

泉

improvement

インプルーヴメント：向上-改善

[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

◆**広がる企業の格差**

今期も下期に入り、業績において、昨年より若干落ちていますが、激しい落ち込みではなく、最終的には利益もそれなりに出ると予想しています。

さて、先日、問屋センターの会議に出席しました。センターができた当初は約80社あった会員企業も現在は53社になっています。中には会社が大きく飛躍され、ここでは手狭になってきたために移転された方もいらつしやいますが、残念な形で去っていかれる方もあります。すなわち、企業の優劣が大きくなっているということです。



黒田社長

◆**国境のボーダーレス化**

様々な業界で「ネット販売」が主流になってきていますが、我々の業界でもネット販売できる商品があります。今後はネット販売を念頭におきながら、国内だけでなく海外への販売にも力を注いでいきます。

特に東南アジアでは高品質な日本製が好まれています。

当社でも出張ベースでは海外に行くことも多くなっており、今後は社内にも貿易の知識を持つ人が必要になってくると考えています。日本の市場はどんどん小さくなっており、時代に合わせて広い視野を持つていきたいと思っています。



◆**来期に向けて**

今期はまだ最後の四半期が残っていますが、来期からは「カイゼン」に力をいれて取り組んでみたいと思っています。これまでも改善提案を行ってきましたが、「何となく」やっているだけでした。来期からは責任者を置き、その人を中心に本気でカイゼンを進めてほしいと思います。

例えば、トヨタはカイゼンを繰り返して成長した会社であり、今では世界のトヨタと言われるまでになりました。その成功を見習い、具体的にカイゼン活動を推進していきます。

「カイゼン」と聞くと何か特別なことのように思えますが、そうではなく、日々思っていること、あるいは、ちよつとしたことでもかまわないのです。小さなカイゼンの積み重ねを継続することを期待します。



「日に新た」 今日の営みの上に明日の工夫を

◆日に新た

社会情勢は日に日に変わっていきます。今日は正しいと思っても、明日は非になるかもしれませんが、時代に合わせて変えていくもの、経営理念のように変えてはいけないものがあります。

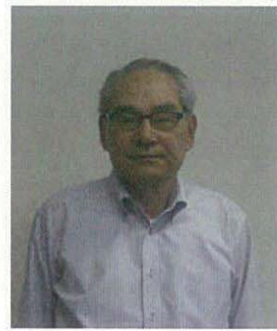
先に述べたように、世の中の経済や世界情勢は刻一刻と変化していくので、それに対応するべく広い視野と先を読む力（マーケティング）が必要であり、そこから知恵を絞った技術革新（イノベーション）を起こし、しっかりとマネジメントしていくことが大事であると思います。

もの

三田商會として変えたくない

- ◆ お客様第一主義
- ◆ 人財価値向上（企業価値向上）
- ◆ 「最大でなく最良」を目指す
- ◆ 地域から必要とされる企業を目指す
- ◆ 本業専心
- ◆ 無駄を省き財力を蓄える

重要ポイントは 採用と人材教育



土肥専務

◎三田商会の弱み

一般的に、会社は社長の方針があつて、幹部が見える化して社員に伝える。このような構図が見えてくるはずですが、当社はそれがやや弱いようです。社長の明確な方針があつて、それをブレイクダウンして社員の皆さんに伝えていくことが、我々幹部の生事であると思います。

◎重要ポイント① 人材採用

採用においては、今年は役員面接が5名ありましたが、そのうち2名が辞退されています。昨年の採用が女性1名、その

前年が女性2名、男性1名、さらに前年は女性3名、男性2名。ここ数年は十分な採用ができてい状況です。

この事態を乗り切る1つの対策として、富山高等専門学校での授業があります。ものづくり業界の面白さややりがい、奥深さを伝えて、少しでもものづくりに興味を持ってもらう取り組みをしています。そして、そのものづくり業界を支えている当社のPRも兼ねていますので、少しずつではありますが、知名度が上がってきているのではないのでしょうか。



◎重要ポイント② 人材育成

また、人材育成においては、何名もの新入社員を採用している大手であれば、新入社員教育もやりやすいですが、1〜2名の採用では、思うような新入社員教育をすることができない企業もあります。そのような企業

様を集めて、当社で合同新入社員研修などをしてはどうかと考えています。その中で、社会人としての基礎はもろんのこと、ものづくりのことや、工場の設備がどのような構造でできているのかなどを勉強してもらいたいと思つています。このような取り組みを行うことで、やがて数年たった時、当社の社員が営業に
行つて、研修時のことをきっかけに話が進むことも期待できます。



◎新しいことへのチャレンジ

ここ数年の採用人数を見ても分かるように、男子の採用人数が減少しています。このような状況も踏まえて、営業職への女性登用を考えています。

例えば、担当メーカーを教社に絞つて特化し、お客様も絞ること、商品説明もやりやすくなると思つています。他方では間口を広く、お客様も多く、男性の営業マンと変わらないやり方もあります。やり方はいろいろあると思つていますので、女性の力も借りながら、商品アイテム増、仕入先増など新しいことへチャレンジして生き残りをかけてまいりましょう。

新しい仲間です



山野有那
同志社女子大学卒業

す。一日でも早く的確な判断と対応ができるようになりたいと思つています。

新入社員は私一人なので、細かいところはありますが、年の近い先輩が助けて下さるので、安心して挑戦できているところもあります。年が近いとはいえ、1年後、2年後に私もあんな風に仕事ができるようになるのかと身近な目標とさせて頂いていきます。

《私の目標》

- ・早く仕事を覚えること
- ・お客様を覚えること
- ・基本を身につけること



企業成長のための活動



京免取締役

◎成長こそが企業の存続

日本は長い間ゼロ金利政策を導入してきましたが、今年に入りとうとうマイナス金利が導入されることになりました。ゼロ金利による膠着状態を打破するための対策であり、支払利息が低くなるなど利益に貢献しているものの、株価の下落や円安への影響など懸念材料もあります。様々な要因による売上減の可能性もあります。

成長あつてこそ企業の存続があるとしたら、こういう時だからこそ資金を回転させ、利益につなげるような前向きな考え方・活動を行うべきです。

金利が下がったから借り直しをするのは、一見お金が動いて見えますが、それは再構築と

は言えないように思います。決して創造的とは言えません。

しかしながら、ゼロ金利、マイナス金利が功を奏して利益を生み出している企業があるのも事実です。他社の増収増益は、その企業自体が生み出した利益か、それとも外部環境のおかげの利益か見極めて、対策を打つことが大事です。

日頃から世の中の状況を敏感にキャッチし、データを分析する能力も必要と思います。

◎創造的に動く！

このような状況の中で創造的な動きをするためにも、新商品開発や他社との事業提携など、新しいきっかけを提案していく必要があるでしょう。

例えば、当社の商品には共に使用する部品があるので、それらを一緒に配送する、共同配送ができないか。これは一例ですが、このようにチャレンジする準備として、資金が必要か、不動産が必要か、その他のものが必要か、経理担当として検討し熟考してまいります。

メリハリをつけ、適正なお金の使い方をすることで利益や社員のモチベーションを最大限に活かすことができるはず！

売上より継続



泉取締役

◎目標を目指す！

今期も後半に入り、おおよその状況が見えてきました。当初の計画と比べると決して良い数字ではありませんが、幸いにもひどく悪いわけではなく、社員の皆さんに前向きにやってもらっているおかげです。

しかし、数字が不足している事実はありますので、残りの期間でどこまで目標に近づけることができるかがカギです。

◎会社の継続に必要なもの

会社が存続していくためには、毎年新卒採用していくことがポイントの1つだと思っています。仕事は結局1人ではできないものです。営業をして受注があれば、それを処理する人、荷物をさばく人、配達をする人、お金の

の入出金を管理する人、など、いろいろな役割があります。これらの役割を担っていく若手社員が必要です。また、当社は歴史的にも社員間のコミュニケーションがよく、チーム力（団結力）が強い会社です。そこに若い方が入って、ますます力をつけていくことが企業の発展につながると思います。

◎先輩の話に耳を傾ける、活用する

当社のような商社では、人とのつながりが商売です。しかし、昨今は携帯電話やITの普及により、顔を見なくても話ができってしまう時代になりました。流通業界ではインターネット販売の伸びが大きく、私達の業界が要らなくなることはまだありませんが、危機感だけは持つて頂きたいです。

営業という役割であれば、お客様と直接接する時間を1日6時間程度は確保して頂きたいです。また、今はお客様の方が博識でいらつしやり、あいまいな知識や情報ではなく、きちんと知識を身につける時間も確保してください。

そして、社内外に関わらず、先輩や目上の方の教えにはきち

んと耳を傾けてください。お客様へのアプローチや顧客管理、仕事のやり方など思いもよらないアイデアを聞かせてもらえらることもあります。ぜひ活用してください。

◎会社の継続に必要なもの

黒田社長がよく言われることですが、同じところを回って、同じ商品売って、同じことをマンネリ化してやっていると、必ず限界がきます。世の中の情報にも常にアンテナを張って、いろいろな業界のマーケットインを自分で考え、その上で行動し、振り返りを行う。新しいことを常に考えていかないと、社長の目指す「売上より継続」は達成できないでしょう。

新しい商品、新しいサービス、新しい考え方、新しいしかけをしなごら、お客様に当社の方を見て頂けるようにしていきたいものです。



第51期 全体会議



新しい仲間が加わり、
51期折り返し
目標達成に向け全員の
力を結集!

4月16日(土)午後3時より、
本オークスカナルパークホテル
にて社員70名が参加して第51期
春の全体会議を開催しました。

会議は黒田社長の挨拶の後に
営業7部署から第51期の取組内
容とその中間報告を発表しまし
た。各取組については半年後の会
議において総括発表を行う予定
にしております。



また全体会議の最後に、永年勤
続者表彰を行い全員で祝福し
ました。
全体会議終了後、午後6時より
新入社員歓迎会を開催しました。

平成28年永年勤続表彰者
勤続30年 佐々木信二
勤続30年 村上 真矢
勤続20年 石井 貴紀
勤続20年 岡本真由美
勤続10年 谷川 直彰
勤続10年 川上 良輔
これからも、よろしく
お願いします。



推進委員会報告

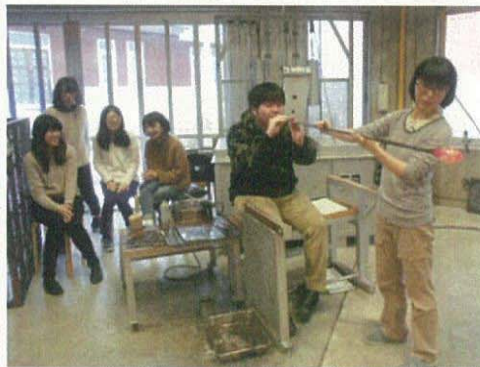


村田委員長

推進委員会親睦行事として、今
回、初めてガラス工芸体験を行
いました。

施設の設定及び工芸指導の都
合上、人数制限があり、当日は小
グループに分かれて工程の説明
を受けて、いざガラス工芸に取り
かかりました。

おのおのが、自分の作りたい物
のデザイン作りから始まり、世界
にひとつしかないグラス・一輪挿
し・小鉢や小皿作りに取組み、テ
レビなどでは見たことのない
ガラス吹きにも挑戦!



なかなか思い通りにガラスが
膨らまず四苦八苦した方もおら
れましたが、皆さん思い思いのガ
ラス工芸が出来、貴重な体験が得
られたと思います。いくつかの反
省点もあり、今後見直して、また
行いたいと思いますので参加の
ほど宜しくお願いします。

今後、ボーリ
ング大会や家族
懇親BBQなど
も計画しており
ますので、ここ
らもふるって参
加願います。



また、社内改善として3月より
本社マスターカタログ整理にと
りかかっています。社員の皆さん
がカタログを見やすく・利用しや
すいように取組んでおります。作
業につきましても、皆様の協力を
こうかと思いますが、その際は何
卒ご協力のほど宜しくお願いし
ます。

