

新商材の領域拡大へ

エトールグループ連携を活かして

エトール(株)(横浜市、佐久間慎治社長)は、グループシナジーを活かした営業展開の強化や新商材の領域拡大を進めている。

「NEXT100」テーマに



取材に応えた佐久間社長

同社の2022年3月期の売上高は前年同期比25%増の156億円5500万円だった。自動車は後半から半導体不足の影響を受けて低調だった一方、建設機械・産業機械が堅調に推移。住宅設備関連は、前期にプラス影響したコロナ需要が一巡、一部で半導体不足の影響も見えた。全体で利益は確保した。

創業から100年を超える同社が次の100年を見据えたテーマ「NEXT100」で掲げるのが新商材の拡大だ。締結部品のほか、グループ商材の活用やサプライヤー

から佐久間社長が進めているのが極東貿易(東京都千代田区)グループとのシナジー強化だ。グループ内の兄弟会社となるサンコースプリンク(株)(横浜市)とは製品領域

の開拓により領域を拡大していく。締結部品以外ではアルコールチェッカーや重量物を搬送するAGV、医療器具などの取り扱いを始めている。生産拠点である鹿児島工場では前期に生産設備の入れ替えを行った。このほか人材確保を見据えた環境衛生に着目、周辺設備の美化など職場の改善を進めた。SDGsへの取組みとしては、拠点全体の7〜8割で照明のLED化を完了。営業車

も電動化(HV)を完了している。シエンダーフり化も進めて、今期は管理職への女性登用、また営業職4人のうち女性3人を採用した。今期より品証部から分離した環境部CSR室がこれらSDGsなどの取組みを主導していく。

佐久間社長は今期のテーマについて「ニーズを捉えた営業や『NEXT100』に基づき新しいモノを拡大していく。また既存のモノも伸ばしていく。コロナ禍でふくらんだ在庫の圧縮も課題だ」と話す。

社員への教育や人材交流も進める。「社内留学制度」では、営業社員が監査室に向向してガバナンスや財務・会計知識を学んだり、地方拠点の管

理職への女性登用、また営業職4人のうち女性3人を採用した。今期より品証部から分離した環境部CSR室がこれらSDGsなどの取組みを主導していく。

また海外拠点への留学など部署間交流を進めて人材の強化を図っていく。

業社員が資材部・品質保証部・CSR推進室や海外営業部に向向したり、

また海外拠点への留学など部署間交流を進めて人材の強化を図っていく。

業社員が資材部・品質保証部・CSR推進室や海外営業部に向向したり、