

◆木材需要が激変し、製材機械メーカーが縮小を余儀なくされるなか、他社にな い差別化戦略を掲げ、全国展開を実現。

・木材需要の減少による業界縮小の流れのなか、経営資源を含めた自社の立ち位置を冷静に判断し、自社でできないことは同業者とも連携するなど、お客様の満足度を最優先に事業展開。



(き) 取組前

製材機械を全国へ提供できる企業が数少ない中、次世代を担う人材が手薄だった

- ✓ 木材不況等による廃業等が原因で、製材機械を作って全国販売している会社は現在では5社しかない状況。そうした中で、お客様からの様々な要望やニーズに的確に応えていくためには、柔軟な発想力の若い力と経験あるベテランの知恵を融合した提案型の事業を進めていく必要があった。
- ✓ 創業から100年近くを迎えるが、これまで木材需要の変動から計画的な若手社員の採用が滞っていた。
- ✓ 製材機械メーカーとして生き残っていくためには、同業他社との差別化を図る必要があった。

取組後(効果)

計画的な若手社員の確保を達成

- ✓ 毎年数名の新卒者、中途採用者の確保が可能となり、先輩社員ともうまくコミュニケーションが取れているため定着につながっている。
- ✓ 平成30年8月ユースエール認定取得。

協業・連携推進のさらなる拡充

- ✓ 幅広い国内外ネットワーク力を活かし、協力会社、ゼネコン、商社、異業種メーカーとの連携を一層推進。

取組内容や仕組み

若手社員の確保に向けた職場環境の改善に着手

- ✓ 仕事にプラスとなる国家資格の取得に対しては、上限なく資格手当を支給し、若手職員の資格取得を支援。
- ✓ 時間外労働の抑制を図るため、新規発注の商品に関しては、営業、設計担当者が協力し、お客様の理解を得ながら十分な納期の設定を依頼している。
- ✓ 限られた人数で効率的に事業を進めるため、社員の多能工化に取り組んでおり、写真付きの作業マニュアルの整備に取り組んでいる。

異業種メーカーとの連携を図るなど独自の経営スタイルを推進

- ✓ お客様からの要望やニーズに応えるため、自社の得意分野を磨くとともに、異業種や同業者とも連携し、お客様の満足いく商品を提供している。
- ✓ 社内で様々なアイデアを出し、それをどう改善していけばいいか同業他社や異業種の意見も参考にしながら取り組んでいる。