作成日:2025年2月17日

●提供サービス

•1号警備業務

・2号警備業務 ・農業の業務請負

●提供サービス

•個人、個社支援

•行政支援

# キャッチフレーズ 「3本の矢」新たな事業の柱の創設 人財を活かした新しい展開

# I. 経営理念(企業ビジョン)

笑顔・協働・共創を掲げ、すべての年代の人々がありたい姿を体現し、「本当の終身雇用」を目指します。

## Ⅱ-1. 企業概要

【代表者】高橋 大樹

【住所】〒960-2261 福島市町庭坂字遠原三3-16

【電話番号】024-563-6935

【業種】1・2号警備業務、コンサルティング業務

【営業所】福島県郡山市

山形県米沢市

【資本金】31,000(千円)

【従業員数】37名

【最新業績】137(百万円) 2024年3月期

[URL]https://www.merises.co.jp/

# <u>Ⅲ-1. 内部環境(業務の流れ)(上段:普備事業/下段:コンサルティング事業)</u>



## 業務の 他社との差別化に繋がっている取組 流れ (上段)

- 問合せや業務上のトラブルや相談にも迅速に対応するため、圧倒的に元請けや同業者からの紹介が多い。
   防犯・防災の専門知識を有したセキュリティ・ブランナ・が顧客ニーズに寄り添った警備計画を提案
- 国交省等の積算単価に準ずる価格で提案
- 4ャンセルポリシーについてなど顧問弁護士の監修によって法的根拠のある 契約書を作成、提示。
- (5) 自社の教育において「サービス業」を前提とした指導を徹底し顧客の満足度が高い。また協力会社との連携を密にし、人的に対応できない事案が生じたときの協力体制を敷いている。

顧客提 支払金額以上の付加価値を提供(監督や作業員等との関係性の構築、顧客ニーズに対応したプランニング、質の高い警備技術により最大限の成果を出す) (農)関散期に過剰となる警備員を農業者と業務請負契約を締結し送り出し、売上の平準化を図っている。

# Ⅲ-2 内部環境(強み・弱み)

## 【自社の強み】

- ①(全・警)職場定着率85.3%、交通誘導資格保有率45.7% と全国平均(26.4%)と比べ高い
- ②(全・農)過去2年間において果樹農家での栽培管理の実績があり、その際障害者・高年齢者を含めた年間延べ10名程度を送出ししていた。果樹栽培は比較的軽作業が多いため既存従業員との親和性が高い。
- ③(農)商社、小売店の口座、販売ノウハウがある。

#### 【その理由・背景】

- ①(警)定着率向上のためコンサルティング部門と連携し5年前より働き方改革に取組んできた。資格保有率向上は2年ほど前より経営計画の柱として重点目標に据えて教育の質向上を行ってきた。
- ②(全・農)福島市内各所の果樹農家と繋がりがある。警備業の従事者は 元々高年齢者が多く、また平成28年より障害者雇用に取組み、厚生労働省 から「障害者雇用優良事業主認定」を受けている。
- ③(農)令和4年4月まで米穀卸業を営んでいた。

# Ⅱ-2. 沿 革

平成8年12月 (株)ムービングライト(横浜市)として創業 平成22年4月 (株)農産林イーコムに商号変更 宮城県本店移転 平成24年7月 警備事業部創設。宮城県にて警備業認定 平成24年11月 福島県福島市に営業所設置 平成27年7月 ミライズ(株)に商号変更 代表者変更 本店移転

# Ⅱ -3. 受賞歴・認証・資格等

福島県公安委員会 警備業認定(第22000382号) 厚生労働省 障害者雇用優良中小事業主基準適合事業主(もにす)認定

厚生労働省 障害者雇用相談援助事業者認定福島県 経営革新計画承認 30産第1174号

	④契約締結 ・警備業法における契約書類の提示、 締結		⑤警備業務、農業 の業務請負 ・自社警備員 ・外注警備員	
J	④契約締結	L	⑤コンサルティング業務 ・自社コンサルタント	

業務の 他社との差別化に繋がっている取組 (下段)

・アソシェイトコンサルタント

- 行政等からの参考見積依頼を受けたり、事業策定のためのアドバイスを行っている。ほか行政案件へ参加する企業のデータから企業へ訪問もある。 ヒアリングを重視し、地域課題に合わせた企画立案やカリキュラム策定を行
- とアリングを重視し、地域課題に合わせた企画立案やカリキュラム策定を行い、地域格差の無い見積もりを提示できる。

顧問弁護士のリーガルチェックが十分である。

- (株)ワーク・ライフバランスの上級認定コンサルタントが在籍しているため、 時流に沿った企画立案が可能。
- 「ちいアコンサルタント、GsecondsシニアEQファシリテーター、産業カウンセラー等の資格を有し、マスコミ・外資系・製薬会社等での勤務実績もある経験豊富なコンサルタントが在籍。
- **顧客提供価値** きめ細やかなヒアリングを通し、個人・組織の「あるべき、ありたい姿」を共に考えます。それぞれが抱える課題の要因を分析し、個々に合わせた最適なコンサルティングを実現。 (農)労働者供給事業に抵触しないために契約等に関する法的バックアップを

# 行っている。

#### 【 自社の弱み 】(経営課題)

①(全)収益性の悪化に起因する債務超過状態にあり、資金繰りに余裕がないことで財務基盤が脆弱である。

【全:会社全体 警:警備 コ:コンサルティング 農:農業部門】

- ②(警)思った資金投入が出来ず、そのため給与水準の高い管理 人材の確保が出来ない。
- ③(警・コ)3月中旬から5月にかけての売上が大幅に低下する。
- ④(農)農業経営、栽培管理等の専門的知識に乏しい。また土地
- の取得、設備投資等をするための資金調達力が不足している。

#### 【その理由・背景】

#### 124

(1)

**4**)

- (全)令和3年のコロナ禍、東京オリンピックの延期・無観客開催、 その他イベント等中止により売上が激減し、多額の欠損が出た。
- その後年々回復していがコロナ以前の水準には戻っておらず債務 超過になっている。
- ③公共事業の入札・受注(準備)期間である

## Ⅳ. 外部環境(機会と脅威)

機 会	影響・ 重要度			
(警)警備業者数福島県114社に対し山形県は49社と競合が少ない(全国警備業協会加盟会社数 令和6年11月時点)。 山形県は東北中央道で繋がっており、アクセスが良く地理的優位性がある。全国的に各種警備業務の需要は拡大傾向にあり、今後も堅調な推移が見込まれている。山形県では令和6年の豪雨災害等によるインフラ関連工事の需要が高まっている、そのことを背景に福島県内よりも高単価で受注されている。				
(農)福島県は特に桃、梨、りんごの出荷量がすべて5位以内に入るなど全国でも有数の産地となっていて、農林水産物、食品輸出額が12年連続で過去最高を更新と輸 出の機運も高まっている。令和6年4月より福島市で後継者不足問題を解消するためのマッチング事業「樹園地継承事業」を開始した。農地マッチング事業				
(農)役員一名が福島県教育委員会に所属しているため文部科学省、地方行政とのネットワークがある。新規就農により将来的には障害者の就労場所の提供に繋げられ、後継者不足問題解決の一助となり得る。また既存の高年齢従業員を管理者や技術指導員として活用できる。				
(コ)政府・自治体の主導で「働き方改革」「女性活躍推進」等が進んでいる。				
<b>脅</b> 威	影響• 重要度			
(警)社員教育や労務管理コスト、政府主導の賃上げ要請、最低賃金の引き上げにより人件費や資材等の高騰し経費が増加、それに加え全国的に警備業者数が年々増加傾向にあり、受注・人材確保が厳しさを増し、コストが年々増加している。				
(農)年々離農が増加傾向にあることから樹木の伐採が進んでいる。それにより一から栽培となると収穫まで約4年間を要し、その間は収益が見込めなくなる。	2			
(農)障害者の確保には親族の理解が不可欠なため、現地見学・体験会を開催するなどより丁寧な説明が必要となってくるため専門知識を持った人材が必要となる。	3			
(コ)自社 シャルケトの人員不足で、現状の組織配置では採用後の教育時間の確保が難しい。	4			

# ▼. 今後のビジョン(方針・戦略)

外部環境と知	1	(全・警)山形県におけるブランティングおよび地元採用により商圏拡大
的資産を踏まえ た今後のビジョ	2	(警・コ)入札案件に依存しない顧客の獲得
ン	3	(農)新規事業発足(農業部門)

今後のビジョン を実現するため の取組 ①山形県のメディアやSNS・インフルエンサー等を活用した企業認知向上と警備業務の質の高さのPR、また業界そのものの継続的なイメージアップ戦略を行っていく。

- ②過去に行政施策を利用した企業からリストアップし個社支援を行っていく。そのために社内有資格者を増員し社内連携しやすい職場環境を構築していく。
- ③特に3月中旬から5月に人員過剰となるため、その時期に農繋期が始まる果樹栽培に参入する。JA・自治体等の情報を活用した土地の確保、農業者から栽培管理法を習得する。

# Ⅵ. 価値創造のストーリー

## 【過去~現在のストーリー】 (2021年~2024年) 知的資産の活用状況

·II 勺	人的資産 ※従業員が退職時に一緒に持ち出 す資産(ノウハウ、技能、経験、モチ ベーション、経営者の能力など)	<ul> <li>(警)ベテランの指導教育責任者</li> <li>(警)防犯・防災における専門知識を有したセキュリティ・ブランナー</li> <li>(コ)キャリアコンサルタント・キャリアコンサルティング技能士</li> </ul>
<b>発生・くつ</b>	構造資産 ※従業員の退職時に企業内に残留する資産(システム、ブランドカ、もうかる仕組みなど)	・(全)障害者雇用のノウハウ ・(警)警備計画等の提案カ ・(コ)アソシエイトコンサルタント との契約によるバッファ体制
I	関係資産	<ul><li>・(警)警備技術、コンプライアンス意 識等の高さからリピート顧客が多い。</li></ul>

#### (天) (不 兵) 7年 ※企業の対外的関係に付随した全て の資産(販路、顧客・金融機関などと の関係など)

の関係など)

その他 ※上記3分類に属さないもの (資金、設備など)

・(コ)在籍コンサルタントに直接、長年に渡り行政機関からのオファーがある。

・(全)経営力(機動・実行力)

・(農)農業者との繋がり ・(全)障害者雇用優良事業主と

しての厚生省認定や、自治体・ 行政機関からの信頼

#### 【現在】

屋

売上高 137,643千円 営業利益 402千円 警備員数30名 令6.3期

# 【現在~将来のストーリー】

(2025年~2028年) 知的資産の活用目標

# 人的資産

- ・(全)経営力の向上(機動・実行力) ・(警)ベテランの(指)導教育責任者の増員 ・(警)防犯・防災における専門知識を有した
- (セ)キュリティ・ブランナ・
  ・(コ)キャリアコンサルタント・キャリアコンサルティング技能士
  KPI: 資格者の増員(警(指)6名、(セ)2名、(交)12名、
- KPI:資格者の増員(警(指)6名、(セ)2名、(交)12名、 (□)2名)

### ・(全)既存事業と農業の連携 ・(全)障害者雇用のノウハウの高度化

構造資産
・(警)福島・山形・宮城県での営業展開
・(コ)コンサルタント業務の内製化
KPI:人材確保(全社30名→55名)

・(警)同業者との協力体制の構築

関係資産
・(コ)企業の新規顧客の獲得
KPI:契約数(全:5軒、警:8社、コ年間5社)

その他

・(農)福島県・山形県の農業者との連携強化・(全)障害者の法定雇用率以上の雇用 KPI:障害者雇用率15%

## 【将来】

売上高 208,728千円 営業利益 11,559千円 警備員数52名 令10.3期