



improvement

インプルーヴメント：向上-改善

2020年6月

Vol.32(32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

当社においても54期の下期（4月から9月）は上期に比べてマイナス10%であったことから、55期は目標を下げてスタートしました。



55期上期の状況

55期上期（2019年10月1日から2020年3月31日）の業績は、売上・粗利ともに目標比マイナス7%で終わりました。振り返って2019年は米中貿易戦争から覇権争いの影響で景気の動向は世界的に減速すると予想されていました。



土肥社長

コロナの影響

しかし、昨年12月に中国の武漢から発生した新型コロナウイルスは中国政府の対応の誤りから一気に拡散しました。感染防止のためにロックアウトや非常事態宣言を発信し、必死に対応してきた結果、ようやく一部の地域では鈍化してきているようです。とはいえ、まだまだ油断できない状況であることには変わりありません。

この間、国民は感染の恐怖と生命の危機におびえ、生活の維持すら困難な状況に陥る人々や企業の倒産が現れ、国による保障と一刻も早い経済の立て直しが急がれています。

当社では感染の勢いが激しい東京支社と金沢営業所は4月13日から7・8割の外出自粛と3密に対する措置のため、自宅待機を取り入れました。富山本社ではお客様への訪問の自粛も含めて5月13日から全員で交代休を取っています。6月10日を区

コロナの先へ カギは意識改革と情報収集

切りとして一旦様子を見て、その後の対応を判断致します。

4月は新卒の女性・安田さんと藤元さん、そして3年弱メーカーで勉強されてきた板倉さんの入社がありました。

本来ならば健康診断と全体会議、そして夜はお楽しみの花見を兼ねての新入社員歓迎会という恒例の行事で盛り上がるころでしたが、大変残念ながらコロナ対策で全て中止となりました。

また、5月から6月にかけての仕入れ先様の総会や事業報告会、地元の経済界、金融界、機電工業会の集まりも全て中止となりました。

コロナ後の経済は どうなる？

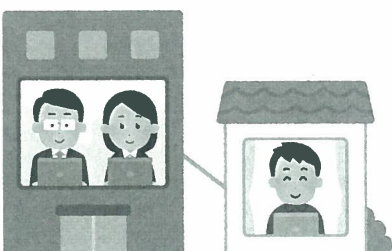
1974年のオイルショック、1990年のバブル崩壊、2001年のITバブルの崩壊、2009年のリーマンショックを上回る不況が来るのではと声高

に叫ばれています。

そして、自宅勤務、テレワーク、WEB会議、リモート出演等々、今までになかった働き方が脚光を浴び、一部は今後早い段階で導入されてくると思います。

我々の業界も変わらざるを得ない状況に迫られてきます。

事業の再構築に全社挙げての取り組みと一人ひとりの意識改革が必要です。仕入れ先様、お客様の情報はもとより、社会の変化にもアンテナを高く上げて対応していきましょう。



未来を見据えて

今できることを、今やる！



泉常務

社内の営業実績について

55期上期が終了し、過去経験の無いコロナ禍と昨年秋口からの経済停滞により、繁忙感の減少、景気後退の中、業績も振るいませんでした。上期売上実績は目標比93.2%。昨年同期対比は89.5%。上期粗利実績は目標比99.7%。昨年同期対比88.0%。目標に対しても昨年同期比に対して減少しています。

皆さんご存知のように各種産業の低迷は昨年夏より顕著に出始めており、自動車産業関連・電子機器半導体関連ほか、様々な業界の低迷に加速して2月からの中国武漢を起点に世界的に感染拡大した新型コロナウイルス

スの影響が拍車をかけて現在の状況となりました。

今できることを考えるA

東京・金沢の各拠点は4月中旬から、富山は5月14日から全社的に3密を避けるべく、またお客様からの訪問自粛要請を受けて、交代休暇体制を取っています。業界によって繁忙感の強いところと弱いところがあり、営業担当・営業業務担当にとっても、今まで以上に顧客の状況により様々な対応力が必要とされています。

顧客調査を定期的に行っていますが、調査結果からコロナ禍とは関係の無い景況感不況が強く感じられ、主力顧客の低迷が現在一番気にかかる部分です。

自分なりに過去の経験を思い出すと、入社当初は全国的なA：バブル崩壊（1990年）俗に言われる失われた10年。B：ITバブル崩壊（2001年）によるゼロ金利政策。

C：リーマンショック（2008年）。総額64兆円の世界規模の破綻により金融危機。

D：東日本大震災（2011年）。東北地方の経済停滞

と、どれも景気低迷と唯一天災が起きました。今回のような景気低迷とウィルス感染影響は30年余り勤務させて頂いている中で、初めての経験をしているところではあります。

交代休暇は宣言緩和の基にいずれ解消されることになりましたが、その後の動きがこれからの一番大事な部分となるはずですが、今はその日にできることを確実にその日に行い、お客様とのつながり、仕入先様との繋がりを切らず、常に平準化を保ち、関係性を継続しましょう。5月18日の週から部分的な緩和が始まり、お客様の訪問条件も緩和されてきています。既に下期に入っていますが、これから期末までにはできる活動、準備、来期56期に向けて用意することも考えて日々の活動をお願いします。

今できることを考えるB

下期から一部組織を改編し、営業・内勤者の担当業務を変更しています。これは毎回ではなく、必要に応じて今後も行いますが、社員皆さんに業務意識をワンランク上げて頂くことが目的です。途中入社を含め、若年層の社員が一気に増えてきましたが、的確な新陳代謝を行うことにより、更にお客様意識を高め仕入先様との交流を深め、知識の習得とお客様への提案力強化が最大の目標となります。

営業外については、物流の改善改革、経理の処理速度の勘案総務の分業、財務の安定構築など各部署で様々な問題を各自が意識を高めることにより、検討することができるようになります。

下期検討については特に営業・営業業務は「顧客管理の徹底と施策の検討」を指示します。

様々なデータを開示し、顧客分析攻略方法、協業仕入先様との連携検討をして頂きます。個々の活動計画を提出してもらった後に各役員より都度指示事項・確認事項を出します。ペアリングにおける指導者からの教育と進捗管理の徹底も指示を出してあげ、やるべきことは沢山あるはずですし、着手されていない方



もいらつしやるだろうと思います。様々な箇所にアンテナを張り巡らせ、正確な情報を取り続け、来たる時期に向け、力を存分に貯めてください。自身も一日も早く主力のお客様・仕入先様にお会いしたいです。今回の経験で色々な営業の技法、仕入先からの提案を感じ取った方もいらつしやいます。WEB ZOOM会議、リモートシステムの導入についてもこれから検討が必要かもしれません。いつも同じ事を皆さんに言っています。

◆始まったものは必ず終わります。その時にいかにスムーズに動けるかという部分を大切に

◆自分が今以上に成長したいと思うならば、会社の成長に貢献することも大事なことでと考えます。

コロナから学ぶ

マルチな能力を発揮しよう！



作田取締役

◎コロナ禍から学ぶこと

今回の騒動から面会の制限や通勤にも多くの弊害が発生し、テレワーク等新しい勤務体系が求められています。極端な考え方をすれば、人を削減し、通信に頼った営業が進むほど、最終的にはNet販売に繋がっていくように感じています。

中間商社営業の役割の一つは、お客様とメーカーの通訳であり双方の要求をできるだけ満足度高くまとめ上げることにあります。そういった意味ではモバイルの存在も無視できませんが、何より必要に応じて、担当するお客様の営業形態に合わせた対応を、マルチにこなせる能力が必要です。

もちろん働き方改革の大きな要因としての進化は進めなければなりません。それを有利にするのは個々のマルチな対応力を生かすことだと考えます。

◎効率化のもたらした弊害

ここ数年はPCの普及もあり、経緯を端折り、結果につなげてしまう傾向にあります。そのため過去の失敗を繰り返したり、守らなければならぬルールを無視し、大きな失敗に繋がってしまったりしています。営業担当をしていれば、お客様、メーカーそれぞれにその商品を採用頂いた歴史があります。いろいろなやり取りの中から改善され、満足頂いた物こそ継続的にリピート頂いている訳で、担当者は先輩から受け継いだものも含め、その事由を把握していただければなりません。※コミュニケーションも生まれていますが、ちょっとした言葉のかけ違いや対応からイメージが生まれてしまい、採用頂けない商品もあります。

◎季節商品の販売

昔は、夏と冬に季節商品を会社で買い取り、企業向けだけではなく、それぞれの社員の方々に販売していました。良いものであれば自信を持って自分でも購入し、実家に送ったり友達に勧めたりもできました。

多くは家電品でしたが、大量販店や通販等の価格競争の中、成り立たなくなりました。自分で良いと信じた商品を自信をもって勧めることは営業の原点であり、個々のお客様の信頼を得る大きなきっかけになります。

そこでこの夏は、芸能人の口コミから広がった珪藻土バスマット「Soil（ソイル）」を販売させて頂きます。弊社社員がお勧めに伺いますので、どうか耳を傾けてあげてください。

推進委員会報告



川田委員長

推進委員会の上半期活動報告を致します。

今期から文教部会と福利厚生部会の2部制とし、前半の10月12月にかけて年間行事やスキルアップ等の勉強会の企画立案に注力してきました。企画を具体化するため、年明けから行動してきましたが、2月頃からの新型コロナウイルスの感染拡大を防ぐため、委員会内はもちろんのこと、会社側とも協議をした結果、今期に関しては『3密』を避けるため、全ての行事を中止する方向となりました。

4月に藤元さとみさん、安田優美香さんの2名の新入社員に加え、5月には板倉伸児さんを迎え、恒例行事の新入社員歓迎会も中止となり、今までにない流れになっています。

これらは新型コロナウイルスによる影響で、社員1人ひとりの生活スタイルもそれに呼応し、

変えざるを得ない状況になっています。

マスク不足が巷で囁かれている折、推進委員会でできることは無いかと委員で相談したところ、社員に対しマスクの無料配布の案があり、即手配しました。5月中旬に会社側から50枚、推進委員会から50枚のマスクを支給し、感染予防に充てました。今は、非常事態宣言も解除になりましたが、気を緩めることなく、感染拡大の2波、3波が起きないように、手洗い、マスクの着用、3密の防止を励行し、一日も早く日常生活が戻ればと願っています。今は、皆で我慢しましょう。



新しい仲間です



椎名 良二

昨年12月から富山信用金庫より出向しています。

今回の出向話は願ってもないチャンスでした。取引先が抱える課題に対してソリューションを行うのが信用金庫での業務でしたが、金融業しか経験のない者が机上で得た知識だけで経営指導を行っている現実には違和感を抱いていたからです。

三田商会ではまず、物流部門に配属になり、触りだけではあります。未経験のロジスティクスに触れ、久しぶりに新鮮さを感じたことを覚えています。信用金庫では主に融資畑を歩み、支店長を経験するなかで、皆さんが想像し難い修羅場も多く経験しています。その経験を時として三田商会に還元し、加えて三田商会で学ぶことを自らの血肉とすることで、自身のエン

ロイアビリティ（雇用される能力）を高めたいと考えています。



宮下 裕成

今年1月に入社し、早や半年を迎えます。

現在は配送業務を行いながら、商品知識や取引先の特徴、自社の強みなどを勉強しています。

ゼロから勉強することが多く、分からないことはその都度、先輩方に丁寧に教えて頂き日々学んでいます。

そして、先輩方の豊富な知識と経験から教えて頂くことで、一日も早く一人前になれるよう努力していきます。

そのためにも、分からないことや少しでも不安なことは、恥を捨ててしっかりと“聞く”ことを軸として人一倍、二倍も勉強していきたいと思っています。



安田 優美香

現在は、物流と業務研修を通して、取扱商品やアシスタント業務に関わる知識を身に付けています。今はまだ分からないことも多いですが、先輩方から教えて頂くことを大事にし、一つひとつの仕事に誠実に取り組んでいきたいと思っています。

日々の積み重ねを大切にし、一日も早く皆様から信頼されるように一生懸命頑張ります。多々、ご迷惑をおかけするかと思います。ですが、ご指導よろしくお願いいたします。



藤元 さとみ

入社して2か月が経ち、物流研修や商品講習を通して、商品を知る楽しさを覚えています。

アシスタント研修も始まりました。一日も早く先輩方のように



板倉 伸児

に仕事ができるよう、一つひとつの業務を丁寧に進め、知識を習得し、成長につなげたいと思っています。

そして皆さまに信頼を頂けるよう日々頑張りますので、ご指導よろしくお願いいたします。

また、コロナ禍の状況で入社できたことは一生忘れません！

日本精工での約3年の勤務を経て、晴れて今年5月に入社しました。

生まれは愛知県三河地方の紅葉が有名な山奥です。高校までの18年を地元で、大学以降の約18年を東京で過ごしました。

仕事はこれまで4社を経験しており、アパレルメーカーやIT、部品メーカーと多岐に渡ります。規模も5人のベンチャー企業から、3万人を超えるグローバル企業まで様々です。また、職種も営業、企画、Eビジネス、WEB制作など様々です。

祝 社会人

入社おめでとう
ございます

今年はコロナ禍による影響で不安に感じることがあるかと思いますが、心配はいりません。入社を心より歓迎します。

これから、目の前の危機に対し、新しく仲間入りされた皆さんと力を結集し知恵を絞り、乗り越えていきたいと思えます。共に頑張ります。

よろしくお願いいたします！

会社知識はもちろん、業界知識や富山情報にもまだまだ疎いため、諸先輩方のご支援を賜りたくよろしくお願い致します。