



-Connect- Monthly Times

第8号

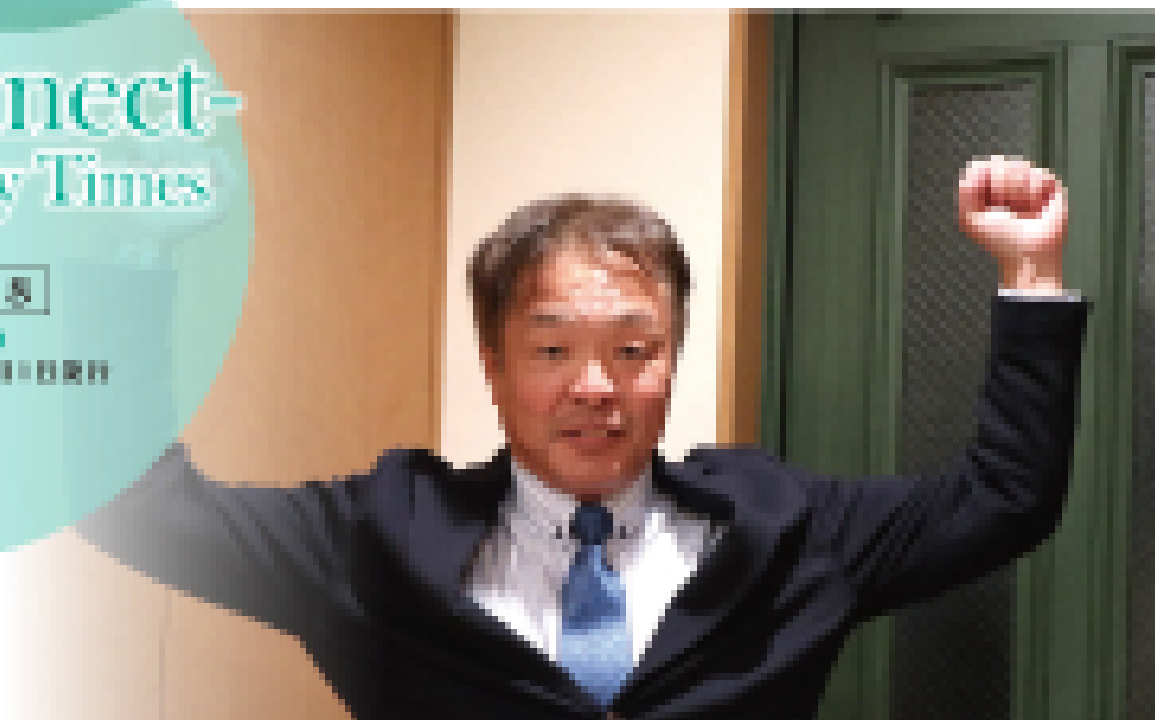
2024年2月发行

CCK GROUP

-Connect- Monthly Times

vol.5

2024年2月号（日産刊）



CKリース株式会社 名古屋
取締役社長

成瀬 貴和

今回スポットライトを当てるのは、CKリース株式会社で社長を務める成瀬貴和。社長職の先立ち現場にも立ち、オペレーターとしてゲームの運営に関与することもあるという。プライベートでは、趣味は仕事関連で知り合った人々とゴルフの場での交流が楽しみだ。CKリースの現場に立つ成瀬は、今後どのような歩みを進めていくのだろうか。今日までの成瀬を振り返る。これから成瀬に聞く。

CKリースとの出会いを経て

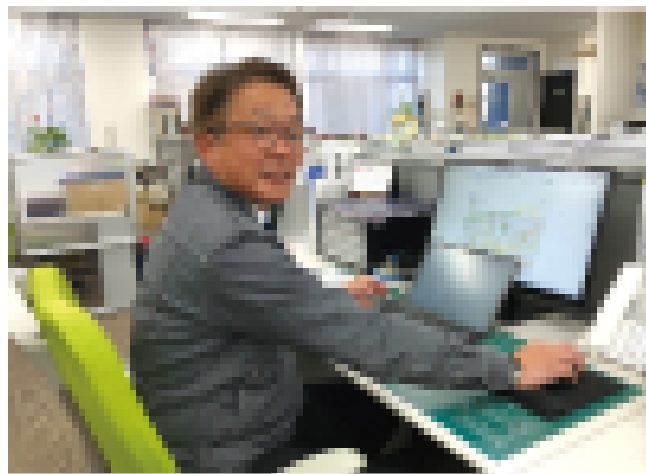
以前から建設業界に身を置いていた成瀬が、CKリース（当時のCKリース株式会社）と出会ったのは、20代半ばのこと。まだ学生スタッフアソシエイトとして転職活動を行っていた成瀬は、転職で知り合った先輩が紹介してくれたのが、CKリースだったのだ。そして2001年（平成13年）にCKリースの一員となり、新たな一歩を踏み出した成瀬。それまでと同じ、ゲームオペレーターとして現場に立つことになった。

転職が決まったのは、入社から半年が経過した

2001年（平成13年）。現場の第一線に立ち、現場職への興味を言い渡されたのだ。

「昔新」を「昔新」と捉えず、前へ

建設業界で長年働いてきたものの、営業活動はまったく未知の世界。右も左もわからず手探りの状態で、「自分に合っても探さない」と心を決断しようとした瞬間も少なくない。それでも成瀬は諦めなかった。立ち止まって思案するのではなく、「今の自分の能力はここまで」と認めつつも、解決を模索する方法を見つけようとしたのだ。上司や先輩たちの仕事ぶりから学んだことに工夫を加えて、自分のスタイルを少しずつ作り上げていった。もちろん、すべてが順風満帆に進んだわけではない。例えば、現場控である中堅工業株式会社のお客様と担当営業員になってしまったため、現場が忙しくてしまったこともあるという。しかし、そのような状況でも信頼関係を築かず、中堅工業が取り扱っていない会社を見つけると、積極的に顧客対応に取り組んだ。努力を重ね、顧客獲得のフォローアップや



経営陣が積極的に取り組むのをめざし、今でも継続的に取り組まれているという。

また、管理活動に並行して、オペレーターの転機やオペレーターの配置調整も実施。実際はオペレーターとして現場に立った経験を十分に活かして、スムーズに作業が回りよう力を尽くしていった。

クローラークレーンの導入で 再スタートを

その後も一歩ずつ歩みを進め、2018年には社員に満足、思うように仕事が伸びず悩んでいた時期もあったが、時を置いた後継者の候補として事業譲渡を意図し始めた。その大きな要因として挙げられるのは、2020年1月頃からクローラークレーンの管理活動を中心としたこと。それまでは、お客様からクローラークレーンの要望があっても、あえてクローラークレーンやオムロンクレーンを使用するケースが多かった。クローラークレーンを使用する場合は、下部作業員に依頼しなければならず、その分、利益が下がってしまうから呢。しかも、現場と同じ方法を講じるだけでは従業員は満足しない。その場しのぎで満足し、思い切った方針転換を決定。一次的に利益が下がったとしても、お客様の状況や要望に合わせてクローラークレーンを使用するべく販売切ったのだ。お客様の要望に応じて様々な仕事をすることが、業績を管理活動と次の仕事へ結びつけていくと信じていたからとその決断だった。

全員で明るく未来へ向かう

「このように働く皆さんは、経営陣が先導的な上で、業績目標は明に、コミュニケーションの取り方に偏らぬのが正体なところですね」。

社員という立場でありながら、成績目標は厳格を認めている。社員も会社ともに働く仲間であり、仕事や人生の先輩たち。その先輩たちから学ぶべきことは、僕らがいと考えるから、そして目下の目標は、皆がオペレーターの懸念。懸念であるか否かは問わず、ともにオムロンを応援できる仲間を増やそうと、業績目標に注力したいと考えている。

「社員を懸念し、売り上げを伸ばして、利益も高めていく。中堅企業である、一割置かれ多くないの会社にしていく決意も思っています。会社一丸となってオムロンをより応援する、グループ全体に貢献できる状態にしたいです」と語った成瀬。自身の掲げた目標に向かって、これからも業績の目標は続いていく。



＼パスワード一掃さちから／

グループ経営ウェブからのご覧いただけます！



ID:ckk

PW:ckkg1963

あの会社を

徹底解剖!



多くの会社から成るOSK GROUP。その中から今回は、建設機械の製造・販売を行っている「関東鉄工株式会社」をご紹介します! 現場から心懸けている「PDCAサイクル」からダイエットの導入まで、幅広い話をあ聞きました。

関東鉄工株式会社

業務部編



「ちょっと報告」 最近あった嬉しい話



ダイエット成功! 目標体重まで落とすのが

私生活ですが、ダイエットをして目標体重まで落とすことができました。これは旦那から「太り過ぎなので健康的な生活を送るには健康だ」と励み、少しずつダイエットを続け、週食に1回目を減らすなど、減らす目標を決めたりして、大分減量できました。最初は旦那が大層おどめてですが、目標を達成してからは褒め励ましてくれるので目標達成へのやる気が出ています。僕も減量したかは秘密です(笑)

関東鉄工株式会社
業務部長

松岡 洋平さん



担当業務

注文対応から出荷手配まで幅広く担当

当社は、ロータリー・カー・倉庫の建設機械や建設機械の製造・販売を行っているメーカーです。トラックも取り扱うので、車検や車検の受付を通してエントリヤーへ届けるというまでの業務を担当しています。業務内容は、製造や経理部などの部署のサポートを中心に、営業および現場に出張する数日、トラックの手配、経理部への注文の伝達など、多岐にわたる業務、現場での点検・フォローも担当しています。



今後の目標

「PDCAサイクル」で売り上げや利益の増進を目指す

弊社は会社の売上上げや利益の増進を第一とします。そのために営業部から現場まで一貫して、「現場で売上げを伸ばす」という目標を設定し、実行、評価するといったPDCAサイクルを繰り返すことで、人間ですから必ず達成はできませんが、日々進めながら改善を繰り返すことで、必ず達成はできる売上上げや利益の増進、自社の成長にも貢献していく目標を設定して取り組んでいます。



注目人材

意欲的な
お客様対応に定評がある

松岡 洋子さん

経理部の経理員として、経理部での業務から現場、建設現場の現場まで幅広く担当しています。営業から現場に行くと現場の準備もサポートしています。

日々現場での業務を通じて現場を知る経験は、人間性でもっとも嬉しい経験があるとのこと。しかし現場からは無言のうちに改善点を指摘されることが多く、改善・改善活動・現場からの経験でもっとも楽しく取り組んでいます。



-Connect- Monthly Times

ORGANISER

1998 - Connect - Monthly Times #48

2024-2025