愛媛ものづくり企業『新展開支援事業』エントリーシート

提出先：愛媛県産業政策課スゴ技グループ（Email：sangyoseisaku@pref.ehime.lg.jp）

以下の項目について了承の上、お申し込み下さい。

1. 予算の範囲内でコンサルタントが活動しますので、全ての課題解決にお応えできるものではありません。また、内容によっては得手不得手があることもございます。
2. 原則、「生産工程改善」「新事業展開支援」どちらか一方を選択してください。ただし、両方エントリーすることを妨げるものではありません。
3. 収益構造の強化を目指す事業者様が対象となります。
4. 応募多数の場合は選考します。

（枠は適宜広げていただいて結構です）

|  |  |
| --- | --- |
| 企　業　名 | 住　　　　　　　所 |
|  | 〒 |
| 担 当 者 名 | 部　　署 | 役　　職 |
|  |  |  |
| T E L | F A X | E-mail |
|  |  |  |
| 資　本　金 | 従 業 員 数 | 売 上 高（直 近） |
|  |  |  |
| 正規職員の採用計画 | Ｒ4年9月中途：１人、Ｒ5年3月新卒：３人※令和４年度、５年度の計画をご記載ください（可能な範囲で）。 |
| 現在の主な事業内容 | 金属加工（主に鉄）。○○向けなど、大型の製缶を多く扱う。 |
| コンサルタントに支援してもらいたい内容 |
| メニュー選択 | 「生産工程改善」or「新事業展開」 |
| 本件に関する①概要②取組状況③計画④推進体制 | ※できるだけ詳しくご記載ください「生産工程改善」の記載例　①当社はスチールの加工を中心に、いわゆる多品種少量生産。古い装置が多く、スポットで新鋭加工機を導入しているもののデータ連携はできておらず、進捗把握は一部のグループリーダーのみが頭の中で把握できている程度で、ラインの空き状況など一元管理できておらず、営業部隊との連携も取れていない。②社内でチームを立ち上げ、工場内の見える化を検討中。関連システム等の見積を取って研究している段階。③Ｒ４年末を目途に工場内の稼働状況や今後の状況が各人から把握できるようにし、ボトルネック解消や適切なリードタイム算出ができるようにしたい。これにより生まれた余力で営業力強化を進めたい。④各部門長４名とデジタルに詳しい１名の５名で検討中。「新事業展開」の記載例①１年前から初となる自社ブランド装置○○の開発に取り組んでいる。○○は他社にない・・・といった特長がある。②現在プロトタイプが完成し、試験運転と性能検査を実施中。③コロナ影響により受注が減っており、Ｒ４年下半期中に初号機納入、Ｒ５年中には軌道に乗せ、収益の一翼を担うものに育てたい。④社長直下に10名のプロジェクトチームを組み推進している。 |
| 本件の課題（コンサルタントに求める役割） | 「生産工程改善」の記載例２社から見積を取ったが想定の倍以上している。コスト回収できるか判断できず投資に踏み切れない。当社の課題解決に見合っているものか助言が欲しい。「新事業展開」の記載例これまでの取引先とは全く異なり、営業先の足掛かりがないためターゲットの設定や営業戦略を練るサポートのほか、潜在顧客とのテスト商談を希望。 |

※この申込で得られた個人情報および企業情報は本件に関する以外の目的では使用しません。

※関連資料があれば適宜添付してください。

※提出先：愛媛県産業政策課スゴ技グループ（E-mail:sangyoseisaku@pref.ehime.lg.jp）