

## 導入事例 1

# 1 社様（トラック部品の海外輸出の梱包事業）

40名規模の垂直立上を成功させた事によって、構内シェアの分散化に成功。更に請負会社の競争力向上につながり、構内全体のレベルアップを実現。

### 背景

- 1 派遣スタッフと請負スタッフで人員調整をするうちに取引会社が10数社に増え、管理に煩雑を極めた
- 2 効率化を図るため請負会社5社(スタッフ500名)に絞り、委託済み
- 3 今後、更なる増産の見込み

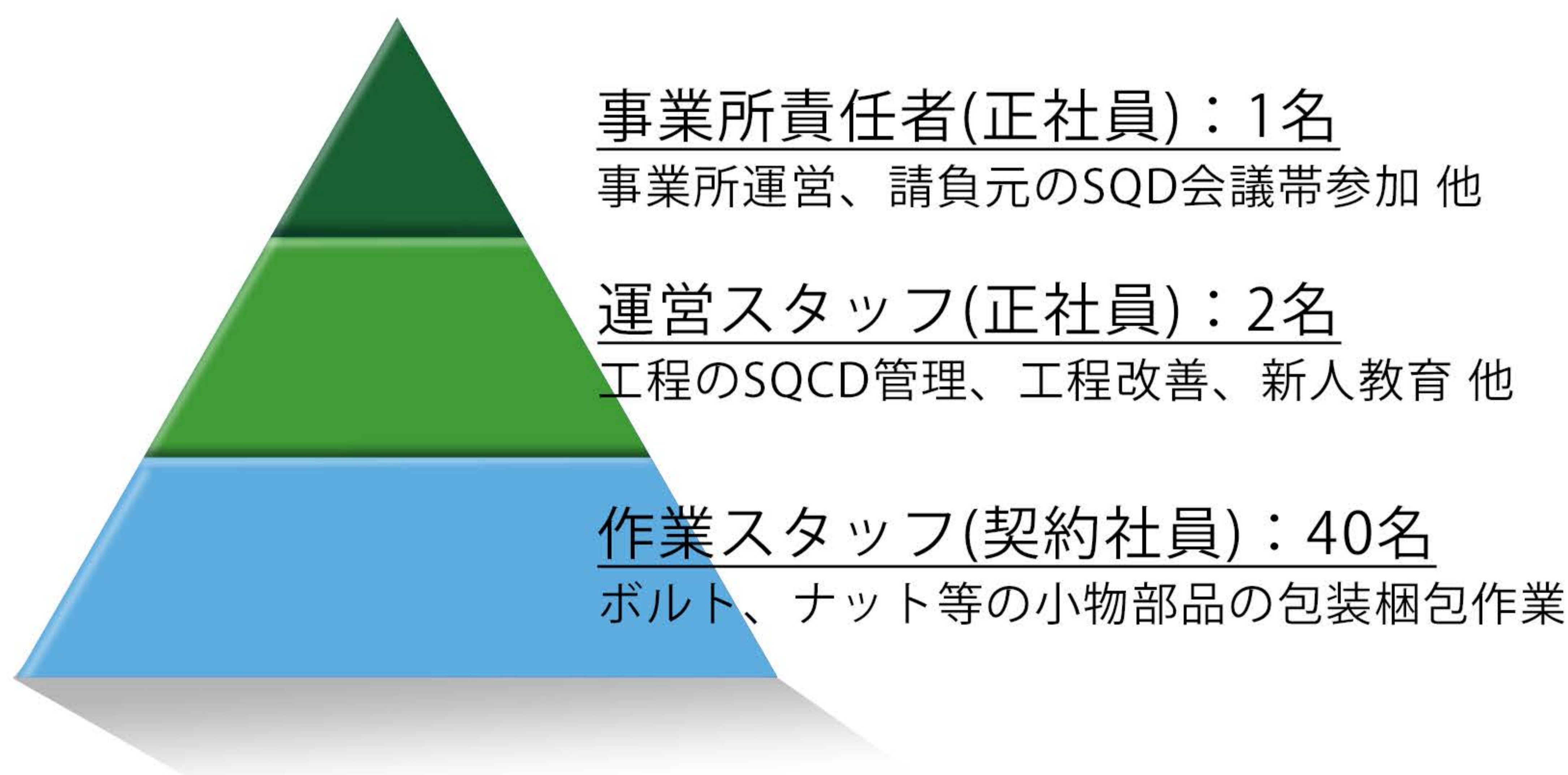
### 課題・悩み

- 1 既存請負会社の人材動員力に懸念がある
- 2 既存請負会社の2極化が進み、改善活動が停滞している
- 3 構内シェアの均衡化を図りたい

新規業者の参入を決め、数社コンペより弊社へ発注いただく

## 導入プラン

### ～ プロスキュリアの組織構築事例 ～



### Q & A

(よくあるご質問)

- Q：どのくらいの期間で引継を行いましたか？  
A：派遣契約期間中の2ヶ月間で、既存の請負会社様より引継を行いました。
- Q：引継を円滑に進めるためのポイントはありますか？  
A：段階的に人員を配置し、作業習熟を徹底するようにしています。
- Q：契約が始まってから、すぐに正常稼働はできましたか？  
A：増産基調の最中だったこともあり、大幅な時間外対応もありましたが、個々の習熟とともに請負契約開始後1ヶ月で正常化いたしました。

### 効果・変化

- 1 構内シェアの分散化に成功
- 2 新規請負会社(弊社)参入により、請負各社の競争力向上
- 3 その後の大增産を乗り切った
- 4 現在では3工程まで拡大し、約100名の人員体制を構築