

組織変更のお知らせ

拝啓 貴社ますますご清栄のこととお喜び申し上げます。

また、平素は格別のお引き立てを賜り、ありがたく厚くお礼申し上げます。

さて、弊社は2022年4月1日付にて組織変更を行います。新陣容は下記の通りでございます。

ロボテックスグループは、より一層の業務効率向上を図り、皆様方のお役にたつよう精励いたす所存でございます。

何卒、倍旧のご支援ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。

まずは略儀ながら書中をもってご案内方々ご挨拶申し上げます。

敬具

2022年4月

株式会社 ロボテックス
代表取締役社長 地引俊為

記

1. 経営ビジョン「モノづくりのプロにゆえ、モノづくりの愉しさを育む」

経営ビジョン「モノづくりのプロにゆえ、モノづくりの愉しさを育む」を推し進めるにあたり、昨期同様、今期の経営課題を“業務の整流化を徹底し、利益体質の強化を図る”とし、この課題解決に向けた機能的な組織へと変更する。

2. 組織変更

ITシステム部(新設)

データ利用活用・社内プロセス変革・顧客価値創造を重要テーマに、ITを駆使して環境変化に対応する。

- ・コールセンターは、顧客接点の多元化、受注センター業務の自動化を進め、真のサポートセンター化を目指す。
- ・データ管理チームは、ITツールも駆使しながらデータベースの整備・活用を推進し、真に使えるデータを提供する。
- ・システム開発チームは、以上をIT面でバックアップし、eビジネス等 変化への対応を主に攻めのIT化に軸足を移す。

購買部

購買チームから購買部へ格上げをし、部門の権限強化ならびに組織力強化と体制づくりを図る。

- ・商品と部品の安定供給を確保する。
- ・現仕入先との連携強化、新規仕入先探索を行い適正価格と品質を確保した調達に取組む。

第一営業部・第二営業部・営業企画部

販売については売上至上主義から利益確保への意識付けを進め、粗利・割戻し・販管費を徹底的に管理し、利益追求型の営業部隊への移行を進める。

機工・金物ルートとホームセンター・海外ルートに分けている営業部を、より現在の市場に合わせた組織に変更する。

- ・第一営業部は企業へ向けた営業活動を主とした機工・金物ルートに加え、OEMやメーカーに向けた特販チームを追加する。
- ・第二営業部はホームセンター・プロショップを中心とした店舗系販売と海外ルートへの活動とする。
- ・第一・第二営業部ともにBtoBに加え、BtoCを見据えた活動を積極的に展開する。
- ・営業企画部は利益追求型の営業部隊へのサポートを進め、BtoCへ向けたSNSの活用や展示会での露出を積極的に進める事でブランド力の向上を図る。
- ・デジタルマーケティングについては、各営業部に兼任担当を設置し、営業企画部が方針を定め、各営業部で販売活動を実施する形態へと変更する。

3. 新陣容

代表取締役社長	地引俊為	モノづくり事業本部長
取締役 常務執行役員	山口正光	管理本部長
取締役 執行役員	池本義寛	モノづくり事業本部 副本部長(技術・購買担当)兼購買部長
取締役 執行役員	森下幸治	管理部長
取締役 執行役員	田邊浩樹	モノづくり事業本部 副本部長(マーケティング担当)
取締役 常勤監査等委員	林 邦男	
取締役 監査等委員	藤本 昇	(社外取締役)
取締役 監査等委員	遠藤美智子	(社外取締役)
執行役員	片岡博司	技術開発部長
執行役員	杉原 茂	経営統括室長
執行役員	佐々木 努	株式会社ロボテックスファスニングシステム 常務取締役
執行役員	北脇誠之	鳥取ロボスターツール株式会社 取締役
部長	大熊淳一	営業企画部長
部長	竹村和洋	第一営業部長
部長	亀田眞明	第二営業部長
部長	鶴見浩一	品質保証部長
部長	天野 玲	ITシステム部長
部長	田中浩視	プロジェクト統括部長