝致します。

マネジメントメンター

楠田清敏氏



課題をお伺いしたところ、スイーツのキッチンカーによる新事業の展開ということでしたが、具体的にはクレープを考えているということで、目新しさもなく魅力に乏しいことや競合も多いことから、魅力的な事業展開を図るためのアイデア見直しから実施することを提案しました。

まずは**魅力の創出とその戦略構築が大切**ということで下記の検討を進めました。

1. **小千谷の自然の良さを伝えたいという目的からも、素材について小千谷産食材を利用するというアイデア創出。**（小千谷はへぎそばが有名でその原料の蕎麦栽培も盛んで、小麦粉のクレープではなくそば粉で作るガレットで、具材も小千谷産野菜などの食材をふんだんに利用することを考えた）

2. 上記の**アイデアをコンセプトにまとめて、ターゲットの仮説設定。**

3. **インターネットによる消費者調査でコンセプト評価を行い、消費者ニーズの確認。**

4. その上で**マーケティング戦略（特に商品戦略、流通戦略、コミュニケーション戦略）を立案**してそれに基づき実践すべき内容を確認。

5. 実際の運用マニュアル作り、試作や提供などの運営テストを経てキッチンカー販売の開始。

以上について一緒に取り組み、確実に実践頂いています。

開催機関

長岡信用金庫
小千谷支店
高野雅也氏



成功のポイントは主に3点あると考えます。

1点目は、小野寺様と当金庫との関係性の深さです。平成30年独立創業時から当金庫メインで取引をしていただき、定期的に面談を重ねることで、**本業に関する様々なご相談をしていただける関係を構築**しておりました。新型コロナウイルス流行により、来店客数の減少から売上確保に苦戦している中、**「ピンチをチャンスと捉えて何か新しいことにチャレンジしたい」という小野寺様の意向**を受け、専門家の知見を生かしたサポートが受けられる新現役交流会の活用事例を案内し、参加を提案させていただきました。

2点目は、伴走支援体制です。新現役交流会の面談後、中小企業119を活用し、全3回の面談には担当者と当金庫審査部経営支援課が同席しました。複数人で面談することにより、様々な意見が飛び交い、**新規事業開始に係るアイデアを具体化、共有できたこと**は、大きなポイントだったと思います。また、その後の民民契約に至るまでも小野寺様の良き相談相手になることができました。

3点目は小野寺様の事業に対する熱意です。既存のFC契約では制約も多く、できることが限られていましたが、常に自分が何か新たにできることはないかと考えながら、前向きに事業に組み込み、事業を通して地域に貢献したいという強い思いを持ち続けていたからこそ、今回新事業展開に繋がったものと考えます。

新事業開始以降も様々な課題が出てくると思われそうですが、メイン取引金融機関として、代表小野寺様、楠田様との連携を密にして、支援協力させて頂きたいと思っております。

マネジメントメンターの伴走支援により、特許出願及び特許取得を達成。 また、特許に関する知識や知的財産戦略のノウハウを獲得。

株式会社kiwami (東京都豊島区)

ソーシャルゲームをはじめとした、エンタメ事業分野で培ったクリエイティブ技術と最先端のソフトウェア開発技術を組み合わせ、コンシューマに支持を受ける顧客体験を目指したインターネット関連サービス企画・プロデュース、ソフトウェア開発・運用、デジタルマーケティングを行っています。

<https://kiwaminet.com/>



課題と対応、成果

【経営課題】

システム開発後に特許制度を活用し独占権を得るとともに、技術内容を公開し、利用を促すことで産業の発展に寄与したいと考えていた。しかし、**特許に関する知識、知的財産戦略に関するノウハウが不足**しているという課題があった。

【マネジメントメンターの取組内容】

■ 知財事務所との橋渡し役

大企業での経験による知財全般の支援だけでなく、知財事務所と同社の間に入り、**同社の意向が反映されるように知財事務所に説明したり、知財事務所からの説明をかみ砕いて同社にも説明する**といった橋渡し役的な支援を実施。

■ 今後の事業展開への相談役

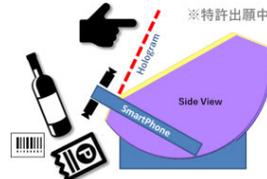
当初実施していた特許・知財に関する支援だけでなく、**人事制度の策定における課題をはじめ、様々な課題の解決策を同社と同じ目線・同じ立場になって考え、助言を行った。**

【成果・効果】

■ 商標権・意匠権の取得及び関連ノウハウの蓄積 等

マネジメントメンターの支援により、各種特許の申請・出願を行うとともに、**商標権・意匠権の特許取得まで至った。**そのプロセスを通じて、**特許に関する知識や知的財産戦略におけるノウハウを社内に蓄積することができた。**また、人事制度等の課題も解決に向けた道筋が明確になった。

HoloVase



新現役交流会について

【交流会活用のきっかけ】

- 従前より、きらぼし銀行へ知的財産戦略について相談をしており、経営課題解決に向けてきらぼし銀行から様々な提案を受けていた。その提案の一つとして新現役交流会の紹介を受けたため参加に至った。
- 新現役交流会参加にあたっては、**自社で明確な経営課題を持って、交流会に臨む**ことができた。

【マネジメントメンターを選んだ理由】

■ 決め手は「大企業での知財ノウハウ」

面談においてしっかりと自社への提案の準備をされており、また、**マネジメントメンターが有している知的財産戦略に感銘を受けた。**
支援の方法としても、知的財産戦略におけるノウハウの助言だけでなく、メーカーで働いていた経験から自社と同じ目線・同じ立場で考えた助言をしてくれたことが決め手となり、支援を依頼した。

今後の課題・展望

- 獲得できたノウハウを生かし、自社で知的財産戦略を実行していく。
- 今後は、具体的な就業規則や人事制度の策定に向けて取り組んでおり、マネジメントメンターとともに会社の組織づくりも充実させていきたい。

活用企業、マネジメントメンター、開催機関からのコメント

新現役交流会活用企業

(株)kiwami
代表取締役
三嶋千早氏



今回、はじめて新現役交流会に参加させていただきました。

弊社は2019年に創業しましたが、私や創業メンバーがゲーム開発企業で培った先端の技術を使って、ゲーム以外の分野で何か世の中に面白い事ができるんじゃないか？という観点から、普段ゲームを遊ばない人にも驚きや、見て楽しい、触れて楽しいようなシステムやコンテンツの提供を目指しておりました。

中でも、未来を感じさせるようなホログラムを使ったデバイスやコンテンツはとても魅力的で話題性も高いものでしたが、逆に、先端技術であることもあり、今後知財戦略が必要なのではないかと思っていたところで、お取引先であった、きらぼし銀行様よりお声かけ頂いたのが契機でございます。

当初は弁理士や士業の方との人脈が作れるのではないかと期待していましたが、実際に相談をしているうちに、**プロとして知財の相談を受ける側ではなく、大企業で企業側の知財担当として知財の相談をする側として活動されていた石田氏が私達の悩みに最も答えをもっている方である**と感じました。

実際に、石田氏から**特許事務所様の紹介や相談の仕方など、具体的な支援を得られ意匠や特許の取得に至る事ができました**。石田氏の知識と経験は素晴らしいものがあり、本当に感謝しております。

また、末筆ながら、経済産業省関東経済産業局ときらぼし銀行の皆様へ感謝致します。

マネジメントメンター

石田晴彦氏



定年後、社会にお役に立てることはないかと思い、友人に話したところ、経済産業省関東経済産業局の新現役交流会があると紹介され、登録いたしました。新現役交流会で銀行様にご紹介いただく案件は、いずれも興味深いものがあり、件名ごとに自分にできるものはないものかと都度検討させていただきました。

そんななか、きらぼし銀行様からご紹介いただいた案件のなかで、知的財産権取得に関わる案件が目にとまり、これなら応援できるのではないかと思い応募したことが株式会社kiwami様との出会いでした。**知的財産権は、私自身現役時代、新規事業を進める中で、必ず出てくると言っても過言ではない課題だったので、その時の手続きや取得の方法などをお話しできるのではないかと考えました。**

実際、株式会社kiwami様にお会いしてお話を伺うと、「なんと情熱的な方々なんだろう。また、開発されたものもすばらしくきっとブレイクするに違いない」と思ったのが第一印象でした。私自身、知的財産権の専門家ではありませんが、**知的財産権の取得手続き、概算費用、取得後のメンテナンス**など一連の流れを私の拙い経験に基づいて話すことができました。私自身は、特許事務所との橋渡し役にすぎませんが、今回の話し合いを通じて、株式会社kiwami様の事業推進に少しでもお役に立てたのであればうれしい限りです。

最後に、株式会社kiwamiの三嶋様、鈴木様の熱い思いに触れることができ、こちらも活力をもらったような気がします。お二人に感謝です。また、こんな場を紹介していただいた、関東経済産業局のご担当者様、きらぼし銀行の鈴木様、ありがとうございました。

開催機関

きらぼし銀行
連携推進部
鈴木慶太氏



きらぼし銀行は、2021年までに新現役交流会を3回実施しており、株式会社kiwami様は、2020年に参加していただきました。当行が東京都立大学様と共催で実施している「技術懇親会（東京都立大学の先生が研究内容を発表し産学連携につなげるイベント）」に株式会社kiwami様が参加された際に「知財戦略に課題を抱えている」と聞き、新現役交流会が課題の解決につながればと思い、お声をかけさせていただきました。

新現役交流会参加で株式会社kiwami様に喜んでいただいた一番の要因は、マネジメントメンターの石田様との相性にあったかと思えます。個別支援時、私も同席しましたが、石田様は、株式会社kiwami様の目線に立ち、**知的財産権取得の重要性、困難さ、手順、留意点等を自身の苦労した経験等を交え、説明し、課題解決の支援**をしていただきました。話をする様子から、企業の役に立ちたいという強い思いを感じました。

新現役交流会に参加していただいた後も、株式会社kiwami様は事業規模を大きくされ、社員を増やしていらっしゃいます。そこで、人材戦略について、11月に開催する新現役交流会に参加していただくことになりました。

新現役交流会では、複数のマネジメントメンターと面談し、**提案力はもちろん人間性を含めて比較検討することにより自社の最適なパートナーを選択でき、それが大きな魅力だと考えております**。きらぼし銀行では、新現役交流会の実施回数がまだ少なく、当行内部でも新現役交流会をよく知らない職員も多いです。もっと多くの企業の方に新現役交流会の魅力を伝え、株式会社kiwami様のように参加してよかったと思ってもらうことが、私の願いです。

マネジメントメンターからの塗装技術の指導により、製品の品質向上、生産性向上が実現し、取引先数増加、業績アップを達成。

株式会社エステック (茨城県常陸太田市)

創業以来、様々なニーズに対応するため、品質管理・短納期・技術向上を心掛けており、主に金属塗装・印刷を中心にカーオーディオ製品等を取り扱っている。最新の設備による能率アップと工程管理を徹底し、ミスのない良質な製品作成を低価格で実現している。

<https://www.stc-ibaraki.com>

株式会社エステック
STEC

課題と対応・成果

【経営課題】

従前より自社の塗装技術では物足りないと感じており、**塗装技術の向上を図りたい**と考えていた。また、若い社員が多く、**塗装技術に個人差があるため、技術の平準化を図りたい**と考えていたが、**どのような取組をするべきか**悩んでいた。

【マネジメントメンターの取組内容】

- 塗装技術の向上及び平準化に向けた社員教育を実施

従業員の塗装技術の向上のための指導と併せて、一人ひとりの塗装技術が属人化しており、個人差があった塗装技術を改善するため、**マネジメントメンター自身が実際に塗装を行いながら従業員へOJTで指導**を行った。

- 工場内における生産性向上につながる改善指導

工場訪問の際、マネジメントメンターが工場内の**改善可能性を見だし、機械配置の変更**などを行った。

【成果・効果】

- 製品の品質向上、生産性向上により取引先数・売上高の増加を達成

社員における塗装技術が向上するとともに、平準化することができた。また、工場内の改善により、作業スペースが確保され、塗装前の準備時間、工場内の移動時間が短縮。これらの成果が**評価につながり、新たな取引先獲得**を実現。

- 従業員の意識変革を達成

社員教育を通じて、**従業員の仕事に対する意識が変革し、モチベーション向上につながり、社員自ら率先して動くようになった。**



新現役交流会について

【交流会活用のきっかけ】

- 以前、別の経営課題で新現役交流会に参加した経験があった。その際に活用したマネジメントメンターの支援も効果が出ていたため、今回の経営課題についても水戸信用金庫に新現役交流会で解決できないかを相談しようと考えていた。
- タイミング良く、水戸信用金庫から新現役交流会開催の紹介があったため、参加に至った。

【マネジメントメンターを選んだ理由】

- 決め手は「大企業での経験」と「提案の明確さ」

- 面談時、**大企業での経験を活かした塗装技術に関する指導の提案が明確であり、支援を行う詳細な活動案も提示**していただいた。
- 工場内の動線管理や新たな作業スペースの確保、工場内の環境整備など当初、想定していなかった課題についても提案があり、支援を依頼した。

今後の課題・展望

- 現在、塗装する部品に関しては、部品加工業者より部品を仕入れてから塗装を行っているが、今後は部品の加工から塗装までの作業を一貫して行える体制づくり（内製化）に取り組んでいく。
- 若手社員向けにさらなる教育制度の充実を図っていく。

活用企業、マネジメントメンター、開催機関からのコメント

新現役交流会活用企業

(株)エステック 代表取締役 菅野健一氏



弊社は茨城県常陸太田市にて塗装・印刷業を営んでおります。創業以来、お客様のニーズに対応するため、品質・納期短縮・技術向上を心掛け、事業に取り組んでおります。その中でも塗装技術向上においては、社内で体系化できず課題として、思い悩んでおりました。

そのような折、水戸信用金庫の埴支店長に相談したところ以前にも支援を受けた新現役交流会を紹介され参加に至りました。

新現役交流会において、塗装業に従事し、塗装理論と技術力を持ち合わせた上田祥夫氏との出会いの場となりました。早速支援をお願いし、**現状の把握と対策を考えることから始め、塗装設備や機器の理解を深め、塗装技術のレベルアップを図ることができました。**支援を受けて社内の課題が具現化されたことにより、**従業員の仕事に対する意識が変わりモチベーション向上にも繋がったと実感しております。**

弊社は技術向上を目指し、表面処理の高度化に取り組んでおります。現在では工業用金属製品及びプラスチック製品の特殊技術を有するようになり、お取引先から評価を頂くようになりました。今後も自社の企業価値を高められるよう新現役交流会を活用し自社の課題解決に繋げていきたいと考えております。

末筆ながら、経済産業省関東経済産業局様と水戸信用金庫の皆様に感謝致します。

マネジメントメンター

上田祥夫氏



塗装という吹付の技能向上を中心に組み立てられておられるところが多いように見受けられますが、塗装を商品として生産していくには吹付技能だけでなく、塗料、機器（スプレーガン等）、設備（塗装ブース、乾燥炉等）、管理（塗料、機器、設備、塗装環境）を適切に取り扱っていくことが重要だと思います。

（株）エステック様からは工場の課題として、塗装の技術的理解を深め、業務拡大に向けて品質向上と生産性の向上を行いたいという明確な支援依頼を受け、それに基づいた指導を行いました。

現状を調査したところ、課題と言われている通り従業員一人一人の意識や知識、技能に個人差があり、全体での取り組みになりにくくなっているところがありました。また、設備等の管理状態や塗装環境にも課題が見受けられました。

そこで、現場のリーダーを専属にいただき、**塗装技術の基礎教育を徹底して行い、それをもとに現在の問題は何か、改善策は何かを把握し、技術的見地から対策を実行**しました。塗料はどういう特性があるのか、塗装機器はどう使うのか、塗装ブースや乾燥炉の仕組みはどうなっているのか、を理解することにより、**自分たちで考え改善していくことが出来るようになり、全体のレベルアップが図れるようになったと思います。**

今回は技術知識の習得を第一に改善をという（株）エステック様の支援要望があったことで、リーダーを中心に指導、教育することで改善が進みました。今後、この活動が広がってよりよい商品を効率的に生産されることを期待しております。

最後に、このような機会を与えていただいた（株）エステック様、水戸信用金庫様に感謝いたします。

開催機関

水戸信用金庫 大宮支店(当時) 埴英幸氏



株式会社エステック様は、以前にも、当金庫主催の新現役交流会に私と一緒に参加した経験があり、その際に活用したマネジメントメンターの支援も効果が出ておりました。それまでも、株式会社エステック様と当金庫は密接な関係を築いておりましたが、**最初の交流会参加で、よりお互いに経営課題を共有する関係へと深まっていった**と考えております。そんな中、塗装技術向上という、新たな経営課題を代表者様から受け、今回の新現役交流会参加をご案内させていただきました。

本経営課題に対して**株式会社エステック様の課題に合致したマネジメントメンターとの出会いが、本件の成功ポイントであったと**考えます。交流会での面談及び二次面談において、大企業の経験を活かした明確な指導提案、活動案の提示をしていただきました。

支援時には私も必ず同席させていただき、講義はもちろん、工場内の動線管理や環境整備等、今まで見ていなかった部分を勉強させていただきました。これにより、**今後のお客様からのご相談に対しても、当金庫から、より具体的な提案ができるものと考えております。**

新現役交流会は、経営課題を整理し、解決に導き出すための有力なツールではありますが、それ以上に当金庫の経営理念である、「もっとも身近な金融機関として、質の高い金融サービスをお届けし、お客様一人ひとりの夢の実現と地域経済の発展に貢献」するものであり、この基本姿勢を基に、今後もお客様のため尽力していきたいと考えています。

マニュアルの作成、事務処理内容の統一化により、業務ノウハウの見える化を実現し、人件費削減・売上増加を達成。

一電機株式会社 (東京都新宿区)

創業より56年、東京・北関東の2拠点で活動しており共同住宅、工場、病院、民泊などの消防設備等の点検・工事を行う。消防設備保守点検、消防設備工事などを主軸に、再生エネルギーに関わる太陽光発電、家庭用蓄電池システムの設置工事および関連商品の販売を営む。

<https://hajimedenki.co.jp/>

<https://www.hajimedenki-gunma.jp/>



課題と対応・成果

【経営課題】

社内における手順書やマニュアルを作っていない状態であったため、業務ノウハウが属人化しており、退職等が発生した場合に、上手く引継ぎができないことがあった。そのため、**業務ノウハウの見える化、社内全体の業務体制の見直し**を課題として感じていた。



【マネジメントメンターの取組内容】

- 社内における業務ノウハウの見える化をする取組を実施

既存業務の課題を洗い出した上で、見える化すべき業務を選定した。

- 作業員が行っていた申請業務等の事務を事務員が処理できるよう**業務マニュアルを作成**
- 複数の事務所で事務処理方法が統一されていなかった業務について、**業務内容を見直し、事務処理内容を統一化**

- 社内全体の業務体制の見直しを実施

業務ノウハウが属人化しないように、**チームを編成し、チームで考えながら業務に取り組む体制づくりを構築**した。

【成果・効果】

- 業務ノウハウの見える化が実現し、人件費削減・売上増加を達成

マニュアルの作成、事務処理内容を統一化したことにより、**業務ノウハウの見える化が実現**。そのことにより社員の**業務量が平準化され、従業員の残業が減り、人件費削減を達成**。また、**今まで断っていた受注分の確保ができるようになったため、売上増加も達成**した。

新現役交流会について

【交流会活用のきっかけ】

従前よりコンサルタントを活用していたが、コンサルタントとは別の切り口でのアドバイスが欲しいと考えていたところ、東和銀行から新現役交流会の紹介があったため参加に至った。

【マネジメントメンターを選んだ理由】

- 決め手は「人柄と提案書の明確さ」

社内に入り込んだ支援をしていただくため、**従業員とコミュニケーションを上手く取れるような方を重視**。

オンラインでの面談であったが、**人柄の良さが伝わってきたことと提案書の内容が明確で経営課題に合うような内容**だったため、支援を依頼。

【契約内容】

- 月2回の支援、1回あたり7時間で20千円の契約。
- 契約期間は特に決めておらず、今後も引き続き代表者の壁打ち相手として支援を依頼。

今後の課題・展望

- 現在、子会社設立を検討しており、マネジメントメンターと共に、定款や事業計画書作成に取り組んでいる。
- 今後は工事を一貫して行える体制を構築するため、業務内容を見直し、内製化に取り組んでいく。

活用企業、マネジメントメンター、開催機関からのコメント

新現役交流会活用企業

一電機株式会社
代表取締役
村田英樹氏



新現役交流会に参加し、元大手ファシリティ会社の役員をしていた斜木氏と出会い、実践で培った経験を弊社に合わせたノウハウにカスタマイズして実施しました。

従前より課題として思い悩んでいた業務ノウハウの見える化、社内全体の業務体制構築について具現化でき、大変喜ばしく思っております。

斜木氏の気さくな性格と、なんでも相談しやすいという点、そして必ず問題を解決するという強い意志と熱意が、私の心を打ちました。

今般、斜木氏の持つ問題解決のノウハウ・経験・実際に体験した事例や、その時解決した手法を指導していただき、業務ノウハウの見える化、社内の業務体制構築について社員一丸となって取り組むことが可能となりました。

また、新現役交流会の活用を通じて実務と経験にもとづく新しい切り口のプレーンを得ることができ、今後の自社の活動において業務の平準化・マニュアル化という点について役立ったと考えております。

将来的には、のれん分け制度をつくり弊社で蓄積したノウハウを起業したい人達に伝授し、廃業していく会社の多い防災業界に新しい会社を増やしグループで助け合い安全・安心に暮らせる世の中にしたという展望もございます。

末筆ながら、経済産業省関東経済産業局ならびに東和銀行の皆様へ感謝致します。

マネジメントメンター

斜木睦美氏



■ 社長や社員の方々の思いに共感

社長に会ってすぐに社員の方々と直接会話する機会を設けていただき、この人たちの役に立ちたい、喜ぶ顔が見たいと思わせてくれたことが大きな第一歩でした。

■ 基本は人づくり

業務の見える化は、業務効率化や品質向上の基本ですが、継続することが大切であり、そのためには、社員のやる気と向上心を育むことが必要です。

一電機(株)では経営方針説明会や業務アプリケーションを活用して、会社の課題や情報の共有を図っており、新しい取り組みに皆さん前向きにチャレンジしていただいています。

■ 成功の魔法はない、継続が大切

見える化の手法を導入すれば、すぐに効率化が進むわけではありません。地道に業務のプロセスや手順の見える化を行い改善意欲を持ち続けることが必要です。

一電機(株)では、7つの活動チームを編成し、全社発表会を行うなど競争心や創意工夫の独自性を刺激して、全社的な活動の盛り上げを図っています。

■ 社長の悩みや課題認識を共有する

社長は、採用・人事・評価制度・営業・トラブル対応・将来的な成長と利益確保など多くの悩みを抱えており、壁打ち相手として、全ての悩みに対応する姿勢で、向き合っていくつもりです。

開催機関

東和銀行
大泉支店
丸岡睦氏



成功ポイントは主に2点あると考えます。

1点目は、一電機株式会社様と弊行で経営課題を共有できていた点です。

企業活動において、外部・内部要因の変化などと共に、様々な経営課題が発生します。今回、一電機株式会社様では内部要因に変化が生じ、業務の見える化・属人的ではない営業体制の構築等の課題が発生しておりました。その課題を弊行と共有いただき、課題の有力な解決策として「新現役交流会」の活用事例を例示しご案内をさせていただきました。

2点目は、一電機株式会社様の経営課題の解決に向けた、確かな熱意を持っていた点です。

村田社長様の熱意はもちろんのこと、従業員様も熱意を持って課題に向き合われたことです。課題解決に向け、従業員様もミーティングに参加し、課題解決に係るアイデアを具体化できたことは大きなポイントであったと考えます。また、斜木様の人柄、従業員様から自主的な意見を引き出す手腕があつてこそ成しえたことと感じております。

弊行はビジネスモデルの一つ「お客様応援活動」である、お客様の経営課題解決に向けた「本業支援」、資金繰りに苦慮せず本業に専念できる「真の資金繰り支援」等を通じ、お客様のために何が出来るかを考え活動しております。今後も地域に必要とされる金融機関であるとともに、お客様の企業価値と収益の向上のため尽力して参ります。

イタリアでの新規輸入ルート開拓をマネジメントメンターが伴走。 独自の輸入ルートを確保し、売上増加を達成。

株式会社ビオリー (東京都品川区)

1996年創業。当初は化粧品販売業として開業したが、自動車部品会社に勤めていた現会長の息子が「イタリア車の部品」卸売事業を立ち上げ。現在は、欧州車部品販売、化粧品等販売、料理店の経営を行っている。

<http://www.bealre.co.jp/>



課題と対応、成果

【経営課題】

自動車部品販売事業の売上が高止まりしていた中で、「**イタリア車の部品**」に特化した事業戦略に舵を切ろうとしたが、現地取引先や輸入ルートに課題があった。新現役交流会ではイタリアに縁のある方からの支援を希望した。



【マネジメントメンターの取組内容】

■ 現地企業とのコンタクト、商談を実施

マネジメントメンターはイタリアの航空会社に勤めた経験があるが自動車に関する知識はほとんど無かった。しかし当時の交友関係を活かして、現地の部品事業者を全リスト化しコンタクトを取った。商談には社長と2人で現地へ赴いて交渉を支援。輸入ルートについても社長と二人三脚で新規ルートを開拓した。

■ 輸入コスト・粗利などのシミュレーションを実施

輸入コストや粗利については仕入対象とする全部品について行い、国内取引に比べ資金化に時間が要することや、為替も考慮しながらシミュレーションを実施した。

【成果・効果】

■ 独自の輸入ルートの確保、得意先からの信頼獲得、売上増加を達成

自社の独自輸入ルートを確保したことにより国内市場では手に入れることが出来ない部品の確保が可能となった。その結果、「**同社にお願いすれば大丈夫**」という信頼を獲得することができ、**売上も新現役交流会参加前と比較して1.5倍ほど増加した**。

新現役交流会について

【交流会活用のきっかけ】

当時の支店長より新現役交流会の案内を受けた。コンサルタントは必要とはしていないが、自社の課題と一緒に向き合ってくれる人を探しており、当初はあまり期待はしていなかったが新現役交流会への参加を決めた。

【マネジメントメンターを選んだ理由・契約内容】

■ 決め手は「人柄」と「一緒にやりましょう！」という姿勢

課題について高い専門性を持って「**指導してもらい、共感し「一緒にやりましょう！」という伴走する姿勢が決め手**となった。双方向で話し合うことで協働して取り組むことが出来て良かった。

【契約内容】

- 支援期間中は週3日程度出勤。支援開始当初はほぼ毎日出勤いただいて支援を受けた。報酬としては1日1万円程度と別途交通費を支払い。
- 契約期間は明確に定めず、結果的には2年間程度支援をいただいた。

今後の課題・展望

- 欧州車部品販売事業については、このまま高い信頼を維持することで着実に売上を計上していき、今後は化粧品販売等の別事業において、新たな事業展開を検討中。

新現役交流会活用企業

株式会社ビオリー
会長
久地岡 正義 氏



当社の扱う自動車部品はイタリア車製が6割を占めており全国約100社以上の整備工場や部品商と連携しております。

イタリア車は国内市場規模が小さい為、当社にとって商機と捉えておりましたが、部品の仕入れ先や輸送手段を持ち合せていない事が課題でした。

新現役交流会に参加し、イタリアに精通したマネジメントメンターと出会い、その方の人脈を活かし現地部品仕入れ先の選定や輸送手段の検討を行いました。

現地イタリアへマネジメントメンターと共に訪問し、部品業者及び輸送業者と面談を行い、仕入金額や条件等の商談を行いました。

その結果、新現役交流会の活用を通じて**念願であった「海外企業との直接取引」を実現**する事が出来ました。

現在では、**現地法人との信頼関係も構築され自動車部品の輸入販売をスムーズに行う事が出来ております。**

この現地イタリア部品商との直接取引は、仕入れルートの確立だけでなく、入手困難な部品の確保が可能となった事から販売先の信頼を得るに至り、**新たな企業との取引開始（販路拡大）の足掛かりとなりました。**

新現役交流会は、当社にとって良い転機となりました。

開催機関

大東京信用組合
大井支店
志水 氏



当組合は2016年に第1回目の新現役交流会を開催しており、本開催は信組業界では初めての取組でした。

その第一回目に株式会社ビオリー様にご参加頂きました。

初めての新現役交流会開催でしたが、久地岡会長（当時社長）には「大信さんからの提案だから」と全面的に信頼していただき、ご参加いただいた経緯があります。

社長様とは日常的に悩み（課題）を相談して頂ける距離感にあり、こうした信頼関係があった事が交流会参加につながったものと思います。

交流会では、良い出会いに恵まれ社長様には大変喜んで頂きましたが、我々としまでも**お客様の課題解決に直接お手伝いが出来た**点は、本当に良かったと感じております。

これからもしっかりと伴走支援を展開していきたいと思っております。