



毎月 1日発行

平成29年新春号

年頭所感

豊かさが実感できる中国地方の実現に向けて



中国生産性本部会長
清水希茂
(中国電力株式会社
代表取締役社長執行役員)

新年明けましておめでとうございます。

皆様方におかれましては、気持ちを新たに、新春をお迎えになられたことと存じます。昨年中は、当本部の事業活動に対し、格別のご支援とご協力を賜り、厚くお礼申し上げます。

おかげさまで、当本部における経営品質、人材育成、労組・労使関係などの各種事業につきまして、計画に沿って概ね順調に実施できていることをご報告致しますとともに、改めてお礼申し上げます。

また、昨年7月末、広島市において、当本部がホスト本部となり、第44回西日本生産性会議を開催いたしました。670名ものご参加をいただき盛會裏に終了することができました。これもひとえに会員の皆様のご尽力の賜物と重ねてお礼を申し上げます。

さて、わが国経済は、政府の経済政策の下、経済再生・デフレ脱却に向けて進捗がみられ、雇用・所得環境、企業収益ともに改善傾向を示していますが、依然、個人消費は力強さを欠いており、海外要因によるリスクが高まる中、先行き不透明な状況となっています。また、中国地方においても、ゆるやかな景気回復が続いているものの、長期デフレの影響から抜け切れていないのが現状です。

このような状況の中、日本経済全体の再生には、地方経済の再生が不可欠であり、中国地方の持つ文化や歴史、ものづくりの技術、九州・近畿・四国の結節点であることなどを活かし、社会・経済の多様な交流の促進による新たな価値を創造するとともに、そこから生み出される競争力を礎として、豊かさが実感できる中国地方の実現に向けて取り組むことが重要です。

そのためには、経営革新を推進し、生産性向上に資する活動を実践していかなければなりません。このような考えから、当本部では、経営者・労働者・学識者、三者の英知を結集しながら、豊かさが実感できる中国地方の実現に向けて、生産性運動を精力的に展開していく所存でございます。

こうした中で、私ども中国生産性本部は、本年創立60年の節目を迎えることとなります。これまで諸先輩が築いてこられた足跡をしっかりと見つめた上で、これからの生産性運動へ繋げていきたいと考えております。

最後に、本年が皆様にとりまして、幸多き年となりますよう祈念いたしますとともに、当本部の諸活動に対しまして従前と変わらぬご支援とご協力を賜りますようお願い申し上げます。

HOT情報

経営品質実践セミナー第3回 ～お客様の期待を超える経営革新を目指して～

11月7日（月）に、株式会社ウチダシステムズ 代表取締役社長 岩田正晴氏をお招きし、ご講演をいただきました。株式会社ウチダシステムズは、リーマンショックで業績が激減しても、引き下がる経営ではなく顧客価値を創造する経営革新に取り組み、V字回復をなし遂げ、現在にいたるまで過去最高の収益を更新し続けています。講演の要旨の一部をご紹介します。

1. 改革ではなく進化

リーマンショックが起こった2008年に、(株)ウチダシステムズの前身である(株)東京ウチダシステムズの社長に就任しました。社員は「改革、と言われると過去を否定された気持ちになると思ったので、「進化、という言葉をあえて使い「我々の進化で、お客様の信頼と満足を高めていくことを一緒にやっっていこう。」と語り続けました。

2. 進化を実現するための3つの要素～お客様・組織能力・計画の確からしさ～

年々高まるお客様の期待を超えていく方法は、社員が成長し「組織能力」をどれだけ高められるかしかありません。当社では、「マーケティングとは、「お客様」のことを考えることである」と定義し、組織として成長し、お客様のことをしっかり考えていくことでイノベーションを成立させようとしてきました。また、客観的に経営を見た時に合理的に説明できる「計画の確からしさ」も目指してきました。

3. 経営の深刻な問題と根本原因

リーマンショックで経営が非常に厳しい状態の時に社内で協議をすると、問題の原因は「お客様への活動量や提案力が弱いからです」と発言してきました。しかし、それは、原因ではなく現象でした。根本原因は、「提案力を組織全体で高めるメカニズムを創っていない」ことでした。

まずは、他責ではなく、主体的にお客様の目線で考え行動することを徹底することにしました。お客様への提案活動が少ないのも営業担当者の責

任ではなく、管理者が部下の活動量を多くする工夫が足りていないと位置付け、具体的にどうしたら良いかを考えていきました。そこから営業品質の向上の具体的な取り組みは始まりました。提案力を高める人材育成はもちろんのこと、組織能力を高めるメカニズムとして、価値開発・シーズ開発・ツール開発・顧客開発を会社全体で基本的なことから取り組んでいきました。

4. 提案力を組織全体で高める具体的な活動

①WINWINプロジェクト

全社員が部門横断でプロジェクトをつくり、ソリューション発掘のプレゼンの発表会を開催しました。当初の目的は、マーケティング志向を養成することと当社の独自の商品を開発することでしたが、部門間の壁を無くすことにも大きな効果がありました。



②100個の販促策

営業担当者がお客様訪問できないのは、訪問する理由がないことだと分かったので、管理者に100個の販促策を考えることを指示しました。もちろん私も100個を考えました。10個ぐらいなら簡単ですが、100個の策を出すとなると真剣に考え抜かなければなりません。能動的に視野を広げる習慣化につながったのです。

③お客様の計画を読み込み提案

お客様の経営改善の計画を読み込み、先手で仮説提案をすることを目指しました。それは、お客様のニーズを掘り下げウォンツを見つけ、お客様の課題に深く踏み込み、期待を超えるお役立ちをするためです。その結果、お客様の当社に対する

認知が変わることにもつながりました。

④単独フェアの開催

以前は、グループ会社のフェアに相乗りで動員も少数でしたが、2009年に社員が自らアイデアを出し運営をする単独フェアを初開催しました。全員参加でお招きし、800社の来場をいただきました。それは、社員にとっても大きな自信となりました。



⑤全員で知恵を出し商品の効果を磨く職場

社内のワークスペースや会議室が、商品を比較検証し活用事例を磨く実験の場となっています。社員が実際に使用してみて、知恵を出し合い、堂々とお客様に提案できる流れができ、自社実践を大切なポリシーにしています。これらの活動を通じて、おかげで新規のお客様の売上が3割増えました。

5. 組織革新に必要なことは

当社の組織革新に必要なことは5点だと思っています。①品質向上のメカニズムづくり ②事業を推進する「場」の仕掛け ③自社グループのリソースを有効に活用 ④ビジネスパートナーとの関係性重視 ⑤社員の全員参画

これからも、全社員が自分自身の成長に取り組み、組織全体が革新し進化することで、お客様の期待を超え信頼と満足を高めていきたいと思えます。

専務理事 就任ごあいさつ

中国生産性本部
専務理事 井上 貴文



昨年12月15日、松浦専務理事の退任に伴い専務理事を拝命いたしました井上貴文でございます。

前職は中国電力中電病院事務局に勤務しておりました。これまで総務労務関係業務を中心に従事しておりましたが、生産性本部事業に関わることは初めてでございます。

労使が共通の認識を持ち学識と協力して経営革新を推進し、行政とも呼応して各時代の課題に対して取り組み、経済変動などの苦境を乗り越えてきた生産性運動の歴史とともに、現在まで多数の会員様のご賛助とご参画を得て事業活動を進めさせていただいている中国生産性本部の専務を務めさせていただく重責に身が引き締まる思いです。

現在、少子高齢化による人口減少などの構造的な変革時期を迎えております。こうした時代の変化と「働き方改革」などの課題を的確に察知するとともに、会員様からのニーズを受け止め、当本部は、生産性の向上に資する組織改革と人材育成をサポートする各種事業を展開しております。

会員の皆様に対し、紙面をお借りして御挨拶となりましたが、会員の皆様にご満足いただけるようセミナー等の提供を通じて中国地方の活力向上のため、事業の推進に専心してまいります。前任者同様にご支援とご協力を切にお願い申し上げます。

伝言板

経営セミナー（第2回）

日本でいちばん大切にしたい会社になるためには

日時：2017年1月19日(木) 14:00～17:00

場所：広島国際会議場（広島市中区中島町1-5）

会員参加料：2名様無料

（3名様以上1名様につき8,700円）

講師：法政大学大学院政策創造研究科

教授 坂本 光司氏

内容：

1000個の経営指標から厳選して解説

- ・社員に関する指標
- ・社外社員に関する指標
- ・現在顧客と未来顧客に関する指標
- ・経営者に関する指標
- ・社員の確保・育成・評価に関する指標
- ・中長期経営計画・経営理念等に関する指標
- ・経営全般に関する指標

新入社員のOJT指導（先輩編）

～堂々と先輩社員として信頼される指導をするために！～

日時：1月24日(火) 10:00～17:00

場所：広島国際会議場（広島市中区中島町1-5）

会員参加料：10,800円

講師：中国生産性本部

組織活性化プロデューサー 西川 三佐子

内容：

1. 先輩社員が新入社員の指導で直面する問題
2. 先輩社員が新社員に与える影響
～先輩社員の働き方が新社員に伝染する～
3. 先輩社員としての心構え
4. 新社員とのコミュニケーションのとり方
5. 新社員に指導する方法
6. 新社員を育成する時のポイント
7. 上司に新社員の状況を定期的に報告する
8. 後輩を育てるには、まず、自分が成長する

考課者セミナー

～管理者の評価のつけ方と目標設定～

日時：2月8日(水) 10:00～17:00

場所：広島市文化交流会館（広島市中区加古町3-3）

会員参加料：15,400円

講師：株式会社オフィスあん

代表取締役 松下 直子氏

内容：

オリエンテーション

①人事評価は、人を育て、活かすための道具

②働く人のためのキャリア・デザイン

1. 人事評価を実践してみよう【ケーススタディ】
2. 人事評価の仕組みを理解しよう
3. 目標設定の重要性
4. 人事評価を人材育成に活かすためのフィードバック
5. 人事評価Q&A

女性リーダー養成セミナー（基礎編）

～明るく、自信を持って日々の仕事を推進するために！～

日時：2月16日(木) 10:00～17:00

場所：広島国際会議場（広島市中区中島町1-5）

会員参加料：10,800円

講師：中国生産性本部

組織活性化プロデューサー 西川 三佐子

内容：

1. 経営環境が厳しい中、女性の労働年数は延長している～20代・30代・40代・50代の働き方～
2. 今、女性社員の活躍を企業も求めている
3. 変化を拒まず、自信をもって前進するための心の置き所
4. 有効な時間管理術を理解する
5. 上司と健全な信頼関係を構築する
6. 感情的に結論を出すのではなく、状況判断力を磨く
7. 後輩と共に職場の問題を主体的に改善する
8. キャリア・デザイン

経営品質実践セミナー（第5回）

～顧客満足と人材マネジメント～

日時：2月23日(木) 14:00～17:00

場所：広島国際会議場（広島市中区中島町1-5）

会員参加料：8,700円

講師：人事労務コンサルタント

Human Brains Office 代表 阪口 武氏

内容：

1. ビジョンがなければ、元気に働くことはできない
2. 今、求められている人材「自律型人材」とは
3. 自分の会社にとって変えて良いものと、変えてはいけないもの
4. 人間行動と組織運営～人間の行動には必ず原因・理由がある～
5. 人材マネジメントの考え方～人材育成の根幹は「個」の成長～

〈発行〉中国生産性本部

〒730-0041 広島市中区小町4-33 中電ビル2号館4階

TEL (082) 242-7972 FAX (082) 242-7973

URL <http://www.gr.energia.co.jp/epcenter/>