



経営や運営に関するお悩みを 事業戦略を策定して解決しませんか？

事業戦略の必要性を理解し、前向きに取り組むための動機付けとして、これまでに実際に事業戦略を策定・実行した企業について、4つのケースに分けて事例を紹介します。これらの事例を通じて、経営課題にお悩みの経営者の皆様にも、事業戦略の重要性とその効果を実感していただきたいと思います。

実際よくある4つのケースの策定事例をご紹介します！

やりたいことを着実に
進めるようにしたい方へ！



CASE 01

新事業・新商品・
新サービス



作成した経営計画や売上目標を社員に浸透し
会社全体で実現させたい方へ！



CASE 02

計画の実行と
共有



事業承継前もしくは承継後での
経営的なアドバイスがほしい方へ！



CASE 03

事業承継



今よりも大きな会社にするために
次の一手を打ちたい方へ！



CASE 04

事業拡大、
家族経営からの脱却



「事業戦略」とは？

「事業戦略」はなぜ必要か

「事業戦略」の策定過程

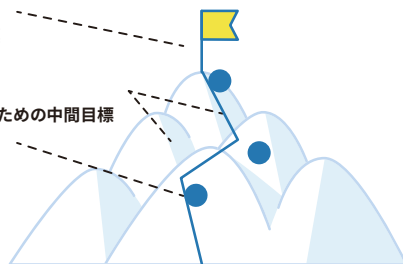
事例一覧

「事業戦略」とは？

ゴール＝事業目標

チェックポイント
＝事業目標達成のための中間目標

ルート＝事業戦略



POINT

01

事業戦略とは目的地までのルート

皆さんは「事業戦略」をご存じですか？山登りに例えると、山頂（目標）にたどり着くためのルートを計画し、必要な装備を整え、途中の危険や困難に備えることに似ています。つまり、事業戦略とは「ゴールに向かって進むための計画と道筋」です。戦略を持つことで、企業は目標を明確にし、適切なリソースを配分し、効率よく成長へと導くことができます。

POINT

02

経営者の現状と課題

中小企業の多くは、「経営が行き当たりばったりで安定しない」「数年後の会社の姿が想像できない」という不安を抱えています。その背景には、「経営計画を立てていない」、または「立てても社員と共有できず、実行に移せていない」という課題が存在します。

POINT

03

戦略が必要となった企業の実例

本事例集では、事業戦略が必要となった経営者をパターン別に紹介します。企業の経営者インタビューをもとに、具体的な成果と今後の目標を紹介しています。ぜひご覧いただき、事例を参考に、事業戦略を前向きに考えるきっかけとして活用してください。「自分ごととして取り組んでみたい！」と感じた方は、ぜひ産業振興センターまでお問い合わせください。

デジタル化に向けた伴走支援も実施していますので、 お気軽にお声がけください。

- ・当センターでは、デジタル化計画の立案やシステム導入などに関する高い専門性を持つ職員を配置し、企業に寄り添いながらデジタル化を進める伴走支援を行っています。
- ・貴社の経営戦略や事業戦略に基づく、デジタル技術を活用した経営課題や業務課題の解決に向けて共に取り組んでいきます。



「事業戦略」はなぜ必要か？

事業戦略の必要性について、より理解しやすくするために、事業戦略がある会社とない会社を比べてみましょう。



事業戦略がある会社

POINT

01

従業員に「経営者の意志」を伝えることができる

皆の心に未来はこうなるんだな、という映像が浮かびます。目指す姿が明確で、そこに至るまでの道筋が見え、どこまでそれに近づいているのかが共有されることで会社は丸となることができます。

POINT

02

働きやすい職場・従業員満足につながる

経営者と次代を担う従業員の方が一緒になって事業戦略を策定することで、会社の目指すものと自分の目指すものを重ね合わせ従業員と経営者が同じ方向を見つめながら、前向きにチャレンジすることができます。これにより、必然的に働き方などの本質的な改革につながり、結果的に会社全体の生産性の向上にもつながります。

POINT

03

限られた経営資源を最大限に活かせると共に、
会社の外部の支援者に「あなたの会社の戦略」が伝わる

金融機関や投資家によるあなたの会社への理解が深まり、資金調達にもつながったり、産官学民との連携が深まることで、県内外への営業や研究開発にもつながります。つまり限られた経営資源（ヒト・モノ・カネ・情報）を最大限に生かすことができます。

POINT

04

人材確保・事業継承においても有効である

会社の未来像、目指すべき姿が明確に示されていることで、あなたの会社の理解が深まり、優秀な人材が興味を持ってくれるはずです。この点は事業継承にも重要です。

事業戦略がない会社

会社の進むべき方向が会社全体に伝わらない

あなたの会社はどこに行くのでしょうか？行き先不明で舵取り不能な会社はどうなるのでしょうか？限られた経営資源（ヒト・モノ・カネ・情報）が分散してバラバラに動くことで、無駄が多くなります。

経営者「わかっているだろう？」

従業員「会社が何をどうしたいのかわからない、そして自分が何をしたらいいのかわからない。」

例えば、大海原で羅針盤もなく漂流する一隻の船を想像してください。



つまり、「事業戦略」は「あなたの会社が生き残り、発展する」ために必要なのです。

「事業戦略」の策定過程

例えば、2ヶ月程度で以下の内容を実施し、完成したら、社内（および社外）に発表しましょう。

スケジュール	内容	あなたの会社で取り組むべきこと
初回	事業戦略シートの理解	策定を社内に伝え、これから検討するメンバーを決定（経営者のほか、各部署から若手社員を含め手配） 
2回目	現在の姿の洗い出し	自社の事業領域の整理、自社を取り巻く外部環境、内部環境（顧客別製品売上と原価など）データを収集。 
3回目	5年後のありたい姿とそれまでの業績目論見の導出	どうありたいのか、現状を踏まえて書き出すと共に、売上・営業利益などの数値目標を設定。 
4回目	実現するための課題設定と実行に向けた計画づくり	ありたい姿を実現するための課題を設定し、その課題を解決するための実行計画をつくり、各組織（人）別に落とし込む。 

実行

「事業戦略」策定事例

実際よくある4つのケースについて、それぞれ4社ずつ事例として紹介します。



CASE 01

新事業・新商品・新サービス

未来を見据えたビジョンと、それを具現化する新事業・新商品・新サービスの創出は、企業の成長と競争力の源泉です。ニーズを的確に捉え新たな価値を提供することで、持続的な発展を実現している4社を紹介します。



あんこスイーツかしこ

業務内容：菓子製造・小売業
商品を全国に届ける為に
事業戦略を策定!!



株式会社エスエス

業務内容：ネコ砂の製造
新たな商品開発や販路開拓に向けて
計画実行により当初目標を達成



株式会社モリサ

業務内容：パルプ、紙、紙加工品製造業
次期リーダーが計画を策定
事業の格段の磨き上げに成功



株式会社オガサ製工

業務内容：一般金属屋根の施工、付帯工事、防災・減災用遮熱ハーフの製造施工
価値ある技術とサービスで自然災害と
異常気象から生命、文化、財産を守る



CASE 02

計画の実行と共有

計画を効果的に実行し、全社員と共有することは、目標達成のための重要なプロセスです。一体感を持った組織づくりと、社内の反応を見る化する仕組みづくりに取り組む4社を紹介します。



株式会社アクトワン

業務内容：健康づくり事業、地域づくり事業、介護保険事業
職員の意識改革で結束し、
地域に必要な事業体へ成長



株式会社タムテック

業務内容：瓦製造と付帯する屋根工事、住宅リフォームほか土木用
コンクリート二次製品の製造販売を行う
計画は思い通りに進まない。何がダメだった
のか、穴埋めに事業戦略を行う意味がある



関西紙株式会社

業務内容：仁淀川の恵恵を受け、上質な家庭紙を製造販売する会社
部門間でPDCAを回し
計画以上の増収増益を達成



株式会社SKK

業務内容：海上クレーンおよび港湾工事機械の設計・製造・販売・修理
実効性のある活動により
海外戦略の積極展開!



CASE 03

事業承継

次世代へのスムーズな事業承継は、企業の存続と発展に不可欠です。継承者の育成、社内外の信頼関係の維持、円滑な引き継ぎなど、持続可能な経営に取り組む4社を紹介します。



株式会社トラスト建設

業務内容：建築工事全般、住宅店舗事務所等の新築/リフォーム
内装工事等、建築計画/設計/施工/管理等
事業承継で専門支援を受け
総合力の高い計画策定に成功



有限会社森田工業

業務内容：はん用機械器具製造業
異業種からの入社で何が分からない
かも分からない状況からスタート



高知ビニール株式会社

業務内容：プラスチック製品製造業
社長以外に営業スタッフがいない
社長の右腕となる人材を育成



株式会社トミナガ

業務内容：铸件(鋳鉄)部品製造
事業の見える化で
ベクトルを合わせて目標達成



CASE 04

事業拡大、家族経営からの脱却

増進に向けた積極的な設備投資や社内体制の構築などの事業拡大を目指す企業や、家族経営の枠を超えた法人としての経営体制を強化し、さらなる発展に取り組む企業、それぞれ4社を紹介します。



有限会社サマーウルズ

業務内容：ドローン・模型制作業
事業計画で強みを明確化し、
業務効率化と事業拡大を実現!!



有限会社伊藤工作所

業務内容：各種機械部品加工
全社員を巻き込んだ計画で
業績拡大に向けた環境を整備



四国スッビル工業有限会社

業務内容：建設機械用精密油圧部品、工作機械用精密部品製造
積極的に戦略を立てて、共有と見える
化で組織力を発揮し、未来へ前進!



高知機型工業株式会社

業務内容：各種産業用機型・高形材製造
全社員とのベクトル合わせや
定期的な戦略の見直しを実施



事業戦略を策定!!

商品を全国に届ける為に

VISION
企業理念

一番美味しく、一番安全で、一番可愛い、おはぎを一番良い状態でお客へご提供することを妥協しない。



STEP.1 策定のきっかけ

経営とは!?何をすべきか
分からない状況からスタート。

四万十町産のお米を使った季節のおはぎを高知市仁井田の店舗で提供しています。老舗土産店の敷地の一角に店舗を構え、おはぎ事業を立ち上げたものの、具体的なターゲットや販売戦略、魅力ある商品づくりなど、どこから手を付けたらいいかわからない状況で、経営のいろはを学びつつ事業計画づくりにチャレンジすることにしました。



STEP.2 取り組みの内容

収支の基礎から学ぶ&イベント
で認知拡大で売上UPを目指す!

収支の把握や予算立てを理解するために、売上や原価、管理費等の記帳を産業振興センターの職員さんの指導の下で実施。商品&店舗づくりにおいて、ぼんやりしていた部分が明確になり目が覚めるような感覚でした。また、マルシェイベントへも出店やSNS運用などを通じて認知を拡大させ、店舗の売上拡大を目指しました。



STEP.3 取り組みの効果

店舗売上が好調に!
PRも進み新事業にも挑戦。

その後のフォローアップも充実していて、売上や原価、経費等について定期的なヒアリングをしていただいたことで意識づけになりました。その結果、売上も好調となりコロナ禍にあってもおはぎ部門は黒字化を達成しました。大手メディアにも取り上げてもらい、新たに瞬間冷凍したおはぎの県外販売事業にも乗り出しています。



VOICE 店主 浜田さん

高知の食材を全国にPR! チャレンジ&ポジティブな事業体制を目指します!

いつも産業振興センターの職員さんや専門家の皆様が親身になって相談に乗ってくれるので本当にありがたいです。時勢やトレンド、ビジネススキルなどたくさんの知見に触れられることができ、事業が格段に磨き上げられています。今後の展開として、高知の美味しい食材を全国にPRしていきたいですし、弊社スタッフがどんどんチャレンジできるようなポジティブな事業体制を目指していきたいです!

Kashiko
かしこ

〒781-0112 高知県高知市仁井田 201-2

TEL088-855-3224

事業内容: 菓子製造・小売業

従業員数: 10名

Instagram





計画実行により当初目標を達成

販路開拓に向けて

新たな商品開発や

VISION
企業理念

地域とともに、地域のために成長する企業を目指す。



STEP.1 策定のきっかけ

第二の柱となる製品開発に取り組むには！？

創業から四半世紀が経過し、産業振興センターの薦めも受け、現状の分析を行いました。その中で、主力のネコ砂事業に加えて、第二の柱となる新商品の開発を通じて新たな市場を開拓したいという思いが強まりました。このため、きちんとした計画を立てる必要があると感じ、取組を開始することにしました。



STEP.2 取り組みの内容

新商品開発と新たな販路開拓。

我々は主力製品である「ネコ砂」の原材料を自社調達し、設備の更新によって生産性の向上と利益の改善、そして販管費の見える化を進めてきました。さらに、新商品の「簡易トイレ用消臭凝固剤「フォレッタブル」」の開発に取り組み、防災、介護、アウトドアといった新たな市場を開拓することで、事業の拡大を図りました。



STEP.3 取り組みの効果

計画の実行、見直しを行い、目標達成へ。

老朽化していた設備の更新や新商品開発に関するアドバイス、補助金情報の提供、申請支援、販路開拓のための見本市出展など、きめ細やかな支援を受けたことで、計画通りに取り組むことができ、当初の目標を達成することができました。



VOICE 代表取締役 坂本さん

どうしたら良いのかと悩むより行動を起こすことで次のステージへ！！

老朽化していた工場の設備を更新したことで、主力製品であるネコ砂の生産量を増やし、売上を大きく伸ばすことができました。また、ネコ砂の技術を応用して開発した「簡易トイレ用消臭凝固剤「フォレッタブル」」も、2024年10月から市場に投入し、多くの反響をいただきました。これにより、今後の販路拡大に対する自信もつきました。悩むより行動を起こすことで新たな道を開くという理念のもと、産業振興センターの事業戦略策定支援がその第一歩となりました。



〒781-2151 高知県高岡郡日高村下分 2556-1
TEL：0889-24-6551
事業内容：ネコ砂の製造
従業員数：14名

ホームページ



VISION
企業理念

たのしく育て、おもしろく合わせて、美しく提供する。
私たちは紙の未来を築くフロンティアでありプロフェッショナルである。



STEP.1 策定のきっかけ

これからの会社の方向性を明確にする事と、次期リーダーの養成。

急速に変わるビジネス環境に対応し、企業の競争力を維持するためには、全員が同じ目標に向かって協力する必要性を日々感じていました。そこで、40代中心の次期リーダー達が集まり、会社の方向性を分析、ありたい姿を共有し、同じ目的に向かって学び、歩んでいくことが大事であると考え、計画の策定に取り組みました。



STEP.2 取り組みの内容

新商品開発、展示会出展、社内の人材育成、品質管理の向上を目指す。

ありたい5年後の姿を目標に、1年毎に部署別に課題と数値を策定し、販路拡大と社内の製品・品質のレベルアップに取り組みました。問題解決は、会議や現場で、個々に声を上げることが出来るように、オープンな組織であるように努力するようにしています。



STEP.3 取り組みの効果

新商品の素材集、カタログなど営業の販売ツールも充実に。

国内・海外の展示会に継続して出展したことで、かなりの新規取引先が獲得できたことに加えて、異業種に幅広く販売先が獲得できたことで、従来の食品包材以外に、紙加工メーカー、包材業者、小売店、雑貨企画会社、化粧品メーカー、アパレル業者など、新規の得意先の拡大につながりました。



VOICE 代表取締役 森澤さん

これからも、社員と共に成長していきたい！

事業戦略を策定後、毎年6月の次期予算策定時には、数字目標と共に①3S活動②企画会議③リーダー会議(PDCA)④全体定例会⑤人材育成事業と目的別に一覧表に示し、全社員と共有しています。スピード感のある時代にあった経営が求められる今、経営者一人で悩むのではなく、全員で経営に参加することにより、疑問点、改良点が炙り出され、いい知恵が生まれること間違いなしです。勉強会にも多々参加させて頂き、学びの場でさらなる成長に感謝です。皆さんも、共に盛り上げていきましょう！



〒781-1102 高知県土佐市高岡町乙 218-1
TEL : 088-852-1177
事業内容：パルプ・紙・紙加工品製造業
従業員数：16名

ホームページ





価値ある技術とサービスで
自然災害と異常気象から
生命、文化、財産を守る

VISION
企業理念

私たちは仕事を通じ成長して幸せになり、その人間力を
全力で地域社会に役立てます。



STEP.1 策定のきっかけ

目標達成するために、
受け身営業から自走式に転換。

長年取引先より受注生産する形式での
営業を展開してきました。
受け身の営業で売上、利益ともに伸び
悩んでいた中で、何か方法はないかと
模索している時に、産業振興センター
から事業戦略策定の提案があり取り組
みを始めました。



STEP.2 取り組みの内容

各役割ごとの担当責任者を決め、
PDCAサイクルで目標管理を徹底。

事業戦略シートの完成と同時にKPI
に対する部門別の役割担当決めを行いま
した。
その後、各部門長が集まり、現状につ
いて定量、定性的に分析したうえで進
捗会議を毎月行ってきました。課題抽
出⇒現状分析⇒PDCA実行の循環で事
業戦略を回し、目標による管理を徹底
しています。



STEP.3 取り組みの効果

従業員全体がゴールに向かって
自主的に創意工夫できる体制を確立。

一つ目の効果は、目標（ゴール）に向
かって経験年数に応じた部門別役職ご
とに注力すべきポイントの優劣が明確
になりました。
2つ目の効果として、経営者の考え方
を全社員が共有し、目標と結果を数値
にして言語化することで、現場各自の
創意工夫によって実現していく体制を
確立することができました。



VOICE 代表取締役 小笠原さん

大規模自然災害に直結する環境防災分野において貢献していく！

事業戦略に取り組んだことで、各部署ごとの個別（バラバラ）の動きから、目標による管理の重要性を全体
が認識し、目標必達に取り組む体制を整えることができました。
今後は業績向上に向けて、従来の利益重視第一主義から方向転換し、適正価格での営業で市場シェアを獲得
することに重点を移す方針です。そして、近年の大規模災害や近い将来にも発生が危惧されている南海ト
ラフ巨大地震など自然災害に直結する環境防災分野においてさらなる発展を目指していきます。



〒781-0270 高知県高知市長浜 3110-1

TEL：088-842-0791

事業内容：一般金属屋根の施工、付帯工事、スチールアーチ、
防災・減災用遮熱ルーフ、の製造施工

従業員数：13名

ホームページ インスタグラム





職員の意識改革で結束し、
地域に必要な事業体へ成長

VISION
企業理念

高知県下中小自治体に包括的健康増進・介護予防システムを提供し
県民の健康寿命を延伸する。



STEP.1 策定のきっかけ

職員が一丸となって事業を進めるため、会社を振り返ることに。

四万十町で地域の健康づくり、介護保険事業などを展開しています。地域に寄る企業を目指すなか、産業振興センター関連のセミナーに参加するようになりました。そのなかで、地域に貢献できる組織づくりや人材戦略の必要性を感じました。トップダウン型ではなく、職員が一丸となって事業を進めるために、会社や事業内容を振り返り新たな計画をつくることにしました。



STEP.2 取り組みの内容

「自分を変える、未来が変わる」
職員の意思統一が実現。

会社のミッションやビジョンなどを職員一同、専門家と共に見直しました。ワークショップなどを通じてロゴやキャッチコピーを刷新し、職員が提案した「自分を変える、未来が変わる」というワードを採用しました。HPのリニューアルやSNS（Instagram）の立ち上げも実施し、PR戦略やリクルート戦略が明確になりました。職員の意思統一ができた実感しています。



STEP.3 取り組みの効果

地域内外から好評、
地域に必要な事業体へ。

社員みんなが会社や事業内容を“自分のもの”と思えるようになり、組織体制も強固なものになりました。地域内外の方からもHPやSNSの完成度も含めて「見違えましたね」などと好評をいただき、UIターンでの新規雇用も進むようになりました。現在、行政をはじめ地域と共に歩む事業構築も進んでいて、事業計画策定によってより地域に必要な事業体になれたと実感しています。



VOICE 代表取締役 眞明さん

有益なことばかり、使わないのはもったいない。新規事業に意欲！

策定に乗り出した頃を振り返ると、分からないことだらけでしたが、産業振興センターの職員さんや専門家のみなさまがじっくり丁寧に指導してくれました。本当に感謝しかありません。こんな有益なことばかりの事業、使わないのはもったいないと考えています。今後は、業務のDX化や未病対策のシステム化などに取り組んでいきます。四万十町に、そして県下に広くPRしていきたいです！



〒786-0013 高知県高岡郡四万十町琴平町3番8号
問い合わせ：公式HP「問い合わせフォーム」へ
事業内容：健康づくり事業、地域づくり事業、介護保険事業
従業員数：28名

ホームページ インスタグラム





計画は思い通りに進まない。
何がダメだったのか、穴埋めに
事業戦略を行う意味がある。

VISION
企業理念

環境整備を業務の基本に「ものづくり」「ひとづくり」をもって
連帯感の強い組織を作る。



STEP.1 策定のきっかけ

新たなビジネスモデル展開を
模索。

本業瓦の販売がやや下火になり、別部門で運営していた建材、サッシ、建築分野など多角化していた業務を結び付けたビジネスモデル展開を模索していたところに事業戦略策定の話があり、総合的な中長期計画計画の必要性を感じて踏み切りました。



STEP.2 取り組みの内容

中期的な目標達成のために
部門間でPDCAを回す。

部門別売上構成とそれぞれの粗利益率表の作成、それらのモデルMIXで取り組むべき優先順位を把握(スクラップ&ビルド構想)し、粗利益率重視方針に基づく社員全体の共有会議を定期的に行いました。産業振興センターのアドバイザーが四半期ごとに提供してくれた市場動向表を参考に言語化したSWOT分析と時流に応じた中長期の目標設定に基づく時系列の進捗管理を実施しました。



STEP.3 取り組みの効果

数値の見える化で、課題の発見
と早期対応が可能に。

独自の経営計画書は毎年作成していたものの、事業戦略PDCAサイクルを通じ、中長期戦略の大切さをより一層認識し、継続して企業経営に生かしています。財務分析結果に基づく変動費、固定費などの偏差項目の視覚化により、早期段階で課題が明確になり、解決に向けて早期着手できたこと、コロナ禍での苦境時における戦略立案アドバイスが非常に役に立ちました。



VOICE 代表取締役社長 田村 さん

計画の何がダメだったのか。その穴埋めには事業戦略がおすすめ！

人口減少と災害の大規模化に伴い、本業である瓦は停滞局面にあるものの、事業戦略時の知見を活かしたKPIの立案と課題解決策の実行によって付加価値を高め、賃上げなどで社員に還元していく好循環を実現して持続可能な強い組織を作り上げたいです。計画は立てるものの計画通りになかなか進まないの、何がダメだったのか、穴埋めが必要になります。その時に、事業戦略をやっている意味があると思うので、ぜひ取り組んでいただきたいです。



〒785-0030 高知県須崎市多ノ郷甲 5510 番

TEL : 0889-42-2405

事業内容：瓦製造と付帯する屋根工事、住宅リフォームほか
土木用コンクリート二次製品の製造販売を行う

従業員数：27名

ホームページ



VISION
企業理念

従業員、家族、顧客、社会に満足いただく
価値ある会社を志向する



STEP.1 策定のきっかけ

業務の効率化、生産性向上を
実現するには！？

業務の効率化、生産性向上を目的とした補助金の活用、計画書策定をきっかけとして経営全般における課題克服とアドバイスを求めています。

設備投資、人的投資の判断基準を客観的に把握する意義の重要性を認識し、公的機関の事業戦略を導入することとなりました。



STEP.2 取り組みの内容

中期的な目標達成のために
部門間でPDCAを回す。

まずは中期的な目標を明確にしました。その目標達成に向けて各部門ごとの課題を整理したあと、具体的な取組内容を示していきましました。この取り組みを通じて、各部門の責任者を中心に、時系列で一つひとつ課題を克服するために努力を重ねています。



STEP.3 取り組みの効果

戦略内容に沿った取り組みを
着実に進め、計画以上。

戦略内容の社内への落とし込みから始まり、財務、顧客、業務プロセス、学習と成長それぞれの課題に堅実に取り組み、1年目は一部課題を残しながらも一定の成果を上げられました。

従業員各々が生産現場で工夫を凝らし生産性も向上。コロナ禍前の人流の回復もあり、計画以上の達成結果となりました。



VOICE 代表取締役 村山さん

事業戦略シートをたたき台にして社員全体でPDCAを回し、中期計画の達成を目指す！

3年目の設備増強計画を踏まえて、引き続きサポートを受けながら具体化された2年目の課題に取り組んでいきます。私たちは、安全で快適な職場環境づくりを基本とし、事業戦略会議や定例会でPDCA(計画・実行・評価・改善)を回し、計画達成を目指します。

〒781-0112 高知県吾川郡いの町 3918

TEL : 088-892-1011

事業内容：ボックスティッシュ、ポケットティッシュ等の製造販売
従業員数：54 名

ホームページ



VISION
企業理念

船用クレーンについて世界のオンリーワンを目指す。
海外戦略の積極展開。



STEP.1 策定のきっかけ

経営方針に向けた課題解決への取り組み。

ISO9001 (品質マネジメントシステムの国際標準) に対応した品質管理活動と経営方針との整合性を明確にして、方針管理活動を実効性のあるものにしたいと考えました。そこで産業振興センターの「事業戦略策定支援」事業に参加し、経営方針(海外戦略の積極展開)の課題解決に向けた事業戦略を策定しました。



STEP.2 取り組みの内容

SWOT分析から課題解決へ。

経営方針「海外戦略の積極展開」に向けて課題解決の道筋を決めるべく現状分析(特にSWOT分析)をしっかりと行いました。その結果、先ずは海外顧客(中古機の所有企業が多い)への当社認知と直接接点の機会を設けることが必要との結論に至りました。具体的に、①英語版HPの作成、②中古機を所有する企業への定期巡回を実行に移しました。



STEP.3 取り組みの効果

当社の海外での認知度が上がり、新規取引へ。

英語版HPの掲載から、中古機の不具合に関する問い合わせや見積り依頼が来るようになりました。定期巡回(営業とエンジニアの3名程度のグループ、2週間/回、2回/年)で中古機のなかには独自改造されていることが分かり、今後メンテナンス故障回避の原状回復の働きかけで新しい需要の掘り起こしを行います。



VOICE 代表取締役 島内さん

情報の共有化で全社員のベクトル合わせを！

事業戦略をベースに全社員がベクトルを合わせ、情報の共有化を図るべく定期的な経営方針発表会(仮称)の開催を検討したいと考えています。全社員のベクトル合わせの拠りどころとなる事業戦略をぜひ取り組んでみてください。



〒781-0242 高知県高知市横浜西町 1-3

TEL: 088-841-2233

事業内容: 海上クレーンおよび港湾工事機械の
設計・製造・販売・修理

従業員数: 114 名

ホームページ



事業承継で専門支援を受け
総合力の高い計画策定に成功VISION
企業理念

顧客・社員・協力会社（個人）、皆が幸せな社会を目指す。



STEP.1 策定のきっかけ

事業承継をきっかけに計画策定へ、専門的な視点を欲していた。

昨年事業承継したことをきっかけとし、これまでの事業を振り返り新たな事業計画の策定を始めました。財務や人材、事業のあり方など、部分的に専門機関にご助言いただきたいと考えていました。外部の経営コンサルタントなどを活用したこともなく、誰に相談をすべきが分からなかったところ、今回の事業を知りました。専門的な視点から計画づくりを支援していただくことになりました。



STEP.2 取り組みの内容

フラットな視点、スケジュールも念頭にした細やかなチェック。

社内で作成を進める事業計画を都度、産業振興センターの各職員さんが第三者のフラットな視点でチェックしてくれました。分からないことも気軽に聞くことができ、きめ細やかなアドバイスをいただきました。事業承継に伴い、社内外への説明をする必要もあり、そのスケジュールも念頭に支援いただきました。事業の理念や事業内容をいかに伝えるべきかを整理することができました。



STEP.3 取り組みの効果

総合力の高い計画が完成、ノウハウや最新情報も勉強できた。

おかげさまで、漏れなく総合力の高い事業計画を完成させることができました。各方面からも評価もいただいています。弊社においては、本当にタイミング良く支援を受けられましたし、何より弊社に寄り添いながら的確な指導をいただけたので本当に感謝の気持ちでいっぱいです。産業振興センターから提供いただいたノウハウや最新の市場動向についても大変勉強になりました。



VOICE 代表取締役 小松さん

高知を活性化、“満足度日本一”の会社づくりへ全力！

産業振興センターをはじめ行政の各施策をチェック、補助事業などを活用することは、時代のニーズに沿った事業構築につながると考えます。県外への人材流出を防ぎ、高知を活性化させるために“満足度日本一”の会社づくり、事業づくりに努めていき、地域の信頼に答えていきたいと考えています。その素地となる事業計画策定に取り組めて本当に良かったです。

TRUST
Aichi-techno company

〒780-0042 高知県高知市洞ヶ島町 7-15

TEL：088-875-2100

事業内容：建築工事全般、住宅店舗事務所等の新築 / リフォーム
内装工事等、建築計画 / 設計 / 施工 / 管理等

従業員数：18 名

ホームページ インスタグラム



VISION
企業理念

高品質を維持しつつ低コストで短納期に対応できるよう、
最大限の努力を続ける



STEP.1 策定のきっかけ

事業承継者として入社するも、
異業種からの未経験者。

私は社長の娘婿であり、事業承継者として入社しました。しかし、異業種からの未経験者であったため、社長が今後の引き継ぎをスムーズに行うためには外部からの支援が必要だと考えました。このような背景から、事業承継のための取組として事業戦略の策定を開始しました。



STEP.2 取組みの内容

売上の細分化でアプローチポイントを明確化。

取引先企業の売上割合の把握（主要3社とレーザー加工機）と今後の動向推移予測をもとに、5年後の目標（長期目標）と1年毎の目標（短期目標）を設定し、売上アップを目指しました。



STEP.3 取組みの効果

柔軟な対応で慌てず・焦らず。

コロナ禍や材料費の高騰など、予測の難しい外的要因等があり、想定していたような内容で推移はできなかったものの、今後の課題や改善点を見つけるための良いきっかけとなりました。



VOICE 事業承継者 谷脇さん

今回の事業戦略を活かしてさらなるステップアップを目指します。

普段は現場作業中心で会社全体の事まで意識する余裕がなく、今回の事業戦略の取組は、とても有効だったと感じています。当初は損益計算書やバランスシートの見方も分からない状況でしたが、定期的な途中経過報告と、今後の軌道修正などを手伝ってもらえたこともあり、大まかな状況把握につながりました。今回の取組をきっかけにステップアップを目指して頑張ります。

〒781-0270 高知県高知市長浜 5869
TEL：088-841-2396
事業内容：はん用機械器具製造業
従業員数：8名

高知県製造業
ポータルサイト内





社長の右腕となる人材を育成

社長以外に営業スタッフがいない

VISION
企業理念

業界で最も信頼され、他の追随を許さないオンリーワン企業を目指す



STEP.1 策定のきっかけ

社長以外に営業スタッフがいない。
社長の右腕となる人材を育てたい。

社長以外に営業スタッフがおらず、社長の右腕となる人材もいないことから、社長は副工場長である私を営業訪問に同行させるなど、育てていきたいという考えでした。

さらに社長は私の財務指標に関する知識を高めたいと考えており、当社にきているコンサルタントから産業振興センターの事業戦略の紹介がありました。



STEP.2 取り組みの内容

自社の現状を客観的に分析し、重要課題を特定および整理。

当社は、マクロ分析とSWOT分析を通じて現状を把握し、5年先を見据えた目標と課題を事業戦略として明確化しました。これにより、優先すべき取り組みが明確になりました。さらに、ガントチャートを活用して具体的な取り組み内容を可視化し、プロジェクト全体の進捗管理と情報共有を効率化しました。この一連のプロセスにより、戦略的な事業展開の基盤を構築することができました。



STEP.3 取り組みの効果

自社改革として現状分析から戦略の実施へ。

まず、自社の現状を客観的に把握し、課題と目標を明確化できました。

これにより、AI技術導入による業務自動化、人材リソースの最適化、ハードウェアインフラ整備などの長期的戦略の第一段階を実施できました。

さらに、生産性向上の指標や従業員からのフィードバックを収集し、次のフェーズに向けた準備に着手しています。



VOICE 取締役 林 さん

戸惑いから希望へ、私の事業戦略への一歩

行政の各施策のチェックや補助事業などを活用することは、時代のニーズに沿った事業構築につながると考えます。県外への人材流出を防ぎ、高知を活性化させるために“満足度日本一”の会社づくり、事業づくりに努めていき、地域の信頼に答えていきたいと考えています。その素地となる事業戦略の策定に取り組み始めて本当に良かったです。



〒781-0325 高知県高知市春野町森山 2870
TEL : 088-894-4711
事業内容：農業用プラスチック処理業
従業員数：19 名

Instagram





ベクトルを合わせて目標達成

事業の見える化で

VISION
企業理念

ニーズをリアライズするモノづくり企業



STEP.1 策定のきっかけ

ベクトルを合わせて
目標達成するために。

先代の頃はどちらかというとワンマンで、自らが先頭に立ってリーダーシップを取り、行き当たりばったりの経営でした。事業を引き継いだのち手探りで事業計画を作成して進めてきましたが、客観性を持ったしっかりしたものを作りたく、産業振興センターのアドバイスを受けて事業戦略を作成しました。



STEP.2 取り組みの内容

幹部社員を巻き込んだ
ベクトル合わせへ。

計画策定においては素人集団でしたが、弊社の経済的環境や特徴などを改めて認識する機会となり、幹部社員と情報共有する場も増えてきました。また、それぞれに役割を持たせることで目標に向かって進めやすい環境にもなりました。事業戦略は課題解決のPDCA活動の結果に基づき定期的な見直しを継続しています。



STEP.3 取り組みの効果

全社員のベクトルを合わせて
目標達成へ。

特に若手社員を中心に目標に対し意欲をもって取り組むようになりました。また、各部門から事業戦略に沿った提案も増えるなどの効果が出ています。全社としては、課題解決に向けて体制の強化（部署の新設、統廃合）、専門知識をもつ人材の採用等の施策を行い、最近では取組課題として“10本の柱”を設定して事業を進めています。



VOICE 代表取締役 島田さん

個人の成果は仕事に対する考え方が重要であることを全社員に浸透させたい！

事業戦略を策定しても方針管理活動での個人の仕事への考え方が大きく影響すると考えています。年1回の経営方針発表会での情報共有によるベクトル合わせを行いつつ、機会あるごとに仕事に対する考え方が重要であることを伝えていきます。現在は仕事の考え方なども含めて人材育成につながる人事評価制度の構築を進めています。





事業計画で強みを明確化し、
業務効率化と事業拡大を実現!!

VISION
企業理念

新たなものづくりにチャレンジ、ワクワクを提供！



STEP.1 策定のきっかけ

設備投資や事業拡大を模索、
計画策定にチャレンジ！

1992年創業。業務用ドローンや各種模型などを製造する国内でも珍しい会社です。数年前、これまでの事業を振り返り雇用促進や業務効率化、新社屋整備（作業場や事務所）などを念頭に計画策定を実施しました。家族経営が軸の経営体なので、どこまで投資が可能か、または事業拡大が図れるか明確に把握できていない状況でした。



STEP.2 取り組みの内容

強みが明確に！各種戦略を明確
にイメージできるように。

計画に必要な情報は産業振興センターの職員さんがヒアリングし整理してくれたので、とてもスムーズでした。また過去数年分の収支を振り返ることで、今後伸ばすべき事業が明確となり、事業戦略やリクルーティングなどを明確にイメージすることができました。専門的な知見の数々に触れることができ、大変勉強になりました。



STEP.3 取り組みの効果

苦手意識を克服！
ポジティブな日々に。

計画を基に新社屋を整備。今後は、職人技も生かしながら業務の機械化、リクルーティングにも取り組んでいきます。弊社もそうでしたが、小さな経営体は計画づくりというと少し苦手意識があると思います。ですが前述通り、心配無用です。経営や事業戦略への意識もすっかり変わり、日々ポジティブに業務に励むことができるようになりました。



VOICE 代表取締役 谷村 さん

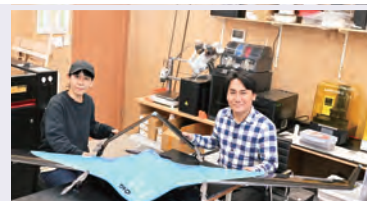
ユニークな事業、グローバルに展開！

高知にこんなユニークな会社があるんだといつも言われます。緻密な計算や創造が必要な地味なところもありますが、可能性に満ちたドローン事業を首都圏の大手やベンチャーの各企業と進めています。策定した戦略をもとに若手UITアンの雇用を進め、産官学連携をしながら高知からグローバルな事業展開していきたいです！



〒780-8023 高知県高知市六泉寺町 167
TEL：088-833-8039
事業内容：ドローン・模型制作業
従業員数：3人役員、2人社員

ホームページ





業績拡大に向けた環境を整備

全社員を巻き込んだ計画で

VISION
企業理念

磨き上げた職人技で提供する品質第一と心のこもった納期対応で
お客様に満足頂くものづくりを提供する。



STEP.1 策定のきっかけ

全社的な計画と具体的な取組
への落とし込み。

国の補助金(ものづくり・商業・サービス生産性向上促進補助金2017年度補正)で設備導入を計画し、その上で生産性の向上と納期遵守の継続が課題と考えていました。そうした時に、産業振興センターの方々から事業戦略策定の案内があり、全社的な計画と具体的な取組みへの落とし込みが必要と考え策定することにしました。



STEP.2 取り組みの内容

フラットな視点、スケジュール
を念頭にした細かなチェック。

まずは「現状の姿」を知るために全社員へのアンケート(当社の「良いところ(強み)」「悪いところ(弱み)」について)を実施しました。アンケートから職場環境の改善(物理的環境、労働条件)の要望が強いことを知りました。そして、策定後3年目にコロナ禍で売上が大きく落ち込んだ時には、各種補助金・助成金を活用しながら将来に向けた戦略の見直しを行いました。



STEP.3 取り組みの効果

総合力の高い計画の完成とともに
ノウハウや最新情報を学ぶ。

物理的環境の改善として冷却ファン付作業服の提供等を行い、労働条件の改善として月給制+固定残業代制を導入し、社員のモチベーションを上げることができました。そして、コロナ禍で業績悪化のなか、国の助成金や県の補助金での設備導入及び金融機関の融資による工場の拡張を行い、業績拡大に向けた環境を整えることができました。



VOICE 代表取締役 伊藤さん

事業承継に向けた事業戦略へ！

今後としては、後継者が入社したので事業承継がスムーズに行えるように事業戦略のブラッシュアップを進めていく予定です。設備投資や事業承継時に事業戦略があることは必要条件のように思うので、ぜひ取り組んでみてください。



〒783-0007 高知県南国市明見 913-17
TEL : 088-864-1156
事業内容：各種機械部品加工
従業員数：8名

ホームページ



VISION
企業理念

お客様に信頼される良き製品を提供し、常に「モノづくり」に対して知恵を出し、快適な環境づくりをめざす。



STEP.1 策定のきっかけ

新工場を軌道に乗せるために、機械、人の体制を強化。

2015年に新たに稼働した双葉台工場の稼働率が低い状況が続いていました。しかし、設備を譲り受ける機会があり、その際に機械の配置と人員の配置を見直すなど、組織体制の強化、事業承継の準備など多くの課題が出てきました。こうした中で、事業戦略の話をいただき、全社的な取り組みが必要と考え着手することとなりました。



STEP.2 取り組みの内容

社内共有を図りながら、企業体制の強化を計画。

企業体制の強化を計画し、生産性の向上や職場環境の改善、人員体制の多様化として女性従業員数の増加を目指しました。この計画を実行するにあたり、当時専務（現社長）をリーダーとし、各職長を担当として定例会等で共有を図りながら進めました。



STEP.3 取り組みの効果

課題の見える化によって方針を決めスムーズな取り組み。

課題が山積みしていたとき、目標を立てて課題を見える化したことで、進め方の方針を立てることができ、取り組みがスムーズになりました。また、補助金を活用し始めた時期でもあり、申請や報告書類作成に活用できたのも事業戦略を策定していたおかげです。



VOICE 代表取締役 小比賀さん

今後も積極的に戦略を立てて事業を進めていきます。

世の中の状況が急速に変わる中、産業振興センターの方々から来社されての定期的な指導・助言を通じて柔軟な計画を立てることができ、コロナ禍にも適応することができました。また、ホームページや動画の作成の計画・実行過程で、産業振興センターの方々から多くのアイデアをいただきました。その結果、当社を代表する「スッピル女子」という言葉も誕生し、この動画を見て応募し入社した者もいます。こうした成功事例を踏まえ、この事業戦略に取り組んでみることをぜひお勧めします。

〒783-0025 高知県南国市下末松 71-4

TEL：088-863-2675

事業内容：建設機械用精密油圧部品、工作機械用精密部品製造
従業員数：27名

ホームページ





全社員とのベクトル合わせや
定期的な戦略の見直しを実施

VISION
企業理念

お客様の満足度100%のために、産業の基礎である型づくりを通じて、社会に貢献する。



STEP.1 策定のきっかけ

戦略的な計画と、より具体的な取組が必要。

事業承継にあたり、試行錯誤を重ねながら進めているところでしたが、戦略的な計画と、より具体的な取組が必要であると考えていました。そんな折、工業会主催の「事業戦略策定セミナー合宿」に参加して計画策定しました。その後、産業振興センターの手厚いご指導を受けてブラッシュアップし完成することができました。



STEP.2 取り組みの内容

経営方針発表会の開催と
長期的視野での戦略見直し。

まずは年1回の経営方針発表会を全社員参加（海外事務所はWEB参加）で行い、各グループの「目標管理表/活動計画表」を作成しました。さらに「個人目標管理シート」の作成まで落とし込みました。そして、長期的視野にて資源を総合的に運用するためにSWOT分析等を定期的に行うなど事業戦略の見直しを行っています。



STEP.3 取り組みの効果

ベクトルを合わせてリスク回避と新規事業への挑戦。

経営方針発表会で全社員に周知を行ったことで情報の共有化を図りベクトルを合わせ、方針管理活動に結び付けることができるようになりました。海外からの素形材調達におけるリスク回避対策（調達国の多様化）や新事業（アニメ業界、ロボット市場等）への参入を実行に移しています。



VOICE 代表取締役社長 北さん

長期的視野での事業戦略の策定と情報の共有化によるベクトル合わせ！

長期的視野での事業戦略の策定と全社員との情報の共有化・ベクトル合わせは経営の要と考えます。事業を継続するためには事業戦略の策定、それをベースにした社内での方針管理活動にぜひ取り組んでみてください。



〒781-5452 高知県香南市香我美町下分 1244-1
TEL：0887-50-3988
事業内容：各種産業用模型・素形材調達
従業員数：38名

ホームページ

