

事例 08 宮城県
テクノウイング株式会社
ソフトウェア企画開発

所在地 宮城県仙台市
創業年 1994 年
従業員数 16 名

常勤
雇用

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

**お客様と良好な関係を構築し、的確なニーズの把握と事業化の加速
リーダーシップでプロジェクトの確実な運営と結果実現**

取組ポイント

1. 持続的成長に向けた顧客満足度の向上
2. お客様との定例会で実践した信頼獲得
3. 更なる人材獲得に貢献

STEP 1 抽出された経営課題

～持続的成長に向けた顧客満足度の向上～

お客様である企業経営者層とのコミュニケーション技術を高めることで、何が本当のニーズなのか、求められている本質は何かを把握できます。それをシステムの構築に反映することで満足度の向上に繋がると考えて事業に取組んでおります。そのコミュニケーション技術をチーム力・全社力に展開するリーダーシップが必要と考えておりました。



STEP 2 プロ人材に与えられたミッション

～お客様との定例会で実践した信頼獲得～

20年以上の取引がある重点顧客の大型プロジェクトにサブリダーとして参加し、お客様との定例会の運営では、当社のチーム力を発揮させるべく、定例会のアジェンダごとの事前レビューや議事の進め方、議事振り返りをベースとした議事録のまとめ方に工夫を凝らし当社のコミュニケーション力・チーム力向上に貢献しています。



STEP 3 プロ人材がもたらした効果

～更なる人材獲得に貢献～

業務拡大に伴い人材獲得活動において、寺澤氏を紹介して下さった人材紹介企業から新たに紹介された方との面接では、入社後どのような仕事に携わり、どのような思いで仕事をしているかを率直に話していただくことで3名の技術者を採用するに至りました。同じ人材紹介企業から転職した先輩の話聞いたことが安心感となり当社への入社を決める要素となったものと考えております。



企業からの声 代表取締役 横山 義広 氏

創業当初からお客様（企業経営者層）のニーズを反映したシステム開発を目指し事業に取組んで参りました。お客様の本音をお聞かせいただくには信頼を寄せていただくことが大切になります。そのためには設計技術やプログラミング技術以上にコミュニケーション技術が求められるものと考えております。このコミュニケーション技術を会社全体として向上させるためにリーダーの役割の担い手を求めておりました。寺澤氏は、当社のビジョンを良く理解した上で前職での経験も活かし、プロジェクト運営を通してコミュニケーション力向上にチームで取り組むことで実践してくれております。これらの取り組み方は、お客様からの評価にもつながってきております。今後の活躍に会社としても期待をしているところです。



入社時のプロフィール

寺澤 剛毅 氏
役職名 システムエンジニア
年齢 37 歳
家族構成 妻、娘

主な経歴 中堅ソフトウェアサービス企業に 14 年勤務。管理職とプロジェクトリーダーを経験

出身地 宮城県 前居住地 宮城県
還流ルート：その他

入社した経緯

前職での経験を活かし、もっと自社の発展や、エンドユーザーに近いところで貢献したいという思いを強くする中、人材紹介企業を通し応募しました。面接を通し小さいながらも自社ソフトウェア製品企画開発部門と企業顧客との直接の受託開発部門を持つことに魅力を感じ、また面接をしていただいた役員の方々のお話に共感を得たことが決め手となりました。

入社してから携わった業務

入社とともに大きなプロジェクトのサブリダーとして、お客様と直接お打ち合わせをする定例会に参加し、お客様ニーズを把握し、システム要件としてまとめる仕事に携わりました。お客様の業務内容の把握や求められる本質の理解に至るまでは不安ではありましたが、システム構築が形になるにつれ充実感を味わっております。

当社での働きがい

会社のビジョンでもあるコミュニケーション技術力でお客様の満足度向上を図るのは、自分の仕事に対する姿勢でも大切にしていることでもあります。その実現に向けてお客様を含めたプロジェクトの運営を円滑にすることは決して簡単な事ではありませんが、お客様の表情から信頼を勝ち得たと感じたときに、チーム仲間と達成感を分かち合えるのが楽しみとなっております。

