

あきない大学第1弾開催

9月18日(木)第1回あきない大学が開催されました。今回はお花茶屋でゴム金型を営む、(有)高橋金型製作所をモデルに「(有)高橋金型改造計画」というタイトルで行いました。

前半は高橋さん本人から自己紹介や会社の概要・沿革、自社で作られた金型でどんな製品が作られているのか実物を持ってきて紹介してくれました。その後、中小企業診断士の折笠さんから、この間、高橋金型に何回も足を運んでヒアリングしてきた内容をもとに分析した中身が話されました。

財務状況からみると売り上げが落ちて、今期債務超過になっているが、

長期借入れが減っているのは、親に相当援助してもらっている。3期連続して売り上げを原価・販管費が上回っている。最大の課題は売り上げを3倍にすることである。

事業の分析ではスワット分析というが強み、弱み、機会、脅威を示し、強みとは自分が思っていることではなく、お客さんからみて支持されているかが重要で、その強みを機会にどう結び付けていくのか

が大切です。高橋金型の場合、品質は高い技術と品質は



顧客からも定評であることから特殊な案件やこれまで発想が異なる製品の需要に結んでいくことだと。弱みは一人でやっていることで生産性が低いことや営業体制・ITスキルが弱い、工場が機能的でない、資金不足などがあげられました。これらのことからまず値上げが必要。今までは以前にやった仕事から今度の仕事ならこのくらいだろうと見積もりを出していたがそれでは利益が出ない。ちゃんと自分の人件費も考えながら値段を決めている。今、様々なものが値上がりしているので値上げはしやすい。

今後の方向性としては事業案内、製品事例集などを作成しDMやWEBサイトにUPすることや書類の整理や5S(整理・整頓・清潔・清掃・躰)事務所の整理も必要。

営業についても顧客先で起きている問題を課題として把握して方策を具体的にしていくことや商談先との意思決定はだれがするのか相手の判断基準を探る。また顧客情報をデータベース化していく事があげられました。

参加者からは「DM発送など会員でやっている人がいれば、紹介してほしいそうすればそちらにも仕事が回る」「葛飾・墨田には同業者も多い同じレ



ベルの人たちで仕事おこしていくのもある」「飲食店も同じような分析の仕方なのか?」飲食店の場合はお客さんがどこからきているかを知ること、ポイントカードなどで住所がわかればこの地域が弱いと分かればチラシをまくDMを送るなどできるし、誕生日がわかればお待ちしていますと送れる。「片付けの話が参考になった。使うもの使わないものを分ける」「改革の第一歩は?」値上げです。最も効果が出る。配達を輸送に切换え空いた時間をデータベース化に充てる。など活発な意見交流ができました。東立石から参加の小島さんから「うちもゴム金型もできるのでお手伝いできることがあれば」と温かい言葉もいただきました。

今後のあきない大学は業種を変えたり、また、具体的な相談ができる場所として「あきないラボ」のようなことも考えていきたいと結ばれました。

○10月4日(土) 14:00
葛飾革新懇総会
シンフォニー別館
「ラベンダー」

○10月5日(日) 13:30
記帳カフェ

○10月6日(月)
18:00 共済会
18:30 理事会

○会費は15日までに納めましょう。

○商工新聞をよく読みましょう

○困っている人がいたら民商に相談をと声をかけましょう