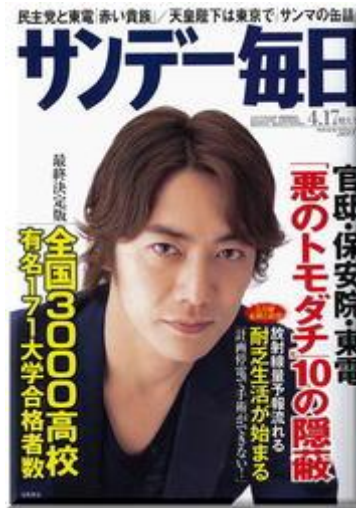


サンデー毎日「会社の流儀」へ弊社が紹介されました

2011年4月17日号（発売は4月5日）のサンデー毎日「会社の流儀」へ弊社が紹介されましたのでご案内致します。



【タイトル】

「顧客本位のDNAを継承する電子材料商社 真の"品質"を追求し、付加価値を提供」

歴史・理念・現在・将来についてお客様を軸にした弊社の経営方針やポリシーについて。
また、今後の活動事業領域や商社の品質について弊社代表・依田が語ります。

詳細記事については次ページよりご覧いただけます。

千代田電資

(東京)

顧客本位のDNAを継承する電子材料商社
真の「品質」を追求し、付加価値を提供



依田 祐樹 社長

車電装部品の輸入販売と電気絶縁材料の販売を開始。

同社は1937年、自動車電装部品の輸入販売と電気絶縁材料の販売を開始。

社の仕事は、仕入れ先とお客様があってこそ成り立つもの。お客様を軸にして動くという基本スタンスは、創業から70年以上経った今日でも、当社のDNAとして確実に継承されています。

以降、電子材料の専門商社として顧客ニーズに合った素材や部材加工を提案し、不動の地位を確立している。「お客様との関わりの中で取り扱う商品の種類も増え、変化してきました。『専門商社』という枠組みではありませんが、広範囲な製品群と情報を持っていることが、スピード感溢れるきめ細やかなサービスに繋がっています」(依田社長)

環境だけでなく品質への取り組みにも積極的だ。「商社の『品質』とは、社員一人ひとりの仕事の質だと考えています。営業はもちろん、間接部門においても品質向上を追求し、商品だけでなく付加価値を提供しています」(依田社長)

こうして、長年にわたり培ってきた顧客対応力を生かし、大手や同業他社との差別化を実現している。

海外と環境をテーマに事業領域拡大を目指す

香港とタイに現地法人を設立するなど、国内市場を基軸としながら海外にも視野を広げている同社。環境やエネルギーなど成長分野にも着目し、事業領域を拡大させていく方針だ。

「東南アジア一带は重要な市場と考

えています。進出するお客様も増え、国内外という枠組みを超え、変化のスピードも速い。従来の製品、枠組みにとらわれず事業領域を拡大していかなければ、今の市場では生き残れません」

と話す依田社長。まずは早期に売上100億円をクリアし、その先の新しい商品用途や市場、需要の開拓に意欲を燃やしている。

また、定期的な社内研修などを通じ、社員教育を実施。長い業歴と豊富な実績に甘んじることなく、スキルやノウハウのさらなるポトムアップを促進する。

「これまで目指してきた強い企業体質、新しいものにチャレンジする文化をさら

産業・生活を支える同社の商品領域

●自動車 	●情報機器 
●家電 	
●セキュリティ 	

etc...

【会社データ】
本社 東京都目黒区三田2-5-12
TEL 03-3713-0002
設立 1937年2月
資本金 5000万円
事業内容 電気・電子・工業材料などの販売及び輸出入
<http://www.chiyoda-d.co.jp>