大一電機株式会社様

業務改善を教材として人財育成を行う事例

情報の『見える化』をすることでフタッフの意識が変わり、業務改善活動を通して粗利率改善10%実現

Point 1 情報の『見える化』

中小企業に限らず情報の見える化ができていない企業が多く見受けれます。大一電機様の場合も同様に見える化が出来ておりませんでした。当たり前ですが、見えないものはコントロールできません。まずは何を見える化すべきかを考えます。

- 業績の見える化
- 重点項目の見える化
- 業務マニュアル、業務フロー、その他を見える化

Point 2 目標設定

大一電機様では、会社の方針>>現場の目標>>個人の目標と方針展開がされており、スタッフ全員が同じ方向を向いて目標達成するために努力しております。目標があり始めて問題や課題が存在するのであり、目標のない企業に課題は存在しません。目標のない会社にあるのは事象であり、それでは解決する機会を逃しています。

- 会社方針に沿った目標設定シートを作成
- 目標設定シートから行動計画を立案しております。

Point 3 モニタリングとフィードバック

人財育成のなかで最も重要なのはモニタリングとフィードバックです。大一電機様では上記目標設定に沿って業務改善を実施しておりますが、必ずモニタリングを実施し『なぜ上手くいったのか』『なぜ上手くいかなかったのか』『そこから学習できることは何か』『次どう行動すべきか』をモニタリングをし、それに対してフィードバックしております。人材育成のヒントはここにあります。

顧客の声 継続することの大切さ

中小企業の多くの経営者や従業員は「見えない化」にしてしまう傾向があると思います。正直「見える化」は必要と思っても、今すぐでなくてもいいのではないかと思ったりもしてました。ダイナリンクスさんにコンサルタントをお願いして、まず色々なものを「見える化」していきました。業績、マニュアル、フローetc　資料作りも初めての社員ばかりで右往左往しながら、ダイナリンクスさんにも根気強くお付き合いいただきながら修正を繰り返し取り組みました。社員も今までやってこなかったことなので、「なぜこんなことやらなければならないのか。」と訴える社員もいました。しかし、繰り返し「見える化」を行うことにより、作業効率の悪さ、無駄色々なものが見えてくるようになり、**社員自ら業務改善提案を行うようになりました！！**同じことばかり繰り返して結果がすぐに返ってこないと諦めたくなってしまいますが、**根気強くやりきる事がチカラになるということを教えて頂きました。**

大一電機株式会社 専務取締役 紺谷美那子

【問合せ先】ダイナリンクス合同会社 担当：松井
info@dyna-links.com
090-5090-8250

ダイナリンクス サイトはこちら ▶ https://www.dyna-links.com/

大一電機様 サイトはこちら ▶ https://www.dai1denki.co.jp/