

山一化学工業株式会社 様

1952年8月創業以来、70年以上にわたり、有機溶剤をはじめとした様々な化学製品の製造、販売を行っています。

<https://www.yamaichikagaku.com/>

企業概要

所在地	東京都台東区
従業員数	158人（令和6年12月）
事業内容	塗料製品および溶剤類の製造・販売

■ 支援の概要

課題と要望

- ・売上データからの資料作成について、効率的なデータ分析により、事業の拡大や新分野への展開を見据えて、業務改善を図りたい。
- ・ITリテラシーの向上、デジタル化について理解を深めたい。
- ・営業でのヒアリング力の向上、顧客の潜在ニーズをつかみ、提案力を強化したい。
- ・次世代の育成のため、管理職に対するマネジメント変革を行いたい。



提案内容

- ・データ活用については、基本、関数、実践と3段階とし、自社データを利用して演習ができるものとした。提案力強化も、交渉力の基本、提案基本、提案実践と3段階での構成とし、他拠点と合同で行えるよう、集合形式とオンライン形式を組み合わせたハイブリッド形式による実施方法を提案した。
- ・若手管理職向けは、所属、職種、勤務地が異なるチーム構成とし、集合形式で組織間のコミュニケーション向上も図れるよう演習を多く取り入れた。

受講いただいた訓練

「101業務に役立つ表計算ソフトの関数活用」「029顧客分析手法」
「061職場のリーダーに求められる統率力の向上」 他

■ 利用者の声

事業主の声

自社に合わせた要望内容をカリキュラムにカスタマイズすることで、組織全体のスキルアップにつながりました。
例えば、従業員の意識の変化が見られ、各々の課題が自覚され、スキルアップに対する意識も変わりました。
また、データ活用分野では、業務のDX化を進めるきっかけとなりました。マーケティングを理解することで、分析方法を知り、新たな視点で営業活動の幅が広がりました。
人材は毎年新入社員、昇格で立場が異なってくるので、それぞれの立場の視点で新たな発見を目的として、生産性向上支援訓練を継続したいと考えております。

受講者の声

- ・表計算ソフトのデータの取り方、まとめ方を知ることによって、今までの手動から自動化することによって大幅な効率化につながると感じます。
- ・顧客ニーズを意識するようになり、潜在ニーズの把握、横への展開に役立ち、営業の考え方が深まりました。また、営業の準備、段取り、解決方法の考え方が学べました。
- ・様々なリーダーシップ、管理職の役割、仕事の内容、どう行動すべきかが理解でき、意欲向上につながりました。



■ 訓練を利用した成果

- ・生産性向上の契機として、職場の課題解決に役立っています。具体的には、販売実績の分析が容易になり、広く営業分析に使用できることで、業務効率が格段に上がり、時間短縮に繋がりました。
- ・マネジメントの知識を理解することで、管理職への意欲向上、モチベーション向上のきっかけとなりました。