

泉

improvement

インプルヴメント：向上-改善

2015年6月

Vol.22(22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
栃山 義和



黒田社長

◆歴史に学び、未来を読む

日本はアベノミクス効果もあり、経済の動きが活発化しています。しかし、それも大企業や一部の投資家が恩恵を受けており、中小企業がそれを実感するにはまだ時間がかかるのではないのでしょうか。

何となく不安定なこのような時、以前講演を聞いた加来耕三(かく こうぞう)氏の言葉を思い出します。

- ・ 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
- ・ 歴史は繰り返す

不安定な時こそ慎重に

◆徳川5代将軍綱吉の時代

「生類憐れみの令」を發布した将軍として有名な徳川綱吉の時代はどのような日本だったのでしょうか。

綱吉の時代の出来事	
元禄8年(1695年)	奥州の飢饉
元禄11年(1698年)	江戸の大火
元禄16年(1703年)	元禄の大地震
宝永元年(1704年)	浅間山噴火、諸国の洪水
宝永4年(1707年)	地震・富士山噴火
宝永5年(1708年)	京都大火

今の日本と大変よく似ていると思います。

また、元禄8年には貨幣改鑄とあって、大判・小判に混ぜ物を入れて大量の貨幣を発行しました。これは現代でいう金融緩和と同じような意味合いを持ちます。

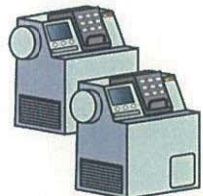
◆過去から学ぶ

人は「過去からしか学ぶことはできない」と言われますが、世相がよく似ている綱吉の時代から学ぶべきではないかと思っております。貨幣改鑄という政策は結果的に経済が破綻する原因の一つとなりました。

世の中の状況が良い・悪いに関わらず、いつ何が起るかかわからないことを念頭に、ひきしめた経営計画で対処する必要がありますと考えています。どんなに良い状況であっても、慎重に行動することが大事です。日本の経済は一時的には良い状況ですが、長い目で見ると難しい時代に向かっていると感じます。

製造業では設備投資が増えていますが、それは増産のためのものでなく、品質の向上や人員不足対策など、

業務の効率化や合理化を目指した投資が多いと感じられます。



◆今後の戦略

慎重に、ひきしめた経営計画と申しましたが、数年先を見据えた計画と行動も必要です。

企業間の取引においてもしくみは今と大きく変わるように思います。

当社では皆さんもご存知の通り、インターネットを活用した取引への対応を推進しているところです。これからは、ますますインターネットが進化して、当社のような業種においてもインターネットを介した取引が当たり前になっていくことでしょう。時代の流れに遅れないように、当社としても準備をしていくことが重要です。

まずは仕入先様との取引、そしてお客様との取引へと広がっていく予定です。当社が取り扱う商品の品質だけでなく、取引の利便性も図れば、さらにお客様の満足度もアップするという期待もあります。

以前から申しておりますが、地域においても、企業においても、ますます格差がはつきりしてくると思います。この格差の中においても、当社は必ず良い方向で生き残るべく、今後も慎重に堅実に経営してまいります。



データを分析する力 北陸のシェアトップ企業から学ぶ



土肥専務

というと、1位が化学工業、2位が金属製品、3位が非鉄金属となります。

出荷額1位の化学工業には医薬品関連も入っています。しかし、当社がその業界に提供しているのは、機械部品ではなく、台車や棚など。業界として、特殊な設備を限られた仕入先から調達する傾向が強いと思います

が、設備の軽量化や少量化など、これまでよりも縮小したいと考えている企業もありません。このように、地元の県民性や工業生産額、どのような業種が多いのかなど、もつと勉強し、データから訪問先などを選ぶ努力も必要ではないでしょうか。

担当の平準化

当社の営業担当を分析すると、プラントやハイテク、それから工場関係に大きく2分しています。プラントやハイテク分野で売上の7割、残り3割が工場関係です。営業マンもプラント・ハイテクが得意な人と工場が得

データを読む

北陸経済連合会発刊の『高シエアを有する北陸のものづくり企業』によると、全国シェアトップ企業は、富山県は32社40品目。特徴として、製造業1事業所当たりの従業員が比較的多く（全国10位、石川県・福井県はそれぞれ38位と41位）、組織的な生産体制が整っており、大量受注などに対応しやすい環境にあります。

どのような業種が上位を占めているか

富山県の出荷額 経済産業省「平成24年工業統計」も加工

順位	業種	出荷額(億円)
1	化学工業	5,410
2	金属製品	3,573
3	非鉄金属	3,434
4	電子部品・デバイス・電子回路	2,945
5	生産用機械器具	2,802
6	プラスチック製品	1,895
7	鉄鋼業	1,817

意な人に分かれる傾向があります。今は人材育成の研修や担当先によって、どうしても勉強する分野が分かれてしまうことが要因ですが、この現象をもう少しバランスよくミックスさせていきたいと考えています。担当数や売上のバランスもありますし、一営業マンから管理者になるためにも、両方の知識を持つていてほしいと思うからです。

ものづくり見本市に参加

4月23～25日に富山県ものづくり総合見本市が開催され、前回に引き続き出展しました。シンプルな展示でしたが、予想を上回る人に立ち寄って頂いて、現在はアフターフォローをしているところなんです。1件でも実際の取り引きにつながることを期待しています。



新しい仲間です



徳田良太／富山大学卒業

入社して2カ月半、取扱商品やお得意先、仕入先との関係など様々なことを学ばせて頂いています。関わる人の多さと何よりも信頼されることの大切さを感じています。お客様の要望に応えられるように気配りのできる人間になるように努力します。よろしくお願いたします。



柳橋理子／明治大学卒業

入社して早2カ月が経ちましたが、自身の至らなさを実感しています。この1年間は失敗を恐れず、様々なことを吸収する年にしたく、日々学び成長していければと思っています。一日でも早く皆様から信頼を頂けるような社員になれるよう頑張ります。よろしくお願いたします。



松澤香里／首都大学東京卒業

現在、物流・業務研修で勉強する毎日ですが、今はまだ基礎的な作業や商品を覚えるのに精一杯です。一日一日を大切に、日々成長していきたいと思っています。しばらくは皆様にご迷惑をお掛けすると思いますが、早く会社の一員となれるよう一生懸命努力してまいります。よろしくお願いたします。

自分の仕事に誇りとプライドを持つ



京免取締役

■ バランス感覚を持つ

当社の損益分岐点を計算すると、60億円くらいが分岐点となります。分岐点を計算するとき、粗利をどれだけに設定するか、また、一般管理費をどのくらい抑えられるか、このバランスによって分岐点が下がります。

もう一つは貸借対照表です。いつも気にしているのは、過大投資の勘定科目はないか、不動産など固定資産に偏っていないか、借り入れ過多になっていないか、という点です。

混乱期は利益のみを追求するとムリがきます。バランス感覚を持った損益分岐点・貸借対照表の考え方が経営には必要になるでしょう。

■ 売掛金の内容を見直す

今は売上、利益、返済金、在庫、設備投資などおまかに見るとバランスがとれています。比較的順調な今だからこそ、もう一度売掛金の中身を細分化して確認してください。

取引がなくなっていたり、縮小しているところはないか、大口依存になっていないかなど、過去に遡って中身を検討してみてください。ただ漠然と大口売上があるからいいということではなく、1件1件のお客様に対して、きちんと内容を振り返ってみましょう。残りの4ヶ月で分析し、自分なりに気づいた人が来期伸びるチャンスがあるのです。

■ 素晴らしい商品との出会い

1ヶ月ほど前から、倉庫業務のお手伝いをしています。1日4時間くらいをかけて商品チェックをしており、作業をしながら改めて、当社が扱っている商品の素晴らしさに気づかされています。また、その大切な商品をととても丁寧に且つ高い技術で梱包されていることに驚いています。たかが梱包ではなく、その工夫や品質の高さは素晴らしいものがあります。

当社では大変素晴らしい商品を扱っています。自分の仕事に誇りとプライドを持つてお客様と接してください。



盤石な黒田城のため自分ができると



泉取締役

■ 取締役としての毎日

昨年11月から取締役という大役を仰せつかり、黒田社長、土肥専務、京免取締役から指導頂いているところです。

教えて頂いたことを自分なりに咀嚼し、会社・社員（その家族も含む）のことを考えてしゃべり、資料を作っています。今まではお客様と仕入先様の間に入って「三方よし！」でしたが、今は会社や役員・社員など対象が増えたくさんのことを考えるようになりました。

■ 情報整理とIT化

今は、過去の情報整理に取り組んでおり、どこに問題点があるか、何をしなければいけないかを抽出しています。そこから将来を見据えた配置・配分、強み・弱みなどを分析していきまします。例えば、全社的に機械には強いが電気には弱いなど。

これまでは期首に目標を立て、日が過ぎ、期が終わって確認もありません。また次の期に移ってしまふ。このような繰り返しになりがちでした。

これを改善するために、過去5年間の全顧客の売上推移、利益の推移、売上商品の構成などを洗い出し、資料にしているところです。整理し終わると、ユーザーレポートのような役割も果たし、当社の担当者やお客様の担当者が変わっても、迅速に対応できる体制になるはずで

もう一つは社内でのIT化です。会社を継続するために、売上目標、利益目標を作り、目標達成するためにどれだけの人数でどういうことをやるのかということが必要になります。

■ 一步一步確実に

社員の皆さんには一步一步確実に歩いてほしいです。階段は2段3段飛ぶと怪我をします。一步一步でもいい、しかしその一步一步は大きな前進になります。確実に成長していけば、確実に次のステージがあることを理解してください。それは必ず仕事に結び付きます。

皆さんが活躍するためにも情報を整理し、地盤を作り、地盤が最終的にお城のようになつた守衛はできているので、2番目、3番目の門を作っておくと恰好良いお城になると思いませんか。



第50期 全体会議



新しい仲間が加わり、
50期折り返し
目標達成に向け全員の
力を結集!

4月18日(土)午後3時より、
本社研修室にて社員70名が参加
して第50期全体会議を開催しま
した。

会議は黒田社長より50期下期
方針について、泉取締役より今後
の社内取組みについて発表があり
ました。



次に名古屋中小企業投資育成
株式会社様の田邊取締役にて「戦略
思考の経営分析」と題し講演を頂
きました。それぞれの項目につい
て分かりやすい例を挙げて説明
して頂き、たいへん有意義な講演
となりました。

また全体会議終了後は、オーク
スカナルパークホテルにて新入
社員歓迎会を開催しました。

平成27年永年勤続表彰者
勤続30年 新堀 匡
勤続30年 林 三津子
勤続10年 沖崎友香理
これからも、よろしく
お願いします。

推進委員会報告

いっちゃん！ リレーマラソン2015 に参加して！



6月7日、いっちゃん！リレー
マラソン2015のフルマラソ
ンの部に参加してまいりました。
チーム三田商会の先陣をきつ
て徳田さんが多くの声援をうけ
て駆け出して行きました。

その後は、西野さん、長谷川さ
ん、森本さん、古村さん、水野さ
ん、中川亮さん、八町さん、吉田
さん、新堀さん、中井さん、池岡
さんの12名で繋ぐ櫓は、確実に
次のランナーへと受け継がれて
いきます。

リレーゾーン付近に陣取った
我々は、ランナーに声援を！エー
ルを！送りつつ、全力を尽くし、
激走して帰ってきたランナーと
ハイタッチで労をねぎらい、アン
カーを務めて頂いた森本さんを
チーム全員がゴールで迎え入れ
たときは、チーム三田商会の絆が
固く結ばれた瞬間です。



記録は3時間25分25秒、参加
409チーム中215位の成績でした。
今大会で得た感動は大変大き
く、今後もこのような機会があり
ましたら皆様の声援・ご参加をお
願いいたします。

最後に、本大会参加にあたり、
事前準備を始め協力を頂いた皆
様に感謝を申し上げます。ありが
とうございました。

エコ アクション21 更新審査報告



今回の審査は、昨年東京支社が
拡大認証となつてから初めて全
社更新審査となりました。

3月30日に東京現地審査、31
日に本社で現地審査を受けまし
た。審査内容で一部に不備の指摘
と改善を求められる項目があり
ましたが、概ね良好でこれまでの
実績と併せ高評価を頂きました。

その後エコアクション21中
央事務局より適合日と判定されま
した。引き続き「企業活動によつ
て環境負荷を削減することは社
会に対する責任である」との認識
を全社員で共有し更なる改善を
すすめてまいります。

