

一を適宜編成し、着実な改革活動につながる方向の支援課題を設定した。

支援内容と支援成果

設備投資計画の立案とそれに伴う財務戦略の専門家を派遣し、将来の経営計画とそれに伴う設備計画、資金調達のアドバイスを半年間実施、並行して組織的な営業体制を確立する為の営業改革の長期的なアドバイス（約1年間）を行った。その後、製造現場の課題解決のための企業等OB人材派遣（5ヶ月間）、さらに、情報活用による営業活動の活性化とCIO人材育成プロジェクトの支援（平成21年6月から6ヵ月間）をおこなった。

経営基盤強化のプロセスで企業が必要とするタイムリーな支援が出来たと考える。経営課題解決と同時に、経営者の掲げる「価値を生み出すプロセス」としての組織的な営業のできる人

支援事業	支援テーマ	平成19年	平成20年	平成21年
専門家継続派遣	財務戦略の立案と推進		⇒	
	組織的営業の確立			⇒
	営業プロセスの改革			
企業等OB人材派遣	生産工程の見える化と効率化 (3Mと5Sの推進)		⇒	
戦略的CIO育成支援	経営情報の活用による営業 戦略の構築			⇒

材の育成も着々と進んでいる。

経営者のことば

財務、営業、生産、情報の各分野における管理及び戦略的手法にいたるご指導を頂戴し、独力ではとても不可能だったと思われるチャレンジを経験させて戴きました。先ず、財務からの視点を中心に、この先5年間の経営状態を多角的に検討する機会を得ました。その上、経営革新申請によって中小企業金融公庫（当時）から低利による設備費融資を受けることができました。

また、営業戦略・生産管理の分野においては、先生方よりの確なご指摘とご指導を頂戴したことにより、かなり早い段階で社内の管理職から信頼を得ることができました。この事によって、神経質なテーマに対して、比較的短期間に取り組むことができたと実感しております。紙面が足りず、ここでは全ての内容をご報告できませんが、多面的にご支援を頂戴した結果、自社内のノウハウだけでは不可能だった、会社成長の可視化に成功したのではないかと大変感謝しております。

