

企業名：株式会社ハーベスト <https://www.harvest-1989.co.jp/> 広島県広島市安佐北区安佐町久地唐音2895-11
 事業内容：サイン・看板・モニュメントの製作、機械部分品（カバー等）の製作、鋼構造物（シェルター・パーゴラ等）の製作
 調理用機器（お好み焼き鉄板台等）の製作金属加工全般

トップの危機感がコロナ禍におけるコンサルティング導入につながる

株式会社ハーベストでは、増収増益の右肩上がりの成長を続ける中、代表取締役の岩田学氏は同社の付加価値労働生産性があまり向上していないことに危機感を感じておられました。これまで経営状況が上向きだった主要因は外部環境によるものであり、今後景気が悪くなった時には困難な状況が予測されるという分析のもと、外部環境に左右されない体質をいかに構築するのが大きな課題となっていました。



課題

外部環境に左右されない
企業体質への改善



人材育成をベースとした
付加価値労働生産性の
向上

解決策

背景と課題

参加したセミナーでトップと社員が感じた強いインパクト

当社は小規模ながらもこれまで増収増益の経営を進めて来ました。ただその要因は外部環境によるところが大きく、コロナ禍を予測していたわけではないのですが、この先景気が悪くなった時には本当に苦しくなるのではという怖さを常に抱えていました。

そのため自分でできる限りの人材育成や生産プロセスの改善などには取り組んでいたのですが、付加価値労働生産性の観点からはあまり向上が見られない状況でした。

そこで何らかの動きを検討しなければと考え、数社のコンサルティング会社から話を聞き、提案も受けたのですが、その程度なら自分達でも出来るようなものや、概念的な話が多く、結局専門家を入れずに自分達で活動に取り組んで来たというのがこれまでの経緯です。

そんな中でテクノ経営さんが広島で開催されたセミナーに参加したのですが、一言でいうと「すごいな」という印象でした。セミナーでは今まで聞いたことがないような具体的な説明を受けました。

講師を務めておられたコンサルタントの方が、製造現場を本当に知り尽くしていないと、絶対出来ないような説明をされていて、これは本当にすごいんじゃないかと思いました。セミナーには勉強のために2名の社員を連れて行ったのですが、価値作業、付帯作業、ロス作業という、これまで無かった観点の気付きを得て、セミナーから帰ると早速仕事の作業項目の見直しを行うなど、セミナーに参加しただけでも大きな成果があり、これまで当社が関ったコンサルティング会社には感じる事が出来なかった期待を持つことが出来ました。

選定と導入

「ピンチをチャンスに」コロナ禍でのコンサルティング導入

父である先代は創業から幾度もの好景気、不景気の波を乗り越えて経営を進めてきた人なので、常々無駄な投資はするべきではないと言われて来ました。が、コンサルティング導入に関する検討を進める中、セミナー後に受けた1日工場診断を踏まえた提案がかなり説得力のある内容であったことから、最終的には自分の判断でコンサルティング導入を決断しました。

インタビューにご対応いただいた方



代表取締役
岩田 学様

コロナ禍の今、決して状況が良いわけではありませんが、自分としては今回この時期にコンサルティングを導入したことはむしろタイミング的に良かったと考えています。今の状況だからこそ社内で改善活動の時間を充分にとることも出来るし、そういう意味ではピンチはチャンスではないですが、全ての企業が苦しいこの時期、苦しいことを苦しいだけで終わらせたのではつまらないし、今の苦しい経験があったからこそ、改善活動が出来て、その経験を活かして未来を切り開いていくというタイミングとしては本当に良かったのかなと思っています。

テクノ経営総合研究所では今後も経営革新セミナー、1日工場診断を通じて、企業変革のきっかけをつくるための活動を推進してまいります。