

電子基板製造の受注増に向け導入設備の優先順位付けを助言し、事業立直しを支援

認定
支援機関

大滝俊武

中小企業診断士

〈所在地〉東京都日野市南平9-3-2
〈設立〉平成15年 〈従業員数〉-
〈認定日〉平成25年2月1日



株式会社ミニモ

中小企業・
小規模
事業者

電子部品・デバイス・電子回路製造業

〈所在地〉東京都羽村市神明台4-4-3
〈設立〉昭和39年 〈資本金〉1,000万円
〈従業員数〉28名

Webサイト制作支援を契機に事業の立直し支援を開始

Webサイト制作や検索エンジン最適化の支援等のほか経営相談全般を行っている同機関は、アミューズメント機器や産業機器等の基板を製造する株式会社ミニモ(以下、同社)に対して、Webサイト制作支援を行ったことをきっかけに信頼関係が構築され、次第に経営全般の相談も受けるようになった。

その後、同社が、主要取引先からの受注が伸び悩み、新たな設備の購入を契機とした既存事業の立直しを検討していたことから、ものづくり補助金(以下、同補助金)の活用を提案し、設備投資計画の策定に向けた助言や新事業の評価等を通じた事業立直しの支援をすることとなった。

経緯

投資の優先順位付けを提案し、導入計画の策定を支援

同社は、事業拡大に向けてのアイデアが豊富であったが、そのすべてを実施すると設備投資予算がオーバーしてしまうため、まず導入を考える設備について、売上への影響の大きさや導入コストによって整理して優先順位を付けた上で、無理のない導入計画を立てるよう提案した。

また、多角化経営を目指し、ケータリング事業(クレープの移動販売事業)や水耕栽培事業等の新事業の立上げについて、実現性や収益性の評価を行った。

支援内容・工夫

的確な設備導入により、受注を増やすことに成功

同社は、支援を受け策定した設備投資計画により同補助金が採択され、新設備を導入。売上増を期待して優先的に導入した同設備により、実際に受注増につながった。

また、ケータリング事業についても、移動販売を行う自動車以外の事業基盤をしっかりと構えている等のことから、イベントを開催する百貨店等の取引先から信頼を得られると見込んで同社に推奨したが、事業化され、規模も徐々に拡大している。

成果・効果

信頼関係を重視し、寄り添った支援を積極的に促進

同機関は、支援を実施する際に、提案内容を心から受け入れてもらえるかどうかを重視しており、その積み重ねで信頼関係が築けた企業に絞って支援を実施することを心がけている。今後も、信頼関係を築けた企業の課題の解決に向けて、設備導入支援や新事業立上げ支援等、積極的に提案していきたいとしている。

今後の取組

電子基板の受注増等による事業立直しを決意

基板の表面実装、電子部品の加工・組立の技術を軸に、アミューズメント機器や産業機器の基板を中心に製造する同社は、Webサイトのリニューアルを計画した際、羽村市商工会からWeb関連技術に強い大滝中小企業診断士(以下、同機関)の紹介を受け、制作を依頼。その結果、Webサイトへの訪問者が増加したため、これをきっかけに、経営全般の支援も依頼するようになった。

その後、同社は、主要取引先が調達先を海外移管したことにより受注が伸び悩んでいたため、既存事業の立直しを検討。同機関から紹介を受けたものづくり補助金(以下、同補助金)を活用することとし、計画策定等の支援を受け、設備投資や新事業展開による事業立直しを行うこととした。

経緯

設備に優先順位を付けて、無理のない導入計画を策定

同社は、既存事業の立直しに向けた様々なアイデアを持っていたが、売上への影響の大きさやコストによって優先順位を付けるよう助言を受け、受注増につながるが見込める湿度コントロール装置と電子機器の修理用検査装置の導入を決めた。

また、新事業として、フランス製のクラシックカーを用いて独自の生地を使ったオリジナルクレープを販売するケータリング事業や水耕栽培の立上げを構想していたが、同機関から実現性・収益性の観点からの評価・助言を受けて、まずケータリング事業のみを立上げることとした。

取組・工夫

湿度コントロール装置等の導入により稼働率が改善

同補助金を活用し、策定した投資計画に基づいて湿度コントロール装置とリワーク(修理)・分析装置を導入した。湿度コントロール装置により、工場内の静電気を抑えることができるようになったため、季節を問わず滞りなく業務を受けられるようになり、受注増にも貢献できた。また、リワーク・分析装置の導入により、これまででは受けられなかった修理・解析依頼についても応えられるようになり、受注機会の増加につながった。

新事業のケータリング事業は、事業開始半年後に渋谷の百貨店でイベントを行って成功したのを皮切りに、規模を拡大し、現在では新たにクレープの販売・販売車を6台まで増やし、各地のイベントに参加している。

成果・効果

新たな事業機会の獲得に向け、今後も設備導入を実施

今後、同社が製造業で生き残っていくためには、製造だけでなく修理・解析も実施するといった新たな付加価値を生み出していくことが必要であると考えている。そのため今後も、同機関からの行政施策活用に関する支援を受けながら、修理事業に必要な設備等の導入を更に進め、顧客からの受注拡大につなげたいと考えている。