

【企業概要】

事業所名: (株)ハイテック 資本金: 1,000 万円 業種: 電気機器製造・販売業
 従業員数: 10 名 支援テーマ・内容: [経営革新] 技術革新による受注拡大

【支援に至った背景～経緯】

国内のものづくり小企業を取り巻く経営環境がますます流動化し、海外との過当競争にさらされるなど、厳しさを増す中、商工会議所としては当初、ベーシックな支援が中心であったが、近年は社長の積極姿勢のもと、メイド・イン・ジャパンの生き残りをかけて技術面に取り組むなど、公的な諸施策の活用や高度・専門的支援と併せて、日本のものづくりを支える同企業の今後更なる飛躍に向け、経営指導員による継続的な支援を実施している。

【支援の経過】

- 平成 24 年 6～7 月 設備投資に関する経営支援
- 同年 8 月～ 国、県、市の専門家派遣等、専門的支援
- 同年 9 月～ (公財)三重県産業支援センターとの技術的支援
- 平成 25 年 1～2 月 経営革新計画策定に関する支援
- 同年 3 月～ 三重県の経営革新計画の承認後のフォローアップ支援

【支援のポイント】

- 課題の整理
- ・経営革新計画の策定(ハイスペック機による自動車産業等、新分野への進出)
- ・新分野を含めた今後の企業全体の経営戦略の策定(従前の既存事業(小型モーター等の汎用品)の中での新分野(トロイダルコイル)の位置付け)

【支援の効果・成果】

○三重県知事による経営革新計画の承認

本経営革新計画の承認をきっかけに、地元紙、全国紙への記事掲載等の取材の問い合わせに加え、新事業に関する取引照会のみならず、既存事業の得意先からも改めてオファーがあるなど、事業全体への相乗効果も表れてきており、助成制度の活用などと併せて、官・民を問わず、様々なステークホルダーとの間で企業としての対外的な信用が増した。

○経営戦略の明確化と経営基盤の強化・拡大

クロスSWOT分析による強化(SO)戦略

～自社の“強み”を“機会”へ～

“高い技術力”を“市場ニーズの変化等への対応

例:HV・EVの普及＝車の電気機器化と大容量化

		外部環境	
		機会(O)	脅威(T)
内部環境	強み(S)	強化(SO)	逆転
	弱み(W)	補充	回避

への対応”へと新分野の経営戦略が明確になるとともに、市場ニーズに即して優先順位をつけて、既存事業を含む組織全体の体制を整備する中で、後継者と目される子が入社し、早速、社長の右腕となって経営を支えた結果、全体では対前年比で受注、採用ともに倍増となるなど、自社の経営基盤の強化・拡大を図るとともに、地元地域の雇用創出にも資することとなった。

【支援策企業の声】

- ・おかげさまで三重県の経営革新計画の承認を受けることができて良かった。
- ・商工会議所の経営指導員をはじめ、専門家の派遣や、(公財)三重県産業支援センターのものづくりコーディネーターといった支援機関の人材をフル活用した。経営面・技術面で、様々な支援があるのは有難い。今後も積極的に活用したい。