

アトー 購買力強化と情報共有

技術総合商社への進化展開

エトー(株)（本社：神奈川県横浜市西区）では本紙第2441号（2018年7月7日付）既報の通り、社長の齋藤壽士氏が代表取締役会長に新任され、後任の代表取締役社長には松原圭助専務が昇任するなどの役員異動を実施した。将来的な企業展開並びに方向性等を見据えた取り組みがスタートするなか、同社では新たな製品・技術及び競争力・高付加価値等の提供に向けた更なる購買力の強化へと努め、情報共有化を通じた全社一体のサポート体制など商社機能における一層の高度化を図り、次の100年に向けた着実な歩みを踏み出している。



松原社長を語る経営方針等

同社は、2015年に極東貿易(株)グループ企業の下に、新生エトーとして再出発し、約三年が経過。順調な事業活動の積み重ねにより様々な成果が得られている。直近の状況をみると売上高一四七億九千九百万円（18年3月期連結）。部門別売上高は、住宅設備、車輛、建設機械、産業機械、その他、弱電の順。従業員数二二六名、協力企業数は八百社以上を数える。

グループ子会社化の当時から齋藤・松原両氏を中心とする経営陣の基に業績向上と社内体制再構築を目指してきた。社内体制では、風通しの良い組織、全社員のモチベーション向上並びに一体感創出、人材育成等を掲

げ、内部ネットワークシステムを活用した情報の共有化を図ってきた。これまで各拠点・担当者に限られた点と点であった情報が縦横無尽の線で結ばれることとなり、顧客も含めた全体動向の掌握、新規開拓に向けた戦略の立案、ターゲット・提案商材の絞り込みなどへの有効手段として重要な営業ツールになっている。更に、社内からは顧客ニーズを満たす新商材の取り扱い並びに外部から

得た課題や問題の提起、業務全般における改善提案や要望件数が増加し、総合的な活性化と良い雰囲気職場環境整備、自信に裏付けられた前向きな仕事姿勢による個々の成長がなされてきた。これらの効果を踏まえて一定の企業基盤確立、地盤固めができたものと判断。次の段階に進むための企業編成に、前記の通り役員異動がおこなわれた。業績面に関して社内

が、今後各々が従来遂行してきた担当業務をより深めて、事業活動の円滑化及び高度化を図る意味がある。両氏が持つ経営の方向性は一貫して統一されており、齋藤会長は親会社極東貿易の役員兼任の立場から、グループ全体の会議などでのエトーの状況説明、調整役、またエトー全体の包括的なサポート役割などを担う。松原社長は、営業の最前線などで培ってきた豊富な実績を背景に

各部署、各拠点が一層の業務推進に取り組みための環境づくり、社内部署間をはじめ協力先企業を含めた連携強化、より高いレベルでの顧客からの信頼性確保等と関連する多彩な業務において、会社全体が常に最高のパフォーマンス追求に努めていくとしている。

松原新社長は、今後の方向性等を見据えて「技術総合商社を目指した進化を続ける」との目標を掲げ、その取り組みの事例を以下に示す。

「各拠点が独自に仕入れている商材も多く、そのニーズは他の拠点では存在しない場合もありますが、潜在需要の可能性を秘めている。競合品においても、コストのほかに品質・デリバリーと日頃の訪問営業・フォローアップ・サポート等も受注機会の要素になる。新たな技術・素材・製品、さらには競争力・高付加価値等の提供に向けた更なる購買力の強化を図っていきます」

「前述の要素も併せて需要開拓等の商社機能をより高度に拡大・拡張させていかねばなりません。市場のニーズ変化に柔軟対応をおこない、適確な協力先企業・サプライヤーの選択などを通じて、商社の役割を全うしていきます」

「社内では積極的な情報の共有化を進めていきます。お客様の中には国内外に複数の拠点を有する場合もあり、担当ベースから幅広くお客様全体を一つに捉えることで、その企業の動向をはじめ多種多様な商談の機会が得られると考えています」

また、社員に国内外の拠点を往来させて業務経験を積む人材教育研修に取り組みしており、知識・見聞を広めることで適確な判断力・対応力・提案力を養うなど能力レベルアップを目指しています。これは社内交流の環境にもなり、情報の有効活用にお客様に役立つ効果を生み出していきます。エトーにしかない特徴のもとでの商材提供に留まらず、これまでの延長線上とは異なる発想や視野を大きく広げて、新たな技術・素材・製品などの実績に繋がっていく。

松原圭助新社長は昭和29年4月7日生まれ。