

事例紹介

女性イノベーター
育成支援事業

女性イノベーター育成支援

Business LOVE

発想の転換で
仕事力が高まる！



事業概要

現ビジネスをランクアップしたい中小企業の事業見直し改善と、やる気ある女性スタッフの能力活用をつなぐことでビジネスを発展させ、処遇改善を目指す支援です。上司（経営者、事業部長などの中堅社員）と女性スタッフの2人で参加してもらうことで情報の共有化を図り、社内全体の意識革新を目指します。

委託先

有限会社ヴィ・ダブリュ・ストーク

事業形態

受託者≠支援対象事業所

委託事業費

約3,000万円（H26～27年度）

実施期間

平成26年7月～平成28年2月

目標

働く女性の特性を活かした企業のイノベーション支援による処遇改善100社
（賃上げ、正規・無期雇用化、定着率の向上、福利厚生の実施）

事業内容

①発想の転換研修

「発想の転換」で仕事力を高める基礎学習と情報共有



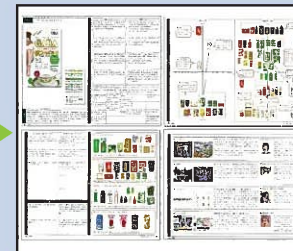
②課題の発見会議

専門家のヒアリングによる課題の発見と整理整頓



③コンセプト提案

5C分析による「新コンセプト」の提案



④戦略会議

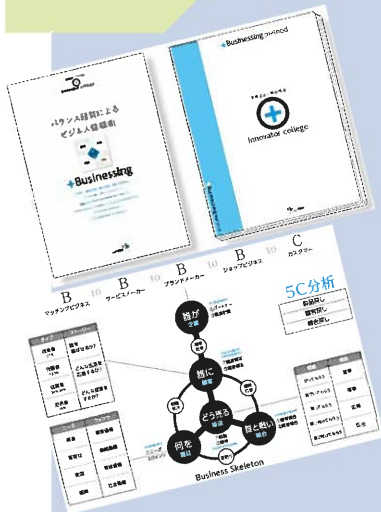
ビジネスを育てるための流れとポイント指導



⑤処遇改善

戦略会議に基づき、事業の見直し改善を推進。市場の拡大、売上UPなどビジネスの発展により処遇改善を目指します。

活動紹介



独自のメソッドとテキスト、
実践的な5C分析で
ビジネスマインドを
身に付けます。

売れない原因が
分かると…
売れる
方法が
分かるのね!?



女性の感性を活かす
スキルアップのポイント
は、世間を知る、
人を知る、ビジネス
を知るです!

(有) V. W. STORK
イノベータカレッジ
学長 望月聖司さん



顧客に届く魔法の言葉
がビジネスの奇跡
を起こします。その
コンセプトを提案する
支援です。

(有) V. W. STORK
ビジネスイノベーター
伊藤美貴さん

委託事業 終了後の展開

次の支援へつなぎます。

ビジネスの方向性を見つけコンセプトメイキングしたら、
その後、自治体や外郭団体の研修、販路開拓、専門家派遣、
助成金などの支援につなげて実現を目指します。

① ポジショニング

- 情報共有研修
- ポジションの整理
- 市場・競合仮説
- コンセプトメイキング

女性イノベーター
育成支援事業

② ターゲティング

- 市場・競合調査
- 製品の見直し・製品化
- ライフスタイル化

③ パッケージング

- 事業戦略の構築
- 商品化
- 事業計画の作成

④ ブランディング

- 販促化戦略
- 戦略的ツール開発
- テストマーケティング
- 見直し・改善

自治体、外郭団体などの支援へつなぎ、事業を育てます。

事例紹介

中小企業の成長力・経営力向上支援事業
(通称:Wアップ!サポート事業)



委託事業概要

中小企業の「売上増・利益増」と「賃金向上」のWアップを目指す企業を対象にコンサルティング等を実施する。

委託先

一般社団法人
静岡県中小企業診断士協会

事業形態

受託者≠支援対象事業所

委託事業費

約9,000万円(H26~27年度)

委託事業実施期間

平成26年5月~平成28年2月

目標

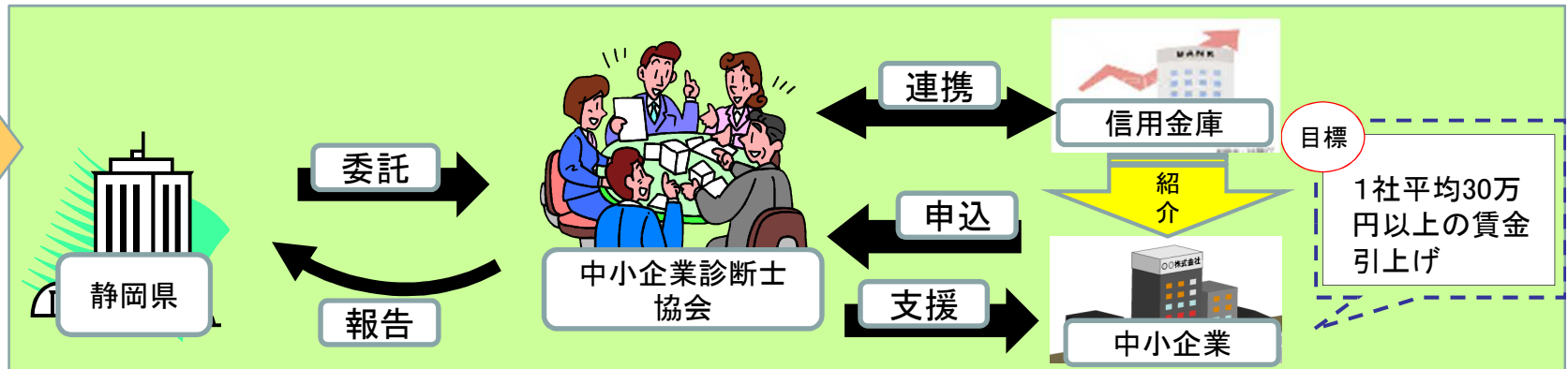
【賃上げ】
300社の支援を行い、1社平均30万円以上の賃金(一時金含む)引き上げを図る

診断士の支援を受けたことがない企業の皆様、是非この機会に本事業をご利用ください。親身になって貴社の経営改善をサポートします。



静岡県中小企業診断士協会堀江会長

事業スキーム



活動紹介

Step1

ヒアリング

企業の経営課題や要望をうかがい、専門分野・業種・地域性等を考慮し、担当の中小企業診断士を選定。

例：経営企画、生産管理、販売・マーケティング、人事・労務管理など

Step2

コンサルティング

支援対象企業に中小企業診断士を4回派遣。
売上増と賃金向上をめざして、経営環境を分析し、課題解決に向けた具体的な方法を提案。

Step3

レポート&アドバイス

コンサルティングの成果を、企業の継続的な成長につなげるために、中小企業診断士による経営改善のアドバイスをまとめた「Wアップ！レポート」を提供。

セミナー

Wアップセミナー(年2回開催)

中小企業のコンサルティングにおいて第一線で活躍中の診断士等を講師に招き、Wアップにつながるヒントを講演会により提供。

委託事業終了後の展開

- コンサルティング成果をレポートにまとめ、今後の経営改善に役立てる「資産化」を図る。
- 当該事業を通して得たノウハウを活かし、引き続き地域の企業等を支援していく予定。

事例紹介

処遇改善公募型支援事業
(グローバル人材の育成と海外販路獲得による在職者の賃金引き上げ)

委託事業概要

世界最大の医療機器関連見本市や自動認識システム展示会に出展し、顧客獲得につなげる。また、アメリカの医療機器展示会を訪問し、出展社への部品やシステム導入の営業を行うとともに、アドバイザー等の現地指導を通して、当社在職者の営業スキルを高めることにより、販路拡大につなげる。

委託先

株式会社エスケーエレクトロニクス

事業形態

受託者＝支援対象事業所

委託事業費

約616万円(平成26年度)

委託事業実施期間

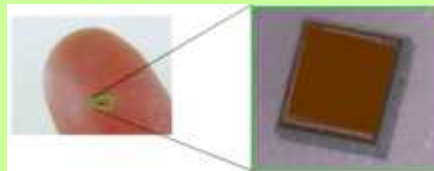
平成26年9月～平成27年3月

目標

【賃上げ】 ・海外販路拡大により利益増大に伴う業績賞与の増額 400万円
(一人あたり平均20万円増×20人)
・グローバル人材育成による昇格・昇給効果 200万円
(一人あたり平均100万円増×2人)

事業スキーム

- ①海外展示会出展(MEDICA,AUTOMATE)による顧客獲得
 - ②海外展示会(CES)でのアドバイザー同行の営業活動による能力向上
- 対象商品: ◎極小RFID(0.5mm角の世界最小RFID)



◎自動測定コロニーカウンター、◎低周波治療器

受託事業者
株式会社エスケーエレクトロニクス
のコメント

当社の海外展開は他社に比べ劣っていると考えている。

それは特に人材面において大きく、欧米での営業経験者は皆無に等しい。

今回の事業を通して、当社になくてはならない海外マーケティング・営業能力を育成し、その人員の処遇改善を図りたい。

また海外販路による利益拡大で業績賞与増加を図りたい

活動紹介

世界的最大の医療機器関連見本市といわれる「MEDICA2014(ドイツ デュッセルドルフ 2014年11月12～15日)」に出展(共同出展)することで欧米の医療機器顧客の獲得を行う。

アメリカの展示会を訪問し、出展社への当社システム導入に関する営業を行う(CES(アメリカ ラスベガス 2015年1月6日～9日))。その際に海外アドバイザー1名(テクノロジーシードインキュベーション株式会社)に営業時同行していただき、当社在職者の営業スキルを高める。

世界的な自動認識システム展示会「AUTOMATE2015(アメリカ シカゴ 2015年3月23～26日)」に出展し、欧米の個体識別市場における極小PFIDニーズを探り顧客獲得につなげる。

→ これらの活動により、対象在職者は昇格その他により当社幹部として処遇していく



MEDICA 2014 (医療機器見本市)



AUTOMATE2015(自動認識システム)

委託事業終了後の展開

当該事業による成果及び経験を踏まえ、今後も引き続き販路拡大等を積極的に進め、従業員の賃上げ等の処遇改善に一層取り組んでいく予定。

事例紹介

人づくりによる経済成長戦略推進事業

委託事業概要

鳥取県経済再生成長戦略事業に該当する分野で、処遇改善に取り組む事業者を支援

委託先

有限会社 皆生菊乃家

事業形態

受託者＝支援対象事業所

委託事業費

約496万円(平成26年度)

委託事業実施期間

平成26年7月～平成27年3月

目標

【賃上げ、正社員化】 売上を前期比で10%増加させ、従業員の賃金を5%上昇させる。併せて、非正規社員から正社員への登用を行う。



若女将 柴野裕美子

訪れて良し、住んで良し、働いて良し、の皆生温泉にしていけたらと思っています。

事業スキーム



活動紹介

- 旅館業専門コンサルタントの指導により、組織見直し、サービス内容等の改善や販売戦略の検討等を行うことで、生産性向上と販路拡大を図る。
- 従業員の評価制度及び行動マニュアルを作成するとともに、適正運用を通して、従業員のモチベーション向上を図る。
- 接客講師の指導により、お客様満足(CS)を重視したより質の高い接客が行えるよう、客の出迎えからチェックイン、客室への誘導、お茶出しなど、実際の場面に即した研修を実施



各所属担当職員を対象とした接客研修

委託事業終了後の展開

本事業による成果等を踏まえ、今後も引き続き販路の拡大や来客者への高い満足提供を積極的に推進していくとともに、勤務状況が正当に評価されるような報酬基準等の整備も併せて進め、従業員のモチベーション向上と処遇改善に一層取り組んでいく予定。

事例紹介

岡山県中小企業経営基盤強化人材研修事業
(実践！ビジネス人材育成塾)

委託事業概要

県内企業における賃上げ、職場定着率向上など、従業員の処遇改善の取組の推進を図るため、人材育成から経営改善、強化等につながる各種研修を実施する。

委託先

公益財団法人岡山県産業振興財団

事業形態

受託者≠支援対象事業所

委託事業費

約2,500万円(平成26年度)
約2,400万円(平成27年度)

委託事業実施期間

平成26年4月～
平成28年3月

目標

【賃上げ】賃金アップ、手当の新設もしくは増額、賞与・一時金の増加
【定着率向上】定着率向上 【正社員転換】正規雇用化の拡大もしくは無期限雇用
【福利厚生】金銭的対価の付与に該当する福利厚生メニューの新設 から企業が任意設定

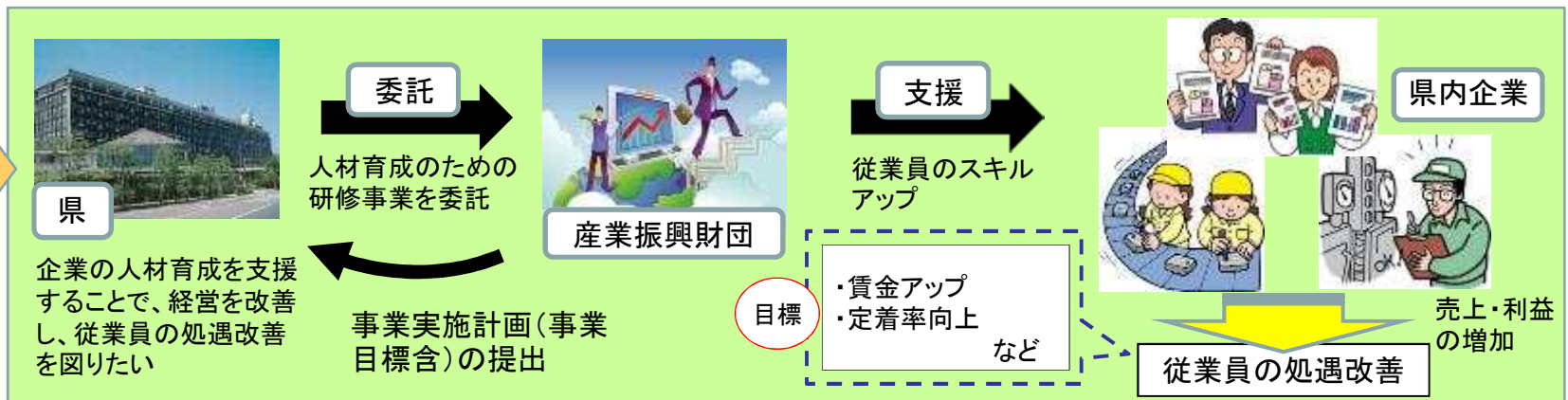
「ヒト・モノ・カネ」という3つの経営資源の中で、「ヒト」は他社と差別化できる唯一の資源です。

経営者から現場作業員まで、体系的に整備した研修により、個々の中小企業では取り組みにくい「人材育成」を支援。「学ぶ、行動、成果」の好循環を生み出す研修を実施することで、企業の経営改善強化と従業員の処遇改善につなげていきます。



プロモータ 大橋 篤

事業スキーム



活動紹介

- 1 企業の研修ニーズを反映
県内中小企業約2,000社を対象にアンケート調査を実施し、経営戦略や人材開発など、ニーズを反映した研修メニューを企画。
- 2 国内トップレベルの講師陣
大手メーカーで人材育成に携わる現役講師や、公的機関で高い評価を受ける専門講師などを揃え、首都圏や関西圏で開催されるハイレベルな研修を地元で受講可能に。
- 3 体系的に整備されたカリキュラム
若手、中堅、監督者に向けた階層別研修、経営管理、労務、営業、生産・技術の分野別研修など、テーマにより1日、2日、6日コースの30講座を実施。

研修参加者をビジネス人材に育成することで、企業の競争力強化を図り、利益循環により従業員の処遇改善へつなげる。



ビジネス人材としての基礎を学ぶ



実践的なワークを取り入れた研修



グループワークの結果を発表

委託事業終了後の展開

【支援対象事業所】

研修への参加で人材育成の重要性を改めて認識することにより、時間や資金に制約がある中でも引き続き従業員の人材育成に取り組む企業風土を醸成し、ビジネスの競争を勝ち抜く強い企業への成長と、捻出した利益による従業員の処遇改善につなげていく。

【受託者：産業振興財団】

産業振興財団にとって、県内中小企業の活性化は最大ミッションであり、人材育成はそのための重要ファクターの1つであることから、当該事業実施を通じて得たノウハウを生かし、引き続き地域の企業等を支援していく。

事例紹介

地域人づくり事業(処遇改善プロセス)【山口県】

山口県の地域資源の販路開拓の持続的実施に向けた研修交流事業

委託事業概要

中山間地域の魅力ある産業を育成し、商品の国内外への販路開拓を目的とした、研修交流支援事業を実施し、支援事業者の売上・利益向上に繋げ、利益を賃上げに充てる。

委託先

株式会社西京銀行

事業形態

受託者≠支援対象事業所

委託事業費

約300万円(平成26年度)

委託事業実施期間

平成26年6月～平成27年3月

目標

【賃上げ】 販路開拓に成功し、対前年の経常利益の伸び率1%以上、又は対前年比の付加価値額の伸び率3%以上を達成し、従業員の賃金を1%以上上昇させる

本事業を実施するにあたっての担当者コメント

山口県を見渡してみると、中山間地域においても魅力のある伝統工芸品や農産物、食品加工品が溢れています。

一方で、中小零細業者さまは資本やヒト・モノ・カネ・情報などの経営資源が十分ではなく、また販路開拓におけるノウハウも不足しています。

そういった事業者さまへのサポートを継続して行い、販路開拓・拡大につなげ、売上高・利益向上、処遇改善につなげていきます！



担当者代理
西京ば一ちゃん

事業スキーム

【研修交流会の開催】



- ・展示商談トレーニング・情報交流
- ・広報ツールの作成支援
- ・ビジネスマッチングの実施

【国内外展示商談会への出展】



- ・台湾展示商談会(高雄・台北)
- ・日本国内商談会(周南市)
- ・プレゼンイベントへの参加

販路開拓成功

売上・利益向上

賃上げ
処遇改善

活動紹介

中小企業単体では困難な、販路拡大事業のノウハウの取得と、同じ志を持つ事業所間の人材交流による情報共有やモチベーションアップを目指す

研修

- ・展示会・商談会等販路拡大のノウハウを学ぶ事前準備研修
- ・成功事例や他社の取組の情報交換とモチベーションアップのための交流会

【具体的な実施内容】

- ①海外マーケティング・新商品開発
- ②効果的な商談手法・プレゼンテーション
- ③海外情報収集、市場調査の手法
- ④商談ツール作成・展示方法

実践

- ・台湾での展示会の出展
- ・海外バイヤーを招聘しての、国内外商談会の開催
- ・海外留学生を模擬客としてのプレゼンテーションの実践研修
- ・首都圏展示会出展による情報発信



専門家による研修会



個別相談ブース

委託事業終了後の展開

本事業で習得した販路開拓に関するノウハウを活かし、開拓した国内外販路への継続的なアプローチを実施することにより、対前年比1%以上の賃上げによる処遇改善を行うことを目標とする。本事業の成功によって実現できた利益により、概ね1社あたり約180千円(6社で1,080千円)の賃上げによる処遇改善を目指し、3年間で3,240千円の処遇改善(人件費増)を図っていく。

また本事業への参加企業に対して、販路開拓に向けたサポートに加え、総合的な金融サポートを実施することによって、既存従業員の処遇改善の実現に継続的に取り組んでいく。