

# 変わります。

「道しるべ」が、全社員参加型新社内報へ。リニューアル第一号をお届けします。

# 動き出します。

2013年10月に当社は設立50周年記念を迎えます。記念事業に向けてさまざまな準備がはじまっています。

その一環として、50周年記念誌の編集も動き出し、「コピーライターによる従業員の皆さんへのインタビューもスタート。そのなかで、ライターさんがぼつりと口にしてくれた言葉があります。

「山形部品の皆さんの毎日の仕事は、本当に数え切れない知恵と感動でできているんですね」と。「一人一人が経験のなかで考えて、自分なりの方法を生み出しているのが、すごいことだと思いました」「これを社内活性化や、一人一人の成長に役立てていけない手はないですよ」「二人の社員が、一人分の（自分の頭で考えただけの）知恵で動いていたら上がる成果に限界があっても、230人分の知恵を使うことができれば、こわいものなしになります。そんな仕組みをつくりましょうよ」と。

こんなきっかけから山形部品の新しい社内報が動き出すことになりました。いままでのような「会社から人へ」の一方通行なコミュニケーションではありません。一人一人が見たこと、考えたこと、経験したことが、ありのままに並び、それを見た人々が、さらにつなげて新しい知恵に発展させる「相乗効果」

が目的であり、目標でもあります。

私の今年度方針でもある「点でなく、線をつないで、面になる」にも近づけるのではないのでしょうか。

現在まで運営されてきた社内ブログは、地震の影響もあり、残念なことに「知恵と想いが響き合う」というところまで、活発化することはできませんでした。私のなかにも、反省材料が残っています。ブログについては、ここで一端休止して、これからは、社内内報を全社員参加・社員相互のコミュニケーションチャネルとして活用してほしいと思っています。

50周年記念誌と同じく、プランニンググループZACCの皆さんに編集と原稿まとめをお願いすることになりましたが、現場が「待つ」「いるだけでは何もはじまりません。まず「見る」こと、それに従って「考える」こと。そして、一人一人の発想を（恥ずかしがらずに）「発信すること。それではじめて、社内内報は、本当の意味で動き出します。」「新しい時代に向かって山形部品を育ててくれる知恵の相乗効果」へ。主役は230人の従業員の皆さん全員です。肩肘張らずにリラックスした言葉と出会うのを楽しみにしています。

スタッドでゴ!

たとえば、こんな  
想いと知恵を  
全社に発信してください。

新社内報では、毎回さまざまな場所で頑張つ

ている従業員の仕事へのスタンスやそこで得た知恵の数々を皆様に向けて公開していきます。今回は3人の係長が登場。もうすぐ始まる冬の決戦Ⅱスタッドレスタイヤキャンペーン必勝法を紹介していただくと同時に、挑戦状を出していただきました。（本社 松本）

新係長の  
**秘密**  
公開！

去年  
1  
位！

09年度2位

いい嫁を持つこと(笑)。

発破をかけてもらうこと。



寒河江営業所  
武田和宏  
新係長

結婚した年のキャン  
ペーンでは5位になったんです。そうしたら、新妻に怒られた!「私の旦那だったら1位にならんかい」と。翌年からは友達や彼女が働いている会社の同僚にすめてくれるようになり、毎年50本ぐらいは決めてきてくれます。最近では「ファンカーゴのタイヤは、このサイズでいいんだよね」という専門知識まで獲得。まさに私のたのもしいパートナーとなっています。彼女が教えてくれたのは「あきらめなければ、成果が出る」ということ。この夏のマジクールキャンペーンのときも「こんなもの売れないよね」とあきらめ顔だった私に見せつけるように会社で売ってきけて、私のやる気にも火を付けてくれました(本気になって一声掛ければ、確かに成果が出るんです!)。このキャンペーンについて、最初からあきらめている人もいるかも知れないですけど、1位のチャンスは誰にでもある。どうか、私をトップから引きずり下ろしてほしいですね。

去年  
2  
位！

09年度1位

ギアが入ったら、アクセルを思い切り踏み込むべし。



東根営業所  
岸尚人 新係長  
私の場合、元々、そんな

なにやる気はなかったんです。悪友が

多いので、それなりの結果は出ていました。(悪友だけに)売上回収が面倒で悲鳴を上げなくなったこともありました。それがちよつと変わったのは、前回に1位をとったときから。途中経過を見て「もしかしたら、いけるかも」と思ったら、一気に気持ちにギアが入り、アクセルを踏み込むことができました。単に友達だけではなく、友達の友達や、家族や親戚にまで一声かけてもらうようにすると、思った以上の好反応を得ることができ、その年には全社1位を獲得することができました。やはり、社長から賞状をいただいたときの気持ち最高！回収は、いつもよりも大変でしたが(笑)、そんな後処理もいまではいい思い出です。今年の目標？1位が取ればいいですが、やっぱりここはギアが入るまでマイペース。自分のやり方で様子を見ながら「ゴール間にアクセルを踏み込む作戦」で行こうかと思っています。

去年  
4  
位

09年度5位

やはり基本。

お願いを聞いてもらえる相手を  
何人つくっているか。



山形南営業所  
藤澤克彦  
新係長

秋風が吹きはじめる  
とスタッドレスキャンペーンに向けて社内も騒がしくなってきました。「藤澤さん、今年はどんな作戦で行くんですか?」と聞かれるのですが「何も考えていないよ」としか答えようがない。キャンペーンがはじまってからあくせくしてももう遅い。お客さ

んにしても、知人にしても「お願い」

をして「受け入れてもらえる」ためには「こいつの言うことだったら聞いてやるう」と思っていただいてる人間関係の積み重ねが必要。それがなくては「顔洗って出直して来なさい」ということにしかありません。その意味で、キャンペーン時、周囲の反応は「自分が、1年どのような時間を過ごしてきたか」試される貴重な機会であるとも思っていました。「タイヤの売上げ、どうしてもほしいんですよ」と言ったときに、相手がどう答えてくれるか？ だから、キャンペーンが終わったときこそが、本当のスタートです。私も、来年1位を取れるよう、毎日の仕事を頑張ります！

ていねいに

過去の実績を拾うこと。



長井営業所  
(現..山形南営業所)  
高橋ひろみ

キャンペーンのポイントは当たり前ですが！毎年行われることだ  
と思います。昨年購入してくれた  
人は、今年も、と、最初から「読み」  
に入る大切な「基礎票」となりま  
す。雪の気配が近づいてきたら、昨  
年実績のお客様（大半は友達なん  
ですが：）に電話をかけてアタツ  
ク。最後に「会社の人やご家族にも  
勧めてくださいね」と一言を付  
け加える。私も驚いたのですが、名  
前も知らない方から、いきなり会  
社に電話がかかってくる。「スタッ  
ドレスタイヤをください」と言われ  
たこともあります。さすがは、私の  
友達！ちゃんと声を掛けてくれて  
いたのですね。このことがあって  
から「見ず知らずの方も潜在的な  
お客様」と考えるようになり、会社  
の中でも外でも、相手構わず（笑）、  
元氣よく挨拶するようにしていま  
す。基本的にキャンペーンで提供す  
るタイヤは品質もよく価格的にも  
お得なもので、皆さんも自信  
を持っておススメすればいい。でも、  
女性部門1位は譲りませんよ。



# 大募集集中です！

●独自に工夫して、新製品研究会や営業方法の勉強会を運営している拠点はありますか？ ●営業成績急伸中の方、その理由を教えてくださいませんか？ ●売れそうにない商品を「こうやって売った」という事例を教えてくださいませんか？ ●「ちよつと昔」の山形部品について、話してくれる方はいませんか？ ●あなたの拠点の名物男・女を紹介してくださいませんか？ ●必殺の営業トークを、みんなに教えてくださいませんか？ ●唐突ですが、あなたのライバルはだれですか？ 勝つために何をしていますか？ ●あなたの拠点の会議や朝礼の進め方について、ちよつと話してくださいませんか？ ●あなたの拠点の「くすり」と笑えるこぼれ話を、そつと教えてくださいませんか？ ●結婚式や赤ちゃんの写真を全社に向けて公開していただける方はいませんか？ ●「自信の写真」を貸してくれる方はいませんか？ ●「社長にこれを聞いてみたい」と思っている方はいませんか？ ●売りたいモノや買いたいものはないですか？ ●自宅やオフィスで余っている何かを無料でくれる奇特な人はいませんか？ ●「事務処理が超速い！」「部品をあり得ないくらい知っている」「工具についての知識はだれにも負けない！」「etc.」この道ナンバー1はいませんか？ ●「女性だけの営業所をつくりたい」「新商品開発部隊を立ち上げたい」など、新規事業の野望を持った方はいませんか？ ●同期会や職場の飲み会を取材させてくれませんか？ ●うちの子自慢したい方はいらっしゃいますか？ ●自作の4コマ漫画を載せたい方はいませんか？ ●一緒にバーベキューをする人、山登りをする人、ラーメンを食べに行く人を募集したい人はいませんか？ ●一緒にいろいろなことを、ぜひ、本社平松(t-hiramatsu@ypcp.co.jp)までご一報を！ 皆さんの声を拾い集めて、リニューアル第2号以降の編集を行つていこうと考えています。よろしくお願いいたします。

## 山形部品 平成24年度 経営方針説明会

点でなく、線でつないで、面になる。 ～平成24年度 社長方針～

平成24年度の経営方針説明会が8月6日、山形部品グループの社員が出席し、山形県上山市「日本の宿古蔵」にて開催されました。各種表彰や社長による1年の総括、そして24年度のビジョン・施策の発表が行われ、社員の結束が高まった一日でした。

### 社長の総括と今年度の方針発表

23年度は、お客様向けセミナーや勉強会が活発に実施され、例年にも増してお客様第一主義に徹することができた一年だったと思います。また、車両診断やインターネット関連などの新規事業への取り組みを強化し、時代のニーズに合った強い企業体質への変化を図った年でもあります。企業体質強化に欠かせないもう一つの柱である社員教育にも力を入れ、またコンプライアンスの視点から各拠点の内部監査も実施しました。山形部品は2年

### ◆平成23年度表彰

三冠達成！

社長賞受賞！！

新庄営業所

粗利益額、売上高、集金率達成の、三冠を達成しました。



おめでとうございました。

スタッドレスタイヤキャンペーン

1位 武田和宏さん（寒河江営業所）  
2位 岸尚人さん（東根営業所）  
3位 成田和徳さん（河北出張所）

連続の増収・増益を達成しています。この成長を継続するためには、社員一人一人、拠点を、そして、関連会社様との団結、連携が非常に大切になります。ですから、今年も昨年同様『点でなく、線でつないで、面になる』を心がけてください。一人一人の力は点ですがありませんが、複数の人間で団結して線になる。そしてその線同士が密な連携をとることとで面になる。面が重なって立体となつてはじめてお客様に充実した多様なアフターフォローを提供でき、感動を与え続けられる。これを改めて感じてください。

4位 藤澤克彦さん（山形南営業所）  
5位 高橋ひろみさん（山形南営業所）

お疲れさまです！

30年勤続者

平田敏昭さん（メンテナンス課）

お疲れさまです！

20年勤続者

鈴木新弥さん（寒河江営業所）／阿部清さん（新庄営業所）／島山和良さん（大曲営業所）／奥山博文さん（天童営業所）／鈴木教郎さん（本庄営業所）

新人の記録！  
嵐のような9月でした。



こんにちは。2011年入社、IT戦略室でネットショップ「てんこ盛り」を担当している星野です。社内報のリニューアルということで、今までの「道しるべ」とは内容も一新しました。それに関わることで、これから普段の業務ではできないこと、あまり接点の無い方と仕事ができるようになると思うので、今から楽しみにしています。普段は見えない拠点の皆さんの考え方や御苦労の一端を見せて頂く中で、自分の普段の仕事にも活かしていけたらと思います。私から各拠点にアンケートや電話での協力をお願いすることもありますが、どうか、よろしくお問い合わせ致します。

（本社 星野彩）

山形部品社内報  
道しるべ（仮：タイトル変更検討中！）  
改訂1号 2011年10月1日発行

発行人／五味健一  
編集人／平松崇  
編集／松本大樹、星野彩、  
山形部品グループ従業員全員  
協力／プランニンググループ  
ZACCCO 古橋卓、本橋千恵子  
デザイン／amaguri bears creative  
前田政昭  
連絡先／山形部品 総務課 平松  
☎ 023-633-2266  
✉ t-hiramatsu@ypcp.co.jp