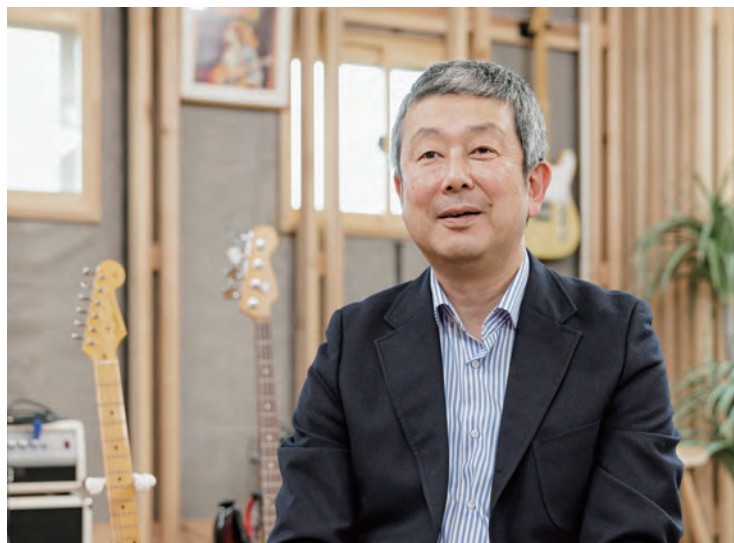




『基本』を徹底！
これからの企業の力ぎは
人材戦略

駅前工場では女性社員も活躍中。

利益だけを追求し、企業だけが生き残っても意味がない。
会社も人も、そして地域も残していくための経営を



株式会社 瀧神巧業

仙北市角館に本社を構える株式会社瀧神巧業。昨年5月、県内建設業では初めて経済産業省が定める「DX認定事業者」となった。「DX推進に取り組んだのは、人口減少に伴う働き手不足への対策という意味合いが大きい」と語る代表取締役の佐藤慎さん。DX推進のほかにも、社員の意識改革や採用に関する取組、今後の方向性についてお話を伺った。

代表取締役 佐藤 慎
〒014-0372
仙北市角館町小館54
TEL 0187-54-2311
FAX 0187-54-2710
<https://www.takigami.jp/>



HP



農業大国・秋田には欠かせない 水門製造が主力の建設業

昨年、創業から100年を迎えた株式会社瀧神巧業。設立は大正13年、創業者は、現在の代表の曾祖父にあたる佐藤永十郎氏である。同社の事業の柱は鉄鋼事業と建築事業だが、特に水門製造に力を入れていることが大きな特徴だ。

「水門製造は、2代目が昭和22年から行っています。秋田県にとって、農業用水などの灌漑施設は重要な設備であり、そこに水門は欠かせません。最近ではダムや水力発電の施設での需要もあり、当社では水門の設計から据付、工事全般を請け負うことが可能です」。

建設業という堅いイメージがあるが、オフィスは開放的で明るい印象。事務スペースはフリーアドレスになっている。そんな同社では、作業の効率化を図るため、いち早くDX推進に取り組んだという。

「建設業は紙ベースの業務がとても多い。DX推進部を作り、社員の出勤管理から顧客の情報まで、デジタル化に取り組み、その結果人的ミスや作業量が大幅に減りました」。



社屋2階にびっしりと並んでいた書類もデジタルへ移行した。

目的を理解し、方法を模索する 業務の基本を身につける方法

オフィスにはさまざまな掲示物がある。佐藤社長が説明してくれた。

「私が社長に就任したのは、人口減少、



開放的な本社オフィス内には大型モニターも設置され、ミーティングが頻繁に行われる。他部署との連携が取りやすい体制作りが印象的だ。

地域の衰退が顕著になり、売上が下がりつつあったことです。会社を存続させるためにはどうすれば良いのかと必死でした。そこで、これからの時代は営業戦略ではなく、人材戦略に取り組むことが必要ではないかと考え、手始めに“環境整備”という名目で、朝の社内清掃からやり方を変えました。誰がどこをどうなるように、どんな道具で掃除するのか。目的を明確にした上で方法を考える。これは業務に臨むために必要な基本的な思考回路と同じです」。

清掃活動を応用し、各部署での目標の立て方、アプローチ方式、目標達成率の考えを書き起こし、社内の壁に掲示している。

「建設業では顧客に対してプレゼンする機会も多い。若手社員には社内の経営陣などにプレゼンをする機会を持たせ、5W1Hや数字を使って話すことを意識できるようにしています」。



壁一面に貼られた実行計画書。それぞれの目標や達成度を可視化している。

SNSを活用したアプローチで 若い世代とのチャンネルを開く

同社の従業員は56人で、女性社員の割合は30%と、建設業としては高い。令和2年には高卒の新入社員が7名入社し、平均年齢は39歳。

「最近TikTokで社内の様子を発信しています。3年前に入社した社員に任せてみたら、能力を発揮してくれてフォロワーも増え、ローカル局も取材に来てくれました。若い世代がいききと活躍できる職場であることをSNSを通じて発信できたおかげで、同じ世代の方にも受け入れられているのだと思います」。

一方で地域が衰退していくことを看過できないと、佐藤社長は考える。「人がいなくなり、地域は衰退していきますが、地域が残らなければ会社が残っても意味がない。これからは令和4年に開始したドローン事業などを活用しながら、地元住民の方と交流を深め、地域が元気になるように積極的に関わっていきたいですね」。



令和4年に始まったドローン事業。現場での空撮の他、農業散布に使用されることもある。