



企業経営

# アドバイスニュース

アブセックはあなたの企業の経営を支援します

AAN-1 : 08. 1. 15

2008 年創刊号

経営支援委員会

## ～経営のノウハウ情報を掲載～

昨年 9 月以降実施してまいりました、上尾、桶川、伊奈地区の企業訪問調査も無事終了致しました。皆様にはご多用のところご協力いただきまして誠に有難うございました。

( 訪問企業数 450 社 支援ニーズあり企業数 141 社 )

アブセックは皆様のご支援のお陰で、今年 6 年目を迎えることが出来ましたが、日頃の活動の成果が認められ、昨年、この種の団体では全国でもトップを切って、中小企業庁の「平成 19 年度企業等 OB 人材活用推進事業・モデル事業」に選ばれました。

アブセックは、60 余名の仲間で発足しましたが、多くの方々のご賛同を得て、現在では 150 名を超えるようになりました。また、この間、アブセックがお手伝いした企業の方々から「大幅なコストダウンができた」、「工場内が見違えるように整理整頓ができた」、「お客様からの引合いが増えた」等喜びの声が寄せられて、私ども大変感激致しております。

このたび、ささやかながら皆様の事業のご発展にご活用いただきたい、との趣旨から、「アドバイスニュース」を発刊し、私どもとしてお手伝いできる具体的な事例をご紹介させていただきたいと存じます。なお、ニュースは季刊、と考えております。

## ～廃材を治具入れに～

上尾市内で樹脂材料を加工している新生工業(株)です。廃材は業者に有償で引き取ってもらっていますが、費用も掛かり、なんとか再利用が出来ないか、と考えたのが写真のような治具入れです。スクラップ場を見直しして廃材等の再利用を考えてみませんか？

写真 1 スクラップ箱に廃材



写真 2 活用例



効果：廃材の減少及び治具が入れ易く、取り出し易くなった。

(田村記)

## ～ホームページでお客様の新規開拓～

アイワ工芸さんは上尾市内で創業 37 年の老舗の看板屋です。従来、お客さんは紹介や電話帳を見て見積りの依頼に来ておりましたが、後継者の長男は、従来とは異なった、より効率的な方法で新規開拓が出来ないか、とアブセックに相談に来られました。そこで、ホームページを利用して新規のお客さんを開拓してみないか、と提案したところ、即座にこの提案を受け入れて下さいました。

お陰で最近では「ホームページを見たのだけれど」というお客さんからの問い合わせがでてきました。先日はホームページを通じて、鴻巣の方から高額な看板の引き合いをうけた、ということです。

なお、従来からのお客さんもこのホームページを利用され始めているようです。(鈴木記)

(参考) URL <http://www.aiwa-k.com>



ご意見・お問い合わせはこちらまで

上尾商工会議所 中小企業相談所

桶川市商工会

伊奈町商工会

アブセック事務局

TEL 048-773-2391 Email

[abcec@ageocci.or.jp](mailto:abcec@ageocci.or.jp)