

improvement

vol.37

株式会社 三田商会

発行責任者：板倉 伸児

75周年の節目を前に 新たな目線と意識改革を

代表取締役社長 土肥 良治



3階建ての 賃金アップを提示

今年の春闘は、大手企業の大
幅な賃上げが話題になり、社員
の皆さんも「当社の給与はどの
なるのか」が一番の関心事だっ
たと思います。そこで、4月1
日の全体会議で、本年の賃金アッ
プを提示させていただきました。
今回は、ベースアップと人事
考課、物価手当を合わせた「3
階建て」とし、ベースアップは
会社への貢献度や、家庭におけ
る教育費の負担を考慮し、35
50歳の方のアップ率を若干高く
しました。人事考課の部分は、
各自の目標達成度によって違い
が出ますが、物価手当は年齢や
勤務形態にかかわらず、平均
8,500〜11,000円を
5月から支給します。

上期を振り返って

4月初めの朝礼でお伝えした
ように、上期は、若手営業マン
が大きな案件を受注するという
成功事例が生まれました。
当社のお客様の会社で機械の
メンテナンスをしていた別会社の

担当者が、お客様の担当者から
機械の省エネ効果などについて
の要望を聞き、その内容に合う
機械を製造する会社に相談。同
社の担当者は、お客様と三田商
会の関係を知っていたことから
当社へ連絡。早速、担当営業が
詳細説明に向き、試用を経て
購入いただきました。3社が連
携してスピーディーにお客様の
困りごとを解決し、売上に結び
付いた好事例です。

営業は個々の力でお客様を開
拓するのが基本ですが、メーカー
の講習会や他社社員との交流な
どから広く情報を得ることが、
今後一層大事になってくるのでは
ないかと考えています。

創業75周年に向けて

当社が創業したのは、日本中
が戦後復興に必死だった昭和24
年です。その後日本は、政府・
産業界・銀行が一体となって経
済政策を推し進め、昭和43年に
は世界第2位の経済大国となり
ました。しかし、バブル崩壊や
リーマンショック、大震災など
を経て、国力も企業の競争力も
低下したままになっています。

このように経営環境や社会の
価値観が大きく変化し、会社創
立の昭和39年に掲げた社是・社
訓の見直しが必要と感じており
ました。その中で、最近私が共
感を覚えているのが、企業が地
球環境や人類の未来に資する社
会活動等に参加し、その存在意
義を示す「パーパス経営」です。
昨年12月には、新しい取締役
が誕生しました。来年、創業75
周年を迎えるに当たり、未来を
担う若い人たちと、当社の歴史
を知る人間が意見を出し合い、
新しい指針を考えたいと思っ
ます。

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。



時間管理を意識し 粗利率アップを目指す

常務取締役 泉勇二



上りを振り返って

2年以上前に始まった仕入れ先における価格改定の動きは、今年に入ってから収まらず、既に数百社に及んでいます。

その中で、仕入れ価格上昇分を販売価格に反映する作業が追いついていなかったため、58期に入った昨年10月1日より、毎週、部署長へ売上原価のデータを送り、赤字商品の販売中止を注意喚起するとともに、対策状況を確認してきました。

その結果、販売価格の改定が

速やかに進み、本年3月末時点では、交渉中の数社を残すのみとなっております。さらに、前期比較で粗利率がアップし、売上額はほぼ横ばいとなりました。

下期の取り組み

下期は、引き続き赤字販売の解消に努めるとともに、粗利率が3〜5%の商品にも対策を講じたいと思います。仕入れ先に対しては、価格改定の理由説明を求めするなど、粘り強く交渉してください。また、特定の会社からしか入手できない商品や納期が長い商品は、引き続き先行発注し、在庫を余分に確保していただくようお願いいたします。

限られた就業時間の中で仕事を完結するには、時間の使い方を意識しなければなりません。スマートフォンなどのデジタルツールを活用し、時間短縮やミス削減に心がけてください。

59期早々の10月26〜28日には、「富山県ものづくり総合見本市」が4年ぶりに本格的な形で開催されます。当社も出展予定ですので、集客等、全員での取り組みをお願いします。

当社の強みを活かし 積極的な営業を展開

取締役 宮森裕一



上りを振り返って

1年前に三田商会に戻って来、営業は新規開拓にやりがいがあるとお話してきましたが、その気概を持って58期前半は、飛び込み営業にチャレンジしました。

結果、訪問した11社のうち話を聞いていただけただけのは1/3くらいで、時間もかかる地道な活動です。けんもほろろといったところもありましたが、そういう経験も楽しいもので、営業の“おもしろさ”でもあると思って

います。

三田商会は既存のユーザーも仕入れ先も多く、商品の情報量が非常に豊富です。この強みを常に念頭に置きながら、引き続き新規開拓推進に取り組みます。

下期は発想の転換も

58期後半からは、口座があるにも関わらず、近年売上がない休眠ユーザーを各部署でもう一度見極め訪問します。特に、前任者からの引き継ぎが不十分で“よくわからない会社”になっていくところには、前任者や部署長、私が同行しようと考えています。

若い人を見ていると、昼休みや5時以降は訪問しないというルールを厳守し過ぎていくように感じます。納期が迫った物などは、「急いで持ってきました」という一言とともに入ってみるなど、臨機応変に動いてみていいのではないのでしょうか。

秋には「富山県ものづくり総合見本市」が開かれます。このような場で、子どもや学生さんたちが「三田商会っておもしろい！」と感じるものを展示できればと思っています。

アフターコロナに向け 新体制を構築

取締役 作田勝弘

下期の事業方針

私からは、下期の事業運営方針の概要をご紹介します。

営業面では、石川・福井地区においてジャンルを問わず訪問回数を増やしていきます。仕入れ面では、約3年にわたる働き方改革とコロナ禍の影響により、各社の業務内容が変化したことから、失われた商材を新しい形で生まれ変わらせる行動を起こさなければなりません。そのために、お客様と仕入れ先様双方のニーズに焦点を当てた新しい体制を構築いたします。

また、管理部においては、従前より進めている基幹システムの更新と活用の促進、人員配置・採用・考課などの人事構想の検討、インボイス制度への対応等に引き続き注力していきます。これらの具体的取り組み内容や、設備・備品管理、資産管理等については、板倉新取締役から説明させていただきます。



新取締役紹介

将来を見据え 制度や環境の改善を

取締役
板倉伸児



取締役に就任して

昨年12月に取締役に就任しました板倉です。改めてご挨拶と自己紹介をさせていただきます。私は自動車産業のまち愛知県豊田市出身で、ものづくりに興味を持っていたところに、当社・前社長の娘婿というご縁をいただき、3年前に入社しました。当初は総務課の一社員として、21年10月からは総務課長として会社の動きや社員の考えを捉えながら、社内制度の整備や職場環境の改善に努めてまいりました。

た。今後も引き続き、作田とともにこれらの取り組みに尽力していく所存ですので、よろしくお願い申し上げます。

業務の効率化と 新制度への対応

下期の総務関係の方針については、まず、基幹システムの見直しを計画し、営業マンにとって有益なデータを効率的に引き出せるような新しいシステムに今後組み替えていきたいと思えます。さらに、本年10月スタートのインボイス制度に対応し、取引先の登録状況がひと目でわかるように準備いたします。

IT関連では、情報のクラウド化により、各種情報をスマートフォンで社外からも確認できるようにになりましたが、さらに、チャットツールの導入や、メールソフトの改善も行う予定です。昭和61年建設の社屋は、必要な部分に手を加えながら、省エネやカーボンオフセットにも留意して引き続き使用してまいります。また、長年の間に増えた有形無形の資産については、必要性を考慮し、スリム化を図っていきたく考えています。

経理関係では、各部署で誰が何を担当するのかという分業制の見直しと再編成を検討し、さらに、部署ごとのマネージャーの改善や損益分岐点の見直しを行っていきます。

人員配置・採用等 人事制度を見直し

社員の配置関係では、現状の課題と今後の方向性を見据え、採用も含めた計画を立てております。例えば東京支社は、ほぼ全員が富山からの転勤者ですが、今後は現地採用を考えています。

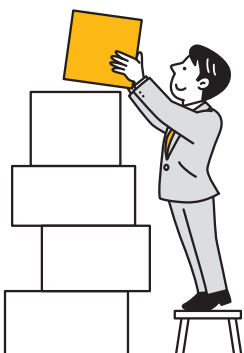
既に着手している人事考課の見直しは、各社員と部署長とがコミュニケーションを重ねながら、一人ひとりのキャリア目標を理解し合った上で考課する仕組みを構築する考えです。

また、社員、契約社員、パートといった勤務形態の線引きの見直し、60歳や65歳を超えて働く方を交えての業務の進め方も引き続き検討してまいります。

75周年の節目を 迎えるに当たって

当社は来年、創業75周年を迎えます。土肥も話しているように、創業者が思い描いた企業としての理念や方針には、時代の変化によって、お客様あるいは社員の思いと乖離が出てきた部分もあります。今後、社員の意見を聞きながら、時間をかけ、先輩取締役とともに議論していかたいと思えます。社則についても、時代に合わなくなってきた部分がありますので、より働きやすくとという視点で見直しを進めていきます。

また、近年実践している若手社員とベテラン社員が共同して営業に当たる取り組みを引き続き後押ししてまいります。若い方には技術と知識の吸収を、ベテランの方には新しい見識の発見と獲得を期待しております。



健康企業宣言の認定を受けました!



積極的な働きかけで再診率がアップ

当社は、「健康企業宣言富山推進協議会」が主催する「健康企業宣言」の取り組みが優良と認められ、本年2月28日に銀（Step1）の認定証の交付を受けました。

特に評価されたのが、健康診断の再診率の向上です。初回の受診率は以前から100%でしたが、再診が必要な社員へ受診を促すなどの対応が不十分だったため、対象者と検査項目のデータを整理し、個別にメールで受診を働きかけました。その結果、再診率が6割を超え、認定に結び付きました。また、自動販売機に商品ごとのカロリーを表示したり、カロリー消費に必要な運動量を示した表を掲示

したりするなど、日常での意識啓発にも取り組んでいます。

運動不足解消など健康管理活動を促進

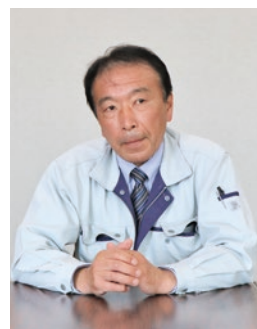
2月に認定されたのは「銀（Step1）」でしたが、さらに、健康指導の受診率向上と改善状況の把握、社員の家族の健康確認など、幅を広げることを検討し、「金（Step2）」を目指します。

健康診断の間診票や、日頃の皆様の様子を拝見していると、運動不足の方が多くいます。コロナ禍で外出しにくかったこともありますが、メタボや体脂肪率が高い方が結構見られますので、散歩や軽い運動の習慣化をおすすめできればと思います。今後は、推進委員会とも連携し、健康づくり活動の底上げを図りたいと考えています。

管理部総務課 大屋 牧代



社員のご紹介



南 営業三課課長

数字を意識した営業を推進

営業三課の南です。入社から30年余りの間に、本社、砺波営業所、金沢営業所で営業を担当し、5年前に本社に戻りました。

三課の主な担当エリアは、富山市内と高岡・新湊方面で、私も含め営業4人、業務アシスタント4人という体制です。

営業マンは、毎月の人件費や経費を確保するために、自分だけでなく売上を上げなければならぬかを自覚しながら活動しています。コロナの影響もあり、目標と現実のギャップを感じていると思います。その中で、部署や営業マンごとの毎月の売上実績がシステムにアップされるので、それらを確認し、数字を意識して業務に当たるよう促

しています。また、課内のコミュニケーションを密にして、誰がどの案件を進めているかを全員が把握し、困りごとなどの相談やアドバイスをし合っています。

ニーズと付加価値を踏まえた提案を

下期は、決算に向けて今まで以上に頑張らないといけません。三課のお客様は、食品や製菓、電子部品製造など多様な業種に及ぶとともに、ダム工事関係の公的機関もあることから、それぞれのお客様が何を求めているのかをしっかりと把握して提案するよう留意したいと思っています。

昨今、カタログ商品といわれる標準品は安価な物がネット販売されています。そのため、これらで利益を得るのは難しく、より付加価値の高い商品をピツクアップすることが重要です。また、最近力を入れている工作機械はもちろん、工場内の設備や複数の部品で構築した装置等を提案すれば、競合他社が入る余地が少なくなります。多種多様な商品を扱う当社の強みを活かして売上を確保し、その後のメンテナンスや更新を接点にお

お客様と長期的な関係を築いてきたと考えています。

これまで培われてきた知識と経験を継承

私が入社した頃と今では取り扱う商品が様変わりし、さまざまなハイテク商品も出てきていますが、商品知識は、メーカーや代理店と円滑にコミュニケーションを取ること得られると思っています。大事なのは、仕入れ先メーカーとお客様との間に立つパイプ役として、いかに必要とされる存在になるかです。

例えば、仕入れ先の中には、先輩方がお客様の要望に添えて探し出したメーカーが数多くあります。その経緯を知る方々は、商品がお客様の会社でどのように使われているのか、同じ商品を使用している他社の状況はどうなのか等も把握して情報提供できるので、信頼していただけるのです。このような知識や経験を若い人に引き継いでいくことも大切だと思っています。

