

会社へ *Let's go* 行きたくなくなる

吉武工務店(☎072・985・7171)は、社員が会社へ行きたくなくなる天然木を採用したオフィスリフォームを提案。社員の創造力、やる気を高め、女子社員の採用にも貢献、職場環境が会社を元気にする。



女子社員の採用に貢献

天然木のオフィスリフォーム

「モノづくりの中小企業は、工場の設備にはお金をかけますが、事務所の環境には力を入れません」と吉田丈彦社長。そこでオフィスのリフォームに力を入れようと、3年前に東大阪市池島町の自社の事務所(延べ32坪)をリフォーム。1階の倉庫を事務所にし、2階はモデルルームを兼ねた社員の談話室にした。杉、ヒノキなど天然木、自然素材を活用した働く人にやさしい職場づくりに取り組む。「最適な素材を求めて全国を調査、現在は奈良吉野の木材をメインに使っています」と。



「戦う中小企業」ど、リフォームは大きな効果を発揮する。自社の成功例をアピールして、中小企業約10社でオフィスリフォーム工事を受注。オフィス空間が変わることで、社員の創造力が高まる、会話が弾むようになったなど、企業の元気づくりに貢献している。料金は通常のリフォームに比べて3割程度のアップで済む。「創造する空間」をキャッチフレーズに展示会などにも出展、元気の出るオフィスづくりを提案。今後、関西全域で天然素材による企業のオフィスリフォームを広げたい計画だ。

社員の創造力を高める

オフィス家具なども、天然木を材料に自社製作。「大学卒の新卒学生が来てくれました。社内の食事会に彼女を連れて来る子もあり嬉しいです」と。談話室に集まり、社内コミュニケーションも良くなるなど。

「next20」を推進

東洋ナビックス(☎092・504・7780)は福岡県大野城市の運送会社。今後20年を見据え、自社プロジェクト「next20」を推進、大きく飛躍しようとしている。

業界は人手不足、燃料代高騰などの厳しい環境下にある中、同社は今がチャンスと捉え「next20」プロジェクトを推進、「何でも運ぶ」「顧客からオーダーに対してイエスで応える」を社内で徹底、チャーター便だけでなく1ケースからの混載便についても24時間受付、全国へ展開している。遠隔地への配送については、フェ

客からのオーダーに対してイエスで応える」を社内で徹底、チャーター便だけでなく1ケースからの混載便についても24時間受付、全国へ展開している。遠隔地への配送については、フェ

新ビジネスモデルを追求

作道印刷(☎072・963・6339)は平成26年8月、東大阪市水走1丁目に新社屋が完成、城東工場も新社屋に移転し最新鋭の印刷機械を導入し新ビジネスモデルを追求する。

最新鋭の印刷機械を導入

「より一層顧客目線に立った提案を行い、顧客、社員と共に成長して行きたい」と作道孝行社長。大阪府南堀江にコワーキングスペース「セイリングデイズ」をオープン、顧客の抱える問題や潜在的ニーズを引き出す提案型の拠点も設置している。新しいタイプの営業を展開し、新たな市場開拓に積極的に取り組む。

社屋が完成

新社屋はオフィス等、印刷工場、倉庫で構成され、工場には大型の最新鋭印刷機械が並び、IT化してデータベースからレイアウトの自動化まで行うほか、パッケージに関しては一貫生産設備を持つ。最新鋭の倉庫は3階建、168カ所の区画に仕切られている。パソコン操作で専用クレーンが必要な商品の出し入れを行い、トラックへの荷積みも移動せずに瞬時に行う。



りを積極活用、ドライバーへの負荷を軽減、配慮を示す。平成26年10月には東京に築地事務所を開設。更に、環境負荷の少ないグリーン経営の展開、来期にはISO14001、ISO9001を取得予定。「2年後には自社の倉庫業を大きく展開、荷主に対してグローバルなロジスティクスを提案し、安定したサービスを提供したい」と、高瀬恭丞戦略企画室長(next20プロジェクトリーダー)。現在大阪府中央卸売市場にある大阪事務所(☎06・6465・0020)に駐在、積極的に自社プロジェクトを推進、挑戦を続ける。

「東洋ナビックス」

と、高瀬恭丞戦略企画室長(next20プロジェクトリーダー)。現在大阪府中央卸売市場にある大阪事務所(☎06・6465・0020)に駐在、積極的に自社プロジェクトを推進、挑戦を続ける。

今後20年を見据える

顧客満足 ITを積極導入

梱包資材の専門商社、小椋商店(☎06・6631・1901)は、三方良しの精神を大切にしながら積極的にITを導入、スピーディーな対応で顧客満足度を高めている。創業80余年、大阪市浪速区日本



小椋商店

橋東3丁目に本社を置く梱包資材の老舗。「当初は縄やムシロを扱っていましたが。創業者の祖父は業界で初めてエンジン付きの三輪車に乗るなど新しいことに挑戦していたようです」と、小椋隆史社長。

その精神は今も引き継がれ、売り手、買い手と世間良しの「三方よし」の経営、新しいことへのチャレンジ精神が旺盛だ。その1つがITシステムの導入。

扱う商品は、粘着テープ、ケース・袋、結束材から緩衝・養生材、包装用機器と多彩。扱う品種は5000点近くに及び、取引先は1000社以上になる。「お客様へスピーディーな納品をするには、在庫管理など情報管理をしっかりとしなければならず、IT導入を決断しました」と。

今ではお客様から注文の問い合わせがあると、社員誰でも対応でき、即納品出来る体制を構築する。「こんな商品が欲しい」というお客様の声に対して、仕入先を探してとことん対応。時代のニーズにあった商材を提供する。

ネット通販にも挑戦。「OSバック」では、一般消費者から業務用需要にも対応した品ぞろえが人気。オリジナルサイズのシートや袋を自社商品として開発するほか、エコ対応商品も充実、顧客のきめ細かなニーズに対応している。

お客様目線で提案

simon & birch(☎072・808・7033)は京阪樟葉駅から徒歩8分にある街並みに溶け込んだ洋服と雑貨の店。店内は古材で囲まれ古道具がさりげなく配置されている。

田中宏幸代表は大手アパレル出身、出身地である枚方市に戻って独創的なこだわり店舗として平成22年に同店をオープン。一般的なシーズン毎のテーマをあえて排除し、その時々々のトレンドをお客様目線で提案する。

店舗内には厳選されたレディースとメンズのブランドものが配置され、オリジナル商品もある。奥さんの手作りアクセサリーコーナーも設けられ、奥さんが講師となりアクセサリー教室も実施。店舗とネット販売が中心で、リピーターが多く、DMの活用にも工夫を凝らしている。



洋服と雑貨の店 simon&birch

「居酒屋のように気安くふらっと寄って頂ける店です。ご自身のクローゼットのように店をお使いください」と田中代表。営業時間は午前11時から午後19時まで。「将来はレディースとメンズそれぞれ1店舗、合計2店舗の展開を」と、田中代表は地域密着の気さくて親しみやすい店舗を進めている。

◆積水ハウス29年に売上高2兆円へ：積水ハウスは、平成29年1月期を最終目標とする新中期経営計画を発表した。売上高は27年1月期見通しより、5.8%増の2兆200億円、最終利益は15.7%増の1030億円。過去成功の業績を目指す。

◆9月の景気動向指数改善：内閣府が発表した9月の景気動向指数は、景気の現状を示す一致指数が前月比1.4ポイント上昇の109.7と2ヵ月ぶりに改善した。耐久消費財の生産が伸びた。