

光栄の森

平成26年6月 毎月1日発行 第72号
発行者 光栄プロテック 編者

6月を迎えるにあたって

代表取締役 三田雅憲

早いもので、5月が終わり6月を迎えようとしております。

5月1日に当社2014年度の経営方針を社員みんなに発表いたしました。経営方針とは、社長がどのような方向で会社を運営していくかを社員に伝え、共に実践し、結果が得られるように努力する目標のことです。今期、私は5項目に分けて目標を設定いたしました。

第1番目は総合的な目標です。社員の大きな増減はしない。設備は補修・改修に努め、基本的には新設などの大きな投資はおこなわない。時間、材料、動力などの無駄使いを極力減らす。これらにより10%から20%の売上アップと10%の経費削減で、合計20%から30%増の利益確保を目標にしたいと考えております。また、私には東京での顧客確保（15社）と仕事獲得（10件）を課していきます。

第2番目は工場の目標です。若年社員（社歴5年未満）は付加価値のある製品（硫化イブシ・緑青・磨き）仕上げが少しでも自分のものになるよう努力をしてもらいたいと思います。中堅社員（社歴10年以上）は硫化・緑青・磨きの仕上げに加え、現場を任せることのできるそしてそれらを指導することのできるマルチ技術者になるよう努力をしてもらいたいと思います。ベテラン社員（50歳以上）は若年社員に対して今まで自身が習得された技術・知恵・人間性を伝え教えていただきたいと思います。

第3番目は営業の目標です。これは私自身と営業担当者2名で実践していかなければならないものです。特に営業担当者にはルートセールスにとらわれず新規案件にも対応できる営業マンになってもらいたいと思います。具体的には、技術説明力・顧客希望の納期対応力（工場との折衝力）を磨き、顧客との信頼関係を築き、顧客から次々と仕事をいただける営業マンを目指してもらいたいと思います。今期は営業用ツールを自作し、それ駆使して新規開拓につなげていきたいと考えております。

第4番目は事務の目標です。仕入単価の低減折衝・仕入先の見直し、仕入品の在庫管理による経費削減を徹底し、入出荷製品の数量管理・請求書関係の精度を増すことと電話対応によるの営業支援をお願いします。その他工場での養生サポートやお茶の準備などの福利厚生面でのサポートも従来以上に確実にこなしより一層の向上を期待しています。事務所は工場や営業と絡む仕事が多く、業務が後回しになることも多々ありますが、事務長はじめ担当者は影のサポーターとしてなくてはならない存在であることは間違いありません。今期も存在意義を高めてもらい、特に今年度入社された担当者は慣れないことも多いと思いますがよろしくをお願いします。

最後に人事面の目標です。全社員共通目標として仕事に対する自立性（やらされている仕事ではなく自らやる仕事）を持ち、感謝と責任感のある社員になってもらいたいと考えております。なぜなら、私は人間性の向上こそが仕事に対する意識の成長に直結していると考えているからです。いくら技術が高く仕事ができたとしても自己中心的で他者に対して偉そうな人間はいただけません。先日の社報にも書きましたが、『フォー・ザ・チーム』つまりチームが勝利するために、各選手は個人のタイトルを追うのではなくチームのことを考えて自身を動かす努力をしてもらいたいと思うのです。

以上の5項目を踏まえて、前期のような動きや考え方をより進化させ、実践行動に移し人間的な成長が遂げられるよう期待しております。

