

泉

improvement

インプルーヴメント：向上-改善

2016年12月

Vol.25(25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。

[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。

株式会社 三田商會

発刊責任者
橋山 義和

ITなどの半導体における設備投資がやや盛返しを見せていますが、それが当社にどの程度影響するのかわかりませんが、まだ見えない状況です。



52期のスタート



黒田社長

10月、新しい期がスタートしました。日本、そして世界の経済を見ると、中小企業においては、必ずしも良い景気であるとは言えない、設備投資も思うほど進まないのではないかと懸念しています。

「和魂世才」 基本を守りながら業界トップを目指す！

ますます進む

グローバル化

海外取引においては、当社のお客様先でも広がりがつづいています。今までは、商品を当社からお客様先に一旦納品し、それを海外の子会社や現地法人に納めるという形でしたが、当社から現地の法人へ商品を直接納品するパターンが増えてきています。

今後は海外との直接取引がますます増えてくると思われ、当社でも貿易業務に精通したスタッフを置くことが急務です。

また、海外と取引するということは、現地での打合せや業務等が発生することになります。これからは、特に若手のスタッフには海外出張に積極的に従ってほしいと考えています。

海外と聞くと、気が進まないかもしれませんが、行ってみると日本とは違う文化に触れることができ、案外楽しめることもあると思います。あまり気負わずに国際感覚を身に付けて頂きたいです。

新しい分野への

チャレンジ

景気の不安定やグローバル化など、これまでにない経済の動きがある中、当社としても生き残りをつかりと対応しながらも、新しいことに挑戦していかなくてはならないと感じています。

特に、これまでハードだけを扱ってききましたが、これからはソフトにも注目して、新しい商品を取扱っていきたくと考えています。具体的には、3Dプリンタ、バーコード、QRコードです。

3Dプリンタは、今はまだ大企業が中心ですが、いずれは中小企業にも普及して行くことでしょ。かつてCAD・CAMが大手企業からやがて中小企業へ普及していったように、3Dプリンタもそのようになるのではないかと考えています。

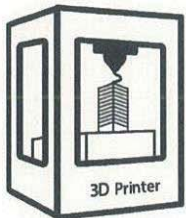
企業向け3Dプリンタは、主に4社のメーカーがありますが、それぞれ特徴があります。当社とし

ては、お客様の使用目的や用途などによってメーカーを選択し、提案ができればと思います。
また、販売だけでなく、使い方を指導なども支援して行くことで、さらに付加価値を付けることができます。

大手企業でも、せっかく3Dプリンタを入れたけど、使い方が分からない、という事例もあるようです。当社には商品知識を持ち、指導もできるスタッフがいますので、シェアトップを目指し活動してまいります。

QRコードについては、当社には専門スタッフがいないため、専門家として養成するために、メーカーに半年から1年間派遣することも検討しているところです。
当社は精密機械部品の問屋というイメージでしたが、このような取組みを進めることで、更なる飛躍をすることができると期待しています。

5年後、10年後にどのような社会になっているかわかりませんが、どのような変化があっても、しっかりと状況を見極めながら、すぐに対応できるように、今から準備していくことが大事であると思います。



チェンジザワンジエネレーション

第2ステージのチャレンジ



土肥専務

第2ステージの始まり

一昨年、チェンジザワンジエネレーションと銘打って、役員若返りを始め、様々な取組みをしてきました。

49期からの第1ステージの目標は、70億円×3年＝210億円。経常利益は8億円。51期で3年目が終わり、売上、経常利益ともに目標をクリアすることができました。

今期52期からは第2ステージが始まります。第2ステージは売上80億円×3年＝240億円。経常利益は10億円を目指します。かなり強気な目標ですが、目標値を下げるよりもチャレンジです！決心をしました。

営業の組織変更

営業本部を廃止し、本社営業部、砺波・金沢営業部、東京支社とフラットな組織にしました。それぞれのエリア長を泉取締役、作田執行役員、梅田執行役員とし、営業本部としてではなく、各部で自立した計画の下、それぞれ行動してもらっています。

今までは営業本部として、本社を基準にした指針に従って、仕入先様との取引をしていました。例えば、価格表などにおいても本社がベースとなっていました。しかし、砺波、金沢、東京では富山の本社とは知名度など多少状況が違い、本社の取り決め通りだとやりにくい面がありました。

今期、それぞれの営業部をフラットにすることで、予算や人材なども各営業部で計画を立て、ゆくゆくは採用なども各地で行ってもらうことも考えています。エリア長には、独立採算制になってもいいくらいに、責任者として意識し、覚悟を持って部

門運営に当たってもらうことを期待しています。自分で計画を立てるからには、経営の勉強も必要であり、経営センスを身に付けるなど、役員としてレベルアップにつながります。

各部の取組み

本社では10月から週報の提出を始めています。泉取締役と私がそれにコメントをして各自に返していますが、私達のコメントに対してさらにきちんと返す人とならない人がいます。たかが週報と思う人がいるかもしれないですが、そういうところから差が出てくると思います。

砺波・金沢では未開発地区での取引において、どれだけ可能性があるか調査し、新規顧客への売り上げの可能性を調べています。

東京支社では週1回会議を行い、売上の予定と実績の差異をしっかりと振り返っています。差異に対してきちんと根拠を持って説明できる人とそうでない

四半期会議の開催

今期から四半期会議（仮称）を始めました。エリア長3名と板倉営業推進室長、そして私の5名で開催をしています。

当社における喫緊の課題は、人材の確保・育成です。現在、新卒採用にはとても苦戦しています。ホームページなどの募集ツールの工夫が必要だと思います。ホームページだけでなく、高卒など幅広い年代への募集も必要に感じています。会社のコンセプトなども会議の中で整理していきたいと考えています。

人材育成においては、部下を持たない入社3～4年生くらいの社員に、どうやってモチベーションを持つてもらおうかという難しい問題があります。その意味でも、毎年新卒採用を行い、2年目以降は必ず後輩がいて、先輩としての自覚が芽生え、成長していくという環境を作っていくたいものです。

第2ステージの

チャレンジ

電気自動車や燃料電池自動車

の普及と自動運転により、自動車部品にも大きな変化が起ってきます。サプライヤー様の動向と設備投資計画に注目して、取扱商品やシステムの開発に注力していかねばなりません。

業務改善においては、仕入先様とネットでないだ自動発注システムの導入を開始して、現在、1社で形になってきていますが、2017年3月までに4社に増やす予定です。物流システムの構築でミスを減らすことはお客様の信頼を得て売上を伸ばすことにつながります。

第1ステージは新規開拓や新しいことへのチャレンジ、女性活躍できる環境作りを行ってきましたが、第2ステージは3人のエリア長に責任を持たせて目標の達成を目指します。

平成28年元日の黒田社長の習字解説です。平成29年はこのような言葉になるのでしょか

和魂世才

和魂世才

事業を達成し

人を大事にすることを基本にしている。

守城は城を守っていく保守と

新しい変化に挑戦していく革新が重要

決算書に 込められた夢



京免取締役

与えられた役割

11月の役員改選で、あと2年間、取締役をさせて頂くことになりました。過去2年間は、51期に焦点を当てて活動してきたので、少しとまどいもあります。この歳でさらに2年間延長してもらえ、仕事を与えてもらって大変感謝しています。会社への恩返しの意味も込めて、あと2年間、私の役割をしっかりと見極めながら、がんばっていき所存です。



2年後、動きやすい 会社を目指して

これから2年間の具体的な取り組みは、流動資産と流動負債を軽くして自己資本比率を大きくしていきます。効率を求めながら、行動しやすく、磐石な数字を目指します。

前期は自己資本比率が28.5%でしたので、2年かけて35%にすることを目指します。内部留保は年間1億5千万円とし、2年で約3億円となります。これらを目指すには、売上は最低でも年間70億円が必要です。今期の売上目標が80億円ですので、社員の皆さんには確実な目標達成を目指してほしいです。

そして、借入金や有休不動産の処分、保険料等の見直し、投資有価証券の売却など、2年目にはさらに具体化した質的改善を図る予定です。

決算書には意味がある

いつも申し上げていることですが、例えば、当社では資本金、資本準備金、利益準備金と計上しており、その資本合計額は9600万円となっています。この9600万円は麻雀の点数と置き換えると「平和（ピンフー）」という役になります。麻雀の場

面を厳しい競争市場の中でも安泰を目指すという意味の資本金として願いを込めています。

当社創業100年を考えると、フロンティア精神と夢です。お金も必要ですが、それよりも仕入先様・ユーザー先様そして当社従業員が社会に役立っている実感が喜びとなるよう、精一杯努力する所存です。

各自の責任 を果たす



泉取締役

会社が100年続いたために

52期がスタートしました。世の中の景気はあまり良いとは言えず、目標が高く設定されていますので、これまでと同じようなことをしては、目標達成することができません。目標を達成するためには、失敗を恐れ

ずにまずはチャレンジしてほしいです。それでもし何かあったとしても上司や役員が責任をとりません。そのために私たちがいるのです。

各自が数字を意識して、自主性を持ち、気配りと配慮ができる人になってほしいです。他人が敷いたレールの上を歩くのではなく、自分でレールを敷く、自分の道は自分で切り拓くことが大事ではないでしょうか。

皆さん、今一度、真剣に各自の役割と責任をしっかりと考え、それを果たす行動をとってください。

見える化



今期から本社においては、週報の提出をして頂いています。提出する前に、アシスタントさんにも読んでもらって、その上で提出し、私と土肥専務がコメントを書いていきます。

始めてまだ2ヶ月ですが、導入して良かったと思っています。今では週報を提出する前に相談してくれるスタッフが多くなりました。今まで声をかけにくかったこともあったようですが、今は相談せざるを得ない状況であり、週報を書くためというよ

りも、仕事の品質向上という目的に近づいているような手ごたえを感じています。

基本の徹底

企業が健全に運営されるためには、売上・案件・利益・人材の確保が必要だと思います。当社においても世代交代に伴う人材の確保と育成が急務となっています。

今、各営業マンとの同行をしており、来年3月までには全員と同行するつもりです。同行するといろいろなものが見えてきます。お客様との打合せ内容もそうですが、身だしなみや言葉づかいなど社会人としての基本の重要性を強く感じます。当社のように自社ブランドを持たない会社は、お客様との信頼関係がなければ成り立ちません。基本の徹底、それが全てです。

皆さん、基本を大切にしながら、各自の役割と責任をしっかりと考え、共に大きな目標に向かいましょう。



第6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



そうした成績もひとえにお取引先各社様のご協力あってのもの
です。

当社は今年、昭和24年創業から67年、昭和40年の会社設立から51年を経過し、第52期を迎えることができました。お取引先様への感謝の気持ちと、第52期における更なるご支援を願い、11月11日(金)午後6時より富山第一ホテルにて懇親パーティ、翌12日(土)に懇親コンペを開催しました。

当社はこの9月末に第51期決算を迎えることができました。
この51期は主要ユーザー様を中心に設備投資の一端を取込み推移してまいりましたが、不透明さが交錯し
厳しい環境もございました。その結果、売上げは前期比で若干の減少となりました。



推進委員会報告



村田委員長

貢献に繋がる行事になりました。なお、この活動につきましてはとやま環境財団のホームページにも掲載されています。

レクリエーションにおきましても、仕入先様を招いての「ボーリング大会」や家族懇親をはかる「バーベキュー」も多くの方々に参加して頂き、無事開催することができました。

委員長として至らないところがあり、ご迷惑をおかけしましたが、皆様のおかげで各取組みを実深く感謝いたします。



であり、大変なプレッシャーを感じています。まずは皆様のご協力をお願いいたします。

さて皆さんが考える推進委員会とはどのようなものでしょうか？ 年に数回の行事をやる云々、会社から言われたことを委員がやらなければならぬので面倒くさい、と色々思いつくことがあるかと思いますが。

何から始めれば良いのかはつきり言ってもまだよくわからないのですが、少しでも前に進み、従業員のための良い会にできるよう、委員みんなで協力して進めていきたいと思っております。

近々の行事としては、2月〜3月頃に日帰り小旅行を計画しています。泊りがけの慰安旅行に行けない方々にも参加してもらえそうなプランを現在検討中です。その他、家族懇親、仕入れ先親睦等計画していますので、皆様の参加をお待ちしています。

また、数年来規約の見直しが行われていなく、皆様の意見も聞きながら検討・見直しを考えています。4月の全体集会以承認が受けられるよう協議中です。

我々が働く環境を整備することに、気持ちよく仕事を行え、社内に対しても美化意識の向上と、地域



大屋委員長

52期推進委員長を努めさせて頂くこととなりました。新委員長に任命され、身の引き締まる思いです。女性委員長は初めてのこ

