

卸売業新春トップインタビュー

三井食品

柴田幸介社長



小売店は落ち場を反映する

いた家庭用市場を反映する小売店は落ち

交野市)の能力最大化です。

つなげていきます。

能とは何か。そのひとつは、

します。

ました。

はますます節約を強いら

を気にする意識は続くで

センター」です。ここでB

計画とMRH連携

新中計では、「物流力の

1年を通じて多くの時間を

一方で私たちの業界を取

せずついに帰宅する傾向や

22年4月、社内分散し

中計は3カ年計画です

取組みや発想を生み出しや

格変更に係る業務は外部交

コスト増を覚悟しなければ

また、人々の行動スタイ

た物流機能を構築すること

また、物流業界の「20

昨年11月に本社ビル内

「物流力の強化」「差別化機能強化」「業務生産性向上」を掲げ、誰にも出来ないことが出来る、誰よりも安く出来る、の実現のため、組織の連携を強化し持続的な成長を目指す姿勢を示す三井食品。人々の行動が徐々に活発化し、明るい兆しの一方で、エネルギーや物価などが高騰しさらには物流業界の2024年問題が迫ってくるなど、対応する課題が多い今年、これからの展望を柴田幸介社長に語っていただいた。

〈昨年を振り返って〉

値上げに明け暮れた1年で、営業現場も値上げに係る業務に翻弄され続けました。お取引先様との価格交渉は想定よりもスムーズに進み一定の理解を得られた印象とは言え、それでも価格変更に係る業務は外部交渉だけではなく社内登録や駆け込み需要対応など多岐に亘る作業をとまなうため、1年を通じて多くの時間を値上げ業務に割くことになりました。

コスト増を覚悟しなければならぬ状況です。物価上昇の影響はさまざまな課題を突き付けていて当社も例外ではありません。

また、人々の行動スタイルはコロナ禍前とは異なるようです。マスク着用が常態化しているうちは人混み

また、物流業界の「2024年問題」でのコスト上昇に對して卸として備えていかねばならず、適切な物流サービスを提供するためにも必要なコストとしてお取引先様に認めて頂けるよう交渉しなければならぬ場面もあるかと考えます。

昨年11月に本社ビル内のレイアウトを、例えば各社の人事総務部門など同じ業務部署単位に集めた配置に改めました。まずは非営業部門が対象ですが、グループ全体の仕事をしているという意識を高め一体感を醸成するとともに、グループ各社の機能を柔軟に且つ大胆に活用することにより、個社の壁を超えたお客様から喜ばれるあらたな取組みや発想を生み出しやすい環境に整えました。

高度化した物流機能を構築

〈中期経営〉

新中計では、「物流力の強化」「差別化機能強化」「業務生産性向上」の3つの経営テーマのさらなる深化に加え、お客様から喜ばれる、お客様から必要とされるための「グループシナジー推進」を掲げ、グループの結束と差別優位性を備える総合力をさらに高める戦略と

着いた推移となりました。

「23年の展望」

「差別化機能強化」「業務生産性向上」の3つの経営テーマを推進しています。

「経営テーマと抱負」

「差別化機能強化」「業務生産性向上」の3つの経営テーマを推進しています。