

▶▶▶ 地方優良中小企業の次の一手 ISO14001取得で意識づけられた「環境配慮」を 切り口に、新しい営業戦略をスタート

仙台市に本社を置く東機工は、東北一円に5ヶ所の営業所を持ち、各種製造メーカー様などに様々な工作機械や設備機器を納める専門商社である。
設備投資が減る一方の昨今の経済情勢にもかかわらず、着実に取引高を増やし、売り上げも利益も着々と伸ばしている。納税面でも二度の表彰を受けるなど、従業員50名の小さな世帯ながら、優良成長企業として評価が高い。



本社 社屋

BUSINESS CHALLENGE

■ISOとの連動による「環境配慮型製品」の提案型営業

そのような同社がEMSを取得したのは2年前。現社長の青沼広吉氏が、先代から社長業を引き継いだときである。青沼新社長がEMS[※]取得を目指した直接のきっかけは、大手の取引企業が、同社のISO取得を期待する姿勢を見せ始めたことだった。
例えばソニー様は「グリーンパートナー制度」を設け、取引企業に環境配慮をすることを積極的に求めたし、別の企業からは「ISO取得の予定は？」「ISOはもう取得

しましたか？」そして「わが社に納品した製品の中で、ISOが活かされた製品は何ですか？」などのアンケートが何度も届いた。
また、EMS取得のための調査や勉強の過程で浮上してきたものに、「環境配慮型製品」の数々があった。例えばインバーター式の製品。または既存の配管に巻くだけで熱効率を上げる包材やオイルフリーのコンプレッサーなどである。
こうした環境配慮型製品を、取引先にプレゼンテーションし、商談を成功させることが、EMS取得後の東機工の

持ち味になってきたのである。
大手企業が多く、もともと環境意識の高い東機工の取引先は、環境配慮型製品導入への関心が高い。そこで、東機工の営業マンたちは、EMS取得企業の信頼をバックに、そうしたニーズにはまる情報や製品を持って営業に出向き、受注を獲得し、新規開拓を行っているのである。



環境配慮型製品例
断熱ジャケット

熱保温の為のジャケット
省エネ法の周知により今後
益々採用拡大が期待される

※ EMS=ISO14001(環境マネジメントシステム)

株式会社 東機工
宮城県仙台市

2006年10月

環境マネジメントシステム
ISO14001取得

SOLUTION

■まずは社員の意識改革～環境社会で生きる企業人に～

「取得には社内の抵抗勢力もあったし、実際、手間も費用もかかった。これを「必要だから取るだけは取った」というかたちで終わらせるには、あまりにもったいないし、意味がないと思いました」と青沼社長は言う。

そこで、青沼社長は、せっかく取得したEMSを活用して、何か新しい成果を生みだそうと思案を練り、その結果、3つの目標を立てた。

①「社員の意識改革」②「職場の省エネ」③「EMSを切り口とした新しい営業戦略を立てて、成果を得ること」の3つである。

まず一つ目の「社員の意識改革」は、EMS取得の過程を経る中で、社員が環境配慮や法令順守といったメジャーな問題意識を改めてもち、今までよりモラルアップ、レベルアップしてくれることを期待するものだ。
例えば「社是」や「企業理念」は創業以来ずっと社屋のそこそこに掲げられていたし、朝礼で唱和もされてきたが、では社員の意識にそれらがしっかりと浸透し、仕事の中に活用されているかということそんなことはない。長い年月の間にすっかり存在感が希薄になり、意識下から外されてしまっているのが普通だ。



社是と環境方針

しかし、EMS取得を経て、自ら社是の真理や企業理念の重要性、意味性を再認識した青沼社長は、「それでは

いけない。よく考えられ、追究された概念の結晶である社是や企業理念の誠実な遂行は、経営にも現場の仕事にも非常に大事だ」と感じた。

そこで、青沼社長は、社員に「もう一度社是や企業理念の真髓を意識しなおし、背筋を正して仕事に向かうよう、啓蒙と指導をし直すことにした。そのときに「ISO企業としての自覚と自信と実態を持とう」というスローガンを使うことにした。最も端的で分かりやすく社員に伝わると思ったからだ。

「実際、このスローガンは効果的だった」と青沼社長は言う。「ISO企業」をキーワードに、社員がどことなく自信と信頼感を漂わせるようになった。また、指示もないのに、社員が自然に整理整頓や掃除を行うようになり、営業所はどこも清潔にきちんと保たれるようになった。

「これが続けば、東機工は会社も社員もどこかが違うという評価になる。目に見えないけれど非常に大事な違いが生まれるはずですよ」と青沼社長は言う。ちなみに、この意識改革を社長の右腕として推進しているのが、顧問の庄子幸助氏だ。庄子氏は先代社長の招聘を受けて2年前より顧問として常勤し、同社を支えてきた人である。社是と企業理念をその身で体現しているような存在だ。社長に就任したばかりの青沼社長を後見し、EMS取得の推進役となったのもこの人だ。



顧問 庄子 幸助 氏

■会長の先導による「省エネ職場計画」

二つ目の「職場の省エネ」は文字どおりだが、同社ではより積極的な取り組みに出ている。例えば、同社では営業車をディーゼル車から軽燃費のガソリン車に変えた。その結果、燃料効率は30%アップし、営業車は増えているものの使用燃料の増加はそれほどでもない。もちろんそれは燃料費の軽減にも直結している。また秋田営業所の建て替え(2008年9月5日落成)にあたって、設計、建材、設備を徹底的に工夫し、省エネ事務所の見本ともいえる営業所を作った。そこにはもちろん省エネだけでなく、大幅なコストダウンも目論まれている。「こうした工夫も、もしEMS取得をしていなければ、意識に上らなかったことですね」と青沼社長は言う。

ちなみに、「省エネ職場計画」を引っ張るのは、先代社長で現会長の青沼喜平氏だ。勉強好きで建築設計にも詳しい会長は、



省エネ事務所の見本とも言うべき 秋田営業所

自らで様々な情報を集めてきて、それらを比較検討し、ベストな方法で環境配慮とコストダウンを極めた省エネ職場づくりを指導する。多忙でじっくりと調査研究を行う時間的余裕のない青沼社長にとっては、かけがえのない参謀である。

BENEFITS

■経営に生かすEMS

冒頭にも書いた「環境配慮型製品」の提案型営業 — この戦略は、売上だけでなく営業の質も変えた。コスト競争を脱し、提案力で勝負する質の高い営業へと転換するための絶好の切り口になるのだ。

機を見るに敏な青沼社長と会長は、この成功を見て、さらに新たな展開を思いついた。「環境配慮型製品セミナー」の開催である。

営業所に環境配慮型製品を持ち込み、講師をつけ、取引先を招いてセミナーを開催する。関心の高い取引先が多く参加を希望し、定員をオーバーすることも多々ある盛況ぶりを見せている。



環境配慮型製品セミナー風景

「環境配慮をしていること、ひいてはそれが証明できるEMS取得は、大手メーカーと取引するためのパスポートのような雰囲気になってき

ました。今後を考えると取得は避けて通れないなと思いました。2年前の取得は、いいタイミングだったというより、もはや今が乗り遅れないぎりぎりのところという

感じさせていました」と青沼社長は言う。

当初は、積極的にというよりは、取引先から背中を押されるかたちで取得を決めたEMSだったようだ。

しかし、「EMSは様々な夢や楽しみを会社にもたらしてくれました」と青沼社長。それは同社ならではのEMSを創ろうとしているからに他ならない。

同社のEMSは、先代が45年かけて作り上げた磐石の経営基盤をさらに堅固にしながら新しい風を起こし、次の45年を築く重要な礎石の一つとなりつつあるようだ。



手前右から 代表取締役 青沼 広吉 氏
取締役 会長 青沼 喜平 氏
取締役 総務部長 黒沼 春一 氏

取材日 2008年9月19日

ビューローベリタスジャパン株式会社

システム認証事業本部

〒231-0023

神奈川県横浜市中区山下町1番地 シルクビル2F

TEL(045) 651-4784 FAX(045) 641-4330

<http://certification.bureauveritas.jp>