



経営支援員と二人三脚



61人の経営支援員は地域の小規模・中小企業の経営改善と持続的発展に向け、支援を行っています。経営者とのコミュニケーションをしっかりと取りながら、課題の解決とさらなる発展に向けた支援活動を展開中。

目指すは金属加工業に関わる人たちみんなの HAPPY Win-Win の関係になれる価値ある提案を

現場経験に基づいた 経営支援員の伴走支援で スムーズな創業準備

私が金属部品商社の創業を志したのは今から2年前のこと。金属加工の知識はあっても、経営の手法や資金繰りについては知識が乏しかったため、ネット検索に表示された「創業塾」への参加を決めました。創業塾では、思い描いていたビジネスプランを事業計画書に具体化することで、強みや弱みをより明確にすることができました。

創業まで伴走してくれた経営支援員は、ものづくりの現場経験があり、事業計画書のブラッシュアップはもちろん、継続的な発注に繋がる提案の仕方や万が一に備えた賠償責任保険への加入など、金属製品を取り扱う企業として、専門的な知識を必要とする場面でも的確なアドバイスをもらいました。例えば、大きな開発案件が無い込んだ場

合、目の前のチャンスを掴むために、短期借入金を使う活用して運転資金を確保する方法なども、大変参考になりました。途中で、体調を崩したり、目の前の仕事に追われて、夢を諦めそうになったこともありましたが、経営支援員や周りの人たちに支えられて、50歳を目前に念願だった創業を果たすことができました。

補助金活用で オリジナル商品を開発 自社の提案価値を高める

私が独立を考えたのは、発注元であるメーカーと受注する金属加工業者の間に、私たち金属部品商社が入り提案力を発揮することで、一方だけが負担を抱えるのではなく、商社とメーカー、そして加工業者が「三方良し」の関係になれる仕組みを作りたいと思ったからです。



代表取締役
小野田 浩良さん

洛西 BSD
中西 支援員

企業情報

プロステック株式会社

(代表) 小野田 浩良
(住所) 京都市下京区中堂寺粟田町93KRP4号館 3階
(TEL) 075-864-2332
(WEB) <http://prostech.main.jp/>



スマートフォン、自動車など、様々な場所で使われている「インサートナット」。これは樹脂の結合を強化するネジのようなもの。樹脂に1つ1つ手作業で埋め込んでいる業者もある中で、樹脂の形状に合わせて、複数を一度で圧入することが可能な器具を自社開発。デモ機の体験可。



Youtubeにて
使用方法を
紹介中→



例えば、スマホやテレビの裏蓋など樹脂成形品の結合を強化するために、金属部品を埋め込む加工作業があります。その作業は作業員がつきつきで一つ一つの部品をコテなどで圧入しており、時間がかかる上、品質にもバラつきがでてしまうことがあります。そこで、京商の支援を受けてステックアップ補助金を活用し、複数の金属部品を一度で正確に装着できる器具を開発。ものづくりの段階からお客様ニーズに応じた「VA提案」※1を行っています。

これら補助金等、様々な情報提供をしてくれる経営支援員は貴重な存在です。これから京商の支援メニューを活用しながら、自分の思い描く将来像を実現させたいと思います。

※1 Value Analysisの略。「価値分析」とも言われ、既存の製品を分析し品質を維持・改善しつつ、「コストを下げる提案のこと」。