

設立50年目の今も、なぜ元気なのか分かるかもね。

# もし、ドラッカーの「5つの質問」に 名三工業が答えたなら。

ドラッカー  
5つの質問

事業が成長し、会社が繁栄するための必須課題と言われる、ドラッカーの「5つの質問」。名三工業が元気に設立50年目を迎えられた理由を知っていただく意味も含めてこの「5つの質問」に取り組んでみました。

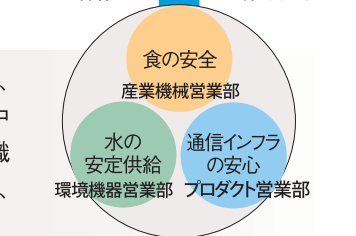
第1の質問

## われわれのミッションは何か？

ミッションとは会社の使命。顧客にどんな貢献をしようとしているかです。

1969年に設立以来、名三工業は食品、医薬品、化粧品などの生産現場を改善する業務をベースに、新たに水処理施設の維持・管理、21世紀に入って近未来事業への挑戦を業務に加えました。その中で私たちは、業務の共通項が「安心・安全・安定」の提供であることに気づき、それが使命だと強く意識するようになりました。「安心・安全・安定」の提供は私たちの社是になっており、一人ひとりが使命感、責任感を育みながらお客様に貢献していく姿勢を貫いています。

共通項は「安心・安全・安定」の提供。  
お客様へ、 広く社会へ。



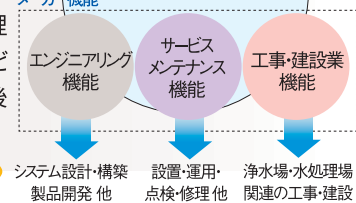
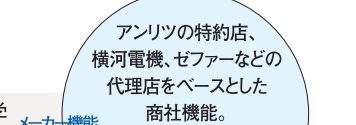
生活と社会に密着した使命

第2の質問

## われわれの顧客は誰か

事業の目的は顧客の創造。どんな人に役に立てるのか、顧客をはっきりさせることです。

名三工業はアンリツ、横河電機などの特約店・代理店という商社としてスタート。食品や医薬品、化学などの大手メーカーをお客様とし、特に食品・医薬品分野に多くの実績を重ねています。また、水処理事業を手がけてからは中部地区の水資源を管轄する官公庁が重要なお客様になり、通信インフラなどの近未来事業では、IT機能が要となる官公庁、企業、愛・三・岐の大学がお客様となっています。今後も事業の進化とともに新たなお客様の創造に挑んでいきます。



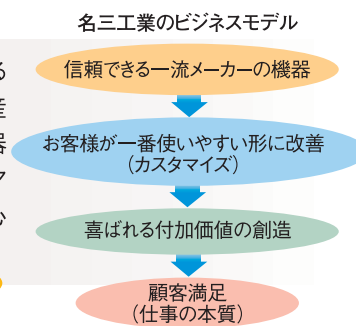
大手企業、官公庁がお客様

第3の質問

## 顧客の価値は何か？

顧客が望んでいる価値は何か。それを理解することで何を提供すべきかが分かります。

お客様が何を望んでいるかを理解するには、日頃からお客様と話し、現場を知り、問題点を共有する姿勢が必須となります。その上で私たちが捉えているお客様の価値とは、①「産業機械営業部」が生産性の向上、特に食品や医薬品の生産では万にひとつも異物混入のない安全性です。②「環境機器営業部」が社会の命綱である水の安全性と安定供給。施設工事・管理は厳しい基準、検査をクリアしなければなりません。③通信インフラの「プロダクト営業部」が先進のITをトラブルなく活用できる安心感。日々進化していく技術への対応やサポート体制が問われます。



安心・安全・安定という価値

第4の質問

## われわれの成果は何か？

使命達成に向けてどんな成果をあげ、どんな仕事をすべきかをはっきりさせることです。

私たちの成果とはお客様に喜んでいただくこと。そのためには各人がどんな仕事をすべきかを理解し、仕事の後は「お客様はどう変わったか」を確認するように努めています。そうすれば次にやるべきことが見えてきて、さらなるお客様の喜びに繋がれるからです。売上げはその結果として必ずついてきます。「お客様に喜んでもらう」という仕事意識こそ働く者のモチベーションを高め、仕事のやりがいや喜びを育む源。会社が人を大事にするというのは、そういうことではないかと名三工業は捉えています。



お客様の喜びが成果

第5の質問

## われわれの計画は何か？

使命実現に向けてのプラン。重要な活動や役割など事業発展への方策を見える化することです。

お客様に「安心・安全・安定」を提供するという私たちの使命は、変わりゆく時代の中で当然変化が求められます。重要な活動は何か、各人の役割はどうなるか。たとえば、業務進化によるパートナー企業との連携強化、グローバルな視野でのパートナー企業の模索。業務拡大による新たな拠点の開設、技術・サービス面でのスペシャリスト育成など。経営陣は各事業が今後も継続、発展していくための方策を早期「見える化」に取り組み、一人ひとりの士気と活力の向上に努めています。

あしたも信じられるのかな。



時代の変化に対応する計画

# 喜んでもらう人を増やすために。

# 50年企業・名三工業のチャレンジはこれから。 熱い人間を待っています。

2018年3月、設立50年目を迎えた名三工業。仕事を通じて私たちが目指すもうひとつのテーマは、社内の「安心・安全・安定」です。右に掲げる方針のもと、仕事環境の改善に努力しています。



- 働きやすい環境 最適な職場環境の創造 「人財」を育成

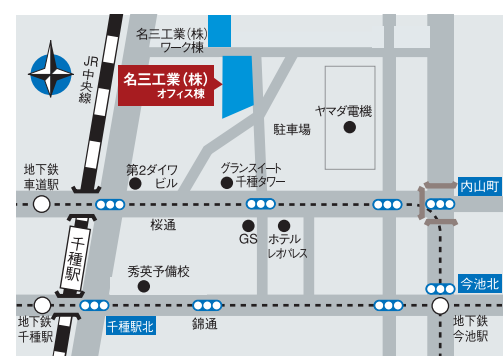
- 自分の好みで選べるオフィスチェア 肘掛け付き、ハイバック、腰痛対策など4タイプの中からのチェア選択制を導入しました。
- 一泊ではすまない、海を越えた社員旅行 社員旅行もアクティブで、しばしば海外へ。2018年は夏にハワイ旅行を計画中です。
- ベネフィット・ワンの福利厚生パッケージサービス 大手企業も導入しているベネフィット・ワンの福利厚生サービスを利用できます。
- 定時退社日の導入 月2回(第2、第4水曜日)はノー残業デー。全社員が定時での退社を目指しています。
- 全社一斉有給取得日の導入 ゴールデンウィーク中の出勤日は全員が有給を取得、今年は9連休となります。
- 設立記念日制定 1969年3月26日設立の名三工業。今年から3月26日を設立記念日として休日にしました。

## 一期一会を大切に

採用活動は「一期一会」、一生に一度の人との出会いです。だからこそ私たちは、あなたとの出会いの時を大切に、精一杯理解し合い、そして、良き縁が生まれればと思っています。



会社概要	
■事業内容	食品・医薬品メーカーにおける計量・包装システム及び官公庁が管理する上下水道、農業用水などの水環境の安定供給システムの販売・設計・工事施工・保守点検
■設立月	1969年3月
■資本金	2050万円(2018年3月現在)
■売上高	48億円(2018年2月実績)
■社員数	110名(2018年3月現在)
■平均年齢	32.3歳(2018年3月現在)
■代表者	代表取締役社長 鳥山 政明
■本社所在地	〒464-0075 愛知県名古屋市中千種区内山一丁目23番7号
■営業所	岐阜、静岡、長野、豊橋、東京、三重



交通機関・最寄りの出口  
■JR東海「千種」、地下鉄・東山線「千種」下車の場合は3番出口、「今池」下車の場合は1番出口  
■地下鉄・桜通線「車道」下車の場合は2番出口

採用のお問い合わせは  
名三工業株式会社 本社・総務部  
TEL(052)744-1311(総務部人事課 ダイヤルイン)  
FAX(052)733-4741  
人事担当 総務部人事課 中田和克 nakata@mei3.co.jp  
〒464-0075  
名古屋市中千種区内山一丁目23番7号(地下鉄千種駅徒歩5分)



オフィス棟



ワーク棟



名古屋市 エコ事業所認定 認定番号 00913  
ISO9001 認証取得 環境機器営業部及びプロダクト営業部における全業務

# Meisan

Industry Co.,Ltd.  
名三工業株式会社  
http://www.mei3.jp



# 五〇年企業の秘密。

もちろん、大事なものは年数ではなく、社会に必要とされているか、使命遂行の活力を有しているかという視点だ。今、名三工業は「食の安全」「水の安定供給」「通信インフラの安心」という仕事に挑みながら心身は青年期にあり、次の五〇年に向けて勇躍している。

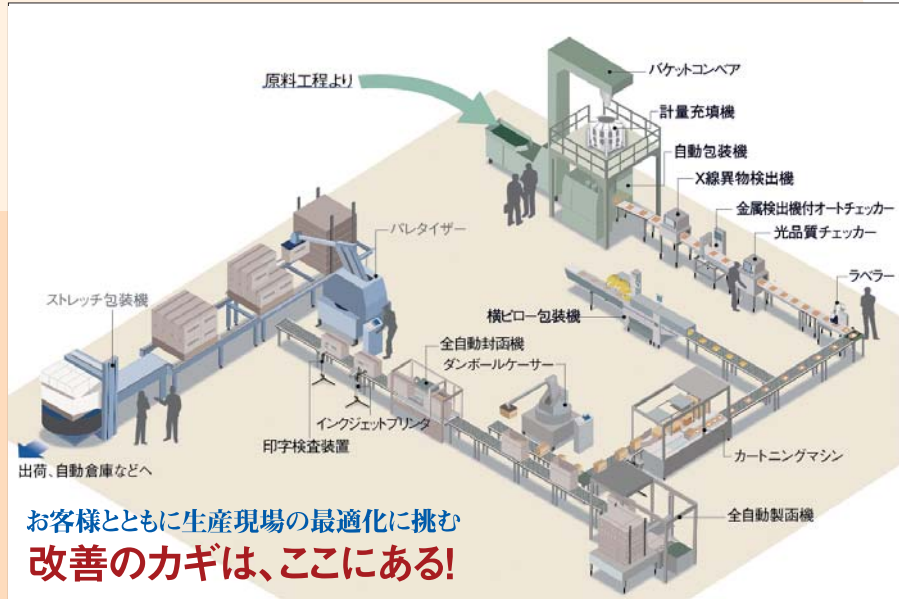
会社は何年続くのだろうか。私たちは何年働くのだろうか。社会学者のピーター・ドラッカーは「会社の寿命は三〇年」と言っているが、最近の調査では、さらに短くなっている。そんな中、二〇一八年三月、設立五〇年目を迎えた私たち名三工業。

since 1969  
50th  
おかげさまで設立50周年  
Meisan



食品、医薬品、化粧品  
などの生産現場を  
改善する  
**産業機械営業部**

私たちの強みはアンリツインフィビスなど、  
トップメーカーをパートナーとして豊富な現場経験があること。  
お客様に最適な生産現場をカタチにします。



お客様とともに生産現場の最適化に挑む  
**改善のカギは、ここにある!**



生産現場の最適化で、とくに私たちが着目する点



独自開発による複合検査装置(印字、印字検査、テープ検査を一体化することで省スペース化に貢献)

主たるお客様: (食品)株式会社明治、森永製菓株式会社、フジパン株式会社、山崎製パン株式会社、敷島製パン株式会社  
(医薬品・化粧品)シミックCMO株式会社、ホーユー株式会社、花王株式会社 他

**Q1** どのような仕事をするのですか？

■産業機械営業部のお客様は、モノづくり企業(製造業)。とくに、食品、医薬品、化粧品など、高い安全性と効率性が問われる分野で実績を重ねてお客様の信頼を得ており、私たちの強みと自負しています。  
■具体的には、「お客様の生産現場を最適な状態にする」をテーマに、生産ラインや生産管理の改善点をお客様とともに洗い出し、機器や装置のリニューアル、必要ならライン・システムの設計まで行います。  
■大事なのは、どの生産現場にもお客様ならではの特性があり、第一にそれを把握し、現場に即応したカスタマイズを行うこと。そのためにメーカー製品の改良や独自の製品開発も行います。お客様ニーズを知る営業がリーダーとなってエンジニアリングスタッフとともに試行錯誤。現場経験を重ねる中でそうした能力は磨かれていきます。

**Q2** どのようなスキルが求められますか？

■日本は世界をリードするモノづくり立国。まず、モノづくりに興味を持ち、好きになってください。  
■私たちの仕事は、お客様から相談されることからスタートします。ですから、営業はまず、聞き上手になること。そして、お客様の生産現場に足を運び、お客様と話し合う。その中で問題点を把握し、改善点を考えることです。それがメイサン流のコミュニケーション能力です。  
■聞き上手の一方で、提案はきっちり。そのためには製品やシステムに関する情報・知識が必須です。日頃からアンテナを敏感にして新製品情報や業界の動向を頭に入れておく。その上でお客様の生産現場に即したきめ細かな提案を行う。それが、コンサルティング営業ということなのです。

**Q3** この仕事のやりがいとは何ですか？

■食品、医薬品などの生産現場で私たちが挑むのは、絶対の安全性と効率化です。それが「生産現場の最適化」であり、お客様の特性をふまえていかに実現するかが仕事の醍醐味です。営業、エンジニア、サービス、そして製品メーカーの協力も得て、チームで取り組みます。  
■私たちは、お客様の現場特性に合わせて製品の改良や独自の製品開発も行っています。小さな工夫、些細な気配りでも生産現場の大きな改善につながることもあり、「メーカーでは対応できないきめ細かさがありたい」とお客様から喜ばれています。



通信インフラや  
小型風力発電などで  
近未来事業に挑む  
**プロダクト営業部**

**Q1** どのような仕事をするのですか？

■たとえば、通信インフラ向けのソリューションに取り組んでいます。IP変換技術、カメラ監視を支える映像配信、閲覧システム、光ファイバーの状態を常に監視し、障害位置を特定する遠隔監視システムなど、アンリツグループの支援も受け、官公庁や企業に提案しています。また、自然エネルギーの活用という観点からゼファー(株)の特約店となって小型風力発電システムの普及にも取り組んでいます。

**Q2** どのようなスキルが求められますか？

■プロダクト営業部は2006年に発足、その役割は、近未来に必須とされる新規事業に着目し、実用化すること。従って、新事業に果敢に挑む姿勢が何より求められます。現在は通信インフラの改善や小型風力発電などの提案を行っていますが、従来の業務にとらわれず、新たなお客様との出会いを求めています。問われるのは、好奇心と挑戦心です。

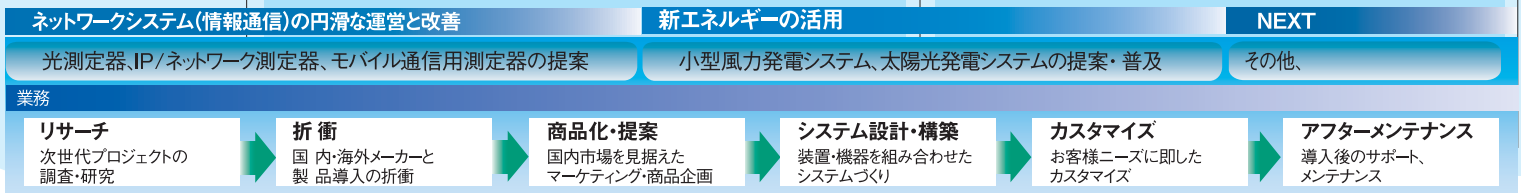
**Q3** この仕事のやりがいとは何ですか？

■新たな事業を立ち上げ、新たなお客様とお取引いただける時が何よりのやりがい。営業部発足以来、私たちは官公庁、企業、大学など多くのお客様と縁を結んでいます。

主たるお客様  
(官公庁) 総務省東海総合通信局、海上保安庁第四管区海上保安本部、警察庁中部管区警察局  
(企業) 東海旅客鉄道株式会社、中部電力株式会社、株式会社デンソー、名古屋鉄道株式会社、東海テレビ放送株式会社、名古屋テレビ放送株式会社、中京テレビ放送株式会社  
(大学) 名古屋大学、名古屋工業大学、三重大学、岐阜大学 他

**Point**  
近未来に必須の新規事業への挑戦!

近未来の必須事業に挑み、確かなカタチで実用化する。そのひとつが、安心できる通信インフラの構築です。



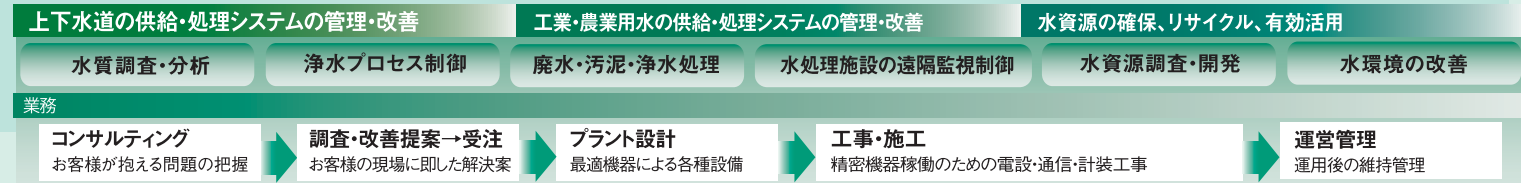
官公庁管轄の  
水処理施設の管理、  
維持がメイン業務の  
**環境機器営業部**

愛知、岐阜、三重、水の安定供給に責任を持つ  
官公庁からご依頼をいただけることが、  
私たちの誇りです。



**Q1** どのような仕事をするのですか？

■環境機器営業部の仕事は、ライフラインである上・下水道や産業を支える工業・農業用水の安全で安定的な供給を支援すること。具体的には、浄水場や配水場、水処理センターなどの維持管理、そして改善です。水質分析器などの機器導入から浄水プロセスや浄水場遠隔操作などのシステム設計、それに伴う設備工事まで、主に官公庁からの依頼を受けて私たちは使命感を持って取り組んでいます。  
■主たるお客様は、水の安定供給に責任を持つ官公庁、市・町・村が中心。仕事内容もしっかりと精査されます。



**Q2** どのようなスキルが求められますか？

■まず、社会の最重要なインフラである「水」の安定供給に携わる仕事という意義、使命感を持っていただくこと。安全な水の安定供給を使命とする官公庁からの仕事ですから責任の大きさを自覚し、一つひとつの業務を確実に誠実に実践していく姿勢です。  
■次に、水資源の現状、水処理のあり方を把握し、自らの仕事の役割を理解することです。

**Point**  
愛知・岐阜・三重の  
官公庁を主体とした  
公共事業が中心



**Q3** この仕事のやりがいとは何ですか？

■安全な水の安定供給のために機器の導入、設備工事などを行います。官公庁から感謝状をいただいた時などは社会のためになったという実感が湧いてきます。  
■私たちは独自に「水」の遠方監視システム、MKビューを開発。水処理の現場経験を活かした実践的システムで、お客様ニーズに的確に対応します。日本にとって大切な水処理のスペシャリストであることは大きな誇りです。

主たるお客様: 国土交通省中部地方整備局、愛知県企業庁、三重県企業庁、岐阜県東部広域水道事務所、名古屋市上下水道局、愛知・岐阜・三重県下市町村 他



自社開発による「水」の遠方監視システムMKviewの起動画面  
MKview 画面例