

2023

新年のご挨拶

ジー、エム建機リース株式会社の社員の皆さん、あけましておめでとうございます。2022年度は、様々な困難があった中、実直に仕事に取り組んでいただきましたこと、心より感謝いたします。誠にありがとうございます。おかげさまで、人材不足の中でありながら、これまでの決算で最高の数字を残すことができました。2023年は、さらに飛躍の年となり、社員の皆さんにとっても「物心共に幸せの実現」ができる素晴らしい1年となりますことを心からお祈り申し上げます。

新年にあたり、会社がこれからどのような方向へ向かうべきか、お話ししたいと思います。

働き方改革と外部研修

2022年は、新型コロナウイルスの感染対策や物価高騰など、外部環境による苦勞が多々ありました。さらに残念なことに退職する方もいて、現場の皆さんは、目の前の業務の調整に大変苦心したことでしょう。

加えて、働き方改革ということで残業時間の削減のため、如何に業務の効率化を図れるかを求められたものの、人材の圧倒的不足により効率化にも限度があると、憤りを感じたり悩まれたりしたことで想像します。なかなか根本的解決ができず、こちらも心苦しく感じており、その中でもできることを考え、少しでも営業所業務を減らそうと様々なソフト改善、DX化を推進してきました。皆さんも大変だったとは思いますが、しっかりと付いてきてくださったことで、無事やり遂げることができました。

また、社員一人ひとりが自身の成長を実感し、生きる喜び、働く喜びを得られる社員となってもらえればと考え、社外講師による研修や、様々な研修参加を促してきました。特にリーダーの教育には時間をかけてまいりました。

今後もこちらの2点は継続して取り組んでいくつもりです。

トップダウン型からボトムアップ型へ

これまでの業務の効率化に関しては課題に感じています。ジー、エム建機リースの現状は、本部からの指示を待つトップダウン型。これを改善しなくてはなりません。ただ単に批判するような「これが良くない。これは変えた方が良い」ではなく、具体的に「こうに変えた方が良い。こうした方が良い」などの提案をしていただきたいと思います。一人ひとりが業務を

見直すことで、小さな改善があつちにもこつちにも起きている、いつの間にかずいぶんと変わってきた。そんな活発な会社となるよう、ぜひ各現場でアイデアを練り、どんどん提案していただきたいと思います。

皆さんの成長に期待

ジー、エム建機リースには、営業や事務、サービスなど、各分野のスペシャリストが揃っています。しかし、自分の担当分野だけをこなせば良いと思っていませんか?そのような考え方では、個人も会社も、さらなる成長は見込めません。目標数字の達成も大切ですが、最も大切なことは「人として何が正しいかで判断する」ことです。間違っている人を見ても、ほとんどの人が何も言いません。それでは良くならないと分かっているも勇気がなくて言うことができない人が多いように思います。こういったことをなくしていきましょう。2023年は、当社の大切な考え方「フィロソフィ」を血肉化していくため、各ステージのフィロソフィ勉強会を随時開催していく予定です。

また、担当業務にとらわれない広い視野をもって、各々がスキルアップを目指していただくために、社内外の研修や、様々な展示会への参加など、学べる場を提供していきます。

スキルアップのチャンスは、仕事の中にだけあるわけではありません。新聞や書籍などの様々な媒体に触れたり、交友関係を広げたりすることで、人間力の向上につながっていくはずですよ。ご自身の時間を有意義に使ってほしいと思います。

飛躍の年に

そして、2023年は名実共に、当社の目的である「全従業員の物心両面の幸福を追求すると同時に人類、会社の進歩発展に貢献すること」を達成するために、売上高20億円、時間当たり5200円の達成を何が何でも実現しましょう。

何度も言っていることですが、これは決して会社を良くするためではありません。皆さんが物心共に幸せとなるために必要なことです。このことを皆さん自身が心から思っていないと実現は絶対にできません。

会社は、より働きやすい環境や皆さんのスキルアップのための投資を行っていきます。私も代表取締役社長として、精一杯努め、皆さんと共に新しい世界が見られるよう努力してまいります。皆さん、共にがんばっていきましょう。

最後になりますが、皆さんの健康と活躍を祈念し、2023年年頭のご挨拶といたします。

代表取締役社長

かんだ みよし
神田 美好



2023年の抱負

いよいよ2022年も終わりを迎えようとしています。

今期掲げた目標の成果と課題点を踏まえ、新たなる一年に向けて皆さんに抱負を語っていただきました。

大切なことは、皆が一丸となって歩むこと。同じ未来への扉へ向かって、志高く、邁進しましょう！



営業部 部長

えんどう しゅうじ
遠藤 修司さん

2022年の注力点

営業部として20億6910万という大きな目標を掲げ、全員で邁進した一年となりました。この数字は8営業所が掲げた今期の目標数字を集計したものです。

結果は16億8000万。わずかながら前年比を上回り、巻営業所は唯一営業所単独での目標を達成できたものの、営業部全体としての目標達成には至れなかった次第です。

成長と課題

全体目標の達成には、各営業所で掲げた目標の達成が欠かせません。それぞれの場でのモチベーションアップを目指しながら、少しでも目標達成を実現できる営業所を増やすことが課題です。一方で、今年は若手の成長が見られた年となりました。各営業所の重要な力として、次世代の成長も促してまいりたいと思います。

2023年に向けて

まずは今期の年頭から掲げている「20億を越える売り上げ」が目標です。そのためにも、例えば農業関連などの異業種へのアタックで見出し、さらなる顧客獲得に注力します。

2022年の注力点

職場の皆さんがストレスなく、楽しく過ごせるような職場づくりに力を注ぎました。私が五泉に異動したのは2021年6月で、2022年2月に今の役職を引き継ぐことになりました。五泉のことを一番知らないのでも、**営業所の方々に助けていただきながら何とかやってこられました。**

成長と課題

引き継ぎがうまくできなかったこともあり、精神的に辛いときもありました。それでも皆さんが円滑に仕事をできることが一番なので、「常に明るく仕事をする」ことを意識しました。今後は五泉のいい雰囲気を残しつつ、変えるべきところを整理していかなければと思っています。

2023年に向けて

2022年は売り上げを落としてしまったので、2023年は今までできていなかったことに挑戦し、売り上げを伸ばしていきます。2～3年先のことを見据えて、社員の育成や事務所の設備も整えなければいけません。ただし、急いで物事にあたると無理があるので、除々に進めていきたいと思っています。



五泉営業所 所長代理

あべ とおる
阿部 亨さん



巻営業所 所長

すずき ゆう

鈴木 祐さん



2022年の注力点

通期の売り上げ目標 3億4000万達成を目指し、結果、**3億5000万の売り上げを果すことができました!**達成したポイントの1つは、営業チームの先を見据えた行動。当月だけではなく翌月～翌々月の売り上げも考え提案することで、計画的に数字を積み上げられました。またお客様へのレスポンスをスムーズに進められたのは、紛れもない整備士や事務員の方々のおかげ。営業から帰社した際に「お疲れ様です」など声をかけてくれたことも、大きな活力となっていました。

メンバー一丸となって目標を達成できたことに、感謝の気持ちでいっぱいです。

成長と課題

メンバー一人ひとりが自ら考え行動していた様子に、成長を感じました。

一方で課題は、キャパオーバーにならない働き方をすることです。目標が高いほど仕事は増えるもの。少しバタバタした印象の残る1年だったため、来年はメンバー同士のコミュニケーションを重視し、一つひとつ丁寧に仕事をこなすことを目指します。

2023年に向けて

まずは目標の3億5000万を達成すること!またお客様や従業員、家族など、日々の仕事や暮らしに感謝をして過ごしたいと思っています。個人的なことですが、仕事だけではなく家族サービスも頑張ります!

2022年の注力点

各月の売り上げを前年よりも上回ることができるように注力しました。売り上げが上がるとその分だけ機械や作業の手間や伝票の数が増えるため、全員が一丸となって努力をしていきました。その結果、**前年比の売り上げを各月で平均100%から120%上回ることができました。**全員が頑張れたゆえの賜物だと思います。

成長と課題

時間がない中でも効率よく動けるようスケジュールを組むことができた点が、成長したことだと感じます。以前は至急なもの、そうでないものも処理しきれず溜まっていく一方。その状況を打開するために柔軟に優先順位を付けることを心がけました。そして書き出したタスクは必ずその日に終わることができるように処理をした結果、うまく時間を作ることができ、空いた時間を営業に回ることへ費やすことができました。

今後の課題はリーダーシップの未熟さです。忙しくなり自分の時間も取れなくなってくると、余裕がなくなり全体を見るのが難しくなっていました。そのため全体を見て、気になったことにすぐ着手できるような余裕を作っていきたいと思っています。

2023年に向けて

一番は2022年と同様に、大きな事故・怪我がなく過ごせること。そのためにも、事故が起きない、整理整頓がなされた環境を作っていこうと思います。そして2022年は達成できなかったMPの達成も果たしたいと考えています。また個人としては、自分で納得がいく采配ができるように成長していければと思います。



江南営業所 所長代理

つちや ゆうき

土屋 裕輝さん

