

2024年度全国鐵構工業協会青年部会

「仲間から学ぶ・各社の取組事例集」

～仲間の事例から自社の成長に繋げよう～

テーマ1：人材確保・育成 人材に関わる事

テーマ2：省力化 DX及び自動化など

テーマ3：自社の安全対策

テーマ4：営業活動や顧客維持・獲得

作製：全国鐵構工業協会青年部会 17期事業委員会

協力：46都道府県青年部会

各社の取組事例集まとめ

1.人材確保・育成など人材について

取組 No	取組内容	取組によって得たメリット及びデメリットなど	類似事例の都道府県
	【SNS活用、CM、スポンサー】		
1	SNSの有効活用(フェイスブック、インスタグラム、TikTok等) ・SNSの選定運用 インスタグラムなどSNSの活用 Tik TokやInstagramに定期的に加工状況や社内行事をUPしている。 SNSを利用し会社のチャンネルを開設し、求人を行っている 内容は会社の事業内容がわかるものであったり、社風が伝わりやすいようなものを作っている。	メリット： ・フェイスブック閲覧者より入社希望⇒採用実績有り ・SNSなどのリンクでHPの閲覧数増加や就職活動の問い合わせが増加傾向となった。 ・求人募集は1.5倍増加した。 ただし、人材派遣等営業の募集が2倍程増加した。 ・DMにて、問い合わせが来るようになってきた。 ・履歴書等に「インスタグラムを見て従業員思いの会社だなと感じた。」と書いてあったことがあり、一定のPR効果はあると感じている。 ・DMで面接の問い合わせがあり、驚いている。 ・これからも続けてUPしていきたい。 ・視覚的にわかりやすくする事で若い人材へのアピールになった。	北海道、岩手県、新潟県、山形県、千葉県、大阪府、奈良県、兵庫県、鳥取県、愛媛県、福岡県
2	○地元映画館でのCM及びSNSでの新卒、第二新卒へのリクルート活動を行った ・高校生及び小中学生と父兄をターゲットとして、地元映画館（イオンおいらせ下田）での30秒CMを冬休み、春休み、GW、夏休み期間中に放映した ・地元高校生をターゲットにSNS（Instagram、YouTube、TikTok、X）で業務内容のPRを行った	メリット： ・映画館でのCM効果で、地元就職セミナーに参加する高校生と進路指導の教諭への当社の認知度を0%から35%程度まで向上させることができた ・中途採用では上記CMとSNSでの発信により業務内容に加え、社内の雰囲気も伝えることができ採用増加につながった ・若者のテレビ、新聞離れによりエリアや年齢層別にピンポイントで発信できるSNSでのPR効果は確実に出てきている	青森県
3	県内のCMにて広告させて頂きました。	メリット： ・反響はあった デメリット： ・人材の確保には、つながらなかった。	石川県
4	スポーツのスポンサーなどをして若手に会社アピールとしている。 地元プロバスケットチームへスポンサー協力で知名度UPで求人採用に活用	メリット： ・社会人スポーツの方などからの採用が増えた	群馬県、沖縄県
5	月一回の幹部会議で 前月の取組賞（がんばった人）、MVPを選出して 朝礼で、クオカードを進呈し、表彰、SNSにアップ クオカードは給与としてカウント	メリット： ・業界PR、企業PR	東京都
6	鉄工所で働く女性にインタビュー実施。youtubeにて公開。	メリット： ・女性人材の確保	埼玉県
7	SNS時代を考慮し紙面での募集はせず、ユーチューブ動画を作成し、会社案内とともに求人広告を行っています。ユーチューブで流してもらい、ホームページにも載せています	・成果は見られません。	京都府
8	街中のデジタルサイネージに会社のCMを掲載している。	メリット： ・見た人からは面白いねと反応があり、会社の宣伝にはなっているが、これが求人等につながるかはまだわからない。	鳥取県
	【外国人、女性、高齢者、その他採用】		
1	積極的な女性社員・外国人の採用(性別、国籍問わず)	メリット： ・事務職、技術職共に女性社員の割合が増えてきている	北海道
2	外国人実習生を採用している 外国人研修生の溶接工採用。	メリット： ・溶接の手が增え、工場の運営が円滑になった。 ・工場製作のスピードが上がりました。 ・日本人と遜色ない労働力。 デメリット： ・人数が多くなると実習生同士で、自国語で話すことが多くなる ・コロナの時期に自国へ戻り帰ってこない人もいる ・在留期間に限りがある。	北海道、岐阜県、京都府、鳥取県、鹿児島県
3	新卒者の離職率が高い中で中途採用を主にしている	デメリット： ・面接時に確認できないことが多く、辞める人は辞める	福島県
4	多様性推進への取り組み 鉄工業界は伝統的に男性が多い職場ですが、女性の採用や管理職への登用を進めています。また、外国人労働者の受け入れも行い、様々な視点やアイデアを社内に取り入れることで、チームの創造性を高めています。	メリット： ・創造性とイノベーションの向上。 ・異なる背景を持つ社員が集まることで、多様な視点が入り込み、創造的なアイデアやソリューションが生まれるようになりました。これにより、改善プロジェクトにおいて、斬新な提案が実現しています。	山形県
5	採用面接時に自社のいい所と悪い所を出来るだけオープンにする 入社後のギャップを減らす為	メリット： ・入社後のギャップだけでなく面接時の志望度アップにもつながった。	栃木県
6	外国人労働者の採用 海外からのエンジニアの確保 日本人以外の雇用	メリット： ・自社はベトナム人の人材確保ができています。長期にわたり仕事をしてくれているので非常に助かっている。（日本語の勉強、指導等を別でやっています） ・外国人の視点を入れることにより、新たな発見や考え方を得られた。 デメリット： ・言葉の問題や、仕事への取り組み方などまだ問題がある。住居等の準備でお金も結構かかる。 ・言葉の壁があるので誤解やミスが発生しないようにサポートしていきたい。	福島県、長野県、埼玉県、京都府、滋賀県、鹿児島県

7	女性社員の積極採用 女性工場員の募集をしている	メリット： ・男性の採用が増えてくる。 ・女性ならではの気配りや細やかさで客先にも高評価。 ・職場の雰囲気も明るくなりコミュニケーションが増えました。	群馬県、千葉県、静岡県
8	経験者の採用に慎重になる。	・経験者は良くも悪くも会社への影響力が強く、余程人物重視で採用しないと組織を破壊する危険な人材になる。 ・経験者の採用は要注意。	三重県
9	採用面接には工場の人とも参画させる。その場で即採用等はやらない。 採用面接時に、仕事の内容や労働条件の説明を丁寧に行い、職場見学をさせ、即採用せずに、後日、本人の意思を再確認して、採用するようにした。	メリット： ・どんな人物かある程度わかっている状態からのスタートなので、入社からの受入れ・教育体制が以前よりもスムーズになったが、まだまだ課題も多い。 ・本人のイメージとの違いを再確認する時間ができ、入社後すぐに、やめるということが、少なくなった。	三重県、大分県
10	経験者を積極的に採用し、即戦力となる人材の確保。	メリット： ・経験者のため離職率の低下。 ・知識の共有により、各々の個人能力の向上。	滋賀県
11	外国人採用の際は、一度の面接で内定させるのではなく、一定期間に日本語や専門用語に関する課題を出し、最低限度の日本語習熟を行ってもらい採用の土俵に上がってもらうようにしている。	メリット： ・入社後の教育が以前よりスムーズになった。入社後のミスマッチが少ない。	福岡県
	【地域活動、その他活動】		
1	地域のボランティア活動(ミニバスケットのコーチ)を通じ採用活動を実施	メリット： ・卒団生1名採用実績有り。	北海道
2	地域イベントへの協賛	メリット： ・会社の信用度・知名度アップにつながっている。	長野県
3	中小企業団体中央会主催の行事に積極的に参加し業界PRに取り組んでいる。	メリット： ・業界の認知度がUPしていると感じている。	香川県
4	社員募集をハローワーク等以外で会社の近所、通行人にも社員募集を告知する為、登り旗を作成し掲示している	メリット： ・まだ成果は出ていないが「社員募集してるんだね」とか声を掛けてもらっている。	福岡県
	【学校訪問、インターンシップ、職場体験】		
1	各高校への学校訪問、外国人の採用(初)を予定 新卒採用（高校・大学）について直接学校と交渉	メリット： ・5年ほど流れを作るのに時間がかかったが、高卒・大卒の採用も増えた。	北海道、岡山県
2	工業高校、各種専門学校、工業系大学を2回/年訪問している(10年以上)	メリット： ・最初の2、3年は採用実績無しも、4年目ぐらいから徐々に学校側から紹介が増えてきた。 ・7～8年間で、16名程度の採用実績有り。 ・近年になって新卒者の採用に繋がっている。	北海道、香川県
3	工業系高校からのインターンシップ内容を変更しました。 今までは危険作業にならないもの(グライNDER等)しかやらせておらず学生にとってもメリットの無いインターンシップになっていたので職業体験というよりものづくり体験として簡単なものを製作する様になりました。	メリット： ・学生からの評判も良く楽しかったやもっとやりたいなどの声をもらえました。 ・インターンシップに來た学生2年連続1名ずつ採用。	秋田県
4	学生の職場体験への協力	メリット： ・体験に來た学生が入社する場合もあるが、離職率は別である。	福島県
5	高卒募集に力を入れた。 高校等への挨拶周りを積極的に行った 地域の各高校への求人票提出を、毎年根気強く継続する。	メリット： ・インターンシップの実施や学校関係者への連絡を密にできるようになった。 デメリット： ・有名な企業志望が多く、集まらない。 ・今のところ、なかなか目に見える成果は表れていない。	茨城県、島根県、福岡県
6	人材確保について地域の高校等と連携し、課外授業の受入や工場見学を行っている。 地元短大の課外授業として毎年工場見学を受け入れ、鋼材の特性や加工に関しての説明等をおこなっている。	メリット： ・求人の応募が増加した。 ・若手人材の確保。 ・課外授業をきっかけに鉄骨製作に興味を持った学生の採用につながった。 ・以前は高卒採用はできていなかったが、この数年で少しずつ採用ができるようになってきた。	山梨県、埼玉県、鳥取県、大分県
7	各種就活サイトを利用して、インターンの受け入れを積極的に行っている。また、鉄鋳加工に興味を持ってもらうため、インターンで来てくれた学生自身にステンレス製の文鎮やスマホ台を製作してもらい、製品を持ち帰ってもらっている。 インターンシップを受け入れている。 その際、数日間CADや溶接に触れていただき指導をしている。 最終日には自分で簡単な工作物(時計やスマホスタンド)を作ってもらい楽しんでもらう工夫をしている。 職業訓練校への求人⇒（インターンシップ） 高校からのインターンシップの受け入れや溶接の指導を行っている。	メリット： ・インターン制度により実作業を体験することで、学生に会社の業務内容や雰囲気などを詳しく知ってもらえている。 ・実際にインターンで来てくれた学生の7割がその後の内定に繋がっている。 ・安定的に新卒者の募集がある。教師との信頼関係構築が大切と感じる。 デメリット： ・楽しんでもらうことには成功していると思うが、それが翌年の採用にはつなげていない。	山梨県、鳥取県、宮城県、沖縄県
8	地域の高校生を溶接体験や工場見学をした。（ホームページ・Instagram・TikTok等の会社アピールもしている）	メリット： ・求人の応募数が増えた。	群馬県
9	地元の企業と一緒に高校へPRする場を設けて、毎年出させていただいている。	メリット： ・実際にPR説明会で聞いてもらっていた生徒から応募があり、採用につながった。	岡山県
10	高校や専門学校への訪問や鉄骨専門書の寄付。	取組み始めたばかりなので成果は出ていない。	徳島県

11	人材確保に関しては産業技術専門学校（銅構造物科）やハローワーク等の就職支援機構を活用している。	メリット： ・専門学校より新卒で雇用出来た。 ・ハローワークで中途採用だが良い人材を見つけることが出来た。専門学校卒業生に関しては必要最低限の資格等取ってきてくれるので有難い。ただ、雇用する際十分な面談が必要と思われる。	宮崎県
12	学校訪問（工業高校中心）進路指導先生との情報交換。 学生向け工場見学、職場体験実習、学校訪問溶接指導など。 職場体験実習などで弊社に興味を持ってくれた生徒へ先生を通じアプローチ	メリット： ・新卒高校生の採用実績あり。 ・学校側から毎年複数人の求人の応募がある。	沖縄県
13	新卒採用は、ハローワークへの書類提出と提出後の解禁日以降の県内の各工業高校に担当者を訪問し、企業PR用パンフと書類を持参して訪問し、お願いして回っている。職業能力開発校からの採用にも取り組み、実際採用された社員が、工場製作の中心的な技術者として活躍している。	デメリット： ・応募者が少なく、訪問時期、方法について改善策を検討中。 ・職業能力開発校も最近では、学生の絶対数が減少傾向にあり、定員割れが続いて近年応募がめっきり減ってしまいました。	沖縄県
14	大卒の採用に関しては、直接退学の担当部門を訪問しPR(会社案内・求人票)等を持参し採用活動を行っている。 今後の対策として、外国人材の採用についての情報収集と、セミナー等への積極的参加を予定。	デメリット： ・応募したほとんどの大学から応募は無いのが実情。	沖縄県
15	・毎年職業訓練学校から社内実習の受け入れをしている。 ・近隣の中学生を対象に社内体験学習を受け入れている。	メリット ・実習生に來た生徒の中から複数名の採用実績あり、その方たちは現在も在籍している。	沖縄県
	【社内活動、コミュニケーション】		
1	社内部活動の活性化(実績 ゴルフ部10名、 マラソン部10名) 社内行事、社内活動を増やし社員同士の交流を増やした。	メリット： ・業務後の活動となる為、部員は残業時間が削減出来ている ・以前より社員同士がコミュニケーションをとるようになり、仕事の効率も上がってきた。一方で打ち解けにくい社員からは不満も出た。 ・若者の離職が減少した感がある。	北海道、兵庫県、大分県
2	毎年、全従業員に安全衛生標語を提出させて、一人一人の安全に対する意識を高める運動を行っている。	メリット： ・提出された安全衛生標語を毎月工場に提示したことで誰もがそれを見て、安全に対する意識改革に少しでもつながっている。	青森県
3	入社が決まった社員は、その週末に直属上司と小懇親会を実施・継続しています。	メリット： ・不定期に採用しているため、都度小懇親会を開くことになっています。直属上司は、大変かと思いますが、新入社員は、事前に打ち解けるきっかけができると好評です。 ・不安なこと些細なことも聞きやすい関係性を事前に作ることができ定着に繋がっています。	山形県
4	SNSや5S活動など社内活動・委員会などの設置	メリット： ・中間層社員と若手社員などの選定により活動を通して提案の吸い上げが増加傾向となった。	山形県
5	社内で“委員会活動”を実施、推奨 年間を通し“委員会が主体でイベントを企画。 社員同士、上司と部下、先輩と後輩の親睦を図り信頼関係を築く。	メリット： ・ピアバーティーやスポーツ大会などレクリエーションから、自己啓発、業務課題の解決のため社内での講習会、セミナーの企画、社員旅行まで各種イベントを実施。 ・成果として社員の積極性が向上し、社員同士のコミュニケーションが増加。	山形県
6	全社員プロフィールカードの作成、回覧 社員の自己紹介をカードに記入してもらい、LINE上で常に見る事ができる様に共有。 コミュニケーションツールとして活用。	メリット： ・新入社員と既存社員が互いに顔と名前を覚え、会話のきっかけづくりになっている。	山形県
7	新卒者・中途採用者が入社した際に、社内研修用のマニュアルを改めて整備した。	メリット： ・マニュアルを整備した事により、皆が同様の理解を深める事が出来た。また、マニュアル化する事により現状ではやっていない事など、アップデート出来た。	宮城県
8	SDGs活動として、会社周辺のごみ拾いやペットボトルキャップの回収（ワクチンとして寄付）、各作業内容についての勉強会・社員交流のためのBBQ大会などを実施している。 頻度として、上記内容の事を月1でやっています。	メリット： ・定期的なペットボトルキャップの回収や会社周辺のごみ拾いを通して、社員全員がSDGs活動について理解・関心を持っているのではと感じている。 ・社外にも発信していることで会社の宣伝にもつながっているのではと思う。	福井県
9	新年会や忘年会で抽選会をしている（いい景品を用意している ゲーム機switchなど。）	メリット： ・社員満足度UP	群馬県
10	各部署 四半期ごと 懇親会補助として 3,000円/人	メリット： ・コミュニケーションUP	東京都
11	春から秋にかけて月一回の工場でのBBQ（社員の家族も招待） 会社にてBBQを定期的に行っている。	メリット： ・コミュニケーションを図る ・相談しやすい間柄になれている。	東京都、大阪府
12	実務にあまり携わらず先の事や色々考える時間を作る。人材確保も育成もうまくいっているとは言えないが、先を考えながらやり続けなければ成果は出ない。実務に追われていると、会社全体の事を考える時間がと行動する時間がないのでなるべく実務は任せようにする。	人材確保で言えば、忙しくてあまり時間をさけなかった年は採用0人でした。	三重県
13	社員の意見を聞いて取り入れる。	メリット： ・社内に少し活気が出る。自分で色々考え行動しようとしたです。 デメリット： ・深い考えもない個人的な意見も出てくる。	三重県
14	従業員だけで自由に意見を出す会議をする。	メリット： ・最初は悪口大会になったが、段々と建設的な意見が出るようになった。	三重県
15	今いる従業員をいかに手放さないか	メリット： ・従業員とのコミュニケーションを大事に年一回の会社旅行、BBQ等でコミュニケーションを図る	滋賀県

16	毎月の勉強会の時に会社がこうあってほしい等の意見を従業員から聞き、社長に伝える。	メリット： ・社長が答えてくれることにより会社の雰囲気が変わってきた。	大阪府
17	ボウリング大会を年1回行っている。	メリット： ・社内での交流が行え和気あいあいとした雰囲気になる。	大阪府
18	従業員から社長にプレゼントをあげたり、年配のかたに誕生日プレゼントをあげている。	メリット： ・人間関係がよくなり、やめたいと思う職人が少なくなった。	大阪府
19	社内に委員会を作り、社内でのコミュニケーション機会を増やす目的と、社内行事や勉強会など会社における様々な行事を社員にも自ら動いてもらう事で実務だけでなく会社を動かす一員だという事を意識してもらうようにした。自ら社内における実務以外の社内行事を企画・運営することで今後自発的な行動をとれるように期待。	メリット： ・なんとなく社内の口数が増えたような。社内行事が社員からなのでやらされてる感は減ったような気はする。 ・今後自発的に色々企画・行動できるように皆の成長に期待。	広島県
20	外国人実習生との交流の機会を増やすようにした。 溶接工減少に伴い海外実習生に溶接の指導するにあたり、書面等では伝えきれない部分があるので直接きけるようまずはプライベートから仲良く接し気軽に質問できるような関係を作る努力をした	メリット： ・日本人社員との関係性が良好になった。 ・実際にわからないことに対して聞きにくくなったが、プライベートの部分を行き過ぎてしまわないように心がけている	山口県、島根県
21	今現在 自社は人材不足のため若手を必要とし、求人や友人からの紹介で数名入社してきました。なれて来た頃 先輩からの言葉でストレスたまり我慢出来なくなり退職してしまった	デメリット： ・失敗したことは、わたし本人が一番近くにいたのに証や相談を聞けなかった事が、一番の誤算でした。これから若手を育てるにはまだまだ勉強や経験が必要だと思いました	大分県
22	・離職希望者に対して、社内で部署替えを試みて対応している。	メリット： ・部署が変わった事（仕事内容）によって、やりがいを見つけ活躍している人もいる。 デメリット： ・離職理由が全く違う業種への転向だと、引き留めるのが難しいのが現実。	沖縄県
23	・コンプライアンス基礎知識の研修を実施。 （法律や社会のルール・建設業のルール、ハラスメント・差別問題など）	・役職や年齢に応じた、コンプライアンス研修を行っている。 ・ベテラン社員（見て仕事を覚えてきた世代）と新人・中堅社員とで考え方のギャップがある。 ・社内環境が良くなればと思っている。	沖縄県
	【会社案内、ホームページ】		
1	帝国データバンクを通じ小中学生向けの会社案内の配布(さくらノート)	メリット： ・小中学校から講師の依頼有り ・将来に向けた、企業アピールが出来た	北海道、
2	会社ホームページの充実： 会社ホームページは、求職者視点でも意識した内容で作り込んでいます。会社見学の前にどのような仕事内容で どんな環境か、福利厚生か、働く社員の様子など見えるようにすることで応募しやすさを向上させています。	メリット： ・直接会社ホームページからの応募や、ハローワークからの工場見学希望者の連絡・面接・採用に至っています。 ・作成するにあたり、会社としても、求職者が何を求めているか分析し、改善や新たな取り組みを実施することができました。	山形県
3	HPを皆さんに見てもらえるような魅力あるデザインに刷新した。	メリット： ・HPからの応募が増えたり、工場見学者なども増えた。	山形県
4	求職者に興味を持ってもらうよう会社のHP・インスタグラムの作成およびリニューアルを行った。 ホームページ、会社案内の作成。	メリット： ・応募問合せが増えた。 ・古くなっていた内容を見直しして新規作成してもらうことによって案内がしやすい会社のイメージを知ってもらいやすくなった。（福利厚生や仕事の内容など）	宮城県、滋賀県
5	求職者専用のHPを作成し、どのような仕事内容なのか、 どのような従業員が働いているのかを求職者に分かりやすくした	結果はまだ表れていないが今後に期待する。	宮城県
6	HPのリニューアルおよび更新 ホームページの定期的な更新 HP、動画の更新制作	メリット： ・HPの閲覧数増加や就職活動の問い合わせが増加傾向となった。 ・若干の応募はあった デメリット： ・リクルート的には一定の評価を得たが、人材確保となるとうまくいかず、費用対効果は悪い結果となった。	岩手県、山形県、石川県、京都府
7	仕事内容や条件などを詳しく記載（会社イベントなども）	メリット： ・若手の応募が増えた	群馬県
8	ホームページの求人欄を作って応募数を増加させる	デメリット： ・見てもらうきっかけがない為、増えなかった。	群馬県
9	求人用に動画での会社案内を作成し各所へPR 簡単な加工内容説明と先輩たちの声を収録している （ホームページにも載せている）	メリット： ・昨年度0名、今年度4名、来年度3名内定 ・今年度4名の内、希望の工場へ配置した3名は健在。希望に添えなかった1名は退社。	栃木県
10	会社のホームページをWEB広告制作会社へ委託し一新した。	メリット： ・採用の連絡が以前に比べて連絡が来るようになった。 デメリット： ・HPの閲覧数は増大したが人材確保には繋がっていない。 ・年間委託料が高額な為、来年更新するか考えている。	千葉県、愛媛県
11	従業員の高齢化もある為に若い世代にも経験がなくても出来る事 仕事内容や仕事の安全めんや休日がしっかりしている事を紹介したい	メリット： ・求人の内容を変えたこともあり求人者がありました。	岐阜県
12	ホームページが会社案内程度の内容であったが、人材確保を強化するため弊社社員の顔・コメントを載せて求人の採用に務めた。	デメリット： ・他社から広告等の案内が頻繁に増えた。そこに案内を出しているわけではないが。 ・更新はしたが、面接の連絡はいまだ来ていない状態。	愛知県

13	自社のHPをスマホ対応にした。	メリット： ・閲覧数が上がって、若手人材確保の確立が上がった。	滋賀県
14	求人票の会社紹介で「アットホーム」と表現し、身近なイメージをもってもらえるようにした	デメリット： ・コンサルに、現代の若者は「アットホーム＝ブラック企業」とらえがちであり、次の求人では使用を控えるようすすめられた。	滋賀県
15	HPを作成し、googlemapに工場内の写真、HPのURLを掲載し誰でも手軽に検索できるようにした。	デメリット： ・営業電話は増えたが求人連絡などはまだなく効果が出るまでは時間がかかりそう。	奈良県
16	若い世代がまずは目がいくように求人用の会社パンフレットを一新し、サイズも小さく、学生が知れたそうな事を若手社員や社内で模索し仕事の紹介というよりも仕事よりも会社にごんな人があるかどんな会社かを紹介するパンフレットにした。	メリット： ・学校回りをした時に先生の評判も良く応募前見学も増加(今年度6名)。結果3人の新卒採用(高校)につながった。	広島県
17	ホームページの作成や求人情報への記載をしている。未経験者でも歓迎していて資格等への積極的な姿勢や手当て等も考慮している。	メリット： ・多少の応募はある デメリット： ・若い世代の応募があまりない。中年層で採用しても続く続かないがあったりとやってみないと分からない所があり難しい所がある。	沖縄県
	【会社、工場見学】		
1	ポリテクの設備導入を通じ、就職活動中の方向けの工場見学を実施	・4名採用も、半年以内に全員退社(体調問題、精神的な問題による退社)	北海道
2	企業見学受入	メリット： ・学生向けの企業見学到保護者も参加していただく事で、会社としての信用度UP。 (働き方改革などに注力している事等を説明する)	岩手県
	【企業説明会】		
1	職安、インターンシップ、企業説明会に参加 企業説明会に参加している。他社から話をきき、企業説明会に参加した。	メリット： ・成果には及ばなかったけれど、参加させてもらった事により、弊社に足りないこと等、勉強になったのは、良かったと思う。次に繋げていきたいと思います。 デメリット： ・採用実績無し、地域的な問題(主要都市以外)もあるか？	北海道、島根県
2	商工会や学校・自治体主催の企業説明会に積極的に参加しました。 イメージしやすい様にPowerPointで資料を作成し活用しながら参加者に説明しました。	メリット： ・年々ブースに座ってくれる人が増え後日面接まで至った人もいました。	秋田県
3	人事部が県内の企業が集まる大規模な各社PRの場に出展を行ったり、高等学校・専門学校や大学を回り採用活動を行っている。	メリット： ・毎年1名から2名程度の大卒や高卒の採用できている。	沖縄県
	【改善活動】		
1	社内で改善委員会を設置し、他社の工場見学を行っている	メリット： ・他工場の良い所を持ち帰り社内で展開できるか検討している (安全通路等)	北海道、
2	残業時間を減らし、内容をより濃くするために 朝・昼のミーティングを心がけた。	メリット： ・最初は、ミーティングの時間が多く無駄なような気がしたが、慣れると、ミーティング・仕事もスムーズにいくようになった。	石川県
3	工程会議を行ったりして安全対策について伝えたり 物の置く場所を決めたり時間の空く時は工場内の片付けをしたりしている	仕事状況で出来る人と出来ない人が出てくる	岐阜県
4	材料を製作により皆で確認しあい少しでもミスのないようにしている	メリット： ・前よりもミスで現場に行くことが少なくなってきた	岐阜県
5	製品不具合防止のために、材料/一次加工/組立/溶接/塗装の全過程に検査項目を改めて定めた。	メリット： ・不具合は減ったが、やはり手を抜きつつある。	山口県
6	技術力向上/製作に対して責任感を持たすために、製品に組立者/溶接者の氏名を書くようにした。	デメリット： ・一部社員からは不満の声が上がっている。	山口県
7	御社では人材の確保につきましては今のところ特に活動はしていませんが、新入社員や経験の浅い従業員が意見を言いやすい環境をつくる様心掛けています。	メリット： ・経験の浅い従業員なども自主的に仕事の流れや段取りを考え行動する様になった。	宮崎県
	【企業イメージアップ】		
1	作業服の交換、工場レイアウトの検討 作業着を今風に変えた。 設立当初からの作業着デザインの一新化	メリット： ・カッコいいと言われるが求人の成果は今のところない。 ・未だ人材確保には結びついていませんが、現従業員のモチベーションUPにつながりました。 ・周囲の反応はなかなか良い反応をしてくれている。	北海道、大阪府、兵庫県、大分県

2	社屋の新築 働きやすそうな外観を目標に、工場の外装を改築した。 女性社員採用の為、社屋の整備をした。	メリット： ・求人、採用に効果あり ・トイレを新設したことで男性社員からも高評価。 ・女性社員の採用にも繋がった。 デメリット： ・今のところ成果はない。	新潟県、大阪府、高知県
3	工場横設置のトイレの老朽化の為、トイレの改築。 循環型トイレ・エコレスト巡（上祐鉄工建設）を導入。	メリット： ・2室あり、工場従業員用と来客用に分けて設置。快適なトイレの提供。	奈良県
	【教育、育成】		
1	新入社員教育を1年間を通じ 1回/週実施(全48回) 若手社員の各種講習会 新入社員へ鉄骨知識の勉強会を積極的に実施	メリット： ・自分の持ち場以外の経験が積めて、今後の業務につながっている ・各人の知識、モチベーションの向上が得られた ・鉄骨に関する専門知識が身に付き、新人でも『知っている』という状態から仕事 がスタートできるので、仕事を教えていく時間が削減できた。	北海道、京都府、岡山県
2	従業員の変換可能資格を調べ、該当者に提案し講習会等に参加し取得できるように取り組んでいる。	メリット： ・従業員別で技術の差が明確化した。技術向上・モチベーションアップ	岩手県
3	JSCA東北青森支部と青森県鉄工連が図面問題は正解消に向けた要望書の周知と問題解消に向けた勉強会を行った。 	メリット： ・要望活動を行っても要望先の1社1社が見なければ意味が無いのでJSCA青森と協力して勉強会を行った。 ・勉強会では「図面承認・回答遅れの要因としてはゼネコン、構造設計者、ファブの間でのコミュニケーション不足が大きな要因ではないか」「キックオフミーティング、現寸検査の機会をもっと活用して、3者がより連携を強めることが重要ではないか」という意見が出た。「ファブの契約内容もアバウトなところがあり、想定される事象を契約に盛り込み、契約書を適正化する努力が必要だ。契約行為をよりどころに相互理解の中で工事を進めていく必要がある」との意見も出た。閉会に当たり、今後、この勉強会をきっかけに交流の場を増やし、互いの仕事を理解することの大切さを学んだ。すぐに解決できる問題ではないが、皆で協力して良い建築物を作ると意識の2つを共有することができた。建設に携わる者として良い機会となったという声があった。	青森県
4	技能実習生（フィリピン人）に隔週月曜日午前10時から12時まで2時間講師を頼んで、日本語を教えてもらっている 外国人技能実習生に対する、日本語能力向上のための勉強会を月2回、2時間ほど時間を取り行っている。	メリット： ・個人の努力もあり、日本語能力試験 N3,N4取得 ・日本語の向上により、自分から話しかけてくれるなど、意思疎通がスムーズになった。 ・異国の地で言葉が分かり始めたことにより、気持ちの余裕も見られるようになった。	青森県、福岡県
5	社内マニュアルを動画で作成しました。 自社で作成した教育マニュアルを活用	メリット： ・教育する側の負担を削減することが出来ました。また、教育される側も教育係に同じ質問をしなくても良くなりました。 ・作業工程マニュアルを作成する事により、間違いが少なくなりました。 ・新入社員や実習生に説明しやすく、相手側も理解しやすいとの声を頂いております デメリット： ・最初のころしか見てもらえなく、なかなか資料を有効活用できていない。	秋田県、奈良県、兵庫県
6	新人及び職人に正しい基本知識を身につけてもらう様、外部講師による鉄骨勉強会を月に1回開催するように しました。また中堅社員に関しては管理的部分・物事を進める能力を養う為、お題を決め外部講師交え ディスカッション風に行っています。	メリット： ・新人、職人は少しずつ意識が変わり今まで気にしていないことに疑問を持つようになりました。 ・中堅は実践しようとはしているが実際の相手になるとなかなか思うようにいかず苦戦しています。	秋田県
7	講習会などへの参加・資格取得・資格手当 製品精度を上げるため、製作担当者、溶接担当者にも製品検査の資格を推奨している	メリット： ・モチベーションは上がっているとおもう ・各自製品のチェックができるため、誤作に気が付きやすくなったと思う デメリット： ・資格の維持費が上がる。 ・資格の更新費用などが増えて金銭的な負担はおおきくなった。	福島県
8	入社時のオリエンテーション実施の際、1年間の育成スケジュールを提示して育成を進めています。 その部署で、どの期間でどこまでの業務が出来るようになるか明確にすることでやる気に繋がっています。	メリット： ・一人ひとりの育成スケジュールを立てることで、計画的に進めることが出来ることと、本人のモチベーションにも繋がられています。	山形県
9	成長評価シートの導入。会社・部署・個人単位の目標設定をしています。半年スパンで目標達成に向けた 育成に取り組んでいます。	メリット： ・成長評価シートは、賞与に反映されるため、各自・部署の目標達成に向けた取組みとなっています。 ・個人は、成果をしっかりと反映してもらえることでモチベーションUP、部署単位 の目標では、チーム力向上に繋がっています。	山形県
10	キャリアコンサルタントに依頼し、定期的に社内勉強会を実施している。 	メリット： ・社員の自己啓発を促し、また、普段の業務ではかかわりづらい他部署の社員とも交流する機会にもなり、社内の良い雰囲気作りにもなっている。	山形県

11	JIS溶接試験に対して、溶接専門学校で学んできた人を指導員とし、マンツーマンで付きっきりで指導を行いました。	メリット： ・3ヶ月（試験3回分）行いましたが、1回目(1人)の方は合格、2(2人).3回目(4人)の方はまだ結果は発表されていません。 ・溶接に関しての知識や考え方は大幅に改善され、次回以降の受験でも原理を理解して自主練が行えるようになったと思います。 デメリット： ・指導内容を明確に言語化できる人がほぼ1人しかいなかったため、その人の業務時間が大幅に指導に割かれて業務に多少支障をきたしたことです。 ・練習スペースに溶接機が1台のみで1人ずつしか指導できないので時間がかかっていました。	山形県
12	課長クラスに対して月1回外部講師による管理職研修を実施している。	メリット： ・管理職の役割が明確になり業務に対しての積極性が増した。	宮城県
13	新卒社員教育の作成	デメリット： ・新卒者が定着せず、1年以内に辞める事が多い。 ・時間をかけて教育していても、辞められると虚無感が半端ない。	石川県
14	外部コンサルを活用し、管理職教育・現場代理人教育等を行う。 中核人材教育指導のコンサルタント導入	メリット： ・自分のスキルの把握、長所、短所の認識、対応スキルが格段に上がった。	岩手県、石川県
15	若手社員に作業工程を任せるようにしている その上で上司に必ず報告、確認をしてから作業を進めさせている	メリット： ・上司と若手社員が会話をする環境になった。	栃木県
16	図面担当の事務員さんが入社し、現場や工場での帯同をして実際に鉄骨が組みあがる様子を見せるようにした。	メリット： ・描く物のイメージが出来るようになり、納まりなどの理解が深まった。	神奈川県
17	育成は 全構協からいただいた DVDを必ずみせる	メリット： ・少しは興味をそめた。	神奈川県
18	外部講師、社内講師による教育		静岡県
19	毎年の溶接技術競技会への出場	メリット： ・技術力の定点観測につながっている。	京都府
20	熟練工と新入社員をマンツーマンで指導し育成しています ベテラン社員からの業務指導 溶接・組立について、業務時間後に時間を作り指導を行っている。	メリット： ・新入社員とのコミュニケーションが取りやすくなり、指導しやすい環境作りになり、新入社員の危険作業もすぐに注意できるようになりました。 ・目に見えて上達しているのが確認できている。	兵庫県、福岡県
21	わからない内容の仕事をさせるときはできるだけサポートするようにした	メリット： ・分からないことはすぐに聞けるので、手が長時間止まることが少なくなった。	兵庫県
22	外国人研修生の教育。	メリット： ・第1号研修生は日本人の社員がマンツーマンで指導を行った。その後の教育は最初に指導を行った第1号研修生が行い、リーダーシップを発揮している。 ・どうしても日本人と外国の方では言葉の壁があるため、研修生同士で指導を行う方が円滑に教育が進むと思う。	鳥取県
23	工場の持ち場を定期的にローテーションしている。 日本人、外国人に限らず、一つの工程だけ習熟させるのではなく、さまざまな工程をあえて経験させている。	メリット： ・今まで目の前の仕事をこなすだけに終始していた従業員が後工程のことを考えて、仕事を行えるようになった。 ・それぞれの工程に携わる人の気持ち、難しさが理解できるようになり、次の工程を考えながら自分の工程に取り組めるようになった。 ・工程内で欠員が出た場合に、急遽配置替えを行うなどの対応できるようになった。 ・マルチプレイヤーの確保。	鳥取県、福岡県
24	新入社員を溶接工にするため、溶接を教え練習をさせていた。	デメリット： ・加工が忙しくなり、結果的に孤立させてしまい十分に教育ができなかった。	島根県
25	職業訓練校に業務終了後に社員が向向き、突き合わせ溶接部分の技能を指導していただき、習熟を図っている。 自分で溶接したものを曲げ試験まで確認できる。1回につき、一日3時間を4日間指導いただく。 不定期ではあるが、受講回数は個人の能力、習熟度合いに応じて。	メリット： ・社員同士での指導だと、指導の中で、教える人それぞれのやり方で違ったり、手順で抜けが出たりするが、電圧調整や、溶接方向など、基本から教えてもらえるので正しい手順を教えることができる。 ・技能の上達に繋がっている。	福岡県
26	労働基準協会より講師の派遣をお願いし、外国人実習生も含めクレーン操作等の講習会を行った。	デメリット： ・外国人実習生が2か国以上になった事があり、通訳の確保（日程調整等）に時間がかかった。	福岡県
27	社員へむけ、各種資格の内容案内、試験日等のアナウンスをする。	デメリット： ・各資格試験が、各国からの外国人労働者の母国語に対応しているものを採す事もあり大変。	福岡県
28	若い新入社員の離職を減らすために、若い社員に育成担当を指名しコミュニケーションを図りながら互いの成長に繋げている。	メリット： ・離職が減り若手社員の意識向上に繋がっている。	長崎県
29	若手社員に資格の取得を進めて意識向上に繋げている。	メリット： ・色々な資格を取得することにより作業効率化、品質向上に繋がっている。	長崎県
30	各物件ごとの周知会の実施 図面担当者から工場全員を対象に30分～1時間程度で製作開始前に行っている。	メリット： ・一括周知による時間短縮 ・伝えモレによる誤作の低減	宮崎県
31	育成については積極的な資格受験、安全等の研修を推奨している。	受験・研修参加費等は会社負担にしている。また、資格取得者には資格手当を付けるようにしている。 新人には積極的に現場等に行ってもらうようにしている。	宮崎県

	【賃金、報奨金、休日、福利厚生】		
1	各資格によって合格の際に報奨金を出しています。 高難易度の資格取得に対する報奨金 資格手当の充実（給与UP） 資格の難易度によって点数化し、点数の合計得点で月の資格手当を支給 「資格取得制度」でバックアップし、取得者には手当を付与する。	メリット： ・昨年は1級資格を2名取得しました。報奨金を渡し、その後社員で資格に挑戦したいとの声がありました。 ・社員のモチベーション、他の社員に与える影響up ・資格取得のやりきUP ・モチベーションの向上。 デメリット： ・退職における投資損失。	岩手県、新潟県、群馬県、東京都、岐阜県
2	本年から各個人で目標を立て目標達成者に報奨金を出す事としました。	まだ始めたばかりで、良い結果になればと思います。	岩手県
3	年間休日119～120日に改善しました。	メリット： ・社員確保につながる。 デメリット： ・休日を増やしているため段取り面での調整に苦労しています。	秋田県
4	毎月の給与を上げる 役員内で話し合いを行い、求人の賃金を上げることにした。 給料の大幅なベースアップ 初任給を改善 初任給を大幅に引き上げた。	メリット： ・賃金に興味を示したのかは不明ですが、その後1名従業員の採用が決まった。 ・自ら進んで残業してくれるようになり効率が上がった。 ・新卒者に対しては良い取組み。 ・従業員の士気はあがった。 デメリット： ・上げると下げられないため、問題が出てきている状況もある。 ・長年勤務してもらっている社員さんの事を考えると申し訳ない気持ちも大きい。	秋田県、福島県、神奈川県、愛知県、大阪府、高知県
5	社員にうれしい福利厚生を充実 誕生日有給付与やプレゼントの支給、スポーツ施設の会員利用、メンタルヘルスサポート、積立NISA ジーンズ手当（10,000円）、社内懇親会の推進（5000円×1名×年3回）など働きたい、働きやすい職場をつくる。ランチ補助やスポーツジム無料利用など。	メリット： ・会社案内やHPでもアピールすることで、既存社員のモチベーションアップにもつながり、新入社員の獲得にも効果がでている。 ・引き続き魅力のある福利厚生を提案することで、社員一人ひとりを大切にし将来の人材確保に繋げる。	山形県
6	土・日曜日 完全休日の求人を出したところ 完全週休二日制の導入 週休二日制 週休二日制を導入	メリット： ・日曜日はもちろん休みだが、土曜日の休みを平日にずらしたい希望もあったため、平日休みを取り入れた（土曜も休みにすることもある） ・社内の仕事へのモチベーション向上や求人での若年層からの応募率UP ・人材確保は、満足はできていませんが近年五年ぐらいはほぼ毎年新卒が入ってきています。 ・問合せが増えて人員確保につながった デメリット： ・休みを利用して副業をする人がでてきた。→本業支障が出ないか心配。 ・まだまだ自社の給与水準が業界の給与水準が低いのか？上げなければいけません。 ・土曜日が忙しくても休みは休みと非協力的な部分が見えた。 ・応募が増えありがたい反面、ミスマッチや短期離職などもあり、弊害はある。	石川県、千葉県、三重県、京都府、山形県、愛知県
7	年間休日を増やすため、終業時間を30分拡大した（年間休日：87 → 105）	メリット： ・休日が増えることで、生産量の減少も想定していたが、稼働日が少なくなること、その日の工数が上がった。	石川県
8	有給取得率の向上（有給休暇の取得推奨と時間単位での取得制度） 極力、若手社員には有給休暇を消化させるようにしている。	メリット： ・個人差はあるものの徐々に有給取得率増加傾向。有給取得しやすい雰囲気と時間単位での取得が可能な点を新規採用希望者へのPRの1点に。（従業員の離職率低下、定着率向上にも寄与？） ・作業のメリハリが出た。個人的なイライラやイザコザが減った気がする。 デメリット： ・熟練の社員も同じように休むため、仕事が回らなくなる時がある。	千葉県、大阪府、大分県
9	社員誕生日月にカタログギフト プレゼント 給与カウント 約5,000円 パートさんは3,000円くらい	メリット： ・社員満足度UP	東京都
10	奥さん、お子さん誕生日に花束やケーキなどプレゼント 社長の自腹・・・	メリット： ・社員満足度UP	東京都
11	部活動に会社から月5000円～1万円程度の補助（ゴルフ部・読書部）	メリット： ・ライフワークバランスを考え、趣味も充実にする	東京都
12	ハローワークに通い情報収集（賃金の高さなどをチェックする 求人の動きをさぐる）	メリット： ・求人タイミングが良くなり 応募自体は増えた	神奈川県
13	自社ナリの少子化対策と将来を担う子供をつくる事に収入面での不安を抱く若者も多い。少しでも解消するために子供手当見直しと上限無しにした。子供をいっぱいいる子はきっと仕事も頑張るはず。	メリット： ・子供がいる家庭は喜んでくれた。 ・高校に求人活動へ行くと、先生たちのうけは抜群一見学者が来る可能性は増える。	三重県
14	給与・手当の見直し。 資格手当も、支給額・支給対象も見直し。 給料形態の見直しや賞与査定のための 評価制度を導入	メリット： ・毎年のように有資格者は増えている。特に若手は給料も増えるので積極的です。 ・今まで均等評価だったが、平等な評価になり社内の士気があがった。 ・賞与査定のために上司が部下を評価する事で無関心がなくなった。 デメリット： ・「あれも付けて」「この資格の額安い」などの意見もでてきた。	三重県、岡山県
15	年間休日を88日から110日まで少しずつ増やした。昔は土曜も毎週出勤だったが、ほぼ完全に土曜休みにした。	メリット： ・仕事量が減る不安が大きかったが、景気の良くなる時期と重なっていたため案外と何とかなるもので、売上・利益とも伸ばすことができた。 デメリット： ・休みと定時帰りに慣れてしまうので、短納期の仕事が難しくなった。	三重県

16	残業時間の加減をこちらから指示するのではなく、加工の状況を見て皆さんに任せるように変えた。 できるだけ、きりの良い所までやってから帰るように指導をする。	メリット： ・時間外がかなり減少し、42時間の制限にひっかかることがほとんどなくなった。 本当に必要な残業以外はやらなくなった。ただし定時になると一目散に帰る文化がついたのが良いのか、状況にもよるが悪いのが難しいところ。	三重県
17	昔ある人から、毎日仕事に来ているのだから1年間に払う賃金は日給月給でも月給でもトータルでは同じではないかと言われたことがきっかけで、日給月給をやめて完全に月給制にした。	メリット： ・最初は出勤が多かった月とそうでない月と給料が変わらないのは張り合いが無いという意見もあったが、結局最後は皆さん納得している。	三重県
18	新卒採用の為、基本給UP、年間休日123～125日、残業は、10H/月までとした。	メリット： ・2018年1名 2019年1名（1名退職） 2022年3名（2名退職） 2023年3名（1名退職） 2024年2名の新卒生が採用できた	京都府
19	作業着・安全靴・空調服など仕事で使用する物は全て会社からの支給とした。	メリット： ・統一された作業着を着用しての作業で工場での一体感がでた。	奈良県
20	子育て世代の女性の雇用を目的に、事務所内で行う業務（一般事務、CADなど）を完全週休2日制とし年間休日120日以上とした。 またフレックスタイム制度を導入し出社時間を柔軟に調整できるようにした。	メリット： ・現在はCAD業務のほぼ全数を女性が行っており、狙い通りの成果が出た。 デメリット： ・未経験者の新規雇用がほとんどの為、教育に時間がかかった。 ・図面納期が逼迫すると役職者や上司がフォローをしなくてはいけない場面が増えた。	和歌山県
21	福利厚生として、飲食店等で使えるクーポン/割引券を定期的に発行している。（飲み会の代わりに）	メリット： ・従業員の家族でも使用でき、家族ぐるみで良好な関係が保てる。	山口県
22	給料体系を日給月給から月給へ変更した。	メリット： ・給料計算が安易になった デメリット： ・日給月給の時よりも固定費が増加して困っている。	高知県
23	社員旅行の企画や男性育児休暇制度の導入など、給与面以外での福利厚生の充実を図る。	メリット： ・社員のモチベーションが向上した。今後の若年世代の人員獲得に期待。	福岡県
24	年間休日を増やしている。（120日間・完全週休2日） これからは三休休みが無いと、候補にすらならないので年間休日を増やした。	学校などへ新卒採用の件で行っても、年間休日が100日以下だと相手にされない。 他の業界に比べれば、三桁にのっただけではまだまだ少なく、残業時間が増えただけに思われる。120日くらいないとダメなのかもしれない。	佐賀県、大分県
25	キャリア開発支援制度を充実させる。資格取得時の費用（受験料・交通費・宿泊費等）は会社負担・自社で指定する資格保有者の昇給等、新しいスキルを身につけやすい環境作りをしている。	メリット： ・新しい資格取得などで、従業員の離職防止・モチベーションの維持につながっている。	大分県
26	・福利厚生の一環で、新入社員・25歳未満の中途採用者を対象に、勤続年数・入社1年目、3年目、5年目と奨励金を3回支給。（勤続年数に応じて奨励金も増える。）	・まだ取り組んで間もないので、結果は未定。 ・奨励金制度は仕事にやる気を出す事と家庭やプライベートを充実させるのが目的。 ・ストレスを減らす事で結果として会社への貢献につながるのではと考えている。	沖縄県
	【人材派遣、人材紹介、求人サイト、社員からの紹介】		
1	・マイナビ活用による大卒採用 ・パソナ以外活用による中途採用	メリット： ・職安に通わない若い方の獲得に繋がる。	岩手県
2	組立工を確保するため、一次加工の従業員を組立工にした。一次加工をする従業員がいないので、人材派遣より派遣社員を入れた。	メリット： ・組立工の確保ができた。 ・一次加工はデータにて加工を行うので、人材派遣社員の教育も速やかに進み、教育訓練に時間がかからなかった。	青森県
3	人材募集サイト等を使って人材募集を始めた。 求人サイトの利用(indeed,求人ボックス等)。	メリット： ・2名採用できた。 ・応募の人数は多少増加したが、他の求人サイトからの連絡が増え多少効果が得られる程度であった 掲載した途端に1名の採用につながったが、長期的に効果があるかは不明。 デメリット： ・費用がそれなりにかかる。	茨城県、兵庫県、鳥取県、鹿児島県
4	採用コンサルの利用	メリット： ・定着率が高い。（6名の採用に成功し、5～6年後の離職0の実績） デメリット： ・多少の経費は掛かる	新潟県
5	インターネットでの各社求人サイトの複数活用で求人検索でのヒット率を向上させる	メリット： ・興味本位での応募も含め、効果はある デメリット： ・対費用効果で考えると求職者がクリックするだけで手数料が発生するので毎月想像以上に費用が掛かること ・ドタキャンなどのキャンセルも多いので判断が難しい。	千葉県
6	リファラル入社 社員紹介制度の導入したこと。 社員紹介報酬制度。（試用期間終了し本採用で紹介報酬支給） 社員からも新入社員・転職希望者の紹介を募っている。（募集をしている） 紹介していただいた社員には謝礼金を支給。（ただし入社した人が半年後まで在籍の場合による）	メリット： ・責任感を持ち、簡単には退職しない ・若い世代でのつながりで1名人材確保できました。 ・一度制度導入を発表してからその後放置してしまうと、効果を発揮しないので定期的な呼びかけや掲示板へ掲載が必要。 ・社員からの紹介なので、その分の求人広告料は削減できている。 デメリット： ・社員紹介報酬制度はなかなか難しい。	東京都、兵庫県、沖縄県

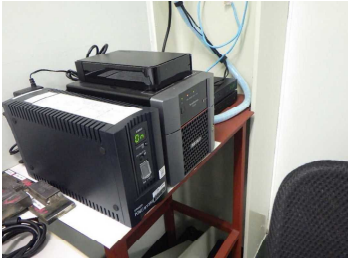
7	職業紹介事業会社の利用。	メリット： ・当たれば即戦力 デメリット： ・はずれば高コスト。（損失にも）	岐阜県
8	職安、派遣会社の紹介、リクナビ、マイナビ、コネクションを使って積極的に行っております。 常にハローワークやIndeedなどに求人募集を掲載している状態です。 ハローワーク＋有料求人誌も活用（未経験者も採用⇒ゼロから指導、教育実施）	メリット： ・応募は増えた ・面接を行うのが年に1～2人くらいです。 ・有料求人、職業訓練校より採用実績あり。 デメリット： ・失敗という訳ではないですが、試用期間中に退職される方が多くなかなか続かないです。 ・早期退社も一定数出てしまう。応募ターゲットを絞る必要がある	静岡県、鹿児島県、沖縄県
9	求人活動のツールは、定期的に更新。ターゲット層の求職者が知りたい情報を載せる。 待っていても人は来ないためとりあえず色々やってみる。お金を使う。外部にも頼る。とりあえず求職者の動向を探りながらやり続ける。	メリット： ・その成果かわからないが、毎年見学は来ている。採用満足できるものではないが 出来ている。	三重県
10	ハローワークだけでなく、インディード等の有料の広告に課金する。	デメリット： ・課金してもそう簡単に成果が出るものでもないので難しいが、継続して改善を行っていないと将来必ず行き詰まるため、必要経費と割り切るしかない。	三重県
11	人材確保のため求人広告会社に費用を支払い依頼した	メリット： ・求人広告はいいものができたが、一切反応が無く。費やした時間とお金が無駄になった。	京都府
12	NET求人広告利用	メリット： ・以前より求人応募が増えました。（弊社ではとくに外国人の直接応募が急増） ・掲載料金は高額だが会社の認知度UPに繋がり、HPへのアクセス増加、会社訪問や入社希望者の増加に繋がった。 デメリット： ・その一方、転職時代です。スキルアップのための転職なら良いのですがただただ、辞めたいから転職する方が増えているので、見極めや雇用判断を重要視しています。	滋賀県、徳島県
13	人材業などからの確保は良い人材がなかなか見つからず若い人材もいないので、育成コストだけ掛かると考え従業員の息子など、身内に声をかけ入社してもらった。	メリット： ・まだ入社して1年程なのでこれから先どうなるかわからないが、身内が働いていると仕事でわからないことがあれば聞きやすい環境にあるので良いのではないかと感じた。	滋賀県
14	ハローワーク・人材紹介会社などに掲載している内容の定期的な見直しと修正。	メリット： ・ハローワークからの応募が例年と比較して増えました。	兵庫県
15	ハローワーク等の求人センターで自社企業説明のブースを設けさせていただき、採用につなげる。	メリット： ・当事者による説明で実際に複数名の採用につながった。	山口県
16	ハローワークインターネットサービスを活用して、職種に応じた採用募集人員の公表を行い、応募者への書類選考及び採用面接対応で中途採用者を確保している。 定着率は、新卒採用者が高い傾向にある。	デメリット： ・応募者の採用後の定着率の低さに、頭を抱えている。原因、要素等の分析、対策が必要と考えている。	沖縄県
	【面談】		
1	離職率を下げる取り組み ・3月に1回程度1on1ミーティング（上司と部下との議題の無いミーティング）を取り入れ、社員の悩み・不満・健康状態を把握する活動。	メリット： ・早期に社員の心情あるいは悩みなどを把握し、その後の対策につながる。	岩手県
2	定着に向けた取り組み：その2 入社後、1か月・3か月・半年・1年の4回、幹部と面談を行っています。（事前にアンケート用紙記載） 定期的に会話することで成長度合いや社内での様子など直属上司・同僚にも言えない部分を吸い上げて、改善が必要な部分があればすぐに解決に向けています。	メリット： ・新入社員・直属上司ともに、面談実施により良い緊張感と育成に向けた取組みが 進められています。	山形県
3	年間3回程度全員と個人面談する。	面談したところで、皆さんが本当に思っていることを吸い上げられるかは微妙。何年も面談した気になっていて意見が聞けていない状態が続いたのは反省すべき点。 面談と併せて普段から風通しの良い組織にするための努力と、面談で出た意見には真摯に対応する努力をしていかないといけない。	三重県
	【設備導入】		
1	人材不足に対する作業効率化の観点からケガキロボを購入した。 誤作防止とケガキ作業のスピード化を行いたいため、梁ロボを導入しました。	メリット： ・時間短縮、作業効率化がはかれた。 ・間柱ガセットプレートの板厚方向の取付間違いが少しありますが、誤作が減りました。 ・ケガキ作業も梁ロボを使用すると、作業員が行う時間より数倍スピードアップして完了するので稼働率も上がっております。	青森県、山形県
2	工場での隅内溶接の際のスパッタ除去作業に時間を要しているため最新型溶接機を導入しました。	メリット： ・スパッタ発生が少なくなり、除去作業が短縮になりました。 ・消費電力も下げることが出来ていると思います	山形県
3	スリーブの孔明けを手作業で行った際、切断面のノッチ等をグラインダー仕上げを行い取付するまでの時間を要するため丸抜き自動切断機を導入しました。	メリット： ・自動切断機を使用すると、ノッチも少なくグラインダー仕上げ時間も短縮されて直ぐに取付が出来てます。	山形県

4	溶接技能の取得の為、3D溶接マスクを購入。職人の感覚で教えていた溶接技術を見える化した。 3Dデジタル溶接マスクシステムとは  本製品は、溶接保護面（溶接マスクユニット）に独自の光学設計による小型カメラシステムを組み込み、最新の画像合成技術を用いて溶接者の視野をほぼ100%再現するデジタル化システムです。また、内蔵のヘッドマウントディスプレイ（HMD）には、別売りのコントロールユニットから画像合成された映像が実行のある3D映像として表示されます。溶接者は従来の遮光ガラスを通して見る視野より、広く鮮明な映像を見て溶接を行うことができます。溶接教育現場の「見えづらい・触れづらい・伝わりづらい」という課題をDX(Digital Transformation)で解決します。 製品化の背景  少子高齢化が進む日本において、溶接士の確保、育成及び溶接技能の継承は喫緊の課題となっています。若い技術が継承される溶接の技能伝承が困難な環境のひとつとして挙げられるのが、溶接者目線での鮮明な溶接映像を記録する手段が実現されていないということです。画像編集および建設教育を主体とするファブリケーターとして、長年溶接に関する技術を培い、知識を蓄えてきた川田工業が、その知見を最新のデジタル技術と融合させて開発したのがこの、「3Dデジタル溶接マスクシステム」です。	メリット： ・AW合格者が増加し、技能の伝承に繋がった。	富山県
5	溶接ロボットを購入した	メリット： ・溶接ロボットの導入により作業の短縮、作業の環境の改善 ・生産管理、人件費、生産コストを削減できるようになった	岐阜県
6	工場内にモニターを設置し、工程の見える化した。	メリット： ・みんなが工程を見るようになり、製作効率のUPになった。 ・材料入荷の時期、建て方の日程などが気になった。	愛知県
7	近年、運転免許がAT限定の人が増えてきたので社用車（トラック含む）を全てAT車にした。	メリット： ・渋滞などでも楽に乗ることができ、ATの場合自分の車と操作は同じなため事故のリスクは減った。	奈良県
8	人材について確保が難しくなり、熟練した職人ではなく機械化・ライン化によって誰でも作れる工場に取組んでいる。	現在進行中。	大分県
	【人事制度】		
1	○社員と会社を成長させる為に、新人事制度を導入（目標管理制度）した ＜これまでの問題点及び背景＞ ・社員評価は個別処遇がベースで明確な賃金テーブルを持たず、スキル向上や意欲、貢献度などの観点で役員間の協議でいい、業績を反映しやすい賞与を厚くし、基本給の改定幅を抑制してきた ※収益は環境に左右されやすく、急激な受注減少による収益悪化を考慮して、人件費の固定部分の上昇を安易に行えなかった ・将来の昇給イメージが明確になっていない事に対し、社員は不安を感じており、その不安感を取り除きモチベーションを高める新人事制度の構築が必要になった ＜人事制度の考え方＞ ①新人事評価制度を作成し、透明性と納得性を高める ②社員の期待役割・能力・目標を明確にし、社員の働き甲斐を高め、活気ある社風を目指す ③考課者が明確な基準をもとに適正な評価を行うことで、社員満足度とモチベーションアップにつなげる ④人事制度を確立し、採用力を高め、定期的に新卒・第二新卒を採用し、優秀な人材の確保と育成を目指す	メリット： ・新人事制度では社員区分を総合職や一般職などを廃止し、職種や性別を問わずスタッフ職へ統一し給与体系を一本化した ・途中入社の子会社の基本給が在籍社員より高いケースもあり社員間の不協和音もあったが、役割等級別の賃金テーブルを明確化したことで不満は減少している ・将来の昇給イメージを提示したことで、社員の将来的な不安を払しょくさせ、モチベーションアップにつなげた ・新卒や第二新卒向けのリクルート・活動でも人事制度や昇給イメージを明確に説明できるようになった △技術系事業会社での目標設定が難しい（「定性的目標」は設定は容易にできるも「定量的目標」の設定の基準設定が課題） △管理職と課長・リーダーの役割を明確化させる為、現在階層別の研修による意識改革を実施中	青森県
	【海外拠点】		
1	海外拠点の戦力化： 現寸・機械オペレーター（データ入力）は、ほぼ海外拠点で行っています。役割分担を明確にすることで実現できました。	メリット： ・海外拠点を戦力化することで、休日日数の確保・残業時間の軽減に繋がっています。	山形県

各社の取組事例集まとめ

2.省力化 DX及び自動化など

取組No	取組内容	取組によって得たメリット及びデメリットなど	類似事例の都道府県
ペーパーレス化			
1	クラウドストレージとタブレット導入によりペーパーレスを実施。DXの取組みとして、アプリ開発システム(サイボウズ社)を入れ案件管理や業務管理・生産管理など一貫して行う。	メリット： ・生産性向上や省力化には繋がり成果もある。 デメリット ・あくまでも使うのは人。今までのやり方でのいいに。と変化を好まない人も一定数存在し、なかなか進まないのも現実。	山形
2	工場や会議資料など、ペーパーレス化。タブレット使用等、図面や情報共有・報道相。	メリット： ・急な変更や、確認作業も、デジタル化によって移動・待ち時間が大幅に減少しました。 ・全体周知の事項も迅速に行えるため共有できていないということが無くなりました。 ・紙などの経費削減 デメリット： ・ネット環境が良くないところできない。 ・ネット環境の整備が必要	山形、沖縄
3	Microsoft365 “SharePoint”による全社共通情報の共有 ※不適合・安全災害を含め全社周知事項の共有を一括管理	メリット： ・ペーパーレス化によるコスト削減効果大 ・過去の事例などいつでも見直せる デメリット ・見ない人は見ない	北海道
4	社長への書類を電子化（メールなど）	メリット： ・従業員へのペーパーレス化の必要性を社長自ら発信し拡大中	北海道
5	電帳の導入	メリット： ・ペーパーレス化によりコスト削減 ・経理担当者の作業効率アップ	北海道
6	注文書・請求書の電子化	メリット： ・ペーパーレス化によりコスト削減 ・PCデータの保管が容易 ・印紙税の削減 デメリット： ・PC操作が苦手な人は対応できない	北海道
7	富士フイルムの文書管理ソフト「DocuWoks」を導入	メリット： ・机の上が書類関係で煩雑になっていたが、PC上で文書管理できるため、机の上がスッキリした。 ・事務所内の伝達をデータでやり取りすることができ、作業の効率が上がった。 ・ペーパーレス化および作業の効率化 ・FAXの送受信をPC上で行える	福井
DX化、情報共有、クラウド活用など			
8	クラウドシステムを導入	メリット： ・ものづくり補助金を活用できる。 ・仕事の場所を選ばなくてよくなり、顧客への対応も素早くなった。 ・どこにいても仕事ができる。	高知、千葉
9	kintone活用した注文書・請求書のオンライン化を進める。 （手配担当、購買担当、総務担当のデータ入力の手軽化を目的としています。）	期待できるメリット： ・現在進行形の取り組みとなり、本格運用は来年度4月以降となります。 ・手配担当、購買担当、総務担当のデータ入力の手軽化がなくなります。	岩手
10	社内申請手続きをMicrosoft Power Appsでオンライン処理。 従来は申請書や申請ノートに手書きし上司や承認印を申請先部署の受領印をもらう必要があった。	メリット： ・記入時間、上司承認印、部署受領印などの手続きも楽になり、申請手続きの時間が1/5以下になった。 ・間接業務が減った分、直接時間にあてることができた。	岩手
11	重要なデータの保管場所として、NASの使用	メリット： ・PCが故障したとしてもNASから復元することができ、データ消失の心配が少ない。 ・社員間のデータの受け渡しのスピードアップにも貢献している。	山形、大分
12	クラウドメール共有システムの活用	メールの集約・管理をすることで個人化を防ぎ、対応遅れなどが起きないよう管理が容易になる。	千葉
13	社内データをサーバーやクラウドに保存	メリット： ・クラウド上で共有のデータを編集可能だったりしますので、非常に便利です。 ・データを遠でも、どこからでも利用（確認）できる。 ・データ消失がなくなる。 デメリット： ・エクセル等でマクロやリンクを組み込んでいる場合等はクラウド上で編集できない等の問題もある。	大分、東京
14	クラウドパンクオフィスを若手と工程や日報として利用しようと計画中	成果や失敗はまだまだわかりませんがいい方向にもっていきたいとおもいます。	大分
15	クラウドのDropboxを活用。	メリット： ・現場、工場、管理との間のやり取りがスムーズになり、データの喪失等の心配もなくなった。	福岡
16	LINE・LINEWORKSを活用・導入 社内グループ、個人、全員での情報共有・業務連絡・顔材納期連絡に使用	メリット： ・リアルタイムで情報共有できる。 ・社内の各種情報が共有しやすくなった。 ・細かな報告がされるようになった。 ・情報が全員に行き渡る。 ・コミュニケーションの円滑化。 ・業務連絡のスピードアップ。 ・伝達遅れが無くなる。 デメリット： ・顔を合わせての話し合いが徐々に減ってきている。 ・全員で始めないといけない。 ・社内どこでもWi-Fi、ネット環境が必要になる。	石川、奈良、大阪、山梨、山形
17	Skype・LINE WORKS等のチャットツール利用	メリット： ・社内の連絡に活用（個人の携帯録にも活用） ・物件毎にトークを作成し、情報の共有が出来ている。	千葉
18	プロジェクト情報をMicrosoft Teamsのワークスペースで共有。 従来は関係者間でMicrosoft Outlookのメールで共有していた。	メリット： ・メールの宛先モレや転送忘れがなくなり、手戻りが減った。 ・途中からプロジェクトに加わったメンバーもそれまでの経緯がわかりやすくなった。	岩手
19	“サイボウズ”“kintone”や“LINE”などのコミュニケーションツールを社内情報共有に活用。 デジタルスキルの強化、革新のための各種セミナーや講習を積極的を受講。	メリット： ・社内のスケジュール管理や業務管理等の情報共有がスムーズになった。 ・個人スケジュールの把握、各部署等チームの業務スケジュールの管理共有が見える化できた ことにより業務のスピードアップができた。 デメリット： ・セミナーや研修を受けても、実際の業務にどう適用するかの方法が見えてこないことが課題です。 ・自社のニーズや課題を明確し、期待する効果を定義すること、そのために最適なツールを選定、比較検討が重要。また導入後効果の検証を繰り返し実施する必要があると感ずる。	山形

20	キントーン等の業務アプリを使う	デメリット： 誰も使いこなせず無駄に終わる。聞こえは良くても本当に使えるものを選ばないといけない事を学んだ。	三重
21	外付けのサーバーを本社と工場の2拠点に設置	メリット： ・どこでも情報共有できるようになった。 ・メールなどで送信する手間がなくなった ・火災などの災害でも1台が生きていればデータが守られる	栃木
22	外出先からでも会社のPCを操作できるようにリモートデスクトップの機能を使用。	メリット： ・会社にいなくても図面の確認が出来なかったが出先の車の中や詰所などで対応が可能となり対応スピードが上がった。	神奈川県
23	社員の間で利用できるライングループやデータ共有ドライブをつくり、仕事の打合せ、図面、進捗などの共有 また仕事以外のやりとりにも使用	メリット： 建て方が進んだ鉄骨の写真を現場から共有して、工場の社員の意識があがった。	山梨
24	情報共有のためにツールをとり入れた	メリット： 情報共有のスピードが格段に上がり、納期短縮にもつながった	鹿児島
 NAS  LINE WORKS 勤怠管理・日報など			
25	作業日報ソフトを導入し日報等をPC管理。日報入力システムの構築（山形・東京） 日報のデジタル化（香川）、キントーン（愛知）、エクセル（作り込み後からでも内容を変更できるようにしている・宮城）、クラウド管理・スマホ管理・Googleフォーム（北海道）	メリット： ・省力化でき、管理しやすくなった。作業内容の把握、工事ごとのかかった時間が簡単に把握できる。 ・ペーパーレス化によるコスト削減。 ・経理、管理者の作業効率アップ ・集計の手間少なくなっている。機能のブラックボックス化を防げると考えている。 ・有給消化状況や勤怠管理が省力化された。	香川、、北海道、愛知、宮城、山形、山形、東京
26	クラウド勤怠管理システム導入、給与計算ソフトと連携（三重、大分、東京） タイムカードをデジタル化（東京）自社独自の勤怠管理システムを開発（新潟）、社員カード（北海道）、タッチ式カード（長野）	メリット： ・タイムカード集計の手間、集計ミスが大幅に少なくなった。 ・時間外の集計が容易にできるので、不要な時間外を減らす意識づけができるようになった。 ・昔やっていたタイムカード2枚押し等の時間外のごまかしが効かなくなってしまうので、時間外削減に本腰を入れて取り組むようになった。 ・残業時間、残業超過前警告、有休消化日数等が管理者に伝わり、警告などが届くため管理しやすくなった。 ・クラウド連携にて、労務状況管理、働き方改革の管理ができるようになった。 ・経理の手間が少なくなり省力化に繋がっている。 ・有給申請もネット完結。 ・給料計算などと連携出来て、手間が格段に省けている。出退勤の状況がリアルタイムで確認できる。 ・物件に対する人工管理ができるようになり、製造原価がより正確に算出できるようになった。今後は労務管理、給与管理なども加え新たな事業として展開。	北海道、、長野、新潟、三重、東京、大分、
社内カレンダー			
27	社内共有カレンダーアプリを導入。タイムツリーなど	メリット： ・作業内容や搬入、搬出等を容易に確認できるようになった。 ・打合せ回数が減った。 ・会社全体で把握、共有できるようになった。 ・予定等の検回しの手間がかららず効率が良くなった。 デメリット： ・入力忘れ・変更が起こりやすい。誰が予定を入れ、変更を行うか決めておく必要がある。 ・見ない人は見ない。すぐ聞かに来る	徳島、千葉、鳥取
タブレット・I p a d の活用			
28	iPad及びタブレットの活用（支給）・ペーパーレス化	メリット： ・大幅なペーパーレス化に成功。デスク周りが整頓されている。 ・各種寸法確認などが工場内でも出来作業効率が向上した。 ・加工済み図面などをデータ管理化。 ・ペーパーレスによる環境面への配慮。 ・会議時の資料がペーパーレス化できる。 ・情報共有に役立つ デメリット： ・紙図面との併用が必要になる。 ・工場側は、紙のいいという意見も有。	新潟、滋賀、兵庫、山口、千葉

29	現場図面をタブレットに入れて使う	デメリット： ・タブレット開いて見ていたのでは間に合わない。成功事例があったら教えてほしい。	三重
30	図面をiPad管理に移行し、今まで印刷して廻していたものをメールで共有し削減	メリット： ・個人情報保護の関係もあり裏紙も使えなくペーパーレス化 デメリット： ・iPadの管理に懸念 ・メールで共有しても見ていない（声かけが必要）	北海道
31	検査業務にiPadを導入	メリット： ・ペーパーレス化によりコスト削減 ・作業効率アップ デメリット： ・工場内、外注先など持ち出す為、iPadの破損など管理に懸念が残る	北海道
32	タブレットPCから検査記録用紙（Excelデータ）に直接入力。	メリット： ・紙に手書きで記入→転記していたが、転記時間が短縮でき、転記ミスもなくなった。	岩手
C A D ・図面など			
33	C A D を新しい物に代替・他社と共有	メリット： ・時間にゆとりができ残業時間の減少につながった。 ・同一物件をするとき、間違えが少なくなる。	神奈川
34	鉄骨専用CADを導入	メリット： ・初めは嫌だったが効率は格段に上がり今では必要不可欠。 ・納まりがわからなくてもかける。 デメリット： 便利な反面、技術力は下がっているかもしれない。	大分
35	R E A L 4 の導入	メリット： ・時間短縮を目指し注力中 ・工場の誤作防止に効果 ・及び職な社員もいるが講習会に積極的に参加させる ・講習会終了後強制的に実装（退路遮断） デメリット： ・年齢層による対応力の差が大きい	北海道
36	ゼネコンから設計図の3D CADデータを取り寄せて活用 Real4で書いた3Dデータをゼネコンと共有し、現場でもの3Dデータを見れるようにもしており、3Dデータの積極的に活用 B I M の活用 各種データの現場との共有	メリット： ・意匠的な細かい納まりを確認できる。 ・施工図作成時から建物全体を把握でき2Dでは気付かなかった問題点などを自分たちで把握し、図面の手戻りが減った。 ・最初は抵抗感があったが3DデータでiPadで見る事を使い慣れると便利が良い。 ・納まりの不具合の早期発見・防止につながっている。 デメリット： ・詳細図・加工図への移行に手間がかかってしまいコストアップになる事もある	和歌山、長野
37	エクセルのマクロを使用 例：REAL4で入力した1つの物件で、注文するボルトの径と長さ、個数をエクセルのファイルで出力出来るが、マクロを使用して予備の数を含めた注文数を出力させる。	メリット： 径と長さの種類毎に予備の個数を算出していたが、ワンクリックで予備含めた注文数を出力出来るようになり、時間短縮につながった。	岩手
38	あらかじめざっくりとした製作日数を提出	メリット： ・図面のチェック遅れによる製作日数回避の為に始めた結果、設計の方に把握してもらえたと手応えを感じている。	鳥取
39	TEKLA（難易度が高いのでリスク回避にREAL4でも同時にモデル化）を採用	メリット： ・取引先のゼネコンよりBIM加速化事業を利用できるプロジェクトのアプローチがあり、また弊社も将来的にデーターの自動化、工場自動化への対応（先々） ・TEKLA熟練者のエンジニア採用を強化するきっかけになった。 デメリット： ・無事モデル化まで何とか行き着き、ゼネコンとIFCのやり取りで 図面を決めていったが、現寸レベルの出力も、熟練が必要で、最後はREAL4を頼った。 ・TEKLA内で動く、従来のコマンドをもっと日本の鉄骨寄りなシステムに自由にカスタマイズ出来るのだが、習得にはプログラミング言語に強くないといけない。	北海道
40	自動化ソフトの開発に挑戦 （REAL4と実寸法師があり、1ファイル1製品で出力した柱詳細図、梁詳細図のTDF、TDXデーターが条件で、実寸法師のモジュール上でTOM言語を利用してシステムを動かします）	・当初はAUTOCAD上での構築で開発していたが、実寸法師をDWG、DXFで読み込んだ際、属性が一部使えないなど、かえてその後の図面修正に時間を要するなどデメリットが大きい為、それならば実寸法師の国内のシェアを考えると、実寸法師上で稼働するシステムでの仕切り直しの、挫折があった。 ・今後は、皆様の要望を元にさらに改善し、実際の業務で活躍できるレベルに使用できる様バージョンアップを重ね完成を目指す。	北海道
	※現在、「図面の整理」をコンセプトに開発している。 ・主な機能として、絵に対し図枠の調整（柱は縦 梁は横向きを変える枠の大きさを変える） ・調整した図枠内に収まる様、断面図を順番に並び替えて図枠内に移動する。 ・納まらない場合は新たに図枠を複製する。 ・引き出し線の文字の重なりを移動する。 ・不要な寸法線を削除する。 ・フォルダ名が「柱」「梁」のファイル中のデーターを一括でバッチ処理にも対応したので、エラーを吐かない限り帰宅前に作動させて、次の日の朝には処理されるという使い方を実装しております。	・図面の整理整頓以外の機能 例えば、胴縁ビースの自動追いつ作図機能など、それぞれFABのルールに合致する様なオーダーメイドで対応できるように開発と考えている。	
41	見積り案件をREAL4にて入力し、データ出力、見積りにデータ連動	メリット： 拾い出し精度の向上、REAL4の3Dデータを見積書と一緒に送り、元請へのアピールにも。	奈良

工場加工・検査など			
42	梁口ボの導入	メリット： ・組立作業員の手間を削減でき効率アップ、生産量アップにつながり人員削減にもつながっている。 ・操作は簡単で、経験の少ない社員（若手）や研修生でも使える。 ・ケガキミスが無くなり、間違いが減り効率アップしている。 ・工場作業員の負担が減り人手不足対策にもなっている。 ・単品加工図を細かく修正する手間がへった。 ・補助金を使える。 デメリット： ・データ作成に人員と時間がかかりCAD担当者の負担は増えてしまう。が手作業よりは早い?? ・生産量が減少した。 ・汎用CADの教育も必要になる。 ・図面担当者が忙しくデータ作成までできず、使用されていない。 ・主に熟練工が、使いだすのを嫌がり使われないままに…。	北海道、石川、徳島、宮城、福島、秋田、青森、山形、茨木、滋賀、大阪、奈良、兵庫、広島、愛知、神奈川、佐賀、大分、福岡
43	各種溶接ロボットの導入・増設	メリット： ・効率アップ、品質確保につながっている。特に夜勤くのが良い。 ・1人で複数台操作でき効率アップになる。 ・従来、人が手でやっていたが作業の自動化ができ欠陥も減り省力化できている。 ・中古の溶接ロボットも数多くあり、オーバーホールして納品設置してくれるので安心して購入し使用できている。 ・大きな威力としアビールができロボットAWがあれば溶アビールができる。 ・コマツはコベルコのレグアークより安価ではあるが作業時間がかかるのと、細かい設定値がかなり劣る ・補助金を使える デメリット： ・省力化、溶接工不足、品質確保、生産力アップ ・形状によっては使用できない物もある。 ・購入費用が高額であり、維持費もかかる。年々高くなっている。 ・誰に使わすかなど運用計画が必要である。 ・場所をとる。	石川、富山、富山、岩手、福島、秋田、山形、栃木、滋賀、鳥取、岡山、三重、岐阜、埼玉、沖縄、富崎、大分、福岡
44	全自動バンドソーマシン・一次加工ライン導入 孔アケ加工機(NC)とCADのシステムを連携するソフトを導入 品質向上、効率化	メリット： ・墨出し、切断位置調整時間の省力化 ・切断間隔の減少 ・切削液→オイルミストとなり液処理の時間の省力化 ・刃の寿命UP" ・従来、人が行っていた作業を自動化し、省人化に寄与した。 ・孔アケ加工機(NC)での入力手間がなくなり作業効率が上昇した。 ・また、製品の誤作がなくなり品質も向上した。	富山、山形、山梨
45	自動生産ライン（DASP）の導入により一次加工（孔明け・切断・スクレーパー・開先加工）の一括化	メリット： ・人員削減による省人化 ・一次加工のオートメーション化 デメリット： ・新しいロボット運用ということもあり、作業中の不測の事態への対処や、不安全行動に対しての認識が足りない	北海道
46	コア能立治具を導入	メリット： ・未成熟者にも容易に精度良く組立ができるようになった。 デメリット： ・高額である。	愛媛
47	柱仕口組立治具を導入	メリット： ・若手社員に対する教え方も簡単になり、精度もアップ。 ・位置決め等寸法精度がより向上した。 ・以前の仮組台が平場で組んでいたため身体の負担が大きかったが負担が減った。	奈良、愛知
48	ショットブラスト機導入	メリット： ・人によるローランダー作業が大幅に減り、作業員の健康維持にもつながっている。 ・補助金を使える。	福岡
49	自動化に向けて機械関係を導入	デメリット： ・自動化に向けて機械を導入しているかなりの資金が必要になる。	大分
50	アーク溶接機に関して交流から直流に代える	メリット： ・アーク溶接機の電気代30%ダウン	東京
51	機械・設備のリブレース、購入	メリット： ・補助金が利用できる。 ・能力、精度とも向上し効率が良くなる。 ・自動化、省力化生産性の向上につながる。 デメリット： ・新性能の機会は教育が必要となる ・機械の大型化によりスペース確保が課題	静岡、京都、東京
52	加工機の複数保有	メリット： ・機械操作可能な人員を増やすことで、効率的に生産量上げることが出来る。 ・夜間稼働も可能なため、柔軟に対応ができるようになる。 ・急な案件や加工が重なっても補える。	山形
53	工場の中に 塗装ブースを設け 塗装専門場所のした	メリット： ・スムーズに作業が流れるようになった。	石川
54	塗装ヤードに門型クレーンで移動できる稼働式のテントの設置	メリット： ・雨天時でも天気気を気にせず塗装は出来る。 デメリット： ・テントの中は乾きにくい。 ・テントが高額である。	愛媛
55	工場内照明のLED化	メリット： ・電気代は安くなって効果はある。 デメリット： ・意外と寿命は短い。交換が電気工事になるため、電気代をカバーしているかどうかは微妙。	福島
56	電動工具を充電バッテリータイプに移行	メリット： ・工場内では作業中の足元のつまづきが軽減し、且つ整然としている為、作業効率が向上した。 ・工事現場では、広範囲での作業が円滑になり、省力化に繋がった。 ・冷蔵庫は現場作業員へ温かいものや冷たいものを常に提供できるため、非常に便利 購入費用は掛かるが、効率アップするため費用対効果は良い。 デメリット・たまに充電忘れをして、使えない時がある。	青森、奈良、島根、三重
57	コラム納入時にシーム面を下向きにする	メリット： ・入荷後すぐにシーム除去の作業に取り掛かれるので作業時間のロス減につながっている。	奈良

58	有線タイプの電動スプレーガンからコードレスタイプに変更（導入）した。	メリット： ・コードがなく取り回しが楽になった。 ・タッチアップに使用でき持ち回しやすく、刷毛塗よりきれいに仕上がる。 デメリット： ・海外製のため壊れやすい。。	滋賀、大分
59	プレート類や付属部品を個別（柱・大梁・小梁）に分けて発注・納入	メリット： ・仕分け時間の短縮、入荷確認の時間などの短縮につながっている。	奈良
60	プレート関係を本棚形式にして収納する専用の入れ物を使用（作製）	メリット： ・組立作業員の作業効率アップ、工場内のスペースを必要以上に取らないことができた。	千葉
61	資材置き場に門型クレーン、休憩所を設置	メリット： ・毎回レッカーを手記していたが門型をつけることによりいつでも材料を搬出し効率が上がった。	大阪
62	ハイスキップ工法の導入	メリット： ・溶接量の削減による作業時間の短縮と消費電力の削減。 デメリット： ・設計、管理者の承認を貰えない場合がある。	滋賀
63	溶接ワイヤーをソリッドワイヤーからフラックスワイヤーに変えた（豚肉溶接部）	メリット： ・スパッタ除去の時間減につながり溶接数量の増加・塗装前の下処理時間の減となっている。	奈良
64	コラム裏当金をロー一体形爪付き品の使用	メリット： ・裏当て取付工程を1/2近くにでき省力化につながった。 デメリット： ・コラムのR実測資料が必要で、Rが合わない事があった為、・裏当材のRの実寸スケールを作り、鋼材業者に提供。	奈良
65	実習生と新入社員の入れ替わりが多いため、デジタル溶接機の導入	メリット： ・入れ替りの多い新入社員や実習生でも気軽に溶接できるようになった。 デメリット： ・気軽に使用できる反面、電流電圧を上げ下げすると、どうなるが理解していないため指導が必要になる。	兵庫
66	〇電塗装を導入した。	メリット： ・品質向上塗料削減によるコスト削減（予想） デメリット： ・塗装工がホースが重く使うづらいと、気づけば普通のエアレスで吹いていた。 ・とある会社では製品の下にリン木を敷いて塗装していた為、電気が流れてなかった。	広島
67	工場にP Cを導入しました	メリット： ・図面による問題があれば常に設計チームに電話して確認していたが、工場にPCを導入する事により、電話しなくても工場の問題を解決できるようになった。（設計チームの負担軽減+工場内の作業員のスキルアップに成功）	兵庫
68	工場の作業員にもCADを最低限使用できるように指導	メリット： 設計担当がいなくても図面を確認できるようになった。	兵庫
69	トラックを購入し自社で運送部門を作った。	メリット： ・2024年問題に向けての解決のために始めたが、いつ、どこへでも運搬することが可能になった。	大阪
70	キーエンスの三次元測定機の導入	メリット： 製品寸法検査時の作業人員の削減（約50％）できた上、製品が重なっていたり、製作中の確認もできることから作業効率の向上と誤作防止の両立につながった。 ・検査課の人手不足解消に少しつながった。 ・REAL4データを取込み二次部材の測定が可能となり測定精度が向上。 デメリット： 移動・設置など一人でやるには大変でまたデータまとめにも時間が掛かりあまり良い結果にはなりませんでした。 ふだん使用しない検査員が、立会検査前日に予行したが、立会検査当日うまく操作できず・・・ まだまだ改善の余地有の機械です。 運用計画、使用チームを専属で立ち上げる必要がある。使いこなせば投資額が回収できると思う。	秋田、青森、三重、山形、岡山
71	工程写真アプリの使用 写真データをスマホから直接クラウドへの保存、ダウンロードできるシステム	メリット： ・多量Kⅰ黒板より大幅に手間を省略でき省力化できる。 ・製品検査の時に指觸されないう不安だったが一度も文句を言われたことがない。 ・黒板を持ち歩かなくてもよくなった。	三重、山梨
72	スマートダイアやNDコアなどの既製品を積極的に設計担当に提案	メリット： ・工場加工の省力化になっている。既りコラムはスマートダイア。段々のコア部や急勾配はNDコア。	奈良
73	荷札専用の印刷用紙を使用して出荷用荷札を製作	メリット： ・手書きの時間が無くなりCADの出荷表を使って作成するので書き間違いのリスクなども減った。	奈良
 溶接ロボット  スプレーガン			
製作・出荷・進捗・原価管理			
74	製品出荷管理ソフトを導入し出荷をバーコードにより管理	メリット： ・出荷ミスが無くなった。	香川
75	製作進捗ソフトを導入	メリット： ソフトを導入したことにより、製作途中段階の進捗が確認しやすくなった。が、慣れるまでは時間がかりそうです。	宮城
76	1次加工（切断・孔あけ）入力の事前作成、加工情報を加工外注業者と共有	CAD連携により、打ち込み間違いによる加工ミスの削減、加工情報を加工依頼先と共有することで省力化・短絡期化。 但し、大元の情報に明らかな間違いがあっても、データ通り加工されてしまう。	千葉
77	製作出来高など進捗の情報一元化して手分けして入力を行って情報を共有し活用	メリット： ・重複する入力作業や管理業務を省力化できた。 ・誰でもいつでも最新の出来高進捗が確認でき把握が出来る。	千葉
78	工程表作成ソフトの導入	メリット： ・従来のエクセルソフトでの工程表作成より時間短縮になった。 ・原価管理には役になっている デメリット： ・使い方が難しい為使用できる人数ががざられている。また、基本的に工程が切迫していない場合はあまり工程表がいらぬ傾向にある。	岡山

79	簡単なQRコード管理をスプレッドシートで作成して使用。	メリット： ・出荷管理を厳格に行う意識づけができてきたので、大きな忘れ物がなくなってきた。 ・市販のQRコードソフトは高額で手が出しづらいが、こちらは始めやすい。 デメリット： ・それなりに手間がかかるので、それが本当に見合う手間なのか検証が必要。	三重
80	工程間調整を行い、細かな工程を明文化して指示を出す	メリット： ・左記の工程を、朝礼で確認作業をし、確認をすることで、無駄を無くして作業している。	愛知
81	作業員が誰がどこで何の作業しているか把握させれるように、細かいミーティング等を密に行う	メリット： ・各作業は班長等を中心に行えている。 デメリット： ・全員にMT内容が周知されているかが曖昧である。	沖縄
82	社内共有のサーバーの設置。事務所・設計でのデータの管理・図面管理に利用	メリット： ・どのPCでもアクセスができ、PC上での確認や、過去物件の工事データを保存・蓄積できる。 ・現場打合わせ時にIpadを活用し、部分的にペーパーレス化。	奈良
83	工場内共有フォルダで工事に別管理し情報共有 ※現場承認図を更新日別に保存し図面を印刷の回数削減 ※製作要領書なども保存し共有	メリット： ・ペーパーレス化によるコスト削減効果大。 ・各部署が離れた場所でも設計が要領書を見たい時など、わざわざ他部署まで見に行く必要が無いことや、必要なデータなどを手を止めてメールで送付する手間が発生しない為、非常に作業効率が良い。 デメリット： ・工事担当者によってフォルダ内の整理状況に個人差があり必要なデータを探しにくいケースもある。	北海道
84	システムモニターの導入 材料入荷情報や車両運行情報を工場と事務所で同時に確認	メリット： ・物の流れが一目でわかるため、電話等口頭の確認の手間が減り、勘違いも減少。 ・大きい画面を大人数で見ながらミーティングも可能。	山形
85	社内統一の作業入力システムの構築	メリット： ・必要な情報を必要な時に閲覧でき、作業員や担当者が不在でも進捗確認が可能となった。	山形
86	工場各所にWEBカメラを設置	メリット： ・進みが悪い所に対しての対処方法が出先中でも検討が可能になった。 ・事務所内・外出先で工場内の作業進捗が把握しやすくなり、工程管理者の負担が減る。 ・事故等発生した際に、原因の究明に役立つ。 ・外出先でも工場の状況を確認できる。 ・稼働にロボットの稼働状況も簡単に見える。	千葉
87	事務所と工場内で進捗状況を常に共有出来るシステムを作った	メリット： 工場内でも工程管理ができ、事務所でも進捗状況が把握できる為、請求書作成が早くなった	静岡
88	原価管理システムの導入	メリット： ・リアルタイムに工事の原価がわかるので、建方費や追加工事の金額交渉にかなり役に立つ。 ・見積～工事台帳、請求まで一括管理にしたことにより原価の把握、日報集計、経理業務が管理できるようになった。	三重、愛知
89	自社にシステム設計が可能な人材がいたため、工場の特性にあった原価管理システムを構築。	メリット： ・原価、実行予算等の一体となった為、進捗状況によるグラフ化等が1クリックで作成でき非常に有効である。	大分
他色々			
90	パソコンの性能をハイスペックにし、モニターを全て最低でも2画面	メリット： ・パソコンの処理能力がアップして作図、書類作成作業が早くなる ・業務効率が上がる	京都、東京
91	仕事でよく電話を使用する人のために、携帯1台で電話番号を複数持つことができるサービスを利用	メリット： ・個人の携帯の電話代との切り分けができるのと、2台持ちしなくてよいので振わしきが無いのが良い。 デメリット： ・土曜日等業務時間外でも電話がかかってしまうことがあるので、時間外は電話がかからないようにするシステムがほしい。	三重
92	太陽光設置	メリット： ・ピーク時の消費電力を抑えて電気基本料金の抑制になる	東京
93	共有ドライブを活用し、リモートワークの実施	メリット： ・通勤時間の短縮。 デメリット： 恩恵が事務員やCADオペレータに限られてしまう	埼玉
94	自社にてソフトウェアの開発	メリット： ・お金をがからない デメリット： 期間がかかっている。	大分
95	事務所の環境を良くするために部屋を工事	メリット： ・暗い図面を書いていた為効率が悪かったが、工事後はお互いに話のできる環	大分

各社の取組事例集まとめ

3.自社の安全対策

取組No	取組内容	取組によって得たメリット及びデメリットなど	類似事例の都道府県
カメラ設置			
1	工場に死角が無いように、監視カメラの設置・防犯カメラの設置	メリット： ・安全意識の向上、さばり防止等多方面での管理行動解析により作業能率が向上した ・見られている緊張感と、安心感があっていいと評価があった ・従業員の安全確保/防犯対策/企業信用性向上など様々な面で有益である ・作業状況がリアルタイムで確認でき、危険作業を行っている場合はすぐに注意することが出来る。 ・工場内作業員からの不満（監視されている）が出たものの現在は特になし。何かあった時のため有効であると判断。	北海道、石川、滋賀県、大分
2	工場と事務所との渡り廊下の扉に、センサーライトの設置、扉での衝突災害の防止	メリット： ・安全確保	北海道
3	トラックにバックモニターを取付	メリット： バック時の視認性が高まり人がいないか、物が無いかなどを確認しやすくなりとてもいい。	奈良県
吊り具等点検			
4	クランプや吊具をメーカーに定期的に点検・購入（問題のないものについてはその月に応じたカラーテープを巻いて分別）	メリット： ・定期的な点検で事前に部品交換を行うことができる ・点検記録を提出してもらうことで記録保持も可能になった ・安全に安心して作業出来る（安全性の向上） ・吊り具の破断がなくなった ・吊具を見る機会が増え、傷んだものの取り換えや修復活動が活発になった デメリット： ・点検を任せられる分、高コストだったり、維持費がそれなりに発生する ・年間契約は契約料が高価 ・吊具として一番使うので悪くなり足らないとすぐ購入するようにしているが、大事に使ってない気がする…	北海道、千葉県、三重県、大阪府、高知県、兵庫県、大分県、滋賀県
5	ダブルロープスリングの使用（重量軽く・やわらかい・丈夫） 一般的な玉掛ロープよりも、長期間・安全に使用可能（軽いので抜き差しの際の安全性あり） 傷防止のためにワイヤー、チェーンを使わずにすべてスリングに変更	メリット： ・一般的な玉掛ロープよりも、長期間・安全に使用可能（軽いので抜き差しの際の安全性あり） デメリット： ・スリングの劣化がわかりづらく破断するときがある	北海道、大阪、宮崎県
6	柱・梁の回転治具を導入	メリット： ・回転治具を使用するためクランプ傷が少なくなり、安全に作業ができる ・クランプ使用時の事故が減少 デメリット： ・納期が逼迫した工事になると回転機を使わずクランプ使用（一度クランプに戻ってしまうとなかなか回転機を使用しなくなる）	兵庫県、山口県、和歌山県
安全パトロール・安全対策			
7	月1回の安全パトロールの実施月に一度工場で作業している以外の人間で、パトロールを行い見回る 後日指摘事項と工場側におしつけるだけでなく、パトロールした人間から改善提案を行う 社内安全教育研修会の定期実施・月一回の勉強会	メリット： ・安全意識の向上、定期的な巡回により、危険行為が減少した ・大きな事故防止につながる ・安全パトロール実施、周知ポスター発信により ・不安全作業減少、工場内外の整理整頓の向上＋安全作業の意識UP ・怪物の減少 ・年毎に計画をして必ず遂行する事で社員の安全意識が高まった（実施内容として社内安全パトロール、服装点検、機械の点検など） ・油断や、慣れなどによる事故の防止 ・安全に作業を行うための知識や技術が身についた。 ・危険を理解して安全な行動を取ることができた。	北海道、富山県、福井県、山形県、東京都、埼玉県、三重県、鹿児島県、沖縄県、長野県、京都府、大阪府、福岡県
8	安全マニュアルの作成	メリット： ・経験の浅い作業員でも、危険どころを掴むことができた。	富山県
9	実際にヒヤリハットが発生した場所での研修・総括を行う	メリット： ・現場で研修を行う事で日ごろから注意するようになる ・年間通じての事故及びヒヤリハット発生状況、内容について改めて報告 ・反省も含めより安全に対する意識を高めている。 ・ヒヤリハットの報告は消極的になりがちなため、口頭での報告に加え目安旗の設置や記録ノートの活用をしている ・月末に実際にあったヒヤリハットを深掘りして検証 ・原因や防止策を社員同士で議論することで、理解を深め重大事故の発生を防ぐ。	山形県、沖縄県
10	安全衛生コンサルタントと契約し、定期的な工場の巡回 外部の講師に依頼して安全も含めた5S活動を実施している 各工場月に1回講師と共に巡回している	メリット： ・初回の診断は不安前面が多く、指摘も多く酷い有様だったが、回数を重ねるごとに社員の意識も高まってきて、今では指摘がほぼ無くなった。 ・事故も減り、工場もキレイになってきている デメリット： ・10分間清掃の時間を設けているが、やる人・やらない人がいる ・5S活動がマンネリ化している	新潟県、栃木県
11	製品が長い場合は、天井クレーン2台で製品の移動 できる限りクレーンの無線化	メリット： ・安全確保保具部材の振り回し等、有線だとかなり危険を伴う作業であったが、かなり安全にできるようになった。ただし、無線でも有線でも別の要因で怪我をする人はいたが、 ・1点吊りをする事がなくなり、必ず2本吊りで作業する様になり、安全に作業する様になった。	北海道、三重県、宮崎県
12	特に大きな材料を扱うことになりそうな場合など、既存の道具を無理して使って作業するのではなく、無理なく作業が出来るように各工事ごとに準備器具の確認、作業手順の確認を社内ですべて事前に打合せして製作に取り掛かるようにしている。扱う材料の形状、重量に応じ、適切にクランプやスリングなどを準備する	メリット： 実施し始めて、目立った事故が無い	福岡県

熱中症対策			
13	スポットクーラー導入・大型ファン導入	メリット： ・労働環境の改善 デメリット： ・一人一台というわけではないので休憩時間に取り合いになる	千葉県、京都府、高知県、奈良県、京都府
14	猛暑対策として、休憩所の増設	メリット： ・働く環境を会社が考慮していることに、理解を得られた	京都府
15	空調服（水冷服）の支給	メリット： ・熱中症対策 ・鉄工所の工場勤務において、『夏は暑く冬は寒い』事は変えられない。そんな中出来る対策をして、熱中症事故 0 に出来た事が成果 ・水冷服と空調服の併用でピーク時の高温に対応できた デメリット： ・冷たい時間が短いという事と、ペットボトルの水の重さで肩が凝り、着用しなくなった	新潟県、山形県、奈良県、栃木県、石川県、沖縄県、三重県
16	休憩所に冷蔵庫・製氷機・塩飴・OS1・経口飲料水・アイスなど用意 熱中症アラームのなるリストバンドを支給 	メリット： ・従業員の健康管理、熱中症への注意喚起が推進 ・一人一人が体調管理を行い、熱中症者は出なかった ・経口飲料水が好評で体調不良者の発生を防げた ・近年の夏期の猛暑にもかかわらず、工場内での重度の熱中症になった人はいない 	山形県、千葉県、京都府、奈良県、三重県
17	夏期の熱中症対策として工場、屋外、社員トイレ等に掲示物を設置 	デメリット： 夏期の熱中症の危険箇所として工場、屋外に掲示物を設置していたが、エアコンがある室内において軽度の熱中症になった社員があり、盲点だった	山形県
18	事務員による体調チェック	メリット： ・無理をさせないように事前に熱中症予防ができる ・聞いかけの事で、言いづらさも多少なくなる	三重県
19	熱中症対策としてヘルメットを通気孔のあるタイプに変更	メリット： ・ヘルメット内部に熱がこもるのを減らし効果が出ているように感じる	奈良県
KY活動			
20	KY 活動を行う	メリット： ・KY 活動が事故防止に役立っていると思う ・ラジオ体操はよい ・作業確認や安全対策の徹底ができていると思う ・安全意識の向上、危険予知 ・現場作業のような緊張感を持って工場作業を行えるようになった ・互いの顔色を見るなどを行い体調の変化にいち早く気付く事が出来る ・重大災害は起きていない ・工場内、またはヤード内での危険ポイントの周知が出来る。また、設備不良の確認が出来る ・内容がワンパターンになりがちだった為、講習会や安全大会で得た情報をKY活動でも共有する事とした ・個人の能力に合わせた作業環境を整えたり作業者同士の声掛け、指導が自発的に発生している。 無事故記録更新中 ・半日単位の作業進捗と、情報共有のコミュニケーションが良くなった	北海道、新潟県、栃木県、福島県、静岡県、愛知県、滋賀県、鹿児島県、福岡県、島根県、石川県、大分県
21	GCへ全工事種の災害情報を受領し、社内共有	メリット： ・鉄骨以外の災害について周知することで安全意識が向上した	北海道
22	事故があると 事例に基づき共有し討論する	メリット： ・KY 活動につながった	神奈川県、愛知県
23	社外で起きた事故の例などの情報をその都度全体に共有し、改めて安全に作業を進めてもらうようにした	デメリット： ・経験が長い従業員が多いので普通の安全対策では、慣れのせいあまり意識付けが出来ていないように感じた	滋賀県
24	外国人実習生用に工場内の機械や掲示物・安全マニュアルに自国の言葉の表示をする	メリット： ・安全に対して 言葉の壁をなくした デメリット： ・定期的に内容を変えるなどの対策は必要だと感じる。掲示物はあまり増えすぎると、目に留まらなかつたりする様になった。 今後は掲示場所を限定し、更新する事が大事だと話をした。 ・最初のころは気を付けて作業していたが、徐々に意識が薄くなったので	神奈川県、奈良県、福岡県

25	入社一年未満の技能実習生のヘルメットに初心者マークのステッカーを貼る	メリット： ・一人作業をしていないか、工場内でどこにいるのかを遠くからでも視認できるようになり 注意・指導をこまめにできるようになった	奈良県
26	リスクアセスメント活動の実施	メリット： ・作業内容の再確認とその作業の危険について認識できる	宮崎県、佐賀県
整理整頓			
27	定期的な安全通路の再塗装で安全通路の明確化	メリット： ・安全確保 ・事務などのデスクワークの人が打ち合わせ時 安全に 工場内へ入ることができた ・通路に製品が置いてある事(特に仕工場で)がよくあったが、ほぼなくなった ・年末に毎年ラインを引く事により、安全通路が確保され、全員の安全意識が高まりました ・急な来客でも、安全に工場案内もできています・徹底することにより他の加工スペースも 綺麗に使用するようになりつまずき転倒などの事故が無くなった	北海道、石川県、三重県、兵庫県、長崎県、岩手 県
28	通行路を緑の塗床にして、作業ゾーンとの区分けをしている	メリット： ・場内移動の際に安全に移動できるようになった ・ボイストでの鉄骨移動も周囲の安全確認がしやすくなった。	滋賀県
29	弊社では技能実習生、特定技能の外国人が多数おり口頭で言っても伝わらない事が多く、注意喚起掲示物のポスターなどを工場の随所に貼る	メリット： 最初はなんだこれ？と興味を示し理解はしてくれる デメリット： 慣れによってあまり意識が低下している	千葉県
30	塗装ヤードの砂利敷き、塗料による滑り、転倒災害の防止	メリット： 安全確保	北海道
31	工場内出入口への防滑塗装塗布	メリット： これまでに工場出入口が雪のため滑りやすくなっていたが冬場の安全対策につながった	秋田県
32	工場の入り口扉に手や体が挟まったりしないようトラテープを貼って注意喚起をした	メリット： トラテープを貼ることで危ないシーンが減った デメリット： 夜暗くなると見えにくくなるので蓄光系のトラテープに張り替える予定	奈良県
33	整理整頓の徹底	メリット： ・事前の事故防止 (安全確保) ・工具を探す手間が減り、作業効率が改善した ・気持ちにゆとりを持って作業に取り組める ・怪我の減少、製作の誤作減少にも繋がる デメリット： ・整理整頓の手順等を共有する事が徹底出来ておらず、混乱する事がある	北海道、宮城県、東京都、埼玉県、三重県、滋賀 県、大阪府、宮崎県、沖縄県、鹿児島県、福岡 県、兵庫県、山梨県
防塵対策・保護具			
34	溶接ヒュームの濃度測定・保護具のフィットテストの実施	メリット： ・溶接ヒュームについての法改正に対応	北海道
35	防塵対策で換気設備の増設	デメリット： ・改善はみられたが、期待値に達しなかった	京都府
36	保護具着用	メリット： ・定期的に指導することで保護具着用率が大きく向上した ・重大事故の減少 ・保護メガネ＋シールド使用で目の災害が格段に減りました デメリット： ・保護メガネをせずシールドだけ使用して、作業している事が多く見られるので注意が必要	北海道、兵庫、鹿児島県、岩手県
37	ヘルメットの色分けを行っている 新入社員：赤／入社5年目まで：黄色／入社5年以上：白	メリット： ・赤色のヘルメットをみんなでサポートする体制が整った	徳島県
38	ヘルメットを工場内で被らないものがある為、被らない者を見つけたらペナルティを与える	メリット： ・今の所守られている	岩手県
落下防止			
39	運搬業者が来た時に 親綱ロープを張る	メリット： ・業者の転落災害が減った	石川
40	積み込み時にトレーラー横に仮設足場・ステップ・作業台、昇降機を設けて作業している	メリット： ・転倒・転落防止 ・荷台からの飛び降り防止 ・転落しても作業台上に転落するので安全性は高まった ・昇降機は重量が軽いので社員からは評判がよい デメリット： ・作業性については、作業台が無い場合、スタクションを張り、安全帯を使用して作業となるため、非常に作業にくい ・積み込み場所が限定される、安全柵をかわして製品を積み込むなど、作業性の悪い部分もある。 ・昇降機はそのままでは取付できない車種がある	北海道、青森県、大分県
			

	   		
41	現場で使用する脚立を足の伸縮調整するタイプに変え転倒防止の安全対策を行う	メリット： ・足元の不安定な場所でも水平に設置でき、バランスを崩すことなく作業を行えて好評	奈良県
42	架台等から製品が落下しないよう、全ての架台に落下防止の角パイプの取付	メリット： ・製品の落下による事故がゼロ件になった	山口県
43	ホイスセンターにレーザーポインターを設置	メリット： ・ポインターを基準にすることにより荷振れが減少した	島根県
44	吊荷の移動時の合図徹底 天井クレーン使用時の笛吹きを実施し人払い・周知声掛けを徹底	メリット： ・溶接している作業員なども安心して作業出来ている ・笛が鳴ったら頭上を確認するようにしているので、死角で作業している人にも合図が行えている ・大声を出すのが苦手な人や外国人研修生も人払いの徹底が行えている	宮崎県
安全通路			
45	安全通路の確保の周知	メリット： ・安全通路に物を置くことがなくなった ・無事故期間の更新や全員で取り組んだことによる環境維持につながる	北海道、岩手県、山形県、沖縄県、大分県
46	従業員の作業スペースを明確に区分けし十分な広さを確保し作業に従事する	メリット： ・作業者と非作業者の接触事故の危険性がなくなる ・作業効率向上	岩手県
47	滑りやすい路面、出入口付近の目立つところに掲示物を設置、危険箇所に融雪剤の散布	メリット： ・危険箇所が分かりやすくなった為、対策後、冬の凍結による転倒事故は発生していない ・本格的な冬の前に勉強会も行っており、社員の意識による予防も役に立つ 	山形県
48	工場設備の突起等に蛍光テープの貼り付け (通路そばに製品など置かざる得ない場合にウエスなどを角などに掛けて、視覚的に目立たせ、ぶつけた際の緩衝材がわりにする)	メリット： ・どうしても暗くなってしまう作業場で注意箇所を視覚的に目に入るので自然と注意して作業出来るようになった	千葉県
49	工場内にあった段差を無くし、つまずき転倒の防止。他の段差部には端材を利用しスロープを作成	メリット： ・つまずき転倒の防止	奈良県
50	自動ライン部には人感センサーの設置	メリット： ・人感センサーで当初機械が止まることもあったが不要な作業員の往来もないため良好	大分県
社内教育・安全教育			
51	安全に関するDVDをレンタルし、職員で視聴、月に一度の安全教育 ゼネコンの安全教育映像で社員の安全教育をする	メリット： ・安全意識の向上と教育 ・動画や映像にて事故事例を確認し、安全に対しての再確認を行える ・新人職人からベテラン職人まで、統一して安全の意識が高まる	北海道、山梨県、沖縄県、茨城県
52	業務での会合や懇親会等で飲酒した翌日の出勤時間の遅延を認めた（車で出勤する際のアルコールが抜ける時間を確保するため。又、集中力を回復させるために実施した）	メリット： ・当事者の健康面の考慮及び、交通事故を未然に防止することを緩和できた。又、家族への配慮へと繋がった	青森県
53	工具用の充電バッテリーは、自社の支給した物以外の使用を禁止した。海外製の機器及びメーカー不明の機器での発火事故を未然に防止する為。過去に近隣の整備工場にて海外製の充電器から充電中の爆発火災が起きたため	メリット： ・明確のルールとして周知したため、個々の災害意識の向上に繋がった。ヒヤリハットの一例として、社員教育にも実用した	青森県
54	バカッター対策のために会社内でのSNSは禁止	デメリット： ・残念ながらバカッターが出現してしまった	三重県
55	安全衛生委員会の発足	メリット： ・工場の安全・設備、保安、消防などのやり取りが属人化していたので、今後も後世に引継いでいければという考えで発足 ・発足して間がないので成果の確認までできないが、工場・事務所の主要メンバーで毎月委員会を開催 ・新しい発想や個々の安全に対する考えが認識でき、充実してる感じる	岡山県
56	期間を定めて、無災害達成時には全社員/全協力業者に対して一定額の報奨金を与える	メリット： ・全社員/全協力業者の安全に対する意識が変わる ・お互いに安全に対して、声掛けようになる	山口県

57	海外実習生への指導では、安全に対する声かけを多くすると共に、教える側も実習生が真似をしまわぬように正しい作業方法をするように心掛けをする（玉掛けの一点吊り等）	メリット： ・徐々に危険な行動はなくなってきたが、熟練になるほど楽をしていく傾向があり、まだまだ指導が必要	島根県
58	大きなけがに繋がるような作業をする場合は2人以上で声を掛け合いながら実施している また、危険な取り扱いをしている場合はお互いに注意、声をかけ指導しあう雰囲気づくり・体制がとれるように努力している	メリット： ・実際、事故が無くなった　製品を落してしまうことも無くなる	福岡県
59	積極的な玉掛け、クレーン等の技能講習会への参加や、講師を招いての勉強会を行う	メリット： ・講習会では様々な事例を知る事が出来る為、参加者の意識向上となる	福岡県
60	機械、ロボット等の新技術の導入（メーカーによる安全説明会では外国人労働者にむけて通訳の手配）	メリット： ・工場での危険を伴う工程や、粉塵が多く飛ぶ工程での作業員従事時間の低減となる	福岡県
61	残業時でも休憩は確実に行う	メリット： ・残業時は焦りからくる危険作業になりがちなので小休憩やコーヒータイトムをとるようにしている ・ケガやミスがなくなる	大阪府
62	ヤードの門型クレーン操作時、音等で他の人に気づいてもらうようにした	メリット： ・作業中でも音で気づくため、作業員が接近することが無くなる	兵庫県
63	安全衛生委員会を設置し、ラジオ体操からT・B・Mを行い安全サイクルを回す環境を構築、　また指差し呼称を取り組んでおり、毎月安全教育を全社員を対象に実施	メリット： ・社員の安全意識が高まっており、無事故・無災害を継続できる環境ができています	沖縄県
64	今年から社内での防災訓練を実施	メリット： ・今後も防災訓練の回数を増やす予定	沖縄県
65	令和6年度に、沖縄市と災害協定締結	メリット： ・大規模災害時の一時避難施設として、社屋の屋上に太陽光発電システムなど設置、自立電源を確保またシャワー・トイレを完備し水の確保も行う ・地域と連携し安全な街づくりを目指す	沖縄県
資格・免許			
66	月ごと交代で安全管理者の任命	メリット： ・一人一人が責任感を持つようになる	静岡県
67	技能資格取得を積極的に行う フォークリフトの無資格作業がかなり多かったが、無資格作業を禁止にした	メリット： ・本来は無資格作業は絶対ダメであるが…研修生の技能資格取得をどうするかが課題	三重県
安全指導			
68	日本人・外国人問わず、生活指導をする（健康診断の結果を踏まえて病院行きを促す）（生活の乱れがないか普段からよく本人を観察する）	メリット： ・事前に対処できる	三重県
機械メンテナンス			
69	機械・設備の定期的なメンテナンス。　故障や不良品の発生を未然に防ぐ	メリット： ・稼働率の向上　トラブル防止と安全確保	京都府
安全目標・掲示板			
70	毎年、安全スローガンを社員全員で考案。採用された案についてインセンティブを支給している	メリット： ・事務所も含めた安全意識の向上、さぼり防止等多方面での管理	北海道
71	自社の安全対策 冬期間工場の水下の窓対策を怠った  	デメリット： ・2024年末から正月休みにかけての大雪により工場の窓ガラスが7枚割る。対策として水下には冬期間は窓格子を取付けて割れないようにする	青森県
72	就業前に1日の流れを確認し定期的にミーティングを行い安全対策などの周知	メリット： ・怪我無く業務にあたれている	京都府
73	月ごとの安全目標を設定 目標は工場全員で毎月交代で設定 朝礼場の掲示板に「～月度　安全目標」の紙を張り出し毎日朝礼時に全員が確認できるようにする	メリット： ・工場全員で交代で目標設定をすることにより、「今月の目標は何か」ということを各自意識して仕事に取り組める	滋賀県
74	工場内に安全標語の横断幕を設置 工場内目の付くところに、安全についてのポスター、基準等の掲示 朝礼・昼礼にて安全について再確認を行う	メリット： ・工場内では特に誰も見てくれないが、外部の人に対しては好評 ・各々が再確認をするようになる ・玉掛けやクレーン操作の際の危険な操作が減る ・慣れによる意識低下の改善	奈良県、宮崎県、滋賀県
感電防止			
75	工場内の100Vコンセントにビリビリガードを取付した	メリット： ・工具や設備の老朽化により漏電してブレーカーが落ちることがしばしば起きていたが、漏電ヶ所を特定できるようになって良い ・設置の状況によってはコンセントの差し口が減る	奈良県

交通事故防止			
76	車使用時の後退時は必ず誘導の徹底	メリット： ・車上には発電機などあり後部が見にくい為事故を防げている	宮崎県
77	工事車両にドライブレコーダーを取付	メリット： ・運転者が安全運転を心がけるようになる	宮崎県
健康			
78	新規に喫煙所を設ける（完全分煙）	メリット： ・社員の健康・安全管理	北海道
79	ストレスチェックを実施	メリット： ・社員の健康・安全管理 メンタルヘルスの事前トラブル回避	北海道
クレーン点検			
80	クレーンの日次・月次・年次点検の確実な実施 年次点検時は内部まで確認し、消耗部品を交換	メリット： ・クレーントラブル減・安全確保	北海道
BCPの作成			
81	大規模地震発生時における緊急対応として非難経路の確認、工場内炭酸ガス配管破壊を想定してコールドエバポレータ弁の開閉位置を確認する 大規模地震発生時緊急対応基準を参考に大規模な地震に係る防災及び減災対策、大規模地震後の措置について確認	メリット： ・善段は担当者が把握している内容であったが、社員全員で取扱いについて確認出来た 今後も講習会を定期的で開催して、設備管理・保安管理の向上につなげたい	岩手県
82	製造業のシートを基に自社の災害時・感染症BCP策定を行っています 事業継続力強化計画も策定・認定を受けています 定期的に更新することで安定した企業として存続を目指しています	メリット： ・災害時については、具体的に決めておかなければ動けないため大きな損害や被害を受けるため策定は重要だと改めて認識でき、定期的に活動や改良も必要なため継続できる体制づくりが今後の課題	山形県
83	BCP対策として社内ではザードマップ設置、工場内での避難経路も思索し掲示した	メリット： ・避難場所、経路、災害時の役割を共有することはできた デメリット： ・訓練するまでには至っていない	島根県

各社の取組事例集まとめ

4. 営業活動や顧客維持・獲得

取組No	取組内容	取組によって得たメリット及びデメリットなど	類似事例の都道府県
客先訪問、連絡			
1	客先を定期的に訪問をする。また自社の工事でなくても困りごとを聞くようにしている。(宮城) 案件の有無にかかわらずゼネコン、商社周りを定期的に行っている。(宮城) 半年発注ない所には訪問を実施している。(東京) とにかく顔を合わせる回数を多く作る。(愛知) 元請を定期訪問して物件の状況を聞く。(三重) 今後維持するためにも連絡等を定期的に行い、相手方に印象をつけるようにした。(兵庫) 主要な顧客への毎月数回の訪問活動。(岡山) 仕事をいただいている時でもそう出ない時にも、客先に常日頃頭を出し、訪問頻度を高くする。(福岡) 継続してゼネコン、商社等への訪問・情報収集を行っている。(佐賀)	メリット： ・案件の大小にかかわらず、困ったらここにお話ししようくらいの位置には認識されている。 ・金物工事、10 t未満、作図のみの依頼など重量鉄骨以外がそこその頻度で依頼あり。 ・ヒアリング、受注等の情報交換が行えている。 ・それなりに受注につながったと思います。 ・成果があるのかないのかすぐにはわからないが、全く何もしないよりは良いと思っている。 ・長い間仕事をしていなかったゼネコンが見積等が増え、結果的に顧客維持につながった。 ・値段勝負になり厳しい状況に変わりはないが、優先的にお声がけ頂いてるとおもう。	宮城、東京、愛知、三重、岡山、福岡、佐賀
2	営業活動で客先に新聞記事や自社の施工事例など定期的にメールしたり訪問時に持っていつている。	メリット： ・客先と材料の高騰や人件費の高騰など共有することにより営業力UPにつながっている。 ・自社がどのような仕事できるか知ってもらえる。 ・見積件数のUPにつながっている。	愛知
3	現場作業員にも名刺を持たせ、現場ごとに挨拶。	メリット： ・新規顧客の継続取引。	埼玉
4	得意先の行事に積極的に参加する。	メリット： ・ゼネコン・工務店の協力会社と顔見知りになり現場・工事が進めやすくなった。 ・先の仕事量が読みやすくなった。 デメリット： ・お付き合いが増えることにより経費が多くなる。	京都
5	見積提出後、こまめに連絡を取る。(宮城) 見積後の訪問営業。(滋賀)	メリット： ・相見積物件でも訪問することで、受注につながる事がある。 デメリット： ・なかなか難しい所がある。逆に皆さんの声を聴きたい。	宮城、滋賀
6	最近、連絡がなく、以前仕事をさせてもらったG Cに電話を片っ端から電話した。	メリット： ・次の日に、見積依頼の電話があり、受注に繋がった。	島根
7	年賀メールを名刺交換した先に一斉送信。	メリット： ・年明けに見積依頼や、仕事の依頼があった。年賀状は担当者まで届かないので営業に効率的だった。	東京
8	現場の作業に直接かわかってなくても現場にできるだけ行き、元請けと関わるようにする。	デメリット： ・営業とその他の仕事のバランスが難しい。	滋賀
9	既存顧客との密なコミュニケーション。 既存顧客へのアフターフォロー、VE提案など。 地元のプロバスケットチームにスポンサー協力しお客さんを招待し営業活動。		沖縄
10	ウェブ等で打ち合わせが済ませられる事が増えたが、なるべく対面で会話をするように心掛けている。	メリット： ・ウェブでは中々できない雑談もできる。その流れから仕事を頂けた事もある。	山梨
11	ゼネコン開催の安全大会、講習会の参加徹底。	メリット： ・社内でも情報を共有する事で、安全への意識向上にもつながった。	福岡
ニーズ対応			
12	見積提出時、簡易ではありますが鉄骨3Dの絵を教役添付、無料ビューアーで見れるデータも添付。ただ、リアル4データで入力した案件に限る。繁忙期では対応できないことも。	メリット： ・取組後数度見積した新規会社様と取引成約。鉄骨が増えての所長や担当者からイメージしやすいとお言葉頂きました。	宮城
13	見積積算を頑張る。	デメリット： ・物凄く量の見積をこなさなければならないので、一人はほぼ見積専属になってしまっている。しかし、見積をしないと仕事にはつながらないので、工夫してやっていくほかない。	三重
14	良い悪いもあるが、無理難題の要望も一言目で断らずできる範囲内で対応するようにしている。ただできないものできないとはっきり断る。(山梨) 仕事の大小関係なく小さな仕事も小回りよく引き受けた。(千葉) 見積〜現場施工まで、得意先の仕事はすべて対応しております。断ったりはよほどの事が無い限りしない。(静岡) 得意先の工程に無理があっても引き受けるようにしている。(静岡) コミュニケーションと可能な限りは融通を利かす。関係ない仕事や先々の事を相談された時はできる限りの対応する。(三重) かなり無理のある納期の追加工事等でもできる限り対応する。なるべくすぐに断らず鍛冶屋さんの手配等をして、希望の納期でできるように努力する。(三重) 大小関係なくきた案件を断ることはありませんしという務めています。(鹿児島)	メリット： ・初めて請け負ったお客さんから対応が良いからと次の新規案件でご指名を頂けた。 ・信頼関係を維持して出来ていると思います。 ・継続的に受注することで大きな案件の際に優先的に配慮してもらい、受注することが出来た。 ・優先的に情報・見積が来る。最終も優先的に声がかかる。値段次第のこともあるが…。 ・時には無理な納期や追加工事に丁寧にに対応することで、好印象を持ってもらうことができる。その分追加はしっかりともらう。 ・次に繋がることが多いです。 デメリット： ・割に合わない仕事も多いので非効率ではある。 ・信頼関係は築けるが、社員の負担が大きくなる。	山梨、千葉、静岡、三重、鹿児島
15	顧客のニーズ分析や管理シートを作成しています。まだ着手段階ではあるが、これを基に営業活動を行っています。	・顧客によっては、まだ弊社の活用法を認識されていない部分があるようなので取り組みによって受注に繋げられるように改良しながら進めます。	山形
16	顧客維持のために日頃から見積り等の依頼があればあまり時間をかけないようにしている。 また営業先だけでなく現場等へ足を運びお客さんと関わるようにしている。	・それが直接仕事を取れたか取れなかったかに繋がっているかは分からない。	沖縄
17	レスポンスの早さを大事にする。	メリット： ・タスクを明確化し、来たボールを速やかに投げ返し長々と抱えておかないことでスピード感を重視し、相手の信頼を得ている。	新潟
18	現場のダメにはなるべく速やかに対応する。	・今年は現場のダメ対応が多かったと思うので、できるだけ対策を行って減らしていく必要がある。開口下がる、軒先下がる等、対策が必要。	三重
19	変更・追加工事への柔軟な対応・現場での対応を強化。	デメリット： ・後からの変更依頼や追加対応など極力対応するようにしたが、次の工事の加工に悪影響を与える面もある。	奈良
20	キックオフミーティング、クロージングミーティングを社内で実施 各部署から物件の注意点や確認事項の共有からスタートし、最後に物件の検証、改善点を洗い出し次の物件に繋げる。	メリット： ・物件毎に実施することで、社内全体で物件に向かう方向性の統一ができ、製作もスムーズとなる。またクロージングミーティングで細かな点についても認識することで次の物件に活かす。物件並びに顧客に対する営業的視点の共有につながった。	山形

21	お客様満足調査の実施 施工した物件について、お客様に弊社対応の満足度調査をしている。	メリット： ・お客様からの声について担当者は把握しているものの、社内全体で共有及びデータとして蓄積が不十分だったため実施。社内での共有ができ今後の対応に役立つ結果となった。 一方データの蓄積としては、質問内容やフォーマットのアップデートが必要だった。 正直なお客様の声を取り込めるようなフォーマットを継続して検討する。	山形
22	第三者検査会社の細かい指摘や注意など耳を傾けて協力的に対応した。	メリット： ・改善努力や品質向上をかってもらい、仕事を紹介してもらったり、ゼネコンへ推薦していただくことで受注に繋がった。	千葉
23	顧客維持について、多少単価が悪くても元請の利益が出るように対応する。	メリット： ・目の前の利益でなく、今後の取引継続につながる。	滋賀
24	製品の品質確保・納期厳守に力を入れている。また、突発的な加工依頼、現場等も対応するようにしている。基本的には現状の顧客を大事にしている。	メリット： ・突発的な事業に対応することによってその後に繋がっているように思われる。品質確保・納期厳守で顧客に満足して頂きたい。新規の顧客の場合は注意が必要かと思う。	宮崎
25	個人スキルと発想力を高め、客先の課題解決につながるような提案ができるよう取り組んでいる。	・失敗を経験値として次につなげるように蓄積している。	鹿児島
26	既存の顧客を第一に考え、安定した品質の良い鉄骨製品を供給できるよう体制を構築することで、信頼を得られると感じている。		沖縄
27	誤作を出さないように各工程において自身以外のチェックを入れるようにしている。(新潟) 現状維持のままではなく、よりよい品物を作製できるよう社員で会議を行っている。(大阪) 誤作など無いようにチェックを必ず行い現場工程に影響を出さないようにしている。(長崎)	メリット： ・誤作の少なさが信頼を生み、継続的な受注ができ、自社のファンが増える。 顧客維持を目的とし、よりよい品物が作れるようになってきた。 既存顧客から信用を得ている。	新潟、大阪、長崎
28	難しい納まりにも対応できるよう、技術をみがく。	・まだまだ修行が足りません。	三重
29	丁寧な現場対応。	メリット： ・取引先への印象が良くなり新規物件の指名が増える。	埼玉
30	雑仕事であっても作業員の仕事、振る舞いが営業だということを教育している。	メリット： ・現場所長からよく思われるようになった。	大阪
31	ゼネコン経験者や一級建築士等の在籍による経験、知識を生かし鉄工所目線だけでなく、設計・管理者、現場施工程の目線での顧客対応。	メリット： ・設計段階から打合せ等に参入し、施工しやすい情報の共有。	滋賀
32	同業FABの横の繋がりを大事にして、難しい納期でも出来るだけ応援をお願いして対応できるようにする。基本だが、品質の高い納品ができるよう努力する。	メリット： ・顧客維持につながっている。管理含めた外注計画の決め方が大事。	福岡
33	機械、ロボット等の新技術を導入。	メリット： ・生産性、品質も向上とする事で、印象アップとなった。さらには工場作業の従事者の危険作業の低減にもなった。	福岡
34	大手ハウスメーカーからの受注シェアを多くしている。	デメリット： ・仕事が空いてしまうことはほとんどないが単価が安い。	栃木
35	建築だけでは稼働率が低い為、プラントの架台製作なども制作している。	メリット： ・建築とは製作にあたり多少違いもありますが、稼働率を確保するには良い成果が出ている。	宮崎
36	元受けが使用する鉄骨CADを使用する。	・今後の受注に期待する。	宮城
37	客先の選別をおこなっている。(物件が多いが薄利or物件数は少ないが利益高)いづれは取捨選択していく方針	デメリット： ・だからといって簡単に客先を選別できない。(やりづらい)	茨城
38	物件の引き合いは、なるべく図面を見せてもらってしっかり検討した上で返事をする。自社だけでは無理な物量でも、協力業者に声をかける等を検討する。	・豆腐メンタルなので難しいですが努力します。	三重
交流、組合活動			
39	設計事務所との交流。	メリット： ・設計者とは初顔合わせが多いが、普段から設計者と交流しておけば意思の疎通がやりやすくなる。	京都
40	地元のG Cの下請け協力会に参加費を払って参加している。	デメリット： ・あんまり関係ない。結局値段で決まる。	福島
41	ライオンズ・ロータリー 等に 入会した。	メリット： ・異業種との交流により 多少ではあるが 仕事が増えた。	石川
42	商社鉄骨がメイン、直接ゼネコンから受注する、応援鉄骨をメインにやっているなど各会社スタンスが異なると思うが色んな会社のお話を聞く。(青年部会、グレード協議会、商社会、その他集まりなどに参加して)(千葉) 組合活動を通じて知り合った同業者と取引・協力することにより、自社の加工だけでは不可能な仕事の受注が可能になった。(滋賀) 賛助会員など含めて関係団体に所属し、とにかく会社の存在を知ってもらうようにしている。(福岡) 青年部に積極的に参加する。(大分)	メリット： ・自分の会社の得意先が増える機会があった。 ・自分の会社の強み、弱みを改めて知ることになりそれが会社発展にも繋がると感じた。 ・大型物件の受注が可能。 ・新規の受注につながっている。 ・機につながりが出来、工場が空いたところに応援での仕事をもらえる。	千葉、滋賀、福岡、大分
43	取引先(上下関係なく)と、友好な関係を築ける相手を大切にすること。	メリット： ・お互い困ったときに協力的になれる関係性により、信頼を頂き取引先を紹介してもらい受注に繋がった。	千葉

SNS活用、デジタル化			
44	ホームページを定期的に更新し情報公開・取り扱い業務明確化。(岩手) 当社ではホームページの見直しを行いました。動画や画像を多く取り入れ、社内の雰囲気も感じられるように作成している。(山形) SNSでの定期的な配信。(福島) SNS毎営業日に更新。(東京) 会社の公式LINEを作り、直接問い合わせができるようにした。(BtoC向け)(愛知) HPを作成した。(奈良) SNS (Instagram) を開設し、施工実績・製作状況などを掲載している。(奈良) 鉄骨加工の様子をSNS等を利用し顧客を増やす取り組みを行った。(兵庫) ホームページの製作、地区の交通安全看板に社名を載せた。(大分)	メリット： ・新規顧客の獲得貢献。 ・企業のイメージがつかみやすい。 ・SNSも活用しており、成果については問い合わせもあり、会社を知っていただく一つの営業活動になっております。 ・見た人が面接に来ることがあるが、顧客獲得までは至らないような気がする。 ・業界PR、企業PR 5000万の案件がInstagramでできた。 ・見積り依頼が増加。 ・営業電話が増えた。会社の業務内容を理解してもらいやすくなった。 ・現場雑談が依頼が複数件あり、取引にまでつながった。今後も活用していけば新規顧客や協力会社の確保などを見込める。 ・一般から企業まで様々な問い合わせが増えた。 デメリット： ・今はまだ効果はない・・・	岩手、山形、福島、東京、愛知 奈良、兵庫、大分 
45	ネット広告への掲載を実施。	メリット： ・掲載料金は高額だが会社の認知度UPに繋がり、HPへのアクセス増加、会社訪問や入社希望者の増加に繋がった。	徳島
46	営業や顧客管理機能を備えたクラウド型のビジネスアプリケーションを活用し、記録やデータ収集をしている。	メリット： ・クラウド上に記録されているので、PCや会社のサーバーが故障したとしても、どこからでも最新のデータを取り出すことができる。取引先や担当者、物件のデータが紐づいているのでデータの統計がしやすい。	大分
その他			
47	地元イベントへの参加。(福島) 地域の方向けのイベントを年1〜2回開催。(鉄骨組立やビザづくりワークショップなど)(愛知) ボランティア清掃・お祭りやイベントなど地域活動に積極的に参加。(沖縄)	メリット： ・本来BtoB型なのであまり効果がないが、宣伝にはなる。 ・会社のPR・周知。 ・会社の地名度UP、営業活動に繋がっている。	福島、愛知、沖縄
48	グリーン購買への対応。	メリット： ・価格だけでなく、総合的な視点での受注となった。	富山
49	SDGs活動として、会社周辺のごみ拾いやペットボトルキャップの回収(ワクチンとして寄付)、各作業内容についての勉強会・社員交流のためのBBQ大会などを実施している。 頻度として、上記内容の事を月1でやっています。	メリット： ・定期的なペットボトルキャップの回収や会社周辺のごみ拾いを通して、社員全員がSDGs活動について理解・関心を持っているのではと感じている。 ・社外にも発信していることで会社の宣伝にもつながっているのではと思う。	福井
50	社内安全研修会の定期実施。	メリット： ・年毎に計画をして必ず実行する事で社員の安全意識が高まった。実施内容として社内安全パトロール、服装点検、機械の点検など。	長野
51	少しでも印象に残るようにオリジナルの物を製作中。	・まだわかりません。	三重
52	コンサル・税理士へのお中元・お慶喜。	メリット： ・顧客を紹介してもらえる事がある。	滋賀
53	会社敷地内に美容室とジムを併設して新規顧客の開拓。	メリット： ・新規の建築会社からのお仕事いただきました。	滋賀
54	来客者用に、循環型トイレのエコレスト巡(上柵鉄工建設)の導入。	・綺麗なトイレの提供と、SDGsの取組のアピールに。	奈良
55	新規の取引先へのアピールとして、会社のロゴ、作業服、HPとパンフレットを刷新した。 自社の強みを訴求し、会社に対して統一感のあるイメージを持ってもらうことが目的。	メリット： ・新規の取引先や問い合わせや、工場見学相談なども増えた。また営業活動において自社の強みを訴求しやすくなった。	和歌山
56	高校や専門学校への訪問や鉄骨専門書の寄付。	・取組み始めたばかりなので成果は出ていない。	徳島
57	会社がスポンサー協力しているプロスポーツの観戦にお客様を招待している。	メリット： ・スポーツ観戦を通して、一体感が生まれお客様とより親密に会話ができるようになっていく。(今後の仕事案件や互いの会社の取組みなど、いろんな情報交換ができていく。)	沖縄
58	顧客維持・獲得にはゴルフだと思えます。(営業も兼ねて)(石川) 1人ゴルフ予約(全く知らない人と一緒にラウンドすること)をいれたら偶然同じ業界の人で知り合うことができた。(千葉)	メリット： ・この業界ゴルフやっている人が多くなるとまたまかもしれませんがそこから仕事することになりどこにビジネスが繋がっているかわからないと思いました。	石川、千葉
59	監督に腹が立っても、怒らない努力をする。	・まだまだ修行が足りません。	三重
60	営業は特に行わない。現場でしっかりした仕事をしておく。(滋賀) 兼ねてのお付き合いでお声掛けしていただくことが多いので、特に営業とかは行っておりません。(鹿児島)	・顧客維持にも繋がるし現場で出会った人たちが仕事を紹介してくれる。 ・たくさんのご縁に支えられている現状にただただ感謝です。	滋賀、鹿児島