

コンサルティング実例①

製造業A社 従業員 87名 指導期間 5年

相談内容：

社員は真面目に仕事をしていると思うが、売上が上がらず経費ばかりが増加し利益も確保するのが困難な状況になってきている。

同業社からも余り良い話は聞こえてこないが、営業は得意先の現状維持に努めながら、多くはないが新規の引き合いも数件確保している。

製造は、職人が多く腕は確かである。しかし、納期遅れはないものの、受注以上に予備の製品を作成してしまい過剰在庫が増えている傾向がある。

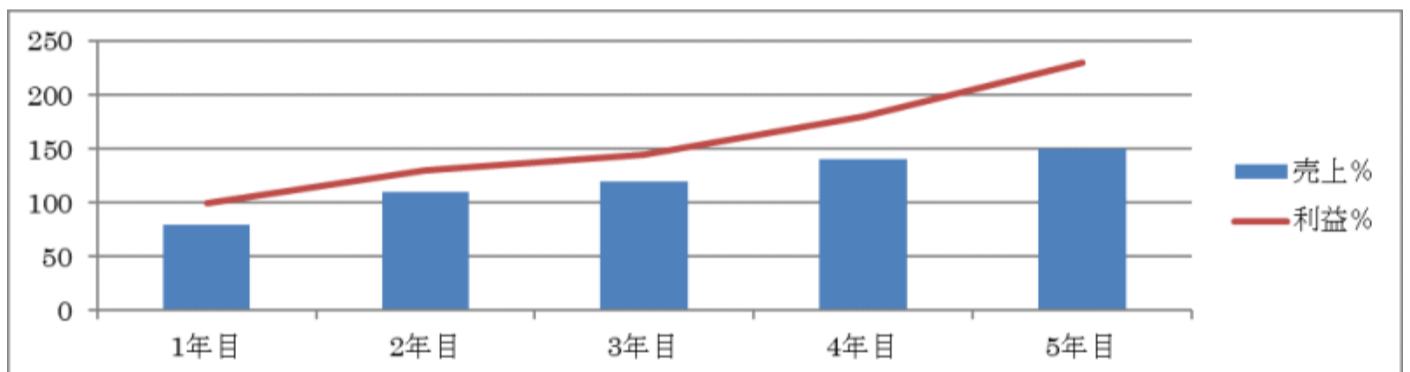
問題点：

- 個々の仕事は真面目にこなしているが、情報が共有できていない。
- 会社の営業目標が、営業マンに伝わっておらず、目的達成までの計画が杜撰である。
- 営業から製造に落とし込まれる情報が正確に伝わっていないため、見込み生産を余儀なくされている。
- その他

問題解決のための取組：



1. 営業社員に仕事の問題点を自ら考えさせ、その問題点を一つずつ解決へ。
2. 製造現場は、バイヤー等が来社した際の魅せる現場づくり。
3. 自部署から他部署への情報共有。
4. 社内全体の信頼関係構築。



お客様からの声：

「片付け」だけの5S活動は社内でも取組んでおりましたが、なかなか定着することも出来ず悩んでおりました。

また、うちの会社では真面目に仕事してくれる社員が多いにもかかわらず、売上減少と利益確保が苦しい状況がありました。

そんな時に前田さんと出会いました。

初めは、インターネットでコスト削減(5S活動)のコンサルタントを探し、まずは利益の確保を考えておりました。

私も前田さんとお会いするまでは、5S活動は「片付け」や「コスト削減」というイメージがかなり強く、5Sのコンサルティングが売上増加に関係があるとは思っていませんでした。

失礼ですが最初はたまたまホームページを拝見し、まずは相談のみを考えておりましたが、会社の話もあまりしていないのにうちの問題点を見抜かれてしまい、プロの凄さを実感したのを覚えております。

5年間毎月お越しいただいておりましたが、驚いたのは3ヶ月ぐらい経った頃から、会社の雰囲気が月を増すごとに今まで暗く静かだった社内が明るくなっていったことです。

その辺りから売上も毎年増加傾向となり、利益も確保できる体質に変わりました。

社員におきまして、一人ひとりが成長しているのを実感でき、本当に喜ばしい限りです。

現在は社員一人ひとりが率先して何事にも取組むようになり、情報もスムーズに伝わり、仕事がしやすい環境に変化しました。

前田さんからもう大丈夫とお墨付きをいただきましたが、年に1度くらいは来社いただき、社員の皆と良い報告ができるように日々怠りなく精進いたします。

これからも宜しくお願い申し上げます。