

ITとOJTでスキルアップ 複合提案を武器に

株式会社 三田商会
代表取締役社長

黒田 一紀 氏



1949年の創業ですが、沿革を教えてください。

父の黒田善平は不二越で軸受の営業をしていました。戦後、商売を始めるにあたり、一緒に準備をしてきていた三尾さんと黒田の姓から1字ずつとって社名を「三田商会」にしたと聞いています。

創業当初はベルトなどのゴム製品を主に販売していました。その

後、縁あって軸受大手と代理店契約を結ぶことができました。そして、油空圧機器、モーター関係、駆動系などを取り扱うようになり、平成に入る頃から精密機器やロボットと、産業の変遷と共に販売品目も拡大してきました。現在取り扱っているメーカーは300社を超え、北陸および関東一円のお客様に納めています。

—提案力が最大の武器—
現在はどのような事業展開に。

売上げは、油空圧、軸受、ロボットがそれぞれ30%前後、ゴム製品ほか10%となっています。最近、単品ではなく、システムものが増えていきます。中でも多いのが省エネ対応と自動化ですが、費用対効果が上がる提案ができないといけません。例えば「合理化＝自動化」と考えられるユーザーさんの要望を全て満たすと、導入コストが高額になり、稼働率が悪いラインになってしまうケースもあります。当社は、全て自動化するのではなく、自動化すべきところと人の手を使うところ、まだ使える既存設備などを見極め、リーズナブルでフレキシブルに運用できる適正な自動化を提案するようにしています。

さらに、商社の強みを生かして、複数のメーカーの得意部分を取り入れてラインを組み上げることもやっています。私達は色々な現場を見ている。「このメーカーのあれを使えばできるのではないのでしょうか」と提案できるのです。

商社としての役割は。

この業界にもインターネット販売が進出しており、現在の仕事の半分はネットに置き換えられる可能性があります。お客様のために私達に何ができるのか、購買部門としての役割なのか、物流部門なのか、現場でのメンテナンスなのか、ユーザーさんの足りない部分を補う存在になることが生き残っていく道と考えます。

独自の提案がないと、他社との価格競争しかありません。お客様が何を求めているのか、フェース・トゥ・フェースでとことん話を聞いて聞き出し、提案できる営業マンのスキルが欠かせません。

昨年タイに駐在員事務所を設置されました。

十数年前に中国進出を検討したことがありましたが、リスクを考えて止めました。その後、需要は海外に移っていきました。それでも順調な売上げがあり、実態を把握していませんでした。実は60～70%が海外で使われていたのです。

2008年、リーマンショックが起これ、売上げが半減しました。社員の雇用を守るため、日本だけにいたら取り残されてしまうと思い、2010年から取引先の海外拠点を訪問して回り、需要調査を行いました。その後、2年がかりで、役員、部課長、さらに担当者にも出張させ、海外との直接取引も始まりました。現在、直接間接を含め3億円ほどの売上げ規模となっています。昨年4月、ようやくタイに駐在員事務所を設置し、現地の情報収集に当たっています。

—同行営業でスキルを磨く—
社員教育はどのように？

自分の仕事だけしていればいいという人が多かったので、組織として動けるように社風を変えてきました。そのため、ITを活用してすべての情報が誰でも見られるようにしました。毎日の朝礼や色々な会議の議事録などは、全てサーバーに上げて、社長が何を考えているのか、会社が何をしよう

としているのかが分かるようにしています。また、各社員のパソコンに掲示板が立ち上がるようにして、メーカーの講習会、商品の勉強会の予定、お客様のトピックスなどが確認できるようになっています。

ペアでの営業活動を実施していらっしゃるんですね。

3年前から部下の育成を兼ねて、上司が同行する日を設けています。上司と一緒にいくことで、上の方にお会いできたり、いつもと違う情報を入手することもあります。上司にとってもプレイングマネージャーとして訓練されます。個々のスキルは座学ではなく、OJTしかないと思っています。

ペア活動にはもう1つねらいがあります。団塊世代の社員は知識が豊富でスキルも高い人が多いのですが、反面、独立独歩で個人商店のように仕事をする人もいました。こうした方々が定年を迎えて退職すると、引き継ぎがうまく行われず、離れていったお客様や仕入先もあります。しかもこの方達はITをうまく使いこなせない。こうしたベテランのノウハウをしっかり残すために、若い担当者を同行させてITに落とし込んでいきます。

営業に求めるものは。

IT化が進むと、パソコンの前で座ることが仕事だと勘違いしが

ちですが、1社でも多くのお取引先様のところに行ってフェース・トゥ・フェースでコミュニケーションをとることが基本。新しいビジネスの気付きはの中で生まれます。そしてお客様の所に行くには勉強して、新しい情報を持って、自分のレベルを高めなければいけないと言っています。

社員満足度調査をされたそうですね。

CS(顧客)、SS(仕入先)、ES(社員)の3つの満足度がなければ会社は成り立たないと思います。昨秋、社員満足度調査をしたところ、80%以上の社員が満足しているうれしい結果が出ました。今後、優秀な女性を管理職に登用できるよう、就業規則などを見直そうと思っています。

座右の銘はなんですか。

毎年正月に書き初めをして各営業所に張り出しています。昨年書いた「正心誠意」が、これまでの私の行動規範になっているように思います。正しいと思うことを誠意を持ってコツコツと続けることが大切です。これまでも人とぶつかることがありましたが、「正心誠意」を尽くせば理解してもらえると信じています。

会社概要

株式会社 三田商会

創業：1949(昭和24)年4月
所在地：富山市問屋町2-5-5
資本金：6,400万円
事業内容：軸受精密機器、ロボット機器、自動化機器、油空圧機器、伝道機器、搬送物流機器等の販売
従業員数：74人(2013年7月現在)
売上高：59億4千万円
事業所：東京支社、砺波営業所、金沢営業所、タイ駐在員事務所
関連会社：(株)三田産機
URL：<http://www.mitas.co.jp/>

略歴

1956(昭和31)年8月生まれ。富山市出身。明治大学工学部卒業、(株)日伝、日本精工(株)勤務を経て、1986年(株)三田商会入社。北関東営業所長、本社管理部長を経て、2002年から三田産機(株)社長。2008年(株)三田商会副社長、2010年11月社長就任。



本社2階中央に設けられた癒しの庭園で