

えひめ産業振興財団  
プロジェクトマネージャー等応募申込書

平成29年1月1日現在

		受付	年 月 日 号
氏 名	印	生年月日	年 月 日 (才)
現住所 (連絡先)	〒		
	電 話 :	F A X :	
	携帯電話 :	E-mail :	
希望区分 ○で囲むこと (複数可)	1. プロジェクトマネージャー (第1希望・第2希望・第3希望) 2. ものづくりコーディネーター (第1希望・第2希望・第3希望) 3. 6次産業化企画推進員 (第1希望・第2希望・第3希望)		
現 職 (最終職歴)		専門分野 または 経験分野	
資格・免許	名 称		取得年月日
			年 月 日
			年 月 日
			年 月 日
志望動機			
目標値 及び 活動内容等	○プロジェクトマネージャー等になった場合、希望区分ごとに想定する活動内容や目標値を具体的にご記入ください。		
自己PR	○専門分野及び過去の経験・実績についてご記入下さい。		

## 事例対応回答

次ページ以降の事例回答について記入してください（書類審査の対象とします）。  
記入に当たっては次の点に留意してください。

○プロジェクトマネージャーを希望する場合

P. 3～P. 5の2つの事例（PM-事例1、PM-事例2）に回答をお願いします。

○ものづくりコーディネーターのみ希望する場合

P. 3～P. 4の事例（PM-事例1）に回答をお願いします。

○6次産業化企画推進員のみ希望する場合

P. 6の事例（C-事例1）に回答をお願いします。

○プロジェクトマネージャー及びものづくりコーディネーター、6次産業化企画推進員等の専門分野も希望する場合

P. 3～P. 6の3つの事例全てに回答をお願いします。

※なお、いずれの事例について、不明な点や確認できない点等があつて対応内容が記載できない部分がありましたら、ご自身で仮説を設定して事例を補足したうえで、対応内容を記述してください。  
（その場合、補足した仮説設定内容を明記しておいてください。）

事例対応	<p>○次の相談事例に対し、あなたがプロジェクトマネージャーもしくはものづくりコーディネーターならどう対応されますか。できるだけ具体的に書いてください。 （A4用紙 3枚以内に収めてください。図表は別）</p> <p><b>【相談事例PM-1】</b> 県内で金属部品加工業のA氏（56歳）から次のような相談が寄せられた。</p>	
	<p><b>【企業概要】</b> 資本金 ; 10,000 千円 従業員数 ; 20 名 年 商 ; 2 億 4 千万円 取引先数 ; 仕入先 5 社、 販売先 12 社 業務内容 ; 金属製品の溶接加工、 納品先での据付工事も含む 株主構成 ; A 氏 75%、A 氏母親 25%</p>	<p><b>【経営理念】</b> ・私たちは、法令およびその精神を遵守し、社会的良識に従って行動します。 ・私たちは、お客さまに安心してご利用いただける商品やサービスを提供します。 ・私たちは、従業員一人ひとりがお互いを尊重し信頼し合える企業風土づくりにとめます。 ・私たちは、地域の活性化に貢献し、地域とともに発展することを目指します。</p>
	<p><b>【基幹業務プロセス】</b> 引き合い・商談⇒加工図面作成⇒部品展開⇒加工内容特定・見積（加工サンプル提出）⇒見積提出⇒受注⇒材料手配（支給）⇒製造加工⇒納品・据付</p>	<p><b>【人事評価】</b> ・社長が全従業員と面接し、実績や貢献度を確認のうえ、基本給と評価給の額、昇進等を決定。</p>
<p>「当社は、経営者を筆頭に社内に蓄積してきた特殊溶接技術を強みに、半導体製造装置メーカーや特殊車両メーカーの下請けとして事業を営んできました。経営者のサラリーマン経験から、いい仕事環境を創っていく事が経営基盤を強化していくとの信念から、チームの和を最も重視して、これまで少数精鋭を貫いてきています。</p> <p>最近では、当社の品質、技術を評価してくれる取引先からの紹介で、引き合い・商談が急増しており、このままいくと納期遅れが発生したり、受注そのものを断らざるを得なくなりそうです。</p> <p>現在の会社を立ち上げて13年目となりますが、有り難いことにこれまで営業らしい営業活動をしたことがありません。すべて口コミで取引先が広がってきており、ホームページも開設していない状況です。ただし、受注にも波があると思っているので、いつまでもこのような営業状態で良いとは思っておりません。人材確保の面からも自社ホームページは必要かなとも感じています。</p> <p>現在、知り合いを通じて求人活動をしているのですが、若者の製造業離れも進行しているようで、なかなかいい人が見つかりません。当社の特殊溶接技術は、一人前のレベルに達するまでに5年ほどかかりますし、過去の経験が邪魔になることもあります。社内には、新人を一人前になるまで先輩が教育していく徒弟制度を設けて戦力育成に取り組んでいます。</p>		

<p>事例対応</p>	<p>【相談事例PM-1】 続き</p> <p>最近、AIやロボットなど、第4次産業革命の声が聞こえるようになってきて、ビッグデータやIoTなどの進展普及により、半導体メモリの需要が爆発的な伸びが予想されるなど、半導体関連の部品加工にかかる需要はさらなる受注増大を見込んでいます。</p> <p>毎日、残業をして受注増加と納期厳守に対応していますが、材料支給と材料購入による溶接加工があったり、設計図面をFaxなど紙媒体で受け取って、再度、加工図面や工程フローに落とし込んだり、メール添付で図面データを受信して、製造指示書に落とし込んだりと、工程も客先によって複雑化してしまい、段取りに手間がかかっている状況です。</p> <p>ところが当社では、一品ものの受注が中心であるため、ロボットでの代替は難しいものと思っておりますし、マニュアル化にも取り組んでいますが、まだまだ組織だったものではなく、個人から個人への技術伝承となっています。</p> <p>このような状況ですので、政府の働き方改革に則っていくためには、労働時間の短縮は必須課題であり、生産効率の向上やリードタイムの短縮は避けては通れないと認識しておりますが、当社の工程でどこまで自動化できるかやロボットでの代替が可能かについては、本格的な検討をしていません。</p> <p>私は、まだまだ現役を続けていくつもりですが、長男（25歳）が後継者になることを希望しており、私も長男に事業承継していきたいと考えております。このため、5年間は最も厳しいところで鍛錬を積んでほしいとの思いを伝えて、現在、首都圏の同業者に修行に出て4年目です。そろそろ、帰ってきてからの受け入れをどうするか、考えなければならないと思っています。</p> <p>それから、将来的には30名体制で5億円の規模を目指したいと思っています。達成できれば、従業員の給料は地場の中堅企業と同等レベルまで引き上げられると想定しており、頑張った人にはちゃんと報える会社になれると確信しています。</p> <p>これまで、いろいろな人に助けられて事業継続できてきましたが、従業員には売上目標や生産数量、作業工数の目標数値を提示したことはあっても、経営戦略や実行計画などは、忙しさにかまけてしっかり作成してこなかったもので、共有・開示もしていません。なんとか、息子が帰ってくるまでには、戦略や計画を作成してその計画に基づいて経営できる体制をつくりたいとも思っています。</p> <p>このような状況ではありますが、これまで支援機関にお世話になったことが無く、知り合いに聞くと、いろいろと課題解決を支援してもらえると聞きました。当社は何をどうすればよいのでしょうか。具体的なアドバイスをお願いします。」</p>
-------------	--

<p>事例対応</p>	<p>○次の相談事例に対し、あなたがプロジェクトマネージャーならどう対応されますか。できるだけ具体的に書いてください。 （2枚以内に収めてください。図表は別）</p> <p><b>【相談事例PM-2】</b>          県内東部地域での創業相談として、B子さん（31才）から次のような相談が寄せられた。</p> <p>「私は、愛媛県の東予地域の養鶏農家の長女として生まれました。他に兄妹はおらず、一人っ子として育ち、高校までは地元の学校に通い、松山の専門学校で菓子職人のコースを学び、南予の山間部にある道の駅パン工房に就職し、パン職人として現在に至っています。</p> <p>この道の駅パン工房は、特に食パンの評価が高く、現在は焼き上がり時間に行列ができて、売り切れが続出するほどです。まだぬくもりの残る食パンを購入し、その場で食べて「美味しい、ありがとう」とお客さんから言ってもらえることが、とてもうれしくやりがいを感じてきました。</p> <p>私は、将来、このパン工房から独立して自分の店を持つのが夢ですので、先輩からこの工房で製造している各種パンのレシピとその工程を実践の場で吸収してきたつもりです。なんとか30歳までに独立したいなと思って頑張ってきたのですが、最近になって、養鶏場を経営している父親が体調を崩し、さらに祖母の介護の都合もあって、私に帰郷して手伝ってくれないかと相談されました。</p> <p>私がこの業界を志したのは、お客さんと直接触れ合いながらお客さんの食生活を豊かなものにしたい。安全で安心でかつ美味しいと思えるものを提供したいという思いがあったからです。この思いは現在も持ち続けています。</p> <p>最近では、養鶏農場で生産される卵は、父が丹精込めて放し飼いで育てた親鳥が産卵した有精卵であるため、その卵を使って、パン工房を開店できればいいのかなとも思っています。</p> <p>しかし、過疎化の進む故郷で、本当にパン工房と養鶏場をやっているのか、私はまだ確信がもてないのです。</p> <p>職場では、そんな私の気持ちを察してか、道の駅の駅長から慰留を受けており、心は揺れ動いております。</p> <p>先日、帰郷した際にも、過疎化の進む実家の町内会長からは、私が帰郷するならば、パン工房の開設に必要な土地の確保、建物や設備にかかる費用の一部を、地域の賛同者が出資してもよい旨のお話をいただきました。</p> <p>その周辺地域には魅力的な農産物や自然景観、史跡、歴史が沢山あるので、それらも活用しながらの地域活性化に資する事業展開も可能かと思っています。</p> <p>私は今後どのようにしていったらよいかアドバイスをお願いします。」</p>
-------------	---

次の相談事例に対し、あなたが6次産業化企画推進員ならどう対応されますか。できるだけ具体的に記載してください。

（A4版3枚以内で記載してください。図表は別）

【相談事例 C-1】

県内東部地域での事業計画策定相談として、C男氏（62才）から次のような相談が寄せられた。

「私は、愛媛県の中予地域で観光農園や市民農園、産直市、農家レストランの開業を目指しています。現在は、松山市内でIT会社を経営していますが、その会社は後継者に指名した役員に任せて、私は農業及びその周辺ビジネスの立ち上げと運営を第二の人生にしたいと思っています。私には兄がおり、その地域の中心人物として米麦の栽培をしています。私の構想に賛同してくれています。

他に協力者は、13名おり、それぞれの農地を合わせると20ha近くの面積となり、現在はほとんどの協力者が露地栽培の野菜か米麦の栽培ではありますが、将来はハウス栽培によるイチゴやトマトなどの生産に切り替えていく事によって、所得を増加していくことに興味を示してくれています。

私の兄も含めて、協力者とは、1か月ごとに会合をもち、事業計画を策定しようとしています。皆、総論には賛成してくれるのですが、作業効率を上げるためにトラクターなどの共同購入、利用ルールを策定しようとすると温度差があり、なかなかまとまりません。

事例対応

このような状況で、どのようにして皆の方向性を一つにまとめて事業計画を策定していけばよいのか、私は何をすればよいのか、具体的に教えてもらえないだろうか？

次に、中予地域の島しょ部で両親のノウハウを伝授されながら、減農薬、有機栽培農法による柑橘類の生産に取り組んできたD君（36歳）についてです。D君は、最近では16種類の柑橘栽培を手掛け、直販の販路開拓にも取り組み少しずつ知名度も上がってきています。

最近では、D君の取り組みを周辺の農家が認め、農園・耕作放棄地・休耕地の管理を任せたいとの要望も多数寄せられるようになってきています。

D君は、柑橘栽培の収量が今後、飛躍的に増加してくるため、販路開拓や加工品を製造する会社を立ち上げたいとの意向があると聞きました。

我々（C男氏及び周辺の協力者）としては、D君の会社が製造した乾燥果実などの加工品及び柑橘生果は、我々の産直市で販売するとともに、農家レストランでも原材料として取り扱うなど、連携していくつもりでD君の事業に協力したいと思っています。

D君としても、拡大する柑橘農場の販路を確保することと、ロスを減らして売上が期待できる販売と加工品製造の会社立ち上げには興味を示しています。しかし、現在の自分の柑橘農場の業務に忙殺されて、なかなか本格的な新事業の展開に着手できないそうです。

具体的にどのように進めていけばよいか分からないとのことなので、なんとか相談にのってやってもらえないか。」