

平成16年

2004年6月

PUBLISHER: 森松株式会社 EDITOR: 梅田文康

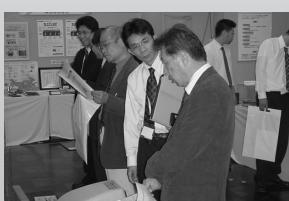
No.228 **波紋****第1回「森松BDPフェア」**(バイオ ディグラダブル プラスチックス
(Bio Degradable Plastics=生分解性プラスチック)

環境問題で昨今話題にのぼることの多くなった「生分解ブラ」を専門的に紹介する展示会をやろう、と決まったのが3ヶ月前でした。その時点では商品の姿もあまり想像がつかなかった状態でした。もちろん「BDP」の意味さえ解りませんでした。また、展示会を行う以上「営業として商品説明が出来なければ・・・」と講師を招いて数回の勉強会を行いましたが、最初は聞き慣れない樹脂の名前に戸惑いの連続でした。

短期間でしたので不充分な点があったかもしれません、今後もしっかりと情報収集につとめ、来年の「愛・地球博」に向け「生分解プラ市場」の発展に努めていきたいと思います。

今回ご協力いただきました出展メーカーの皆様、ご来場いただいた皆様に心より御礼申し上げます。

森松BDPフェア実行委員長 牧野 光昌



そこで我々は、メーカーと購買者の中間でその商品知識について一番知っているプロフェッショナルである必要があります。そもそもなければ衣料品や生活雑貨を見られるメーカー直販にあるように、製造元と比較して何ら私たちから買う意味が無いことになるからです。

森松は塩ビを中心とした汎用プラスチックの卸業者です。つまり、塩ビについての情報イコールその営業ツールです。今後は、どんな要求にも応える事が出来る情報、ノウハウを蓄積し、充実させていくことに卸業としての森松が生き残っていくひとつのポイントとなるでしょう。卸業という業種の次なる形態を探つていかないと想います。

naoki@morimatsu.net

「プロである」
社長 森 直樹



情報(サービス)に価値を持たせることにより、モノ(実体としての製品)が無い商売もあります。コンサルティング業はその一つです。卸売業も、サービス業だと私は思います。つまり、ただ商品を右から左へ流すのではなく、取扱商品に様々な知識(情報)を附加することによりそこに価値が発生しているということです。対象とする顧客がとにかく安い商品を求めていれば、メーカーから直接買うことが一番安いということになります。しかしその際、例えばその商品の加工といった、使用される現場に基づいた情報はその現場に近い人ほど知っていることは間違いません。

26日(土)	24日(木)	22日(火)	21日(月)	20日(日)	19日(土)	18日(金)	16日(水)	12日(土)	8日(火)	7日(月)	5日(土)	3日(木)
第4土曜休み	編集会議	生産会議	営業会議	経営会議	改善発表会	法人会	大橋康成さん誕生日	第2土曜休み	生地卸組合	誕生日会	12時	第一土曜休み
		17時10分	16時30分～17時30分	15時10分～16時10分	13時30分							

2004年6月
グリーンプラザ研究会
の予定

**第21回 改善発会表会**

開催日: 6月19日(土)13:30～

“KAIZEN”で何かが変わる…

サークル名	テーマ	発表者
ニーズ	物流M&M	伊藤雅典
GMIキスパート	よみがえれ! デッド・ストック	村田恒夫
クイックファイブ	クイックアート	安井浩二
レインボーⅢ	見たい・知りたい・探したい カタログ整理で効率アップ!	小坂美香
Σ - 208	Subject	田中美樹

賞金総額10万円!

【優勝:50,000円 2位:25,000円 3位:15,000円 4位:7,000円 5位:3,000円】

目指すのは、業務改善による自分自身の成長です。

梅田文康
(GMIキスパート)

頭の中でイメージする動きに体がついてこない事は少し悔しかったですが、最後に履いていた高校時代のスパイクを履き、かつて同じユニフォームを着てグラウンド走っていた仲間とボールを蹴れた事は最高に楽しかったです。

どんな形であれ、またサッカーをやりたいなあとと思いました。

今でもTVでサッカーを見ると頭の中では現役時代のプレーと重ねたりするほどでしたが、現実は、現在も社会人リーグでプレーする一人を除いて、三人は足下にきたボールをさばくのでやつでした。

頭の中でイメージする動きに体がついてこない事は少し悔しかったですが、最後に履いていた高校時代のスパイクを履き、かつて同じユニフォームを着てグラウンド走っていた仲間とボールを蹴れた事は最高に楽しかったです。

今でも地元に帰省した際に小・中のサッカー部仲間4人で、当時通っていた小学校に行き、ミニサッカーをしました。

編集後記

