

節目超えて新たな一步を

ニューレジストン社長 山内憲司氏



昨年9月に創立50周年を迎えたことは、当社にとって非常に大きな出来事だった。当社製品の売場拡大、リピーター受注の販売店組織「レジストン会」では昨年10月に全国総会を実施し、その中で売上表彰を行ったが、なかでもユニークな販売活動を取り上げた2件の「特別表彰」への反響が大きかった。

その一つは、当社恒例の「ほっかほかキャンペーン」を活用したもので、表彰会員店はこれまで、砥石は従来通りをもう一步進めて、顧客ごとに提案メニューを作成するなどして実績を伸ばした。またもう一つは「NRS超硬バー」や「空神」といった当社の特色ある製品を、リピーター受注活動や独自のキャンペーンでバックアップし、実績を伸ばしたものだ。

いずれもきめ細かな営業活動をベースとし、砥石という小さな商材を大きく積み上げる一つのモデルとして注目された。ユーザーを取り巻く環境が大きく変化するなか、砥石は従来通りをもう一步進めて、顧客ごとに提案メニューを作成するなどして実績を伸ばした。またもう一つは「NRS超硬バー」や「空神」といった当社の特色ある製品を、リピーター受注活動や独自のキャンペーンでバックアップし、実績を伸ばしたものだ。

例えば、非鉄金属の研削に適した「アルミ13」の売上が伸びているが、製品名の分かりやすさからユーザーに選んでもらえているようだ。これからは既存の觀念にとらわれず、ユーザーにとって分かりやすいピーリアル手法を追求したい。

一方で、ユーザーのニーズや要望を汲み取る窓口として、展示会をこれまで以上に活用したい。展示会はユーザーの声や動向を知ることができる貴重な機会だ。砥石の品質は、製品の仕上がりに影響する。品質管理も重要な責務だ。砥石の品質は、ユーザーが手掛ける製品の仕事に影を落とす。ユーザー自身の安全にも関わる。当社の基盤をクリアした製品だけでも含めて社内全体が有機的に情報を交換し、より良いものにしていく。理の徹底に力を尽くす。

本年は創立50周年という節目から新たな一歩を踏み出すが、引き続き地道な積み重ねを大切に、ユーザーに信頼される砥石メーカーとして歩み続けたい。