

improvement

vol.42



三田商會

発刊責任者：黒田 伸児

社内環境を整備し “自ら動く”も実践

代表取締役社長 黒田 伸児



61期にむけで

1年前の社長就任から始まつた60期の業績は、目標には届かなかつたものの、売上は前年比で約3%増加し、增收増益で終えることができました。

しかし市況を見ると、アメリカの関税問題と自動車関連産業への影響、米中貿易摩擦などを背景に厳しい状況となつています。今後の日本政府の対応が、当社のビジネスにどれだけ影響を及ぼすか不透明ですが、61期は前期以上に厳しい環境になると予想されますので、将来を見据えつつ、目先の売上もしっかりと確保して参ります。

課題解決に向けた 転換と改善を推進

将来に向けた取り組みを考える中で一番の課題は、次世代の育成と継承です。役員たちが培い獲得してきたノウハウや人脈などを、私と世代が近い部署長達を中心に少しづつ下ろしています。例えば、10月末から11月頭にかけて開かれたT-Messe2025（富山県ものづくり総合見本市）への出展に当

たつては、これまで役員主導で行つていた企画や立案、運営を、部署長たちが中心となつて進め、私も一員に加わりました。

仕入先様をお招きする「三田いずみ会」については、昨年は社長交替もあり休止しました

が、今年は9月に開催いたしました。再開に当たつては本会の持ち方を改めて検討し、お声がけする仕入先様についても見直しをさせていただきました。ま

た、今回初めて講演を盛り込み、富山県機電工業業会の水口勝史会長様に、「富山県のものづくりの現状と今後に向けて」と題してお話しいただきました。東名阪など県外からのお客様にも、富山県の実情をお伝えできたのではないかと思います。

進行中の基幹システムの入れ替えは、業者を交えての社員ヒヤリングを経て全容を固め、間もなく開発が終了します。来年の稼働を目指し、チェックや研修を計画的に進めて参ります。ネット環境の一新とパソコンの入れ替えもほぼ完了しました。お客様とのやり取りに専念できるように作業を簡便化し、働きやすい環境を整えています。

功を奏した 協業活動への同行

前号でお伝えしましたように、仕入先様と当社担当との協業活動に私も加わり、営業の最前線に出でおります。本期について東圏を中心訪問しております。最初は担当者から「お客様に気配の声が上がりましたが、実際に動いてみると良い結果がかなり得られました。次第に私の同行が求められるようになり、よい循環が生まれたと思っています。



61期にむけて 「営業本部方針」

常務取締役 泉 勇二

「つなぐ」ために 営業活動に観察・分析を



昨年10月の社長交替時に中期3ヵ年計画を策定し、その中で営業本部は「つなぐ」を基本方針のテーマに掲げています。61期は本計画の2年目となり、お客様、仕入先様、金融機関、社内をつなぐ取り組みを継続しています。

売上と利益に関しても3年間の目標を出していますが、60期は両方とも目標達成に至らず、前年比で売上が約3%増という結果でした。この具体的な内容について検証するように指示を出しているところです。

新システム導入に 向けての取り組み

基幹システムの変更を2年がかりで進め、来年の10月頃には導入される予定です。

ランのスタート「P」、60期が実行の「D」であるとすれば、61期はチェック「C」の年です。次期には、掲げた行動指針が社員に浸透し、実施されなければなりません。

先述したように、会社は一人ひとりの成長を全体のレベルアップに繋げ、社会貢献できる人材を育成する場です。このような観点から前期までの反省を加味し今期の方針を決定しました。

昨今の物価高、労働環境の改善、物不足、異常気象への対策は会社の大きな負担となります。しかし、それでも会社は、全社員が公平に力を發揮して頑張れる環境を整えるための施策を実施していきます。

新システム稼働前に実行すべきこと

新しい基幹システムはベースの部分が出来上がり、今期は1年後の稼働に向けて具体的な内容を決定していきます。

このシステムを活用するのは全社員です。顧客情報や過去の販売実績、利益率など、すべては営業担当の行動指針を決めるためのデータです。担当者自身

が、仕入先様やお客様のデータの何をどう見るべきかを解つていなければ、全く機能しないシステムとなってしまいます。お客様についての意見を求められたとき、即座に回答が浮かばない営業担当は、早急にデータ分析と活用を始めてください。

既に、どこにいても携帯でメールを確認できたり、会議に参加しながらパソコンで記録したりできるようになっています。これらが当たり前だという感覚を全員が持つて初めて新システムが生きてきます。今から取り組んでください。それによって労働時間が削減でき、働き方改革が実現すると考えています。

2025年7月に入社し、見積書や納品書の作成、売上計上など営業のアシスタンント業務を行っています。前職は、お菓子の卸会社の営業事務でした。三田商会では商品に追加工があり、完成品のお菓子との違いを感じました。

商品の種類が多く、型式番号を覚えるのが大変です。番号の文字が一つ違うだけで全く別の商品のこともあります。早く商品を覚え、経験を積み、臨機応変に対応できるようになりたいです。子育てしながらのフルタイム勤務なので、掃除や洗濯などの家事はできるだけ、出社前に済ませるようにしています。

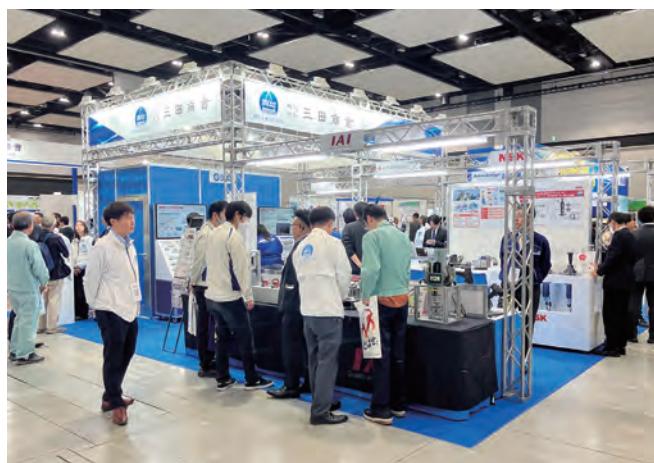
新社員のご紹介

この部品や機械の先に
私たちの生活があることを実感。



本社
折戸 今日子

T-Messe2025



前回を大きく上回る来場がありました

三田いずみ会



機電工業会会长水口様にご講演いただきました

S M C 株式会社 金沢営業所 様

金沢ブロック長・奥村雅幸さんに、会社の概要やBCP対策など力を入れておられる取り組みをご紹介いただきました。



SMC株式会社 金沢ブロック長
奥村 雅幸さん

空気圧機器の グローバルメーカー

SMC株式会社(以下SMC)は、空気圧機器のメーカーで、そのほとんどがファクトリー

の空気圧機器を同品質で全世界に提供できるのが強みです。最近は、静電気を除去するイオナイザーや温調機器、半導体の分野もかなり伸びています。

エア(空気圧)はさまざま

オートメーションの部品として使われています。53の国内営業所を展開するとともに、世界中に製品を供給し、国内シェア62%、海外シェア36%。すべて

アシリングダーが移動する部分にエアシリングダーが使われています。特注品が多いのが当社の特徴で、製品数は現在、基本形1万台、品目70万。すべてお客様のニーズから広がったものです。

拡販においては 代理店との連携が重要

対策を前面に出し、BCP心して使つていただけるサポートイヤーであることをPRしています。

東日本大震災のときは、岩手県の釜石工場が影響を受けましたが、2週間で供給を再開できました。代理店さんは、BCP対策を前面に出し、SMCが安心して使つていただけるサポートイヤーであることをPRしています。

すべての地域でサポートできます。同業他社でここまで体制をとっているところはないと思われ、これも当社の強みです。

金沢営業所は北陸を中心に活動していますが、周辺地域の有望企業にも目を向け、当社サイドの優良企業をマッチングさせながら、ビジネスを広げていきたいと考えております。

BCP対策に注力し 全世界でサポート

以前から力を入れているのが

BCP対策です。お客様の情報を災害やハッカーなどから守るために、全世界でミラーサーバーを備えてデータを保護し、万が一サイバーアタックを受けても、

現在、国内では北海道から九州までをカバーできるよう営業所が配置され、営業スタッフが全国のお客様をサポートしています。今までは、製造業と機械産業を中心に行っていましたが、新たな業界に目を向けた結果、インフラ関係、陸上養殖、スマート農業でも当社の製品が使われ始めています。

しかし当社も人材不足のため、三田商会さんのような代理店さんと一緒に動く拡販活動は非常に重要です。代理店さんの情報の中でも当社が関わるところは出て参りますし、逆に、当社の



SMC株式会社 金沢営業所の皆さん(石川県金沢市戸板2-121)



サステナブルな工場の実現に
様々な形状の環境配慮型エア製品