



vol.26 2022年 9月発行

【全社方針】

今こそ全員経営

～自らが考え行動しチームで成果を創り出す～

- ①増収増益
- ②人財育成 コミュニケーションが、強い現場を創り出す
- ③現場のショールーム化「機能的でセンスのある現場」「働く人に寄り添う現場」

コロナ禍や世界情勢に触れて思うこと

皆さん、いつもお客様や仲間のためにご尽力いただき、心より感謝申し上げます。当社も今期で創業40年目を迎えます。「企業の寿命は30年」とは、企業の繁栄期間を指す言葉だと言われています。世の中が常に変化の中、サービスの寿命はもっと短いかもしれませんが、感謝を胸に、50年、100年と永続するよう努めてまいります。

世界では、コロナ終息とみなし平時に戻りつつありますが、日本国内では未だにメディアが感染者の数を追い、国民を煽るような報道を続けています。いち早くアフターコロナの道筋を示していくべきではないでしょうか。

2022年は、国内外で多くの悲劇が生まれました。ロシアのウクライナ侵攻は多くの犠牲者を出し、大きなエネルギー問題にも発展。国内においても、急激な円安でエネルギー関連の商品が軒並み値上げされ、今後も物価の上昇は続くと考えられています。その反面、大手の輸出関連企業は過去最高益を記録。いずれにしても日本の経済状況は、不況下でありながら物価が高騰する最悪な状況であるといえます。

2022年度の世界幸福度ランキングにおいては、日本は54位。先進国でも最下位に近い順位です。ただ、このような状況であるからこそ、未来に希望を持つべきではないでしょうか。円安は決して悪い面ばかりではありません。製造拠点を海外に移していた産業を、

今こそ国内に回帰するべきです。そして、海外旅行者を取り込み、国外からの内需に繋げるチャンスにもなります。皆さんにも、こうしたことも含めて自分ごととして考える姿勢を持っていただきたいと思っています。



前期の振り返りと今期のテーマ

前々期の主要顧客の失客を受け、前期は皆さんの努力の甲斐あり、かなり明るい兆しが見えてきました。1社依存からの脱却、営業活動の仕組み化、現場の改善活動、DXに向けての取り組み、人財育成など、多くのチャレンジがあった年であり、一人ひとりの努力や成長を感じました。ただ、各セクション間で連携を取り、自ら情報を取りに行く「全員経営」には至っていません。継続的に

成果を上げるには、フロント、営業、総務、現場など1つの目標に向かって動くことが求められます。今期は、部門を超えたチーム編成や、個性を活かす人事異動も積極的に行おうと考えています。2024年の6月頃には、約3000坪の新センターを立ち上げます。これを中期的なビジョンとして、自らが考え行動することを意識してください。

今期の計画

営業活動の強化

顧客数を増やすためには、新規顧客、既存顧客の両面で顧客接点を作ることが必要です。まずは、HPからの新規契約を増やし、マッチングサイトや協力会社からの紹介案件に力を入れます。目標値は、今期中に70社から100社へ増やすこと。これに必要なKPI(重要業績評価指数)は、顧客商談数120社(成約率30%)です。週1回の営業ミーティングで、進捗管理を行いましょう。

新規顧客のスタートアップ(立ち上げ)

お客様と何度もミーティングを重ね、スピーディーにコストの掛からない方法を採用します。これが顧客獲得における大きな武器となるため、部門を超えたチームで一丸となって活動していきましょう。

既存顧客へのアプローチ

活動のメインはフロントと生産管理が担い、営業がフォローする体制を取ります。今後は、人件費の高騰、原料の高騰などによる価格転嫁が必要となる可能性が高く、他社への鞍替えが懸念されます。それを避けるべく、日々お客様とやり取りのあるフロントの意識を、徹底した「お客様目線」に。お客様との定期的なWEBミーティングを開催し、改善できることや事前の情報などを話し合います。安易な安売りではなく、お客様のためになるような提案をするバランス感覚が大切です。目標は失客顧客0。KPIは、誤出荷率を0.1PPM(10万個に1個)、定期WEBミーティングは100回を目指します。

現場の生産性向上

生産管理、商品管理、フロント、営業がチームとなり、データ管理をしっかりと行い、生産性を向上を目指します。各お客様の出荷個数、出荷PCS数、稼働時間のデータを基に、1件の出荷に要する時間を算出。粗利益 52%以上を目指します。

誤出荷対応

万一誤出荷が発生した場合の1次対応は、上司に相談する時間を省いてでも、自らが責任者となり対応してください。当然、事後報告は必須です。その後、2次対策として現場での改善を行う際は、「事前の一策は事後の百策に勝る」という考えを大切にしてください。起こりうることを想定し、事前に手を打つということです。今まで以上に誤出荷のデータを取り、分析できる体制を作ります。月次での誤出荷率の目標は、事故率0.1PPM(10万個に1個)です。

DX化

現場の生産性にDX化は欠かせません。GAS(ゲートアソートシステム)の簡略版である、TAS(タプレットアソートシステム)の導入も視野に入れた現場レイアウトを構築します。そして、トータルピッキングで生産性が向上するようお客様を選定して導入。その他にも、現場で使えるDXを選定し導入していきます。

ペーパーレス化

特にお客様のお買い上げ明細(納品書)は、個人情報保護の観点からご理解をいただき、ペーパーレス化に移行します。2022年1月に改正された、電子帳簿保存法の観点からも重要視していきます。

現場のショールーム化

見込み顧客の訪問等も増えてきている観点から、常に見せる現場を意識していきます。テーマは、物流現場らしからぬ「おしゃれな空間」「機能的でセンスのある現場」「働く人に寄り添う現場」の3つ。妥協せずに、お客様目線の現場をチームで作っていきましょう。「明るく元気な人」「主体的に考えて動く人」「活き活きと楽しむ人」が当社の目指す人物像です。倉庫見学では必ずアンケートを行い、今後の改善に繋げましょう。

人財育成

テーマは、「コミュニケーションが、強い現場を創り出す」。人事理念にある、「人間尊重」の観点から、人の可能性を広げる人財育成を目指します。毎月の社内勉強会では、社員がレクチャーラーとなり、学びを共有。新人教育では、仕事の考え方(BUKKEN SPIRITS)を共有して理念の浸透を図ります。技術(スキル)の面では、トレーニングルームを使用し、WMS端末の使用手法など、ルール遵守を徹底。パートさんの質の向上にも力を入れます。パートさんの中から教育係を選定し、アウトプット能力も強化していきます。

月1回の合同ミーティング

パートさんから可能な限り意見を出し、現場改善やお客様の満足度を叶える良策を拾い上げましょう。

社員面談

各部門のリーダーがスケジュールを決めたうえで、最低でも年間2回は社員同士の面談を行います。お互いを知り、理解し合うことで、良質なコミュニケーションが生まれます。

3S活動

内容をアップデートし、3S報告会もさらに具体化した取り組みを共有していきます。作業の効率化に関する短縮時間や費用を数値化し、5W1Hを意識した改善活動を実施。2か月に1回の3S報告会は、パートさんを含めて主体的に行っていただきます。

採用活動

今年から、採用コンサルタントと連携し、当社初の高卒採用を始めます。3年後には、大卒の新卒採用もスタート。中途採用においては、経営の中核を担う人財の発掘を目指します。また、外国人技能実習生も、現在在籍している2名のベトナム人実習生を活用し、毎年1名ずつ雇用。技能実習生雇用の教育循環を作っていきます。そのためには、ベトナムとのパイプの強化も必要です。採用で重要なポイントは、採用してからの人財育成の充実度です。人財育成の質が雇用確保になり、企業全体の質の向上に繋がります。

OFF JT

日創研の可能思考研修を中心に行い、今年は3名のSGA修了を目指していきます。その他、オンラインでの研修も随時案内していきます。

「今こそ全員経営」

創業40周年を迎えた今期は、「今こそ全員経営」という方針の下、より多くのお客様との出逢いを創っていきます。各部門で連携し、チームでお客様とのパートナーシップを構築しましょう。2年後の新センターオープンの際には、顧客数200社を達成し、新たなビジョンの礎にできると信じています。

皆さんは、お客様にとってなくてはならない存在であると、自信と誇りを持って行動してください。そして、お客様の喜びを、よりたくさん創っていくことを期待しています。全員経営で生まれ変わった新たなBUKKENを、多くのお客様にアピールしていきましょう。

ひとつの夢に向かって、今こそ全力で努力する。

40年の長きにおいて、辛いこと、悲しいこと、悔しいこと、嬉しいこと、楽しいことなど、皆さんの知らないことも含め、たくさんの思い出があります。多くの人に支えられた感謝を胸に、私たちは1つの夢に向かって全員経営で走り出します。2年後に完成するEC物流センターは約3000坪あり、投資額は2億円を超えますが、不安はありません。まだ見ぬ多くのお客様と出会うことを想像し、わくわくしています。我が社の強みは、お客様にとことん寄り添う物流パートナーであること。それは、は多くの企業から求められていることです。

夢に向かって行動することはとても素晴らしいことです。しかし、その夢を他人事ではなく自分事と捉え、全力で取り組んでほしいと思います。真剣に今を考え行動することで、周りとの共感も生まれます。一人ひとりが、夢を叶えるべく力を尽くしてくれることを願っています。

感謝 合掌

令和4年9月1日
株式会社 物 研
代表取締役 土肥克次

2022 bukken Staff award

第39期 (2021年9月1日~2022年8月31日) 対象



努力賞

本社
古藤 道子さん



努力賞

和泉センター
三山 まなみさん

推薦者コメント

本社 副センター長 放示 貴之さんより

いつもありがとうございます！
控えめに見えて、物静かな雰囲気や漂わせている古藤さん。正確で責任感が強く、普段の印象からは想像できないほど手際よく、とても感心する仕事っぷりです。本社での作業応援にも自主的に参加してくれたり、深阪での作業応援の際は親切に対応いただき、リーダーの仕事への姿勢には本当に助けられています。今後も古藤さんらしさを前に出しつつ、さらなる活躍に期待しています。

推薦者コメント

和泉センター長 中西 義弘さんより

三山さんは多くの「気づき」でクライアント様やエンドユーザー様へのきめ細かな配慮ができる方です。順応性があり、すべてのお客様の業務に対応できていると思います。検品作業でも細かなことに気がついたり、丁寧に仕事できています。性格も明るく、ハキハキと返事をして接してくれるので作業指示を出すときや、説明をするときも安心して任せることができます。これからの成長にも期待しています！



努力賞

フロント事業部
戸崎 佳奈さん



感謝力賞

原田 由希子さん

推薦者コメント

フロント事業部 細田 真直美さんより

みんなからザッキーと呼ばれ、慕われている戸崎さんは仕事に取組姿勢がとても真面目です。入社当初から仕事覚えが早く、自分なりに工夫して効率よく仕事をこなせる人です。いつも話が長くなるお客様からの電話対応も、にこやかに根気よく対応しているので、お客様からの信頼がとても厚いです。また、3S活動には積極的に参加し、事務所内でもピカイチのセンスを活かし、掲示物の作成はザッキーに頼りきりです。

推薦者コメント

フロント事業部長 岩本 尚子さんより

明るくて元気な原田さん！責任感も強く、自分の担当の仕事が終わったら、いつも他の現場の状況を把握し、フォローに入ったり、作業の状況報告を欠かさず、パートリーダーとしてふさわしく思います。周りへの気配りもできるので応援に来てもらったときなど、仲間と「ありがとうございました！」と伝えられる感謝力の高い人材だと思います。社員さんからも業務に対する前向きさとこつこつさを評価されました！



勤続永年賞

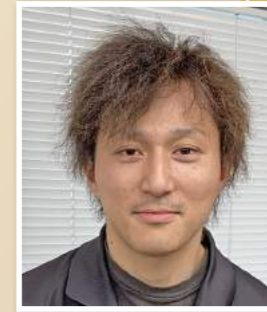


芝下 美穂さん

推薦者コメント

深阪センターリーダー 大津 俊夫さんより

勤続10年、ありがとうございます。毎日一番身近で一緒に業務をさせていただいていますが、パートリーダーであり常に周りの状況を確認し、手が足りない現場などがあれば、ひと声かけて本社や事務所などとコミュニケーションを取り、応援に進んでいただきたても助かっています。自分の現場の業務でも入出荷の今後の予定など段取りをやっていることで、大量出荷などが期限内で対応できています。また現場内で何か改善などがあればすぐに提案していただき、私自身も気づくことが多くあります。今後も芝下さんの持ち前の明るさを前面に出し、ご活躍を期待しています。



社長賞

大津 俊夫さん

推薦者コメント

土肥社長より

社長の受賞、おめでとうございます！大津くんは深阪センターの担当になり、はじめは不安なことばかりでしたが、持ち前のガッツ！でお客様からの評価も高く、喜んでいただけた現場をしっかりと創っていただきました。今では、自分のセンターとしての責任を持って頑張ってくれています。ネガティブな言葉も少しはなくなったのかな？今後もリーダーとしての自覚を持って、日々成長していきましょう。期待しております。

功労賞

故 宮崎 初雄殿

長年にわたり、わが社の仲間として働いてくれて、常に周りへの気遣いを忘れず、若い社員やパートさんとも別け隔てなく接していただきました。あなたと一緒に仕事ができたことを多くの仲間が誇りに思います。あなたから多くのことを学びました。これからもそのことを忘れません。本当にありがとうございました。そして、これからもずっと私たちを天国から見守っててください。心よりご冥福をお祈りいたします。
株式会社物研 代表取締役 土肥 克次、従業員一同



懇親会も行いました！

Happy Birthday

9月がお誕生日の皆さんです！
おめでとうございます！

山中 淳さん 高岡 妙子さん 平松 香代子さん
池側 悠磨さん 原田 由希子さん