

素人からプロ集団へ 新規取引がもたらした大きな転換



POINT

ビジネスマッチングで、
新規事業へ転換
できました。



北日本興業 株式会社

代表取締役
佐藤 一弘 Sato Kazuhiro

〒015-0341
由利本荘市前郷御伊勢下21-2
TEL.0184-53-2304

新規取引を求めて

由利本荘市にある「北日本興業 株式会社」では、1968年の設立以来、県内外の大手企業の電子部品の組み立て、加工、外観選別、顕微鏡検査などを行ってきた。

しかしながら、新型コロナウイルスなどの影響から生産中止が相次ぎ、受注が減少。これまで、地域の雇用を維持し、地域発展に貢献することを目標としてきた同社だが、厳しい局面を迎えたことから、昨年、センターへ受発注取引の相談をするに至った。

工具を握ったこともなかったけれど

そこで紹介のあった企業とマッチングしたのが、産業機器に使用されるワイヤーハーネス加工の業務だった。これまでは、検査や選別など、特別な技術を要さない業務が中心であったが、このたびのハーネス加工業は圧着や半田付けなど、技術を求められるものであった。大掛かりな設備導入の必要はなかったものの、従業員47名中9割が女性ということもあり、

これまで工具を握ったこともなかった従業員たちが、それぞれに学び、スキルアップを図り、約1年をかけて取引先からの信頼を得るまでに至ったという。

「従業員が変化を素直に受け入れて頑張ってくれたことで、素人からプロ集団への転換ができたと感じています」と、代表の佐藤一弘氏。

その背景には、新規取引先からの手厚い技術指導や経験上のアドバイスがあり、従業員たちの支えとなった。また、作業効率化のためのレイアウトや流れの構築は、これまでさまざまなメーカーとの取引のなかで蓄積してきたことが役立っており、自分たちだからこそできた転換だと自負している。

これまでは、大手企業への依存率が高かったが、このたびの大幅な業務転換は大きな自信となった。この技術をもって、さらなる取引拡大を目指すとともに、ハーネス加工のみに頼らない新規事業の開拓も模索しているという。



従業員の9割が女性。
女性ならではの手先の器用さ、集中力が業務に生かされている。



工具の配置や管理を徹底することで
作業効率アップにつなげている。



日々、従業員の作業内容と所用時間を記録することで
実績を視覚的に確認できるようにしている。

▶活用事例 **取引のあっせん** 県内のものづくり企業や取引拡大のため、首都圏および東北地区担当のアドバイザーによる発注案件の開拓や取引のあっせんを通じてマッチング支援を行います。
【お問い合わせ】取引振興課 TEL.018-860-5623