

社外秘



法人外商G 外商統括部分会News

今回のテーマ

法人外商グループ職場懇話会(4月30日開催)報告

1. 2023年度業績について
2. 2024年度法人外商グループ年度計画について



1. 2023年度の業績について

- 2023年度法人外商グループの売上高は予算比86.9%、売上総利益は予算比78.4%となりました。
- 第1営業部は売上高予算比約67%と、2022年度の大口受注分（コロナ関連）をカバーできませんでした。
- 第2営業部は同87%でしたが、主要な顧客の売上高が前年比90%となったことが影響しました。
- 第3営業部は同94%とスクールユニフォームの下期マイナスが影響しましたが、配送遅延への対応など健闘しました。

2. 2024年度の法人外商グループ年度計画について

Q 人事異動と担当者変更の影響について

昨年度に比べて小規模ではあるものの、2年連続での担当の変更に戸惑いの声も寄せられています。

- A **2024年度の人事異動や担当の変更**は一人ひとりのクライアントとの関係性に関する情報や、今後のキャリアを慎重に検討し、継続や変更を慎重に判断してきました。自身の人事異動や担当の変更等に疑問のある方はユニット長や部長に遠慮なく相談をしていただきたいと思います。

Q 業務改革（既存業務80%・新規20%）について

“既存業務の効率化と新規業務への挑戦”は昨年度も語られていますが、イメージが湧きづらいのではないのでしょうか？

- A **既存業務の効率化**の取り組みは、例えば関係性や収益性をふまえた顧客や案件の絞り込みや、別々におこなっている同じような業務の集約などが挙げられます。業務改革自体はトップダウンで実施すべきものと考えていますが、皆さんでも身近な仕事の効率化を考え取り組んでいただくために、一人ひとりのマインドチェンジが必要だと考えています。

Q インサイドセールスの実現やそのための環境整備について

インサイドセールスを実現していくためのDXやデジタルマーケティングなどの進め方について教えてください。

- A **インサイドセールス**の実現のため、アプローチ回数や成約件数、法人ECへのトスアップなど、営業活動のパフォーマンスや成果を可視化できるツールの作成に着手しています。またデジタルマーケティングはセールスフォースなどのような既存のシステムの活用やコンテンツ生成AIの活用など、外部企業の調査からスタートしている段階にあります。

Q 商品戦略について

取組先政策にある重点取組先の設定は、広く顧客の要望に添えていく上で競争力の低下を招かないのでしょうか？

- A **重点取組先政策**とは領域ごとに特定の企業へ集中するという意味ではなく、連携を強化することによる「既存業務の効率化」や「新たなビジネスモデルの開発」を目的にしており、win-winの関係を維持しつつも、私たちが実現したいことをサポートもらえる相手を明確にすることとしています。

Q 学校法人事業について

学校制服の事業における“新受注システム”をはじめとした、働く環境の整備はどのような取り組み検討していますか？

- A **学校法人事業の改革**は2027年度までの3年間ですべての問題の洗い出します。そのため、システムだけではなく、営業スタイル・学校法人様やお取組先との関係性など、幅広い問題に対処していきます。3年での改革を実現するためにも、全メンバーが取り組みを理解し、丁寧にかつスピード感をもって改善に着手する必要があると考えます。

労働組合より

働く環境を中心に、日頃職場で起きていることへの疑問などがありましたら、以下の組合役員へお寄せください。

執行委員：（兼任）梅澤・荒川・小屋敷 / （専従）濱野・池上・眞鍋 その他の役員は右のQRコードを参照ください。

連絡先：（内線）801-23911 / （外線）03-5273-5165

