

北越商事

vol. 1

2024年7月1日発行



代表取締役 松井 伴 暁

代表取締役の松井伴暁さんは、創業者である父、松井和夫さんの働く背中を幼いころから見て育ち、いつの日か、自分も父のように北越商事株式会社を牽引していくのだという覚悟を胸に、成長してきました。しかし、その道のりは決して平たんなものではありませんでした。

● 学生時代の思い出をお聞かせください。

中学のとき、友人に誘われて陸上部に入っていました。400 mと幅跳び、そして砲丸投げです。高校のころは、ちょうどJリーグ開幕で日本のサッカー熱が高まってきた時期。例にもれず、私もサッカー部に所属したものです。ポジションはキーパーでしたから、仲間とボールを追いかけるより、チームを守るという役割のほうが強かったかもしれません。ゴールを背に、試合の全体像の

把握に努めていました。

父が会社を経営していたのも小さなころから理解していました。一人っ子でしたし、いずれは自分もその後を引き継いでいくのだろうというのは、学生のころから何となく感じていたように思います。

その父が、高校2年のときに他界。母を一人残すわけにはいかないと、進学先は地元の大学に決め、万が一のときにも就職に有利になればと、電気を専攻しました。

● 大学卒業後、新卒で異業種の会社に入社されたと伺っています。当時のエピソードをお聞かせいただけますか。

父亡き後、母が会社を経営していました。いずれ私も北越商事に入るつもりではいましたが、こ



▲陸上部時代

こはいわばホームグラウンドのようなものです。おそらく「社長の息子」として、新人であっても社員の皆さんが多少なりとも気を遣ってくださるかもしれません。そこに私自身、もしかしたら甘えが出るかもしれない。それでは良い経営者にはなれないでしょう。だからこそ一社員と同じ立場で、社会人としてのノウハウを学びたかったのです。

その会社に勤めていた4年間、さまざまな経験をさせていただきました。自分では一生懸命がんばっているつもりでも評価してもらえず、悔しい思いをしたこともあります。今思い返せば、足りていないところは十分にありました。まだ若かったのでしょう。自分のことが客観的に見えていなかったのかもしれません。しかし、そのおかげで現場を知り、そして自分を見つめ直すことができました。

また、学生時代と異なり、人間関係も広がりました。同学年の友人とだけ過ごしていればいいわけではありません。多くの人と協力し、コミュニケーションを通して信頼関係を築いていく大切さも、このときに学ぶことができたのです。

● 北越商事にご入社されてからは、どのような仕事に従事されたのでしょうか。

4年という修業期間は、短かったのかもしれませんが、いずれ会社を牽引していくうえで、少しでも早く社員の皆さんとの関係性を築く必要がありました。

入社当初は営業に配属。最初はお客様と話をすることがうまくできませんでした。直接メーカーと取り引きをするのではなく、商社を挟むことのメリットを的確にお伝えしなければなりませんが、スキルが足りず苦労しました。先輩社員たちに教わりながら、少しずつ話し方を学んでいったものです。大変ではありましたが、営業で覚えた商品知識は、次に携わった工場の管理で大いに役に立ちました。

営業時代から少し工場の品質管理にも携わっていたのですが、初めは知識もなくここでも一から勉強をしていきました。サポートをしてくださった工場長や課長たちには、感謝してもしきれません。その後、専務に就任してからは経営者目線を養い、会社の財務状況を把握し、事業全体を見るようになります。このときは当時社長だった母から、いろいろと教わりました。社長就任に至るまで、本当に多くの方に支えられながら成長してきたのだと実感しています。

社会の厳しさを知りながらも、前を向いて一歩ずつ経験を積んできた松井社長。その後ろには、いつも両親や上司など、大勢の仲間がいました。次期経営者として、人を大切にしていきたいとの想いを胸に、2017年に経営のバトンを受け取り、3代目としての挑戦が始まりました。

(後編に続く)



▲大学時代の飲み会にて



魅力再発見！

私たちが働く

北越商事って

こんな会社



さかい としひこ
営業部 部長 酒井 俊彦さん

創業から40年以上の歴史を持つ当社。これまでの実績やノウハウを活かして、最先端のものづくりを担っています。この社内報をきっかけに、自身の仕事が社会貢献へとつながっていることを認識し、さらなる高みを一緒に目指していきましょう。



北越商事の仕事とは？

お客様の「オンリーワン」へ

素材を加工するための機械や消耗品を販売しています。また希土類磁石・セラミックス・石英ガラスなどの精密加工も行っています。お客様にとっての「オンリーワン」こそが、私たちの目標です。



商社事業部

当社は工作機械やダイヤモンド工具を取り扱っており、特殊な素材の研磨・研削技術があります。お客様のニーズに合わせて、既存の機械に手を加えることも。必要部品や消耗品も提供しています。お客様の要望に応えるのはもちろん、こちらから新たな提案を持ち込むことも仕事の1つ。最新技術を駆使して個々のメーカーでは対応しにくい案件を取り扱っています。



加工事業部

一般的に加工と聞くと、素材を用意して顧客の図面どおりに仕上げることをイメージする人も少なくないでしょう。しかし、当社ではお客様からお預かりした素材を加工し、納品しています。これまでに培ってきた技術を活かし、ダイヤモンド工具を中心とした研磨・研削加工を実施。そうして完成した製品は、私たちの身近なものに使われています。例えば、スマートフォン、自動車、家電製品など。省エネルギー化に多大な貢献をしていると言ってもいいでしょう。

私たちの強み

歴史と経験から生まれる信頼

創業から40年以上、長い歴史と積み重ねてきた信頼こそが当社の強みです。取り扱っている素材や技術が特殊であり、それを継続してきたという部分もそうでしょう。だからこそ、お客様のニーズに素早く対応することが可能です。希少性の高い業界ゆえに、これまでの実績や経験がものを言います。培ってきたノウハウと信頼が魅力でもあると思います。

大切にしていること

お客様への素早い順応と新たな提案で、ものづくりへ貢献

お客様は、最先端の電子部品を生産し、絶えず新しいアイデアを持ち続けて成長している企業ばかり。そのニーズに素早く応え、新たな提案ができる想像力が私たちには必要です。そのためには常にアンテナは張りつつ、知識を身につけなければなりません。私たちの提案が受け入れられ、加工された製品が身近なものに使われています。つまり、私たちも最先端のものづくりに貢献しているということです。社会貢献への実感を持つことは、仕事へのやりがいにもつながるはず。経験を活かした提案も当社が大切にしている部分です。



北越商事だからこそその魅力！

プロセス、姿勢を重視した評価制度

営業と聞いてノルマを想像しない人はいないでしょう。しかし、当社は会社としての目標を設定しないスタイルです。もちろん毎年目標は掲げます。これは個人の目標であり、達成したかどうかは評価の対象ではありません。では、どこを評価するのか……。それは、取り組み方法や考え方です。仕事に目標は欠かせないものですが、自らの意思で動き、成果を上げることが「やる気」へとつながります。数字として結果が現れると、嬉しくなり、仕事も楽しくなるものです。強制されては、この考えには至らないでしょう。仕事に向き合う姿勢、数字を作るためのプロセスこそが評価の対象です。自主性を重んじる評価制度が魅力の1つです。

ありがとうメッセージ

日々の業務の中で感じる「ありがとう」の気持ちを、直接相手に伝える機会はなかなか少ないものです。社内報を通じて、上司や先輩、同期、後輩など、いつも一緒に頑張る仲間たちへ、感謝の気持ちを言葉にして届けましょう！

From

管理課
いのうえ しほ
井上 志保さん



To

まつい ともあき
代表取締役社長 松井 伴暁さん

いわずと知れた、
北越商事の社長!

私や家族を気遣ってくださり、ありがとうございます!

一時期、長時間の残業が続いていたときに、「毎日遅くまでありがとうございます」と声をかけていただき、体調の心配をしてくださったことがありました。また、「旦那さんやお子さんにも負担をかけて申し訳ない」と、家族のことまで気を遣ってくださったのです。そのような言葉をかけてもらえることを、ありがたいと思いました。

松井社長へ

Message...

いつも私だけでなく、家族にまで気を遣っていただき、本当にありがとうございます。今後も少しでも会社に貢献できるように努力していきたいです。それから、健康第一で無理をせず、ウォーキング頑張ってくださいね(笑)



From

営業部 主任
よしだ ひろえ
吉田 洋江さん



To

たにぐち
営業部 谷口 みゆきさん

同じ部署の
後輩!

いつも細かいところをフォローしてくださり、ありがとうございます!

消耗品がなくなりそうときなど、気がつくすぐに注文してくれたり、草が生えていると「そろそろ草むしりをしたほうがいいのではないのでしょうか?」と言ってくれたり、本当に細かいところをフォローしてもらっています。

谷口さんへ

Message...

自分の仕事で手いっぱいにもかかわらず、誰がやってもいい仕事を積極的にしてくれて、大変助かっています。本当にありがとうございます。何もかも背負い込まず、ストレスを溜めないようにしてください。愚痴を言わないとストレスもMAXになるので、私でよければいつでも言ってください。これからもよろしくお願いいたします。



北越商事 社内報(仮) 創刊のお知らせ

このたび、社内報を発行する運びとなりました!北越商事のさまざまな取り組みや業務に関する情報はもちろん、気軽な話題まで幅広く取り上げ、社員の皆さんの絆を一層深めてまいります。

発行日

毎月1日

※土日祝と重なる場合は、
翌営業日

発行の目的

- 1 会社の魅力を伝える
- 2 コミュニケーション活性化
- 3 頑張る社員を称賛する



私たちが担当します!／



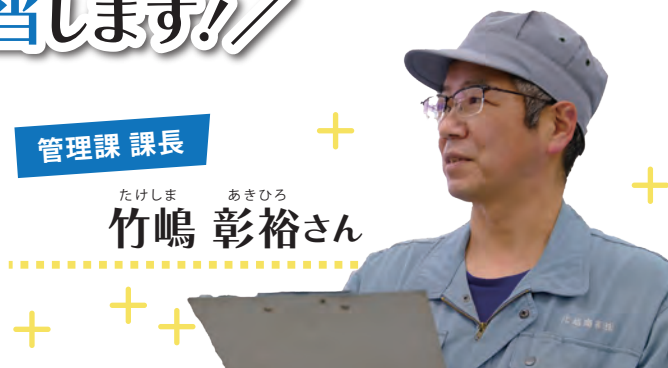
営業部 部長

みずた しげかず
水田 繁一さん

社内報でやってみたい企画や挑戦してみたいこと
スポーツ(卓球)をしていましたので、全国制覇に挑戦したいと思っております。

社員の皆さんへ!

営業部と加工場は同じ建屋ですが、交流が少ないと感じておりました。社内報を通じて、まだあまり知らない方との交流が生まれ、お互いを知ることができれば良いと思います。



管理課 課長

たけしま あきひろ
竹嶋 彰裕さん

社内報でやってみたい企画や挑戦してみたいこと
おすすめのレシピの紹介や、皆さんが今ハマっていることを紹介していただく企画を考えています。

社員の皆さんへ!

皆さんが興味を持っていることを紹介していただき、コミュニケーションのきっかけに繋がればと思います。ご協力お願いいたします。

社内報 タイトル&ご意見募集



社内報の創刊にあたり、皆さんから社内報タイトルを募集いたします。愛着の湧く名前、センスが光る名前、語呂がいい名前など……。応募方法は、QRコードからアンケートにお答えいただくだけ!たくさんの応募をお待ちしております!

タイトル発表/第2号からを予定

応募締め切り日: 7月5日(金)

