

「若手経営者の経営戦略とマテリアルハンドリング（MH）戦略」というテーマで、次世代経営者・特別セミナーを開催し、会員他 15 名が参加をしました。

㈱大塚商会 上席執行役員の大谷俊雄氏と、JMF I 専務理事（㈱ダイフク 元副社長）の小林史男氏に講演をして頂き、講演後に講師のお二人を交え懇親パーティーを開催しました。

講演①（60分）

初めに、大谷氏より、エリアマネージャー、システムマネージャーを経て本部に入り、近未来の大塚商会を創る大戦略プロジェクト、全社営業力強化プロジェクト、ビジョン型マネジメントプロジェクト等、社の中核を担う主要プロジェクトをリードし、会社の成長、変革をサポートしている。またリアル組織では、トータルソリューショングループ、SP R.CRMセンター、インサイドビジネスセンターの担当役員として、生産性向上による業績向上の下支えを担っていると自己紹介があった。

次に『「働き方改革」とは経営品質の向上、効果的な取り組みと次世代リーダーシップ』というテーマで、以下の通り講演を賜りました。

- ・大塚商会が掲げる「ミッションステートメント」にある「経営改善の手段を具体的な形で提供し、企業活動全般にわたってサポートする」という使命に基づき、今、どの企業にも求められている、経営品質の向上、人材育成など、弊社が実践してきた具体的ノウハウについて説明。

- ・経営者のハートが問われる時代。今、急激な環境変化の中、経営者にとって何を求められているのか、他社の事例を交えて紹介。大塚商会では、1990年代前半に経営悪化も、V字回復の大きな原動力となり、大塚商会が掲げるミッションステートメントの実現へ、大戦略プロジェクトによる経営改革が全面稼働に向かった。その結果、1998年に比べ2016年の一人当たりの売上高は77.6%増、営業利益は16.1倍に。その成功要因は、BPRや、マネジメント変革、セールスプロセス変革をサポートし、営業力強化と効率化、お客様と更なる関係強化を実現させるために構築したCRM&SFAシステム(SPR)や、次世代のリーダー育成について、成功までの経緯、失敗したこと等や、今、問われている働き方改革への必要な考え方を事例も交えて紹介。

講演②（60分）

初めに、小林氏より1970年に入社。1998年に取締役就任。2006年に代表取締役副社長就任後、2015年に退任。2017年にJMF I 専務理事就任と自己紹介があった。

次に『次世代経営者特別セミナー ～経営者の心得～』というテーマで以下の通り講演を賜りました。

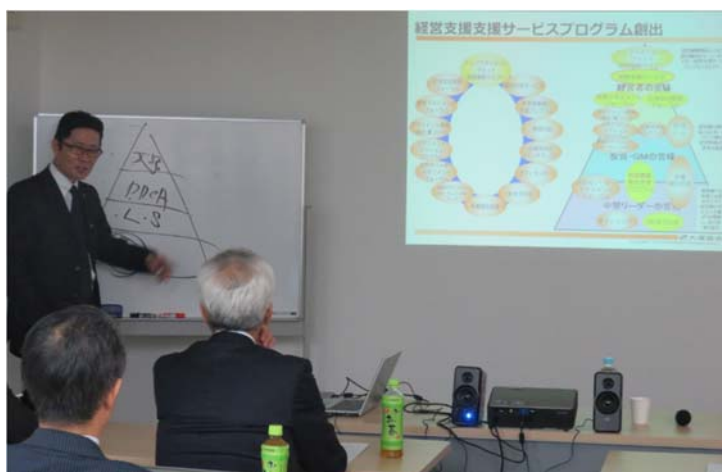
- ・経営者としての倫理観、客観・公平・公正な視点を持ち、情と非情の使い分けを判断して対処する。

- ・経営スタンス、立ち位置について、誤魔化さず隠さず、規則通りに、透明性のある経営

を行う。取締役として道義に沿った決定をしていく善管注意、忠実義務。現場・現物・現実、3つの現を大事し何かあったら現場に行く、三現主義。

・事業と経営について、事業とは不特定多数の顧客を対象に、営利の目的をもって、反復継続して商品・システム・サービスその他の役務を提供すること。経営とは会社を取り巻くステークホルダーに真に信頼される企業を確立すること。この二つを両立させることが企業経営には必要。

・ダイフクの強みについて、創業時に契約の順守、納期の厳守、保守責任、アフターサービスを明文化。長年に渡り収益率の高い保守サービスが売上に寄与。これらの創業精神を貫いてきたのが一番の強み。次に自動車会社との取引がダイフクのMHに大きな影響を与えた。また会社には言いたいことを言える本音文化が根付いていた。種々のバランスを取りながら経営をしていくことが大事であると事例も交えて解説。



(株) 大塚商会 上席執行役員 大谷俊雄氏



(社) JMFJ 専務理事 小林史男氏