

泉

improvement

インプルーヴメント：向上-改善

株式会社 三田商会

[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。

発行責任者
栃山 義和

社員の総力を結集！



土肥社長

社長交代

今年8月、臨時株主総会により、黒田前社長の退職と退任が決定しました。その後の取締役会により私の社長就任が決定し、11月の株主総会において正式に代表取締役社長の職に就くことが確定しました。

53期は創業70周年目前の年です。70年の歴史の中で、『黒田』というオーナー家以外からの社長就任は初めてのことであり、新しい時代の幕明けであります。このようなタイミングで社長に就任させて頂くことは、私にとってはチャンスでもあり、程よい緊張感と希望に満ち溢れています。

折りしも景気回復の兆しを感じられるこの機を逃さず、社業発展にまい進してまいります。皆様どうぞよろしくお願いいたします。

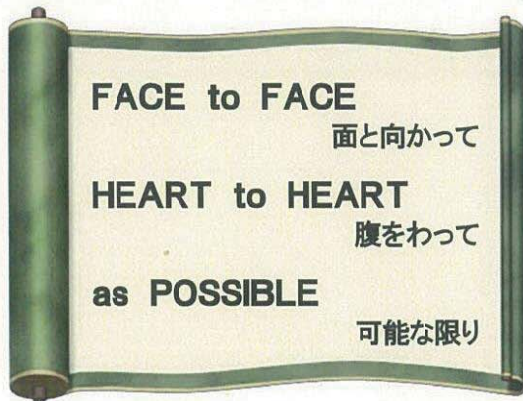
再チャレンジ

さて、52期を振り返ると売上目標であった75億は、実績約70億と未達に終わりました。大変悔しい思いをしていますが、第2ステージ（52期、53期、54期）の2年目となる53期は、売上75億に再挑戦することを目標と掲げています。

当社の強みのひとつは取り扱い商品の豊富さにあり、国内メーカーを代表するといっても過言ではなく、その強みをお客様にもっと強烈にアピールすることが大切です。北陸に於けるシェアアップと製販一体となった拡販施策をしっかりと立て、社内では人員確保や待遇面の改善などを行うことで、目標とする70億はもたらんとのこと、近い将来、過去最高の82億も狙えると信じています。

これからの三田商会

オーナーのカリスマがなくなつた今、三田商会の『社員の総力を結集』していかなければならぬと思っております。



これらを実践することが総力となっていくことでしょう。

迫り来るネット社会とAIやIoTによる自動化、そしてグローバル化による市場拡大の中では『競争』『勝者敗者』『格差』はますます熾烈になっていきます。

だからこそ一人ひとりが持つ人間力を磨いていかなければなりません。仕入先様300社、お客様1000社に三田商会にしかできないご提案すなわち、お客様のお役に立ち、喜んでもらうために、会社が一丸となって努力し、社員はそれぞれの役割分担を全力で果たすことが大事です。

未来を切り拓くには、強い絆と固い意志が必要です。お客様から頂いた信頼・信用は、会社が地域社会に貢献している『あかし』であり、そこで働く喜びと誇りが自分のやりがいと満足感を満たしてくれると思います。

これからは、今までの70年よりも更に不透明で激動の時代になります。創業100年に向けてここからの30年の第一歩をしっかりとスタートさせていきましょう。

共に苦しみ、喜び、笑い合って前進しましょう！



目標達成は 夢をかなえる



京免取締役

私の目指すこと

53期から3年かけて目指すことは
・支払手形の発行を抑えること
・将来的な支払手形の廃止検討
・貸金アップ
の3点です。

まず、支払手形の振り出しは30万円以上の取り引きとしていましたが、これを100万円以上に引上げること、手形発行を少なくし、経理・会計処理の合理化につなげたいと考えています。また、手形取り引きを廃止し、全て現金化することで当社やお客様にどのようなメリット・デメリットがあるのか、会社の信用はどの程度変化があるのか、そのようなことを検討し、より

良い商取引の形を模索します。貸金アップについては、会社から社員の皆さんに「給与所得の源泉徴収票」を交付しますが、年中の給与等の支払金額が500万円を超えるものにおいては、税務署への提出義務があります。現在、社員の50%ほどを提出していますが、この比率を70%まで持っていきたいと考えています。すなわち、年収500万円以上の社員を全体の7割までもっていききたいという計画です。

目標75億の根拠

私の仕事は経理なので、当社の売上目標75億がどのように算出されているか分かりませんが、私が算出する全社の売上目標は次の通りです。

手取月収を一人1万円アップしたら、法定福利費等も含めて人件費は今よりも月次で120万円アップします。ここから営業利益等を割り出すと、全社員が手取月収を1万円アップするためには、約71億の売上が必要となります。これを2年、3年と繰り返すと3年目で必要な売上は75億となります。

不思議と営業から出ている売上目標と一致するのです。このことが何を意味するかというと、

目標を達成すると、必ず社員の皆さんに還元されるということですね。

目標とは皆さんの夢をかなえるものと捉え、各自の目標を目標してください。

そして私は、直接売上を上げることではできませんので、せめて皆さんに感謝する意味も込めて給与明細の封入をしています。皆さんいつもありがとうございます。

目標を持つことの 大切さ



泉取締役

前期の振り返り

前期に始めた週報提出による見える化と一般建設業の許認可を得たことによる設置工事サービスの拡大などは、順調に進んでおり、今期も継続してまいります。

52期においては、目標達成できなかつたことが、大変悔やまれます。53期は改めて75億に再挑戦いたします。

52期は「富山県ものづくり総合見本市」や「しんきんビジネスフェア北陸街道2017」の展示会に出展し、すぐに売上に直接結びつくことはありませんが、ビジネスチャンスを広げる機会を得ました。

また、東京ビッグサイトで開催された「2017国際ロボッツ展」を見学しました。東京で開催される大型の見本市ということもあり、連日2万人を超える来場者数でした。ここでは、国内また世界の動きや情報を得ることができました。

お客様と モノをつなぐ

日本に限らず世界の動きとして、スマートフォンなどのデジタル機器の普及や自動車の自動運転、AI・IoTによる製造やサービスの自動化がますます進んでいます。

製造現場では生産が追いつかず、当社でも在庫切れを起こしている部品があり、売上に影響を与えています。在庫切れを早期に解消し、お客様への影響を

最小限にしなければなりません。自動化やインターネットという世の中ではありますが、お客様がなければモノは売れません。仕入先がなければモノを仕入れることができません。商社がなければお客様とモノをつなぐことができません。私達の役割は世の中が変化しても、当分は変わりません。

目標を持って過ごす

皆さんは何のために会社に来ていますか。ただ何となく...という人もいるかもしれませんが、それでは日々達成感を感じることはできません。小さなことでもよいので、日々何か目標を持って過ごしてほしいです。

売上の目標達成はもちろんのこと、与えられた時間の中で効率よく仕事ができる環境作りも私の役割だと思っています。

今期も業務の効率化、人材不足対応など様々な課題にチャレンジしていきます。少し先を見た新しいことを模索することが現在の楽しみです。もちろん、



経営は「終わりにきりレレ」



黒田相談役

多くの支えに感謝

社会に出て50年、そのうち20数年は社長の地位に就かせてもらいました。半世紀の社会人、四半世紀の社長、大変長い道のりでしたが、振り返るとあつと言う間の50年でした。

人生山あり谷ありで、この間ずっと順調だったわけではありませんでした。社長を引き継いだ時が大変でしたし、社長就任から間もない平成6年頃にはバブルが崩壊し、大量生産大量消費で長く続いた日本の高度成長期が終わりました。この頃が長い会社生活の中で最も苦しい時期でした。仕入先様にも様々なお願いをして回り、お客様に助

けられて苦しい時期を何とか乗り越えることができました。

終わりにきりレレ

私が50年仕事をしてきて今思うことは、経営とは「終わりにきりレレ」であるということだと思います。

「力の理論」で会社を大きくする人もいれば、「道徳と経済のパランス」で経営を考える人もいます。私は後者の考え方で経営してきました。

道徳という点では財務内容の透明化を行うことで、社長と従業員との信頼関係の構築を目指してきました。経費を少なくして配当に廻すということもそのひとつですし、毎月の朝礼で会社の売上と粗利益を報告し、経営の透明化を図ってきました。

また、商品の拡販を図ることはもちろん大事ですが、商いは仕入先があつて初めて成り立つものです。経営の安定には会社と仕入先または金融機関との信頼関係が重要です。

創業70年を目の前にして社長が交代したわけですが、世の中も大きく変わろうとしています。自動車の自動運転や工場の自動化による関連機材や部品の変更など、当社が対応できることは多々あります。

新社長の下、一人ひとり各自の役割を果たしてほしいと思います。

最後になりますが、自省の意味も込め、改めて、自分だけの利益になっていないか（社員の気持ちに立っているか）働くのは社員、社員あつての社長

このようなことを考えています。社長の職を辞してなお、この気持ちは忘れないでいたいと思っています。

皆さん、いままで支えてもらい、本当にありがとうございます。



富山県ものづくり総合見本市に出展!

10月26日(木)〜28日(土)の3日間、富山産業展示館(テクノホール)にて富山県ものづくり総合見本市が開催されました。当社は、IAIのエレシリンダ、DENSOのロボット、3Dプリンターを出展しました。約50名の方が当社ブースに来場され、県内外へのアピールができました。



新しい仲間です



田中徹也さん

東京出身の田中です。7月上旬に富山に引越し、8月に入社させて頂きました。

入社後は物流部門の仕事をしていましたが、11月からは営業2グループに配属されています。今は配達が主な仕事で、本格的な商談はもっと勉強を積んでからになります。配達の仕事をしながら、当社の取扱商品覚え、お客様のことを知りたいと思います。そのため、ただモノを届けるだけでなく、担当の方に声をかけるなどコミュニケーションをとっていきます。

一日も早く一人でお客様先に訪問し、仕事を任せてもらえるように頑張ります。よろしくお願いたします。

第7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!



当社はこの9月末に第52期決算を迎えました。

第52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、売上は前期比で若干の減少で終えました。

第53期を迎え、お取引先様への感謝の気持ちと更なるご支援を願い、11月10日(金)午後6時よりオークスカナルパークホテル富山にて懇親パーティ、翌11日(土)に懇親コンペを開催しました。



推進委員会報告



大屋委員長

52期下期の推進委員会活動の取り組みは、「かまぼこ作り体験」家族懇親を図る「バーベQ会」仕入先様を招いての「ボーリング大会」を開催しました。レクリエーションへの参加人数は20〜30名ほど、参加率は40%未満でした。

会社行事は、三田商会の創業者が社員の皆が仲良くなってくれるように、という願いを込めて始まったことです。レクリエーションへの参加は強制ではありませんが、普段なかなかコミュニケーションがとれない仲間と同じ時間を共有することは、仕事をしていく上でも

励みになるのではないのでしょうか。私はこれで委員長としての役割を終えますが、今後も推進委員と



して、参加率が上がるような企画を考えていきます。

1年間、推進委員長の大役を務めさせて頂きました。皆様のご協力に感謝申し上げます。ありがとうございました。



島委員長

この度、53期推進委員長を仰せつかりました島伸一です。

皆様のご助力をいただき精一杯がんばりますので、どうぞよろしくお願い申し上げます。

さて本年度の活動ですが、『懇親活動』『スキルアップ』『健康促進』この3つをテーマに活動したいと考えています。

まず、『懇親活動』ですが昨年度に引き続きまして従業員とそ

のご家族、お取引先様との懇親を深める活動を目指したいと考えています。

次に、『スキルアップ』ですが、業務スキルの向上を目的とした活動となります。今回は以前から要望の多いMicrosoft Excelの講習会を受講者のレベルにあわせて継続的に実施することで、スキルアップを図り、より業務効率向上につなげたいと考えています。

最後に『健康促進』ですが、普段より業務多忙で健康促進活動に触れあう機会が少ないため、ヨガやフィットネスクラブ等の体験行事に参加していただき、それをきっかけに継続的な健康促進活動につなげて頂けたらと考えています。

推進委員一丸となり、より良い社内環境を提供する為に様々な活動を計画・実施してまいります。皆様のご協力の程よろしくお願い申し上げます。

訃報

米澤 克己さん

12月14日、享年63歳にて

永眠されました。

ここに故人のご冥福をお祈りし、謹んでお知らせいたします。