

意見交換会

<フォーラム構成員企業における生産性向上に向けた取組・課題等>

- 人財不足に加え、事業承継・後継者の育成が課題。また、新商品開発には設備投資が不可欠であるため、当該商品が市場で売れるかどうかの見極めも課題であり、人材・仕組・工場のライン等について絶えず勉強し、見直し続けている。

→【講師からの助言等】

新商品開発に当たって、クラウドファンディングのテストマーケティング機能を活用するという方法もある。新商品をクラウドファンディングに出すと、買いたい人は少々高くても申し込んでくれるため、売れる勢いや、高くてもこれくらい売れるのだということが分かる。こうしたことで市場での売れ行きも大まかに予測できる。

- 会社の経営を引き継いだ時点では経営状況が非常に厳しく、経営改革が急務だった。そこで、従業員や役員の意識改革を行うべく最も身近な働き方の改革から着手した。その結果、有能な即戦力人財を増やすことに成功している。また、様々な講演活動やマスコミ報道等を通じて、多くの方々に当社を知って頂くようになったこともあり、チャレンジ精神が旺盛でモチベーションの高い多様な人財が国内外から当社に入社し、新規事業の企画開発やエリアマーケティング、SNSを活用した広告・宣伝、新しいコンセプトでの商品製造等で活躍しており、今までいた社員にも良い意味での刺激を与えてくれている。

加えて、地元自治体と業務協力協定を締結し、自社のみならず地域全体で成長・発展・活性化するための議論や取り組みも徐々に始めている。

→【講師からの助言等】

貴社の成功要因は、待遇改善と仕事の魅力向上に力を入れたことにあると思う。アピールしただけではなく、魅力を高めたから人が集まってきたのだという点がポイントだと思う。

- 当社のような人材派遣業では、お客様の要望に応えられるような優秀な人財がなかなか集まらない上に、派遣しても派遣先で直接雇用されてしまうという繰り返しの悩みに悩んできた。一方で、人材は沢山おり、スキルも定期的に手をかけて教えているのだが、皆が行く先や仕事内容、曜日、時間を選ぶため、必要とされている所に行きたがらないという「マッチングしない体制」の解決も大きな課題である。

こうした中、働きたくても仕事がないという外国人や障害者に目を向け、数年前から外国人実習生の紹介事業や、障害者の就労支援事業を始めるなど、人材の方向を変えて取り組んでいる。

- 当社は労働集約型の会社であり、いわゆる3Kの職場。業務委託で仕事している関係で、仕事自体を無くすわけにはいかない上、業務の契約金額の兼ね合いから待遇の改善もなかなか図れず、人手が根本的に不足している。そういう中で、企業の価値を高めて、働きがいをもっと上げる努力をしている。

→【講師からの助言等】

例えば、自治体所有の公園等の運営を民間に委託するという方法も考えられる。活性化の結果として収益が上がり、賃料を自治体の公園等の維持コストに充てる事例がある。鹿児島は全国と比べるとそのような事例が少ないと感じる。たとえば、公共施設のメンテナンスに何らかの付加価値を付ける方向性の提案を、貴社単独ないしは他社と組んだグループで官公庁に対して実施してみるのも有効ではないか。



<地域金融機関による支援の取組等>

- どの業界もうまく業績を伸ばしている会社は何か特徴のあることをされていて、様々な切り口で付加価値を作って取引先から認めてもらい業績を上げている。あるタクシー業者が経営難に陥った際に異業種の方が引き継がれたのだが、従業員に対する福利厚生をまず良くしたところ、業績が大きく改善した。従業員からは「会社からの指示は増えたが、給与面の不安が無くなり安心して仕事ができる」と好評で、接客マナーも向上した。

地域の金融機関として、やはり人に対して融資するという、融資の目利きを無くしては生き残っていけないのだと実感している。

- 地域金融機関として鹿児島県の経済を活性化するために、商社的機能を持った形でどのようなサポートが出来るのかと模索している。そうした中、県内外や海外への販売支援をサポートする際に入り口は作れるのだが、その先の継続的な取引を進めるにあたって、イニシャルやプロモーション等のコストや（海外の）言語といった問題があるため、どうしても点が線に繋がらないというのが1つの大きな課題である。

→【講師からの助言等】

審査する側の金融機関の立場で融資を申し込む側の心持はわからない。支援する側とされる側の立場も同じである。元々難しい話ではあるが、恰好だけでなく的を射た支援を本気で考えるならば、いったん金融機関を出て支援先に入り、支援される側になって仕事を覚えることが一つの解決策になるのではないか。また、仰るとおり地域金融機関にできることには限界がある。フォーラムを通じて集まったメンバーで互いに足りない経営資源を持ち寄り、財務局はじめ政府機関、自治体、商工会議所とも組んで、そのうえで運命共同体として所得を向上させていく姿勢が重要だ。地域経済エコシステムを活用し、地域連携で取り組んでみてはいかがか。

