

Fureai

Fujita Related All Information

2025 9.1

Vol.
307

〔実施報告〕

フジタ商材 販売促進説明会

数字で見る藤田金属

地域とともに歩む藤田金属

【お知らせ】

「優良防火事業所」表彰状を授与
本社に打ち合わせスペースを増設

フジタ商材販売促進説明会が 開催されました

第7期中期経営計画『LEAD THE REGION』のスタートに伴い、全社の事業部戦略として全社最適を掲げています。その第一歩として、7月11日に「フジタ商材販売促進説明会」が開催されました。4事業部がそれぞれ販売を促進したい商材を選定し、その商材の詳細や販売方法を他事業部の営業担当に分かりやすくプレゼンを行いました。全社戦略に基づき、フジタ総合力を最大限に引き出すためのスタートとなりました。



新潟県民会館にて開催されました。



今井社長からの質問もありました。

今井社長のコメント

鉄鋼加工流通業界において、藤田金属ほど数多くの品種を1社単体で取り扱っている会社は他に例がなく、それが我々の強みの1つです。ただ残念ながら、これまでは本当の武器にできていなかった。これからは「確かな武器」として磨いていきたい。その想いから、中計で『全社最適』を掲げ、この説明会を企画しました。発表者だけでなく参加者の皆さんにも意識の変化が少しでも起きていたら嬉しいです。それでもこの説明会は最初のきっかけに過ぎず、これだけで何が変わるわけでもありません。これまで以上に他商材を売るには、売ってもらうには、どうしたらいいか。今後、事業部ごとや担当者ごとで会話を増やし、共に考え、実行してもらえることを願っています。私含め役員全員が後押しします。



ステンレス・特殊鋼事業部
代表者

ステンレス・特殊鋼事業部では三条特殊鋼センターの商材をピックアップ。丸棒と鍛造品のプレゼンを行いました。藤田金属の扱う商材の中では文字通り「特殊」な部類であり、馴染みがない商材です。まずは多くの方に知ってもらえるよう、説明をできるだけ簡易化し、事例を多く用いてイメージを掴んでもらえるように工夫しました。普段の営業活動とは違った「伝え方」を考えたり、他事業部のプレゼン方法も参考になり、非常に良い経験になりました。

商材プレゼンという発表の場を通じて、三条支店の活動を知ってもらえたことは良かったと思います。また、自分たちの商材を再確認できたこと、「何を売ってほしいのか」「どのように説明したら分かりやすいのか」を、改めて考えさせられることが多かったです。これを機に、今後は事業部間で工場見学や営業同行訪問などを実施して、他事業部の仕事内容をもっと「知る」ことができれば、商材を売り込むヒントが見つかるかもしれません。ありがとうございました。



薄板事業部
代表者



建設建材事業部
代表者

まずは、先日のフジタ商材販売促進説明会の開催に関わられた皆さま、参加された皆さま、暑い中お疲れさまでした。この説明会の開催を耳にし、建設建材事業部としてどの商材をピックアップするかを考えたときに、直感的に今回発表した3点が出たので、商材選定の苦労はありませんでした。コンセプトとして「安全」「シンプル」「扱いやすい」「儲かる」を主眼に、分かりやすい発表ができたかと思います。単品でも勝負できますし、ユーザーの安全・作業効率化に寄与できる良い商品を紹介できたかと思いますので、普段の営業活動の際に「もう一商品のPR」として加えていただければ幸いです。事業部一同、引き合いをお待ちしております！

今回、他事業部の方々に向けて厚板・形鋼事業部が推奨する商材の紹介と、営業活動を行う際の需要の見極め方や手法等をお伝えし、販売促進に役立てていただくことをテーマに約2カ月間、活動に注力しました。資料作成を進めていると、推奨したい商材以外にあれやこれやと補足が増え、最もアピールしたい部分が不明瞭となる傾向があったので何度も振り返り、そのたびに修正を加え、時間がかかりました。また、誰が見ても分かりやすい資料にするために文字を極力減らし、写真や絵を多用することを意識しましたが、思うように進まず悩みました。それでもチーム全員の協力の賜物で、何とか好結果で終わられたと感じております。



厚板・形鋼事業部
代表者

数字で見る藤田金属



今回、健康経営や働き方、育児休業取得状況に加えて、売上や利益といった経営面の成果も含めて、会社の“いま”を数字で分かりやすくご紹介します。こうした数字は、日々現場で力を尽くしている皆さん一人ひとりの努力の積み重ねの証です。これからも、安心して働ける職場づくり、そして誇れる会社づくりを一緒に進めていきましょう。

健康経営 (2024年度実績)



健康診断
受診率
99%

二次健康診断
受診率
56%

「社員の健康が会社の元気」。定期健康診断の受診率は非常に高く、二次健康診断も半数以上が受診しています。これからも健康意識の定着とサポート体制の強化を進めていきます。

育児休業取得状況 (2024年度実績)



取得者数
10名

(男性9名・女性1名)

取得率
100%

男性社員の育児休業の取得が進み、全体で100%を達成しました。育児と仕事の両立を応援する職場風土づくりをこれからも大切にしていきます。

有給休暇取得状況(年間) (2024年度実績)



平均
取得日数
10.4日

取得率
64.9%

「しっかり休んで、しっかり働く」ための有給休暇。今後も、より高い取得率を目指して取り組んでいきます。

残業時間(月間) (2024年度実績)



平均残業
12.5時間

働きやすさと生産性の両立を目指し、引き続き職場環境を整えていきます。

地域とともに歩む藤田金属

私たちの仕事が地域のものでづくりを支える大きな役割を担うことができているのは、地域の皆さまに支えられているからです。だからこそ、その感謝の気持ちを形にするために、さまざまな地域行事への参加や協賛活動を行っています。

イベントに参加して地域と繋がる

毎年恒例の「白根大凧合戦」では、10年以上前からスポンサーとして大凧を揚げ、新潟県内各店から参加者を集めて参戦しています。今年は風向きの関係で合戦にはなりませんでした。雲一つない青空に、当社の社名入りの大凧が映える光景は圧巻でした。

また、「新潟まつり大民謡流し」では、新潟県内の各店から集まった約100名の社員がお揃いの浴衣を着て参加し、街中で新潟甚句を踊り、市民の皆さんと一緒に街を盛り上げました。社員同士の交流や一体感が生まれる貴重な機会にもなっています。

CONNECT

協賛という形で想いを届ける

今年は雨天のため中止となり花火の打ち上げは叶いませんでしたが、「新潟まつり花火大会」のスターマイン協賛や、「にいがた総おどり」のスタッフスポンサー協賛なども行っています。こうした協賛活動は、単に社名を出して会社の宣伝をするためではなく、「私たちの仕事で新潟をもっと元気にしたい」という想いの表れです。会社が地域のイベントを支えていると感じられることが、社員一人ひとりとっても大きな誇りに繋がります。

DELIVER

地域とともに成長する会社へ

地域行事への参加や協賛活動は、中期経営計画が掲げる「地域のものでづくりを支え続ける地域No.1のサプライヤーになる」という目標を実現するための大切な取り組みです。こうした活動を通じて、地域の方々との繋がりを深めながら、会社としても成長し続けることを目指しています。これからも地域に根差した活動を大切にし、新しい挑戦を続けていきます。

GROW UP



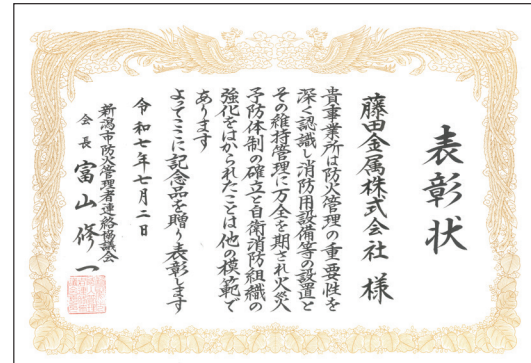
(左上から時計回りに) 青空に映える「白根大凧合戦」の大凧／「新潟まつり大民謡流し」／「にいがた総おどり」スタッフが着用するTシャツに社名を表記／スターマイン協賛にて打ち上がった「新潟まつり花火大会」の花火(2024年)※新潟まつり実行委員会提供



「優良防火事業所」として表彰されました

新潟市防火管理者連絡協議会より「優良防火事業所」として表彰されました。本表彰は、防火管理業務を適正に実施し、火災予防の意識向上と体制整備に功績があった事業所に対して贈られるもので、当社の防火設備の適切な維持管理や、自衛消防組織の強化などが評価されました。

今回の表彰は、現場での安全管理に取り組んできた社員一人ひとりの意識と行動の成果によるものです。今後も引き続き、火災予防への取り組みを大切に、安全で信頼される事業所づくりを目指していきます。



本社2階に打ち合わせスペースを増設しました

本社2階(旧情報システムチームの執務スペース)に、打ち合わせや個人作業に利用できる【多用途テーブル】を新たに設置しました。

このスペースは、社内での打ち合わせや一人で集中して作業を行う場としてご利用いただけます。予約が入っていない時間帯は、自由に利用できるフリースペースとしてご利用いただけます。他の方の利用を制限したい場合は、組織カレンダーより【91:2F 多用途テーブル[本社] (10席)】に予約を入れて利用できます。なお、パーティションのない開放的な空間となっているため、来客対応やWeb会議での利用は基本的に想定していませんが、イヤホンを使用し周囲の方への配慮を十分に行っていただければWeb会議での利用は可能です。

社員の皆さまがより快適に働ける環境づくりの一環として整備しましたので、本社での会議や打ち合わせの際にぜひご活用ください。



14人掛けの大型テーブルにイスを10席配置

