

ITを活かせる
風土とは？

情報共有ツールが モチベーションをさらに高める

多品種少量生産の営業方法を模索し、進化を続けている東海バネ工業のIT化。生産管理や技術品質向上面でもITを活用しているが、渡辺社長の視点は「いかに顧客を引きつけ、顧客に喜ばれるか」から外れることはない。

関係者も驚く改革スピードの速さには目が離せない。しかし次々課題克服への目標が設定され、それに結果を示していく社員は、疲弊しないのだろうか。失敗しないよう目標を低めに設定してお茶を濁す社員が増える「成果主義の弊害」が喧伝される昨今だ。同社の歩みが鈍るとすれば

ば、それは社員が「燃えつき」始めたときだろう。スピードについていけず、反発を覚える人も出てくるかもしれない。その点はどうなのか。「確かに大変な面はあります。でも立ち止まらず変わっていくのは当たり前前でもありません」。

「確かに大変な面はあります。でも立ち止まらず変わっていくのは当たり前前でもありません」。W eb活用を指揮する渡辺秀治氏は、苦笑しつつも、その表情は明るい。何でもオープンな会社であるがゆえ、同社では各自の目標も達成度合いもすべてガラス張りだ。最近では情報共有ツールの活用で、営業や製造の情報さらさら伝わりやすくなった。会社のことが理解できれば、興

人にはもつと人間的に喜べる仕事をさせてあげたいと思っていました。



▲工場内での生産工程管理用端末



渡辺良機社長 インタビュー

次なる目標は、“スーパーアメニティファクトリー”

「営業や生産管理面以外でITの効果を感した部分はありますか。」

渡辺 情報共有。情報の同時性、即時性の効果は大きい。営業では、今日現在の受注実績や累計トータルなどが配信されるようになっており、誰がどこでどんな営業活動をしているかすぐわかるんですよ。

よく情報が次々上がってきますね。渡辺 社員の発する情報に制約を加えない、そして否定しないことを心がけています。うちは経営がすべてオープンですから、みな抵抗はありませんね。動きがわかることでモチベーションも上がる。

「社員の方の「やる気」をひしひしと感じるのですが、何か秘訣はあるのですか。」

渡辺 わが社の社員には、胸を張れる仕事をして、家族に誇りに思ってもらえる存在になってほしい。適当なもので儲けたらいい、という指示を出す経営者はダメ。社員にはいつも言ってるんです。どこの誰も作らないバネを作れ、そうすれば家族は「お父ちゃんの家はすごいね」とって応援してくれる、幸せになれる。人の可能性にとことん期待をされているんですね。

渡辺 私はバネも作れませんが、上手に売れるわけでもありません。しかしバネばかり見ていたら大事なことを見落とす場合もあるでしょう。私は常に離れたところで、問題点は何か、何をしなければならぬかを見ようとしています。

渡辺 ITに関しては行くところまで行きます。何をするかは皆に考えるように言っています。私自身でいえば、兵庫県の豊岡市に工場を完全移転して、今までにない発想でバネが作れる「スーパーアメニティファクトリー」を実現したい。これが目標です。



「ここは特殊な会社。わが社はそんなに上手くないよ」。もしそう感じたら、もう一度社内を見渡してみよう。顧客のことを必死に考える社員、技術向上にまじめに努力する社員、会社を誇りに思っている社員など、可能性を秘めた社員が必ずいるはずだ。そんな彼らを輝かせる経営ができれば、顧客は必ず近づいてくる。

東海バネ工業はその他にもITを使ってこんなことをしている!

情報共有で顧客対応をスピードアップ

| 営業支援 | 情報共有 |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> 顧客別見積データベース 原価積算 見積分析 設計問合せの対応記録 その他 | <ul style="list-style-type: none"> グループウェア メールリスト |

素早い見積! 失注しない見積作成 技術対応スピードが向上

何でもオープン! 情報が伝わっているから会議の密度も濃くなる

営業情報はメールリストで関係者がすぐ共有! 外出時はケータイで!

