社員座談会

「新社長を囲んで」

村角昇新社長と各世代の社員が集い 仕事や会社に対する思いを語り合いました

自転車で配達、バブル、一人1台の・・・ いつの時代も熱くまっすぐでした

――――ヒメプラの変遷をたどる、皆さんの入社当時の様子をお聞かせください。

有本　創業10年の年に初の経理担当として入社。社員は30人くらいだったかな。自転車で銀行に行こうとすると「ポリケース運んで」と先輩に言われる、何でもやる経理でしたね。

平瀬　阪神支店に配属。名刺には“営業”とありましたが、社用車は2トントラックのみで、それに乗って週4日は配達。残業代が基本給を大きく上回っていた、そんな時代でした。

田中　入社はバブル崩壊のちょっと前、東京営業企画部に配属。倉庫で商品の勉強をみっちりさせてもらいました。当時は８割が関西出身で単身者も多かったので、遅くまで仕事をした後ご飯を食べにいろんな所に連れて行ってもらいました。社長がア

座談会メンバー

代表取締役社長　兼
営業・開発本部 本部長
村角　昇
1989年 12月入社

監査役
有本　彦三
1965年 3月入社

執行役員
阪神支店 支店長
平瀬　浩一
1981年 3月入社

NET販売部　マネージャー
田中　政文
1989年 4月入社

姫路産業資材営業部　マネージャー
松村　篤信
1998年 4月入社

営業・開発本部　係長
佐藤　俊明
2000年 4月入社

姫路産業資材営業部
山根　麻理子
2010年 3月入社

メリカから帰ってこられたのはその頃でしたね。

村角　何もできないから倉庫に入れられて‥。12月の寒い中、ひたすら値札貼りをしていました。当時は納品後すぐに店頭に出せるようにお得意先様の値札を卸の方で付けていたんだよ。

田中　その頃は朝から倉庫前に10トントラックがずらっと並んでいて、時間がないので外に停めたまま荷積みして出荷というような状況でした。

村角　忙しかったよね。パートナーさんに夜7時くらいまで頑張ってもらっても追いつかなくて、営業が帰ってきてから出荷作業を朝まで、なんてことは普通だったよね。

松村　私は一人に1台パソコンが配布された頃に入社しました。1年くらいは配

達、その後先輩に同行しながら営業に携わるようになり、仕事を覚えていきました。

山根　私は入社当時唯一の女性の営業担当だったので、初めは緊張していたんですが、皆さんにとても良くしていただいて。あっという間になじむことができました。

有本　新人から女性の営業を育てようと

いう方針で、私が山根さんを面接しました。最初に「営業をやる気はありますか」と尋ねたね。

佐藤　私は関東支店での採用です。入社当初から大手量販店を担当。調整が上手くいかず夜中まで残って作業をしたことがありました。最初ひどく怒っていた担当の方が、次第に「頑張れ」と声をかけてくれるようになって、一生懸命やれば見ていてくれる人がいるのだなと思いました。たくさんのことを学ばせてもらいました。

ヒメプラの魅力は、仕事の面白さか家族的な雰囲気か

――――今まで頑張ってこられた理由は何だと思いますか。

有本　19年経理を担当した後、営業経験がないまま福岡支店長に。何も分からないでは済まされないと、自分から進んで掃除から始めました。いつも会社のことばかり考えていましたね。

松村　自分がつくったものを消費者に届けたいとヒメプラに入りました。初めて担当したパッケージの商品が店頭に並んだ時はとてもうれしかったですね。今でもその気持ちは忘れていません。

山根　私は部品の梱包材などを担当。お客様のご要望に耳を傾けた結果、「業務改善ができた」「何度も使えてエコになった」などの評価をいただき、うれしく思いました。

佐藤　大手量販店などメジャーな企業を担当することがやりがいにつながっていました。影響の大きさから使命感が強くなっていったのだと思います。

平瀬　私は仕事への使命感よりも人間関係、ですかね。

田中　平瀬支店長が東京に配属されていた頃は、特に東京支店は仲が良かったですよね。仕事も面白くて、いろいろなことを一緒にやらせてもらいました。

村角　どこも同じだと思うけど、当社には拠点ごとにみんなで頑張ろうという家族的な雰囲気がありますね。

有本　我々の時代からだったよ。仕事の後、先輩が食事に連れて行ってくれて「なぜわしがあそこで怒ったか分かるか」と諭してくれた。会社の誰もが失敗すれば必ずフォローしてくれる、兄貴のような存在でした。

新社長への期待
そして夢は大きく膨らんで

――――新社長に期待することは？そして皆さんの目標は？

山根　女性がもっと働きやすい環境に、特に結婚・出産を経て戻ってこられる職場になってほしいと思います。

村角　仕事の分担方法などを今模索しています。会社としても今後さらに女性の能力を活かしていきたいと考えていますからね。

佐藤　商品開発の立場からですが、もっと幅広い販路がほしいと思います。開発チームのモチベーションアップにもつながります。

村角　営業シフトなどの検討を要しますが、販売チャネルが多様化している中、販路の拡大は積極的に進めていかなければならない課題だと思っています。

佐藤　では、MISM商品が消費者の目に触れる機会が増えることを期待して、私は世の中で取り合いになるような大人気商品をつくりたいと思います。

山根　私はヒメプラといえば山根、山根といえばヒメプラ、と言われるような得意先をつくりたいです。そして、松村さんを抜いて産業資材のナンバーワン営業担当に。頑張ります！

松村　ハードル高いで（笑）。私は個人よりも産業資材全体で家庭用品を追い越すくらいの事業規模にしたいと思っています。

村角　産業資材は関東を筆頭に取引先の新規開拓など果敢にチャレンジしてもらっていますが、姫路産業資材のさらなる飛躍を楽しみにしています。

田中　先ほど販路拡大の話がありましたが、そのチャネルの一つとして、また当社3本柱の一つとしてNET販売部の売上増を全力で目指します。

平瀬　私は阪神支店を再び売上ナンバーワン支店に。厳しい状況は続くでしょうが、諦めずに目標に掲げていこうと思っています。

村角　当社を取り巻く環境や社会情勢の変化は激しく、今まで通りのやり方では対応できなくなってくることはよくお分かりでしょう。新たな発想、ユニークなアイデアが必要です。産資、開発、NET販売の3本柱を中心に、さらなる事業拡大を目指していきたいと思っています。皆さんの力に期待しています。