

パブコから事業継承

サニックス仙台



サニックスの社員が見学を訪れ技術交流を図る



あらゆる架装のニーズに対応するサニックス仙台

地域密着 目指すは「東北一番」

サニックス仙台（佐藤啓社長、仙台市宮城野区）は、2019年12月に商用車整備などを手がけるサニックス（同社長、山形市）が三菱ふそうトラック・バスの架装子会社・パブコから仙台工場の事業を継承する形で立ち上げた。サニックス仙台とサニックスの両社は、技術交流などを行いながらさらなる品質向上に取り組み、「お客様に愛される、東北で一番の会社」（佐藤社長）を目指す。

スタート4カ月 順調に成長

サニックス仙台の従業員数は40人。パブコ仙台工場に勤務していた社員を引き継いだ。同社の橋口博光業務統括は「パブコから離れて独立した会社になることは社員にとっても不安が大きかったと思

組織づくりや 職場環境改善

「一企業」として基盤

「と話す。事業継承から4カ月たった現在も退職者はいない。新規採用についても社員の紹介があるなど、新会社として順調に成長している。業務統括」と、さっそく工場内の雰囲気も変化してきたという。また、職場環境の改善にも注力する。「今年の設備投資は100%工場に専念す

る（同）としており、老朽化した機械の入れ替えや工場内の照明をLEDに取り換えるなど、可能な箇所から順次取り組み、品質と生産性を同時に高めていく。同社の営業を担うのは4人。地域に根差した営業活動に取り組みため、東北6県と新潟県にエリア担当を配置した。当初は「会社が変わったことで信用されないかもしれない」（佐藤社長）という疑

マーケット最前線



1台1台丁寧な仕上がりに 定評がある



調印式で今後の協力体制を確認したパブコのヒルマン・フォルカーCEO（左から2番目）と佐藤社長（同3番目）

念もあつたが、すぐに晴れた。元々、技術力の高い工場で、顧客からの信頼も厚い。地域密着型の営業をすること

高い技術力で厚い信頼

高い技術力で地域のニーズに応える



で、さらに東北エリアの開拓を進めたい考えだ。需要拡大に向け、サニックスとの連携を強化する。「相乗効果で良いものを作る」（同）ため、サニックスの社員が工場見学を訪れるなど、技術交流を図っている。また、サニックスが行ってきた社員教育を仙台でも実施するなど、互いに良いところを学び合うことで両社が切磋琢磨して成長していく環境を整えていく。

生産性向上には課題が山積

課題が山積

現在、サニックス仙台の月産規模は約20台。生産性を上げていくための課題が山積している。結果を出すためには社員の声を傾ける必要があると考えている。サニックスの強みである「社員の主体性」とサニックス仙台の強みである「技術力」を合わせて組織全体の体質を強化し、両社ともに顧客から支持される会社を目指す。

サニックスとの連携も強化