



# improvement

インプルヴメント：向上-改善

2020年12月

Vol.33 (33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  
栃山 義和

### コロナと世界の動き

日本では、春先に一旦落ち着いてきたに見えた新型コロナウイルスの感染は第2波、第3波と押し寄せ、第3ステージから第4ステージの緊急事態宣言の発令が取りざたされる状況になってきております。

また、世界中が注目した米国の大統領選は過去最高の得票を両候補が挙げ、大接戦の末、バイデン氏が新大統領に選ばれましたが、分断の傷跡が深く、先行きが憂慮されるところであります。



土肥社長

米中の覇権争いは中国の「双循環」という経済の内需型への変更に米国の新型コロナ対策と脱炭素社会を目指した巨額の投資で徐々に効果が表れ、世界経済の回復を願うところです。



### 55期の状況

当社の55期上期は前期の受注

残やお客様からの新規受注で何とか計画に近い数字で推移しましたが、下期からは新型コロナウイルスの影響で月を追うごとに受注が悪化してまいりました。

落ち込みの大きな要因は主力ユーザー様のコロナ禍による不

透明な先行きの不安からくる設備投資の中止と感染の恐怖からくる経済活動の停滞によるものであります。  
売上は60億円弱（前期比83%）、粗利は8.7億円（前期比87%）、前期比減収減益で当期利益は1.2億で終わりました。  
先期は総資産の圧縮により自己資本比率は45%に改善されました。



### 56期もよろしく お願いいたします

お客様、仕入先様には相変わりますぬご支援、ご協力、誠に

よろしく申し上げます



ありがとうございます。社員一同心より御礼申し上げます。  
今期の目標については主力ユーザー様の現状を考えれば、大変厳しい状況であると判断し、売上・粗利ともに対前期比10%〜15%のマイナスを想定しております。  
アフターコロナの今期も健康経営、人材育成、新たにウェブを使つての営業活動や生産性を上げるためのデジタル化を進めてまいります。今期も先期同様、ご支援、ご協力を賜りますようお願い申し上げます。

厳しい状況でも  
前を向いて進む

# 他社より早く動き

## 最優先でお客様に提案を！



泉常務

### 現状と今期の予測

売上は3期連続減少となりました。特に前期55期の上期は米中貿易摩擦と覇権争いによる関税問題で世界的経済が冷え込み、下期は現在も進行中ですがコロナウイルス感染拡大による経済低迷鈍化により、上期の月平均売上を1.5億/月落ち込んだことが要因となりました。

お客様の環境も著しく変化し、未だに訪問不可のお客様もあり、従来の営業活動もままならない状況になっているところもあります。半導体関連集積回路向けで複数社が活況なのが唯一の救いではないかと思えます。

皆さんご存知の通り、日本を

代表する自動車関連、工作機関連のお客様についてはもうしばらく様子見が必要であり、景況感の回復の兆しは不透明です。

当社を含め、競合他社の皆さんと同じ環境であり、仕入先様、お客様へ現状と相違する活動が必須となります。11月から半導体装置メーカー一部の好況感及び限定された商材（主に中国向け）一部工作機メーカーの好況感情報が入ると共に、数年前に経験した『大規模な物不足』を予想するメーカーもあり、コロナウイルス影響から約1年経過し、ウィズコロナ及びマスクをしながらできることを模索した活動が必要になります。



### 56期の活動



一旦冷え込んだ状況は元に戻るのに時間を要しますが、だからこそのことができるかと考えています。

今期は全体的に組織をいじらず、新入社員の方に業務担当を持つってもらうこと、若い方に営業担当を持つってもらうこととしました。この狙いは全て教育の強化です。目先の景況感が不透明な中で色々変更すると、お客様・仕入先様に影響が出てしまい、かえって悪い結果が出ることもあります。

今後、競合他社様との競争が激化する中で必要なことは、各人のレベルアップしかありません。指導者と指導される人の組み合わせを作り、営業教育、業務教育の徹底とコロナ禍環境の

中でいかに商品講習に取り組み、知識を習得していくか、確実に起こりうる世代交代の中で、正確に確実に移譲していくことが大事な時期となります。同じ条件を持っている同業他社より早く活動することが必要です。



### 勘違いしていることを修復する時期を作る

経済が活況な時はお客様から注文が勝手に入り、お客様の繁忙感で自然に注文が入ってきた。その時は納期確保、価格協力の作業に追われ、営業活動が鈍化する現象が出ていました。忙しい時こそ更に高みを目指すための営業活動が必要不可欠ですが、どうしても現状の顧客保持のため、活動がおろそかになってしまふことをこの10年間繰り返してきました（中には新しい商材を採用して頂いてる方も見られますが）。

皆さん指示されたことは大体の人がきちんとできています。できていないことは守りの営業ではなく、攻めの営業です。56期は指示したことについては事前に部署長さんには了承頂きましたが、社員全員で取り組んでいきます。

- ・ 季節商材の拡販（オリオン、スイデン他）
- ・ 社で取り組んだ商材の拡販（トラスコ製品、大王製紙商材他）

・ 社で取り組んでいる注力商品の拡販

一人ひとりが意識してカタログの配布を部署長管理で行って頂き、効果の確認までをお願いいたします。仕入本部からの指示事項を正確に聞き、対応してください。競合他社が動く前に『自分が困った時に頼めるお客様を何人作れるか！』が今期のキーワードだと思っています。WEB講習会、zoom\Teams会議を当たり前のように行える環境作りも終了しています。また、12月14日には弊社主催のWEBセミナーも開催しました。会社としてはこの環境に対応すべく色々なことに取り組みます。当社に在職している以上は個々の役割りを確実にこなし、社内貢献をお願いします。

適正な効果と  
検証について

今期取り組んで頂くことについては関係者で協議し、適正に評価をしていきます。今期の皆さんの活動を見て、適正に新しい人事考課制度の中で評価すること、営業部・管理部で新しく活動力評価を検討します。会社は社員の皆さんの頑張りと役員の方ローで成り立っていると考えます。できた人には正しい評価を、できていない人には評価をしない（評価の差をつける）。会社で注力人材の販促に協力できる人には正当な評価を、できない人には評価ができないといった公正な評価をしていくことが継続性の実現だと思えます。評価（考課）検討は営業部・管理部にて正当に行うことで、より自信をつけてもらうことと、頑張りは報われるということ、そして達成感を感じてほしいと思います。

◆お客様と仕入先様の状況を常に把握し、頼まれたらやる頼まれなくても自分から進んで行える営業の形成を目指す

刷新より維新こそが継承

正しいことを正しく継承する！



作田取締役

健康企業としての行動

社長提言の健康企業宣言より、従業員全員が心身ともに健康な状態で実力を発揮して頂けるよう、予防接種はもとよりその行動が健康増進となるよう、社員組織の推進委員会と共に務めています。何かと活動制限のある中、生活の1/3近くを占める労働時間を有効に勤務してもらい、公私ともに充実した生活を送ってもらうことこそ、会社のパワーアップにつながると考えています。

WEB環境について

昨今のコロナ禍より、各出先を含む全部署に機密保持を考慮したWEB環境を整備しました。



既に全社会議はもとより、社員研修、仕入先様のWEB展示会等に利用を始めており、この先の営業活動利用にも対応していきます。

働き方改革の推進を進めていく上で、個々の時間管理と有効活用の中で、社員スキルアップに向けたWEBによる研修受講を定期的に行っており、そのような経験の中から、仕入先様とお客様を繋ぐ媒体に慣れていき、新しい形が生まれることを期待しています。

顧客満足度調査・仕入先満足度調査

確実の半年以上の活動制限の影響拡大と会社対会社のお付き合いの中、制限も多くもどかしい日々が続きます。そこで2021年はエコアクシオン21の活動でもある、顧客満足度調査・仕入先満足度調査を実施します。その結果を真摯に分析の上、感覚ではなく、確実に行動の変化につなげていかなければならないと考えており、不要な行動と学び、取り入れていかなければならない行動を推進していきます。

総括

人事考課制度の見直しや昇進昇級制度、働き方に関する全てにおいて見直しを始めた前期より、一つひとつ意見を聞きながら新しいものを作っています。スタッフも入れ替わりのタイミングで、継承しなければいけないものを正しく踏まえ、また、



他社・他業界での経験を以てその改革に加わってもらい、自分たちの時代を自分たちで作っていったことを始めています。すぐに成功はしないでしようが、再利用できる素材はふんだんにあります。刷新ではなく維新こそ継承となるべく行動していきます。





# 推進委員会報告



川田委員長

55期下期の推進委員会活動の取り組みは、上期同様に新型コロナウイルスの感染・拡大の影響から行事が全てストップしてしまいました。しかしながら、それでも社内環境を変えようと話し合い、社外からの持ち込みペットボトルの分別回収と休憩時間の喫煙について重点を置き、取り組みました。

今までは乱雑に捨てられていたペットボトルが洗浄し、キャップと分けてリサイクルに協力して頂いたことで、周辺が見違えるようにきれいになりました。また、休憩時間の喫煙については、社内規定に従い、昼休みだけとさせて頂きました。嗜好品であることから、紆余曲折ありましたが、「健康経営宣言」もしていることから、社員の健康を重視し理解をして頂きました。最後に2期2年間にわたり推

進委員長の大役を務めさせて頂きましたことは、ひとえに推進委員の方々の協力と会員皆さんの理解と協力があつたからこそだと思えました。今後は次期委員長の布目さんに更により良い職場の環境作りと社員並びに仕入先様との親睦、社会貢献を引き継いで頂ければと思います。



布目委員長

56期の推進委員長を務めさせて頂くこととなりました。

前期は副委員長を務めて推進委員会の活動の内容を把握し、今期は前期の活動の内容を踏まえ、さらに皆様方のお力になれるよう邁進いたします。また、活動を進めるにあたり、皆様のお力をお借りすることもあると思えますので、その時にはご協力のほどよろしくお願いいたします。

今期活動としては、コロナ禍

の影響もあり、今までは違った活動(行事、福利厚生)も考えています。行事はオンライン上で講師からヨガやストレッチを学ぶ・・・等、リモート環境を使って活動したいと考えています。また、この状況が変われば今まで開催していたボーリング大会や家族懇親も4月以降で検討しています。福利厚生としては、AEDの講習を行い、今後、会社でAEDを導入して頂く一歩として検討しています。その他、従業員の方達にとって仕事のしやすい環境づくりを推進委員会で考えていきますので、皆様から意見を頂きたく願います。

の影響もあり、今までは違った活動(行事、福利厚生)も考えています。行事はオンライン上で講師からヨガやストレッチを学ぶ・・・等、リモート環境を使って活動したいと考えています。また、この状況が変われば今まで開催していたボーリング大会や家族懇親も4月以降で検討しています。福利厚生としては、AEDの講習を行い、今後、会社でAEDを導入して頂く一歩として検討しています。その他、従業員の方達にとって仕事のしやすい環境づくりを推進委員会で考えていきますので、皆様から意見を頂きたく願います。



## 新しい仲間です



桃井 勇輝

10月に入社しました。4年間医薬品卸事業にて営業勤務をし

ていました。この度、当社に迎え入れて頂き、嬉しく思うと同時に大変緊張しています。

現在は物流倉庫で商品の特徴やメーカー名、発注から納品までの流れを研修しています。前職で覚える名称はカタカナが多いのに比べ、機械部品はローマ字と数字の羅列ばかりで、非常に苦戦しています。営業面談ではさらに商品名を覚えることが増えると思いますので、不安な反面、新たな知識を広げるチャンスとも思っています。

今年にはコロナウイルスの影響もあり、経済・心身ともに大きな打撃を受けていると感じます。得意先様への訪問を制限される今、一度の訪問で印象が残る営業活動ができるように、試行錯誤を重ねたいと考えております。商社で働く上で、関わる様々な人に信頼され、安心してお取引頂けるような営業を目指してまいります。

よろしくお願いたします。



## Withコロナの働き方

新型コロナウイルスの感染拡大をきっかけとして、私たちの生活はこれまでと大きく変わってしまいました。

新しい生活様式は今では当たり前となりつつあり、社会生活においても働き方が大きく変わろうとしています。

- ・ 進化するオンライン会議
- ・ 3密を避ける通勤
- ・ ジョブ型雇用
- ・ 職務を明確にし、成果に基づいて処遇する制度。時間にとらわれない働き方。
- ・ 広がるテレワーク
- ・ オフィスは必要なし

他にもハンコの廃止など古くからある日本の文化も消えつつあり、社会は大きく変わろうとしています。

各人、各社によってこれらのことを取捨選択し、コロナ禍にあっても企業を存続していく活動が必要となってきます。お客様・仕入先様でも様々な取り組みをされていますが、私たちも社会や企業の変化を敏感にキャッチしそれぞれに対応していかなければなりません。