

企業がこれからの時代に合った成長を図るなか、当社の戦略を着々と実現

雇用契約
(フルタイム)

株式会社タクテック

建設機械の修理・メンテナンス・点検
及び新車、中古建設機械の買取、販売

所在地 香川県高松市

創業年 1946 年

従業員数 27 名



事業継承

営業力強化

技術力強化

生産性向上

コスト削減

海外展開

経営管理

新規事業創出

その他

01

抽出された
経営課題



社長の経営に携わる時間の確保、個人の力量に依存しない組織構築

先代社長から現社長に代替りをして、本来ならば経営に携わる時間を増やす必要があったのですが、就任以前からの従来の営業、顧客管理、社員のマネジメント等の実務を引き継げる社員が既存社員の中におらず、何かあれば結局は社長自身が動かざるを得ない状態でした。実務に忙殺される日々が続き経営者の仕事の後回しになってしまう環境に陥っていました。また、社員一人一人の役割があいまいな一面があり、事業分野毎に組織を再編し、社員の役割、業務内容を明確化、事業部毎に管理者を設置し組織を強化する必要がありました。そこで香川県プロ拠点の梅澤マネージャーに相談したところ、拠点事業を活用することで、こうした課題を解決できるマネジメント経験豊富な人材を採用するよう提案いただきました。

02

プロ人材に
与えられた
ミッション



営業力強化と組織マネジメント

営業経験豊富かつ部下のマネジメント経験が豊富な人材を求めていました。社長を直接補佐しながら業務全体の総括、マネジメント、部下育成を担える人材です。営業部門の強化、部下の指導育成、組織の事業部制への移行の補助、各事業部の実際の運用を円滑化し売上シェア向上、新規顧客開拓を社長と二人三脚で担ってもらう役割が期待されていました。

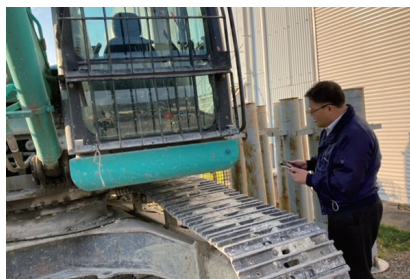
03

プロ人材が
もたらした
効果



長年の営業経験を活かした、販路開拓、管理手法の改善

入社後3ヶ月の研修期間で、各種の講習受講、資格取得、整備業務研修により業界の知識を習得してもらいました。その後、当社の現状を分析し、更なる成長戦略として低シェア分野である高所作業車の拡販戦略の立案に至りました。前職での営業経験も活かしながら新規顧客に対しては提案活動を実施し、当社にとって新たな市場を開拓する事ができました。商談成立案件も増え、高所作業車の分野では売上高が前期比80%増を達成しました。また、自ら営業を行うだけでなく部下の営業担当者に対し指導、管理を強化し、道路舗装分野においても、切れ目のない継続的な営業訪問、顧客提案を実施しており、同分野においても売上高前期比30%増を達成しました。



新規顧客開拓等の営業活動を活発に行い、高所作業車の拡販により同分野売上前期比80%増、道路機械分野前期比30%増を達成しました。また部下の育成により若手営業社員の実績も向上しています。更に組織改変により日常の業務の円滑化、各人の役割の明確化、社員のモチベーションアップに大きく寄与しており、川田氏の持ち前の明るい雰囲気により会社全体が明るくなり、風通しの良い組織へと変革していると感じています。

プロ人材【入社時のプロフィール】



川田 勇弥 氏

役職名：営業事業部 営業課長
年 齢：45 歳
家族構成：妻、息子、娘
出身地：香川県 遷居ルート：転居なし
業務遂行手段：事務所での業務

主な経歴：地元医療用医薬品卸営業

少子高齢化の状況の中、政府の医療費抑制政策による医療用医薬品卸業界の将来性を見据え、心機一転0からのスタートを切る為、社長の「挑戦なくして成長なし」の言葉が、心に響き入社を決意いたしました。現在は、シェアの低かった分野である高所作業車・クレーンを中心に営業展開を行い、シェアアップを目指しています。また、今後拡大するであろうICTへの取組みについても、社内研修、顧客提案を企画するなど日々業務に邁進しております。

企業からの声



代表取締役社長 詫間 雄介 氏

プロ人材の求人を開始したのは、私が先代社長より代替りをし、これまでの実務中心から社長業に専念する必要があった為です。経営者の右腕となり補佐する人材の採用が急務でした。香川県プロ拠点様から紹介された人材会社より川田氏を紹介され、その魅力に惹かれ採用を即決しました。以降、販路開拓、営業社員のマネジメントなどを安心して任せることが出来ました。私も徐々に本来の経営業務に専念できる環境が整いつつあります。多角的な目線で物事を考えることができる川田氏は既存社員との関係も良好で私の良き相談相手でもあり、今では当社にとって欠かすことのできない人材です。