

# 魅力発信レポート 2010年版



## ご挨拶



代表取締役社長 白井 努

京西グループは、昭和21年の創業以来、「情報」「通信」「計測」をキーワードとしたグローバルに展開される製品に対応する独自の「Quality Gate」を介し、最良の品質、プロセスを創出し、マーケットに適合したサービスを提供してまいりました。そして今後、「情報」「通信」「計測」に新たに「医療」を加えた領域において、国内外のあらゆる製品をワンストップでサービスを行う「トータルマルチベンダーサービス」、当社の技術を直接お客様にご提供する「顧客ダイレクトサービス」、革新的かつ独創的な製品/サービスを開発する「自社プロダクトの創出」の3つのテーマを実現してまいります。「和」と「スピード」をもったビジネス展開を通じて、社会に貢献し、皆様に将来に渡ってご信頼いただける会社を目指してまいりますので、暖かいご支援を賜りますよう、宜しくお願い申し上げます。

# 1. 会社データ

## (1) 基本情報

商号	京西テクノス株式会社
本社	〒206-0041 東京都多摩市愛宕4-25-2
事業所	札幌事業所、郡山事業所、名古屋事業所、京都事業所、福岡事業所、仙台サービスステーション、高松サービスステーション、京西ロジスティックセンター
設立	平成3年2月 (グループ創業：昭和21年6月)
資本金	4,000万円
従業員数	300名
代表取締役社長	臼井 努
事業内容	計測器／医療機器／通信機器 設計・評価・製造・修理・校正 ネットワーク設計・構築・運用管理 システム運用管理
主要取引先	米系複合企業医療機器部門、大手電子計測器メーカー、大手情報通信機器メーカー他
グループ会社	京西クリエイイト株式会社、株式会社テクノトレンド、京西科技有限公司



名古屋事業所



京都事業所



福岡事業所



仙台サービスステーション



高松サービスステーション



京西ロジスティックセンター



東京・本社



札幌事業所



郡山事業所



京西科技有限公司  
無錫事業所



京西科技有限公司  
深圳事業所

## (2) 沿革

昭和21年 6月	京西電機研究所を創立
11月	横河電機株式会社の工業計測器用アンブ及び電子計測器、日本電気株式会社の電話交換機の生産／検査を開始
平成 3年 2月	株式会社アルファシステムを設立
平成12年 8月	グループ再編に伴い、技術集約型のエンジニアリング会社を設立。株式会社アルファシステムを京西テクノス株式会社に社名変更
平成14年 2月	グループで永年培ってきた技術をベースとした自社プロダクトの開発／製作／販売、コンピュータ／ネットワーク／ソフトウェア／計測関連の技術者養成及び教育事業展開を目的に京西クリエイイト株式会社を設立
8月	本社 ISO9001を認証取得
11月	国内事業のグローバル展開の先鋒として京西科技有限公司を中国（無錫）に設立
平成15年 1月	本社 ISO14001を認証取得
平成16年 4月	事業拡大に伴い、郡山事業所を開設
平成17年 5月	事業拡大に伴い、名古屋事業所を開設 お客様のニーズを迅速にグループ会社に反映させるマーケティング機能の充実、京西製品及び主要取引先製品の販売を目的に株式会社テクノトレンドを設立
6月	事業拡大に伴い、府中事業所を開設
11月	事業拡大に伴い、京都事業所を開設

平成18年10月	「メーカーサポートの終了した電子計測器のマルチベンダーサービス」が経済産業省の「新連携ビジネス」に認定
11月	事業拡大に伴い、札幌事業所を開設
平成18年12月	「多摩ブルーグリーン賞・経営部門」最優秀賞を受賞
平成19年 6月	事業拡大に伴い、福岡事業所を開設
10月	東京商工会議所「勇気ある経営大賞」優秀賞を受賞
11月	事業拡大に伴い、京西科技有限公司 中国深圳オフィスを開設
12月	事業拡大に伴い、郡山事業所を移転
平成20年 1月	効率化推進のため、東京地区のオフィスを統合し、新本社ビルに移転
3月	東京都信用金庫協会「優良企業表彰」東京商工会議所会頭賞を受賞
11月	東京都ベンチャー技術大賞「奨励賞」を受賞
平成21年 1月	サービス体制強化のため、仙台、高松にサービスステーションを開設
10月	株式会社ワイ・ティ・シー ネットワークソリューションサービス事業を承継
平成22年 3月	サービス産業生産性協議会「ハイ・サービス日本300選」を受賞
12月	日刊工業新聞社・優秀経営者顕彰制度「日刊工業新聞社賞」を受賞

## (3) 企業理念

### 京西グループ企業理念

京西グループは、医療・通信・計測をキーワードとした  
トータルマルチベンダーサービス（TMVS）の実現、  
技術革新を推進し、和を持った豊かな価値を創出します。



京西テクノス株式会社



京西クリエイト株式会社



株式会社テクノトレンド

## (4) 認証・資格・受賞歴

### ①認証

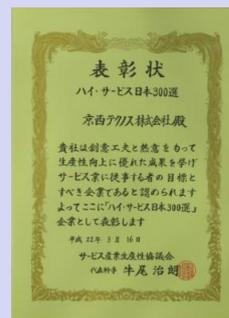
- ・ ISO 9001 認証取得  
本社、郡山事業所、札幌事業所、名古屋事業所  
福岡事業所、（京西クリエイト）

### ②資格

- ・ 特定労働者派遣事業
- ・ 医療機器修理業  
本社、京都事業所、札幌事業所、名古屋事業所  
福岡事業所、仙台サービスステーション、高松サービス  
ステーション、郡山事業所
- ・ 医療機器一般製造業  
本社、京都事業所、郡山事業所
- ・ 第一種医療機器製造販売業  
本社
- ・ 高度管理医療機器等販売業  
本社、京都事業所、札幌事業所、名古屋事業所  
福岡事業所、仙台サービスステーション、高松サービス  
ステーション、郡山事業所
- ・ 古物商許可
- ・ 動物用医療機器修理業  
本社、京都事業所

### ③受賞歴

- 平成18年 「多摩ブルーグリーン賞・経営部門」最優秀賞
- 平成19年 東京商工会議所「勇気ある経営大賞」優秀賞
- 平成20年 東京都信用金庫協会「優良企業表彰」  
東京商工会議所会頭賞  
東京都ベンチャー技術大賞「奨励賞」
- 平成22年 サービス産業生産性協議会「ハイ・サービス日本300選」  
日刊工業新聞社・優秀経営者顕彰制度「日刊工業新聞社賞」



## 2. 事業内容と取扱製品、サービスの特長

### (1) 製品、サービスの特長・魅力・違い

当社では「医療」「計測」「情報/通信」の各分野において、保守・修理サービス、システム設計、開発・製造、販売等の多様な事業を行っています。ここでは当社の主力であるサービス事業を中心にご紹介します。

#### サービス分野

サービス事業では、医療、計測（電子計測）、情報通信分野の企業からユーザーサポート業務の一部を委託されてユーザーにサービスを提供する場合と、当社が製品のユーザーから直接、サービス業務を委託される場合があります。当社が機器のユーザーから直接請け負う場合は、メーカーのサポート期間が終了した場合の製品を対象にしています。

#### ● 「トータルマルチベンダーサービス」



当社は「医療」「計測」「通信/情報」の各分野における電子機器のサポートを、一元且つ総合的に行うことを目指し、保守・修理サービスを基点とした様々なユーザーサポート業務を大手一流メーカーにマルチベンダーで対応してきました。

現在ではコール受付・リモート管理・テクニカルサポートを行うサポートセンター、引取修理を行うリペアショップ、タイムリーにパーツを提供するパーツセンターに加え、専門エンジニアが全国で対応するフィールドサービススタッフを備えて、多様なお客様のニーズに一元対応できるトータルマルチベンダーサービスをご提供しています。



# 2. 事業内容と取扱製品、サービスの特長

## (1) 製品、サービスの特長・魅力・違い

### サービス分野

クレス

#### ●「KLES (KYOSAI LIFE EXTENSION SERVICE)」サービス

①メーカーサポートの終了した計測器、医療機器、通信機器の受託修理を行う「Repair」サービス  
 ②部品調達の不可能になった製品の再設計やあらゆる機器をつなぐインターフェイス設計を行い、機能拡張を実現する「re-design」サービスなどをユーザーニーズに合わせてご提供することで、電子機器の長寿命化 (LIFE EXTENSION) を実現します。



#### 「Repair」を求めるお客様

- 年数が経っているのでメーカーのサービスを受けられない
- 代替器が見つからない
- この形式の機器でないと利用できない
- 海外メーカー品で何処に依頼してよいか分からない
- システムの一部に組みこまれた機器なのでどうしても直したい

#### 「re-design」のお客様への4つの提案

- ①製品延命  
形式が古くなった部品調達の不可能になった製品の再設計
- ②機能拡張  
インターフェイス設計
- ③製品の問題点解決  
回路の信頼性確保の為の再設計・原価低減の為の再設計
- ④海外製品のローカライズ  
国内部品への置き換え設計

### 計測器修理対応実績メーカー及び機種

#### 対応実績メーカー

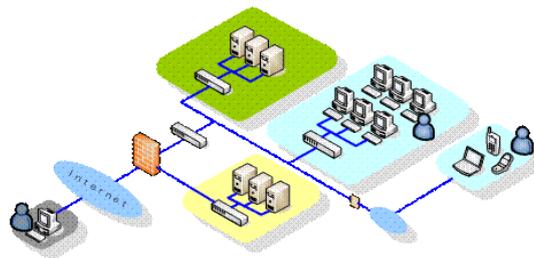
- ・ HP/Agilent Technologies
- ・ Sony/Tektronix
- ・ PHILIPS/FLUKE
- ・ National
- ・ LAMBDA ELECTRONICS
- ・ Sorensen
- …Others
- ・ WAVETEK
- ・ ADVANTEST/Takeda
- ・ Anritsu
- ・ METRONIX
- ・ KIKUSUI
- ・ YOKOGAWA/ANDO

#### 対応実績機種

- ・ スペクトラムアナライザー
- ・ ロジックアナライザー
- ・ ネットワークアナライザー
- ・ デジタルオシロスコープ
- ・ デジタル/アナログマルチメーター
- ・ スペクトラムアナライザー
- …Others
- ・ 安定化電源
- ・ 標準信号発生器
- ・ 周波数カウンタ

#### ●ネットワーク、サーバー、システム構築サービス

ネットワーク、サーバー、システム構築のコンサルティング、設計、構築から運用管理（24時間365日リモート監視/コールセンター/フィールドサポート）まで、トータルなサポートをご提供します。



### 機器の製造、販売

修理サービスの現場の効率をより改善するためのツールとして自社で開発した解析機器（Attacker I、Signar I）を、お客様の要望に応じて販売しています。また各種の機器を代理店として販売することもあり、販売から保守サポートまで包含した対応を行っています。

#### 当社製品

「Attacker I」



「Signar I」



#### アジレントテクノロジー (株)

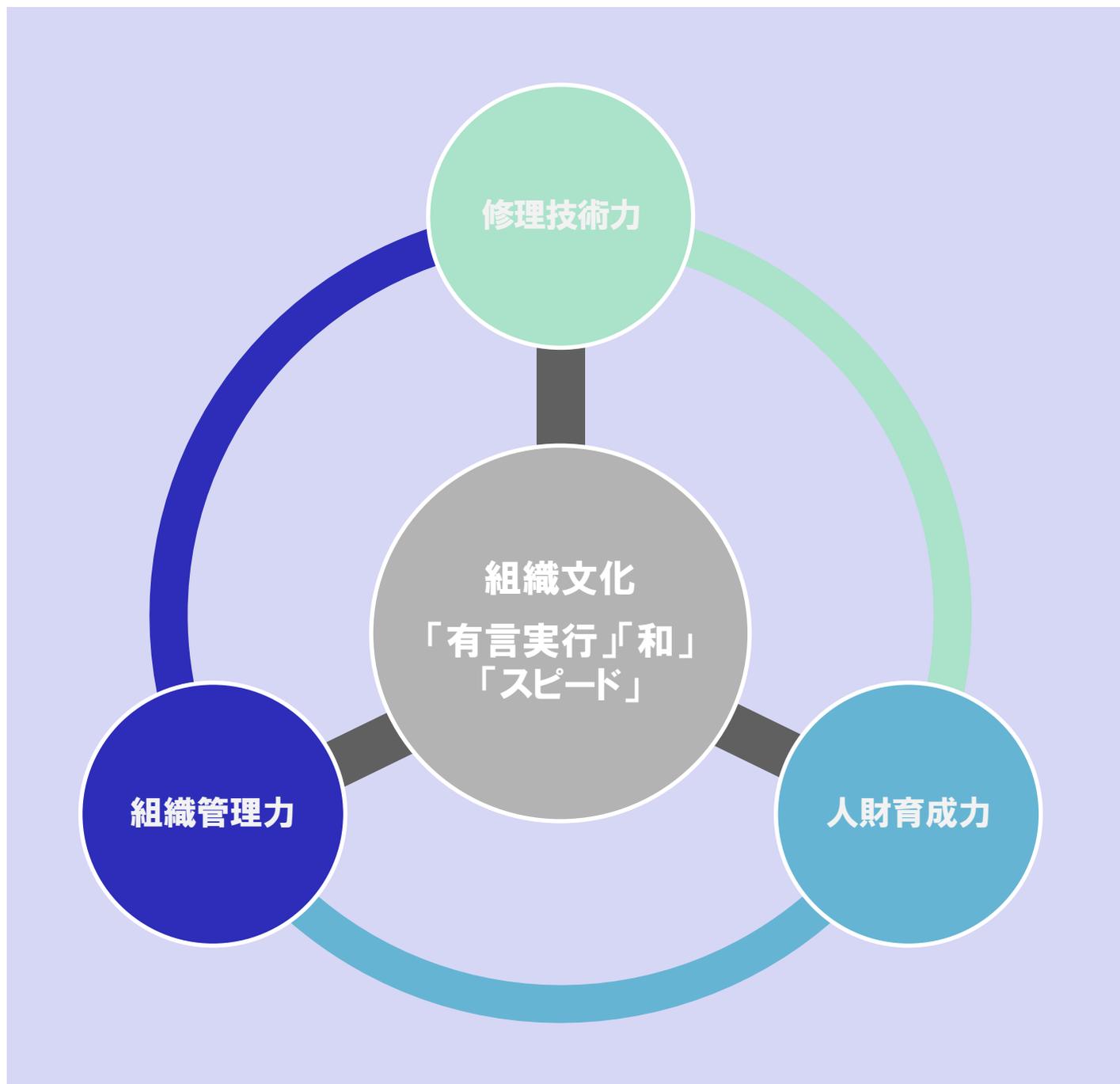
ICT MODEL i3070



## 2. 事業内容と取扱製品、サービスの特長

### (2) 自社の強み

当社の強みは「技術力」「人財育成力」「組織管理能力」「組織文化」等があげられ、これらの強みを生み出す「人的資産」「構造資産」「関係資産」等の知的資産があります。これらの知的資産により当社は差別化された「トータルマルチベンダーサービス」を実現するとともに、品質の高いサービスを提供することで業績を高めています。



#### ■知的資産の3分類とは

人的資産 (human capital)	従業員に付随する技能・スキル等の資産
構造資産 (structural capital)	従業員に付随しない企業独自の無形資産
関係資産 (relational capital)	企業の対外的関係に付随した全ての資産

出所：古賀智敏「知的資産の会計」P10を参考に作成

## 2. 事業内容と取扱製品、サービスの特長

### (2) 自社の強み

#### 修理技術力

当社が「トータルマルチベンダーサービス」を実現できる理由は高い修理技術力を保有しているからです。当社は修理技術力を高める下記の人的資産や構造資産、関係資産を保持しています。当社全体の修理完遂率は95%にも達し、また、米系複合企業から受託している医療機器の保守・メンテナンス事業における予防保全の実績は、受託している会社の中で世界トップクラスとなっています。

#### 人的資産

##### ●多様なメーカー出身の修理技術者陣

当社が高い修理技術力を誇る最大の理由は、多くの優秀な修理技術者を抱えていることです。当社従業員全体の8~9割が修理技術者であり、米系複合企業医療機器部門や大手電子計測機器メーカー、大手情報通信機器メーカーなど出身のエンジニアが数多くいます。一方で、当社のエンジニアのほとんどが、シングルベンダー（単一メーカー）だけでなく、マルチベンダー（異なるメーカー）の機器を修理出来ます。さらにトップクラスのエンジニアは計測と医療といった分野を越えた機器も修理出来ます。

また、当社のカスタマーセンターではエンジニアが受付対応しており、ユーザーからの故障やトラブル情報に対する初期診断を行うことが可能です。この診断に基づいた的確な情報がフィールドスタッフに提供されることで、より迅速な修理対応につながります。



修理しているエンジニア



カスタマーセンター

#### 構造資産

##### ●ノウハウを蓄積した作業手順書・マニュアル類

当社には、保守・メンテナンスの委託を受けた機器を修理するためにメーカーから提供される技術情報に加え、これまでの豊富な修理実績ノウハウをまとめた作業手順書・マニュアルが膨大にあり約900件にもものぼります。技術者が作業手順書を参考にしながら迅速な修理を行えます。



#### 関係資産

##### ●大手メーカーの保守・修理業務受託による技術力研鑽環境

当社は医療機器、電子計測機器、情報通信機器分野の大手日本企業や外資企業から機器の保守・メンテナンスの委託を受けているため、多様な機器の修理技術を高めることが可能であり、また技術情報や知識等も得られます。

また修理技術者の場合、メーカーの系列会社で同メーカーの機器を修理するケースが一般的です。ですが当社は、「同一メーカーの異なる機器、異なるメーカーの機器、異なる分野のメーカーと機器」をマルチに修理できる高い技術力を持ったエンジニアが評価されるため、エンジニアのモチベーションを高め、技術力向上にもつながっています。

この蓄積してきた技術や情報が、当社の独自サービスである「KLES」に活かしています。



## 2. 事業内容と取扱製品、サービスの特長

### (2) 自社の強み

#### 人財育成力

当社の一番の財産は、サービスを行う「人」であるため、人財の育成に力を入れています。人財育成力を高めている「人的資産」「構造資産」をご紹介します。

#### 人的資産

##### ●多様な大手メーカー出身エンジニアによる実践教育

当社には米系複合企業医療機器部門や大手電子計測機器メーカー、大手情報通信機器メーカー等の多様なメーカー出身のエンジニアを中途採用しています。中途採用者は当社の技術力を高めるだけでなく、日常業務で若手のエンジニアをOJT研修により育成しています。異なるメーカーの技術者から多様な技術を若手エンジニアは学ぶことができます。



##### ●マイスター講座の社内ボランティア講師

当社では会社として公的に用意している研修プログラムの他に「マイスター講座」を開催しています。マイスター講座の講師は本社の各部門のエキスパートが持ち回りでボランティアにより引き受け、終業後に講座を開催しています。従業員は興味ある講座へ自由に参加できます。また本社だけではなくTV会議システムを通じて、地方拠点の従業員も気軽に受講できます。

#### 主なマイスター講座

初級シスアド（ITパスポート試験）

基本情報処理技術者

修理責任技術者基礎講座

X線作業主任者試験事前対策

Oracle Master資格取得講座

ビジネススキル・コストカット交渉術

#### 構造資産

##### ●充実した体系的な研修プログラム

当社では「当社の一番の財産は人財」という考えから、「自ら計画し、実行し、成果を出すことができる」企業人の育成を目指し、体系的なプログラムを用意しています。プログラムは「汎用教育」「専門教育」「専用教育」の三段階で設定、OJT研修で技術の習得・向上を図り、Off-JT研修で理論・知識の体系化を図ります。また専門技能だけでなく一般的なビジネススキルやマナー教育も重視し、外部講師やパッケージ型のe-ラーニングを活用する等、幅広い教育を実施しています。



##### ①汎用教育 (category1)

企業人として、またトータルマルチベンダーサービスを目指す当社の社員として最低理解すべきベースとなるスキルを修得

##### ②専門教育 (category2)

お客様のニーズに応えるため、業務内容に関わる専門知識を高める

##### ③専用教育 (category3)

担当した業務に関して実践より理解し、お客様のニーズに応じたアウトプットを充実させる

#### 2010年度におけるOff-JTの主な研修講座内容

導入教育（新卒・中途入社向け5講座）	通信関連（技術別等5講座）
反復確認（分野別等4講座）	技術一般（技術別等5講座）
登用・昇格（職制別等3講座）	営業関連（分野別等3講座）
登用・昇格フォロー（職制別等4講座）	財務・経理関連（分野別2講座）
定期教育（職制別等4講座）	管理関連（法律1講座）
医療関連（職域・分野別等6講座）	見識者による講演（DVD）
計測関連（技術別等5講座）	「e-ラーニング」（40パッケージ）

#### 関係資産

##### ●保守・修理業務を受託している大手メーカーによるトレーニング

当社では医療や電子計測機器の大手メーカーから保守・修理を受託しているため、メーカーによるトレーニングに参加することもあり、担当者の知識の幅の拡大にも繋がっています。

## 2. 事業内容と取扱製品、サービスの特長

### (2) 自社の強み

#### 組織管理力

当社では計画した目標を達成するといった「有言実行」が厳しく求められます。そのため目標に対する管理活動を全社・各部門で行っています。

#### 構造資産

##### ●全社・各部門で注力する管理活動

当社では全社及び部門毎に国際規格や手法、IT等を活用して管理・改善・改革活動に力を入れています。

品質管理においてはISO9001の認証を取得し、全社的に展開しています。クレームがあった際はISO9001のマニュアルに基づき迅速な是正処置を実施し、日頃から品質向上に力を入れています。

さらに当社では、6σ（シックス・シグマ）手法を導入し、各部門や地方拠点がテーマを決め、改善・改革活動を年間を通じて行っています。

また当社ではITシステムにより、日常業務の「見える化」を行い、業務を管理しています（自社で修理進捗管理システム、代品管理システム、販売管理システム等を設計・開発し活用しています）。

業績管理に関しては、年1回全社の管理職が一同に会した予算会議でコミットされた単年度の経営計画を元に、月2回のサイクルで開催される部門長、マネージャーの会議でその売上、付加価値売上、損益の各達成状況をタイムリーに確認し、月初に把握した課題を月末までに改善するスピーディなマネジメントを実施しています。



6σ活動会議



ITシステム画面

#### 組織文化(有言実行・和・スピード)

当社では「有言実行」「和」「スピード」等を重視する組織文化があります。「有言実行」とは決めたことや目標をあきらめないでやり遂げること、「和」とは感謝の心を忘れず、自由闊達に議論・コミュニケーションを行い、相互業務のレベルアップを図れる関係を構築すること、「スピード」とはビジネス・業務・行動のスピードを追求することです。当社では組織文化を企業運営の取組に反映しています。

#### 人的資産

##### ●組織文化を体現する経営者

当社の社長は組織文化を自らの行動で体現し、全従業員から信頼を得て強いリーダーシップを発揮しています。年齢は40代前半ですが、数々の経営に関する賞を受賞しており、対外的にも評価されています。

#### 構造資産

##### ●「和」を促進するコミュニケーションシステム

当社では「和」を促進するため「face to face」のコミュニケーションを大事にして企業活動に反映しています。TV会議システムを通じて全社員が集まる年4回の全体会議（この会議時に新しく入社した従業員はTV会議システムを使って全国拠点へ紹介されます）、半期に1回の懇親会補助、社員会と管理部門との定期打合せなどが挙げられます。全社一丸の観点から、年4回の全体会議で社長が本社にいるのは年1回だけで、年3回は地方拠点から参加します。



TV会議システムで全国を結ぶ全体会議

##### ●「有言実行」者に応える評価制度

当社では計画した目標を達成、つまり「有言実行」した社員を高く評価します。賞与や給与での評価や全社表彰・MVP等の表彰制度を設けています。この表彰は全社MVP、部門MVP金賞・銀賞・銅賞等があり、従業員個人だけでなく団体（部門、グループなど）で表彰する場合があります。対象者は期初10月の全体会議で表彰されます。



表彰式

# 3. 業界分析

## (1) SWOT分析

時代・社会的な背景から当社の追い風(機会)は強いと思われませんが、当社の追い風(機会)と逆風(脅威)を記載します。

### 追い風 (機会)

- ・「3R政策」「循環型社会への移行」「地球温暖化対策」等から、業務用機器のリペアやリユース市場が拡大している
- ・景気の不透明感から、企業が新規設備機器の購入を抑制し、既存設備機器を長く使うケースが増えている
- ・医療現場や医療機器の情報通信化が進展している。また、ネットワーク化を促進する、国の「どこでもMY病院」構想等もある
- ・不景気から元大手企業の実力が有るエンジニアを中途採用できる機会が増えている

### 逆風 (脅威)

- ・計測器等を使用する製造拠点の海外移転が円高により拡大している
- ・理工系の高校・大学に進学する学生が減少している

## (2) 業界地図

当社を取り巻く市場規模と競争環境は以下のようになります。

### ●市場規模

当社は「医療」「計測」「情報/通信」各分野における電子機器のユーザーサポートを、メーカーを問わず総合的にを行っているため、機器を導入している施設が対象市場となります。当社が企業から委託され、または当社のサービスとして提供している主な領域の施設である「工場」「病院」「大学」の全国規模を記載します。この他に公共団体の研究施設、整備場等もあげられます。

#### ■工場

全国の工場44万カ所(平成20年)のうち、電子計測機器を所有している工場が対象になります

#### ■病院

全国の病院8千6百カ所(平成22年10月末時点)のうち情報通信化している所もしくは目指している所が対象です

#### ■大学

全国の大学778カ所(平成22年5月現在)のうち、電子機器を設置している理系学部が対象になります



出所：工業統計表(経済産業省)



出所：医療施設動態調査(厚生労働省)



出所：学校基本調査(文部科学省)

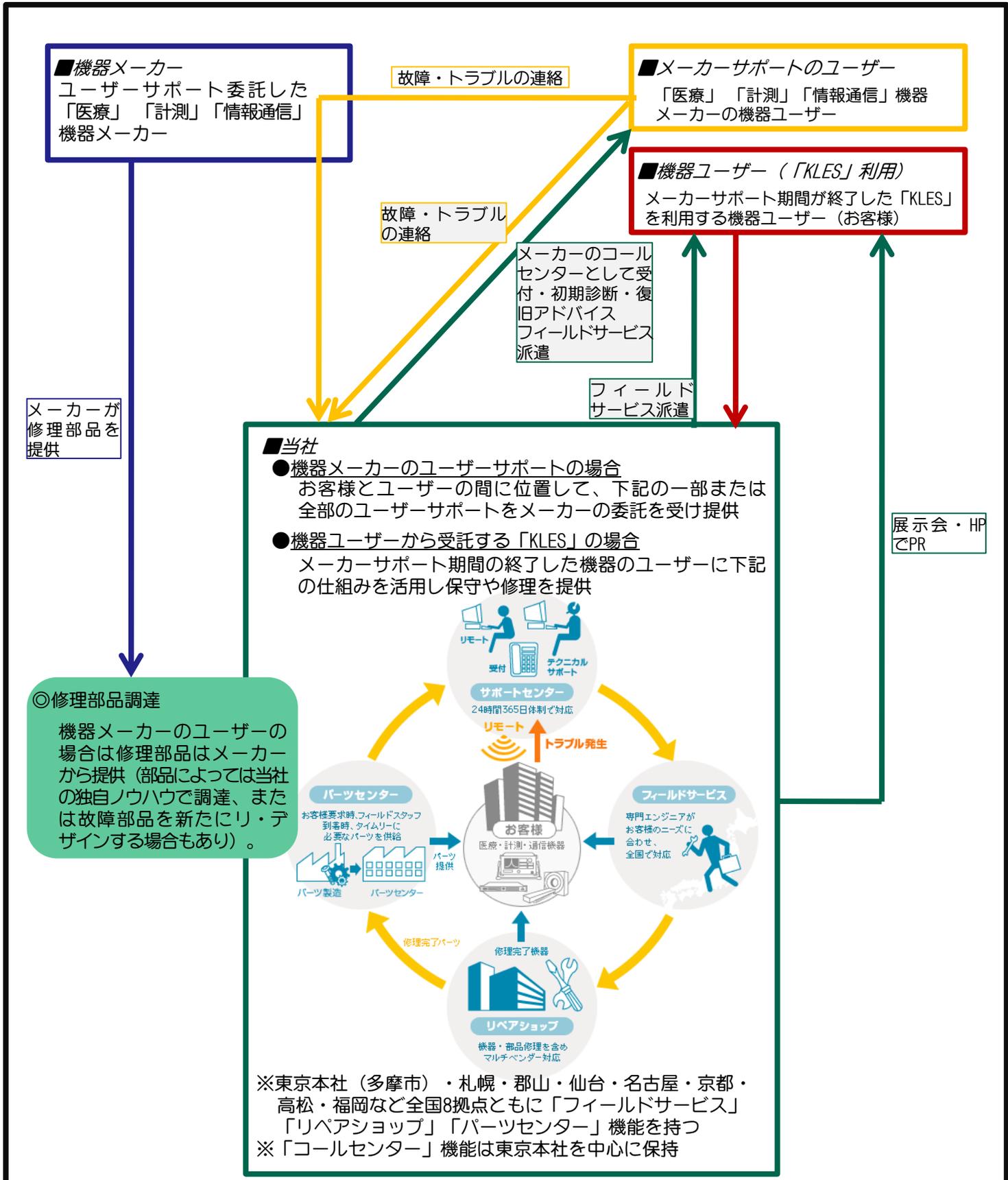
### ●競争環境

「医療」「計測」「情報通信」を加えた領域において、ワンストップで国内外のあらゆる製品のユーザーサポートサービスを行う「トータルマルチベンダーサービス」を明確に志向している競合企業はなく、当社1社だけです。ただしサービスの特定領域における部分競合はあります。

# 4. ビジネスモデルと自社のこだわり

## (1) 当社のビジネスモデル

当社では「医療」「計測」「情報/通信」の各分野において、保守・修理サービス、システム設計開発・製造、販売等の多様な事業を行っていますが、ここでは、機器メーカーから受託したユーザーサポートや当社ブランド「KLES」などの主力サービスのビジネスモデルを紹介します。

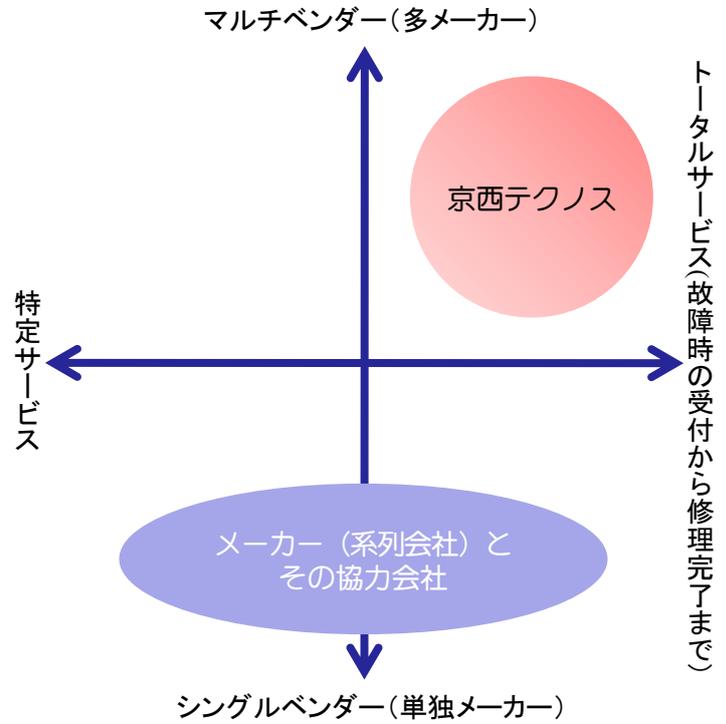


# 4. ビジネスモデルと自社のこだわり

## (2) 自社のポジション

現在、医療や計測を行う現場では、ネットワーク化が進み、異なるメーカーの電子機器でネットワークを構築することが多くなっています。故障やトラブルの起こった際にネットワークを構築している機器の各メーカーは、自社の機器しか修理をしないため、ユーザーはネットワークの故障やトラブルの原因となる電子機器が判明するまで、各メーカーのサービスセンターに電話をかけたり、各メーカー指定の修理会社を何度も呼ぶ苦勞を強いられることがあります。

ユーザーに負担のかかる原因は、各メーカーのサービスセンターや修理会社は他社品に関して知識や修理技術がないため、他メーカーの機器に関してアドバイスや修理ができません。当社はユーザー視点から、故障時の受付から、修理完了までの全領域を業務範囲にし、あらゆるメーカーの機器を修理する「トータルマルチベンダーサービス」のポジショニングを独自に構築しています。



# 5. 将来に向けた事業展開(事業価値創造ストーリー)

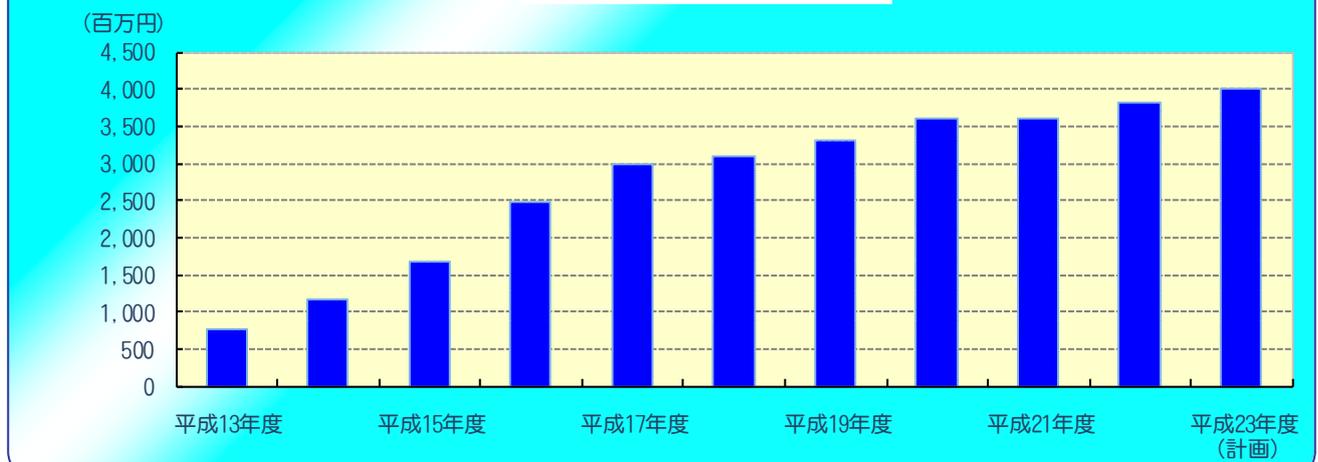
## (1) これまでの実績

当社は平成12年8月、京西電機から京西テクノスとして分社、独立しました。過去から現在までの変遷の間に、当社の強みである「修理技術力」「人財育成力」「組織管理能力」「組織文化」等の知的資産を獲得してきました。さらに下記のように業績（売上高は当社を中心とする京西グループ全体）も順調に拡大しています。

### 過去から現在

	当社の強み			
	修理技術力	人財育成力	管理能力	組織文化
人的資産 (ヒト)	・多様なメーカー出身の修理技術者陣	・多様な大手メーカー出身エンジニアによる実践教育 ・マイスター講座の社内ボランティア講師	—	・組織文化を体現する経営者
構造資産 (組織)	・ノウハウを蓄積した作業手順書・マニュアル類	・充実した体系的な研修プログラム	・全社・各部門で注力する管理活動（ISOシックスシグマ、実績管理、IT活用による管理）	・「和」を促進するコミュニケーションシステム ・「有言実行」者に応える評価制度
関係資産 (対外)	・大手メーカーの保守・修理業務受託による技術力研鑽環境	・保守・修理業務を受託している大手メーカーによるトレーニング	—	—

京西グループ売上高推移



当社のKPIなど  
管理指標

当社ではKPI他の管理指標を全社および各部門毎に設定しています。「売上高」「各損益」「付加価値売上」「修理完遂率」「各製品毎の修理日数」「講座受講率」「クレーム件数」ほかの指標を設定し管理しています。

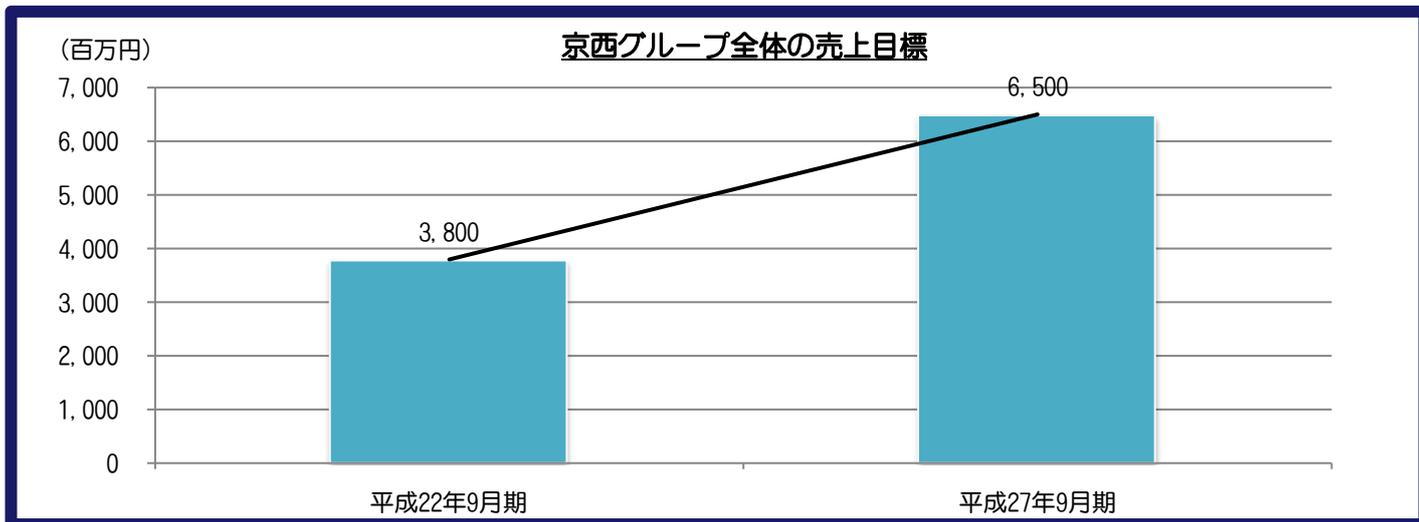
# 5. 将来に向けた事業展開(事業価値創造ストーリー)

## (2) 将来に向けた事業展開

当社を中心とする京西グループでは平成27年まで5年間に、下記のような中長期的な取組を行っていきます(内容は社外へ公開可能な事項に止めています)。

### 現在から将来

#### ●経営目標・事業計画



#### 事業計画

- ・「KLES」サービスの顧客数及び修理件数拡大による事業売上高の拡大
- ・部門連携に基づく上流設計から保守・メンテナンスまでの一括受注による売上高拡大
- ・シックスシグマ等の改善活動による利益率の強化

#### ●知的資産への取組

当社の強みである知的資産の強化に関して下記のような取組とともに、当社独自サービス拡大のためブランド力・営業力の新たな獲得が当社では必要と考えています。

強み	取組み・活用	KPI項目等
修理技術力	<ul style="list-style-type: none"> <li>・技術の体系的な整理と見える化</li> <li>・多能工技術者の育成</li> <li>・技術者の採用</li> </ul>	技術者採用者数、多能工技術者数他
人財育成力	<ul style="list-style-type: none"> <li>・職制や分野毎の研修カリキュラムの充実</li> <li>・新事業分野の研修カリキュラムの強化</li> <li>・「e-ラーニング」受講者の拡大</li> </ul>	研修受講者数、資格取得者数、研修日数他
管理力	<ul style="list-style-type: none"> <li>・シックスシグマの継続</li> <li>・ISO13485認証の取得</li> </ul>	工程の効率改善認証の取得、クレーム件数、多能工技術者数他
組織文化	<ul style="list-style-type: none"> <li>・新たに制定した就業規則の全体への浸透</li> <li>・コミュニケーションの強化</li> <li>・組織文化にマッチする人財の採用・育成</li> </ul>	管理者研修、諸規程の改訂状況他
ブランド力・営業力	<ul style="list-style-type: none"> <li>・事業にあわせた展示会の出展</li> <li>・広報・宣伝強化</li> </ul>	当社ブース来訪人数と問い合わせ件数、記事掲載件数他

# 6. 人材育成方針

## (1) 風土・文化

### 「有言実行」「スピード」

当社では「有言実行」や「スピード」など、自分でコミットしたことや決めた目標の実現と達成のスピード向上が厳しく求められます。そのため目標を達成した従業員は高く評価され、待遇面にもフィードバックされます。

### 「感謝の心を大切に」

当社はサービス業であるため「感謝」の心を大切にしています。社会やお客様、会社の先輩など、自分の周りの方へ感謝する気持ちを大切にしています。内定者研修では両親に対する今までの感謝の手紙を書いてもらい当社入社時に両親へ送付するといった取組を行っています。

### 「和を大切に」

当社では「和」を大事にしています。「和」といっても単に従業員が仲の良いことではなく、自由闊達に議論し仕事の質を高めあうことが出来る、真に心が通じる関係を持つことを大切にしています。

## (2) 研修制度、身につく専門スキル

### ●当社の求める人財像

#### 「人柄」「技能」「行動」

お客様の保守及び修理を行う中で当社の従業員は、最善の「サービス」と「品質」を考えて取り組むことが求められます。保守及び修理には当然、スピードが要求されますが、加えて「誠意」「真心」を当社では大切にしています。ホスピタリティーの精神を兼ね備えた「人柄」と、より優れた「技能」、そしてスピードある「行動」の三拍子を当社では重要視しています。

#### ①新卒者に求める人財像

当社が新卒者に求める人財像は「コミュニケーションが取れる」「自分の意思をしっかりと伝えられる」「どんなことにも探究心旺盛」の3点です。

#### ②中途採用者に求める人財像

当社ではあらゆるメーカーの「医療機器」「計測器」「通信機器」に対し、全て対応できるマルチベンダーでのサービスを提供しようと考えており、この事業を強化していくために業界内での知識やスキルを持った人財を幅広く募集しています。

### ●研修制度

当社では「当社の一番の財産は人財」という考えから、「自ら計画し、実行し、成果を出すことができる」企業人の育成を目指し体系的なプログラムを用意しています。OJT研修で技術の習得・向上を、Off-JT研修で理論・知識の体系化を図ります。技術の伝承ではベテラン社員と若手社員を合わせ、マンツーマンによるOJTを介しています。時に親子ほどの年齢が離れていることもありますが、“親に教わる、子に教える”意識が芽生えることもあり、相互にモチベーションが向上し確実な技術の伝承につながります。

#### ①汎用教育

企業人として、またトータルマルチベンダーサービスを目指す当社の社員として最低理解が必要なベースとなるスキル修得

#### ②専門教育

お客様のニーズに応えるため、業務内容に関わる専門知識を高める

#### ③専用教育

担当した業務に関して実践より理解し、お客様のニーズに応じたアウトプットを充実させる



## (3) 先輩社員の声

京西クリエイト(株)プロダクト開発部 小原巧 (2010年4月新卒入社) 21才 ※京西テクノスよりグループ内出向中



### ■現在の業務内容

社内で「特殊KLES」と呼ばれている非定型な修理業務で、主に制御盤を修理しています。当社で初めて取り扱うメーカーの機器の診断や修理を行います。説明書が無かったり見たこともない機器の場合もあります。

### ■仕事に対するやりがい

機器の故障箇所の予測が立てにくく、高い技術も要求されるため大変ですが、技術者としてやりがいがあります。

### ■当社を希望されている方に向けて

要求されるレベルは高いですが、人間関係は良い会社です。管理職に気さくな方が多くざっくばらんに相談しやすいです。

診断にはお客様への回答期限があり、上司からその期限厳守に向けた行動や責任が求められます。

### ◎平均的な1日のスケジュール

8:00過ぎ	出社
}	掃除・段取り
9:00過ぎ	朝礼
9:15	} 制御盤の修理業務 (対象機種は様々)
}	
12:00	昼食
}	
12:50	} 制御盤の修理業務
}	
17:30	残務整理、明日のスケジュール決定
}	
18:00過ぎ	退社

管理部 総務グループ 佐藤宏 (2007年5月中途入社) 28才



### ■現在の業務内容

従業員の就業環境サポート、取引先とのコスト削減交渉など当社の管理業務を任せられています。また、短期で集中して取り組むショートプロジェクト型の業務も行っています。

### ■仕事に対するやりがい

「報・連・相」は求められますが、自分に依頼された仕事に対して、上司はあくまでも支援にまわり、仕事の進め方・方法を自分で一から自由に決めることができます。そのため責任は重いですが、やりがいがあります。

自分の経費削減努力が会社の利益向上につながり、経営にも貢献できるやりがいがあります。

### ■当社を希望されている方に向けて

年配の方は多いですが、若手に優しく接して頂き、皆さん気さくで、アットホームな感じもします。自分の意見を聞いてもらえ、通りやすいです。直接、社長とも対話ができます。

一方で「有言実行」、「目標達成」は厳しく求められます。

### ◎平均的な1日のスケジュール

8:45	出社
9:00	本社内放送連絡業務
9:00	朝礼
9:05	昼食の注文確認・発注
9:30	メール確認
9:35	} 管理業務、ショートプロジェクト業務など随時
}	
12:00	昼食
}	
12:50	} 取引先との打合せ データ整理
}	
18:00	退社

## 採用に関する窓口

連絡先：管理部 人事グループ  
 : 電話 0120-433-302(採用フリーダイヤル) 042-303-0907(採用担当者直通)  
 : jinji-kyosai@kyosaitec.co.jp

レポート作成支援者：中小企業診断士 原田 英明