

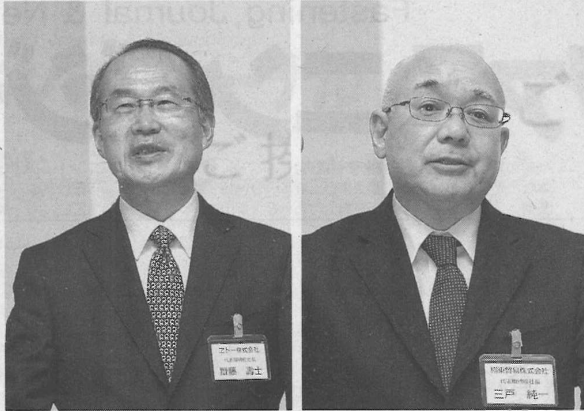
エトー

高い目線で業績向上に取り組む

仕入先との情報交換会開催

エトー(株)神奈川県横浜市・齋藤壽士社長は3月9日、東京都港区のプリンスホテルメイソンの取組をはじめ国内外の各拠点動向などの説明をおこなった。齋藤社長は「17年度は増収増益の見通しであり、新年度は一段と高い目線で更なる向上を目指します。高度化するQCD要求への対応に、仕入先皆様のご協力を得ながら、高付加価値・高品質製品を共に探求していきたい」と語った。

情報交換会には多種多様な業種分野からエトーの極東貿易(株)三戸純一社長が参加。エト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。同会はP I センター責任者は回復基調を示し、国内外



挨拶するエトー(株)齋藤社長(左)と極東貿易(株)三戸社長

者の斎藤友彦取締役。はじめにグループ企業長の「新生エトーの情報交換会も三回目。業績は回復基調を示し、国内外の営業力強化・営業戦略強化の取組が評価されたものと受け止めており、皆様の御協力御支援の賜物でもあります。極東貿易は昨年11月に創立70周年となりました。エトーは100年以上の社歴を持つ老舗企業、極東貿易の中核企業に位置します。世の中はより速い変化が窺え、そのスピードに対応していかねばなりません。但し、基本方針は全く変わらず、お得意先様、仕入先様と一緒に末永く繁栄していきたい」と語った。

エトー齋藤社長が別掲の通り挨拶したあと、松原圭助専務取締役が新生エトーの三年間の活動実績を回顧。17年度に関しては「積極的な攻めの営

業、資材部・品質保証部との連携、人材・IT投資が実を結んで業績の着実な回復」と説明。更に国内外の連携強化、新たなアジア戦略、進化を続けるための取組事項に触れてから、18年度活動は「営業はエトーの一丁目一番地」。勉強会、同行営業を通じた仕入先様と当社の強い結び付きをアピールしていきます」と発表した。

つづいて資材部の梶尾修部長が17年度仕入先様取引状況、改善提案状況を、同部の活動結果等を報告。18年度は得意先様の契約内容通知、グリーン調達ガイドライン最新版管理徹底、見積結果の経過報告徹底、商品プレゼンテーションなどを

活動内容としている。品質保証部の菅原和弘部長は、品質実績推移と改善状況、重点品質改善活動の進捗状況、利害関係者のニーズと期待の現状などを説明。業績報告では、原康弘取締役が16年3月期から三年間の連結売上推移を説明。海外については、SIAM(タイ)、ETO社の天野敏行マネージングディレクターが全体と各拠点の数値や需要動向などを発表。つぎに重点施策にあたる営業拠点拡充では、近年新設の佐倉営業所北関東オフィス神奈川営業所八王子オフィス、ETO MEXICOの概要紹介がおこなわれ、情報交換会を終了。懇親会では、岡田義也取締役が一創意工夫、技術革新、差別化に取り組み、仕入先皆様と共に相互の持続的な成長を目指していきたい」と語って乾杯音頭をとった。和やかな雰囲気の中にも情報交換など有意義な時間を過ごし、原取締役の締め、松原専務の閉会の挨拶を以って散会した。

2017年度業績は、連結ベースで売上高15

〇億円に迫る勢いで、個別・連結ともに前年比増収増益の見通し。新生エトーをスタートさせて頂いた一昨年末を底とし、お蔭様にて順調に伸ばすことができました。新年度にはこれまで取り組んできた方針を更に進化させ、一段と高い目線で更なる向上を目指します。営業力強化に関して国内では昨年に北関東オフィス、昨年は八王子オフィスを開設して得意先様への高いサービス提供などに努めています。海外では、昨年10月にメキシコのシラオにて現地法人が営業開始。この4月には、ベトナムのハノイに拠点を設ける準備が進んでいます。

取り巻く環境は複雑かつ多様化していますが、得意先様へのサービス体制の一層充実化を第一に考え、親会社の極東貿易が有する海外拠点との連携、シナジーを図りながら展開していきます。

これまで以上のスピードで変化は進んでいくものと捉え、高度化するQCDの要求に対応すべく、仕入先皆様の御協力を得ながら高付加価値・高品質の製品を共に探求していきたい。ミッショ

活と社会の発展に貢献する」の実現に向けて必要な人材投資を続けていきます。