

HISTORY OF SANEI

サンエイ物語

— SINCE 1946 —



昭和61年当時

第3話

(株)サンエイing (現在進行形)

～さらなるお役立ち企業をめざして～

— 第2話のあらすじ —

昭和38年、文具から事務機器へ取扱い商品が拡大する中、先代と意見が対立した2代目は、半ば飛び出すかたちで福山市へ出る。仕事と家庭の両面で福山に根をおろしたいとの願いは、昭和40年普及し始めたばかりの住宅ローンを利用するというかたちで新社屋建設に至る。当時は東海道新幹線の開業、東京オリンピックの開催を契機として、日本は高度経済成長期へと突入していく。福山でも日本鋼管の操業にあわせ、新しい会社が次々と生れた時代。スチール家具、電子計算機、複写機等が飛ぶように売れたが、取り込み詐欺に遭ったことも度々だった。また多くの企業が労働力を求め、せっかく入社してくれた社員も好条件の会社へと簡単に転職していく波乱に満ちた時代だった。

その後徐々に社員数も増え主力商品の複写機販売では、鉢巻姿でセールスローガンを連呼する熱血営業の甲斐あって、昭和55年にはコニカ(複写機)の年間販売キャンペーンのクラス別全国優勝を勝ち取るまでとなる。昭和58年、S.Eとして現専務が入社して以降、新卒の社員が増えはじめ成長軌道に乗るかにみえた矢先、会社設立以来の社員でほとんどの顧客を把握していた幹部が離反し、大ピンチに。

しかし2代目の踏ん張りと、入社間もない若手社員(現在の幹部社員)の奮闘の甲斐あって、ほとんどのお客様から変わらぬお取引をいただきこの危機を乗り切ると同時に、旧態と決別し新たな会社づくりへの出発点となる。そして若手社員の頑張りに報いたいという思いは、やがてお客様にもご来店いただける新社屋の建設へと向かって行った。

第3話の主要な登場人物



武田聰樹（三代目・現株式会社サンエイ代表取締役）

人手確保メーカーのシステムエンジニアを経て、サンエイ入社後はトップセールスとしてゼロックス事業の立ち上げに奔走。事業の底しさを知っている分、地頭な努力家。反而、社員一人ひとりと“腕を割いて話す”のが好きな熱誠家でもある。経営理念に基づいた「第二次創業」を担う。

サンエイ社員の面々

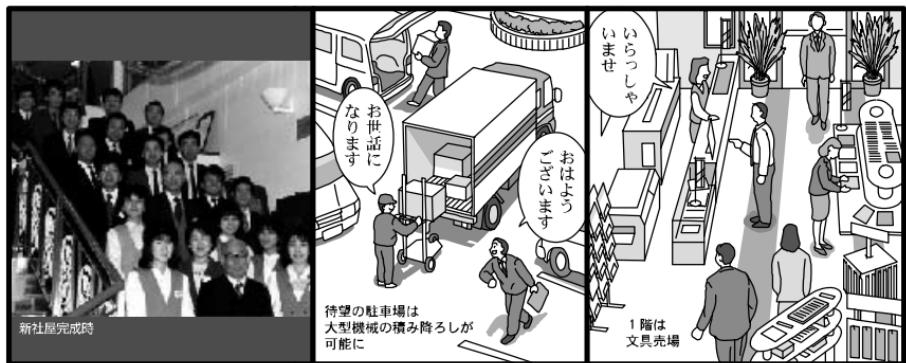


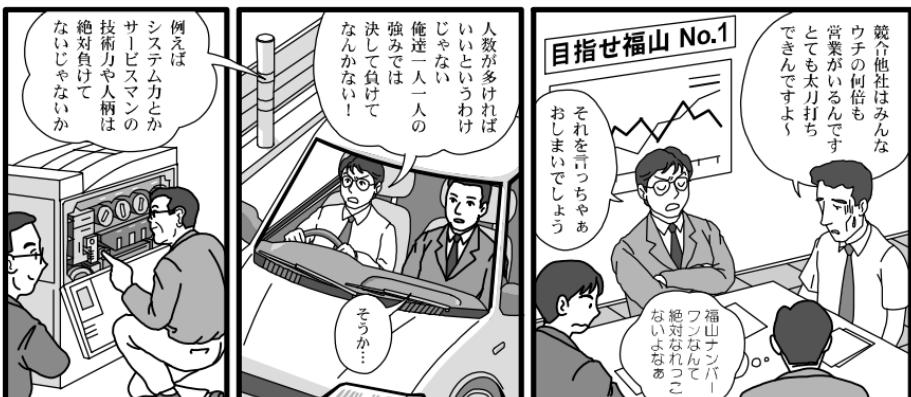
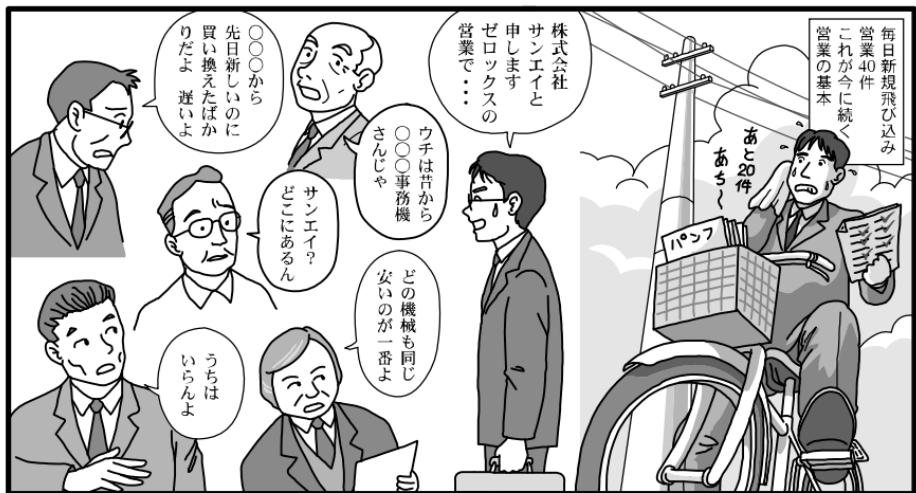
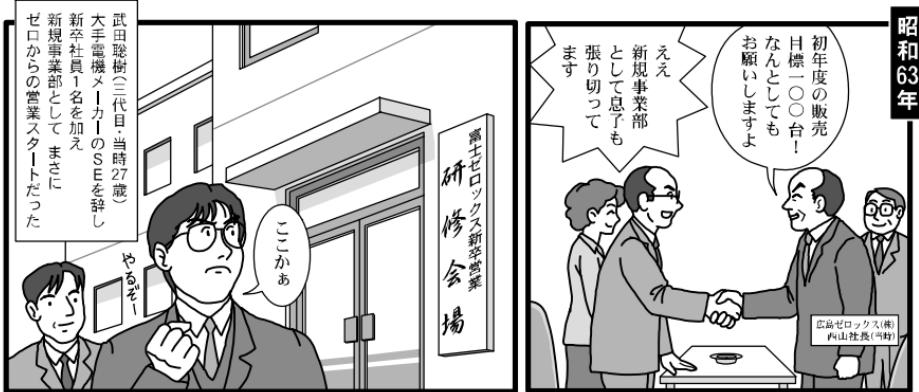


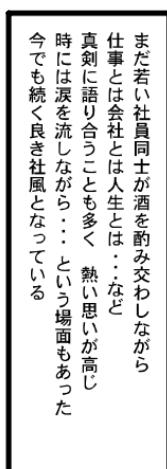
国道2号線をはさみ三英事務機株式会社向かいの土地を紹介され購入する運びとなつたことをきっかけに「社員の誇りとなる新社屋を建設する」という夢は実現に向かって一氣に進んだ

駐車場を確保したことでお客様に「来社いただけるようになると同時に大型商品の積み下ろしが可能になったまた1階はDPE(写真現像)サービスをはじめ多様な文具を取り揃えられ中2階のフロアには

多くの事務機器が展示されていた







その後

社員の定着率の改善とあわせ業績も着実に伸び
新社屋建設当時の2倍の実績になつた平成8年頃
中小企業家同友会のある会員さんが来社された



この合宿は毎年の定例行事となり年々内容も深まつている
さらに夜の大宴会は忘年会に匹敵するおたのしみ行事となる



その後 合宿も回を重ね…