



株式会社三ッ輪商会

栗林 延年(くりばやし のぶとし)社長

<2014年4月1日 賛助会員入会>

【会社概要】

- ・本社—釧路市鳥取南5丁目12番5号
- ・創立—1947年10月8日
- ・資本金—9,000万円
- ・売上高—201億円(令和2年度)
- ・従業員数—170名(令和3年4月1日現在)
- ・事業所—札幌、帯広、北見、東京、苫小牧
- ・グループ企業—三ッ輪ベントス株式会社の他、建設業、飲食業、不動産業等12社

【事業内容】

物品の売買及び輸出入業、コンピューターならびに関連機器、通信機器、事務用品機器等の賃貸及び保守管理、建築一式工事業、飲食店の経営、不動産の売買、賃貸借、仲介及び管理等、以上に関連し付帯する一切の事業

今回の会員企業トップインタビューは、(株)三ッ輪商会 栗林 延年社長に伺いました。同社は、1947年に三ッ輪運輸(株)商事部門より分離して設立されました。大型プロジェクト(ダム・空港・港湾・道路建設等)の資材、建材部門及び各種プラント等の機械設備全般にわたる産業サポート部門から石油製品、LPガスなどのエネルギー部門、さらにタイヤ、生活関連用品、OA機器の販売など地域と暮らしを豊かにする総合商社として地域社会に貢献し、グローバル化が進む経済環境の中であって、更なる発展を目指している会社です。

Q. 貴社の沿革をお聞かせください

A. 当社は1947年(昭和22)年10月、三ッ輪運輸(株)の商事部から独立して設立されました。独立前(商事部時代)は、戦後の窮乏期で物資の不足するなか、昆布などの海産物を内地へ託送し、その帰り荷としての石鹼、化粧品や生活雑貨を釧路で販売していました。その折柄、'47年8月、日本セメント(株)(現在の太平洋セメント(株))の特約販売店となったことに加え、ほぼ同時期に、函館重油タンクの販売店を請けており、函館重油タンクが三菱石油(株)に合併されるのに伴い、'49年4月に三菱石油(株)の特約販売店になりました。さらに時を同じくして、明治鉱業(株)の石炭専属仲買店(専仲)となり、セメント・石油・石炭の販売体制が整い、道東一円の販売網を確立しました。その後、建材・LPG・機械・タイヤ・OA 機器・コンテナ・農業関連・観光関連等の各分野に進出し、数多くの仕入先、顧客に恵まれつつ北海道全域に営業活動の場を広げ現在に至っています。

Q. 貴社の社是についてお聞きします。

A. 当社の社是、「自彊不息(じきょうやまず)」は、中国の古典「易経」の言葉で、「自ら努めて怠らない」という意味です。何事にも常に自分から進んで行動し続ける、当社の精神を表しています。

Q. 貴社の社風、個性、社員気質などお聞かせください。

A. 社員は、社是のとおり、常にお客様と真摯に向き合い、よりよい商品、サービスをご提供できるよう努力してくれていると感じています。また新入社員からベテランまで、世代も個性も多様ですが、親しみやすく気さくな人が多いおかげか、自然体で、互いの良いところを認め、至らないところをカバーし合える良い関係が築けていると思います。

Q. 貴社社員の採用、人材育成方針をお聞かせください。

A. 採用活動については、新卒・中途を合わせますと、毎年10数名の採用を行っております。合同企業説明会や会社単独のものを含めると、担当者は毎年100名以上の求職者と話をしています。これから社会で活躍される多くの方に、弊社に興味を持っていただき、どんな会社なのか知っていただく好機であり、広報活動の一部であるととらえております。未来の社員、未来の顧客へと繋がってこれればと思います。



本社社屋

人材育成については、業務に関する知識を深める教育の一環として、資格取得を推奨しています。部門によっては専門的な資格取得が求められることがあり、講師を招いて講習会を開催し、全力でバックアップを行っております。

また、特に中堅社員以降は北海道生産性本部のセミナーを取り入れながら進めております。生産性本部のセミナーの良い点は、他社の方が参加していることです。初対面の方とコミュニケーションを取り、リーダーシップを発揮する人、サポートに回る人、自身の個性を自覚し生かしながら大いに学んでほしいと考えております。

Q. 働き方改革が話題となっています。貴社の取り組みをお聞かせください。

A. 弊社でも働き方改革を進めており、一番の目的は社員の健康と生活を守るということです。昨年より完全週休二日制を導入し、休日数を増やしました。しっかり休むことで仕事と私生活のメリハリが付き、業務に対する意識が高まったと感じています。また、ICカードを使用した打刻を取り入れ勤怠管理をシステム化しました。労働時間が正確に把握できるようになり、必要に応じて指導や環境改善を行って、過重労働の防止に取り組んでおります。

コロナ以前より、WEB会議システムを導入しており、打ち合わせにかかる移動時間の短縮や効率化を進めてきました。PCやネットワークなどのハードウェアの更新を行い、リモートワークできる環境も整えております。これからは紙媒体の書類を電子化するなど、どこにいても社内にいる時と同じ質で業務ができるようにしていきたいと思っております。

近年、女性の総合職採用を増やしており、今後さらに男女関係なく活躍できる職場づくりと人材育成に努めます

Q. 経済界では、人手不足により経済成長に影響をきたすとの声も聞こえます。

A. 弊社はガソリンスタンドやドコモショップなど販売店舗を運営しております。販売職への求人の反応は薄いとの実感があり、人手不足になりますと店舗運営に支障をきたします。



ガソリンスタンド

特に釧路の有効求人倍率は高く推移しているため、そうならないよう採用に力を注ぐとともに、業務の効率化と社員のスキルアップにも注力して、必要などころに適切な人材を配置できるよう対応していきたいと思っております。

Q. コロナ禍による事業への影響や生産性向上等についてお聞かせください。

A. ここ数年は、世界的な大転換期と捉えております。現在の体制で今後も事業を継続していけるのかどうか、考える毎日です。経費を抑えることよりも、この新しい時代の中でいかに成長し続けられるかを考えます。日本、北海道、釧路どこをとっても良い兆しが見えない中、弊社は、新たな事業へチャレンジし、地域を巻き込み、ともに成長していきたいと思っております。

Q. 栗林社長様が入社した後、特に印象に残る事柄をお聞かせください。

A. 定年退職された方に、この会社に勤められたことが自分の人生の誇りだとおっしゃっていただけたことが強く印象に残っています。今働いている社員にも、退職する時にそう思ってもらえる会社でありたいと思っております。

Q. 今年4月にアウトドアショップをオープンさせ、8月には業務スーパーも初めて出店されました。

A. アウトドアショップについては、観光ビジネスへの端緒として開始しました。今後はその店舗をポータルとし、国立公園に囲まれた「ひがし北海道」の魅力をしっかり発信していきたい。

業務スーパーは、釧路市内初出店ということもあり、多くのお客様にご来店いただいております。地域の皆様の生活に寄り添った店舗づくりを目指しています。

Q. 貴社の今後の取り組みと課題等についてお聞かせください。

A. 私が入社した頃は、いわゆる「古い体質」が多く残っていました。古いからと切り捨てるのではなく、良いものは大切に、変えるべきものは変え、変革を行ってきました。これからも目まぐるしく経済、環境が変化していくことが予想されますが、長年かけて培ってきたお客様との信頼関係、豊富な取扱商材、そしてグループ会社との連携を更に強化し、柔軟な姿勢で持続的成長を目指します。

本日は、お忙しい中ご協力いただきありがとうございます。