

社外秘



法人外商G 外商統括分会News



本日のテーマ：法人外商グループ職場懇話会(7月30日開催)報告

2024年7月30日に法人外商グループ長の片桐さんをはじめ、各部の部長のみなさんとの懇話会を開催し、法人外商グループの第1四半期の業績結果や、従業員エンゲージメント調査結果をふまえた取り組みについて伺い、質問や意見交換をさせていただきました。

1.法人外商グループ2024年度第1四半期業績結果について

- 第1四半期の法人外商グループの総扱い高は前年比98.3%、予算比92.4%という結果でした。
- 第1営業部は前年比104.9%、予算比90.8%、第2営業部は前年比94.0%、予算比87.0%という結果でしたが、既存のクライアントに対する新規案件の提案がストップしており、その挽回策を検討しています。
- 第3営業部は前年比103.1%、予算比110.2%と、4月以降の新体制となり、業績も好調に推移していますが、物流業務やコンタクトセンターの業務改革は道半ばにあると認識しています。

Q 新規案件獲得にむけたサポートについて

昨年度から、上位顧客の中身が変わっておらず、セールスの状況をふまえて新規顧客や新規案件開発のために業界分析等を通じたサポートに取り組む、という説明がされていますが、その進捗について伺いさせていただきます。

- A 全員が既存顧客の既存案件にすべて対応しながら、新規案件に挑戦することは難しいことです。新規顧客の開拓のみを求めているわけではなく、既存顧客に対してこれまで以外の案件を提案することでも新規案件への取り組みと言えます。既存の案件と新規の案件とのバランスの差配ができておらず、メリハリが効いていないようであれば、その働き方を見直していきます。
- 業界や企業の分析を通じたセールスのサポートは昨年度以上に取り組んでおり、ユニットによって偏りはあるものの、伸びしろのありそうなクライアントはどこなのか、という提案は昨年度以上に高い頻度で実施しています。

Q マインドチェンジや新規ビジネスの開拓にむけて

多くのメンバーが新規の案件への挑戦やマインドを変えることの必要性を感じているものの、目の前の顧客への対応やコンプライアンスへの対応に追われていて、自分たちだけでは限界感を感じており、もう少し具体的なサポートが必要なのではないかと感じています。

- A 部門長が方針を示したものの、方針を具体化するために現場がどうしていいのかが分からないという状況は良くありません。大きな方針が示され、それぞれのレイヤーで実現のためのアクションが具体化されていくことが理想ですが、現場にその実感がないようであれば、指示の仕方も含めて反省しなければなりません。

Q デジタルマーケティングの実現にむけた進捗について

デジタルマーケティングの基盤整備の進捗や今後のスケジュールをお伺いさせていただきます。

- A デジタルマーケティング実現のための基盤整備は精度の高い計画を進めています。2025年度からの新中期経営計画の一部である大きな取り組みのため、2025-2027年度にかけて具現化していくこととなります。課題としてはDXのノウハウが一部の方に偏っているため、多くの方に知見を身に付けていただきたいと思います。

2.従業員エンゲージメント調査結果をふまえた取り組みについて

- 調査結果で良い点はコンプライアンスのマインドや自律的に仕事ができることでした。改善点はサステナビリティ経営の方針を受けた取り組み、ダイバーシティ&インクルージョンの推進、業務を通じた成長実感という点でした。
- 結果を受けて部門としての取り組みは、中長期ビジョンの策定と適時・適切な情報発信とコミュニケーション、成果発揮のための物理的・心理的な環境整備、人財育成の支援と中長期を見据えた組織の在り方、部門を知ってもらうための広報活動、後方チームによる営業の支援と業務改革の推進。

<労働組合執行部より>

◆ 労働組合へのご意見・ご相談について

引き続き労働組合のVOICEやアンケートにご協力ください。日頃職場で起きていることへの疑問などは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 その他の役員は右のQRコードを参照ください。

連絡先：(濱野携帯) 080-7237-2721