

生産性向上

データ活用や業務改善を通じた生産性向上

実践事例集 2024

はじめに

当中央会では、広島県内企業の生産性向上を目的として令和6年度に「生産性向上推進活動事業」として、企業の生産性を高めるための手法解説などをテーマとしたセミナー・ワークショップの開催ならびに個社伴走支援を実施しました。

地域企業においては、全国的な人材不足などを要因として、競争力の強化や持続的な成長を目的とした急速な生産性向上に迫られております。本事業では、このような背景を元に、生産性向上に取り組む意欲のある企業に対して、データの活用などを通じた生産性向上について専門的な知見を有する講師を招致し、企業の業務改善の支援を行いました。

本事例集では、今年度の事業において伴走支援を行った事例が企業の皆様の生産性向上に向けた取組の参考としていただけるよう取りまとめました。

それぞれの事例において、課題の背景、取組のポイントを記載しておりますので、生産性向上に向けた取組を検討する際にご活用いただけますと幸いです。

2025年3月

広島県中小企業団体中央会

目 次

生産性向上推進活動事業 企業事例

■ 川根柚子協同組合

販売データの分析を基に販売戦略を設計し、ECサイトの売上増加を目指す…………… 1

■ 株式会社C&Eコーポレーション

データ分析に基づいたSNS運用による集客と売上向上 …………… 3

■ 株式会社プラスコーポレーション

業務プロセスの見直しと意識共有を行って、事務作業の負担を軽減…………… 5

■ 有限会社小田食品

ボトルネック工程の見直しと、人員配置の最適化…………… 7

■ 株式会社ハイブリッド

既存工程の洗い直しから始める、工程の自動化の追求…………… 9

川根柚子協同組合

主な事業 | 農産物・農産加工品の製造・販売 組合員数 | 58名

URL | <https://kawaneyuzu.com/index.htm>

事業概要 | 広島県安芸高田市にて川根柚子の栽培、加工販売を営む。農薬を使わずに栽培された柚子の風味を生かして加工した商品を小売り店舗、ECサイトにて販売する。



人に見えないことを大切に。

川根柚子



改善の分野 / テーマ

- 現場改善
- データ活用

販売データの分析を基に販売戦略を設計し、ECサイトの売上増加を目指す

▶ 取組の背景と取組の方向性

背景

以前より販売データの活用に課題を感じていた。データ分析を行うことでマーケティング戦略等を効果的に進め、売上高増加に繋がるのではないかと考えていた。

方向性

職員自らデータ分析、戦略・戦術の策定を行い、実行することを目指した。

▶ 取組のポイント

- ECサイトの売上データを整理し、顧客の購買行動の分析を実施。ECサイトでの売上向上に向けてデータを活用した戦略と戦術の検討を行うことで、実行性のある計画の策定を実施した。
- 今後展開を予定する新規ブランドについて、商材の検討やPR方法の検討を行うことで、既存商品との差別化を図ったブランド戦略の立案を実施した。

▶ 推進体制

主な課題

- ✓ ECサイトの販売データを活用して有効的なマーケティング戦略を策定したい
- ✓ 新たなブランドについて既存ブランドを差別化した商品展開を検討したい

取組の方向性

- ✓ 販売データの分析を通じた顧客分析の実施
- ✓ 分析結果に基づくブランド戦略、マーケティング戦略、成長戦略の策定を実施

販売データの分析および分析に基づく各種戦略・戦術の策定においては、営業部門を所管する部長を筆頭として、製造部担当者、事務担当者を交えた部門横断的な体制で検討を実施した。

部門を横断することで、戦略検討に際し、各部門のリソースや改善点の洗い出しにおいて部門間の認識齟齬を防ぎ、戦略の実効性を高めた。

営業部門

PR手法や市場の開拓を検討

製造部門

受発注量による内部リソースを管理

事務部門

販売データの集計、顧客情報を管理

各部門の認識を合わせながら戦略を検討

▶ 具体的な取組内容

① ECサイトの販売データの分析によるターゲットの可視化 【データ活用】

マーケティングに関する新たな戦略を策定するにあたって、策定後の計画の実行性を高めるための販売データの分析を実施した。分析においては、購買回数や購買金額などから見る顧客分析と、購入点数などから見る商品分析を行い、既存商品の強みや顧客動向の検証を実施。分析の結果、顧客の多くはリピート顧客が占めており、今後の売上増加に向けて注力する分野として新規顧客開拓のアプローチが重要であるとの示唆を得たため、マーケティング戦略の策定においては、新規顧客の確保に向けて分析数値を元に目標となる売上、顧客数、単価の設定を実施した。



② 販売データ分析に基づいた戦略・戦術の策定 【現場改善】

①にてデータ分析を実施した結果、売上拡大に向けては、「新規顧客の獲得」、「需要に対応した製品ラインの拡大」、「製造能力の向上」の3要素に対する検討が必要であることが判明した。上記の検討項目に対応する形で、「競争優位性の確立」、「リソース配分の見直し」、「目標達成のロードマップ」の3要素に注力した戦略策定を行い、これらに関連付く実行施策(商品開発やPR等)を検討することで、ファクト(数値)に基づいたアプローチの明確化を行った。

取組企業の声

川根柚子協同組合
熊高 様

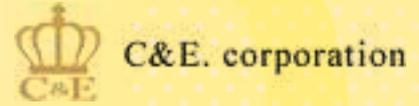
今回の生産性向上に関する伴走支援を行い、今後の目標が明確になったと感じました。今までは感覚に近い部分での販売ターゲットの設定などを行っておりボヤけていたこともデータ分析を行うことでより明確に販売戦略を立てることができました。今後は私たちのような小規模事業者はさらに細かく分析と行動を起こし、安定した経営に取り組むにあたり、この事業で取り組んだ内容は不可欠なことだと実感しました。今後は目標に上積みができるよう販売に取り組んでいきたいと思ひます。

他の企業における 活用ポイント

データ分析に基づいた戦略の検討

- ✔ 同組合の戦略策定における要点はデータ分析に基づいた戦略の策定にあります。
- ✔ 企業方針を決定づける「戦略」や「計画」の策定においては、内容の整合性を担保するためにファクトに基づいた分析が必要不可欠です。
- ✔ 今回、生産性向上に取り組んだ同組合は、ECサイトの売上拡大に向けた戦略策定に向けて、ECサイトの売上データの分析を用いて詳細な現状課題の把握に努めました。
- ✔ 現状分析において、ファクトを掴めたことにより、その後の戦略策定についても実行性の高い取組施策の検討が可能となっております。

株式会社C&Eコーポレーション



主な事業 | 飲食店経営 等 従業員数 | 78名

U R L | <http://c-and-e.co.jp/>

事業概要 | 広島県南区元宇品町に本社を置き、「楽群」、「楽月」の焼肉店2店舗を中心とした飲食業などを営む。お客様に喜びと感動、幸せを届け、地域の人々に信頼され、愛されることを理念に経営している。

改善の分野 / テーマ

■ データ活用

データ分析に基づいたSNS運用による
集客と売上向上

▶ 取組の背景と取組の方向性

背景

これまでSNSを活用した広報集客を行ってきたが、担当者の経験に基づく運用を行っていたため、集客効果が上がらなかった。また、マニュアルがなく、SNSの配信にも手間がかかり、運用面で課題を感じていた。

方向性

既存店舗の集客力向上及び売上増加を目指し、SNSの閲覧データ等を活用した効果的なSNS運用マニュアルを策定し、運用改善に取り組んだ。

▶ 取組のポイント

- Googleアナリティクスを活用し、以前のSNS投稿に関するデータの分析を実施。既存のデータを考慮して運用計画策定時にKPIを設定することで実効性の高い計画を策定できた。また、運用担当者や投稿内容を明確にし、SNS運用をマニュアル化することで、業務の効率化が進んだ。
- SNS運用計画の策定を実施する前に、顧客に届けたい情報や店舗イメージなどが経営戦略と合致するように自社のマーケティングにおけるコンセプト設計の見直しを行った。

▶ 推進体制

主な課題

- ✓ 集客力の向上が見込まれる情報発信を行いたい
- ✓ SNSツール活用に関するノウハウを習得し、工夫を凝らした運用が可能な体制整備をしたい

取組の方向性

- ✓ 顧客に届ける情報の粒度を揃えるため、コンセプトを再設計
- ✓ 都度個別対応していたSNS投稿について、データをもとに投稿頻度・内容などを取り決め、運用計画を策定

集客目標の設定等を所管する経営層に加え、実際にSNS投稿を実施する実務担当者を交えてコンセプト設計～運用計画の策定を実施。

運用計画の策定に際してGoogleアナリティクスを用いてKPI数値を設定し、達成状況などを社内共有することで投稿内容の確認、改善が行える体制を構築した。

運用担当者

- 投稿作成
- SNSの投稿
- 運用データ確認



運用責任者 (経営層)

- データ分析
- 緊急時対応
- 運用方針決定

定期的に運用会議を実施

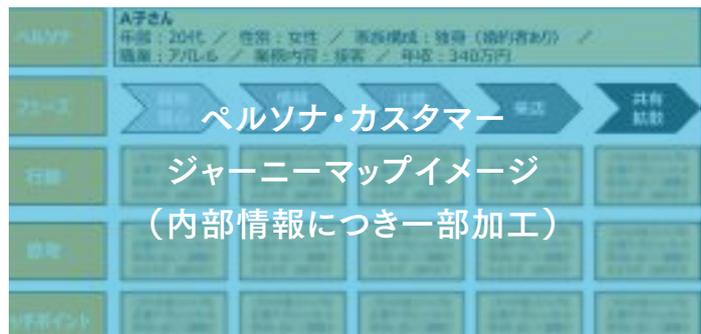
▶ 具体的な取組内容

① コンセプト、顧客ペルソナの見直し、再設計

SNSの運用改善を実施する前に、投稿する内容や情報を吟味するべく、自社の店舗コンセプトの見直しを行った。コンセプトの見直しにあたっては、顧客の来店動機や提供価値、店舗メニューなどの要素をブレスト方式で洗い出し、自社の強みを再確認の上、コンセプトを再設計した。

また、情報を届けたい対象(ペルソナ)をカ

スタマージャーニーマップ等を用いて検討することで、店舗コンセプトに沿った、顧客が来店を想起するSNS投稿となるように工夫を行った。上記の検討を行うことで、店舗の雰囲気や店舗メニュー等を活かした投稿が可能となり、同業の他店舗との差別化を図ることに繋がった。



② Googleアナリティクスによる投稿の分析 【データ活用】

同社では、従前まで担当者の経験に基づいて投稿を実施していたため、投稿内容の見直しが出来ておらず、また投稿のエンゲージメントについての分析が行えていない状況であった。

こうした状況を解消するため、Googleアナリティクスを用いて投稿の閲覧状況や投稿に対するエンゲージメント率、予約サイトへの流入率などの分析を行った。また、従来のSNS運用から見る各種数値と改善後の運用で目指していくベンチマークを設定するとともに、顧客来店を最終目標としたロジックツリーを用いてKPI数値を設定することで、改善行動を数値に落とし込み評価できるようになった。実際に、投稿内容を見直した結果、エンゲージメント率や閲覧数が向上した。

取組企業の声

株式会社C&Eコーポレーション
代表取締役社長 名越様

SNSを活用した生産性向上の伴走支援を通じ、社員同士の知見共有やモチベーション向上が実現できました。リアルタイムなフィードバックや成功事例の発信により、業務改善のスピードが向上し、組織全体の効率化に貢献しています。今後はAI活用やデータ分析を強化し自社に役立てお客様に喜んでいただく仕組みを造ります。また、社内全体でSNSの活用をさらに推進し、持続的な成長と生産性向上を目指していきます。

他の企業における活用ポイント

Googleアナリティクスを用いた数値に基づくKPI（目標）の設定

- ✔ 同社のデータ活用による業務改善の大きなポイントは数値に基づいた改善計画にあります。
- ✔ Googleアナリティクスを用いることで自社HP、SNSなどのあらゆる数値(ex. サイト流入数、エンゲージメント率)を可視化することが可能です。
- ✔ 改善計画などの計画を策定する際には、改善行動を評価分析するために目標設定などにおいて具体的な数値を用いることが重要です。
- ✔ また、数値を用いた目標設定等を行う際には、何故その数値項目なのかという意図が明確である必要もあるため、KPIを置くにあたって、ロジックモデルなどを用いて整理することも重要です。

主な事業 | 工作機械・工具販売業 従業員数 | 15名

U R L | <https://pluscorporation.co.jp/>

事業概要 | 広島県福山市南手城町に位置する伴走型の総合商社。中小企業の抱える工作機械導入の悩みに応える。国内外のネットワークと社内エンジニアの技術力で製品の提案、設置、カスタム、メンテナンスを手掛けている。



改善の分野 / テーマ

- 現場改善
 - データ活用
- 業務プロセスの見直しと意識共有を行って、事務作業の負担を軽減

▶ 取組の背景と取組の方向性

背景

顧客第一を目的として営業活動を行う中で、顧客からの受注 - 見積 - 納品のプロセスにおいて、営業部門と事務部門での情報共有や業務の進捗管理の負担が課題となっていた。

方向性

営業部門、事務部門の部門担当者が同席の上、受注から納品に至るまでの既存業務フローの見直しを実施することで、部門間の連携を強化しつつ業務改善に取り組んだ。

▶ 取組のポイント

- 経営層、営業部門、事務部門の担当者が一堂に会して既存業務をフローチャートを使用して棚卸を実施することで、自部門では見えない業務の重要性や課題の可視化を実施。
- 見直し後の業務フローでは、業務平準化を視野に入れ、社内の見積データ蓄積等を盛り込むことで部門間、担当者間での情報共有の負担を軽減。

▶ 推進体制

主な課題

- ✓ 部門・担当者間の情報共有を強化したい
- ✓ 業務手順において事務負担を軽減したい
- ✓ 受発注に係る情報を蓄積、活用したい
- ✓ 業務を統一して業務平準化したい

取組の方向性

- ✓ 既存業務フローの振り返りによるネックポイントの特定
- ✓ 負担となる業務における代替手法の検討
- ✓ 上記を踏まえた新規業務フローの策定

経営層のみならず、営業部門、事務部門の担当者も参加し、改善に向けた協議を実施。経営戦略を共有しつつ、業務プロセスの見直しを行い、見直し後の業務フローについては、推進担当者を任命することで実効性を高めた。



▶ 具体的な取組内容

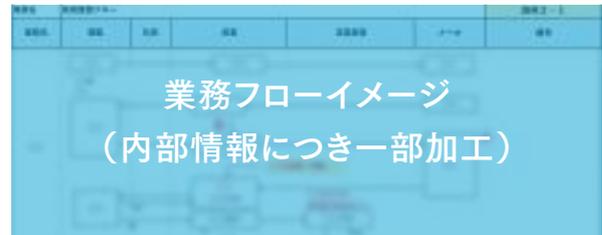
① 既存業務プロセスの見直し 【現場改善】

既存業務の負担軽減を図るにあたって、①顧客からの相談⇒②見積作成⇒③発注⇒④納品に係る一連の業務の見直しを実施し、課題となる業務の洗い出しを行った。

見直しの結果、従前業務では、営業部門から事務部門に事務作業を依頼する際に、各部門の担当者同士でしか情報伝達が行われておらず、作業進捗が属人化してしまう可能性が判明。

また、事務作業についても、担当や案件ごとに進め方などが異なっていることが判明した。

そこで、各業務の目的などを踏まえ、漏れの無い統一された方法を確立するために、業務フロー図を用いてプロセスの見直しを行い新たな業務プロセスの検討を実施した。



② 受発注情報の蓄積 【データ活用】

既存業務の見直しを進めるとともに、これまで各担当者が個々に管理していた受発注に関わる情報を社内システム上にて一元化することを実施した。

これにより、営業部門が持ち帰る案件情報や、事務部門にて手配する発注情報を各部門の担当者が照会可能となり、休暇等の代務の際に、引き受け者であってもスムーズに案件情報を確認し対応することが可能になった。

また、今後新たな営業担当者が着任した際も、過去の案件情報を参照することにより、顧客とのコミュニケーションも迅速かつ正確に対応することが可能となった。

取組企業の声

株式会社プラスコーポレーション
常務取締役 牧平様

販売業として、見積書や納品書などを間違いなく作成することが会社の信用に繋がるものと考えています。そのため日頃の確認作業が多く、皆が業務の改善を心の中に思い浮かべながらも多忙な中、業務をこなしていました。そのような中、中央会様からお声がけいただき、業務改善に取り組みました。社員が忙しい業務を止めて打ち合わせに参加することは難しいと思い、最初は幹部数名で始めましたが、だんだんと参加者が増え最後には関係者がほぼ揃い、いい形でまとまりました。

今後は絵に描いた餅にならないような仕組み作りで邁進していきたいと思います。

他の企業における 活用ポイント

経営層と現場社員の目的意識を共有した全社的な業務改善の実施

- ✓ 同社の業務改善が有効的な取組となった要因として経営層、管理者層のみならず全社一体的に業務改善を検討した点にあります。
- ✓ 生産性を向上させる業務改善、今回のような業務フローの見直しにおいては、経営判断が必要になるだけではなく、業務フローの改善前後において現場従業員の声を取り入れなければ実態に沿わない業務フローとなってしまいます。
- ✓ 業務改善においては、経営者の考えを社員に共有し、現場社員を巻き込みつつ、改善できるポイントは何かを考えていくことが重要です。

有限会社小田食品

主な事業 | 食料品製造業 従業員数 | 41名

事業概要 | 広島県呉市に位置し、平成2年に会社を設立し、現在食料品製造業を営んでいる。
製造している商品として、イカせんべいや串製品がある。



改善の分野／テーマ

■ 現場改善

▶ ボトルネック工程の見直しと、人員配置の最適化

▶ 取組の背景と取組の方向性

背景

串製品製造工程において、計画に基づき機械装置の導入を進めた結果、個々の作業の効率化は図れたが、ボトルネック工程が生まれるなど製造ライン全体の効率化が図れていなかった。

方向性

製造ライン全体の業務棚卸を行い、動線整理や最適な人員配置を通じて製造過程の最適化を図るとともに、現在の課題である衛生管理の強化にも取り組んだ。

▶ 取組のポイント

- 製造工程の内情を管理・把握している社長主導の下、専門家による工程診断を実施。自社の生産性向上に向けた検討状況およびこれまでの取組を専門家と詳細に共有の上、工程ごとの作業能率を診断し、ボトルネック工程の見直しと見直し後工程の効果検証を実施した。
- 工程の見直しによって、作業効率が改善され、余剰人員を新商品の製造工程に充てることで更なる生産性向上を実現した。

▶ 推進体制

主な課題

- ✓ ボトルネック工程を見直し、人員配置の適正化を検討したい
- ✓ 新商品開発などに係る設備投資や人的リソースの配分を検討したい

取組の方向性

- ✓ 専門家による工程診断を実施することでボトルネックとなっている工程の原因を特定し、工程の改善を実施
- ✓ 工程の改善によって生まれた余剰人員を新商品の製造に配分

作業工程を熟知している社長がリーダーシップを発揮し、工程の課題感や設備投資の検討状況などの詳細な情報を外部専門家に共有。

複数に亘る現場製造ラインの視察を通じた工程診断により、製造ラインの実態に即した工程改善を実現した。

経営者

ネックとなるポイントや課題、設備投資の検討状況等を共有



外部専門家

診断結果に基づく業務改善提案、設備投資への助言

製造ライン

現地視察を通じた
工程診断、
ヒアリングを実施

▶ 具体的な取組内容

① 工程診断を通じたボトルネック工程の改善 【現場改善】

同社の串製品製造工程について、下図の工程を元に製造を実施しており、そのうち計量・製品検査の工程において、10名程度の手作業で対応している業務があり、現場の製造ラインの負担が大きく、後の工程の作業効率に影響を及ぼしていた。

これに対して、工程診断を実施し、工程の作業効率の検証を通じた業務内容の改善を検討。HACCPなどの衛生管理基準を踏まえた改善を行った結果、ボトルネックとなっていた同工程において、対応時間が30分ほど短縮され、余剰人員を新商品の製造工程に配置することが実現。

また、改善後の製造工程を検証したところ、作業効率が上がり、後工程である梱包・箱詰工程において、新たな改善余地が判明したため、更なる生産性向上の検討に繋がった。

【作業工程イメージ（内部情報のため一部加工）】



② 生産効率を高める設備投資の検討 【現場改善】

①のボトルネック工程の見直しにあたって、製造ラインの工数に応じた生産効率を診断し、設備投資による改善を検討した。

既存工程においては、10名程度の手作業で対応しているものもあり、非効率な状態となっていたが、同工程において少額設備投資を実施したところ、数名の作業人員で対応可能となり、ランニングコストの低減、衛生管理の向上などの成果が得られた。

取組企業の声

有限会社小田食品
代表取締役 古谷様

弊社の串製品製造工程においてボトルネックとなる工程に課題を抱えていた際、中央会様より生産性向上に関する伴走支援をご紹介いただきました。その結果、専門家による工程診断およびアドバイスを受け、的確な診断を通じて工場内の衛生管理に関する相談も行うことができました。

この支援を通じて、資金面で無理のない範囲での改善が実現し、新商品の製造工程へ人員を再配置することが可能となりました。今後の課題としては、次工程である梱包・箱詰め工程の効率化および最適化に取り組むことを目指しております。

他の企業における
活用ポイント

現場の実態に即した業務改善・設備投資の検討

- ✓ 業務内容を改善させる目的の多くは、利益の向上に資することであり、設備・サービスの導入による改善を試みるのが主ですが、業務を担う現場の実態に即していない設備投資などを行ってしまうと、現場の反発を引き起こすなど十分な投資効果を得られない可能性があります。
- ✓ 今回の事例においては、専門家を交えて丁寧な視察、ヒアリングを行った後に、製造ラインの実態に即して、無理のない範囲から改善を手掛けており、現場を意識した改善であったため短期間でも大きな成果が得られる結果となりました。

株式会社ハイブリッド

主な事業 | 電気機械器具製造 従業員数 | 111名

U R L | <http://www.hyb.co.jp/>

事業概要 | 広島県東広島市に本社を置き、基板実装から完成品組立までを行う。

業界最先端の設備と高度な技術、ノウハウを用いた生産体制をとり、超精密実装技術を所有している。



改善の分野 / テーマ

■ 現場改善

既存工程の洗い直しから始める、工程の自動化の追求

▶ 取組の背景と取組の方向性

背景

完成品の外観目視検査工程において、従業員が顕微鏡で作業していたため負担が大きく、効率が悪いなど様々な課題を感じていた。代表者はAIツールの導入による課題解決を期待すると同時に、外部的知見を取り入れながらより具体的な改善策を検討したいと考えていた。

方向性

製造工程全体の見直しを行い、全体の効率向上を図り、完成品の外観目視検査工程を自動化し、作業負担の軽減を目指した。

▶ 取組のポイント

- 製造ラインを統括する管理者が中心となり、完成品の外観検査工程において何故目視検査で対応しているのか、どのような点が非効率な作業となっているのかといった要因分析をシンキングツールを用いて実施。
- 要因分析を行うことで、明確化した改善点を元に、最終的な工程の自動化に向けたロードマップを策定することで、実効性の高い計画を作成した。

▶ 推進体制

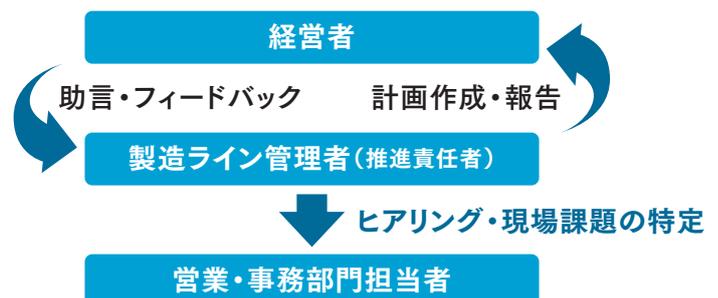
主な課題

- ✓ 人手を要している外観検査工程について、効率的な運用への切り替えを検討したい
- ✓ 将来的な工程の自動化に向けて着すべき対応事項等を整理したい

取組の方向性

- ✓ 要因分析により、既存の工程において改善可能な点を特定
- ✓ 工程の自動化に向けて現状課題の抽出、実行施策の洗い出しを踏まえたロードマップを策定

経営者が現場改善の推進責任者として、製造ライン管理者を任命し、既存の外観検査工程の要因分析から将来的な自動化に向けた工程の改善を検討することで、戦略的なロードマップへの落とし込みを実現した。



▶ 具体的な取組内容

① 既存工程の分析を通じた課題の特定 【現場改善】

今回見直しを実施した完成品の外観検査工程については、従前より人手を用いて対応しており、作業員の負担が大きく、ヒューマンエラーの可能性もあり得る作業だった。

製造ライン管理者は、同工程を如何に「人の負担を減らせるか」という点を要点として設定し、検査工程で検出すべき完成品の不良種別と検出率を整理するとともに、整理後の不良種別に対して、自動化が可能な種別と自動化する際の必要な要件の整理を行った。

上記の仮説を丁寧に立てることで、後述のロードマップ作成にあたって、解決すべき課題の特定が逸れことなく検討することが可能となった。

【不良種別の整理イメージ(内部情報のためヒアリングを元に作図)】

	不良種別A	不良種別B	不良種別C	不良種別D
不良内容	表面にキズ	固まり	漏れ	陰影による見逃し
自動化可否	○(対応済)	○(対応済)	○	○
対応に係る費用	-	-	~~円	~~円
対応方針	-	-	〇〇社に相談	〇〇社に相談

② 生産効率を高める設備投資の検討 【現場改善】

①にて工程の課題特定を実施したのち、課題解決に向けたロードマップを策定した。

課題の解決に向けた取組を連関図等を用いて体系的に紐解くとともに、実際に行いたい取組を複数年度に分け、段階的に落とし込むことで現場の負担を軽減した実行性の高い計画を検討。

また、自動化というテーマに向けて、年度ごとの製造ライン体制図を作成することで計画的な人員配置の検討も可能となった。

取組企業の声

株式会社ハイブリッド
野崎様

今回の生産性向上に向けた取組の中で、どうしても「人の負担を減らせるか」をテーマにし具体的に取組むことができました。

専門家の意見を参考に取組むことで現場改善の方向性が明確になり、短期間で課題解決に向けたロードマップを策定することができました。

今後は自動化というテーマに向けて、現場のメンバーで情報を共有しチームとして目標達成に向けて取り組んでいきます。

他の企業における活用ポイント

仮説検証を通じた課題の特定

- ✔ 同社の取組のポイントは仮説の検証を通じた課題の特定にあります。
- ✔ 課題となるフローの重要なポイントが見えないケース時などは、事実に対して仮説を立て検証を繰り返すことで解消すべきポイントが見えてくることがあります。
- ✔ 今回は作業員の負担という大きな課題は見えていましたが、より詳細な「何故不良が起きるのか」、「不良を解消するにはどうすべきか」という部分は整理が必要でした。
- ✔ これらの検証にあたってなぜなぜ分析などの手法を用いて、解決すべき点が明確になるまで思考を繰り返していくことが重要です。



Federation of Small Business HIROSHIMA

広島県中小企業団体中央会