

A社(食品製造・加工業)

経営管理体制強化に向けたデジタル変革の支援

事業概要

安心・安全に美味しく食べられるおだしやおつまみの製造販売。HACCPを取得しており、安心安全な衛生管理で製造を行っている。顧客のニーズに素早く対応できるコンパクトな生産工場でフレキシブルに商品提供している。

背景と課題、推進経緯

原材料高騰のあおりを受けやすい、構造であるため業績管理に取り組むがエクセルを駆使したアナログ作業が多く、効率が悪い状況であった。全社レベルでのシステム化に課題感を感じていた。

課題解決に向けた取組

- タイムリーに会社の業績が把握できる仕組み作りに向け、現状の課題の洗い出しをすすめる。
- 廉価で使い勝手の良いシステムやアプリの検討
- Excelからの脱却とキントーンの活用による効率化をすすめるために、ITベンダーとの連携を検討

Point1

- 全社レベルでの販売、購買等の機能上での業務上の課題の洗い出しをすすめ、取組の優先順位付けができた

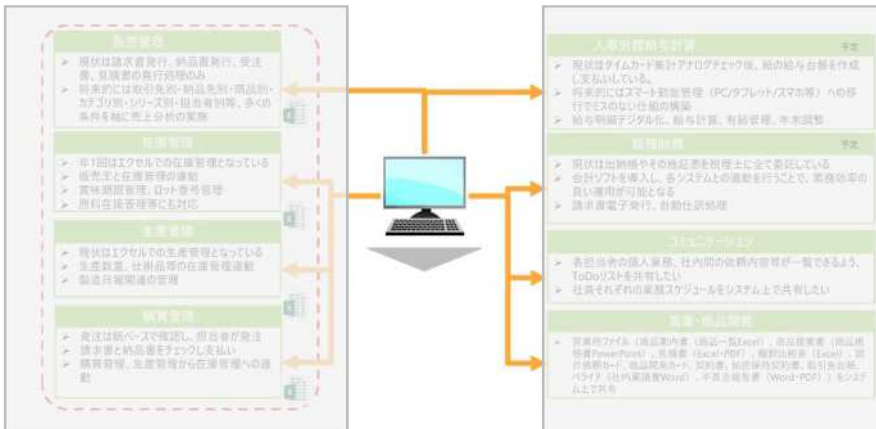
Point2

- 全社レベルでの課題整理を自社で実施したため、SaaSサービスとITベンダー活用、連携が自社独自で可能となった

Point3

- 経営管理のPDCAサイクル構築に向けた足掛かりができ、社員のモチベーションアップにつなげることができた

全社の機能ごとに課題を整理



SaaSサービス & ITベンダーと連携したデジタル変革

B社(食品製造・加工業) ビジネスモデル変革の支援

事業概要

ベーカリーの製造から直営による販売、さらにECを活用した展開までを手がけ、地元で愛されるBRANDとなっている。

背景と課題、 推進経緯

中堅社員の育成や店舗出店に伴う人材の教育が追いついておらず、予算管理や中期的な計画が曖昧となっている。**経営革新計画申請**を機会に、今後の経営戦略を明確にし、幹部社員も含めた人材育成につなげたい。

課題解決に 向けた取組

- 自社の強み、成功体験およびその原因を分析
- 他社の動向、FC展開を含めたパッケージづくりのディスカッション
- 今後の消費者志向にあわせた自社パッケージの検討

自社分析

店舗損益状況の確認

自社の強みの確認

店舗損益状況の確認

環境分析

個別出店計画の検討

ベンチマーク企業分析

フォーマットの分析

フォーマットの創出

個別出店計画の分析

マイクロ●●展開

●●事業展開

Point1

- **リアルな出店計画**の検討を通じて、消費者目線でのあらたなビジネスモデルの検討に繋がった

Point2

- 産業支援センターを含めた**多様な支援者**から経営革新のキーワードを通じたアドバイスが新しい気づきにつながった

Point3

- 他エリアでの市場動向の分析を通じて、消費者目線でのあらたなビジネスモデルの検討に繋がった

C社(食品EC販売業) 成長戦略策定の支援

事業概要

創業3年で県内農産物の販売プラットフォーム運営しており、計画通りに事業が進んでいる。県内農家とのネットワークと地位産品をEC上で魅力的に販売するノウハウを持っている。

背景と課題、 推進経緯

社員の採用も順調に進み、売上計画も順調に進んでいるが今後の事業展開について悩んでいる。自社のとりまく状況を踏まえた上で今後の成長戦略を描きたい。

課題解決に 向けた取組

- 現状の自社の成長要因についてのマーケティング施策の整理
- ポジショニングマップを作成し、自社の位置づけを確認
- 自社を取り巻く環境を踏まえ、選択肢を検討

Point1

- これまでの取組みを**フレームワーク**に落とし込むことにより、客観的に自社の位置づけが明確化できた

Point2

- 第三者のアドバイスにより、今後の関係者を巻き込む上で実行可能性を加味した上での**視野が広がった**

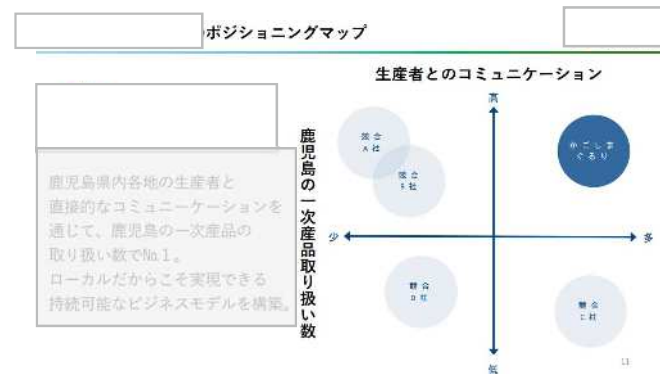
Point3

- フレームワークを活用したディスカッションを通じて**新しい視点**が見えてくる。また、全国規模で事業を実施している競合との差別化要因など強みの活かし方が把握できた

施策の整理



自社のポジションの整理



D社(食品製造・加工業)

販売データの分析による、見える化とアクションプランの検討

事業概要

昭和二十三年の創業以来、鹿児島県の食材と鹿児島県の人々に愛されてきた佃煮・そうざいを製造、また、アーモンドいりこ等の学校給食用小袋商品を30年以上製造している

背景と課題、 推進経緯

地元鹿児島県の食材を使って安心安全な佃煮や総菜を製造してきたが、売上が思うように伸びていない、また、学校給食用の小袋については、安定供給は実施できているが、販売先への依存度が大きく、今後の販売戦略について検討が必要

課題解決に 向けた取組

- 販売データ分析と営業戦略
- 取引先別月別の細やかな予算の作成
- SNSを活用したPR展開

Point1

- 過去の取引先別の販売状況の分析がされておらず、これを比較検討し、時系列で推移を見える化することで現状の把握が明確となった

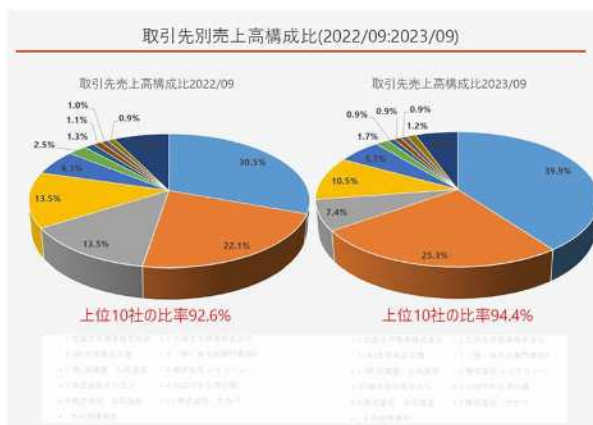
Point2

- 学校給食用商品については少数の取引先への依存度が極端に高く、シェアを分散していかないとリスクが高い事が判明、またそれ以外の商品については販売高・取引先を増やしていく必要があり、全社的なポートフォリオの検討が可能となった

Point3

- 毎月の取引先別予算を作成する事で、目標意識の醸成を行い、ターゲットに対するアクションプランを検討する事が可能となった。また、予算を把握することで生産に必要な原料仕入れの予測など、購買予測にも活用できるため、当面の資金計画の精度を向上することが可能となった

過去の取引先販売データを分析



得意先別売上高比較(2022/09:2023/09)

得意先別売上高 (2022/10-2022/09)				得意先別売上高 (2022/10-2023/09)						
順位	得意先名	数量	金額	構成比	順位	得意先名	数量	金額	構成比	前年比
1	鹿児島県立中央病院	1,000	100,000	30.5%	1	鹿児島県立中央病院	1,000	100,000	39.9%	156.7%
2	九州大学附属病院	1,000	100,000	22.1%	2	九州大学附属病院	1,000	100,000	25.3%	137.4%
3	鹿児島県立病院	1,000	100,000	13.5%	4	鹿児島県立病院	1,000	100,000	7.4%	66.0%
4	鹿児島県立病院	1,000	100,000	13.5%	3	鹿児島県立病院	1,000	100,000	10.5%	93.8%
5	鹿児島県立病院	1,000	100,000	6.1%	5	鹿児島県立病院	1,000	100,000	5.7%	111.1%
6	鹿児島県立病院	1,000	100,000	2.5%	6	鹿児島県立病院	1,000	100,000	1.7%	81.3%
7	鹿児島県立病院	1,000	100,000	1.3%	10	鹿児島県立病院	1,000	100,000	0.9%	78.1%
8	鹿児島県立病院	1,000	100,000	1.1%	8	鹿児島県立病院	1,000	100,000	0.9%	99.7%
9	鹿児島県立病院	1,000	100,000	1.0%	9	鹿児島県立病院	1,000	100,000	0.9%	108.5%
10	鹿児島県立病院	1,000	100,000	0.9%	7	鹿児島県立病院	1,000	100,000	1.2%	149.2%
-	その他得意先	26,117	2,611,700	7.4%	-	その他得意先	26,117	2,611,700	5.6%	91.1%
52	合計	3,000,000	300,000,000	100.0%	52	合計	3,000,000	300,000,000	100.0%	100.0%

E社(食品製造・加工業)

商品別データの分析による、月次販売計画と季節商品開発の検討

事業概要

食品工場の工場内協力会社としてスタート。男女関係なく幅広い年齢層の方が働ける職場となっており、かごしま子育て応援企業へ登録し子育ての支援、病気の補償制度など充実している。また加工現場で培われた鳥刺しの味や技術を活用して、直営店舗を開設、ECサイトやふるさと納税等も行っている

背景と課題、 推進経緯

工場現場で培われた鳥刺しの味や技術を活かして、安心安全な商品を提供する直営店を開設しているが、売上が思うように伸長していない、また、SNSも活用しているが、運用に苦慮している

課題解決に 向けた取組

- ✓ 商品別月次予算の計画策定と実績管理
- ✓ 月次ベースの季節に沿ったメニューの検討
- ✓ 新商品開発
- ✓ 正確な損益管理と資金繰り

過去の商品別売上データを分析



Point1

- これまでに販売したメニューの分析がされていないため、何が売れて何が売れていないのかが見える化されておらず、一覧表に整理することで振り返りが可能となった

Point2

- 商品の1点当たり単価の一覧表や1点当たり高単価商品群の分析を実施することで、販売単価の決定や、効率の良い商品群の選定ができるようになった

Point3

- 過去の商品別売上高を月次ベースに分解し、商品別の売上予算を作成する事で季節に沿ったメニューの検討が可能となり、月別の商品開発を予め検討する事が可能となった。また、これに伴い計画的な原料仕入も把握することができる