



improvement

インプルーヴメント：向上-改善

2015年12月

Vol.23(23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

今期の方針

記念すべき50期はまずまずの業績を残し、今期51期も順調なスタートを切っています。



黒田社長

当社はこれまで、幅広い商品アイテムを取り扱うことで、お客様の要望に応えてきました。しかしこれからは、ただ商品アイテムを増やすだけではお客様の満足を得ることは難しいため、新しい取り組みにシフトしていく必要があると思っています。

今期新しい取り組みとして考えていることは、インターネットを活用した取り引きとバーコード商品の取り扱いです。

成功するかしないかは分かりませんが、チャレンジしないこと

100年企業を目指し 新しいことへのチャレンジ

には成功もありません。時代に合せて変化しなければ、この先の50年を生き残ることができないでしょう。



生成発展

古いものが減んで新しいものが生まれること、すなわち「日に新た」ということです。

松下幸之助氏によれば、いくら立派な経営理念をもつ老舗でも、かつての成功体験に縛られて、10年1日のごとく変わらないうり方で経営を続けていけば、いつかは時代の流れに取り残されてしまう。長年経営がうまくいっている老舗は、昔と同じようにやっているのと同じように見えても、時代の変化に合わせて何かを変え続けています。

どんなにうまくいった事例でも、同じことだけを繰り返してはいずれ衰退していくということ。

また、世の中の逆境もこの考え方を持ってすれば、あるいは追い風になるかもしれません。例えば、少子高齢化による将来的な人材不足も、人が少なくなると合理化せざるを得なくなり、設備投資が多くなる、ということも考えられます。

和魂世才

「会社の寿命は30年」一般的によく出てくる数字です。当社が平均的な寿命を超えています。私が目指すところは100年、それ以上です。

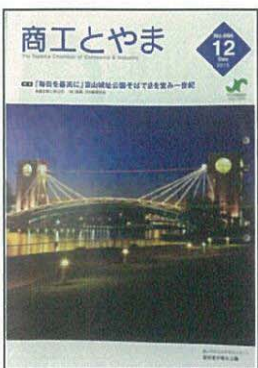
会社には戦略と変化が大事ですが、著名な経営者は経営に対して非常に厳しい反面、人にやさしい傾向があると思います。当社も100年を目指して、人を大切にすることを基本としていきたいと思っています。人というのは社員とその家族であり、お客様であり、仕

入先様であります。
この基本姿勢は変えず、経営において常にチャレンジしていく、このようにして100年を目指したいと思えます。

・社会第一
・お客様第一
・関係者第一



商工とやま12月号に黒田社長のインタビュー記事が掲載されました。



一人ひとりがフロンティアたれ！



土肥専務

新しいことへの挑戦

51期は新しいジャンルや新規のお客様開拓などを中心とした取り組みを目標にしています。

既存のお客様との取り引き内容も再度見直し、新しい提案などに挑戦してもらいたいと思います。既存のお客様との取り引きは様々な外部要因などもあり、減少傾向にあります。あるいは訪問頻度や訪問の内容がこれまでよりも希薄になっていないでしょうか。これまでの長い歴史のなかで、先輩が残してくれたお客様との関係を、私たちは大切に引き継いでいかなければなりません。

今一度、最適且つ定期的な訪問を行うとともに、ただ何となく訪問するのではなく、きちんとお客様の要望を聞き取り、提案ができるような内容の濃い訪問を期待します。

仕入先様においても同様で、言われたことをただそのまま受け入れるだけでは、発展的な提案に結び付きません。

せっかく築き上げたお客様・仕入先様との関係を、さらにブラッシュアップするべく挑戦していきましょう。



お客様との関係再構築

お客様が当社を使っている動機には

- 担当者の人間性
- 会社の認知度
- 取扱商品の認知度
- 価格・納期・サービスの品質
- 訪問頻度と訪問内容
- 部品加工や機械装置のPR

があります。北陸地区での業界ナンバーワンを目指し、何が足りないかを深く掘り下げて調べることがあります。

過去の納入実績が当社の主力商品であるかどうか、数年先までの需要の予測等お客様ごとに細かく分析し、的確な要因を把握してターゲットを選定します。

そのようにしていくと、担当者と購買の付き合いから会社対会社のお付き合いに変わっていくはず。

6ヶ月後にはグループ内で取り組み状況や進捗を報告し、全社的な成果が出たグループには表彰も考えています。

業務改善

仕事のしかたにおいても変化を期待します。

まず、原点となるのはあいさつや言葉使いなどの基本スキル、そして取引先様への対応です。言葉使いや対応力は自分自身で日々磨いていくしかありません。

もうひとつは営業マンとアシスタントの一体化です。アシスタントにはある程度の権限を持たせ、見積依頼や受発注の業務を徐々に移管していきます。仕入先様とのやりとりは、むしろアシスタントの方が多いため、迅速に対応できるのではないのでしょうか。

営業マンとアシスタントがコミュニケーションをとって、役割を明確にしながらも、お互いができることを増やすことで、新しいことへの挑戦がより進むのではないかと思います。



コミュニケーションの復活

お客様との関係、社内の業務改善を通したコミュニケーションのあり方、一般的には「昔の方が良かった」という声も聞かれます。今期、新しいことへチャレンジするためには、今一度コミュニケーションのとり方を見つめ直すことが必要だと思います。人材育成にもその観点が必要です。

新しいことへのチャレンジ、新規開拓を行なうためにも、社内外を問わず、人とのつながりを育みましょう。

自分自身を奮い立たせる！
自分自身に挑戦する！
自分自身を変える！
さあ、今こそ新規開拓を！

社会貢献の精神が 利益を生む



京免取締役

管理部の反省としては、研修費3千万円の引き当てをしておりましたが、有効活用できない面がありました。引当金は、様々な勘定科目の回転率を高めることで有効と言え、今期の課題としております。

★今期の取り組み

今期は新受発注システムと物流バーコードの導入に取り組み予定です。これらを成功させるには教育（知識＋考え方）が重要な力ギになってくると思っています。会社の将来がかかってくる内容ですので、ぜひ成功に導けるように取り組みます。

新しい取り組みを行う時に、どうしても直面してしまうのが人材です。皆さんにはお願いしましたが、親戚や友人・知人就職先を探している人がいたら、ぜひ当社を紹介してください。

表面上は良くても、中身をきちんと精査して反省しないと、今は良くても5年先、10年先は分かりません。これからは、日本経済の景気、世界情勢、自然災害など予期しないことが起こる可能性があります。良い結果を残せた今だからこそ、様々な状況にも耐えるように手を打っておかなければなりません。



★社会的責任

この3年間を振り返ってみると、モノをただ売るだけでなく、「お客様のために」という付加価値あるいは社会貢献の精神があつて、利益に結び付いているのではないかと思います。「何かしなければ」という思いがお客様に通じた結果ではないかと思ひます。

このように、人と人とのつながりを大切にして、貢献する気持ちにより良い結果を生むことになると思います。

組織体で動き 協働で汗をかく



泉取締役

ことになります。

今期も12月が終わると上期の折り返しとなります。各自の立場で各自の役割をしっかりと意識していかないとあつという間に半期が終わってしまします。

私の役割は会社の目標を達成するために、皆さんに的確な指示を出し、動きやすい環境を作っていくことだと思っています。

良いことは報告しやすいと思いますが、良くないことは往往にして報告しにくいものです。しかし、アラームは早い方が断然良いのです。私もアンテナは張っています。どうか良いことでも良くないことでも早めに声をかけてください。解決に向けて一緒に取り組みましょう。

うまくいかないことや課題があつても、協働で乗り切ることが個人の能力を発揮でき、目標達成への近道となるのではないのでしょうか。

★組織体で動くことがミソ

10月から、女性だけの業務グループを作つて活動をしていきます。部署や時期によつて業務量に偏りが見られましたので、試験的ではありますが、グループとして是正し、改善に取り組んでいます。

一人ひとりが素晴らしくても、会社と会社のお付き合いの中で、仕事をしています。その中でうまくいかないことはありますが皆で知恵を出し合い、協働で取り組んでもらえれば、結果はついてくると思います。

★まずはチャレンジ

目標達成に向けて、いろいろな取り組みがありますが、否定からではなく、まずはやってみて欲しい。その上で問題点や課題を洗い出す。このルーティンが大事だと思います。

取締役という大きな役を頂いてから1年。皆さんのおかげで現在進行形です。「仕事が面白い」と言ってもらえる人が一人でも増えるように役割を全うしてまいります。



第5回三田いずみ会開催

いつもお世話になっている
取引先様への感謝



してこうした成績をおさめられ、第51期を迎えることができましたのも、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、こうしたご協力への感謝の気持ちと、第51期における更なるご支援を願い、11月6日(金)午後6時より富山第一ホテルにて懇親パーティー、翌7日(土)に懇親コンペをおこないました。



当社はこの9月におかげさまでもちまして節目の第50期決算を迎えることができました。この第50期は不透明さが交錯しましたが、主要ユーザー様を中心に活発化した設備投資の一端を取り込めることができ、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、売上げは第49期を若干ですが上回る事ができました。



『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、町名かごとつた名称です。そして三田いずみ会は今回のような事業報告をおした交流や各種社会貢献活動を担っております。



推進委員会報告



村田委員長

50期の推進委員長として任命を受け、「社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的とし推進委員会主催行事を企画することにより、互いに尊敬しあい明るく働きやすい環境を目指します」といった方針を発表させて頂きましたが、委員長である私の至らぬ点が多々あり、ご迷惑をおかけしました。

委員会で実施した行事として、6月に2年連続で「いっちゃん！リレーマラソン2015：フルマラソンの部」に12名の精鋭ランナーで参加しました。

8月は仕入先様を招いてのボウリング大会で熱投をくりひろげました。9月は、社員家族との懇親を深めるぶどう狩り&BBQで食欲の秋を満喫することができました。皆様にお礼を申し上げます。



委員長として2期目となる51期は、前期の反省をふまえ、「社員相互の親睦をはかり、働きがいのある職場づくり」を目指します。そして今期は懇親行事だけではなく、より仕事のしやすい環境作りのために、社員全員で改善に取り組みます。つきましては、推進委員より職場改善に関し、要望やお願いをすることがありますが、ご協力のほど、よろしくお願い致します。

