

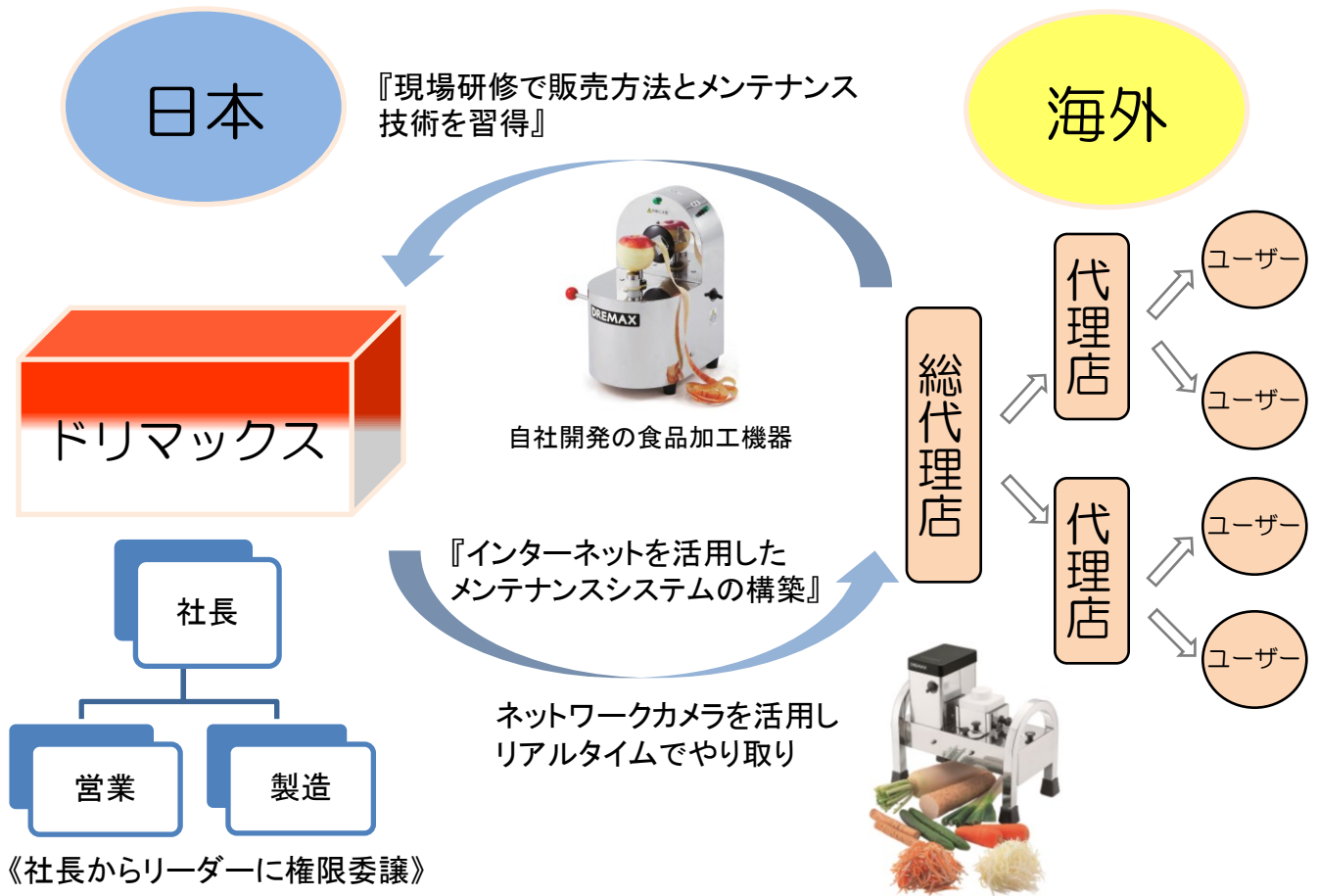
事例6:株式会社ドリマックス(川口市)

会社概要

代表者	松本 英司	業 種	食品加工機の卸売業
従業員数	20人	U R L	http://www.dremax.com/
事業内容	○食品加工機の卸売業 厨房用・食品加工工場用フードスライサーの開発・製造・販売		
沿 革	平成9年 ドリーム開発工業株式会社の販売会社として当社の前身 「株式会社ドリマックスコーポレーション」を設立 平成17年 川口市内の自社ビル完成に伴い、本社移転 「株式会社ドリマックスコーポレーション」から 「株式会社ドリマックス」に商号変更 平成22年 文部科学大臣表彰科学技術賞受賞 埼玉産業人クラブ西海記念賞受賞 平成23年 埼玉県「彩の国工場」に指定される 経営革新計画の承認 平成27年 東京都港区芝に販売拠点「東京営業所」を設立 現在に至る		

経営革新のテーマと概要

テーマ	インターネットを活用した新たなメンテナンスソリューションシステムの開発	
計画期間	平成22年4月～平成27年3月（5年計画）	【平成23年1月承認】



海外14か国に事業展開し、売上高が大幅に増加。
幹部人材を育成して権限委譲を進め、効率的な時間管理と迅速な意思決定が実現。

「経営革新計画」に取り組んだきっかけ

当社は、グループ企業であるドリーム開発工業が開発・製造した製品（レストランや飲食チェーン等の厨房で使用される野菜スライサーなど）を販売してきた。

大型加工機の販売開始後、売上は拡大傾向にあったが、商品ラインナップの増大や顧客の拡大により、対応する営業担当者やメンテナンスにかかわる人員が不足し始め、人材採用・育成、技術伝承が課題となっていた。また、海外展開を予定していたが、従業員を常駐をさせることは難しく、常駐人員を置かずにメンテナンスサービスを提供する方策を検討する必要があった。

これらに対応する方法を検討していたところ、埼玉県産業振興公社から経営計画を作成して課題を整理するよう勧められ、経営革新計画に取り組むことにした。

「経営革新計画」の実践～工夫したこと、苦労したこと

< 工夫したこと >

・総代理店を活用した各地代理店開拓

海外に常駐人員を置かずに事業展開するため、海外に代理店を設け、特に信頼のおける代理店を「総代理店」として現地の管理を委ねた。

信頼のおける代理店探しが最大の課題であったため、代表者自らが海外展示会に頻繁に出向き、現地企業と接点を持ってパートナーを探した。

また、総代理店が各代理店を円滑に管理できるように、総代理店の技術者を日本に招き、現場実習や工場内での製造・メンテナンスなどの実習を行った。

・インターネットを活用した新たなメンテナンスソリューションシステムの運用

当初、製品について起こりうる不具合とその解決策をパターン化し、インターネット上で顧客自らが解決を図れるシステムの開発を検討したが、海外では想定外のトラブルが多く、パターン化が困難であった。

そこで、SNSアプリ（We chat、LINE等）などの既存ITシステムを活用して個々にトラブルシューティングする仕組みを構築した。

写真や動画をやりとりしながら即座に不具合の把握を行い、正しい使用・修理方法などの対応策を提示して、現地に出向くことなくサポート対応を完結させている。

・営業部門管理長（チームリーダー）の設置等の組織改革

代表者に判断が集中している状況を改善するため、管理ポストを設置して権限委譲を進めた。チームリーダーが仕事の進め方、販売方法のアドバイス、取引履歴の情報提供などを管理・指導したことで、効率的な業務遂行と時間管理が実現した。

また、高校新卒者の定期採用を行い、先輩従業員に指導育成を担当させた。新卒者が育成されるとともに先輩社員に責任感が生まれ、モチベーションが向上した。

< 苦労・うまくいかなかったこと >

・海外展開のノウハウ不足、言葉の問題

初めての海外展開の為、何から始めて良いのかわからなかった中、数々の展示会を回り経験者の意見を取り入れていった。

また、2名のバイリンガルの社員の活躍により言語の問題だけではなく、海外輸出時のトラブルや不安を解消できた。2人の存在はこれからの会社成長にとって必要不可欠である。

「経営革新計画」の成果

- 売上高、付加価値額、経常利益の大幅アップを達成。9名の雇用を創出した。
- 海外14か国への事業展開に成功し、売上に占める海外事業比率が1%から20%にまで増加した。
- 管理ポストを設置して権限委譲を進めたことで、マネジメントが出来る幹部人材の育成に成功した。

「経営革新計画」成功の秘訣

「あきらめないこと」・「できない理由ではなく、どうやったらできるかを考えること」が大切。

当社は海外展開に挑戦し、海外の営業・メンテナンスサービスの体制をどのように構築するかという課題と向き合った。課題を解決するために「どうやったらできるか」をあきらめずに考え続けたことで、総代理店の活用や既存のITサービスの活用といった解決策に至ることが出来た。

「経営革新計画」に取り組んでよかったこと

- PDCA(計画→実行→評価→改善)サイクルを踏まえながら、計画に沿って実行することで目標達成することができた。それに伴い、給与アップが実現でき、一人一人のモチベーションアップに繋がった。
- 中期計画を立てることでその目標に向かって全員が一丸となり、組織の結束力が更に強まった。

これから「経営革新計画」に取り組む皆様へのメッセージ

是非「経営革新計画」を立て、実行してみてください。
5年後どころか1年後の事など誰にも分かりません。
そんな5年後の会社の状況を「こうしたい」から逆算して1年1年を計画的かつ実行力ある組織にし、成長させていって下さい。

「経営革新計画」が羅針盤となり5年後にきっと目指した場所に辿り着くことでしょう。



松本 英司 社長