

2014年(平成26年)12月5日 No.662

2015年度 新キャンペーンの展開にあたって

マルカキカイは本日より2015年度がスタートします。
2016年の創立70周年に向けた前哨戦の幕開けです。

2015年度のキャンペーンスローガンは
主題が「日米中亜 四極体制 飛躍の年」
副題が「M1 Go for 7070」です。

2014年度は、マルカキカイ創立70周年に連結売上高700億円を達成する「Go for 7070」をスローガンに2年目の四極体制を拡充させることと、新事業を軌道にのせることに邁進しました。しかし、四極体制はまだまだ成長過程にあると言えます。

2015年度のスローガンは2016年度売上高700億円の前哨戦として3年目に入った「四極体制」を更に飛躍発展させ、「利益循環型の営業」「世界でより地域の社会、文化に根付いた現地化」を一層推進する為、「もっと上積みできないかやってみよう」の意識を持った営業活動を全員で実践していこうという意味です。

「M1」は、「More 1%」(利益率を1%アップさせよう)、「More 1 User」(ユーザーをもう1社増やそう)、「One more step」(自分をもう一步高めよう)、そして「Marukaが全社一丸になろう」との意味を含んだ、「もっとやろう!」を具体化する言葉です。

マルカキカイはグループ売上高が500億円を超えようとしています。更に大きく飛躍する為にはグループ全員が「M1」意識を持ち、一人ひとりが「もっと上積みできないか」と良い意味での「欲」を持つことが肝心です。会社としても人材を増やし、組織を今より更に大きくしていきたいと考えています。

人が増えて大きな組織になれば、意識や考え方の多様化が避けられません。人数が増えれば経費は足し算、売上は掛け算と言われますが、一人ひとりの意識や考え方がバラバラでは、組織が非効率になり売上が増えずに経費だけが增加する構造赤字に陥りかねません。

「同じ釜のめし」と昔から良く言われます。当社創業者の田中嘉助翁もその著書の冒頭で『私は創業以来マルカ事業家族ということを強調している。社員が同じ事業体集って、日々苦楽をともにし、同じ釜のめしをいただいているのである。わたくしたちは、この深い因縁を尊重し、お互いが本当の親子兄弟以上の同士として、無限の友情と信頼をもって固く結ばれることが、マルカ発展の根本であると思う。』と述べています。

「同じ釜のめし」をいただくとは、強い思いを持ちお互いが共感しあう信頼関係に基づいた人間関係を築き、全員の思いが一つになって高い目標に向かって燃え上がる関係にあると解釈できます。「無気力、無責任、無関心、無感動」とは無縁な人間関係です。

マルカキカイグループは、企業としてまだまだ成長途上にあります。今後一層グローバルにビジネスを展開する四極体制を更に飛躍させる為にも、グループ全体を今以上に「同じ釜のめし」の仲間である、という強い連帯感を持ち、一致団結して目標必達に突き進む組織にしたいと思えます。

2015年度は「M1」で、「同じ釜のめし」と「継続は力なり」で「もっと高い目標に挑戦する」ことで、創立70周年に向けた着実な実績を残す1年にしたいと強く希望します。

今月のことば

乾 相談役

○ 与えられた仕事をやり遂げる

常に新しいことに挑戦していかなければ、大きな飛躍の達成は望めない。新しい扉を開けることは得意であるけれど、開けた扉を閉めることが不得手な人がいる。プロジェクトや新規事業等の新しい計画で、スタート時にその派手さから注目を浴びるが、その後進捗が芳しくなく、いつの間にか計画が消滅している、ということが時折発生している。発展のために先行投資は必要であるが、一定期間を経過しても浮上しなければ、計画を変更するか場合によっては中止しなければならない。公の仕事にも拘らず、知らない間に消滅していた等は決してあってはならない。公の仕事は、状況が関係者に分かる様に情報を開示し、透明性を保つこと、他からの支援協力を得る努力を続けることが大事である。「会社の仕事は、イコール、公の仕事である」という意識で取り組まなければ仕事は失敗する。次々と新しいことに挑戦することは大事であるが、進捗をしっかりとフォローし、きっちりと後始末をして仕事を最後までやり遂げることは、遥かに大事である。

○ 生涯勉強

「生涯が勉強」であり、「随所に師あり」である。日々の勉強の積み重ねが、1年経てば1年分の、3年経てば3年分の成長をもたらす。勉強は書物を読む、人から教えるだけではない。日々の見聞きする一つ一つの中から教えるを汲み取ることである。教えるを乞う意識があれば些細なことからも、多くの教えるを汲み取ることが出来る。教わったこと、習ったことを忠実に実行するのと、やっても無理だと判断して実行しないのでは、その時結果は同じであっても将来大きな差となって現れる。仕事を通じて勉強することは山ほどあるが、多くの人はそれに気づかないか無視している。これを活かせれば、業績の向上と自分の成長に繋がる。謙虚な姿勢がなければ、勉強は身につかない。上り坂では前かがみに、下り坂は反り返らなければ歩けない。常に向上する為には謙虚でなければならない。向上志向は自分にとって無形のプラスである。努力は決して無駄にはならない。時を経てから気がついて、一気に取り返しがつかないものであるから、日々精進を重ねる努力をしよう。

○ 企業の規模と組織

企業の規模が大きくなるにつれて、組織も人もそれに相応しく変化していかなければ、バランスのとれた企業成長にならない。企業の規模は、個人企業、中小企業、中堅企業、大企業に大きく区分できる。

個人企業は、社員間の関係が密で家族的であり、全員が一緒に仕事をするために、個人の性格もお互い良く分かり

あっている。仕事の分業も大まかで、社員は幅広い職種をこなすことが要求される。

中小企業は法人として組織化され、仕事の分業も進んでいるが、まだ専門的な細分化には至っていない。社員間の関係も全社員がお互いに親しく交流でき、上層幹部は現場の行動が把握できる。組織としては仕事の融通が利くし、柔軟性のある動きがとれるから小回りが利くし、意思決定も多くのセクションを通らない為スピーディーである。

中堅企業は組織が更に細分化し、本社の他に支店、営業所、事業所、子会社等が増え、地域的にも広範囲な営業活動を行う。組織の維持に向けて、職務権限の明確化、就業規則など各種規則の制定、人事評価など人事管理の充実が求められ、権限移譲、責任範囲の明確化が一層進んだ状態である。

大企業は組織の一層の細分化と専門化が高度に進み、関係会社や出先拠点が増大する為に、社内間の調整が重要になってくる。職務権限と責任範囲が細かく規定され、縦割り組織になったり他部門との交流もスムーズにいかないので、仕事の進め方ではルールや形式が重視されることになる。

組織規模の変化に対応して、人も考え方や行動を変化させねばならない。大きな組織になればなるほど、経営的思考と行動力のある人材が、組織の要所に責任ある立場で居ることが必須条件である。

中堅企業、中小企業が大企業と同じことをしても勝てるものではない。中堅企業には大企業にない良さの、スピード、コミュニケーション、企業体の中で一体感がある。大企業になると、組織が規定に縛られて役所的になるケースが少なくない。当社は、まだ依然として企業規模では中堅企業であるのに、組織が大企業並みになりつつあるのではないかと。売上規模に比べて組織が肥大化していないか、本部、子会社、会議等が大企業並みになっているのではないかと、人事が適正か、能力・配置等に問題がないかを検討する必要がある。

将来を見据えて、新しい取組みを推進することは大切なことであるが、それを担う人材が育たなければ、目論見は頓挫する。10年前、20年前と比べて当社は成長を遂げた結果、上場企業となり社会的にも認知されるポジションを得たが、当社の人材も同じように成長を遂げていなければならない。各社員が会社の発展に合わせて、レベルアップしなければならない。人材育成を強力に進めなければ、発展は望めない。

マルカの動き

11月

動き

11月 6日 経営会議 本部長会
20日 取締役会

表彰

◆ 殊 勲 賞

大阪産業機械第二部 第一課長
河村 浩和
マルカ・アメリカ シンシナチ支店 部長
藤木 慶吾

◆ 一 般 表 彰

【ファイナンシャル・プランニング技能検定3級】
保険部 小寺 智美
【秘書技能検定準1級】
秘書室 安藤 優花
【貿易実務検定C級】
東京建設機械部 遠藤 裕大

年末・年始休暇のお知らせ

12月 27日(土) 業務納式
12月 28日(日) } 年末年始休暇
↓
1月 4日(日) }
1月 5日(月) 新年祝賀式

新キャンペーン 開幕 !!

12月1日 → 2月28日

2015年度キャンペーン

**日米中亜 四極体制
飛躍の年**

Japan, the Americas, China & Asia
The Four Sales Powers Unite for Year of Greater progress

M 1 Go for 70/70

One more Go for 70/70

< I >

マルカキカイグループ 2015 上期役割決定

◎四極営業本部

- 日本(産業機械本部、グローバル機材本部、建設機械本部、保険部)
- 米州営業本部 統括本部長 安田 洋祐
- 中国営業本部 統括本部長 難波 経久
- 東南アジア・インド営業本部 統括本部長 真鍋 聡

マルカキカイ株式会社

◎本部機構

【I】経営戦略本部

- 本部長 二橋 春久
- 1. 事業推進室 高木 修
- 2. 経営企画室 (ケ) 杉浦 克典
- 3. 自動車部品部 (ケ) 高木 修

【II】産業機械本部

- 本部長 諸富 秀一
- 副本部長 太田 稔
- 1. 西日本・中部営業 担当 (ケ) 諸富 秀一
- 大阪産業機械部担当 (ケ) 三好 辰夫
- 2. 東日本営業 担当 (ケ) 太田 稔

【III】グローバル機材本部

- 担当役員 (ケ) 二橋 春久
- 本部長 三好 辰夫
- 副本部長 黒澤 淳一

【IV】建設機械本部

- 担当役員 吉儀 裕之
- 本部長 砂河 利文

【V】保険部

- 担当役員 (ケ) 吉儀 裕之

【VI】東京支社、中部支社、台北支店

- 東京支社 担当役員 (ケ) 吉儀 裕之
- 支社長 (ケ) 太田 稔
- 中部支社 支社長 (ケ) 諸富 秀一
- 台北支店 担当役員 (ケ) 難波 経久

【VII】管理本部

- 本部長 飯田 邦彦
- 副本部長 荻野 純一
- 本部長補佐 若田 芳弘

【VIII】内部監査室

- 室長 杉浦 克典

【IX】海外統括室

- 室長 久富 周二

【X】秘書室

- 室長 佐藤 壮彦

【産業機械本部】

【1】西日本・中部営業

- 1. 大阪産業機械第一部 部長 山口 旨博
- 2. 大阪産業機械第二部 部長 金子 哲成
- 3. 名古屋産業機械第一部 部長 佐藤 春樹
- 4. 名古屋産業機械第二部 部長 栗栖 俊彦
- 5. 岡山支店 支店長 (ケ) 諸富 秀一
- 6. 福岡支店 支店長 三角 一夫

【2】東日本営業

- 1. 東京産業機械部 部長 渡辺 貴久
- 2. 静岡営業所 所長 (ケ) 太田 稔

【グローバル機材本部】

- 1. 機材部 部長 片岡 敬夫
- 2. 国際営業部 部長 (ケ) 黒澤 淳一

【建設機械本部】

- 1. 大阪建設機械部 部長 (ケ) 砂河 利文
- 2. 堺レンタルセンター センター長 (ケ) 砂河 利文
- 3. 建機輸出部 部長 (ケ) 砂河 利文
- 4. 福岡支店 支店長 (ケ) 三角 一夫
- 5. シンガポール事務所 所長 Foo Jeong Fork
- 6. 東京建設機械部 部長 岡村 慶太
- 7. 東北支店 支店長 大倉 利夫

【保険部】

- 部長 宇都 茂樹

【管理本部】

- 1. 総務部 部長 (ケ) 若田 芳弘
- 2. 財務部 部長 (ケ) 若田 芳弘
- 3. 経理部 部長 (ケ) 荻野 純一
- 4. 業務部 部長 下條 吉治
- 5. 業務部大阪産機・機材 部長 (ケ) 下條 吉治
- 6. 情報システム部 部長 田村 佳照
- 7. 広報室 室長 (ケ) 若田 芳弘
- 8. 法務部 部長 (ケ) 下條 吉治

ソルカエンジニアリング株式会社

取締役会長 釜江 信次
取締役社長 谷口 徹

[1] 統括

営業統括本部長 高守 孝一
技術統括本部長 本國 積
設計統括本部長 永野 和弘
冷温システム本部長 諏訪 敦哉

1. 業務部 部長 中村 四郎
2. 営業部 部長 (ケ) 高守 孝一
3. 調達部 部長 (ケ) 谷口 徹
4. 検査・品質保証部 部長 津田 栄三
5. サービス部 部長 (ケ) 本國 積
6. 設計部 部長 (ケ) 永野 和弘
7. 冷温システム本部
 - (1) 営業部 部長 (ケ) 諏訪 敦哉
 - (2) 業務部 部長 (ケ) 中村 四郎
 - (3) 製造部 部長 (ケ) 谷口 徹

ジャパンレンタル株式会社

取締役社長 吉儀 裕之
取締役兼常務執行役員 高岡 幸一郎

1. 総務・経理部 部長 小塚 芳子
2. 営業統括部 部長 甲田 藤信
担当部長 高山 幸雄
3. 安全推進管理室 室長 兼坂 一夫
4. 機工部 部長 高岡 幸一郎
担当部長 (ケ) 兼坂 一夫

【米州営業本部】

1. **MARUKA U.S.A. INC.**
(マルカ・アメリカ社)
取締役社長 Gary D.Lowery
副社長 安田 洋祐
取締役 竹下 敏章
2. **INDUSTRIAL TOOL, INC.**
取締役会長 Gary D.Lowery
最高経営責任者 Richard C.Lueck
兼最高財務責任者
取締役 安田 洋祐
3. **MARUKA MEXICO S.A. DE C.V.**
(マルカ・メキシコ社)
取締役社長 安田 洋祐
取締役 寺本 真二

【中国営業本部】

1. **上海丸嘉貿易有限公司**
董事長総経理 難波 経久
総経理(天津分公司) 中西 誠夫
無錫営業所長 碓 宏一朗
2. **広州丸嘉貿易有限公司**
董事長 難波 経久
総経理 長尾 学
3. **マルカキカイ株式会社 台北支店**
支店長 中嶋 栄男

【東南アジア・インド営業本部】

1. **MARUKA MACHINERY (THAILAND) CO., LTD.**
(マルカ・タイ社)
取締役社長 真鍋 聡
取締役 黒澤 淳一
ピントン支店長 有沢 悟
2. **MARUKA EXPORT (THAILAND) CO., LTD.**
(マルカ・エクスポート社)
取締役社長 真鍋 聡
取締役 中島 勝矢
3. **P.T. MARUKA INDONESIA**
(マルカ・インドネシア社)
Komisaris 竹下 敏章
President 神田 晃三
Director 新谷 英明
4. **MARUKA (M) SDN. BHD.**
(マルカ・マレーシア社)
取締役社長 Chan Kok Leong
取締役 竹下 敏章
営業第一部長 龍野 浩二
5. **MARUKA ENTERPRISES INC.**
(マルカ・フィリピン社)
取締役社長 太田 稔
取締役 真鍋 聡
営業部長 小林 大和
6. **MARUKA INDIA PRIVATE LIMITED**
(マルカ・インド社)
取締役社長 真鍋 聡
取締役 田川 聡
7. **MARUKA VIETNAM CO., LTD.**
(マルカ・ベトナム社)
取締役社長 富田 昌孝
取締役 竹下 敏章
取締役 真鍋 聡



		タイ	インドネシア	マレーシア	フィリピン	台湾	広州	備考
GDP成長率 (%)	2013年	3.7%	5.9%	4.6%	6.9%	1.74%	7.6%	推定値
	2014年	4.5%	6.2%	5.1%	6.5%	2.59%	7.3%	予測値
物価上昇率 (%)	2013年	2.3%	7.3%	3.5%	3.2%	0.8%	2.7%	推定値
	2014年	2.8%	6.7%	3.5%	4.5%	1.0%	3.1%	予測値
為替相場 (対米ドル)	14/9/10	B32.26	Rp11,759	M\$3.33	P43.58	NT\$30.00	RMB6.353	1\$=106.12円
	14/10/10	B32.57	Rp11,875	M\$3.33	P43.74	NT\$30.50	RMB6.129	1\$=107.80円
	14/11/10	B32.88	Rp12,151	M\$3.33	P44.87	NT\$.30.61	RMB6.130	1\$=114.40円
	今後の傾向	→	↘	→	↗	↘	↗	
短期金利		2.00%	7.50%	6.25%	2.50%	4.13%	5.60%	
	今後の傾向	→	→	→	↗	→	→	
失業率		1.00%	5.90%	3.10%	7.50%	3.96%	4.00%	

マルカ駐在員からのコメント

ソムマイ・パーシー財務相は10月29日、国税局幹部会合にて増収に向けて税制改革を加速するよう指示した。国税局の2015年度の税収目標は前年比13%増の1兆9,600億バーツ。相続税の改正の他、15年末からは付加価値税を現在の7%から10%に引上げると述べた。一方、プリディヤトーン副首相は多国籍企業の地域統括事務所誘致のための新たな税制措置を年内に決定すると述べた。地域本部をシンガポールからタイに再配置させることが狙い。税金面の障壁を取り除くことによりタイ企業の競争力強化と海外展開を経済政策の優先事項としている。

投資調整庁は、今年第3四半期の投資統計を発表した。外国直接投資額は、前年同月比の16.9%の75億ドルとなり、過去最高を記録した。また1月～9月までの外国直接投資額は、前年同月比14.6%増の217億ドルとなった。国別に見ると日本は20億ドルで2位となっており、49億ドルで1位のシンガポールと大きな差があった。3位以下は、15億ドルのオランダが3位、14億ドルのイギリスが4位、10億ドルのマレーシアが5位という結果だった。日本は直接投資額がトップだった2013年の47億ドルには達しない見込みである。

マレーシア外国貿易開発公社の発表によると、2014年9月の輸出高は645.2億リングで、前年同月比で2.0%の増加となった。輸入高は551.9億リングで、前年同月比で1.1%増となった。貿易高は1,197.2億リングで、前年同期比で1.6%増となった。貿易収支は93.3億リングの黒字で、前年同期比で7.4%の増加となった。今年1-9月の輸出高は5,696.6億リングで、前年同期比8.6%の増加。輸入高は5,080.1億リングとなり、同5.5%の増加となった。貿易高は7.1%増の1兆776.7億リングで、早くも1兆リングを突破した。

9月の自動車生産台数が前年同月比14.5%減となり、新車販売の同41.7%増とは対照的に大きく落ち込んでいることがASEAN自動車連盟の報告で分かった。フィリピンの構造的な問題として、現在は販売の6割程度が輸入車に頼っており、売れ筋車種と現地生産車種がマッチしていないことが生産減をもたらしている。販売台数首位のトヨタ・モーター・フィリピンでは18車種を販売しているが、現地生産は「イノバ」&「ヴィオス」のみであり、ホンダ・カーズ・フィリピンは「シティ」の1車種のみが現地生産である。別の業界関係者は現段階では次の手を打てないと苦悩を示した。

第27回「日本国際工作機械見本市」が10月30日～11月4日の会期で、東京ビッグサイトで開催された。台湾は今回53社が出展しており、海外出展国の中で最大規模となっている。最新の統計によると、台湾の工作機械は今年8月までの累計輸出額が24億7,000万米ドルで、年成長率は5.2%だった。この中で、対日輸出額は5,567万米ドル、年成長率は13.4%で、日本にとっても台湾は最大の輸入相手国となっている。中華民国対外貿易発展協会は、2015年3月に台北で開催される「2015年台北国際工具(工作機械)展」の宣伝活動を行った。

11月20日より中国(広州)国際自動車展覧会が開催された。中国の自動車市場は昨年度2,000万台を超え、順調に成長してきたが、伸び幅が鈍化しており、日系各社も販売目標を引き下げている。反面、欧州系の完成車メーカーの販売は順調で、最近引き合いをいただいたユーザーの多くが欧州完成車に搭載される部品を増産とのこと。また弱電系の加工メーカーからは、北米向けの生産が増えており、短納期で入る設備はあるかと問い合わせがあった。華南地方における経済の減速感はあるものの、全体的にはゆるやかに成長が続きそうだ。

役員の若い頃のエピソード 3.

四極の責任者の方に、若い頃の苦勞したエピソードを紹介頂き
仕事へのインスピレーションやヒントになればとご披露頂きました。



経営戦略本部長

二橋 春久

2012年(平成24年)入社

20代の新婚2ヶ月目に突然1週間のパキスタン出張を命じられる。案件は、「パキスタン陸軍向け人員輸送トラック(民生用)の入札」。前職の会社は、日本政府の支援を得、開発援助資金(ODA)を利用した長期・低金利融資を武器に参戦。結果として出張期間は、一時帰国無しの4か月にもわたった。希望と忍耐と毎日襲う不安の中、成約に向けた執念、正に自分との闘いの120日。競合先である日欧米車との戦いに幾度となく負けを覚悟したが、生来の負けず嫌いの性格が功を奏したのか無事成約に至った。その後、毎年40~50億円規模の商権に発展したことは誠に喜ばしいこと、これぞ商社マンの醍醐味!?

インドネシア駐在時代。同国を襲ったルピア通貨危機(1997年)は、同国大手の財閥に大幅なリストラを迫り、自社株の売却先第一候補として長年にわたり取引のあった前職の会社が選ばれた。現地交渉責任者として、大詰め最終ネゴの10日間は殆ど寝ずの交渉、ビッドに次ぐビッドであった。残念乍ら、200億円超のこの案件は価格合意に至らず、最後は握手をもって交渉に終止符を打った。然し乍ら、通貨危機が落ち着いた数年後には、同財閥グループとは再び幾つかの新規合弁事業を立ち上げるに至る。

思いを込めたビジネスが成就せず敗戦しても、それはあくまでも結果。その結果に至る迄の真摯な交渉姿勢が、相手から評価を得ることができ、其処で築き上げられた信頼関係が、その後のビジネスで新たな共同事業に発展する。常に相手及び相手国に対し誠意と尊敬の念をもち、自らは日本人そして日本企業としての矜持をもつての交渉。そして会社の利益代表として堂々と合理的な主張・発言する心構えをもつことが、海外ビジネスを担う国際人としては必要ではないか。

(推奨書籍)

・「ローマ人の物語」(塩野七生 歴史学者)全15巻
歴史に比類なき大帝國は、いつ、どのようにして滅んだのか。ローマが「なぜ」よりも「どのように」衰亡していったのかが描かれ、企業の栄枯盛衰や永続的成長に大いに参考となる本。

・「本質を見抜く考え方」/

「日本人のこころとかたち」/「日本文明の興廃」

(中西輝政 国際政治学者)

海外ビジネスを語る或いは外国人と接するには、先ずは日本人としてのあり方と考え方を持たねばならない。日本を語れない、或いは日本人を語れない人間は、海外の人間に相手にされない。海外ビジネスの初歩である。それを教えてくれるのが、中西氏の本である。

注* パキスタンには当時運輸省はなく、民間の移動手段としてバスのように利用したトラックも軍が管理していました。



管理本部長

飯田 邦彦

1980年(昭和55年)入社

21世紀なんて遠い未来と思い、自分の明確な目標も持てぬまま社会人に。配属部署は法務部。配属理由は、法学部出身であったからに違いない。法務部では上司から文書作成を勉強させてもらった。当時は大変な時代で倒産はめずらしくなかった。裁判所の差押命令や、仮処分命令をもらって機械の引き揚げ等々、結構あった。事件を委任している時間もない場面もあり、少額の案件なら自分で申請書を作成し、裁判所に駆け込んだことも。学

んだのは、文章でも会話でも、いかに第三者に自分の状況を理解してもらうことができるかの難しさ。当社が債権者だから正義が通る、は通用しない。公平な裁判所は、債権者も債務者もみな同じ。学生時代は半ば義務で読んでいた法律書も、社会ではその大切さが身に染みる。文章を書く難しさは常に思うこと。とにかく若い時期にたくさんの本に出会うことが大切。

平日の日課は、朝5時には経済新聞(電子版)を読むこと。(早く目が覚めるのは歳のせいだが)早い情報には価値がある。当社は新卒内定者に、入社前に経済新聞の読み方を教育している。情報の大切さを知り、相手の立場に立って、自分の言いたいことを伝えられる力を身に着けること。社会人として大切なスキルの一つであることに間違いはない。それから謙虚さも。(最後は自分に対する反省)

フォローアップ研修 開催!

11月6日、7日の2日間にかけて、14年新卒入社の社員及び中途入社 of 若手社員を対象にフォローアップ研修を開催致しました。初日の6日は、社外講師を招き、現状共有や計画的な仕事の進め方について学び、グループワークでは、ハウレンソウ(報告・連絡・相談)の重要性など、入社してから知らず知らずの内におろそかになっていた部分を再認識し、有意義な時間を過ごしました。2日目は、営業ロールプレイングや貿易実務・販売管理規程、コンプライアンス研修など、社内講師による盛り沢山のカリキュラムを実施しました。

営業ロールプレイングでは、産業機械本部の大泉次長をユーザー役に見立て、新入社員が営業訪問する設定で行いました。他の新入社員が行う自社説明・PR手法を客観的に観察することで、お互いに良い刺激を受ける時間となりました。その後



(初日グループワーク中)

の貿易実務や販売管理規程の研修では新たな気づきもあり、実際の仕事での疑問点を解消し、処理事項を確認することが出来ました。

研修で学んだことを活かして、日々の業務に励み、より一層飛躍することを期待します。そして、同期とは良きライバルであると同時に、大切な仲間としてこれからも絆を大事にして欲しいと思います。