



# improvement

インプルヴメント：向上-改善

2014年12月

Vol.21 (21版)

### [基本理念]

我社は、成長と危機の歴史を教訓とし、常に企業の本質を問い、明日への飛躍をめざす。

株式  
会社

三田商會

### [環境方針]

環境との調和を最優先とした行動を推進し、地球に優しい企業を目指し、未来社会の創造に貢献する。

発刊責任者  
柄山 義和



黒田社長

## 基本を守り 1000年企業を目指す

### 50期を迎え、 100年企業を目指す

49期はお陰さまで増収増益で終わることができました。これもひとえにお客様、仕入先様、社員のおかげでございます。ありがとうございます。50期という節目を迎え、これまで100億円企業を目指してやってきましたが、これからは100年企業を目指していこうと思っております。

現在、日本には約260万社の企業があり、そのうち100年以上の社歴がある企業は3万3千社と言われています。さらに世界41カ国の中で創業200年以上の企業は5千5百社、うち日本の企業は

3千百社と言われています。実に半数以上が日本の企業です。なぜ日本に長寿企業が多いのでしょうか。それはおそらく、社員を家族のように大切に相互扶助、共存共栄、商道徳観念が強いという日本の特徴を取り入れた企業経営が多いのではないのでしょうか。当社も創業100年を目指し、日本型経営を大切に守っていきたくて50期を迎え考えています。

### 迷った時は

### 創業理念に立ち戻る

先日、加来耕三(かくこうぞう)氏の講演を聴く機会がありました。

- ・ 先がわからない時は創業の理念に立ち戻る
- ・ 数字をもとに考える
- ・ 戦略は現有戦力で戦う
- ・ 歴史は繰り返し返す

このような内容でお話されましたが、まさに、今は先が見えない(読めない)時だと感じていました。今は、大胆に動くことはでき

ませんが、かといって、じつとしていると企業は衰退してしまいます。先が見えないだけにどうしようか、どう動くか悩むこともありますが、こんな時こそ創業の理念に立ち戻ることが大事だと教えて頂きました。日本経済はめまぐるしく変化していますが、歴史は繰り返すことも頭に置きながら、しっかりと堅実な経営をして100年企業の仲間入りを目指してまいります。

### なぜ成る

### なぜ成る為さねば成らぬ何事も

さて、この秋に山形県の米沢市に行っていました。言わずと知れた、上杉鷹山公がかつて治めた土地です。

上杉鷹山が家督を譲る際に伝授した言葉に

- ・ 国家は先祖より子孫へ伝え候国家にして我私すべき物にはこれなく候
- ・ 人民は国家に属したる人民にして我私すべき物にはこれなく候

国家人民のために立たる君にし君のために立ちたる国家人民にはこれなく候

国家人民のために立たる君にし君のために立ちたる国家人民にはこれなく候

というのがあります。国家とありますが、企業にも当てはまると思っています。企業は後継者に伝えていくもので、個人の私物ではない。代表者は企業と社員・お客様のためにあるものであって、代表者のための企業や社員ではない。

また、有名な格言

なぜ成る為さねば成らぬ何事も成らぬは人の為さぬなりけり

は何かをやるうという意志をもって行動すれば、何事も達成に向かう。ただ待っていても良い結果には結びつかない。結果が得られないのはやろうとしないから。という意味です。

このような思想が今の日本型経営を創っているように感じます。

江戸時代中期に米沢藩を治めた方ですが、現代の社会でも通用する考え方です。上杉鷹山公は今でも米沢の人々に尊敬され、慕われており、米沢に限らず、上杉公を尊敬する数多くの日本のビジネスマンがいます。

当社においても100年企業を目指すにあたり、このような考え方を参考にしながら、堅実経営を進めてまいります。



# 大きな飛躍のために

## しっかりと力を貯める



土肥専務

新旧役員が入れ替わり、新しい経営をしていくことを目指しています。今期は1名役員に昇格しました。

### 2. 数値面での計画

過去3年を振り返ると、年間売上60億円を続けてきました。概ね目標通りですが、大きな進歩がなかったとも言えます。

第50期に入り、数字としては良いスタートを切ることができています。この調子でいけば、第1四半期は目標に近い数字がだせそうです。

当社は創業から65周年、法人化して50年を迎えます。100年続く会社とすると、ちょうど折り返しにしていることになります。この先50年をどのようにして会社を存続させるかということを考えています。まずは、これからの5カ年計画として次のように考えています。

### 1. チェンジ・ザ・ワン・ジェネレーション

現在の役員の高齢化が課題です。今後、執行役員から取締役

に昇格させ、5年後には完全に

### 3. 各部署ごとの課題

全社の売上を分析すると、本社頼みになっている傾向が見受けられます。今後は各支社にお

いても、目標を意識しなければなりません。しかし、支社には本社とは違う課題や問題点がありますので、まずは、各拠点でそれらを明らかにし、それぞれに合った施策を立ててください。

### 4. ITによる営業支援

営業マンの外出中に引き合いや注文などの連絡がお客様から入っても、アシスタントが応えられないことがあるようです。まずは、営業マンの留守中にどんなことで電話があつたら不安・困るかを洗い出し、情報共有の在り方をさぐります。次にそれをITに置き換えていくことを来年3月くらいまでには形にしていきます。

まずは東京支社で優先してトライアルしながら半年くらいを目処に検証し、修正等を加えて完成し、全社に導入していく予定です。

皆さん、今

期もよろしくお願いたします。



## 50期営業本部報告



泉取締役

### ◆◆◆ 決意表明 ◆◆◆

この度、取締役を拝命し、その責任の重さに身の引き締まる思いをいたしております。今まで以上に皆様のご支援・ご協力とお知恵を賜り、精一杯努力していく所存ですので、何卒よろしくお願いいたします。

「社員が満足して目的を持って活動できる環境を作ります」

別に目標を設定し営業展開してまいります。

② 部署及び営業所内での協力体制強化  
本社は5グループ制から4グループ制に変更しました。営業はアシスタントとの協業により、営業活動を効果的に行います。

期も新しくなりましたので、各自の意識改革・改善を行い、個人の役割、組織の役割、部署の役割を明確にします。

③ 多様化する顧客ニーズに対応できる適正在庫  
現状の確認作業の中で今、何が求められているかしっかりと把握し、そのニーズに 대응するための適正在在庫水準を整えたいと考えています。

競争力をつけるためのひとつの手段でもあると思うので、確実に取組んでゆきます。

### ④ 全体のまとめ

今期を費やして現状把握及び基礎の確立をし、3年後の良い現実を目指して社員一丸で頑張っています。

全社員で確実に活動し、次に繋がるよう各種仕掛けを開始いたします。

### ① 現状の確認作業

本来当社が得意としている各種商品の浸透度調査を実施します。新製品を取り組むことも当然ですが、各ユーザーの現状を把握します。

既存商品の現状把握が必要で、半年間で調査を完了し、部署単位で対策を検討します。ユーザー需要を正確に確認し、個



# 格差社会での生き残り

## 「知識」から「知恵」へ



京免取締役

### 「人」への投資

まずは、49期の数字面において、概ね計画通りで、売上は70億6千万円、経常利益は2億6千万円という結果でありました。財務面では、今回特別に貸倒引当金を1億6千万円、教育研修費引当金に2千万円を計上しました。

これからは人口減少に伴い労働力も減少し、中小企業はますます新規採用がしにくくなることを考えられます。また、せっかく採用した既存社員も教育途中で退職ということにならないためにも、「人」に対する投資を重点的に行っていききたいと考えてい

ます。

社員が自己啓発に励むことができる体質作りが企業としての責務と考えます。



### 格差社会での

### 生き残り

これからの50年はますます「格差社会」が進むと思われれます。

当社では格差社会の中でも50年後に存続できる企業を目指し、内部留保と投資に力を入れていく方針です。景気の良い状態が続けば良いのですが、落ち込んだ時にも困らないように、利益を確保できる体制を作っていきます。社員の皆さんも安心して働くことができますし、社会に

も貢献できる企業を目指します。

また、今後の「格差社会」の中では、M&Aや業務提携などが活発化し、淘汰されていく企業も出てくる可能性があります。そのような社会情勢にも常に敏感に察知し、勉強もしていかなければならないと思っています。

これまでの50年は「知識」でしたが、これからは「知恵」の時代ではないかと思えます。当社の社員は皆、「知識」を持って入社してくれました。その「知識」を「知恵」にしてくれることを期待しています。そのことが企業価値を高め、お客様に安心して頂ける会社となると信じています。

優秀な会社には優秀な人が集まります。先日も全国信用金庫異業種交流会に出展しましたが、これまでになく引き合いが多くありました。非常に良い循環ができてきていると実感しています。

節目の50期、良い循環を保ちながら、皆さんどうぞよろしくお願いたします。



### 50期営業本部報告



谷川副本部長

前期の後半に入って、黒田社長から「100年継続する企業を目指す」との新たな基本方針が出されました。

当社は1949年創業、1965年に法人化されましたので、今期(50期)は創業66年目を迎えます。

昨今は、製造業の海外移転が進み、更に人口が長期にわたって減少する状況で、将来も継続して安定的且つ継続的に、毎期利益を出すための施策に取り組むことが必要です。

当社が取り扱っている商品ではありませんが、半導体、パソコン、家電など、かつては日本の企業が世界のシェアを押しえていたものが、現在はそれらの分野からは撤退しています。当社が販売しているメーカーさんの商品も大きく変化する可能性が十分に得ます。それと企業

規模・業種を問わず製造拠点の海外移転です。つまり、仕入先・顧客共に当社のビジネスが縮小する方向に変化することも想定したうえで、維持、さらに継続するための施策に取り組みたいと思います。

今期は

1. 売上底上げのため、従来の取り扱いメーカー様の同行PR

2. 新しい商品として、工作機械・3次元造型機を継続して販売するための実績作り

これらのテーマに取り組み、売上拡大につなげます。

「この会社を100年継続する企業にすること」に向かつてこの施策に全員で取り組みます。そして、何年か後には、「50期が転換の一年だった」と言えるようになればと思います。

今期は例えばカタログやパンフレットを確実にお客様に配布する・・・などのような全員が小さなことを地道に継続したいと思えます。





# 第4回三田いずみ会開催

いつもお世話になってる取引先様への感謝



たのも、ひとえに取引先各社様のご協力の賜物であると実感させて頂きました。

こうしたご協力への感謝の気持ちと、第50期の更なるご支援を願い、10月31日(金)午後6時より富山第一ホテルにて、トモミさんライブ・懇親パーティ、翌11月1日に懇親コンペで第4回三田いずみ会を開催いたしました。



当社はこの9月におかげさまでもちまして第49期決算を迎えることができました。

この第49期は、期首より主要お客様を中心に比較的好調な受注を得て推移してまいりました。その結果、売上は第48期を上回ることができました。

そして、当社は今年で昭和24年創業から65周年、昭和40年11月の株式会社設立から節目の第50期を迎えております。

このような成績をおさめられ、第50期を迎えることができました。



## 『いずみ』の由来について

昭和24年に富山市砂町で創業しました故黒田善平が昭和39年に本社社屋を富山市「泉町」に新築しました。この本社社屋移転新築を記念して、町名からとった名称です。そして三田いずみ会は今回のような事業報告とおした交流や各種社会貢献活動をおこなっております。



## 推進委員会報告



藤縄前委員長



村田委員長

49期を終え、推進委員会主催行事について振り返ると、女性懇親会、リレーマラソン、社員・仕入先懇親ボート大会、社員と家族懇親どうやどろ大会、社員と先様を招いてのボート大会は例年と比較して参加人数が多く、64名での大会となり、大いに盛り上がりました。各チームが優勝を目指し、熱い声援をチームメイトに送っていた光景が焼き付いています。

第50期の方針として、従業員相互の親睦をはかり、且つ働きがいのある職場作りを目指していきたいと思っております。

49期推進委員会企画イベントに多くの皆さんに参加頂き、相互の懇親を深めることができました。推進委員会を代表して、感謝とお礼を申し上げます。一年間、どうもありがとうございました。

そのためには、会員の意見を認めるためのアンケート調査や過去に実施された行事については良いと思われる行事に関しては恒例化も検討し、反省点に関しては原因と改善策を検討するといったことを推進委員会議で吟味を重ね、「多くの方々に参加して頂ける行事」や「地域・社会貢献を通じ三田商会の従業員として誇りを持つる行事」「個々の健康管理を目的とした行事」を基軸とした企画・立案・実行できる委員会として取り組んでいきたいと思っております。



つきましては、皆様の協力が必要不可欠となりますので、何卒ご意見・アイデア・苦情など発信して頂くよう、お願い致します。

