

経

営

情

報

営業推進部

2010.2.26

NO.368

## 中小企業基盤整備機構による専門家派遣

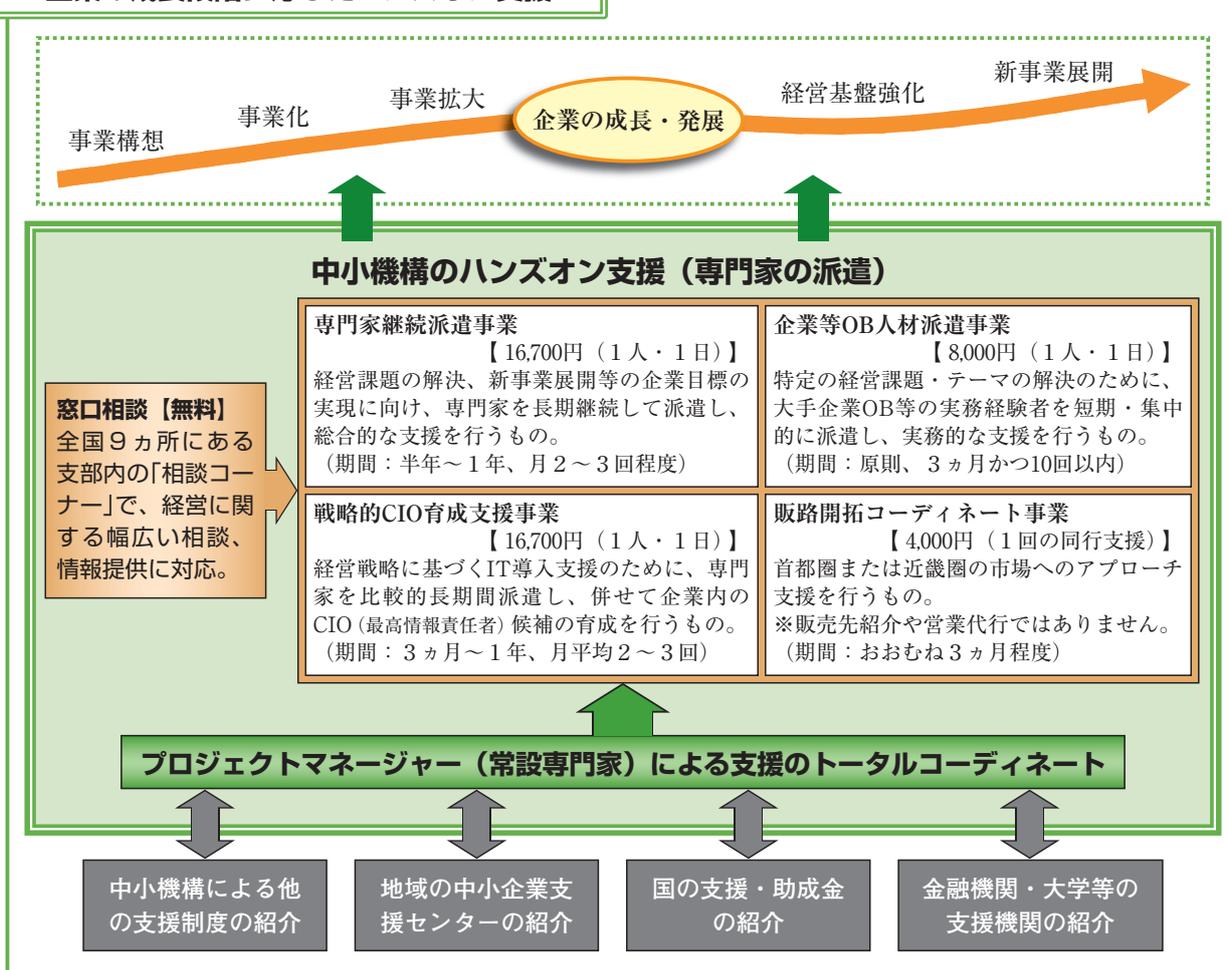
中小企業基盤整備機構（中小機構）は、中小企業総合事業団など3つの機関を統合して平成16年7月に設立され、中小企業施策の総合的な実施機関として、創業、技術力向上、情報化や国際化など、各企業の課題に合わせた様々な支援を行っています。

今回は、中小機構の数多くの支援メニューの中から、企業の経営課題克服のために専門家を派遣する「ハンズオン支援」についてご紹介します。

### 中小機構のハンズオン支援

中小機構では、経営・生産・販売・組織等のあらゆる分野の専門家を派遣しています。中小企業の成長段階や経営目標に応じて生じる経営課題の克服に向けて、様々な支援を行っています。

#### ～ 企業の成長段階に応じたハンズオン支援 ～



## ハンズオン支援の「企業等OB人材派遣事業」

中小機構のハンズオン支援メニューのひとつである「企業等OB人材派遣事業」について、支援の特徴や派遣までの流れと利用事例をご紹介します。

### ◆ 支援の特徴 ◆

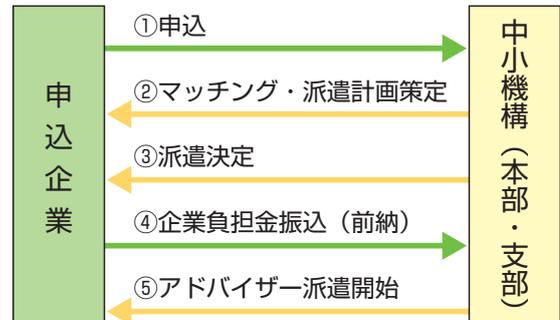
**目的** 特定の経営課題を克服するための支援

**期間** 原則、3ヵ月かつ10回以内

**派遣人材** 大手企業等で特定分野の実務や指導の経験を持ち、中小機構に登録しているアドバイザーの中から、支援テーマに応じて最適な人材を派遣

**その他** ハンズオン支援の他のメニューも併用して利用可能

### <派遣の流れ>



※アドバイザーとのマッチングや派遣計画の策定は、プロジェクトマネージャーが行います。必要に応じ、支援開始前や支援期間中に同人が申込企業を訪問することがあります。

## 中小企業の利用事例 ～ 営業マンの行動改革で、在庫圧縮と売上増、利益回復を実現！～

**【A社】** ホームセンター向けのキッチン・浴室用品等家庭用雑貨の卸売業者  
(年商24億円、従業員数30名)

**特徴:** 少量多品種の取扱い、アイテムの入れ替わりが早い

**経営課題:** 販売先(小売店)の合従連衡による仕入れ合理化を受けて、売上漸減、返品率の上昇・在庫漸増に苦慮。在庫管理におけるITの活用も不十分。

### ハンズオン支援



### 【アドバイザー】

大手総合電気メーカー法人営業の出身。専門は法人営業戦略。

### <当社がアドバイザーと取り組んだ事項>

- ①活動の数値目標を設定 ⇒ 営業担当者の行動改革
- ②過去在庫対策 ⇒ 商品管理部と営業部の職掌分断を取り払い、全社で在庫管理を実施
- ③将来在庫対策 ⇒ 発注時点の発注数コントロールの検討と営業行動の見直しを実施

### 成果

- ①活動期間の在庫回転期間が32.2日 ⇒ 18.8日に短縮
- ②活動期間の在庫金額 ⇒ 11%減(対前年比 35%減)
- ③活動期間の月商 ⇒ 52%増

現在は「専門家継続派遣事業」を活用して更なる営業力強化に取り組んでいる。

詳しい支援内容や相談窓口については、中小企業基盤整備機構の下記HPをご参考して下さい。

・「企業等OB人材派遣事業」 <http://www.smrj.go.jp/venture/consult/objinzai/index.html>

・「支部一覧」 <http://www.smrj.go.jp/venture/consult/objinzai/031662.html>

<お問い合わせ先> 中小機構 新事業支援部 創業・ベンチャー支援課 TEL: 03-5470-1564

「経営情報」に関するご意見・ご要望等ございましたら、中小企業事業の窓口までお問い合わせください。

発行: 日本政策金融公庫 中小企業事業 営業推進部(担当: 宮川) ホームページ <http://www.cjfc.go.jp/>