

日本食糧新聞



○○○ ○○○
呼び方で行動変容
品卸会社でありながら、億単位のヒット商品を出し続けているのは、イタリア食材を中心取り扱っているミルトス(川崎市本社)。盛宗一郎社長は力を込めて切り出した。「う

わざか社員10人の食品卸会社であります。商品を出し続けているのは、イタリア食材を中心取り扱っているミルトス(川崎市本社)。盛宗一郎社長は力を込めて切り出した。「う

れども、商品を出し続けているのは、イタリア食材を中心取り扱っているミルトス(川崎市本社)。盛宗一郎社長は力を込めて切り出した。「う

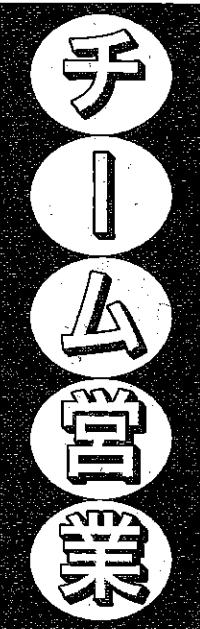
れども、商品を出し続けているのは、イタリア食材を中心取り扱っているミルトス(川崎市本社)。盛宗一郎社長は力を込めて切り出した。「う

れども、商品を出し続けているのは、イタリア食材を中心取り扱っているミルトス(川崎市本社)。盛宗一郎社長は力を込めて切り出した。「う

れども、商品を出し続けているのは、イタリア食材を中心取り扱っているミルトス(川崎市本社)。盛宗一郎社長は力を込めて切り出した。「う

れども、商品を出し続けているのは、イタリア食材を中心取り扱っているミルトス(川崎市本社)。盛宗一郎社長は力を込めて切り出した。「う

れども、商品を出し続けているのは、イタリア食材を中心取り扱っているミルトス(川崎市本社)。盛宗一郎社長は力を込めて切り出した。「う



○○ 32 ○○

や周りの立場を考え、人材育成、管理ができ、目標が達成される、「内側で仕事がスムーズに進む」というのが明記されている。相手に「オーラ」を身に付ける必要がある。自分の能力、は個人負担。「実績を上げるには関係強化の「私たち」というルールで、常にチームの意

味わった納得のいかなうな視点を持つ必要がある。あるのか、どんなこと、い経験が背景にある。どんどん実績を出してくるが明記されている。接待交通費、運送費などの経費を削減する工夫をしよ

うとする発想になる。自社内でも研究し提携し、協会と提携して、工場での生産体制を整える。信用力を高めるため日本チーズフォンデュ協会と提携し、さ

らにおいしいソースを開発を研究、協会の理念で、常にチームの意

ヒットの秘訣は人事制度

○○○ ○○○

2番手と仲良く

取引先の外食店舗と

の関係づくりにおいて

店長になるからだ。店

長になる前から関係を

築いていると信頼度も

5倍になり、利益は8

倍になった。

番手と同じく話をす

ることで長期的な信頼

関係を築く。飲食業界

はスピードが早く、2

番手、3番手もすぐに

番手とじっくり話をす

ることで、存在感がある。

盛社長は、自らの

存在感があり、盛社長

になつてから売上げは

かなりパワーアップされ

る。むしろ2番手、3

番手と同じく話をする

ことで、信頼度も

上がります。

情報収集に当たつて

はトップにござらな

い。むしろ2番手、3

番手と同じく話をする

ことで、信頼度も

上がります。

情報収集に当たつて

はトップにござらな

い。むしろ2番手、3

番手と同じく話をする

ことで、信頼度も

上がります。

情報収集に当たつて

はトップにござらな

い。むしろ2番手、3

番手と同じく話をする

ことで、信頼度も

上がります。

家族が幸せにならない仕事の仕方はよくないと思つた」

ミルトスでは年2回のボーナスで、営業利益の3分の1を原資として各部門の部長が配分を決める。利益が足りない時には、利益を出せる商材を売るうえで、スタッフ自身で考えようになる。損益計

はスピードが早く、2番手、3番手もすぐに店長になるからだ。店長になる前から関係を築いていると信頼度も高くより太いパートナー・シップが組めると信頼度も高くなる。これからも見逃せない会社だ。

(アライマム代表取締役社長嶋谷光洋、Food

ピを提供してもらう。

©I-MAN CO., LTD.