

生産性向上を図るためのシステム開発と若い人材の積極的採用のための環境づくり

1910年創業、長崎県内に5拠点、佐賀県内に1拠点を構え、その地域の工務店や建設会社に住宅資材を提供する地域密着型卸売業である。さらに、資材の提供にとどまらず、外装工事や住宅設備機器の組立工事、木工製品の販売、ハウスクリーニング、金融や保険関係の補助金申請、イベント企画、本の出版等様々な事業を通じて地域の工務店や建設会社を総合的にサポートすることを通じて住環境の向上と創造に貢献し、お客様に役立つ価値を創出し夢と喜びの共有を目指している。

- | | | | |
|---------|---|-------|---------|
| ●所在地 | 長崎県大村市富の原1丁目1545番地1 | ●設立 | 1910年 |
| ●電話/FAX | 0957-53-2145/0957-54-5071 | ●資本金 | 5,000万円 |
| ●URL | http://www.tomiken.gr.jp/ | ●従業員数 | 97人 |
| ●代表者 | 代表取締役社長 原田 岳 | | |



多面的なスピード対応を実現するための情報共有システムの開発

お客様からの注文商品を手配する際、材料の追加注文が多くある。これまではその都度品番を確認してから発注作業を行っていたため、非常に多くの時間が取られていた。そこで、同一現場での注文履歴を検索できるシステムを開発した。これにより大幅な業務時間の短縮が実現できた。さらに営業だけではなく、事務員もお客様から直接注文を受けることが可能となった。事務員はお客様に対して注文連絡だけでなく、商品の入荷状況、配送状況などをタイムリーに連絡するため、顧客満足の上昇につながっている。



お客様からの大切な注文にも素早く対応

売上高拡大活動を強化するための業務のシフトチェンジ

営業担当者の売上高拡大活動を強化するためには、営業のデスクワーク業務を減少させることが必要である。そこで、社内の販売管理システムを活用することにより、業務の見直し、省力化を行って本社での一元管理体制を構築した。これにより全社の経理事務員を6名から1名へと減らすことができた。減らした事務員は、バックヤード部隊として、見積りやお客様への連絡業務等売上に直結するような業務にシフトチェンジさせた。その結果、各営業担当者は売上高拡大活動に専念できるという流れができています。



営業マンが本来の業務である受注活動へ

若い人材の積極採用を可能とするための働きやすい環境づくり

業界全体の課題である職人不足に対応するためには若い人材を積極的に採用することが欠かせない。そのため、従来の卸売業に加えて外壁や住宅設備機器の工事を行う部署を設立した。また、働きやすい環境づくりとして、勤怠管理システムによる残業時間の明確化、有給休暇取得の奨励、テレワークによる多様な働き方の推進等のニーズに合った取組みを事前に実施した。さらに、座学による研修、敷地内に訓練棟を造り、施工の練習ができる等充実した教育体制を構築し、安心して入社してもらえる環境を整えた。



若い人材を職人として育成しています