

マニュアルの作成、事務処理内容の統一化により、業務ノウハウの見える化を実現し、人件費削減・売上増加を達成。

一電機株式会社 (東京都新宿区)

創業より56年、東京・北関東の2拠点で活動しており共同住宅、工場、病院、民泊などの消防設備等の点検・工事を行う。消防設備保守点検、消防設備工事などを主軸に、再生エネルギーに関わる太陽光発電、家庭用蓄電池システムの設置工事および関連商品の販売を営む。

<https://hajimedenki.co.jp/>

<https://www.hajimedenki-gunma.jp/>



課題と対応・成果

【経営課題】

社内における手順書やマニュアルを作っていない状態であったため、業務ノウハウが属人化しており、退職等が発生した場合に、上手く引継ぎができないことがあった。そのため、**業務ノウハウの見える化、社内全体の業務体制の見直し**を課題として感じていた。



【マネジメントメンターの取組内容】

- 社内における業務ノウハウの見える化をする取組を実施

既存業務の課題を洗い出した上で、見える化すべき業務を選定した。

- 作業員が行っていた申請業務等の事務を事務員が処理できるよう**業務マニュアルを作成**
- 複数の事務所で事務処理方法が統一されていなかった業務について、**業務内容を見直し、事務処理内容を統一化**

- 社内全体の業務体制の見直しを実施

業務ノウハウが属人化しないように、**チームを編成し、チームで考えながら業務に取り組む体制づくりを構築**した。

【成果・効果】

- 業務ノウハウの見える化が実現し、人件費削減・売上増加を達成

マニュアルの作成、事務処理内容を統一化したことにより、**業務ノウハウの見える化が実現**。そのことにより社員の**業務量が平準化され、従業員の残業が減り、人件費削減を達成**。また、**今まで断っていた受注分の確保ができるようになったため、売上増加も達成**した。

新現役交流会について

【交流会活用のきっかけ】

従前よりコンサルタントを活用していたが、コンサルタントとは別の切り口でのアドバイスが欲しいと考えていたところ、東和銀行から新現役交流会の紹介があったため参加に至った。

【マネジメントメンターを選んだ理由】

- 決め手は「人柄と提案書の明確さ」

社内に入り込んだ支援をしていただくため、**従業員とコミュニケーションを上手く取れるような方を重視**。

オンラインでの面談であったが、**人柄の良さが伝わってきたことと提案書の内容が明確で経営課題に合うような内容**だったため、支援を依頼。

【契約内容】

- 月2回の支援、1回あたり7時間で20千円の契約。
- 契約期間は特に決めておらず、今後も引き続き代表者の壁打ち相手として支援を依頼。

今後の課題・展望

- 現在、子会社設立を検討しており、マネジメントメンターと共に、定款や事業計画書作成に取り組んでいる。
- 今後は工事を一貫して行える体制を構築するため、業務内容を見直し、内製化に取り組んでいく。

新現役交流会活用企業

一電機株式会社 代表取締役 村田英樹氏



新現役交流会に参加し、元大手ファンリティ会社の役員をしていた斜木氏と出会い、実践で培った経験を弊社に合わせたノウハウにカスタマイズして実施しました。

従前より課題として思い悩んでいた**業務ノウハウの見える化、社内全体の業務体制構築について具現化でき、大変喜ばしく思っております。**

斜木氏の気さくな性格と、なんでも相談しやすいという点、そして必ず問題を解決するという強い意志と熱意が、私の心を打ちました。

今般、斜木氏の持つ**問題解決のノウハウ・経験・実際に体験した事例や、その時解決した手法を指導していただき、業務ノウハウの見える化、社内の業務体制構築について社員一丸となって取り組むことが可能となりました。**

また、新現役交流会の活用を通じて**実務と経験にもとづく新しい切り口のプレーンを得ることができ、今後の自社の活動において業務の平準化・マニュアル化という点について役立ったと考えております。**

将来的には、のれん分け制度をつくり弊社で蓄積したノウハウを起業したい人達に伝授し、廃業していく会社の多い防災業界に新しい会社を増やしグループで助け合い安全・安心に暮らせる世の中にしたいという展望もございます。

末筆ながら、経済産業省関東経済産業局ならびに東和銀行の皆様に感謝致します。

マネジメントメンター

斜木睦美氏



■ 社長や社員の方々の思いに共感

社長に会ってすぐに社員の方々と直接会話する機会を設けていただき、この人たちの役に立ちたい、喜ぶ顔が見たいと思わせてくれたことが大きな第一歩でした。

■ 基本は人づくり

業務の見える化は、業務効率化や品質向上の基本ですが、継続することが大切であり、そのためには、社員のやる気と向上心を育むことが必要です。

一電機(株)では**経営方針説明会や業務アプリケーションを活用して、会社の課題や情報の共有を図っており、新しい取り組みに皆さん前向きにチャレンジしていただいています。**

■ 成功の魔法はない、継続が大切

見える化の手法を導入すれば、すぐに効率化が進むわけではありません。地道に業務のプロセスや手順の見える化を行い改善意欲を持ち続けることが必要です。

一電機(株)では、**7つの活動チームを編成し、全社発表会を行うなど競争心や創意工夫の独自性を刺激して、全社的な活動の盛り上げを図っています。**

■ 社長の悩みや課題認識を共有する

社長は、採用・人事・評価制度・営業・トラブル対応・将来的な成長と利益確保など多くの悩みを抱えており、**壁打ち相手として、全ての悩みに対応する姿勢で、向き合っていくつもりです。**

開催機関

東和銀行 大泉支店 丸岡睦氏



成功ポイントは主に2点あると考えます。

1点目は、**一電機株式会社様と弊行で経営課題を共有できていた点**です。

企業活動において、外部・内部要因の変化などと共に、様々な経営課題が発生します。今回、一電機株式会社様では内部要因に変化が生じ、業務の見える化・属人的ではない営業体制の構築等の課題が発生しておりました。その**課題を弊行と共有いただき、課題の有力な解決策として「新現役交流会」の活用事例を例示しご案内**をさせていただきました。

2点目は、**一電機株式会社様の経営課題の解決に向けた、確かな熱意を持っていた点**です。

村田社長様の熱意はもちろんのこと、従業員様も熱意を持って課題に向き合われたことです。**課題解決に向け、従業員様もミーティングに参加し、課題解決に係るアイデアを具体化できたことは大きなポイント**であったと考えます。また、斜木様の人柄、従業員様から自主的な意見を引き出す手腕があってこそ成しえたことと感じております。

弊行はビジネスモデルの一つ「お客様応援活動」である、お客様の経営課題解決に向けた「本業支援」、資金繰りに苦慮せず本業に専念できる「真の資金繰り支援」等を通じ、お客様のために何が出来るかを考え活動しております。今後も地域に必要とされる金融機関であるとともに、お客様の企業価値と収益の向上のため尽力して参ります。