サンコー物産（株）は地球温暖化防止に取組んでいます

未来が変わる。日本が変える。

チャレンジ25

全員で結果を創る
大樹の経営実践部隊

サンコー未来夢通信

感謝

2011.1. 新春号 vol.6 http://www.sankobussan.co.jp

新年明けましておめでとうございます。

旧年中は数々のご支援、ご援助を賜りまして本当に感謝しております。

弊社全社員を代表して重ねて御礼申し上げます。

昨年は全産業大不況の中、中小零細企業にとっては試練の一年でありました。弊社はたくさんの問題に直面しつつ全社員一丸となった経営で乗り越える事が出来た一年でした。これも、お客様、協力業者様のご支援と弊社社員の努力の三方が意識を統一してきた結果と考えております。お客様にも協力業者様にも業績という形で今年も恩返しする為に、卯年の兎のようにスピード感を持って、弊社ロゴの亀のようにコツコツこそ勝つコツの精神で、対岸の岸にしっかりと着岸出来るよう頑張って参ります。サンコー物産の社名には先ほど触れました「三方良し」の思いが込められております。弊社だけではなく、お客様、協力業者様が共に幸せになる為に社名に劣らない活動を本年も実践して参ります。昨年以上に皆様の御力になれますよう全社員一丸となって「ハイ喜んで」の社風を常に意識しつつ、良い一年にすると言う決意で行動してまいります。何卒、本年は昨年以上に弊社をファーストコールカンパニーとしてご指名頂きますよう宜しくお願い申し上げます。

サンコー物産株式会社
代表取締役社長 細川 康二

新商品紹介

【油脂加水分散洗浄剤】

GUL-ビセン401

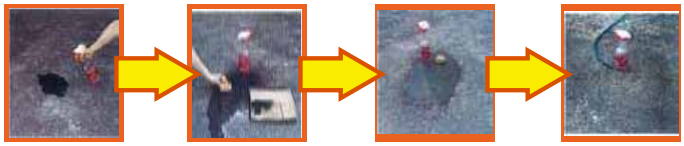
本製品は油脂二次汚染防止目的として開発された商品です

画像は18ℓ缶です。
※1缶(18ℓ)から元払いです！

【特徴】

1.洗浄廃液が白濁しない
2.油を微細化させて油の物性を失わせる
3.洗浄後の油脂二次汚染防止
4.環境汚染を考えた高生分解度《92.9%》
（財）日本食品分析センター試験結果

高い成分解性を極めて低い毒性の両面から環境汚染を最小限に抑え、自然環境への優しさと人への優しさを追求し考えられた油脂分散洗浄剤です。メカニズムは(非常に強い浸透力と油を溶かす力)油を非常に早く乳化分散させ、その油を3～7ナノメートル(1ナノメートルは、1,000,000分の1㎜)の極小の状態にし水に溶け込んだ状態(ミセル化)にします。ミセル化した油は頑固な安定性を持つ為、時間が経過しても再融合しません。従って、床や配管に油が再付着しません。また、ミセル化した油は、微生物が取り付きやすく急速な生分解を行います。洗浄液が貯水槽に流れ込みますと、ミセル化した油を自然界のバクテリアが食べて生分解します。つまり、生分解促進のお手伝いをする油脂分散剤です。



洗浄箇所にGUL10倍希釈液をスプレーする → たわし・デッキブラシ等でこする → 洗浄残しが無いか確認 → 水で洗い流す。油分再浮上無い事を確認して下さい

ご注文は サンコー物産株式会社 まで

為替予約まめ知識

本社 総務部

為替予約とは、銀行と顧客が外国為替取引において、将来のあらかじめ決めた期日にあらかじめ決めた金額を、将来の為替相場とは関係なく、事前に決定した為替レートで、為替取引を行う契約のことで、為替予約は、主に企業が輸出や輸入の事業をしている場合に、企業が為替変動リスクをヘッジや回避するために用いるもので、為替予約をしていれば、急激な円高や円安による影響を防ぐことができます。この為替予約は、元々は為替変動リスクをヘッジや回避するために用いられるようになったものですが、為替予約の仕組みとしては、先物取引のような仕組みのため、近年は企業などの実需目的の利用だけでなく、投機目的による為替予約も増加しています。また、為替予約のメリットとしては、現時点で為替レートを決定してしまうため、将来の決済する時の為替相場に関係なく、為替差損となる。受取る資金の目減りや支払い金額が増加する為替変動リスクをヘッジや回避できることで、為替予約のデメリットとしては、現時点で為替レートを固定化してしまう為、将来の決済時点で為替レートが自社にとって有利になっていたとしても、決済時の為替レートを決定している為に、為替差益を享受できないことです。尚、輸出入企業などでは、業績の見通しや事業計画を策定する際に、事前に決定しておくおく想定為替レートというものがありますが、実際の為替レートが企業が設定している想定為替レートに近づくと、輸出入企業などが為替予約を急ぐ動きを見せる為、そのような為替予約の動きは、為替相場に影響を与える要因の一つとなっています。ちなみに、実効為替レートや実質為替レートは、特定の2国間の為替レートを表したものではありません。

サンコー物産株式会社 大阪市西区南堀江 4-33-29 TEL : 06-6533-1271 FAX : 06-6543-0914

理念

未来を見つめて、慈悲の心と感謝の気持ちで働ける企業を目指します。
未来を見つめて、常に共存共栄の精神で社会に貢献する企業を目指します。

出張便り

九州営業所　所長　杉　敏雄

今回は、大分～宮崎（2泊3日）の出張時に必ず立ち寄って一息入れる場所を紹介します。道の駅です。そこは、大分から宮崎に向かう途中の道の駅「やよい」です。佐伯市（国道10号線沿い）にあり近くには九州屈指の清流「番匠川」が流れています。ここは、サンデッキがあり木陰にはベンチがあるので、ゆっくりと休憩できます。春には桜が満開のお花見広場もありますので花見客で賑わいます。また「やよいの湯」という温泉もあり旅の疲れを癒すには最適です。

その他に、子供達が遊べる「子供の遊具広場」などバラエティ豊かな施設が勢揃いしています。店内には特産品が揃っており、新鮮な農林産物（キュウリ・茄子・庄内産の梨）の販売や佐伯湾の「ゆでたこ」など、季節に合わせ色とりどりです。そんな店内を見ながらレストランで昼食をすませ宮崎へ向かいます。宮崎での営業を終え、帰路の途中に道の駅「北川はゆま」があり、ここも一息入れる場所です。ここは、宮崎県延岡市北川町（国道10号線沿い）にありここも、物産館には自然の宝庫「北川町」で獲れた鮎・猪・椎茸や手作コンニャク、漬物も多数並んでます。又、レストランはゆまでは、北川町で生産された農作物、北川牛を使ったふるさとの味がいただけます。物産館の上にカラクリ時計（はゆまの音楽会）があり、時間（10：00・12：00・15：00・17：00・18：00）になるとシャッターが開き「馬と男の子と女の子」が楽しい音楽を奏でます。出張の途中で一番休憩ができる場所です。皆様も南九州へお越しの際は一度立ち寄られてはいかがでしょうか？

夢会の思い

中部営業所　角南　正実

現在の夢会は、社長と各営業所の営業所長が中心となって、会社運営に関する事柄や各営業所の方針と取扱商品について話し合っています。夢会を行うようになってから、新商品や新しい仕入れ先様の情報が、とてもスムーズに社内へ広がるようになりました。以前は、営業所毎に情報を持っていて、非効率な仕入れを行っていたため、お客様に多くの商品を提供できずにいました。また、商品知識の乏しい社員もいたため、商品をお互いに発表しあうことにより、商品知識の向上と通常とは違う使用方法や同等品の情報を共有することも出来ました。当社のような営業形態をとっている会社は、商品知識が最大の武器になりえるので、このような活動を通して、社内全体のレベルをアップしてお客様の要望に100％答えられる会社へと、社員全員が成長していきたいとおもいます

経営発表会参加について

関西第一営業所　所長　亀野弘一

1月8日・9日の2日間に日創研経営発表会に出席させて頂きました。登録されている企業様が全国から1000社以上の参加でした。当社の発表は今年はありませんでしたのでオブザーブ参加でした。小グループに分けて2日で7社の発表を聞かせて頂きました。発表の手順は決められたフォーマットに従って行ない、自社の規模や強み・弱みを把握してそこに時代の流れや外部環境の変化を組み合わせて来期の我社の方針を立て、それをどのように達成するのか5W2Hに落し込むというところまでの発表です。異業種の企業の発表が非常に面白いです。

まず感じることは私たちが当たり前にしていることが、当たり前でないということです。あと仕事の仕組み作りに非常に参考になることが多く、当社でも取り入れたい事が発見できます。それと何よりもこの様な場所に参加させて頂くと毎回感じることなのですが、皆さんとても勉強されているということです。非常に厳しい世の中ですが、学ぶ事を怠らず、考えて工夫をし、頑張っている企業が沢山あることを実感して自分たちが出来る事は何なのか？という疑問を持って帰ることができました。結論としては我々はまだまだやる事がたくさんあるということです。

3S活動について

関西第二営業所　今井　智也

当社の3S活動が始まり、2年が経ちました。この2年の変化について、気付かないでいることが多いのですが、「3S活動を行っていなかったら？」という問いを持つと、明確に変化していると実感できます。

たとえば、お客様より「以前の見積の件で」といった問い合わせが有ります。3S以前なら、書類の束との格闘が待っていたのですが、今では共有フォルダを見ることから始まります。

仕入先様からの価格表も少しずつではありますがデータ化されており、スムーズな回答が少しずつ出来ていると思います。これからも大きな変化は目立たないかも知れませんが、今までの「決め事」を愚直に実行していこうと思っています。急激な変化・変革は無くとも、少しずつではありますが、改善されていくサンコー物産になれるよう、日々の活動を行っていきたいと思います。

営業所便り

関東営業所　越智　正和

お客様から「あなた、関西の人？」と、みんな言われているそんなコテコテな関西人が集まった営業所が関東営業所なのです。

もちろん所内の公用語は関西弁。ボケる人・ツッコミをいれる人が明確になってきましたね。そんなフレンドリーな関西人たちが、関東地方（群馬・栃木・茨城・千葉・埼玉・東京・神奈川）静岡・山梨地区で日々営業活動をおこなっています。商品によって地域性があったり、今まで取り扱ったことの無い商品を販売していたりで、担当エリアの広さはもちろん、お客様の業種も多岐にわたっているのも関東営業所の特徴の一つとも言えます。そして、やはりそこで求められるのは商品知識。毎朝の朝礼で取り入れた商品勉強会、メーカーさんをお呼びしての商品説明会などを積極的におこない補っています。みんなが日々「学びマインド」を持ち続けている！そんな営業所なのです。

メンターシップ経営の取り組み

総務部

ジョインメンター®育成　傾聴マネージメント学科

本年度は、社員教育の一環として「メンターシッ経営」の勉強を一年を通じて行ってまいります。今回の教育は、研修ではなく、教養を高める為の学問の勉強です。NPO法人しあわせメンタースクールが主催する「傾聴マネージメント学科」に弊社の社員さんを派遣しジョイン・メンター（傾聴によって相手の持つ可能性を最大限に発揮させる支援ができる人）の育成を行い、全社員さんの人間力向上を図ります。社内の全ての人財が自律的かつ自立的に行動し、業績の向上にも貢献するように促すという役割を担う組織の中で非常に重要なポジションの人財となります。社会や他人に役立つ価値・感動を提供できる組織を、自らの努力で創り上げて行く事のできる人財創りを目指す為にも、この学科での勉強は我々中小企業にとって必要不可欠な取組であり、求められる能力だと確信しています。学び続ける社員さんへの応援を宜しくお願い致します。

編集後記

総務部

新年明けましておめでとうございます。

さて、2009年10月に創刊させていただきました「サンコー未来・夢通信」も今回で6回目の発刊となります。

昨年の10月号を御一読いただいた私達の勉強仲間の方から「小さなこと」をコツコツやり続けることが大切です、との御支援のお葉書を頂戴しました。

元JOC強化スタッフ・トライアスロンコーチの八尾彰様には、弊社社員一同心より感謝申し上げます。本当にありがとうございました。

次に昨年12月に「先見経済」というビジネス情報誌へ弊社の取組を記事として取り上げていただきました。詳細記事は弊社ホームページにてご覧下さいませ。http://www.sankobussan.co.jp

最後になりましたが、この「サンコー未来・夢通信」に対する皆様からの御意見、御感想をいただければ幸いと存じます。

本年も何卒宜しくお願い申し上げます。

私の提言　蛙の卵が池から無くならないのと同様に、アイディアも決して枯渇することはない。（ピーター・ドラッカーの格言）　関西第2営業所 今井 智也