

improvement

vol.39



株式会社

三田商会

発行責任者：板倉 伸児

顧客満足も事業推進も “知る”ことから始まる

代表取締役社長 土肥 良治



仕入れ先と連携し キャンペーンを展開

59期は、人手不足や省エネ、脱炭素といったお客様の課題に絞った提案を積極的に行うとともに、仕入れ先10数社と連携して当社担当者との同行・販売計画を立て、商品PRのキャンペーンを展開しています。良好な協力関係を築くことができ、新規案件の獲得につながりました。その結果、景気回復が遅れる中で、上期は、目標額に対し売上が96%、粗利が100%となり、前年比は、売上、粗利とも約102%の微増となりました。

新しい成果を生んだ 課題解決の提案

数字の動きは小さいですが、売上の中身は変化しています。若手営業マンが手掛けた2つの事例を紹介しますと、一つは、多数のコンプレッサーが稼働する大手企業の工場に、新たなコンプレッサーと台数制御方式を合わせた省エネ提案を行ない、当社推奨のコンプレッサーに入れ替えていただきました。もう一つは、外国製の大型コ

ンプレッサーの更新時期を迎えていた大手企業の現場で、「外国製は部品も割高で、納品までに時間がかかる」といった声を聞き、国内メーカーのコンプレッサーを提案したところ、短納期やメンテナンスサービスの充実を評価いただき、こちらにも入れ替えとなりました。

また、中堅以上の営業マンも、人手不足対策などをピンポイントでご提案し、自動倉庫を走行するAGV（無人搬送車）や、大型工作機を受注しています。

下期も、お客様の困り事を探し出し、最適な商品の提案を心掛けて欲しいです。

現状と変化を捉え 迅速な対応を

この半期で4人の方が入社されました。皆さん、他社での勤務経験があり、即戦力に期待しています。一方、新規学卒者の採用は叶わず、今後は、高校の先生との連絡を密にすることや、当社で働きながら大学の夜間授業に通える制度の導入等を考える必要があると感じています。

人手不足に加え、エネルギーや資材価格の上昇など対応すべ

き問題が山積し、株価の上昇やマイナスイノベーション政策の解除など環境も変化しています。

その中で、国内企業8社の出資で設立された半導体製造の株式会社ラピダスやTSMCに対し国が、2兆円規模の支援を行っている。同社の設備装置の発注は地方の会社にも流れてきますが、主要な部品の需要が高まり、代理店間で取り合いになると考えられます。当社としては、事前にある程度の在庫を確保すると同時に、納期や価格の情報を把握して仕入れ先様と話し合い、お客様に説明することが必要です。こういった活動を6・7月頃から始めるべきと考えています。



団体力を発揮できる 部署づくりを

常務取締役 泉勇二

59期より仕入先協業活動を強化しています。互いに相談・打ち合わせできる関係作りから始め、顧客訪問・知識向上の為に勉強会開催等、今以上の密な連携を図っていきます。

販売する商材が多ければ競合他社との比較のされ方も変わってきます。営業には責任を持って取り組み、仕入先担当者からお願い事項に優先的に取り組ませるよう指示しています。

ここ数年続いている商材の原価上昇は今期も継続中です。価格改定については今まで通り即座に客先に開示し、該当する商材があれば対応をしています。

下期は、個人の能力に依存せず団体力を発揮できる部署づくりと運営を各部署長に指示しています。個人個人の役割の明確化、行動管理と進捗管理を進めます。部署長の仕事は増えて大変にはなりますが、営業活動や他部署との連携、仕入先協業活動など、都度指示を出して営業活動をコントロールしていきます。

休眠ユーザーの 掘り起こしに注力

取締役 宮森裕一

上期は、主力メーカーの担当者と同行しての営業がメインとなり、59期目標の一つである休眠ユーザーの掘り起こしがなかなか進みませんでした。

下期は、休眠ユーザーを中心に、各部署が1社か2社を重点ユーザーに定め、集中して訪問しようと考えています。並行して多数のユーザーに当たるよりも、1社復活させてから次へという流れを基本とし、数を絞る代わりに、週1・2回は訪問してキーマンを把握し、9月までに、ある程度の数字を出したいと思っています。

休眠ユーザーからもう一度信頼を得るのは大変なことで、そのためには、やはり出向くことが大事です。門前払いされることもあるかもしれませんが、「三田商会は、数多くのメーカーの商品情報を豊富に持っている。当社と付き合おうとしないお客さんは損をしている」と思うくらい自信を持って取り組んでもらいたいですね。

健康企業への模索と ソウジクロンの反響

取締役 作田勝弘

コロナ禍の鎮静化と共にそれ以前への回帰の話をされますが物不足、人不足はより進み、社の財産である社員各位には、より根付いてもらいスキル向上を目指していただきたく、心技体のバランスが取れる働き方を求め勤務時間を制限する事としました。健康企業であり、やりがいのある職場であると、まず内側から実感いただける会社への模索を続けていきます。

前号で紹介したソウジクロンが、名古屋、大阪の展示会を経て反響をいただいています。その分野に入ってから初めて現場の不便を耳にし、形は同じでも効果に繋がらなければ無駄な買になる。過去にスラッジ除去に苦労されたお客様のご評価にだけける事が嬉しいです。得意分野を伸ばす営業本部に対してより広くより深い商品の探求を続け、お客様の困ったに知識と経験を以て提案のできる、そんな集団でありたいと考えております。

システム入れ替えを 本格的に推進

取締役 板倉伸児

意思決定のスピード化、業務の見える化を主な目的とした受発注システムの入替えプロジェクトが下期にスタートいたします。

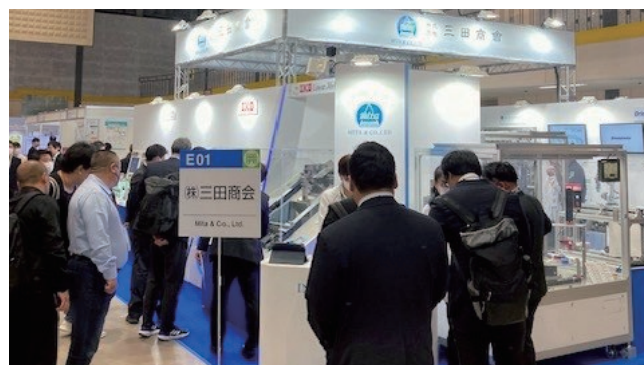
インターネット回線の更新やメールソフトの入れ替えなど、ここ数年社内のICT周りの改善を手伝っていただいている北陸コンピュータサービスさんをパートナーとし、既成のパッケージ製品をベースに当社独自の業務プロセスを盛り込んでいく予定です。

せっかくそのままで十分使えるようなパッケージに、不要なプログラムをごとてと何でも追加していくつもりはありません。エンジニアと要件定義を進める中で、業務に不要な作業は削ぎ落としていきたいと考えています。

このプロジェクトは、会社の行く末と社員一人ひとりの将来を左右する重要な取り組みとなります。各自が自分事と捉え質問や意見を積極的に上げるなど、社員全員で主体的に関わりシステム開発を進めていきます。



総来場者数約31,000人と大変盛況でした。



富山県ものづくり総合見本市(T-Messe)に出展しました。

新社員のご紹介

商品の多さに大変驚いています。



金沢営業所
古瀬 洋司

今年の2月に金沢営業所へ入社し、早や2か月半ほどが経ちました。前職では建設コンサルタント会社に勤務しており、主に橋梁の構造物の点検や図面・調書作成等の仕事を担当しておりました。全く異なる職種から三田商会に入社しましたが、

取扱メーカー数や商品の多さに大変驚いております。現在は、先輩方に仕入先や取扱商品の勉強会をしていただいたり、検品や納品業務、そして営業先や仕入先に同行しながら勉強しているところ。また営業先での打合せ内容が分からないことが多々あり、その都度先輩方に教えていただいていたので吸収に努めております。まだまだ勉強不足の部分も多々ございますが、少しでも早く仕事を覚えて、戦力になれるように頑張っていく所存です。どうぞご指導ご鞭撻のほどよろしくお願いいたします。

昨年10月に入社した池田です。



本社
池田 龍太郎

以前は、制御盤メーカーで約6年間勤めていました。メーカーと言っても盤の改修工事やハーネス加工、板金の穴あけ作業を一から行い部品を取り付けていくもの、電気配線図をみて、配線、組み立てまで一通り経験させてもらいました。三田商会に入社して三か月間、物流倉庫で取り扱いメーカー名や仕入

れ先名、検品、商品の受け入れ、ピッキングを行いながら商品知識の習得に努めて参りました。現在は営業1部1課に配属になり、月に数回メーカーの講習会や、社内業務を教わりながら、主に市内を中心に配送を兼ねて、取引先を訪問し弊社取り扱い製品でPRできそうなものは積極的にPRを行っています。わからないことがまだまだ多いので、経験豊富な先輩方に日々アドバイスをもらいながら、一早く戦力になれるように一生懸命努力していきます。また、自身の今までの経験を少しでも活かしながら、自分なりの営業スタイルを確立し、早く信頼を得られるように精進して参ります。

3月に入社いたしました飯塚です。



東京支社
飯塚 美世

今年3月に入社いたしました飯塚です。前職では人材派遣会社にて営業とコールセンターにてSVをしておりました。現在は前職とは全く違う営業事務として東京支社にて業務を担当しています。

入社して2か月ほど経ちましたが、東京支社の方々に業務内容のことや製品のことも教えてもらいながら日々業務に励んでいます。まだまだ不慣れな点も多くご迷惑をおかけすることも多々ありますが、いち早く業務のことを覚え営業の方々を支えられるように、また頼られるようになっていってほしいと思います。どうぞよろしくお願いいたします。



こんにちは。東京支社名田です。



東京支社
名田 知穂子

前職はキッチン家電の代理店兼メーカーに勤めておりました。物流、請求、購買、総務などを担当しており、マルチプレイヤーとして活躍しておりました。現職でも何かの折に長所を活用できたら、と思っております。プライベートとの両立を主軸に転

職してきましたため、当社に入社して業界がガラリと変わりました。初めて知ることばかりですが、中でも見積りの重要度、そして扱う商品の多さは私にとって大変大きな学びになっています。すでに半年が経過しておりますが、やっと日次の流れが捉えられるようになったように思います。中途採用は即戦力が命ですので、肝に銘じて少しでも早く皆様と同じ土俵で売上に貢献していけるよう、努力して参りたいと思います。これから、どうぞよろしくお願いいたします。

金沢営業所紹介

—省エネ提案等—

所長 石井貴紀



59期は積極的に 対面営業を展開

金沢営業所は石川県と福井県を担当し、営業が私を含め4人、事務2人、配送1人の体制です。59期は、コロナによる訪問規制もほぼ解除され、積極的に対面営業を進めています。その中で、お客様や仕入れ先において若い人の定着が進まず、担当者が頻繁に変わることがあり、営業活動に加え、新しい担当者との関係構築も課題になっています。また、ITの進化に伴い、インターネット通販の脅威を多少

は感じています。しかし、お客様と直に話しながら課題や要望をお聞きし、それに見合った提案ができること、それを支える豊富な仕入れ先を持つているのが当社の強みだと思っています。気軽な雑談の中でお客様の潜在的なニーズを見つけ、一つの案件に発展することもあります。私は入社したときから、「困ったときの三田商会、と言われるような営業を」と言われて育ちました。これを若い社員たちにも受け継いでもらえたらと思っています。そのためにはキャリアを重ねた自分たちもスキルを上げ、仕入れ先と友好な関係を結び、互いに頼れる存在にならなくてはいいですね。

コスト削減効果を示し 装置入れ替え等を提案

企業のSDGsへの対応が求められる中、お客様への提案において大きなテーマになっているのが、CO₂削減や省エネです。お客様の工場設備や製造現場によってご要望は様々です。それらに適した提案ができるように努めております。

例えば、電気代の値上げで電

気使用量が大きなものの節電対策が必要となれば、コンプレッサーを効率の良い機種への入れ替え、台数制御での稼働効率を上げる提案など。エア機器ではエアの使用量を従来より抑えた新製品の提案など。電動アクチュエータによるCO₂削減の提案などがあげられます。場合によっては新規導入の際にコストが上がることもありますが、結果的にランニングコストの削減やCO₂削減につながれば納得していただけることが多いです。

今後は、新規も含め石川、福井のユーザーを増やすと同時に、担当営業が不在でも、別の担当者がフレキシブルに対応できるよう、引継ぎや情報の共有にも注力したいと考えています。



金沢営業所 所内風景

