

高森町商工会では、
会員が元気な企業になっていただくために、
次のような支援のための事業を行っています。

プロジェクトチャレンジ 支援事業 「現場のムダの見える化」と、「資金の見える化」の2つの支援を総称してプロジェクトチャレンジ支援と呼んでいます。 プロジェクトチャレンジ支援とは、トヨタ生産方式改善トレーナーによる現場改善手法を活用した、会員事業所の生産現場の収益力の向上と付加価値の増加を図る支援や、税務経理の専門家による財務改善や原価計算の指導を通じて、会員事業所の収益の増加を財源として、社員の給与を増やし企業支出と家計支出の増加によってお金が循環する地域経済社会をつくりだそうという、壮大な構想に基づく支援事業です。	5S実践活動 支援事業 5Sとは「整理」「整頓」「清掃」「清潔」「躰」の現場改善のための実践活動です。5Sが定着すれば、売上増・利益増につながります。高森町商工会では、平成13年度からその活動を開始し、現在までに38会員が5Sを導入実践してきました。毎年6月～11月の6か月間、毎月1回専門家と商工会職員が5S実践活動を申し込んだ企業を巡回個別指導しています。 また、5S実践活動を各企業に定着させる役割を果たす「5Sマイスター」を養成・認証・登録する「5Sマイスター認証制度」を平成18年度から開始し、平成30年度までに75名が登録されています。
経営計画策定・実施についての 伴走型支援事業 将来、自分の会社をどういう会社になりたいか、どのくらい利益を出せる会社になりたいか等5年後、10年後の自社の経営計画をしっかりと立てた上で企業のかじ取りをすることが、これからの企業経営に求められています。 数多くの企業の経営計画策定支援の経験を持つ専門家が、伴走型で、個別に、経営計画の策定、実施、検証、見直し(PDCA)まで、継続して支援します。 また、経営計画どおりの売上・利益を確保するために欠かせない、販路開拓や顧客獲得のための個社支援も、商工会が関係機関と連携して行います。	事業承継支援事業 （「事業存続相談支援センター」の支援） 会員事業所が円滑に事業承継が図られるように、事業存続相談支援センターを組織し、高森町・長野県事業引継ぎ支援センター・飯田商工会議所・八十二銀行市田支店・飯田信用金庫高森支店・長野県商工会連合会・高森町商工会が連携して事業承継支援に取り組んでいます。 全会員を対象にした事業承継に関するアンケート調査を実施し、後継者を選定中か後継者はいないと回答した方や、事業を存続させたいと考えているが後継者が決まっていないと回答した方を巡回して聴き取りし、事業存続相談支援センターにつなげて支援を行っています。
アントレプレナー(起業者) 支援事業 高森町と高森町商工会が連携して、平成27年度から国の産業競争力強化法に基づく市区町村の認定創業支援事業として取り組んでいます。平成30年度までに18人の起業希望者に対してアントレプレナー支援を実施し、その結果14人が開業しました。 具体的な支援の方法は、起業者の起業の熱い思いを経営ビジョンという形で明文化し、それを実践・実現するためのミッションの策定と戦略マップを完成させ、それに基づいて計画・損益計画の策定、融資が必要な場合は融資実行の手続きや開業準備支援を行うほか、開業後も数年にわたってアフターフォローしています。	販路開拓・経営力向上のための 補助金活用支援 チラシ印刷や看板設置、ホームページ制作など、販路開拓に要する経費の3分の2を補助してくれる(上限50万円)「小規模事業者持続化補助金」や、生産性向上に資する革新的サービスの開発や試作品開発、生産プロセスの改善を行うための設備投資等(機械・装置、工具・器具等の購入資金)の2分の1、または3分の2を補助してくれる(上限は中小企業1,000万円、小規模事業者500万円)「(通称)ものづくり補助金」など、会員事業所が販路開拓や経営力向上に活かすことができる各種補助金の申請手続きを伴走型で支援します。

この小冊子は、新型コロナウイルス禍の対策支援として、飯田信用金庫高森支店様よりいただいた助成金で作成しました。

高森町商工会 高森町下市田2971-7
☎(0265)35-2254 FAX(0265)35-8132

小規模事業者のみなさまへ

プロジェクトC(チャレンジ) 事業のご案内

ヤレバ デキル

「社会は変わる」—私たちは今回のコロナウイルス禍をとおり、このことを目の前の現実として経験しました。

そして私たち事業者も「変わる」ことが求められています。

従来の延長ではない新たな視点で経営現場を見直し、付加価値生産性(儲ける力)の高い経営に変えていかなければなりません。

外的要因に左右されにくい経営体質を培い、持続発展する事業者への変容です。

高森町商工会の「プロジェクトC(チャレンジ)事業」は、この付加価値生産性を高める経営支援です。

経営者が「決意」をもって取り組めば、必ず「変わる」ことができます。



プロジェクトC(チャレンジ)事業 概要



プロジェクトC事業は、
小規模事業者の
悩みを解決します。

受注のムラが多く、
暇なときは何もなく、
忙しいときはやりきれないので
仕事を断ることになる。

うちの会社の
強みって何だろう？
強みをさらに伸ばして
いい会社にするって、
どうやったらいいの？

社員がいつも
指示待ちだ。

忙しいのに
儲からない。

社内が乱雑で
ものを探す時間の
ロスが大きい。

技術には
自信があるのに
仕事が減っている。

生産が追いつけず
行き当たりばったり。
計画的な生産が
できていない。

問題はあるが、
何が問題なのか
分からない。

ICTの時代に
ついていけない。

もう事業を辞めよう
と思っているが……。

次の代にどうやって
引き継ぐかが悩みに
なっている。

課題の解決には、専門家の指導が必要です。

課題も、その解決方法も、事業所ごとに異なります。解決へ近道を探すには、専門家（第三者）の目が必須です。原因を探り、解決手法を考え、その運用をサポートし、定着・体質化させるには、どうしても専門家の力が必要になります。

◆基本的な考え方

付加価値生産性は、材料費支出の削減など財務的手法だけで高めることはできません。妨げの原因は経営の仕組みに起因しています。

プロジェクトCはここに着眼した「経営カイゼン」の支援です。TPS（トヨタ生産方式システム）・NPS（ニュープロダクションシステム）の手法を活かし課題を解決します。

◆支援方法

経営者自身が経営改革を決断した企業に、月1～2回のペースでトレーナーが訪問。具体的に助言を行い、着実に「経営カイゼン」成果を生み出していきます。1回1.5時間程度で支援期間は概ね6カ月です。

（支援を受けることに関して企業の費用負担はありません）

◆事業の特色

- ①当事業は個別の現場実践指導です。現場に根ざし、解決の糸口を経営の現場から見出します。
- ②当事業は小規模事業者を対象にした実践的指導です。万人向けの一般的な指導と異なり、個々にカスタマイズした指導を行います。
- ③町内の多様な小規模事業者を、業種業態に対応しピンポイントで指導します。

【プロジェクトC】カイゼン事例①

徹底した「見える化」で 利益率向上

精密機械加工を営むA製作所は、数年前に創業者の父親から息子に代表権が移り、事業承継がなされていた。新社長は景気動向に影響される自社の業態改善を図ろうとするが、父親である創業者と経営方針が合わず、生産効率の悪化を招いていた。10名の従業員も上からの指示に一貫性がないため、モチベーションも低下していた。

新社長の下で始動した当事業では、まず会社の経営理念・方針・目標と、それを実現する戦略を明確にし、全社員に公表。全員が共有しベクトルの統一を図ることを実践した。その手法は、5S→ムダの見える化とその削減→設備稼働率の向上→設備機械の多台持ちの意識改革→生産性、生産効率向上指導……と段階的に進められ、結果として売上が向上し、月々の利益率も10%以上キープが恒常化した。



【プロジェクトC】カイゼン事例②

「ビジョン」と「会計」の 確立で成長を戦略化

製造業のB社は先々の生産計画もなく、その日その日の仕事をこなすだけの状態にあった。幸い仕事はあり会社はまわっていたが、大きな市場の変化がくれば対応できないことは明らかだった。B社の課題は、①企業が本来もつべき経営ビジョン（方向性）を明確化する。②企業実態の「見える化」=数値で示すことのできる体制をつくる。この2点であった。

経営ビジョンは、従業員へのヒアリングを通し現状・課題を分析し、トップとのディスカッションを重ねコアとなるビジョンを言葉にしていっていった。企業実態の「見える化」とは、「会計」の確立である。それまでのどんぶり勘定を改め、数値の積み上げによる確かな経営実態を全社員が認識できるようにした。この「ビジョン（方向性）」と「会計（経営実態）」の2点が確立して初めて、成長戦略を描くことが可能になる。

トレーナー紹介

当事業では指導に当たる専門家を、現場での実践指導の意から「トレーナー」と呼んでいます。各トレーナーは豊富な経験と専門性に裏打ちされた、その道のプロフェッショナルです。現在は5名のエキスパートが現場ニーズに応じ指導に当たっています。



坂下 次也

【指導分野】製造工場の経営改善
【資格等】トヨタ生産方式改善トレーナー
【キャリア】横河プレジジョン代表取締役/横河電機
NYPS推進部長/(株)MIP契約コンサルタント/飯
田市在住

【指導方針】3現（現場、現物、現状）・2原（原理、原則）に基づいた現場指導。現場（工場内のすべて）を見て聞いて把握し、診断→指摘→治療→維持改善指導。



平澤 勝俊

【指導分野】製造工場の経営改善
【資格等】トヨタ生産方式改善トレーナー
【キャリア】元スタンレー伊那製作所社員/スタン
レー電気株の国内外の工場の現場改善を指導/高
森町在住

【指導方針】常に改善意識をもち、諦めず、こだわりをもち「とことん」改善。諦めなければ、必ずそこに答えは現れる。改善は「苦」ではなく「楽」と思えるようにしていきたい。



深谷 充彦

【指導分野】生産管理・中堅幹部の意識改革・マーケ
ティング・現場改善・経営ビジョンづくり経営支援・企
業再生
【資格等】モノづくり・IE・VA経営コンサルタント、信
州ものづくりインストラクター（No.001）

【キャリア】チノン、チノンテック役員を歴任/PHPコンサルタント養成
塾・信州ものづくり革新スクール修了/これまで県内外・海外企業30社
程の現場改善、企業再生等を支援/諏訪市在住

【指導方針】自分の経験・体験・ノウハウ使ったオリジナリティで会社を、
見・視・診・看・観・察、の分析。



小泉 敏郎

【指導分野】製造工場の経営改善
【資格等】トヨタ生産方式改善トレーナー
【キャリア】元スタンレー伊那製作所社長/元スタ
ンレー電気取締役/スタンレー電気の国内外工場
の現場、間接部門の改善を指導/東京都在住

【指導方針】利益の源泉は現場にある。ただ一番大事なのは経営者の強い危機意識、やる気、本気度と率先垂範出来るかどうかにかっ
ている。



上沼 清晃

【指導分野】経営計画・企業財務
【資格等】税理士
【キャリア】元関東国税局長/税理士として数々
の企業の財務指導を行うほか、エクセルを使って
企業のニーズに応じた原価計算表も作成/高森町在住

【指導方針】原価の工事別・月別の中身を明らかにする筋道を指導。
そこから利益の「見える化」が図られていく。