

improvement

vol.35



株式会社 三田商會

発行責任者：板倉 伸児

国際情勢を見極めながら 先手を打つ取り組みを

代表取締役社長 土肥 良治



上期を振り返って

57期上期の売上は前年比約11%アップし、年度当初の年間売上目標の半分に達し、目標達成率はほぼ100%となりました。上昇の主な要因は、大手ユーザー様が前年よりかなり大きな設備投資をされたこと、東京支社、砺波・金沢の営業所での売上が好調だったことが挙げられます。

また、社員の皆さんにお願いした取り組みの中で少しずつ効果が表れているのが、社員一人ひとりが独自の手法などを進化させる「イッピン・アップ」と、新人とベテラン社員が同行し、互いの優れたところを取り入れる「青銀共創」です。ある社員が紹介したイッピン・アップの手法を他の社員が営業活動に生かし、時間短縮ができたといった事例も生まれています。

景況感の変化

上期における景況感はそのほど悪くないと思っていました。新聞やテレビなどの報道を見聞

きするうちに、4月頃より、横ばいから下降へ向かう印象を持つようになりました。

下降の要因はまだ断定できませんが、原材料をはじめとする世界的なインフレだと思われる。インフレの原因として、いままでは新型コロナウイルスによる中国のロックダウンが指摘されていましたが、今後はロシアのウクライナ侵攻の影響が加わり、さらに厳しい状況になるのではないかと見えています。

下期の取り組み

4月からの下期は、今年度の目標を100%達成することを第一に考え、活動を進めていきます。

その中で、コロナのために中止していた朝礼を復活させました。週2回、私を含め役員と幹部が自分たちの思いを皆さんにお伝えし、社員全員の行動をできるだけ一致させていきたいと考えています。

また、14年前に三田商會を退職され、三田産機の営業部門で活躍されていた宮森裕一さんに復職していただきました。新規部門の開拓をお願いするとともに、非常に明るい人間性と率先垂範型の営業スタイルを、若い人に見せていただきたと思っています。

物不足への対応

売上確保のために、今、最も問題となっているのは物不足です。物流の混乱が原因だった時代から、物自体が不足する環境になってきました。事態は深刻で、ある部品が入手困難なためにお客様の失注や受注辞退、加えて当社がすでに受注していたものがキャンセルされる事例も出ています。今後は、メーカーにこだわらず在庫を多めに確保することなど、先んじた対策を取ることなどを役員会で決定したところです。



新たな目線でお客様の多様な要望に対応

常務取締役 泉勇二



上期を振り返って

上期は、全体としてはほぼ目標通りの数字を達成できましたが、1月以降は落ち込んできています。原因は異常ともいえる物不足で、その背景にあるのが、中国・上海など日本企業の生産拠点である海外諸地域での新型コロナウイルス拡大によるロックダウンと、昨今からの半導体不足です。そのような中、2月にはロシアのウクライナ侵攻が起こり、状況はさらに悪化しています。メーカー様の方針説明会など

に出席すると、この深刻な物不足は1年以上続くだろうとの予測が聞かれます。一方、お客様も先々を考え、どんどん注文されてこられる状況で、当社としては、今後需要が見込まれる商品の在庫を今以上に増やすなどの対策を考えているところです。

下期の取り組み

このような厳しい環境にあつて、上期から進めてきたのが、お客様をより正確に知るための顧客管理台帳の見直しです。主力のお客様を中心に、主要販売品目や売上などを正確に把握し、台帳を更新してきました。下期に入り全部署で見直しを終了しましたので、全社員が見られるところにアップします。

今後は、物が無いから営業活動ができないと考えるのではなく、お客様の要望を見つめる努力が必要です。例えば、熱中症対策などの季節商品や、この春販売を開始したアルコールチェッカーのような法令に対応した商品などが考えられます。一人ひとりが日々の情報把握に努めていただきたいと思います。

a hopeful new face

新しい仲間です

今年には宮森新取締役、新入社員の朝川さんが新しいメンバーとして三田商会に加わりました。おふたりに今後の意気込みや会社への想いなどを語っていただきます。



宮森 新取締役

自己紹介

14年ぶりに帰ってまいりました宮森です。昭和54年に三田商会に入社、30年間勤務後に三田産機へ移籍し、のべ43年間三田グループに勤務しています。温厚で優しい人間ですが、お酒とゴルフと車を愛し、家族からは「飲む・打つ・買うの3拍子」

とも言われています。どうぞよろしく願います。

三田商会への想い

高校生のとき目指していたのは消防レスキュー隊員でした。しかし思いがけないませんでした。そこで叔父の紹介で三田商会に入社。当初は検品と品出し、配達の仕事に集中できず、商品を間違えるたびに叱られていました。

もやもやと仕事をする中、不満や愚痴を先輩に聞いてもらい、さらに「営業の仕事をしたい」と訴えていたら、あるとき「配達の合間に飛び込み営業をやり、新規を取って認めてもらえ」と言われたのです。ちょうど好景気の時期で、3〜4カ月後に一つの会社で売上を上げることができ、徐々にお客様を増やし、当時の課長さんに認めてもらうことができました。

私は営業の仕事が好きなので、この仕事を続けてきてよかったと思っています。これも、あのとき先輩方が私の悩みを親身に聞いてくださったおかげだと、心から感謝しています。

今後の課題

当面の課題は、10数年間に変化した三田商会の「今」を知ることです。販売商品や仕入れている主力品、お客様と仕入れ先の状況、キーマンなど、現状を皆さんに教えていただきたいと思っています。また、三田商会を外から見えてきた目で気づいたことを、生かして行ければと考えています。

やりがいと営業の心

以前、お客様からかけていただいた言葉で、とてもうれしかったのは「困ったときの三田商会！頼りにしているよ」です。営業は一人ひとりが店の主のように自分なりのやり方を見つけ、プロ意識をもって取り組まねばなりません。働き方改革などで労働環境は変化していますが、その中でお客様に満足していただくためにできることは何か？三田商会への信頼を築いてきた営業の心を大切にしながら、皆さん、そしてお客様とともに歩んでいきたいと思っています。



朝川 颯瀬 (あさかわ はやせ)

親しみやすい 雰囲気の仕事です

今年4月に入社した朝川です。富山大学教育学部人間発達科学科で、主にプログラミングなど情報系の勉強をしてきました。

出身は福井県福井市ですが、富山での就職を希望し、就職活動を行いました。コロナの影響もあり、会社訪問や面接をオンラインで実施する会社も多かった中で、三田商会は実際に会社訪問ができ、面接も対面でした。会社の様子を直に見て、社員さんとお話しさせていただいたことで、親しみやすい雰囲気の会社だとわかり、この会社で働きたいと思いました。

学生時代は、時間の使い方を自分で自由に決めることができたのですが、社会人になってからは、決められた時間の中でしっかりと仕事をするというのがルーティンとなり、しばらくは疲れを感じ

る毎日でした。ですが、慣れるに従いそういった疲労感もなくなり、働く日常になじんできたと感じています。

新入社員が自分一人ということも最初は不安でした。しかし、先輩や上司の方が気さくに声をかけてくださるので、緊張や不安が解け、よい雰囲気の中で働くことができています。

しつかり学び 会社に貢献したい

現在は研修期間で、物流倉庫での作業に当たっています。商品や仕入れ材を出し入れするなど、製品に直接触れながら、それぞれの形状やメーカー名、品名を覚え、メーカーからの入荷ルートや、お客様へ届けるまでの流れを学んでいます。

配属先はまだ決まっていますが、営業部門の仕事をするようになるだろうと思っていますので、それに向けて、今は商品知識をしっかりと習得しておきたいです。そして将来、営業に配属されたときは、先輩方から営業スキルをはじめさまざまなことを学び、会社に貢献できるようになりたいと思います。

趣味は、バレーボールなど体を動かすことで、ランニングもしています。バレーボールは小学生のときからずっと続けており、今も社会人チームや大学時代の友人と集まってプレーし、リフレッシュの時間になっています。また、大学時代は接客のアルバイトをしており、人と話すことが楽しいと感じていました。これらの中で身に付けたコミュニケーション力を、これからの仕事に生かしていきたいと思っています。



布目 営業一課課長

社員の紹介

富山市を中心に営業 若手の育成が課題

営業一課の布目と申します。3年程前に東京支社から本社へ戻り、2年程前から営業一課の

課長を務めています。

本社の営業は、担当エリアによつて3つの課に分かれ、大まかに、二課は呉東、三課は呉西、そして当課は富山市を中心にしたエリアを担当しております。富山市は事業所数が県内一で、大きさまざまな企業が立地しています。そのため、3課の中でお客様の数が最も多いのが当課で、現在、社員13名が営業活動と内部事務に当たっています。

近年、営業部門全体について課題と感じているのは、若手営業社員の指導・育成です。20代の社員が増えてきている一方、30代辺りの社員が少ないため、経験が浅い若手をいかに一流と言えぬ営業マンに育てていくかを考えなければいけません。

今期から、社長が提唱された、新人とベテランが同行し互いに学び合う「青銀共創」を実践しています。ベテラン社員が自身の経験を先輩に伝え、どのお客様に対しても同じように満足いただける営業ができるよう、成長していただきたいと思っています。また、ベテラン社員が

長年の経験に基づき「この会社でこれは売れないだろう」と思っている商品や、先入観が

ない若手社員が活動する中で販売できたという事例も生まれるかもしれません。

環境関連商品の 開拓とPRを

上期の売上等は概ね順調でしたが、下期は、物不足がさらに悪化するなど厳しい状況が予想されます。そこで、今後積極的に取り組むべきと考えるのは、環境関連商品のPRです。

省エネや二酸化炭素の削減につながる設備等の導入、さらに、SDGsの取り組みをさまざまな角度から積極的に進めようというお客様が増えているので、そういった新たな需要に応えられる商品を提案し、仕事として獲得していくことが必要だと感じています。従来の商品をご要望に合わせて販売することはもちろんですが、物不足の影響を考えると、それだけでは先細りが懸念されます。この先は、環境に特化した商品の販売を検討していくべきと思っています。



新人事考課制度による 変化と今後の展開

取締役 作田勝弘



職務実績に応じた 昇級制が形に

57期を迎えるに当たり、人事考課制度を改正し、なすべき職務と責任を明確化し、その評価となる昇給、昇格を等級制により見える化しました。この新制度による実際の評価を4月に実施した結果、社員の能力や実績に応じた評価ができています。社員の職務能力の向上につながっていること、さらに、残業のあぶり出しが確実にできていることが確認され、役員会においても改正による効果を評価い

ただきました。

また、それまで部署長のみが採点していた評価制度を、係長など直属の上司が採点する形に変えた点については、人事考課に関する話をしやすくなったという声と、職種によっては逆に身近過ぎて戸惑うという声が聞かれました。今後は、同じ職種の上司が採点する形を取りますので、さらに各社員の成長につながるものと考えています。

スキルアップへの 積極的挑戦を

下期は、上期から始めている一人ひとりのスキルアップを確実に進めたいと考えています。

図面の読み方を通信講座で学ぶ、フォークリフトの免許を取るなど、各自の業務やそのレベルに応じたスキルが確実に身につくよう、この半年で一人1項目、会社が指定した講習などを受けていただき、その実績を人事考課の点数にもカウントします。そして、1年終了するたびに、「今年はこのことができるようになった」と自らの成長を実感しながら、積極的に取り組んでいただきたいと思います。

編集後記



総務課長 板倉 伸児

新商品を開拓し 営業活動をサポート

総務課では、営業活動を支援するために、新商品の開拓にも力を注いでいます。その二環として今春から取り扱っている商品が、息を吹きかけるだけで呼吸中のアルコール濃度をチェックできる、アルコールチェッカーです。

本年10月から、社有車を5台以上使用する事業所などについて

では、安全運転管理者が、アルコール検知器を用いて運転者の酒気帯びの有無確認を行うことが法令で義務付けられます。当社でも本検知器の準備を進めようとしていたところ、お客様から「どのような検知器を用意すればよいか」「購入したいが、なかなか手に入らない」といったご相談が営業を通じて寄せられるようになりました。

そこで、お客様にご推奨でき、自社使用にも適した製品を探し、



アルコールチェッカー

使い勝手やコストを検討の上、選定しました。販売に当たっては、デモ機の貸し出しも行っています。引き続き多くのお問い合わせをいただいております、またまとまった数を購入されるお客様もごぞいます。

当社は、部品や機械などの商品を中心に取り扱う一方、日本の「ものづくり」に貢献することを基本方針に掲げており、ものづくり企業のお客様を支えるには、生産現場で使用する商品だけでなく、会社の環境整備のための機器など多様な商品をご提供すべきと考えます。

企業の管理部門の方がどのような物品を求めているかを最もわかっているのは総務課の私たちです。これからも、社会の動きやお客様のご要望を的確に捉えた新商品を開拓・拡充し、営業を通じてご提案しながら、当課社員が一丸となつて総合的サポートを進めてまいりますので、今後ともよろしく願っています。

※時期によっては、アルコールチェッカーの在庫僅少の場合があります。詳しくはお問合わせください。