



大阪機械器具卸商協同組合

創意工夫の場 工夫のるっぽ

4
2016
Vol.1

〒550-0011 大阪市西区阿波座2丁目2番18号 大阪西本町ビル11階 TEL.06-6541-6802 FAX.06-6541-6530 <http://www.daiki.or.jp>

多種多様な知恵を持ち寄る場を開設！

新年度の教育情報委員会では、新たな取り組みとして、組合員・会員企業が多種多様な知恵を持ち寄る場として、情報誌「工夫のるっぽ」を発行することになりました。

日頃、業務を行っていく上で、社長ご自身が知恵を出し（あるいは社員からの提案を受け入れ）、ひと工夫を凝らし、新たな視点で見直すことで、その工夫や改善がお客様へのサービスの向上、社内的には合理化、効率化、活性化に役立っているという具体的な事例を紹介いたします。共通の悩みや問題などもあるかも知れません。この事例を参考に解決のヒントや糸口になることを期待しあ届けたいと思います。

▶ 今回は、教育情報委員会の社長様などからご寄稿いただきました。

今後は、全組合員の社長様へ隨時、取組み事例のご紹介をお願いする予定ですのでご協力を願います。

各社のお取り組みは、下記分野にわたっているのではないかと整理してみました。

ご寄稿頂くにあたり、ご参考にしていただければ幸いです。



販 売 関 係	* 業務の改善・効率化 * コストダウン * 取扱品目の拡充・削減 * その他
顧 客 関 係	* ニーズ掘起こし * 顧客とのコミュニケーション * 新規先開拓 * その他
組 織 関 係	* 役割分担・組織の見直し * 組織の円滑化 * 部門間での協働 * その他
人 事 関 係	* 採用 * 外国人雇用 * 人事評価 * 幹部登用・評価 * その他
人 材 教 育	* 商品知識・技術の向上 * 社会人としての基本習得 * 実践力強化 * その他
福 利 厚 生	* 社員の定着 * 労務の円滑化 * 職場環境の改善 * 健康管理 * その他
総務・その他	* 決算対策 * 管理部門のコストダウン * 業異業種交流 * 外部ブレーンとの交流 * 社会貢献での交流 * その他どこにも属さない事柄

▶ それでは、今回寄せられました“創意工夫”をご紹介します。

* 詳細をお知りになりたい場合は、各記事に記載のE-Mailアドレスか電話でお問い合わせください。

①販売関係

株式会社 東商店 代表取締役 東 照晃

<東社長> azuma@e-azma.co.jp 06-6541-0256

売上とは



- ・全体としては新規顧客を含む訪問件数及び面談率を上げるように指導しています。
- ・個々にはそれぞれの月別のテーマを持たせ活動させています。（意識付け）
- ・成果が上がったかと言われば甚だ疑問ではありますが、ただ売上をUPさせただけでは何をどうしたら良いのか判らず、段階を踏めば売上に繋がる事が判り、個々の活動も違ってくると思います。



②組織関係

トラスコ中山株式会社 代表取締役社長 中山 哲也

〈秘書課 村田〉 mizuki.murata@trusco.co.jp ☎ 03-3433-9839

1 顔写真入り座席表

全国どこの事業所にも入口に「座席表」を置いており、お客様がいつ来ても、誰がどこに座っているかがわかる。昔は「お客様の顔と名前を覚えるのが営業の仕事や!」と言う人もいたが、そんなことに労力を使うより、お客様とスマーズにコミュニケーションを深めることのほうがよっぽど大切である。座席表を見ればすぐに「顔」と「名前」が一致すること、また自由にお持ち帰りいただけるようにコピーを置いていることから、当社を訪れる仕入先様からは好評を得ている。



2 取締役会のオープン化

月1回開催する経営会議にて、意思決定を行う。取締役は、より広い視野と透明性を確保するために、執行役員、部長、ボス枠（課長、センター長、支店長など）、イノベーション枠（一般社員）などの参加者から、意見を広く求める運用をしている。また、経営会議の内容は、1週間以内に全社員に配信する。

そうすることによって、密室決断を排除している。企業の

意思決定をオープンにすることにより、どういう発想で、またどんな経緯で、会社の意思決定がなされたかを、誰もが知ることができる。

会議テーブルは円形にし、全員が全員の顔を見渡せるようになっている。また、席順は毎回変える。それにより、発想が固定化しないようにしている。座る場所が変われば、景色も発想も変わる。

3 顔写真入り社員名簿

社員同士の大変なコミュニケーションツールとなっている。社員同士で初めて連絡をとるときなど、社員名簿を使えば事前にお互いの背景を知ることができ、仕事を円滑に進められる。個人情報保護の時代になぜ社員名簿なのか?と思われるかもしれないが、社員に「社員名簿があったほうがいい?ないほうがいい?」と聞けば、多くの人は「あった方がいい」と答える。それならば、氏名や役職、資格、入社年等は必須とするが、それ以外の住所、電話番号、血液型、趣味、特技等の掲載は、各自が自由に選べるようにしている。つまり「載せたくない内容」は載せなくてよいのである。そうすることで個人情報保護をクリアしている。社員名簿は良い会社づくりのバイブル。社員一人ひとりが主役であってほしいと願うからこそ作り続ける。

67162	キャリア (海外)	2008.3
役職	チーフ「販売」担当	53主従
職場	管理会員 (販売部担当)	
会社携帯TEL	090-1111-2222	
会社携帯アドレス	kaisha@ezweb.ne.jp	
入社年月日	1976年(51年)4月1日(30年4ヶ月)	
所属歴	2008年(H20年)6月 東京支店	
勤務地	2000年(H12年)8月 経理課	
勤務住所	578-8555 大阪市本庄西1-145	
勤務TEL	0774-12-1234	
携帯TEL	090-1111-2222	
携帯アドレス	private@ezweb.ne.jp	
帰省先住所	0685-0023 札幌市東区伏古9条5丁目4-7	
帰省先TEL	011-789-3711	
生年月日	1958年(53年)4月20日(49歳)	
食嗜好	1958年(53年)4月20日(49歳)	
学年	関西学院大学商学部	
学年	8型	
血型	今春はたけ(AB型)	
性別	女子	
オーストリア語	火花	
誕生日	ショッピング	
趣味	ホットヨガ	
特徴	高齢者が多い	

社員一人ひとりが立体的に見えるような内容となっており、全ページカラー掲載している。掲載項目については選択制にしていて、実際は、ほとんどの人が個人情報をオープンにしている。

③福利厚生

拠点ファミリーイベント開催による職場環境改善

ユアサ商事株式会社は平成28年に創業350年という大きな節目を迎えます。

創業は寛文6年、四代将軍徳川家綱の時代に京都で湯浅庄九郎が炭屋を起こしたのが始まりです。

この記念すべき年にお世話になっております販売先様・仕入先様はもとより、社員とその家族にも日頃の謝恩をすることになりました。

日頃支えてもらっている家族への感謝をテーマに、拠点単位でファミリーイベントを開催いたします。

拠点が主体的に企画、実行することで、拠点の一体感醸成にも役立つと考えています。

関西支社でも、食事会、観劇やテーマパーク訪問などさまざまな案が上がっており、支社内の雰囲気改善にも一役買っているように思えます。

350周年行事が、ユアサ商事に対する社員の更なるロイヤリティー向上の契機となることを確信しております。

ユアサ商事株式会社 機電本部次長 堂跡 陽一

✉ 1151yd@yuasa.co.jp ☎ 06-6266-4537

④福利厚生

株式会社ジーネット
総務人事部長 高野 謙一
✉ 111111@g-net.co.jp ☎ 06-6946-9618

新一年生への文房具セットの贈呈

当社では、毎年4月に小学校一年生に入学する社員の子供さんへ、文房具セットを贈呈しています。内容は、筆箱、鉛筆、色鉛筆、ハサミなどの5,000円程度のセット品となっています。鉛筆には、ひらがなで子供さんのお名前を入れ、社長名で子供さんへひらがなでメッセージを書いて同封しています。キャラクターは男の子用、女の子用を選択し、5月発刊の社内報に子供さんの写真と、子供さんが描いた絵を掲載。「ぴかぴかの一年生！ご入学おめでとう！」というタイトルで20年以上継続し、社員、パート社員、契約社員の子供さんが対象となり大変喜ばれています。

非常時のために、飲料水と非常食3日間分を備蓄

緊急時の対応策として、ペットボトルのミネラルウォーター2L×3本=3日間／1人 非常食3食×3日間=9食／1人を全事業所に人数分を備蓄しています。また、安否確認システムを導入し、緊急時の社員の安否を携帯電話やスマートフォンを使って、報告確認をする仕組みを構築。毎年、時期を決めて、予行演習を行っています。以上の2点は、飲料自動販売機の会社とタイアップし、自販機を置くことを条件に無償で提供を受けています。

⑥人事関係

株式会社マシン三洋
代表取締役社長 堤中 徹
✉ longtohru@gmail.com ☎ 06-6308-1451

自己申告制度

大学院で「人的資源開発(human resource management)」の講座を受けました。ダイバーシティ、ワーク・ライフ・バランスなど中小企業とは縁遠いと思っていたことが喫緊の課題にクローズアップされました。グループワークで当社の女性社員に意識調査をしたところ、「時間」に関する不満が続出でした。このままでは離職率の改善どころか、そして誰もいなくなった状態になりそうでした。そこから数々の取り組みを開始しました。そのひとつがこの「自己申告制度＆面談」です。1月1日現在で各自の状況を把握し、一人当たり30分～60分話をします。

職務・部署の人間関係・精神状態・転勤希望・プライベートなどなど、各自の話をあわせるとその部署の様子が立体化されます。日ごろ目の届かない営業所の所長・所員の仕事ぶりもよくわかります。男性より女性の方が本質を伝えてくれます。私が発した言葉が伝言ゲームで、中間管理職を通じてどのように伝わっているか、がっくりすることもあります。当社の社員数は70数名なので、まだ全員と面談が可能です。社員が気持ちよく仕事をしてくれれば、ほっといても儲かると思います。

⑤人材教育

株式会社キクスズ
岡本 恵
✉ m.okamoto@kikusuzu.co.jp ☎ 06-6531-3988

人財教育への取組み

- 弊社は営業マン一人一人が得意先に緻密な提案営業を行う商品知識を身に付けるため、各営業所におけるメーカーの勉強会、また全社対象のメーカーに行っての見学会・勉強会を数多く実行しています。それにより顧客に信頼される営業マンへと成長し、豊富な商品知識で顧客に真の提案ができるように取り組んでいます。(卸販売といえども、必ずエンドユーザーを意識づけています。)
- 営業・業務共に人を本当の意味での「人財」とするのが大事であると心得、社内での研修会を続けています。経験別・等級別・担当業種別等、マンネリにならないように工夫をしています。外部セミナー参加や講師を招くだけでなく、その時々で課題を与えて意見交換や討論をし、できるだけ自分達の身近な問題や悩みに対する答えを得られ、成長に繋がるように行っております。研修会においては、社歴に関係なくいつも活発な意見交換が見られます。
- 全社員との真のコミュニケーションをはかるために、年間2～3回の社長面談を行っています。最初はなかなか本音は語りづらかったかもしれません、回を重ねて話をする内に打ち解けて、うれしい話や悩み事・プライベートな事など腹を割った話もでき、仕事へもフィードバックしているように思われます。これは今後も継続していきます。

⑦販売関係

株式会社山勝商會
代表取締役社長 山出谷 武俊
✉ yamadeya84@ymkt.co.jp ☎ 06-6532-5401

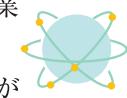
独自の取組み

- *販売業務の改善▶価格設定や都度見積等の共有化
- *取扱品目の拡充・削減▶販売実績管理の専門課を設置(企画課)
- *顧客とのコミュニケーション▶営業日報の共有化
- *商品知識、技術の向上▶月例会議時の社内及びメーカー商品講習
- *実践力強化▶組合やメーカーの学習講座受講

社員全員に、PCまたはモバイルを割り当て自社のアカウントを作成。各自が電子メールの送受信を出来るようになり、以前は回観していた社内通達をメール配信に切り替えました。

また、営業日報を電子化し、社員全員が閲覧出来るようになりました。毎月の会議も無料アプリを使用し、簡易的なテレビ会議システムを導入する事により各営業所にて社員全員が会議に参加。

これらの電子化、システム化により情報の共有が迅速になり、社内対応が効率よく出来るようになりました。



8 顧客関係

株式会社中恒
代表取締役 秋 陽子

✉ nakatsune-tenjin@yacht.ocn.ne.jp ☎ 06-6351-0551

我が社での取り組み

私は4代目社長です。前社長から引き継ぐはずであった、夫が足の捻挫で急逝し、その8ヶ月後に前社長が亡くなり、家族経営の我が社は、大きな2本の大黒柱を失い、途方に暮れてしまいそうな状況の時がありました。

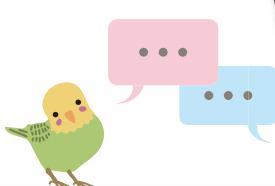
「会社をたたむ?」と言われる方もありましたが、とにかく社員もいる。お客様もいる。仕入先も、銀行も応援して下さる。ご迷惑はかけられない!こんな私でも何とかみんなを守らなければ!と思い、社長を拝命、会社を引き継ぐ事にしました。

戸惑うことばかりでしたが、お客様からは変わること無く御注文を頂き、仕入先様も変わること無く注文に応えて頂き、銀行からはその時期・時期によって、アドバイスを頂き、就任すぐのサブプライムやリーマンの危機を乗り越えさせて頂きました。本当にお陰様です。感謝以外の言葉が見つかりません。

今度は私たちが、少しでもお客様のお役に立てるようという思いから、現在『天五Walker』という冊子を制作してお送りしています。私たちの思い、会社の御近所の紹介や機会工具に関するちょっとしたニュース、特にいいなと感じた品物のご紹介、お困りごとの解決策、お客様のご紹介、豆知識などを掲載しています。そんな機関紙を季節ごとに発刊。まだやっと5号くらいなのですが、「待っています」とか、「楽しく読んでいます」とか、初めてお会いする方にも知って頂けていることに感激。それがまた力になるんです。

日々、株式会社中恒も、私も成長させていただきます。

もうそろそろ6号を発刊いたしますので、一度読んでみようと思つて頂けるようでしたらお申し出ください。喜んでお送りさせて頂きます。



10 顧客関係

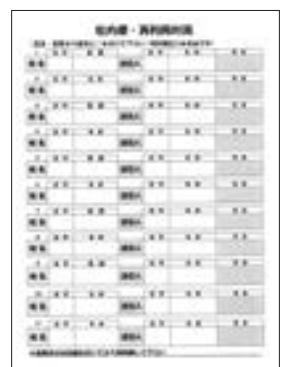
1)弊社の今までの取り組みの一つとして、顧客とのコミュニケーションをより一層深めるためにと、電話、ファックス等にて受発注業務をしている社員の写真を引き伸ばしいつもお世話になつて得意先に営業より配布したところ評判が良かった。(しかし現在、異動等による変更等が重なったため配布を中止しています。)

2)弊社は出先が多く、社内便にて書類送付時に、封筒の再使用を行っていましたが封筒上

での名前、会社名、宣伝コピー等があり、誰が誰に送付しているかが煩雑で、配達部署のミスハンドリングや、確認等に無駄な時間と手間を取るため、ご覧のようなフォームを貼り付けることにより、スムーズに社内便が配達されかつ、新しい社封筒の使用も減りました(経費削減)。また、どこの店舗から動いたのか等、興味をもってアクションをするようになりました。

株式会社ヒシヒラ 総務部長 平佐 譲二

✉ shoji@hishihira.co.jp ☎ 06-6301-5050



インフォメーション

本誌についてのご感想やご意見をお聞かせください。
また、誌面作成にあたり、皆様からのアイデアを募集します。

〈組合事務局 阪口〉 ✉ kk6802@daiki.or.jp ☎ TEL06-6541-6802