

# 秋田東北商事株式会社 (秋田市)

## ■人材育成



### 《企業情報》

- 〒010-0061  
秋田県秋田市卸町4-8-9
- 設立 昭和31年4月
- 資本金 3000万円
- 従業員 32名
- 事業内容 環境資材、水道機材、水道資材、建設資材販売
- 代表者 近藤 嘉之

### 《問合せ先》

- TEL : 018-863-3611
- FAX : 018-863-3602
- URL :  
<http://www.akita-tohoku.co.jp/>
- メール : [ats@akita-tohoku.co.jp](mailto:ats@akita-tohoku.co.jp)

## 顧客専従制により信頼感を醸成

成長・発展に向けた我が社の取り組み

### 取り組みの概要・効果

一般機械器具の卸売業。平成14年に中期経営計画を立て、経営品質向上活動に取り組み始めた。平成17年には秋田県経営品質賞（AQA）優秀賞を受賞したが社内にはまだやらされ感、焦燥感が漂っており、自己表現の場を拡大させる為に、平成22年にはHD（ホールディングス）化に移行する。また、組織成熟度はAQAのA<sup>+</sup>レベルを目標にしている。

経営品質向上活動に取り組んだきっかけは、業績を伸ばす為には組織風土を改革する必要性を感じたことにある。平成14年を勉強・気づきステージ、平成17年からは組織風土改善ステージとして取り組んでおり、戦略（経営策定委員会）、処遇（処遇委員会）、品質（経営品質向上委員会）を改善のための必要3要素と位置づけている。

また、工事部門（機械器具設置）は経営策定委員会でのCSF（主要成功要因）を忠実に実行し業績を大きく伸ばした。中国からの商品輸入のビジネスモデルも策定し、平成20年9月には東京営業所を開設したほか、人材育成の成果も着実に実っている。

### 工夫・苦心のポイント

新しいことに挑戦することへの不安や改革の実行には苦労したが、平成18年に戦略策定研修を行い営業グループごとに戦略を策定。

ビジョン・分析を経て主要成功要因のマップ・計画を繰り返し行うことで、変化が現れてきている。

### 今後の課題・戦略

「経営策定委員会」、「処遇委員会」、「経営品質向上委員会」の活動を継続的に行い、会社全体の最適化を自主的に考えることのできる社員の育成に努めていく。

平成22年の分社化に向けて、組織活性化を図り新分野への挑戦や県外への進出も視野に入れている。

# エコライン株式会社 (秋田市)

■新技術開発 ■新商品開発 ■知財活用 ■その他

## 《企業情報》

- 〒010-0976  
秋田県秋田市八橋南1-3-10
- 設立 平成14年10月
- 資本金 1000万円
- 従業員 35名
- 事業内容 節水装置販売・施工
- 代表者 糺田 優子

## 《問合せ先》

- TEL : 018-866-3455
- FAX : 018-866-3461
- URL :  
<http://www.eco-line.co.jp/>
- メール : [akita@eco-line.co.jp](mailto:akita@eco-line.co.jp)



## 節水装置を開発・製造卸へと転換

成長・発展に向けた我が社の取り組み

### 取り組みの概要・効果

水道用品の卸売業であったが、他社の節水装置の効果に満足できず自社製品の開発に着手し、使用感を損なわず節水できる「流量制御弁」を開発した。販売から取り付けまでを手掛けている。平成20年3月、特許（第4100693号）を取得した。節水装置単独で30～70%の節水能力を発揮。5～30%程度の節水能力を持つ従来型の装置と比べ圧倒的な能力を誇り、また、シンプルで汎用性の高いシステムとすることで、どんな形態の蛇口にも装着可能となっている。

この高い節水効果が認められ、病院、宿泊施設、学校、公共施設など様々な場所で利用されており、顧客ニーズの高まりから全国各地に7支店を開設するまでに至っている。



### 工夫・苦心のポイント

通常蛇口の根元（内部）に取り付ける業者が多いが、使用感を損なわないためにも蛇口の先端に付ける節水装置の開発にこだわった。

節水がCO<sub>2</sub>削減に繋がる統計資料が公表され、当社の提案により平成19年2月には節水機器が閣議決定で「特定調達品目」に指定され、「グリーン購入法」適合品となった。

### 今後の課題・戦略

テーマは全国シェアNO.1。CO<sub>2</sub>排出量の4分の1を占める一般家庭への普及が最大の課題であり、既に普及に向けたプロジェクトも動き出している。

国内の足場固めを進め、将来的には世界進出を視野に入れており、韓国特許も取得済みである。

# 株式会社トラフィックレンタリース (秋田市)

■高付加価値のサービス提供による生産性向上



## 《企業情報》

- 〒010-0816  
秋田県秋田市泉字登木234
- 設立 平成7年9月
- 資本金 3100万円
- 従業員 23名
- 事業内容 トラックのレンタル・リース
- 代表者 小野寺 盛

## 《問合せ先》

- TEL : 018-865-0266
- FAX : 018-865-0267
- URL :  
<http://www.traffic-rent.jp/>
- メール : [traffic@if-n.ne.jp](mailto:traffic@if-n.ne.jp)



## 商用バンに特化したリース、レンタル

成長・発展に向けた我が社の取り組み

### 取り組みの概要・効果

商用バン・トラックに特化したリース・レンタルサービスを提供している。このオートリースでは企業の稼働パターンを車輛の運行台帳、売上高推移、ガソリン代金支払額の推移など項目別に分析して各企業に最も適した車輛運用プランを提案。一時的な不足や突発的な需要に対しては必要な種類の車輛をレンタルする形で、リースとレンタカーを同時に扱い無駄なく対応している。

これまでの稼働で培ったノウハウから専門的な車輛を数多く所有し、修理や保険に関わる部分にも対応するなど企業の車輛管理一切を代行している。特に商用車輛のレンタル部門では事業所から様々な要望が寄せられ、これに対応すべく現在の体制を整えてきた。

レンタカーとしての単なる貸し借りの関係から大きく踏み込んだ形で、事業所の車輛管理に関わる需要を徐々に取り込んでおり、また、更なる需要を見込んで県外の都市部に進出したことも功を奏して売上を伸ばしている。



### 工夫・苦心のポイント

車輛管理に苦勞している事業所のニーズに適切に応えることができたのが事業拡大の要因と言える。ただ、大手自動車ディーラーの看板力がなかったことから、当社の利便性が発揮できる車輛管理面に入り込む状況になるまでにはかなりの苦勞があった。

### 今後の課題・戦略

長引く不況の影響もあって秋田県内の需要には限界があり、需要の多い県外の都市部への営業展開が当面の課題である。

需要は大都市部に多く、平成20年9月には仙台市の中心部に営業所を開設した。今後は同営業所の稼働状況を見極めつつ、ニーズの高い車種の品揃えを増やし、順次営業所も増やしていきたい。