



vol. 52 2024年 11月発行

# 【全社方針】 限界突破

～我々は唯一無二の存在に挑み続ける～

## ① ECプロフィットセンターの構築 お客様との関係強化 コストセンターからプロフィットセンターへ

増収増益 売上10億円突破 粗利益 45% 経常利益 8000万 (8%)

## ② 人材育成 現場のショールーム化 見せる人材と現場DX

## ③ 拠点センターの物的強化 ドミナント強化 積極投資

### 限界を超えよう

我々の限界はどこにあるのか。それは働く一人一人ひとりのマインド(心)の中にあると思う。過去の慣例にとらわれて自分で限界を決めていないか。自由な発想を自ら放棄していないか。人は行動すると必ず目の前に壁が現れる。その壁は、その人乗り越えるべくして現れる壁であることを理解しよう。過去の常識に縛られては壁を乗り越えることはできない。なぜなら、その壁は、今までにない新たなチャレンジでしか乗り越えることができないから。現状維持は妥協であり、未来への逃避である。自ら強い意志を持とう。必ずできると仲間と共に信じることです。我々は、今のままでは唯一無二の存在になれない。新たな知恵で多くの難関を乗り越えて、皆で力を合わせて限界突破に挑もうではありませんか。今までの枠を超える。そのことが限界突破である。限界突破の先には、必ずお客様にとってなくてはならない唯一無二の存在があることを信じて。



### 今期の目標

私たちは今期から5つのセンターを持つ企業となりました。これもひとえに皆さんの日頃のご尽力と、お客様からの温かい支援の賜物であります。しかし、スタートはここからです。多くのお客様からの支援を受け続けていくためには、さらなるパートナーシップの強化が必要です。今年の方針である「限界突破～我々は唯一無二の存在に挑み続ける～」を心に刻み、日々ご自身の限界に挑んでいただきたいと思います。今いる仲間とならばそれができると信じております。



### 今期の計画



#### 1 各センターとのシナジー効果を発揮

各センターとの情報共有を今までにないかたちでさらに密に行っていきます。革新的なセンター運営を目指してください。

#### 2 冷凍冷蔵でのEC物流に注力

特にクール界をもっと活用していきます。新規顧客の獲得にはクール界が必要です。必ずお客様に応えるべきセンターだと確信しております。

#### 3 新たな営業スタイルの確立

営業活動において、新規は小規模から中規模、大規模までの顧客との接点を考えていきましょう。幅広い情報収集を行い、今までにない営業スタイルを確立してください。

#### 4 既存顧客の潜在ニーズを引き出す

既存のお客様へのアプローチも、当社の5つのセンターの利点を活かした情報共有を必要とします。既存のお客様にはフロント部門から積極的に情報共有していただき、お客様の潜在化されているニーズに応えるべく活動してください。

#### 5 生産性向上

業務管理においては徹底的に数値管理を行います。目的はムダの排除です。出荷数やクレーム管理は当然のこととして、各センターの一人当たりの生産性などを数値化して情報共有していきます。

#### 6 5S活動の活性化

各センターでパートさんを含む組織をつくり、それぞれの活動報告を行います。各センター同士が刺激し合い競い合うかたちで、より良いセンター運営に繋げてください。

#### 7 DX化の促進

フロントのルーティーン作業もできる範囲で自動化していきます。RPAの導入、現場の自動化についても、お客様に合わせたかたちで進める方法はないか、今まで以上に知恵を絞り創意工夫を凝らしていきましょう。

### 唯一無二の存在とは

私たちにとっての「唯一無二」とはお客様になくてはならない存在であるということです。私たちの仕事はお客様の「問い」に真摯に向き合い、一緒になって解決することです。ときにはうまくいかないこともあります。ときにはお客様にご迷惑をおかけすることもあるかもしれません。お客様の問いと真摯に向き合うということは、何があってもそこから逃げない姿勢を貫くということです。失敗から学び、粘り強く成果に結びつけるということです。当社で働く人が全員、その心を持って、仲間と一緒に、お客様と向き合っていれば、必ずや伝わります。「唯一無二」とは何があってもお客様と共にある姿勢を貫き通すことです。お客様と共にその先のお客様の喜びをつくり出しましょう。さあ、全社一丸となってその姿勢を貫こう。私たちはお客様にとって唯一無二の存在なのだから。感謝 合掌



2024年9月1日  
株式会社 物研  
代表取締役 土肥克次

# 2024 bukken STAFF AWARD

第41期 (2023年9月1日~2024年8月31日) 対象

## 2024年 受賞者をご紹介

### 本社パート 部門 努力賞



いけがわ なおみ  
池側 尚美さん

推薦者コメント 金子 正和 さんより

エリアの作業進捗に大きな影響を与えるほど、仕事のクオリティや速度に存在感があります。教え方は極端に優しく、適度な緊張感を持って作業に従事していただいています。今後も新人育成に協力していただきたく思います。受賞おめでとうございます。

### 和泉パート 部門 努力賞



かわさき ゆみこ  
川崎 由美子さん

推薦者コメント 中西 義弘 さんより

無遅刻・無欠勤で長期勤務を続けていただいております。常連のお客様に精通しており目標の達成時間を目指して汗を流せる従業員です。努力賞、受賞おめでとうございます！

### フロント 部門 努力賞



なわて  
縄手 めぐみさん

推薦者コメント 池側 悠磨 さんより

周りへの気配りがすごく上手です。メンバーの業務配分や状況を把握するのがうまく、いつも建設的な意見を出してくれます。新しい業務にも臆することなく率先して向き合う姿勢も素晴らしく、行動力もあるので本当に頼れる存在です。受賞おめでとうございます。

### 感謝力 賞



あかぬま まきこ  
赤沼 真子さん

推薦者コメント 平松 香代子 さんより

会社のイベントや活動に、とても積極的かつ協力的に参加し、貢献していただいております。入社年数、営業所に関係なく、みんなをリードしてくれる存在です。これからも赤沼さんの笑顔で、みんなに元気を与えてください！本当に受賞おめでとうございます！

### 物研 MVP

やまだ きみか  
山田 喜美香 さん

推薦者コメント 土肥 克次 さんより

山田さんは入社3年目を迎えて、営業企画部として新規商談から契約までの一連の流れをしっかりと把握されており、全て1人でクロージングを行うまでに成長されております。成約されたお客様からの評価も高く、頼られる存在です。お客様の心をつかむ技術は唯一無二の能力と評価しております。今後は営業としての「あきらめない精神」を持って、メンタル面の強化に期待しています。また、営業企画部の増員の際には、部下育成にも力を注いでいただきたく思います。



### 勤続永年賞 (10年)



わたなべ みえ  
渡辺 美絵 さん



ほうじ たかゆき  
放示 貴之 さん



のせ えり  
野瀬 恵里 さん



かねこ まさかず  
金子 正和 さん



おおた ちかこ  
太田 智香子 さん



なかの かよ  
中野 嘉代 さん

お役立ち！  
まめちしき

## 今月のアイテム

このコーナーでは、今月の誕生石や、誕生日にまつわるアイテムを紹介します。

### 11月 誕生石 トパーズ

トパーズは「黄玉(おうぎよく)」という和名の通り、イエロー系のものが有名ですが、ホワイトやピンクなどカラーバリエーションが豊富です。トパーズの代表的な石言葉は「友情」「友愛」「希望」「成功」「誠実」です。富と繁栄をもたらす「幸運の石」として知られており、持ち主の潜在能力を高め、成長や成功へ導いてくれるといわれています。また、トパーズは必要なものを引き寄せる効果があるともいわれているため、身につけていれば、仕事や恋愛などにおいて自分の望むものが見つかりやすくなるでしょう。

### 11月 誕生花 ガーベラ

11月の誕生花としてご紹介するのは、ポップでかわいらしい印象の「ガーベラ」。親しみやすい花姿が、その場をパッと明るくしてくれるので、誕生日プレゼントだけでなく11月のお祝いシーンにおすすです。ガーベラの花言葉は、とてもポジティブ！これから新しいことにチャレンジしたい方へのプレゼントや、誕生日をきっかけに新たな門出を祝いたいときのプレゼントにおすすです。