



常務執行役員

岡松 由次

Yuuji Okamatsu

第5次中期経営計画の折り返し地点を迎えて

昨年4月にスタートしました第5次中期経営計画も、今年の9月で折り返し地点を迎えました。営業部門としましては当社の3つのブランド、San Ace, SANUPS, SANMOTIONをそれぞれ業界のトップブランドにすることを目指して、次のような施策を掲げ実行してきました。

営業品質を高めるための施策

- ①お客さまの満足度を上げる(顧客満足度 No.1へ)
- ②営業組織・営業マン・営業力の品質向上をおこなう
- ③計画的な人材育成を実行する
判断能力・提案企画力・洞察力など、育成するプログラムを確立し、グローバルな人材を育成する
- ④人事評価システムを確立し、従業員の満足度を向上させる
- ⑤教育された人材を適材適所に配備する

営業事務品質向上のための施策

- ①業務革新を積極的に実行する
- ②営業事務職の戦力強化を図る
- ③フォーキャストの精度向上・正確な需要予測のシステムを確立し、運用をおこなう
- ④不良資産の撲滅をする

これらの施策の中で、お客さまに直結する「顧客満足度 No.1 への取り組み」について具体的な進捗を紹介します。

◆ビフォアサービスの強化

拡販用デモ機の充実とプレゼンテーション用資料を充実させる取り組みをおこなっています。

拡販用デモ機は、今年3月から本社、大阪支店、名古屋支店の3つの営業拠点で運用を開始しました。

プレゼンテーション用資料は従来、営業マンが個別に作成していましたが、営業活動の品質向上のため、全社で統一したものを作成しました。これにより、プレゼンテーションの品質が向上しました。さらに今までよりも新製品の品質・性能をわかりやすくご説明できるようになりました。さらに、2008年度中に当社ホームページ上で製造廃止機種、RoHS対応製品について情報の発信をしていきます。

◆サービス・サポート体制の強化

海外販売子会社を含む各営業拠点と、グループ会社である山洋電気テクノサービス株式会社と連携をとり、修理やクレーム、取扱説明書のお問い合わせなどに対して、現地で迅速かつ的確にお応えする体制を充実させました。さらにサービス・サポート体制を整え、2008年度中には、製品のお問い合わせ窓口を開設する予定です。

◆納期短縮への取り組み

最適な需要予測に基づき、生産をおこなう仕組みづくりをおこないました。カタログに掲載されている標準品はすでに短納期納品の体制を整えており、短納期納品のご要望に迅速にお応えしております。カスタム製品についても順次運用を開始します。また、お客さまの製品開発や試作に対する短納期支援のご要望に対しても、幅広く標準品の在庫を設定することで、迅速に納品をおこなえる体制を整えております。

当社のブランドを業界No.1にするためには、製品の品質や業務の品質を向上させることが重要であります。本テクニカルレポートにおいては、クーリングシステム事業部、パワーシステム事業部、サーボシステム事業部の業界No.1への取り組みを掲載しています。第5次中期経営計画も残すところ1年半となりましたが、これらの取り組みを確実に実行することにより、当社の製品がお客さまから選ばれるNo.1ブランドとなることを確信しております。