

improvement

vol.38



株式会社 三田商会

発行責任者：板倉 伸児

壁を破る気概を持って 新しいステージへ

代表取締役社長 土肥 良治



国内外の情勢について

ロシアのウクライナ侵攻が予想以上に長引く中で、インド、ブラジル、南アフリカを中心としたグローバルサウスと呼ばれる新勢力が形成され、「欧米」対「ロシア・中国」という構造が崩れ、世界情勢が混沌としてくるのではないかと思われま

す。国内においては、コロナの位置付けが5類に引き下げられ、コミュニケーションが取りやすくなった点では一歩前進しました。しかし、2024年度初めに来ると期待されていた半導体業界の好況が遅れそうなこと、米中の覇権争いが続いていることを踏まえると、先行きは決していい状況とは言えないのではないかと考えます。

58期の振り返りと 59期に当たって

9月末に締める58期の売上等は、10月初めには詳しい数字が出てくるとは思いますが、57期に比べ、売上はほぼ同程度で、利益は少し上乘せと見ております。59期を迎えるに当たり、今後

は退職等で社員が減少する見込みのため、人材の確保と、人が少なくなつた状態でどのように業績を上げていくかを考えなければなりません。

同時に、各取締役の業務分担と数値目標の設定も進めております。泉常務には全社統括の営業本部長と本社営業2部・東京支社の数字管理を、宮森取締役には本社営業1部・砺波営業所の数字管理と工作機関連の販売を、作田取締役に管理統括と仕入れ先や新商品の企画、金沢営業所の数字管理を、板倉取締役にはSDGsといった社会貢献も含めたパーパス経営の推進と、社内のデジタル化を担っていただきます。

また、人材確保については、大卒のみだった新卒採用を高卒も対象とし、入社後は希望により、例えば大学の夜間授業や通信教育といった教育の時間を取る制度の導入を検討しています。

創業75周年に向けて 営業活動を強化

近年の売上は4期連続で60億円の壁を破れておらず、それ

前は70億円超えを継続していたことを思えば、横ばい、あるいは低迷の状況にあります。コロナ禍の環境にあつたとはいえ、やはり何か足りないのではないかと考えざるを得ません。この状況を打破するには、メーカー様と一体になって販売計画を立て、これまでのように「頑張っただけど駄目だった」で終わるのではなく、取締役の責任において厳しく対処していただくために、先述した数値目標を今期から示すことにしました。

来期は、創業75周年を迎えます。この節目の年に60億円の壁を破って脱皮したいと思っておりますので、仕入れ先様をはじめ皆様には今まで以上のご協力とご支援をお願いいたします。



商品管理体制を改善し 物流の変化に対応

常務取締役 泉勇二



58期を振り返って

58期の売上は、昨年と同程度の数字となりそうですが、3期連続で目標額に達しておらず、さらに、5年・10年・15年前に比べ落ち込んできていることを考えると、景況感はまだまだ戻ってきていないのではと思っています。

例えば、日本の基幹産業の一つである半導体は世界的な競争もあり、好調へと動く気配が感じられません。また、ここ2年間の物価上昇の中で、機械関係の部品の多くも価格改定が行われました。本来、価格が上がり、売上も利益も増えるはずですが、

そうはならなかったことで、58期についてはやはり数字が伸びていないことを実感しています。

59期に向けて

59期の取り組みの一つとして、商品管理と配送の効率化を図ります。商品管理においては、何十年も続けてきた会社全社での適正在庫量がある中で、ここ10年くらいは、商品の動きを明らかにして、余剰在庫をあまり持たない形に変えてきました。これを継続しつつも、昨今の物不足に対応するために、確保しておいた方がよい商品は在庫しておこうと考えています。

配送については、物流と営業それぞれの担当者がいながらも、人への入れ替わりなどもあつて、役割が明確ではありませんでした。それを今ようやく一人ひとりの役割分担を具現化し、固定化できました。これを維持していくるように教育の徹底を行います。いずれ世代交代のときが来ることを考えると、早く覚えてもらった方がいいはずですし、教えるのが私の役目だと思っていますので、嫌われてもいい覚悟で厳しく伝えていこう

と考えています。

なお、10月26〜28日、富山産業展示館で「富山県ものづくり総合見本市」が開かれます。当社も出展しますので、ぜひご来場ください。

お客様の「困った」に 応える営業を

取締役 宮森裕一



58期を振り返って

三田商會に戻って2年目となりました。58期は、新規顧客の開拓と休眠ユーザーの掘り起こしに若い営業マンと一緒に取り組み、また、売上が下がってしまった従来のお客様のフォローも4月から始めました。

訪問した30社のうち、すぐに

発注いただいたのが3社で、9月現在、中断しているところもあります。それでも営業はまめに足を運び、顔を出すことが大事です。行かないと縁が切れてしまったり、発注が減少したりすることになります。そして、それは他の商社に売上が行っているということでもあるのです。

59期に向けて

59期は、新規ジャンルへ進出している企業にも目を向けていきます。サーモンの陸上養殖を始める企業さんや、電気自動車関連事業を考えておられる企業さんなど、異業種進出企業に興味を持ちたいと考えます。

先述したように、営業は個人商店の御用聞きが基本だと思います。「何か御用はありませんか」と毎日顔を出しているうちに、ある日「いいところ来たね」と言って 注文をいただける。今や宿敵はネットショップですが、お客様の要望を丁寧にコンサルティングセールスができるのは我々営業マンです。お客様の「困った」「何とかしたいな」を聞き出し、解決案を出して喜ばれるのが営業マンの

仕事です。「困ったときの三田商會」と言ってもらえるよう頑張らしましょう。

社内環境を整備し 業務推進をサポート

取締役 板倉伸児



IT環境の改善で 情報伝達がスムーズ

58期に引き続き59期も、人事・教育関係、IT関連設備など社内環境の整備・改善に取り組んでまいります。

IT環境については、本格的なDXの実施に向けて整備を進めており、58期は、課題だったインターネット回線の高速化を2023年2月に実施。引き続きキーマルソフトの刷新、チャット

ツールの導入も完了しました。これらの活用で社員同士のコミュニケーションを活発にし、業務の円滑化・効率化を図っていきます。今後は、受発注や経理のシステム入れ替えが検討課題です。

将来に向けて

戦略的人材確保対策を

人事関係の採用は従来、大学の新卒を定期的に募集するのがメインでしたが、高卒も含めるとともに、人材紹介や派遣も活用し、職務に適した人材を確保するなど戦略的に取り組みます。また、前号でお知らせしたように東京支社の現地採用を進めています。教育に関しては、若手社員とベテラン社員が共同して営業に当たる青銀共創を継続しながら、リスクリングの視点も取り入れたいと思っています。

同じく前号では健康企業宣言認定についてご紹介しましたが、会社を支える社員の健康は、常に気を配るべき大事なことです。メタボ率の減少やストレス軽減などの健康増進対策を、さらに推進していきます。

以上の事柄も含め、各業務や

管理事務を適切かつ円滑に進めるために、社内規約や申請規定などの再整備を図ります。

推進委員会報告



中川委員長

59期は親睦が深まるイベントを

3期目の推進委員長を務めさせていただくことになりました。よろしくお願ひします。

コロナの影響で社員間の交流を図れない時期が長く続きましたが、58期は社会の状況も変わり、最近は行事も実施しています。昨年末、本社と東京支社、各営業所をインターネットでつないで開催したオンライン抽選会は、ロボット掃除機ルンバなど豪華賞品を用意し、楽しく盛り上がることができました。

59期は慰安旅行の話も出ており、既にアンケートを取らせていただいています。また、以前のようなボーリング大会やパーベキューも検討し、親睦を深めていきたいと思っています。

SDGsに貢献する 新商品の開拓に注力

取締役 作田勝弘

切削油をきれいにする 「ソウジクロン」を販売

59期は、管理部統括と、新商品や仕入れ先の企画・開発を担当します。昨年辺りから取り組んでいる新商品開発については、

電動機械や部品といった当社のメイン商材から枠を広げ、アルコールチェッカーや珪藻土マットsoii等を扱ってきました。この流れの中で59期は、株式会社目名製作所が開発、製造しているSDGs関連商品の、移動式タンク内掃除機「ソウジクロン」に着目しています。本製品は、工作機械に設置されている切削油タンクにホースを差し込み、吸い上げた切削油に含まれる細かいスラッジを遠

心分離して排出。非磁性体の回収も可能です。タンク内の切削油をクリーンに保ち、移動して使用できます。「フィルターレスで目詰まりの心配なし」「油の腐敗・悪臭を解消」「切削油のラニングコスト削減」「スラッジの回収・排出作業を省略」「タンク内の清掃作業を大幅に軽減」といったメリットをPRし、販売に注力していきます。

移動式のタンク内掃除機
ソウジクロン

- SDGs
- 移動式
- 切粉・スラッジを自動排出
- サイクロン式フィルターレス

- フィルターレスで目詰まりの心配なし
- 油の腐敗・悪臭を解消
- 切削油のランニングコスト削減
- スラッジの回収・排出作業を省略
- 非磁性体の回収可能
- タンク内の清掃作業を大幅に軽減

砺波営業所紹介

— 深掘り事例等 —

所長 生地弘



58期は深掘りを中心に 営業活動を展開

砺波営業所は、庄川西域の水見から城端までを営業エリアとし、さらに2社ほど大門企業団地のお客様も担当しています。営業が私を含めて4人、事務が2人の体制で、営業は全員配送も兼ねています。

58期は、コロナの位置づけが5類に引き下げられ、営業活動は対面が基本になりました。新規開拓や飛び込み営業も行いつつ、取引はあるものの訪問頻度が少ない、あるいは最近訪問し

ていないユーザー様の深掘りを中心に営業活動を進めました。その結果、数カ月に1回、電話かFAXで注文をいただきながら訪問していなかったユーザー様から、継続的にご注文いただくようになった事例が数件あります。

また、深掘りする中で、口座はあるものの受注には至っていなかったお客様から、ある製品の見積もり依頼がありました。早速訪問したところ担当の方から、実は自分の親族が勤めている会社でその製品を使いたいということ、そちらを何度か訪問し受注できました。継続して顔を出すなどお客様との信頼関係を築くことが、新しいお客様との出会いにつながるという良い経験ができたと思っています。

省エネ機器など SDGs 関連商品を提案

近年、メーカーさんの商材は省エネ製品にシフトしており、お客様への提案も省エネに焦点を当てたものになっています。

これも事例ですが、より深く入り込みたいと考えていた企業があり、数年前から当所の担当

営業とコンプレッサーメーカーの担当者が活動していました。省エネ効果を示すために、ある機器を取り付けたコンプレッサーの消費電力等を計測し、これらを導入することで得られる効果を年間で示して受注いただくことができました。2年くらいかかった案件で、正直驚きでしたが、今、省エネや脱炭素などSDGsへの対応は大手企業にとって大きな課題であり、提案のポイントであると実感しました。

今後力を入れたいのは電動アクチュエータという生産設備などに用いる駆動装置です。この装置はプログラムで動くため、誰が設定しても同じ動きが可能で、安定性も高く、チョコ停などの心配が少ないというメリットがあります。安定性が確保できると人員削減にもつながるので、お客様の状況を見ながら的確な提案をしていきます。

