

生産性向上支援訓練を実施した「丸茂工業株式会社」様の取組みをご紹介します。

丸茂工業株式会社（常滑市）

【主な事業内容】輸送用機械器具製造（熱間鍛造品全般）

- ▶ 「将来に向けて会社を存続させるため、人材を雇用し育てる・人材育成の仕組みを作る」ことが課題。
- ▶ 新入社員のマナー研修や安全教育、技術系の専門研修は社外の講習を利用していたが、階層別やテーマ別の集合研修の実施は不十分な状況だった。

➡ 2か年計画で、生産性向上支援訓練を利用した階層別・テーマ別の研修計画を策定。

訓練コース

2022年

- 7、8月 事故をなくす安全衛生活動
- 9月 企画力向上のための論理的思考法
- 10月 ビジネス現場における交渉力
- 12月 企業価値を上げるための財務管理
- 2月 品質管理基本

2023年

- 5月 企画力向上のための論理的思考法
- 6月 提案型営業手法
- 7月 ものづくりの仕事のしくみと生産性向上
- (予定) 業務効率向上のための時間管理
- (予定) 購買・仕入れのコスト削減
- (予定) 原価管理とコストダウン

訓練受講



(訓練風景)

『講師の方々が、各受講者のレベルに合わせてカリキュラムをカスタマイズのうえ、演習を交えながら丁寧に指導してもらえることから、受講者の理解度も確かなようで、加えて、グループワークでのディスカッションなどを通じて、受講者自身も新たな気づきが得られているようです。』
(北川様)

今後について



(取締役 北川様)

『生産性向上支援訓練を利用した体系的な教育訓練はまだ一巡目ですが、訓練の効果は十分に認められることから、次年度以降も生産性向上支援訓練の利用を軸に、振り返りを含むフォローアップ訓練や、更に中級・上級へ移行する内容の訓練の研修計画を策定する予定です。』
(北川様)

受講者の方の感想

習得したことをどのように業務に活用していますか？

今後どのように活用していきたいですか？



(丸茂工業株式会社様の鍛造製品)



(2Tエアードロップハンマーによる鍛造作業)

- 私は各得意先への営業活動と新規に受注した製品を製造するための社内調整を担当しています。
- 今回「提案型営業手法」を受講して、自社の強みを「ショーケースシート」で整理し、「アプローチシート」で営業先のニーズを探り、営業先担当者のプロファイリングを踏まえた効果的な「クロージングシート」で提案する手法を、ディスカッション形式のグループワークにより習得することができ、更に作成した3つのシートを用いた提案営業をロールプレイングで実践的に体験することにより、訓練内容が実際に身になったと感じています。
- 訓練を受けてからは、自分自身の営業スタイルにも厚みが増し、相手に応じた営業戦略を立てたうえでのお客様への提案（訪問、電話、メール）や社内の報告資料に各シートを活用し、業務の効率化や定量化にも役立っています。
- 今後も積極的に研修へ参加することで、自身及び社内の課題改善に繋げていきたいと考えています。

(営業部営業課係長 青木様)