

事例 24 千葉県 株式会社マルワ

ゴム・樹脂・機能商材中心にものづくり対応可能な専門商社

所在地 千葉県松戸市
創業年 1973年
従業員数 12名

常勤雇用

事業継承

営業力強化

技術力強化

生産性向上

コスト削減

海外展開

経営管理

新規事業創出

その他

新規ビジネスの立ち上げと本業の再建

取組ポイント

1. 新規ビジネスを獲得できない状況を打破
2. 新規事業開拓（特に自動車関連、海外ビジネス）
3. コミュニケーションの充実による社内活性化

STEP 1 抽出された経営課題

～新規ビジネスを獲得できない状況を打破～

当社はここ数年新規ビジネスが全く獲得出来ておらず、近い将来経営が行き詰るのではと、危機感を感じておりました。さらに新型コロナにより営業活動自粛となり、一層この機会を活用して、当社の営業活動に関し、マルワの経営理念である”社会に貢献できる会社””ニーズに合った部品開発”の意識が薄れていないか、チェックすることにしました。その結果、新規受注に対する“思い”“執念”が不足していることに加え、既存のお取引先様の満足度も低下していることが判明しました。

STEP 2 プロ人材に与えられたミッション

～新規事業開拓（特に自動車関連、海外ビジネス）～

- ・再生ポリイミド商品：当社が従来から注目していた商材であり、当社の目玉商品にしたいです。当社として初の海外（欧米）との取引も必要となります。
- ・競争力のある新商品：再生ポリイミド商品に続くさらなる新商品を開発します。
（注）篠崎氏は自動車フロントガラス飛び石対策用フィルムの商品アイデアをお持ちでした。
- ・既存取引先様との信頼関係の再構築
お客様 / 仕入先様がマルワをどう見ているのか満足度調査のアンケートを実施する必要があります。

STEP 3 プロ人材がもたらした効果

～コミュニケーションの充実による社内活性化～

篠崎氏が入社する前は、営業社員と業務社員は情報共有不足のため相互に不信感を持つほど連携がよくありませんでした。篠崎氏は毎朝30分“朝ミーティング”と名付け、営業と業務間連絡会議を定例化し、毎日の課題を共有する場を設けました。会議を通じて社員同士の意思疎通が改善、お客様 / 仕入先様の要望にも直ちにお応えでき、信頼回復が進んでおります。また業務社員は現場での出来事が刻一刻把握可能となり、モチベーションがUPし仕事の質を上げて頑張ってくれています。



企業からの声 専務取締役 寺川 美代子 氏

弊社は多種多様な機械の部品をお客様（企業様）にご提供しております。ほとんどの部品が機械の中の部品ですので、お客様が機械のモデルチェンジをしても、中の部品はそのままお使い頂いております。一度受注するとその機械が廃番にならない限りご注文を受けております。担当営業は自動的に注文がくる形態のために、新規案件確保に精力的に活動しなくなっていました。そこで、営業の意識改革、新規事業開拓、マーケティングができる経営幹部候補に関して、プロフェッショナル人材戦略拠点様にご相談したところ、その中斐あり、望んだ通りの方をご紹介して頂きました。入社直後から社員一人一人と向き合い、今ある課題を抽出し、一つ一つ解決してもらっています。社員からの信頼も厚く、社員のモチベーションが上がってきており、更なる活躍が楽しみです。ご紹介頂き、大変感謝しております。



入社時のプロフィール

篠崎 大介 氏
役職名 副社長
年齢 57歳
家族構成 妻 子供2人

主な経歴 大卒後、大手電器メーカーに35年間勤務。貿易部門、部品営業一筋で、国内のお客様だけでなく、ドイツ、スペイン、タイでの海外駐在を経験。若い頃から新規開拓営業を得意としました。

出身地 神奈川県 前居住地 神奈川県
還流ルート：その他

入社した経緯

前職は新規事業開発担当で大企業ゆえリスク優先 / 決裁下りず、その結果、他社成功という苦い経験を何度もしてきました。入社面談でオーナーの新事業の柱を創って欲しいとの熱い思いにお応えしたいという気持ちが強くなりました。また47年間ゴム・樹脂の専門商社としてしっかり経営されていることも決め手になりました。当社経営理念が松下幸之助翁のものと同様、とても素晴らしい、必ずや経営貢献・自己成長ができる会社と確信、入社を決意致しました。

入社してから携わった業務

- ・お客様 / 仕入先様 満足度調査の実施
まず当社の立ち位置を正確に把握し、正しい経営方針を立てることから始めました。
- ・2020年度経営方針・スローガンの策定（経営スローガン：マルワの企業価値を高める）
- ・2020年6月、新しい営業体制構築（仕入先様新規開拓を強化）
- ・会社初の海外ビジネス獲得（再生ポリイミド、ドイツ向け）

当社での働きがい

得意の新規開拓営業を実践することにより、社員の皆さんが新鮮な目で新しいことに挑戦する姿に賛同、サポート頂いています。当社の企業価値を高めるというスローガンを創ったことで「会社方針が明確になりました」と社員のやる気が目に見えて変わってきています。今は社員の皆さん全員がとても可愛く、経営拡大することで皆さんの幸福度を上げることが私の働きがいです。