



# 木曜日1時間、集中力保つ

**サヌキ** 尾藤社長の祖父・唯夫さんが1936年に作業服の縫製業を創業した。現在は作業服や安全靴をメーカーから仕入れ、販売や加工を専門にしている。08年8月期の売上高は2億1千万円。パートを含めて従業員11人。平均年齢は42歳。所在地は神戸市兵庫区下沢通1丁目。

「正午から1時までは昼休み」とホームページに書いた方がいいのでは。電話がつかないから、お客さんが戸惑ってしまおう」

神戸市兵庫区の作業服販売会社「サヌキ」の会議室。社員の安富佑希さん(28)が提案した。昨年4月から始めた木曜日の「週1ミーティング」。尾藤唯之社長(43)と6人の全社員が仕事に無駄や改善点がないかを話し合う。集中力を保つため、議論は1時間で終える約束だ。

採用されたアイデアは多岐にわたる。取引先との連絡を電話からファクスにし、注文の誤りを防ぐ▽紙が詰まりやすいカラープリンターをやめ、印刷が速いモノクロのプリンターを使う▽小さな積み重ねだが、尾藤社長は「1時間の議論が、いずれ何倍にもなって返ってくる」と胸を張る。

以前は大手メーカーのエンジニアだった。たまたま込まれたのが「業務の効率化」。電子部品のテストに追われ、深夜まで残業を繰り返していると、先輩から「お前は仕事をした気になってるだけ」と怒られた。仕事の質をどうすれば向上できるか、常に考えるようになった。

もともと家業を継ぐつもりはなく、サヌキは95年春、父の代で廃業する予定だった。だが、直前の阪神大震災が運命を変えた。会社

のそばの自宅は全壊。さらに父が病に倒れ、「自分が引き継ぐしかなかった」。28歳で専務として入社した。

借金2千万円を抱え、どん底からの経営。だが、99年に始めたインターネット通販が急成長し、年間約8千万円に落ち込んでいた売り上げは、5年で2倍以上に伸びた。

ただ、受注部門は午後8時ごろまでの残業が当たり前。「従業員の疲労がたまり、業務に支障が出かねない状況だった」と振り返る。

08年春、尾藤社長は大胆な策に出る。受注部門の社員2人が、繁忙期に定時に帰宅できたら、1人につき1日千円のボーナスを出す「ノー残業キャンペーン」だ。ただ、取り組みはうまく行かなかった。4月から2カ月半の期間中、定時に帰れたのは2人で計11回だけ。社員の福良紋子さん(28)は「仕事の進め方全体を見直さないと難しいと感じた」と話す。

社員全員が集まる「週1ミーティング」。業務を改善するアイデアが次々と飛び出す＝神戸市兵庫区



08年9月から再びキャンペーンに取り組み、今度は2カ月半で計37回達成。「仕事帰りにゆっくり買い物を楽しめ、リフレッシュできた」(福良さん)という。

尾藤社長は今春、2年ぶりに「ノー残業キャンペーン」を始め。この1年間の「週1ミーティング」の成果を試すためだ。「ワークライフバランスを大切に、従業員の意欲を高めたい」と意気込んでいます。(住田康人)