

# HOKUETSU Tims

vol. 2

2024年8月1日発行



代表取締役 松井 伴暁

(前編の続き)

2017年に3代目として代表取締役に就任した松井伴暁さん。多くの人に支えられながら、一歩ずつ社会人として、そして北越商事株式会社を牽引する存在として、成長してきました。今、松井社長が見据える会社の未来とは何か。そこに込められた想いに迫ります。

## 社長就任に際して、どのようなお気持ちだったのでしょうか。

ちょうど母が70歳、私が40歳という節目の年だったのを機に、社長を交代することとなりました。それまで専務としてある程度経営に関わってきましたが、やはり会社のトップとしての重圧は全く異なるものだと、就任してから痛感したものです。専務時代は、最終決定権は社長が持っていました。つまり、ある意味自分の背中が守られている状態。しかし、社長に就任すれば、自分が下した決定が会社の選択になります。銀行の関係者

も、会長である母ではなく、すべて私のところに話を持ってくるようになりました。一つひとつの判断の重みは桁違いました。

## 創業者である先々代の社長や、先代社長であるお母様の姿を見て、どのようなことを学びましたか。

両親は偉大な経営者です。正直、自分が二人のような経営者になれるのだろうかと、不安に思いました。実は、父と母は同じ社長ではあります。経営への想いには違いがありました。父は営業畑を歩んできた創業者。自ら先頭に立ち、お客様に寄り添い、それで会社の利益を上げていくという、顧客満足度を第一に考えた手法で会社を成長させてきました。一方母は、実際の業務は社員を信じて任せ、そこで出た利益は社員に還元していくという、いわば社員のことを第一に考える経営方針。どちらともそれぞれに良い点があります。だからこそ私は、その両方を受け継いでい



きたい。会社を成長させながらも、しっかりと社員を守っていく経営をしたいと思っています。

## 経営をするうえで、大切にしていきたいことは何ですか。

現在は、かつてのように現場に行くこともなくなりました。それでも、できる限り社員の方たちは密なコミュニケーションを取っていきたいと思い、会議にはすべて出席しています。また、仕事に限らず、いつもフランクに会話ができる関係性でありたいというのも、私の願い。アットホームで皆が仲良くできる環境をつくりたいという気持ちは、以前から変わっていません。今は営業と工場という2つの部門間の交流が少ないので、社内報を通して、もっとお互いを知る機会をつくっていきたいと思います。

先々代はお客様満足度を大切にしてきましたし、先代は社員への利益還元に重点を置いてきました。先述の通り、私はこの2つを融合させた経営をしたい。つまり、北越商事に関わるすべての方たちの満足を、重視していきたいと思っています。

## 今後、北越商事をどのような会社に成長させていきたいとお考えでしょうか。

お客様が課題に直面したとき、最初に北越商事のことを思い浮かべてもらえるような、「オンリーワンの会社」にしていくのが目標です。そのためにも、当社でしか取り扱っていない商品や、ここでしか加工できないものなど、他社との差別化にも力を入れていきたい。営業では「北越ブランド」

の開発を、そして工場ではより精度の高い加工ができるよう、日々試行を続けていきます。

## 最後に、社員の皆様へメッセージをお願いします。

私の親戚で、別の会社の社長をしていた方が遺した言葉に「深く知る必要はない。お客様より少しだけ先の知識があれば良い」というものがあります。その方は営業として第一線で活躍されていた方でした。まさにその通りだと、私は思うのです。必要なのは、類まれな知識量ではなく、お客様より一步先の提案をすること。加工についても同様で、お客様の期待を少しだけ上回る。そこで小さな差が、北越商事の強みになっていくのです。社員の皆さんにも常に探究心を持ち、「一步先」を意識していただきたいと思っています。

会社の礎をつくった創業者の父と、社員の幸福を追求してきた母である先代社長の遺伝子を受け継ぐ経営を目指す松井社長。「オンリーワン」の会社を目指した挑戦が幕を開けます。



▲愛猫のキャラメルちゃん(2024年2月17日生まれ)

世の中に  
貢献する  
北越商事の  
仕事を紹介

# 商社事業部に密着!



同じ会社のメンバーでも、部署が違えば仕事内容や部署の雰囲気はわかりにくいもの。そこで、他部署の取り組みやメンバーの様子などを知ることができるコーナーを設けました。今回の主役は商社事業部。小玉さんの案内で、是非リアルな姿を知ってください。

私が  
紹介します!



## 業務内容

### マグネット事業部の1課と 石英・半導体事業部の2課で構成

各課が加工装置、及び消耗品関係の販売を行っており、営業担当者はルートセールスとして国内外のお客様をそれぞれ受け持っています。

私は1課に所属し、フィリピン工場を担当。フィリピン工場への輸出管理業務、ローカル（現地）スタッフからの消耗品に関する問い合わせ、見積もり対応、現地へ渡航しての営業活動などをメインに行ってています。

## メンバー構成

### 総勢16名

16名には、CAD担当1名、電気関連技術者1名、パート社員2名を含みます。事務担当6名が女性で、それ以外が男性。年齢別では、最年少は35才（1名）、最年長は60代（2名）で、あとは私を含めた50代5名と、残りが事務担当を含めた40代。ベテラン勢が多いなか、若手も加わればもっと良い組織になると考えています。

## 雰囲気・特徴を5段階評価!

仕事に対して前向きな社員の多さ

### お客様満足度



私の場合はフィリピンの現地のお客様から年に2回、サービス、納期、クオリティなどに対し10段階で評価をしてもらっています。寄せられたクレームへの迅速な対応や、現地の皆さんとの食事会での積極的な交流なども奏功して、おおむね「8」と高評価!嬉しく、励みになっています。

### 残業量



## 印象に残るエピソード

### フィリピンを担当して24年

## 商社事業部（営業部）の強み

### 加工事業部との連携

工場を持たずに販売を行う他社とは異なり、当社は工場を有しています。つまり、加工部門と営業とで連携できるのが大きな強み。たとえば営業サイドでは、「まずは当社の工場で試作品の加工と評価ができます」といった提案が可能になり、工場サイドは実際に試作品を加工することで新たな知見を得られます。営業が加工に関する知識を販売に活かしたり、営業が海外工場から得た情報を自社工場が改良したり、お互いの知識を活用し合っています。今後もこのような活動をさらに積極的に行いたいと考えています。

## 今後の目標

「何かあつたら声をかけてください」と待つだけの単なる御用聞きはNG。「これはどうでしょうか?」「これはこれがおすすめです」「このような良い効果がありますので、使ってみませんか?」と常にお客様に提案して販売する営業活動に努めます。

私が30代のころの2000年。フィリピンを担当した当初の治安は「良い」とは言いがたい状況で、営業する相手は現地の日本人社長や日本人担当者ばかりでした。しかし、日々の消耗品をローカル（現地のフィリピン人担当者）に任せていたり、工場が3000名規模の大きさのために先方の日本人担当者と繋がりにくかったりして、自ずと現地の皆さんとも関わるようになります。その流れで週末に食事会を開き、大勢で交流するに至りました。過去には約60名の食事会が総額9万円だった記憶も。それほどまでに物価が安いのです。

食事会では、現地の日本人社長から「従業員が3000名もいて、今回、この人と初めて顔合わせできたよ!」と喜ばれ、ローカルの従業員から「社長に会えた! 小玉さん、ありがとう!」と感謝され、私も「良かった……」としみじみすることがしばしば。「新しく赴任された方よりも小玉さんのことを知っているローカルが多いよ」とも言われる機会も多く、嬉しく思うばかりです。

ベテラン社員が語る

# 若手社員のここがすごい!

ベテランや新人関係なく、尊敬し合うことを大切にしている北越商事。今回は、過去の経験を活かして、急成長を遂げる新人をご紹介します。



若手社員の!

## 製造課 熊谷 裕也さんの 「迅速な対応」がすごい!



製造課  
係長 池淵 祥平さん

### 熊谷さんから学んだこと

以前発生した不良に対してとった対策を忘れず、新たなトラブルにこれまでの経験を活かし、迅速に対応していました。過ぎたことではなく、今後に活かそうという姿勢が素晴らしいと感じます。体験を自分の血肉にしていく大切さを再確認することができました。

### 熊谷さんへのメッセージ

これまでの「不良への対策」への過程やマルチの寸法管理のコツを、ぜひ切断工程に所属する作業者全員に伝えてほしいと思っています。熊谷さんの経験をシェアすることによって、従業員全員がレベルアップできるように頑張ってください。また、これからも成長し続け、活躍してくださることを期待しています。

## おすすめ ★グルメマップ★ Gourmet Map



管理課 係長

たなか ちえ  
田中 千絵さん

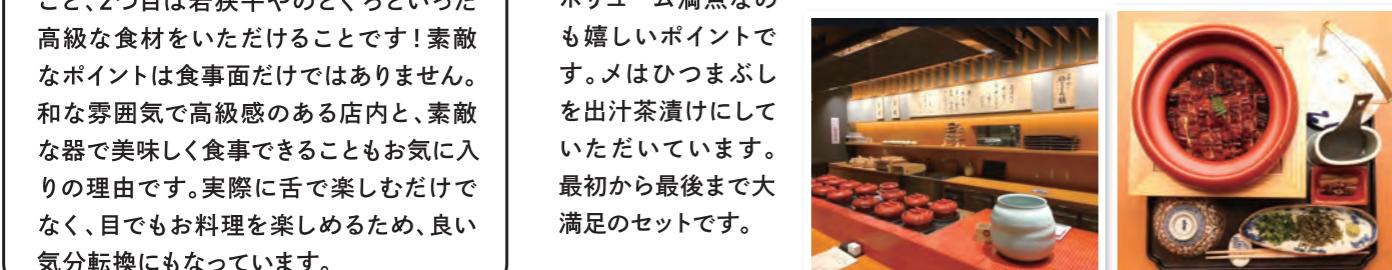
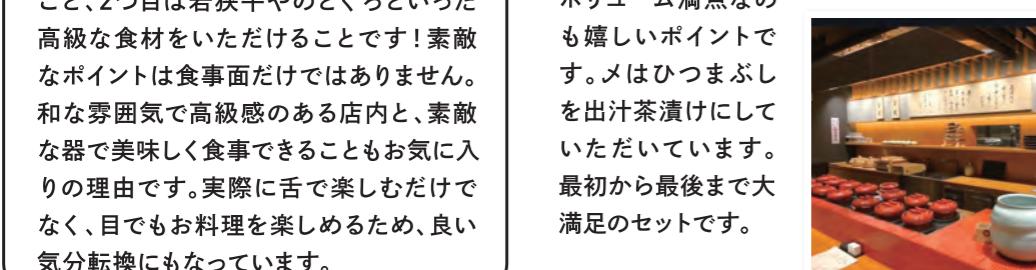
### 『米と魚 たて涌』

福井県福井市中央1丁目8-1



### ここがお気に入り!

たて涌の魅力は2つあります。1つ目は、毎日精米した美味しいお米を使用していること、2つ目は若狭牛やのどぐろといった高級な食材をいただけます! 素敵なポイントは食事面だけではありません。和な雰囲気で高級感のある店内と、素敵な器で美味しく食事できることもお気に入りの理由です。実際に舌で楽しむだけでなく、目でもお料理を楽しめるため、良い気分転換にもなっています。



### ★おすすめメニュー★

#### ひつまぶし御膳

ひつまぶしは、福井県産の無農薬のコシヒカリを土鍋でふっくら炊き上げた熱々のご飯に、国産のウナギが乗っているものです。土鍋で炊いたお米は最高に美味しい、ご飯目的で来られる方もいるのでは?と思うほど。また、セットメニューでは、ひつまぶしの他に、肝吸いや茶碗蒸し、お漬物やデザートも食べられるので、ボリューム満点なのも嬉しいポイントです。メシはひつまぶしを出汁茶漬けにしていただいている。最初から最後まで満足のセットです。

# 暑さを乗り切る 夏バテ対策

暑さを乗り切る

## 夏バテ対策

2024年も全国的に猛暑が予想されている日本。「2023年は夏バテで辛かったな……」という方は、今年の猛暑対策はできていますか? この記事では暑い夏を乗り切るために「夏バテ対策」を紹介!

### 主な夏バテの症状

- ◆イライラする
- ◆食欲がない
- ◆疲れがとれない、体がだるい
- ◆下痢、便秘
- ◆頭痛
- ◆不眠

### 夏バテとは?

「夏バテ」とは、夏季の高温多湿に対応できずに生じる体の不調の総称です。脱水や栄養不足、体の機能を調整する自律神経が乱れることが原因で起こります。

冷房を低い温度で設定

こんな人は夏バテになりやすい!

### 夏バテの原因

運動不足

冷たい飲み物ばかりを飲む

睡眠不足

入浴はシャワーだけ

食事の内容が偏りがち

### 夏バテ予防策4選!

1

#### 生活リズムと 生活環境を整える

- ・朝に太陽の光を浴びる!
- ・朝食も必ずとる!
- ・冷房で身体を冷やすすぎない!  
外との温度差が5度程度までだと身体に負担が少ない!

2

#### 質の良い 睡眠をとる

- ・湯船に浸かる!
- ・就寝1時間前に40度くらいのお湯で10分ほど入浴する!
- ・寝苦しさを回避する工夫を!  
夏用の寝具を使用したり扇風機などで空気の流れを作ったりするGOOD!

3

#### 適度な運動をする

- ・エレベーターではなく階段を使う!
- ・休憩時間に歩く!
- ・テレビを見ながら軽いストレッチや筋トレをする!

4

#### こまめな 水分補給

- ・おすすめは経口補水液!
- ・水分・塩分のほか、電解質の役割を果たすミネラルを一度に補給することができる!
- ・外出時や運動時、起床時や入浴後などは特に補給を忘れない!

来る8月に向けて、やるべきことは見えてきましたか? まずは1つからでも良いので、生活に取り入れてみてください。