

株式会社丸富士

【「食」を支えて地域を照らし、街をあかるく人々を豊かに】をミッションとし、社員それぞれが自らの能力を高め、それを最大限に発揮できる環境を整える

①MVV浸透 ②マネジメント力強化 ⑤営業力強化

食品材料卸、厨房機器販売、EC事業、食品製造の各事業で高付加価値を創造し、顧客の「つくりたい」を叶えるためのトータルサポートを展開。特に、地域密着型の強みとDXを活用した効率的な事業運営で、顧客と地域社会の繁栄に貢献します。



課題

- ✓ 長期的なスパンにたつて課題感と主体感をもって業務に取り組めていないことがあり、個人の意識改革や組織づくりに課題がある
- ✓ オンラインショップの広告の分析結果を見るだけにとどまり、競争優位性の確立に向けた主体的な施策提言が不足している
- ✓ 営業先の悩みごと等を的確に把握できておらず、単なる「御用聞き」になってしまう場合があり改善が必要である

取組み目標

- ✓ 来期中に一部の所属において、所属目標を策定する
- ✓ マーケティングスキルの向上を通して、配信したコンテンツが検索上位3つに入る状態を目指す
- ✓ 来期の展示会後には、仮説思考に基づいた営業を各人が行っている状態を目指す

人材育成計画

1. 目標管理制度の試験的導入等

- 経営目標 → 所属目標 → 個人目標の流れを明確化するために、まず社員ごとの役割を明文化する
- 一部の所属において試験的に目標を設定する
- 自分事として会社に貢献する意識醸成のため、所属横断で構成する「改善プロジェクトチーム」において、全ての社員がリーダーになる機会を設定する

2. マーケティング研修

- OJT研修として、ライターによる記事作成（月1本）の監修を行い、記事配信からの顧客流入結果等を分析するための社内レビュー会議を開催する
- オンライン学習等を業務として認めて、各社員のスケジュールに落とし込む
- 同学習およびスケジュールを社内で共有し、社内でのスキル取得の過程を見える化する

3. 営業力向上研修

- 顧客の潜在的な課題を的確に捉え、情報に基づいた仮説を構築し、顧客価値の高い提案を行う営業担当者の育成方針を策定する
- 上記育成方針に基づき、対象社員に対する社内研修を実施する
- CRMを活用した営業の型を整えるため、CRMのサービス導入の検討を行う ※CRM（Customer Relationship Management：顧客関係管理）

計画実行に向けて

単なるスキルの習得に留まらず、DX化の活用や目標管理の徹底を通じて、社員一人ひとりが自らの能力を最大限に発揮し、顧客の「つくりたい」を叶えるトータルサポーターへと進化していきます。