

株式会社 亀山電機 (学術研究・専門/技術サービス業) の取組み事例: 情報の共有化、見える化の実現から分析、戦略へ

パターン① デジタル化の可能性検討

参加者

	企業	社名	株式会社 亀山電機
		業種	学術研究・専門/技術サービス業
		事業概要	自動化 (オートメーション) に「Industrial Automation (IA)」「Office Automation (OA)」「WEB」の最適な技術を提供
		所在地 (都道府県)	長崎県
		提供データ種類	- 営業活動データ (商談/タスク) - 従業員スキルマップ
	参加した受講生の概要	チーム名	ちゃんぽん
		チーム人数	5名
		スキル・PR	色々な具材 (バックグラウンドの異なる5人) で、美味しいちゃんぽん (企業様の課題解決) を提供します
		進める中で工夫したこと	既に様々な取り組みを実行されている中で、今までと違った視点からのアプローチを提案

実施概要

(課題内容)

亀山電機はBSCで全社の方針・戦略を浸透させると共に、多様な研修プログラムを通じて従業員のスキルアップを通じた成長を指向しているが、年商10億円超を目指すにあたり、以下の課題に直面している。
 営業: 営業支援・CRMツール (Zoho) を活用して情報を共有・分析しているが、要した時間・工数に見合った生産性の向上が見られない。
 技術: 半導体メーカーの九州進出に伴いFA技術者の確保が困難になってきており、結果として、技術者不足により目指している成長の実現が困難になってきている。

(実施した検討内容)

Zohoからの商談・タスクデータ、および、従業員のスキルポイントデータを組み合わせて分析し、成績向上・生産性向上の余地について検討
 営業: 特定の優秀者に活動が集中していること、特に一括案件での営業活動がガビを占めることを定量的に分析・確認
 技術: FA技術者のスキルポイントと商談件数・金額の相関を分析し、一定のスキルポイントをクリアすることで成績が立ち上がる点を定量的に分析・確認
 また、人材不足解消に向け採用力を強化していく上での一手段としてリファラル採用の可能性を検討

(検討の成果)

定量分析の結果として、人材不足を生産性向上で (短期的に) 対応する方策を提案できた。
 ➤ 営業: 高業績者のスキル・ノウハウを整理・移転し、営業メンバー全体の生産性を向上
 ➤ 技術: スキルポイント向上を評価・育成の要素として組み込み、人材開発と業績向上を連動
 また、現在強化しようとしているリファラル採用において、従業員にとってのインセンティブを担保すると共に、候補者に会社の強み・魅力や方向性をわかりやすく説明できるためのツール整備が重要になることを確認できた。
 今後は、これらの活動をBSCの中に位置づけ、連動させて従業員にもストーリー立てて説明出来、メリットが感じられるような取り組みに仕立てていくことに取り組んでいきたい。

株式会社 亀山電機 (学術研究・専門/技術サービス業) の取り組み事例: 情報の共有化、見える化の実現から分析、戦略へ

パターン① デジタル化の可能性検討

実施内容の詳細

BSCの活用状況把握

- 現行、BSCを通じて取り組んでいる事項を把握

営業データとスキルマップの分析

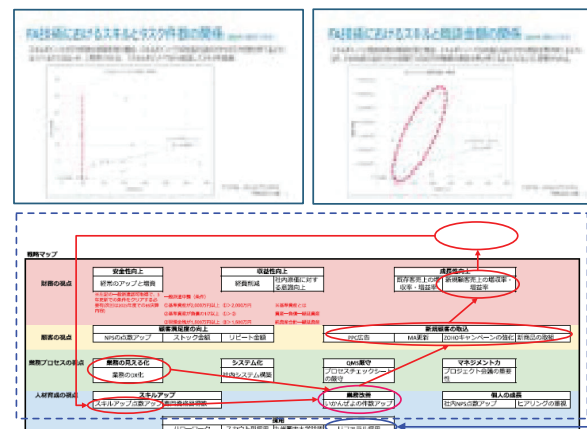
- 教育制度や、職務の経験に対して、スキルをポイント化する制度についてヒアリング
- 営業活動に関する「担当者×ステージ×商品×セグメント」に関するクラスタ分析を実施
- FA技術者のスキルポイントと、営業活動・成績 (商談件数、金額、タスク) の関連性を分析

リファラル採用の取り組み事例調査

- リファラル採用を採用している企業の取り組みを調査

成果

亀山電機の特長である「BSC活用」と「スキルマップ」を活かし、人材開発・スキルアップを事業成長・人材確保に向けて戦略的に活用するための方向性を示すことが出来た。



①スキル向上を通じた営業成績の向上

- スキルマップで示されたFA技術者別のスキルポイントと営業支援ツール上の商談データとを組み合わせ分析し、一定のスキルポイントに達すると営業実績が立ち上がり、戦力化に寄与していくことが把握できた。
- これにより、スキルに基づく評価・報酬や育成を行うことで、既存顧客支援を他の担当者に任せ、高業績者が新規顧客獲得に注力できる可能性が示唆された。

②リファラル採用の活用

- リファラル採用が、エージェント活用と比較してコスト対効果が高いだけでなく、自社の価値観に即した人材を惹きつける効果があることが共有された。
- それを踏まえたうえで、従業員が説明したくなるようなインセンティブと、説明する際に過不足なく情報を伝えられる手段 (例: アピールブックが重要になる点を併せて共有した。

③BSCを活かした諸施策の連動と効果の持続性向上 (今後の改善提案)

- 「BSC」と「スキルマップ」は、他にない亀山電機としての特長・強みであり、様々な施策をこれに基づき位置づけて活用していくことで施策の効果をより高めていくことが期待できる。
- 今回の提案についても、それぞれ単独の取り組みではなく、スキルアップが事業の成長につながり、それが従業員の報酬やキャリアにプラスとなって還元される構造となっていることがBSCを通じて示され、それがリファラル採用を通じて候補者に訴求していくことで自社の価値観に沿った人材が確保でき、事業が成長して更に従業員に還元でき、持続的な取り組みになることが期待できる。