

泉

improvement

インプルーヴメント：向上-改善

2018年6月

Vol.28(28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
沖崎友香理


 業界の状況


土肥社長

4月から5月にかけて、取引先メーカー様数社の総会に参加してまいりました。会社によって波はあるものの、概ね売上は好調で、中には創業以来最高の売上を上げていらつしやる会社もありました。一方で、製造素材の価格が少しずつ上がってきていることや、業務多忙を解消するため、臨時雇用や残業などを行った結果、労務管理費がかさみ、利益は売上ほどの好成績を残すことはできなかったというものが、多くの企業様の状況のようでした。



目に見えない相手との戦い


 立場の違い

昨年までも専務の立場でメーカー総会には参加していましたが、今年は社長の立場で初めての参加となり、改めて社長という職責の重さ、格の違いをひしひしと感じています。

総会で非常に多くの方々とお話させて頂きましたが、皆さん大変勉強家であらうと、また、一つのことでも奥深くまで考えていらつしやる様子を拝聴し、自分の勉強不足を反省しています。もつと経営者としての強い意志を持たなければいけないと痛感しました。

また、メーカーによっては総会で、成績発表をされる会社もあります。当社も何とか表彰して頂けるところもありましたが、本来なら受賞できそうなのに受けられなかったところもありました。

さて、その理由を考えると、当社は大手の既存顧客に頼りすぎているのではないのでしょうか。すなわち、お客様が好調であれば当社も好調という具合に、お客様の

状況に左右されることが見受けられます。

お客様の状況に左右される受け身ではなく、責めの状態に持つていくために、各プロジェクトでプロジェクト長を決め、営業本部に自分達がやりたいことを働きかけることを進めています。

今までのようなトップダウンでは目に見えない相手と戦っていくことは難しいからです。ただし、トップダウンを全く無くして、すべてをボトムアップで進めていくのもリスクがあります。両方が必要であり、全社的な営業方針の下、詳細はプロジェクトで決めて動いていくことをやっていきたいと考えています。


 人材育成

外部講習を活用した人材育成にも力を入れ始めました。

名古屋中小企業投資育成㈱が金沢で開催する研修に参加してもらったため、20名ほどの人選をしています。外部研修の中ではブレインストーミングやプレゼン

テーションなどが盛り込まれており、社外の人の前でも自分の意見を話したり、発表したりする訓練になるはずですよ。


 将来に備え会社を強く

今期売上は上期が終了した時点で、目標額の75億円をクリアするペースでした。上期は順調でしたが、下期に入りペースはダウンしています。特に富山県の動きが鈍いと感じており、納期遅れも発生しています。

要因の一つとして、工作機械や半導体の重要部品であるリニアガイドやボールねじの納期が長期化しており、入手困難となっていることがあります。これら部品は限られたメーカーでしか扱っており、全国的にも品不足で、当社においても対応が遅れています。設備やプラント物件に影響が出ています。

今は景気が良いと言われていますが、この好況が永遠に続くわけではありません。いずれ不景気の時代がくることは予想されています。いつそのような時が来ても耐えられるように、一人ひとりが勉強し、精神的にも鍛え、会社を強くしていかなければなりません。

一人ひとりにある 大きなチャンス



京免取締役

最高だと思えます。その努力が業績評価として後追いし達成感に酔えるようにしたいものです。

「チャンスは誰にでもある

北陸地区のメーカー・商社の景況感は全国的に高水準にあると感じています。同業他社も昨年以上の実績が予想されます。当社の53期上期実績は概ね目標通りとなりました。主取引先に支えられ追従しながら、引き合い案件や見積依頼など受注につながる可能性が増えていることは楽しみといえます。しかし、一部商品では相変わらず不測の事態が続いていると伺っています。メーカーと顧客のハザマで苦慮されていると思いますが、商品調達には細心の注意をしながらお客様と協働体制が取れば

一人ひとりに大きなチャンスがあります。単に出世だけでなく高収入を追求しているわけではありません。どんな環境の中でも生きがいを持てるチャンスは企業の中にあります。

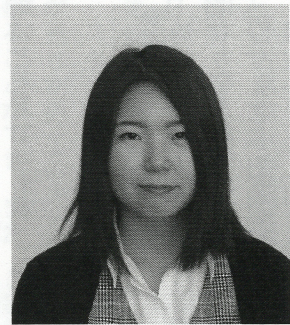
「新しい融資の形

今期の目標としていました、支払手形の限度額の変更（10月より）と賃金のベースアップについて実施いたしました。

また、過去の融資が多岐にわたっていたものを集約しシンジケートローンという手法を取り入れ、8行から3行に絞込み、貸借対照表からわかりやすく読み取ることが出来るようになりました。この手法は一部上場企業などの大手企業が設備投資など大きな投資に用いられる融資方法です。融資窓口が一本化され、借入金管理がしやすくなりました。しかし入れ替わり立ち代り訪問してきた行員の多数の人が来訪しなくなりました。それは取引にうまみがなくなるからです。この現象が疎遠になり取引が解消されていくことを忘れないでほしいです。どんな環境下になっても足を運んだものには勝るものはありません。このことは営業マンの共通のテーマだと思えます。



新しい仲間です



岡島 茉実

現在は営業事務の実践研修中で、先輩方にご指導いただいています。まだまだ分からないことばかりですが、多くのことを吸収し、先輩方のように少しでもテキパキと仕事をこなせるように頑張ります。よろしくお願ひします。



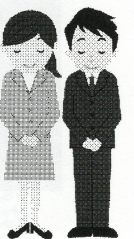
中坪 理沙

倉庫研修を終えて、現在は事務所にて先輩アシスタントの方に教えていただきながら見積書の作成や受発注業務をしています。慣れないことばかりだと思いますので、一つ一つ丁寧に行いたいと思います。ご迷惑をかけることのあると思いますが、よろしくお願ひします。



山谷 茉莉乃

現在は先輩社員にご指導をいただき、営業アシスタントの業務の研修をしております。まだまだ分からないことも多く、お聞きする機会もあるかと思えます。その時はみなさまの力をお貸しただければ嬉しいですよ。



自分の役割・責任を考え、行動する



泉取締役

業界・社会全般の景気について

世間の好景気の影響もあり、忙しくしていらつしやる企業が多く、結果的に当社の業績も上りました。しかし、下期はスタートから思うような伸びはありませんでした。要因の一つとして、3月決算の企業が多く、6月以降に予算を使う企業様が多いと考えられます。これは容易に予想できることであり、事前に考え、手を打っていかねばなりません。

ところで、この好景気はいつまで続くのでしょうか。業績の良い企業様は総じて、今はいい

けど、来年は保障できないと。

例えば、半導体関連の売上や株価は増加が続いていましたが、今はその増勢は若干鈍りつつあります。当社は半導体の業界に特化しているわけではありませんが、世の中の景気が悪くなる、設備投資が少なくなる傾向にあります。そうなると当社の業務にも影響が出るため、世間の動きには敏感にアンテナを張っておかねければなりません。

社員全員がレベルアップ

5月に機械工業見本市MEX金沢が開催されました。石川県・福井県で1位2位を争う同業他社が出演されていました。当社と同じ業種でありながら、石川県の企業が大変大きく伸びているようでした。

同じ市場に対して、同じように販売していて、なぜこんなに差がつくのかということを考えています。それは努力不足や人間関係力不足を感じます。コップの水に例えるなら、コップ1

杯の水しかない人からコップ2杯の水はもらうことはできません。そこで待つのではなく、コップに半分の水でも持っている人を探しに行く、その努力をやるかどうか、探す人間関係が築けているかどうか、ということではないかと思っています。

数字はもちろん大事ですが、半年や1年のスパンできちんと計画を立て、計画を遂行したらそれなりの成果は出ると思います。もし出ない場合は計画と行動を見直すことの繰り返しです。ただ何となく過ごしては成果を期待するのは難しいでしょう。社員全員が少しずつでもいいのでレベルアップするよう期待しています。

仕事はチームで成り立つ

人間、一人でできる範囲は限られています。仕事も同様であり、自分一人の手柄ではなく、そこに至るまでには社内外にいろいろな人の協力があつたはずで、電話を取り次いでくれた人、商品を配達してくれた人など。常にチームで仕事をしていることを忘れず、一人ひとりが意識を持って自分の役割・責任を考え、行動していけば、格段によい会社になると思います。



伊藤 あかね



岩林 貴文

現在営業アシスタントになるための研修をしています。まだ分からないことが多く手探り状態ですが、1つ1つの作業を丁寧に行うことを心がけ、実務の習得に励みたいと思います。多々、ご迷惑をおかけするかと思いますが、ご指導、ご鞭撻のほど宜しくお願い致します。



学生時代からスポーツが好きで、今もクラブチームでバレーボールをやっています。まだまだわからないことばかりですが、先輩から教えていただくことのひとつ一つを大切に頑張っていきたいと思います。よろしくお願ひします。

新社会人

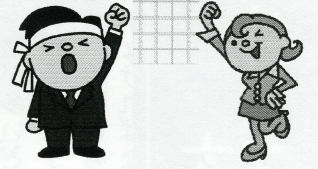
ご入社おめでとうございます

期待と不安でいっぱいの2ヶ月が過ぎ、少しずつ会社にも慣れてきていることと思います。

仕事を覚えることも大事ですが、まずはあいさつなど基本の徹底、素直に「はい」といえる気持ちが成長を助ける大きな力となることでしょう。

ぜひ、一緒に夢を追いかけましょう！

第53期 全体会議



新しい仲間が加わり、
53期折り返し
目標達成に向け全員の
力を結集!

4月21日(土)午後3時30分より、オークスカナルパークホテルにて社員64名が参加して第53期春の全体会議を開催しました。

会議は土肥社長の挨拶の後に「会社の今後のあり方と会社への思い及び自己目標」と題し、社

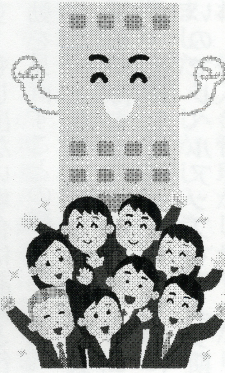
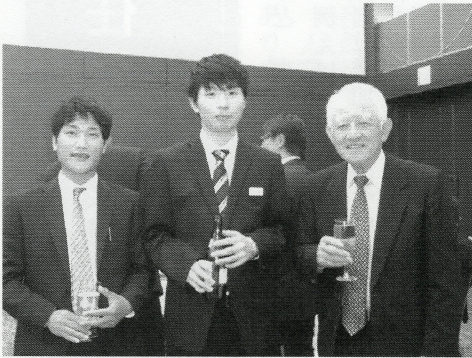


員から年代別の代表8名の方から発表してもらいました。

各年代の代表者の会社に対する思いが伝わりました。次に今年の永年勤続表彰を行い、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。

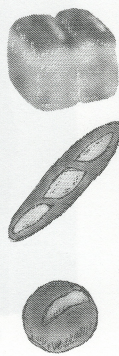
平成30年永年勤続表彰者
勤続30年 生地 弘
勤続30年 藤縄 尚人
勤続30年 大屋 牧代
勤続20年 田代 千恵
勤続10年 喜多野 亮
勤続10年 山田 達也
これからも、よろしく
お願いします。



推進委員会報告

推進委員会1回目のイベントとして、3月17日に『家族懇親行事 料理体験(パン作り)』を日本海ガス様シヨールームPr egoで実施しました。

スタッフの方から丁寧な説明があり初めての方でも楽しんで作ることができ、また、ご家族で参加された方は親子でふれ合いながらパン作りを体験しました。



2回目のイベントは、5月26日に能作様にて『体験行事 鋳物製作体験』を実施しました。鋳物の解説と分かりやすいサポートがあり、難しそうに見えた鋳物は思ったより上手に制作することができました。



今後も従業員同士の懇親を図る活動を継続的に実施することはもちろんのこと、従業員のスキルアップに繋がる活動を通して、より良く業務を行える環境を整えるサポートをしていきたいと考えています。

■今後の活動

6月23日に仕入先様との懇親行事のボーリング大会、8月下旬には健康促進を目的とした行事、また業務のスキルアップに繋がる活動として、業務システムに関する勉強会を企画しています。

今後も従業員同士の懇親を図る活動を継続的に実施することはもちろんのこと、従業員のスキルアップに

繋がる活動を通して、より良く業務を行える環境を整えるサポート

をしていきたいと考えています。