

株式会社オーイケ

社員が自社のMVVを理解して、自身で考えアクションする自律型人材を増やす

①MVV浸透 ④生産性向上/品質改善 ⑤営業力強化

長野県山形村に主要拠点をもち、コンクリート製品の開発・製造・販売を行う企業です。環境インフラ整備に貢献する製品（油水分離槽、雨水貯留浸透製品など）や景観に配慮した製品を全国に提供し社会の快適な暮らしを支えます。



課題

- ✓ 社内のMVVを策定しているが社内への浸透は十分ではないため、社員一人ひとりに定着させる必要がある
- ✓ 営業部門のノウハウ・手法の属人化や人材育成の体制が未整備であるため、将来の営業人材を含めたスキルアップ環境の整備が必要とされる
- ✓ 製造現場からの改善提案やアクションが上がるのが少ないため、リーダー社員を中心として自ら提案・アクションするマインドセットを醸成する必要がある

取組み目標

- ✓ 2026年中に各部門でのMVVに関する勉強会を6回程度開催し、全社での実施も計画する
- ✓ 営業部門における社内の育成環境を整備して、営業手法の基本スキルを全員が身に着ける
- ✓ 製造現場で社員自らの生産性向上に資する提案や改善案が提示されるスキルを身に着ける

人材育成計画

1. MVV勉強会の開催

- MVVに関する勉強会を全部門から横断的に社員を抽出し、部門をまたいでMVVについて考える社内勉強会を開催する（全社員対象）
- 各部門においてMVVを検討する勉強会を担当役員が中心となって企画し、同部門別の勉強会を各部門で年間6回ほど開催する

2. 営業人材育成環境の整備製造部門の生産性向上

- 現場社員に対して、5SVMのフレームワークおよび取り組む手法に関する研修を提供するほか、社員のスキルに応じた訓練計画を策定する
- 現場経験が浅い人材（入社3年未満）を対象として、無駄どり・問題解決手法といった改善を見据えた思考訓練を社内で行う
- 現場リーダー人材が自社工場を客観的にみる視点を養うため、他社工場視察・意見交換会を年4回開催する
※5S（整理、整頓、清掃、清潔、躰）、VM（Visual Management：経営の見える化）

3. 営業人材育成環境の整備

- 営業戦略や成果管理手法を整備するため、営業マネジメント人材を対象として、営業マネジメントや組織運営に関する社外研修を受講させる
- 新人若手・未経験者を対象として、傾聴力や基礎的な営業力向上を社外研修を活用して実施する
- 営業ロールプレイングの研修計画を社内で行いAIを用いて作成し、実践、フィードバックについてもAIを活用して得られるプロセスを確立する
- インバウンド営業力向上を見据えて、該当部署のメンバーに売上拡大・営業戦略思考に係る外部研修を受講させる

計画実行に向けて

当社は100年企業を目指し、新たにミッション、ビジョン、バリューを掲げ歩み始めました。5年後、10年後を見据えて、会社が存続成長し、ビジョンが実現できるよう今回の育成計画を実行に移し、一人ひとりがいやがりいやりをもち働ける職場環境をつくりたい。