

信頼製品の継続安定供給に向けて

エトニー 仕入れ先との情報交換会開く

エトニー(本社||神奈川県横浜市西区みなとみらい。齋藤壽士社長)では3月10日、東京都港区高輪の品川プリンスホテルメイタワーを会場に「第二回仕入れ先情報交換会」を開催した。営業・資材・品質保証の各部署が、今後の具体的な取り組みをはじめ国内外の各拠点動向を含めた業績推移などの説明をおこなった。齋藤社長は「次の100年、将来展開に向け、皆様は大切なビジネスパートナーであります。信頼される製品を幅広く、継続的に安定供給していくことが我々共通の使命であると受け止め、より一層の協力関係を築き上げていきたい」と今後の方向性等を示す挨拶を述べた。

情報交換会は同ホテルメイタワー15階トナー参加し、エトニーからは幹部及び国内外各拠点の責任者など多数が出席。はじめに、グループ企業の極東貿易(株)三戸純一社長が「二回目の情報交換会ですが、業績も復調傾向がみられ、皆様から



上段右は極東貿易の三戸社長、左はエトニーの齋藤社長。下段は仕入れ先との情報交換会の会場一景

頂いているご支援ご協力の賜物であり、感謝を申し上げます。エトニー、極東貿易にとりましては貴重な財産である仕入れ先と共々、シナジー効果を高めて更なる発展を遂げていきたい」と語った。つぎに、エトニーの齋藤社長が日頃の協力及び当日の参加に謝意を表し、二年目を迎えた新生エトニーの現状報告、今後の方向性などを示す内容で別掲の通り挨拶。

そのあと松原圭助常務取締役が営業部門における2016年度活動実績を以下の通り説明した。「北関東オフィス開設、メキシコ現法設立、HP・営業ツール・CI宣言等を実施し、営業エリア・商圏の拡大や高い理想の追求による積極的な攻めの営業に努めた。また、品質保証部・資材部との連携強化並びに人材・ITへの投資に関する活動を実施した。」

また、17年度に向けては、前記内容の高度化・具体化をベースに一層の企業競争力向上に向けて「攻めの営業を徹底し、営業力を更に強化」を掲げ①国内外の営業拠点の拡充②品質保証部、資材部と一体となり「技術」と「結果」にこだわり、高品質の情報とスピード感のある営業に取り組みと発表した。

続いて、資材部の梶尾修部長が16年度加工別・業種別取引状況、改善提案状況、同部の活動結果等を報告。17年度は、得意先様の契約内容通知、グリーン調達カイドライ最新版管理徹底、見積結果の経過報告徹底一を活動内容としている。品質保証部の菅原和弘部長は、過去3年にわたる顧客クレーム・ヒヤリハットの実績推移、管理の仕組み改善とその対応(現在・今後)等を解説。改めて品質保証の重要性に触れるなか、マネジメントシステムによるTQMの強化、変更管理の確実な実行、仕入れ先との連携した品質改善の要請をおこなった。

業績報告では、原康弘取締役が国内営業の各拠点でグループ化した売上比率、上位得意先及びカテゴリー(産業別)の実績を説明。グループ長・営業所長の自己紹介もなされた。海外部門については、山本智之貿易・海外拠点グループ長がグローバルネットワークの構成拠点、各地域への日本産輸出割合など大まかな概要を述べ、タイ・マレーシア・中国圏の需要動向などの発表がおこなわれ、情報交換会を終了。小顔を挟んで懇親会は12階シルバーに会場を移し、岡田義也取締役が「新興国の賃金も上昇して人件費の差は縮まり、日本の優れた生産性・納期や品質に加えて日々の技術革新によるモノづくりに充分に競争することができ、エトニーの更なる成長に向けてお知恵を頂きたい」と語り、

「攻めの営業」のもとに、海外ではメキシコの現地法人が業務を開始しました。既存の国内外拠点の充実化、拡大も引き続き進めていきます。国際化の動き、加速する技術革新など我々を取り巻く環境の変化は誰にも止められず、柔軟性とスピード、グローバルな視野を持ち合わせた対応が必要であります。中でも、得意先からのQCDに対する要求は厳しさを増している、特に品質保証に関しては妥協なきものとの捉え姿勢で取り組まなくてはなりません。数ある極東グループ企業においても中核の役割を果たす子会社に成長して、各企業の得意分野・特徴を相互活用する積極的な展開を図り、皆様から提供して頂いている製品の拡販に繋げてまいります。これからもあらゆる産業に信頼される製品を幅広く継続的に安定供給していくことが我々共通の使命であると受け止めて、より一層の協力関係を築き上げていきたい。