

# improvement

vol.36



株式会社

三田商会

発刊責任者：板倉 伸児

## 国内外の状況に対応し 新たな組織で前進を

代表取締役社長 土肥 良治



### 57期を振り返って

57期の下期は、4～6月の売  
上が大変厳しい数字で推移しま  
したが、当社最大のお客様の設  
備投資が一部回復したこともあ  
り、通期では前年比10%弱のアツ  
プとなりました。目標の60億円  
超えには至らず、対目標値はマ  
イナス3%という結果でした。

1年を振り返ると、2月末に  
始まったロシアのウクライナ  
侵攻により、戻りかけていた  
世界の景気は減速。欧米を中心  
にインフレが加速し、日本に  
おいてもエネルギーや食料品を  
はじめあらゆるものが値上がり  
しました。

10月の値上がり予測を踏まえ、  
インフレ対応分も含めた特別  
賞与のお話をさせていたただ  
いたこともあってか、皆さんの  
頑張りのおかげで達成率を  
97・6%まで持つて行くこと  
ができました。

### 58期の目標と課題

58期はギヤを1段上げて売上  
65億円を目指します。部署長の

皆さんには、8月に今後の取り  
組み課題をお渡ししました。そ  
の内容を踏まえ、1日、1週間、  
1カ月、四半期、半期、そして  
通期の計画を実行してください。

当分厳しい経済情勢が続くと  
思われます。他社としのぎを  
削る中で、お客様に示せる  
三田商会の強みは何なのか。  
最もキーになるのは“人”だ  
と思います。お客様に信頼され、  
指名していただける営業マンを  
育てていくことが課題だと考え  
ています。

### 組織変更で 役割を明確に

お客様へのサービス・提案力  
向上と、仕入れ先様から有利な  
条件を獲得するために、組織の  
一部変更を行いました。

取締役3名の統括業務や管轄  
エリアを明確にするとともに、  
情報を共有し、内容によっては  
他のエリアの案件にも携わって  
いただくなど適材適所で成果を  
目指します。

また、仕入れ業務の統括は管  
理部の作田取締役にお願  
いし、持ち前の知識や技術を活かして  
いただきます。

### 仕事に ゲーム感覚を

仕事や生活についての考え方は  
世代によって異なり、私たち  
の時代の話は通じなくなってい  
ます。一方、今の若い人は、スマー  
トフォンで高度なゲームを楽し  
んでいます。振り返って見れば、  
私たち世代もインベーダーゲー  
ムや将棋ゲームを夢中になって  
やっていたのです。上達するた  
めに真剣に考え、勝った負けた  
と騒いでいました。

仕事においてもゲーム感覚を  
意識しながら、失敗を恐れず  
トライしてください。そして、  
経験を蓄積し駆使しながら楽し  
く日々の業務に励み、成果を  
出していきたいと思えます。



## 状況の変化に即応し 攻めの営業展開を

常務取締役 泉勇二



### 57期を振り返って

57期の売上は約59億5千万となり、目標達成率は97.6%でしたが、対56期では、売上、粗利ともに改善されました。

しかし、極端な商品不足や納期の遅延、300社を超える仕入れメーカーの価格改定による影響が出ています。物不足の改善は来年の秋頃との予想もあり、今後1年間は現状が継続すると思われまますので、個々のお客様の現状に即して知恵を絞り、アイデアを出す活動を全社で展開し

ていきたいと思えます。

物の流れを見ると、海外生産の商品など納期が長期化しているものがある一方、昨年・一昨年に比べ改善されている商品もあります。また、お客様と対面でやり取りできる機会も増えており、困っている課題の情報を開示し合い、事前に商品を確保し在庫を増やしている状況です。

### 58期の目標

58期の売上目標は、57期の実績に10%上積みした65億円としました。今期は中期3カ年計画の2年目であり、59期には70億円を再度達成できるよう、目標を念頭に置いて活動していただきたいと思えます。

今期は、「継続」「確認」「報告の徹底」の3つの全体目標を立てました。継続いただきたいのは、営業マンと業務担当との役割分担を明確にし、営業活動の時間をできるだけ確保することです。その上で営業マンは行動計画を立て、主力製品の上積み販売、季節商品の迅速な提案に取り組んでください。また、当社の業務デジタル化に伴うお

お客様への作業改善の提案、ウェブを活用したお客様との関係構築・継続も引き続きお願いします。業務に当たっては、営業マンと業務担当間の連絡や部署間の連携、ミーティングによる課題や情報の共有など、その都度的な確認をお願いします。

ミスや不具合が発生したときは、迅速に部署長へ報告してください。事態は時間の経過に従って悪化します。再発防止のためにも報告の徹底をお願いします。

### 「待ち」から「攻め」へ

営業とは、新しいお客様や新しい商品の受注を自ら取りに行くことです。「待ち」ではなく、1日、1週間、1カ月…と期間を区切った計画を立て、お客様ごとの商品展開を考え、戦略的な「攻め」の姿勢で臨んでください。失敗したら再検討し、レベルアップして再挑戦すればいいのです。誰もが挫折を経験しているはずです。

自分の役割を自覚し、周囲の人たちに相談しながら、アグレッシブに動いていただきたいと思えます。

## 新たな気持ちで深掘りと新規開拓に挑む

取締役 宮森裕一



### 当社の今を確認

14年ぶりに三田商會に戻って過ごした57期後半は、主力ユーザーや仕入れ先の変化、営業マンの動き方など、当社の「今」を知るための半年間でした。新たにメインユーザーになっているお客様や、逆に取引が減ったり消滅したりしているお客様などを把握してきました。

会社の方針や雇用体制も変わり、特に20〜30代の営業マンを見てみると、私が入社した頃と大きな変化を感じます。彼ら

は本当に真面目で、上司からの指示を確実にこなしていますが、反面、冒険心や気迫に欠ける気がします。お客様は営業マンの心意気も感じ取っているもので、それは「三田商會の〇〇に頼んでおけば、必ず何らかの商品や提案を持つてくるだろう」という信頼や期待につながるものです。他社と競り合って行く中で、「絶対負けない」という気迫を見せられるような営業マンに成長して欲しいと思えます。

### 58期の取り組み

58期は、社員と一緒に既存・休眠ユーザーの深掘りと新規ユーザーの開拓に乗り出します。

既存あるいは休眠となつている大規模製造工場の現場を対象に、工作機械など導入メリットの大きい商品のニーズ発掘とPRを図るとともに、消耗品や作業工具などの営業活動を展開します。大事なのは現場のキーマンとやり取りすること。キーマンがわからないときは探し出します。そういった面での手伝いもできればと思っています。情報を収集し、従来商品の価格競

争を回避しながら、当社との取引メリットを打ち出していきま  
す。ネット販売が普及した現在、  
新たな取引先として食い込むの  
は難しいですが、アプローチ法  
を探り、進めていきます。

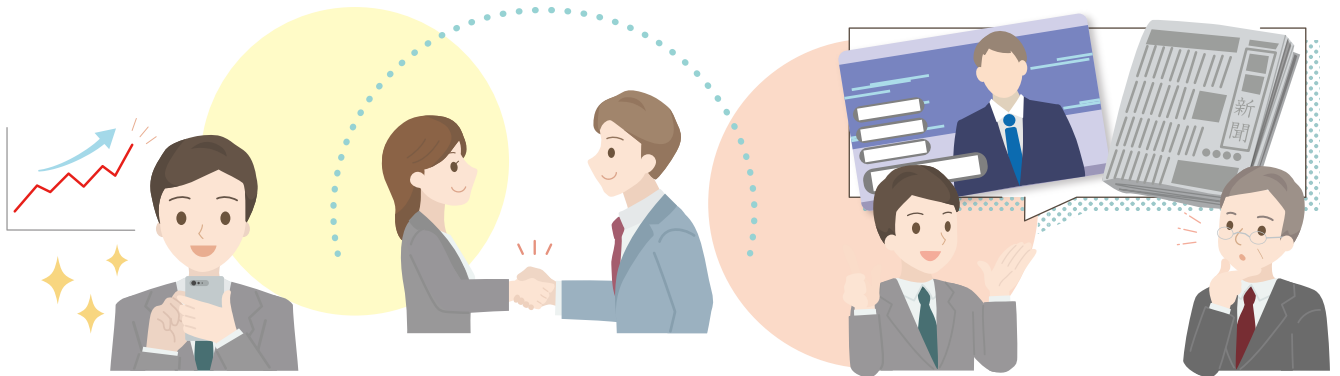
深掘りも開拓も半年や1年で  
結果が出るものではありません。  
2〜3年かけて重点的に取り組  
まねばならないと考えています。

## 情報を共有し、 気軽に相談を

営業活動を円滑に進め、成果  
上げるためには部署内での情報  
共有が大事です。

営業マンは一人ひとりが売上  
目標を持って活動すると同時に  
会社の課や部というチームの一  
員です。他のメンバーが持つ情  
報や体験を知り、活用すること  
が成功あるいは失敗・無駄の回  
避につながります。困ったこと  
は何でも先輩に相談してくださ  
い。悩みも誰かに聞いてもらえ  
ば楽になるものです。

私は営業の仕事が好きです。  
営業は「めげない」「くじけない」  
「あきらめない」、この3つが大事。  
皆さんに相談しながら、新鮮な  
気持ちで再スタートします。



## 58期の環境整備計画と 人事・教育制度

取締役 作田勝弘



## 57期を振り返って

働き方改革を進める中で最低  
賃金は上がり、一方でお客様と  
対面できない状況が続いてきま  
したが、57期は少し回復を感じ  
ることができるようになり、社  
員の皆さんも行動しやすくなっ  
たものと思っています。

人事考課では、努力評価と成  
果評価の明確化を図る中で、等  
級試験に時事問題とハラスメン  
ト関連の筆記試験を追加しまし  
た。今回は初めて取り上げたこ  
ともあり、評価配分は小さいで

すが、今後大きくなれば、日頃  
から社会に目を向けている人と  
そうでない人で評価に差が出て  
くるという方向に進みます。特に  
次の体制を担う中間管理職層に  
社会人としてのレベルアップを図  
ろうという意識を持つていただ  
きたいと考えています。

## 戦略的・ 効率的環境を

今期は、2025年の基幹  
システム更新を視野に入れ、こ  
れまでに蓄積したデータの分析  
と活用を進めます。当社は数多  
くの商品を扱っていますが、営  
業成績を合計数字だけでなく、  
ユーザーや商品、販売時期、  
担当者など個々の数字で分類  
整理していくと実態の詳細が  
見えてくるはず。その分析  
結果を営業活動や人事考課、仕  
入れ業務に活かして行きたいと  
考えています。

さらにIT関連では、東京支  
社を念頭にした在宅営業のため  
のノートパソコン化や、セキュリ  
ティ対策としてのクラウド化も  
進めていきます。

設備面では、大雪対策として、  
効率的な融雪のための地下水

活用や除雪車の購入、営業車の  
ハイブリッド化やドライブレコー  
ダーの搭載を計画しています。

## 社員教育の推進

社員教育については、先述し  
た等級試験に一般常識などを追  
加する一方、引き続き半年に1  
回は、役職や職務内容に応じた  
講習会に参加していただきます。

さらに、役職の定義と責任を  
明確にするために、小グループ  
独立採算の考え方を取り入れ、  
課を会社に見立て、会社が成長  
するために課長は何をすべきか  
を係長段階から考えていただく  
体制を作りたいと思っています。

また、商品知識を得るために、  
仕入れ先メーカーの講習会に参  
加していますが、内容が技術中  
心で、お客様が求める情報との  
間にずれがありました。そこで、  
メーカー数社の部署長と連携し、  
在庫状況や商品情報などを聞く  
当社オリジナルの短時間講習会  
を実施する予定です。

このように考課や教育の制度  
を整えると同時に社則の見直し  
を行い、次世代から選ばれる環  
境をつくりたいと思っています。



## 推進委員会報告



中川 委員長

### 前期の反省を踏まえ 58期の活動を

57期に引き続き第58期の推進委員長を務める中川です。今期もよろしくお願い致します。

前期は、未だにコロナの波を危惧する日々が続き、立案していた家族ぐるみのイベントなどを実行に移すことができませんでした。これについては、「制限がある中でもできる企画があるのでは」というご意見もあり、反省しているところです。

コロナが始まって2年以上経ち、新入社員が他の社員と交流する機会が持てないままになっていることもあり、今期は、近場での体験ツアーなどコロナ前に実施していた企画も含めて検討し、社員間の交流を深めていきたいと考えています。

### イベント開催と ネットでの交流を検討

今年こそ何かイベント的なものを開きたいと思いますが、一方、外部へ出かけることが難しい場合の交流方法も考えているところです。例えば、各自撮影した写真を社内ネットで発表し合うのもその一つです。会社が仕事だけの場所になり、各社員の人柄や、「休日はこちらなことをやっています」といった普段の顔がわからなくなっているため、写真で伝え合うことができればと思います。コンテンツ形式にしてもよいかもかもしれません。

支社・営業所を含めた全社的交流をチームスやズームを利用して行うことも考えられます。また、学習的なものとして、最近いろいろな動画がある、物作りなどの講座の視聴も興味を持っていただけるのではないかと思います。



### 社員のご紹介



草野 営業二課課長

### 状況の変化に合わせ 対面営業を展開

営業二課の草野と申します。入社してから今年でちょうど20年経ちました。この間ずっと営業を担当し、当社の取り扱い品目の多様さや、数多くの仕入先様によるネットワークの広さを実感しています。これらを活用しながら、お客様にさまざまな商品をご提案し、納入できるのが強みだと思っています。

二課が担当するのは、富山県の東部地区から新潟県上越市まで、かなり長距離のエリアです。コロナ対策による訪問規制が厳しい大手ユーザー様が多いため、57期は、PRや商談のほとんどがウェブによるものとなり、商品を実際に見て触っていただけた機会が本当に少ない状況です。

た。お客様にはご不便をおかけしましたが、58期は、中小企業様を中心に訪問規制が解除されてきていますので、対面での営業が再開できると思っています。

### キャラバンカーの活用 と若手育成に注力

58期は、2つの大きな展望を持って臨みたいと考えています。一つは、キャラバンカーによる商品の展示会を積極的に行うことです。この方式は、お客様のニーズを考慮した複数の商品をご覧いただくことができ、より幅広いご提案が可能になります。ご利用いただけるよう、おすすめしていきたいと思っています。

もう一つは、若手営業マンの育成です。当課の営業マン6名のうち2名はまだ20代で、入社3〜4年と経験が浅いので、20年選手の先輩とコンビを組んで営業活動を進めることで、一層の成長を期待しています。

今期も引き続き市況の変化が大きく、各々が忙しい毎日となりますが、あいさつをしつかり行い、コミュニケーションを密にして情報を共有しながら業務に取り組んでいきたいと思っています。

### 編集後記

総務課長 板倉 伸児

58期の上期は、ICT環境の整備などDX化を一層進めます。現在の受発注システムが更新を迎える2025年までの間に、これまで蓄積した情報を営業活動に活用していただくために、お客様ごとに過去の販売状況をお客様ごとに過去の販売状況を洗い出すなど、細分化したデータ分析を行い、営業に有用と思われる新たなデータ作成に取り組みます。どのようなデータが営業活動にプラスになるかを検討し、作成していこうと考えています。

業務及び社員間のコミュニケーションがスムーズかつ活発にできるよう、インターネット回線の速度向上、メールやチャット機能も含めたマイクロソフト365の本格的導入も実施します。また、空調設備の更新や融雪設備の増強など建屋関係の修理・修繕も行い、快適な職場環境の整備と、業務のサポートに注力してまいります。

