

企業の事業戦略の 策定から実行までをサポートします！

高知県産業振興センターの取り組み

官民が一丸となって本県経済の活性化に向けて取り組んできた高知県産業振興計画では、「地産」や「外商」の取り組みをさらに強化し、その流れをより力強い「拡大再生産」の好循環につなげることに挑戦しています。

人口減少が続く高知県において、事業者の皆さま

まが、成長・発展を続けていくためには、新技術の導入や人材の育成・確保、また生産性や付加価値の向上を図る取り組みが必要となってきます。それらを、限られた経営資源（ヒト・モノ・カネ）により効率的に実現するには、「経営ビジョン」を明確にし、「事業戦略」を策定・実行することが有効です。

事業戦略とは

事業者の皆さまが目指す将来の姿である「経営ビジョン」（なりたいたい姿）を実現するための道しるべとなるものです。

- ・どのような会社になりたいか
- ・それをどのように実現していくか

事業戦略の策定の効果

■従業員に「経営者の思い」が伝わる

「経営者の思い」を従業員と共有することで会社が一丸となって取り組めます。また働きやすい職場づくりにもつながります。

■人材確保に有効

会社の「なりたいたい姿」を明確に示すことで、優秀な人材とのマッチングにつながります。

■事業効果の最大化が図れる

事業が効率的に実行でき、投入した経営資源が最大の効果を発揮します。

■外部の方に「会社の戦略」が伝わる

外部の方に会社への理解が深まることにより、協働や取引につながりやすくなります。

事業戦略の策定に 取り組む企業が 増えています



高知県産業振興センターでは、「事業戦略」の策定・磨き上げからその実行までを一貫して支援しています。これまでに56社が事業戦略の策定に着手され、すでに29社が完成した戦略に基づいた実行をされています（平成29年5月末現在）。

高知県では、高知県産業振興センターでの事業戦略の策定・実行支援に加えて、地域の事業者の経営力強化のための経営計画策定ならびに事業展開

のサポートを行っています。県庁経営支援課（088・823・9698）または商工会・商工会議所へお気軽にご相談ください。

事業戦略の策定順序



企業の経営ビジョンの実現に向けたサポート

事業戦略の策定

■企業ごとに専任担当者を配置
■事業戦略支援会議を設置
金融機関や大学などの専門家による会議で、事業の方向性などのアドバイスをを行います。また、専門家による企業ごとの『事業戦略支援チーム』を編成し、サポートを行います。

事業戦略の磨き上げ

■事業戦略支援チームによるサポート
事業戦略の進捗状況や課題に応じて、PDCA（計画・実行・評価・改善）サイクルによる事業戦略の修正・磨き上げを行います。

事業戦略の実行

■専門家による支援
製品開発や経営マネジメントの支援をはじめ、県外・海外の展示会への出展など、外商を支援します。



お問い合わせ (公財)高知県産業振興センター内 ものづくり地産地消・外商センター事業戦略課 TEL 088-845-7110 FAX 088-846-2556 事業戦略の策定に関することは、次のウェブサイトをご覧ください <http://www.joho-kochi.or.jp/>



縫製技術にデザイン力を 加え、会社を躍進させる

株式会社マシュール
代表取締役 山中 英作さん

宿毛市の縫製会社でオリジナル商品を手掛ける
山中英作さんとその経緯と思いをお聞きました。

100%受託生産から 「ものづくり」の会社へシフト

山中さんの会社は昭和46年の創業以来、決められた型紙と布地で縫製する100%受託生産でした。しかし昭和60年代には、発注メーカーが製造拠点を海外へ移し、国内生産の需要が低下。パプが崩壊した平成の初めには、山中さんの会社も倒産の危機に立たされました。そんな彼を支えたのが「地域経済の発展に貢献できる企業であり続けたい」という思いでした。

しかし、このままメーカーからの発注を待っていても生き残れないと確信した山中さんは、長年あらゆるメーカーの注文に添えてきた縫製技術を生かし、消費者を対象にデザインから納品までを手掛けてオリジナル商品を作る「ものづくり」の会社へシフトすることを決意。

その後、県産業振興センターへ相談。「消費者と直接取引ができ、デザイン力と提案力が生かされるよさこい衣装の制作が最適ではないか」とアドバイスを受けたことから、同センターの「ベンチャー商品市場調査事業」を活用して、よさこいの市場調査を開始。県内外のよさこい祭りや衣装の流行などを分析した結果、「ニーズとデザインの多さに驚き、意欲がわいて『これならいける！』と確信しました」と、「ものづくり」への経営革新の一步を踏み出したのです。

ワンストップ受注で注文急増 若者の採用と地域貢献も続ける

経営革新のために必要なデザイン力の確保には、バリで3年間デザイナー修行をした長男を筆頭に、デザイナーとパタンナーを採用しました。次に販路開拓のためホームページを一新し、インターネットで商品を買収する「eコマース」を導入。さらに「中小繊維製造事業者自立事業」から資金面での支援を受け、大型の昇華転写プリンターや最新鋭の裁断機も導入したことで、早く、安く、消費者の意見が反映されやすい、ワンストップ受注を強みに売り上げは増加傾向にあります。



よさこい衣装をはじめ、オリジナル商品は全体の売り上げの6割を占め、流行を発信する会社として若者が注目するようになり、平均年齢39歳で社員数は32人、女性雇用が8割の企業となりました。長男に加え、次男も会社を手伝うようになり、「今後は宿毛のためにも社員の育成に力を注いでいきます」と、人づくりを通して地域への貢献に意欲を見せてくれました。