

ローカルベンチマークの中小企業診断士の 取り組みについて

2018年7月26日

千葉県中小企業診断士協会 細野祐一

ローカルベンチマークを活用した 支援事例

事例企業：富士製作所

企業概要

- 東京都江戸川区
- 創業 昭和28年 設立 昭和37年
- 社長 望月 新史（46歳）3代目 平成27年に就任
- 従業員 13名（アルバイト含む）
- プラスチック製品製造業
- 平成28年売上高 167百万円、経常利益9.7百万円（5.8%）



中小企業診断士に期待する企業の課題

- **新社長としての成長戦略の策定**
- 東京都の補助金獲得による**老朽化した射出成型機**の入れ替え

中小企業診断士の支援方針

まず概要を捉え、深堀することで成長戦略を実現する

- ローカルベンチマークにより企業の強みと課題の概観を把握
⇒**先に進むかを企業と診断士が合意**
- 販売面、生産面、組織面、財務面を深堀し成長戦略を策定
⇒東京都の補助金申請
- 従業員を巻き込み知的資産経営報告書を作成し、戦略を周知
- 成長戦略を実践

株式会社 富士製作所
知的資産経営報告書

2018年版



支援内容と成果

ローカルベンチマーク策定（3回の打合せで実施）

- 財務分析結果の提示、インタビューシートによるインタビュー
 - SWOT分析ワークショップ
 - ソリューション（事業計画の方向性） 社長のデータ分析能力の強みを活かし、射出成型機のデータ分析し品質を向上させる生産手法の確立と下請ネットワーク整備
- ⇒ 上記の趣旨で成長戦略を立て、事業計画を策定することで合意

成長戦略と事業計画の策定

- ロカベンの結果を元に仮説検証する方式で、わずか4日間の打合せで完成

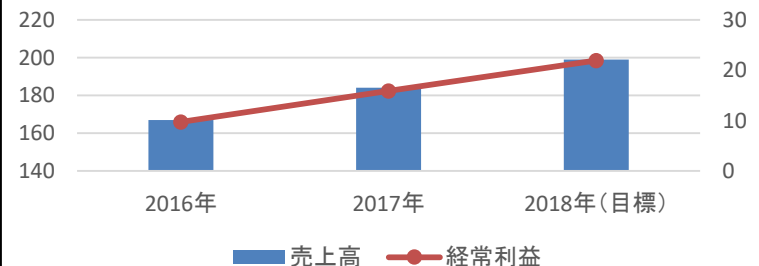
知的資産経営報告書の作成

- 強みを従業員と一緒に見直し、事業計画を策定。文書化

成果

- 東京都の補助金が採択
- 支援開始以降、売上・利益が向上
- 明るい組織風土が根付き、成長戦略が進行

売上高と経常利益推移



千葉県協会での ローカルベンチマーク手法の標準化

千葉県中小企業診断士協会ローカルベンチマーク研究チーム

千葉県協会の新人研修としてスタート

経済産業省が提供する企業の健康診断ツールを使い倒す

■ 目的

- ① 企業を総合的に分析し、より有効な支援を行う。
- ② 中小企業診断士と企業が納得して経営革新に入れるようにする。

■ 本チームのゴール

課題の発見と共有から、一步踏み込み、

「出口＝ソリューション」に誘導し経営者にアクションを起こさせることを目指す

■ 検討・開発内容

- ① 定量評価（財務分析）

中小企業診断士が良く活用するMcSSとの比較をし、**ロカベン**の財務分析結果の**留意事項**をまとめた。

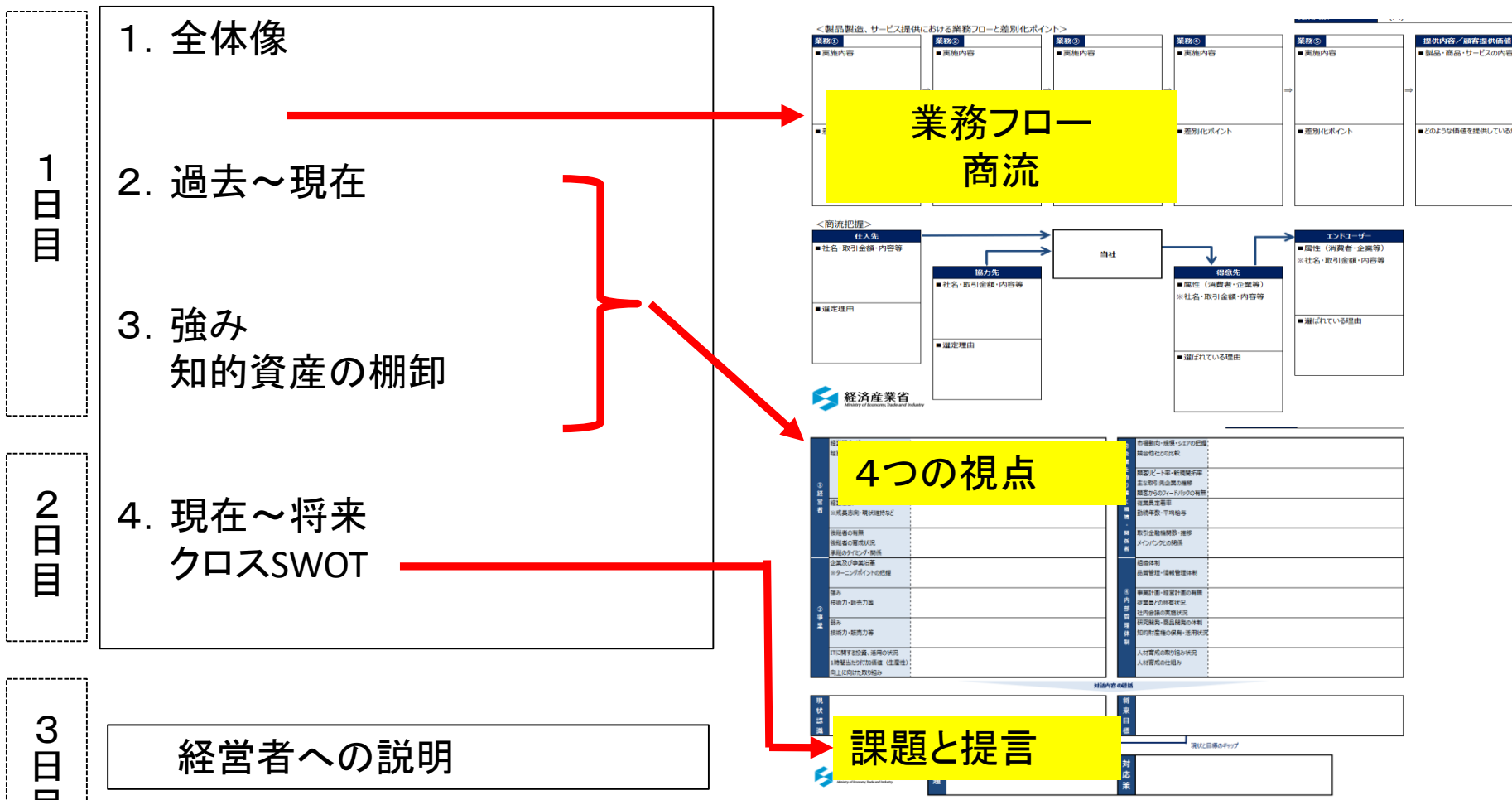
- ② 定性評価

東京都中小企業診断士協会知的資産経営研究会が作成したインタビューシートを簡略化し、**実施プロセス**を策定した。

定性分析手法としてインタビューシートを整備

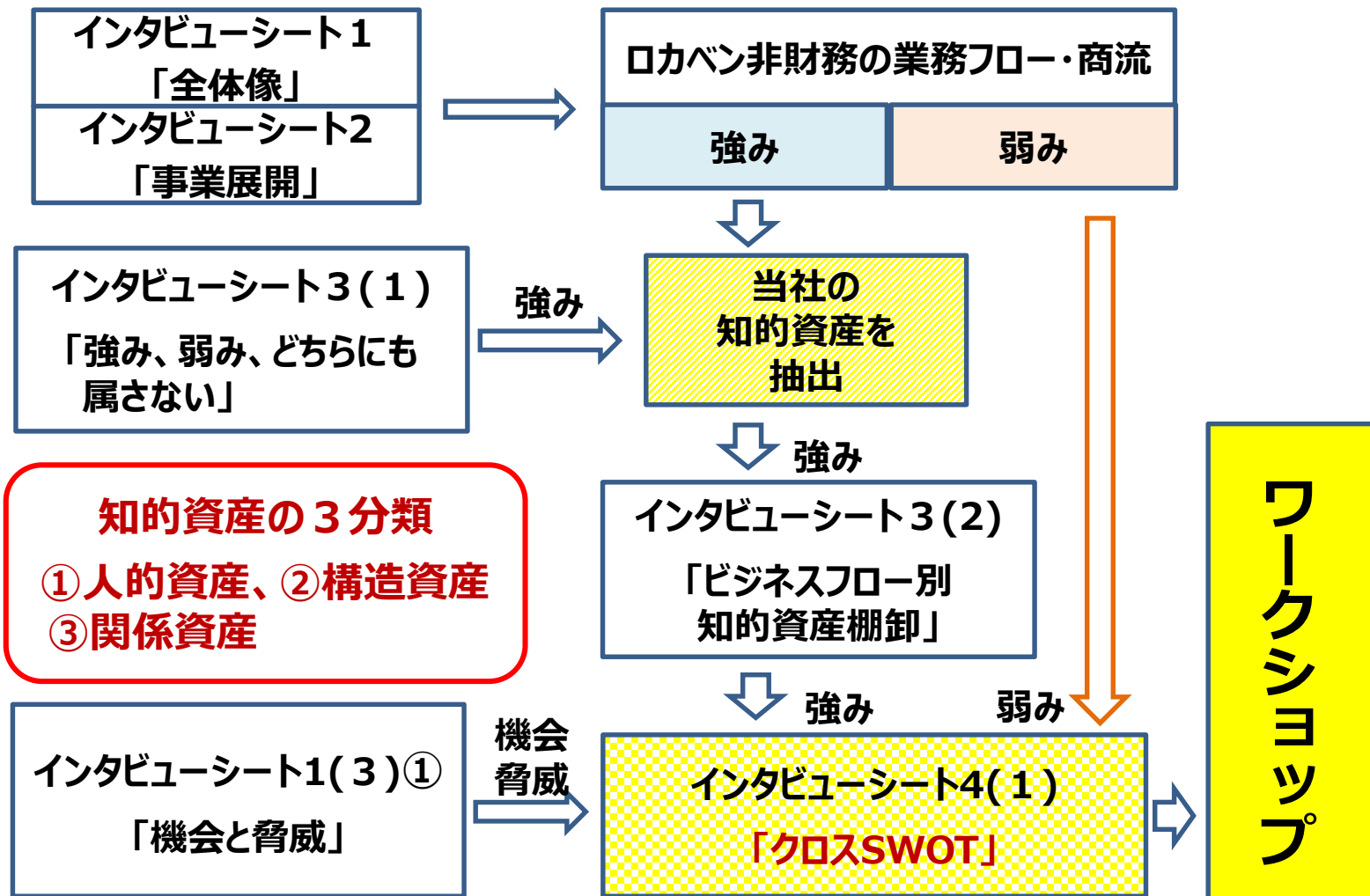
- 知的資産経営支援インタビューシートを簡略化し、不足項目を追加した。
- 項目をローカルベンチマークに対応できるように整備し、**3日で出来るようにした。**

【インタビューシート】



強みを認識し、ソリューションに導くプロセス

- 強みを診断士が知的資産の3分類に分解することで、強みの本質を明確化した。
- ワークショップでクロスSWOT分析を行い課題の「出口=ソリューション」を導きだした。



実践評価とその後の展開

- 富士製作所を含む3社で実践し有効性を検証
- 実践を通じてローカルベンチマークを、以下の2点として総合評価
 - 中小企業診断士にとっての**課題発見から解決までの糸口を見つけるツール**
 - **事業性評価の入口**
- 千葉県協会**で知的資産経営研究会が発足し活動を継承**
 - **他都府県の中小企業診断士協会と連携して活動中**



END