

improvement

vol.42



株式会社

三田商会

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期にむけて

1年前の社長就任から始まった60期の業績は、目標には届かなかったものの、売上は前年比で約3%増加し、増収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っています。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ずつ下ろしています。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っていた企画や立案、運営を、部署長たちが中心となって進め、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。再開に当たっ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10月の稼働を目指し、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、営業の最前線に出ております。今期については販路の拡大の余地が大きい関東圏を中心に訪問しております。最初は担当者から「お客様に気を遣わせるのではないか」と心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カ年計画を策定し、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きます。

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。

景況感は、日本の産業を牽引する自動車や工作機械、半導体、コネクタといった業界が振るわず、良いとは言えません。このようなときに営業担当に話しているのは、「お客様をいつも以上に観察してください」ということです。お客様は必ずどこかに発注されます。それが全部当社にきているのか、半分あるいは3割程度なのかという残需要をもう一度確認していただきたいと思っています。

来期は3年間の集大成として、今後あるべき当社の姿を見極めなければならず、今年と来年は非常に大事な時期です。景況感から見て、売上が大幅に上下することはないと思っていますが、このようなときこそ、次の一手を真剣に考えていかなくてはならないのではないかと考えます。

将来の会社を支える 人材の育成に注力

この3年間は、本社4部門、出先3部門の部署長たちの成長を促す期間にも位置付けています。彼らは今後会社のキーマンになっていただかなくてはならない人たちです。仕事の仕方と効果を経験を通して学んでもらい、次の世代に教え、人を育てることができる部署長になってほしいと考えています。

その一環として、前号でお話したように、先般開催されたTメッセ（富山県ものづくり総合見本市）では、出展の企画から運営までの全てを部署長たちに任せました。失敗を恐れず自らやってみることで、全体を通じた進め方や集客の知恵といった経験値が上がるはずで

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。

新しいシステムを効率よく使うために、現在、商品の仕入先様の状況の確認と整理を行って

いるところです。60期の仕入先様のうち上位40%くらいで売上の90%を超えるので、システムを軽くするという点でも整理したいと考えています。

また、より効率の良い仕入れ方法を模索するために、7月頃

61期にむけて

「管理部方針」

取締役 作田 勝弘

会社とは何か 成り立ちを理解する

会社は、一人の起業者が何らかの行動を継続し、利益を得ることを目的に始まります。やがて顧客の増加に合わせて営業担当を雇い、実戦で経験を積ませ

ます。また、最初は電話対応する内勤者を、仕入れが増えれば経理ができる人を雇うものです。これら社員の連携が悪く未払いが生じると銀行取引が停止されるので、目を配る管理者を置く。これが会社の人の動きです。

一方、最初の主力商品が拡販できれば、次の売れ筋商品を探します。しかし、人気を得られ

から部署長とともに東京、大阪、名古屋の仕入先様に出向き、2年間の当社の発注状況の確認や、発注方法の相談を行っています。新しい基幹システムで効率よく作業ができるように、今から環境を整えて参ります。

る商品は簡単に見つからないため、サポートしてくれる会社と付き合うようになる、といった事業の変化も起こっていきます。

このような中で社員は常に成長し、経営者や管理者は部下を育てフォローする。そして、次の成長を目指して挑戦しながら、仲間を増やし続けていくのが会社だということを改めて理解いただきたいと思います。

前期までの反省を踏まえ 社員が活躍できる環境を

60期の初めに新社長が就任し、61期は中期3カ年計画の2年目に当たります。就任時がプ

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。次の62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発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、すべてが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っていないければ、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きます。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。



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。

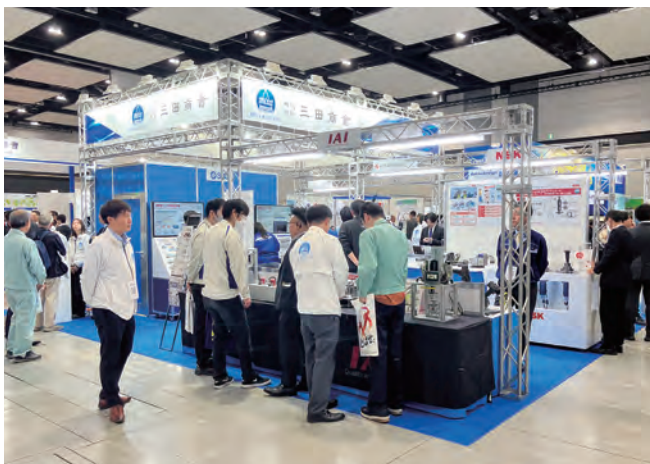


卒社
折戸 今日子

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加工が入ることがあり、完成品のお菓子との違いを感じました。

商品の種類が非常に多く、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るので、注意深く確認しています。機械の部品など、普段目にしないものが多いですが、これらが組み合わさった機械から私たちが使ういろいろな物が生まれるのだと思うと、ダイナミックな面白さを感じます。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。

T-Messe2025



前回は大きく上回る来場がありました

三田いずみ会



機電工業会会長水口様にご講演いただきました

取引先紹介

SMC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対策などを力を入れて取り組むご紹介いただきました。

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



SMC株式会社 金沢ブロック長
奥村 雅幸さん

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。最近では、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)はさまざまなところで利用され、身近では、給油所にある洗車機のブラシ付きローラーが移動する部分にエアシリン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1万2千、品目70万。すべてお客様のニーズから広がったものです。

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、

すべての地域でサポートできます。同業他社でここまでの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。

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。代理店さんには、BCP対策を前面に出し、SMCが安心して使っていただけるサプライヤーであることをPRしていただいています。

拡販においては 代理店との連携が重要

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メインに動いていましたが、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当社が関われるところは出て参りますし、逆に、当社の

営業マンが商材を拾い上げ、代理店さんにフィードバックすることもありますね。

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、当社サイト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。



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