

ハイソル株式会社 （卸売業、小売業）

《多様なキャリアを持つ人材の「常識」を超えたアイデアで、新商品・サービスの展開を実現》

◆ダイバーシティ経営の背景

- ・ 半導体製造・開発装置の輸入販売を行っていたが、2000年のITバブル崩壊を機にビジネスモデルを転換し、既製品では対応しきれない顧客ニーズに自社製品を製作・販売するメーカー機能も併せ持つようになった。現在では取扱高の6割が輸入商品、4割が自社製品である。
- ・ 顧客ニーズを汲み取りそれを製品として提供するビジネスでは、「業界の常識」に染まらない中途入社社員の斬新な発想や、語学の堪能な女性社員のきめ細やかな顧客サポートが必要不可欠であった。

◆取組内容

- ・ かつて、女性社員は補助的事務のみに従事していたが2002年に組織変革を断行、製品ごとに組成したチームに英語を話せる女性社員を配置し、契約内容等にまで踏み込んだ営業サポートを担当させた。その後、リーマンショック以降の業績低迷を克服するため、徹底して生産性向上に取り組むにあたり、女性社員は海外メーカーとの窓口、海外での商談会への参加など、語学力を駆使した営業・契約業務の中核を担っている。また、新規事業の提案なども積極的に実施している。
- ・ 女性社員の戦力化に際し、事務職の自律的な業務遂行が課題となった。そこで、女性社員の提案で「ゼロ残業制度」を採用し、女性社員に任せる業務内容を専門性の高い事務とすることで、男性営業職の業務進捗によらず自身で働き方をコントロールできるようにし、17時に定時退社できる仕組みを構築した。現在は、属人的に仕事を抱え込まないよう、常にスケジュールや業務状況を共有し相互にフォローできるような組織としている。

◆成果

- ・ 女性社員が海外メーカーとの交渉窓口となることによって、女性の積極雇用が進む欧米など海外メーカーからの信頼が高まり、取引メーカー、取扱商品を年々拡大している。また、国内顧客に対して、女性社員が細かな相談等に丁寧に対応することで、顧客の安心感や満足度が高まっている。
- ・ 社員の大半を占める異業種からの転職者の“業界常識にとらわれない発想”で、新たなビジネスの種が生まれている。例えば、転職者の一人が酸液を使用する半導体関連装置の導入を提案、専門知識を持つ人からは前例がなく危険と反対されたが、危険物取扱者資格を取得し課題解決の方策を一つずつ提示しながら説得にあたり、導入した結果、業績を大きく伸ばしている。

<企業概要>

設立年	1993年	資本金	50百万円
本社所在地	東京都台東区上野 1-17-6		
事業概要	半導体製造・開発装置の輸入販売		
売上高(※)	735百万円 (※)直近決算期(2012年12月)		

<従業員の状況（単体）>

総従業員数	25人
属性ごとの人数等	【女性】5人、女性管理職比率8% 【65歳以上】1人
正規従業員の平均勤続年数	男性12年 女性15年