

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、さあや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、「ピュ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、ライターさんがぱ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ますね」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かないと手はないですよ」「一人の社員が、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つても、230人分の知恵を使つことができれば、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」と。

こんなきつ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、ありのままに並ぶ。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、目標もあります。

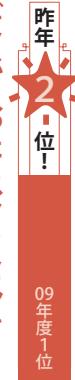
私の今年度方針でもある「点でなく、線でつないで、面になる」にも近づけるのではないかとしつか。

今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つ」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、新社内報を全社員参加・社員相互の「ミニユーチュ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「ラソニンググループNACUCICO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「待つて」いるだけでは何もはじまりません。まず「見る」として、それに従つて「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、新社内報は、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っ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いのを楽しみにしています。



東根営業所
岸尚人
新係長
私の場合、元々、そん

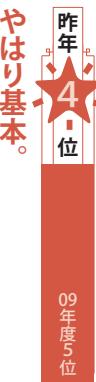


ギアが入つたら、アクセルを
思い切り踏み込むべし。

下ろしてほしいものですね。
のやる気にも火を付けてくれま
した（本気になつて一声掛ければ、確
かに成果が出るんです！）。このキン
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ですけ
れど、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
下ろしてほしいものですね。



山形南営業所
藤澤克彦
新係長



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。

秋風が吹きはじめる
とスタッツ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す。「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つてか
ら、あくせくしてもらう。遅い。お客さ
んにして、知人にして、「お願い」
をして「受け入れてもらえる」ために
いうことにしかなりません。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
会であるとも思つてきました。「タイ
ヤの売上げ、どうしててもほいんで
すよ」と言つたときに、相手がどう答
えてくれるか？だから、キャンペー
ンが終わつたときこそが、本当のス
タートです。私も、来年1位を取れる
たのは、前回に1位をとつたときか
ら。途中経過を見て「もしかしたら、
いるかも」と思つたら、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、思つ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
から賞状をいたいたときの気持ち
は最高！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
ル間際にアクセルを踏み込む作戦
（？）で行こうかと思つてしています。



長井営業所
(現: 山形南営業所)



過去の実績を拾うこと。
ていねいに

いい嫁を持つこと（笑）。
発破をかけてもらうこと。
昨年
1位!
09年度2位

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位になつたんです。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
社の同僚にすすめてくれるようにな
ります。最近では「ファンカー」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つてい
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
ように会社で売つてきてくれて、私
のやる気にも火を付けてくれま
した（本気になつて一声掛ければ、確
かに成果が出るんです！）。このキン
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ですけ
れど、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
下ろしてほしいものですね。

たとえば、こんな
想いと知恵を
会社に発信してください。

スタッフでゴー！！！

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＝スタッツドレスティヤキャンペーン必勝法を紹介して
いたくと同時に、挑戦状を出していただきました。（本社 松本）

新係長の
公开！

んにしても、知人にして、「お願い」
をして「受け入れてもらえる」ために
いうことにしかなりません。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
会であるとも思つてきました。「タイ
ヤの売上げ、どうしててもほいんで
すよ」と言つたときに、相手がどう答
えてくれるか？だから、キャンペー
ンが終わつたときこそが、本当のス
タートです。私も、来年1位を取れる
たのは、前回に1位をとつたときか
ら。途中経過を見て「もしかしたら、
いるかも」と思つたら、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、思つ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
から賞状をいたいたときの気持ち
は最高！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
ル間際にアクセルを踏み込む作戦
（？）で行こうかと思つてています。

キヤ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ッ
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
社に電話がかかるてきて「スタッツ
ドレスティヤをください」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ました。会社
の中でも外でも、相手構わず（笑）、
元気よく挨拶するようにしていま
す。基本的にキヤンペーンで提供す
るタイヤは品質もよく価格的にも
お得なものなので、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ないですか？ 伸の方、その理由を教えてくれませんか？ ●売れそうにない商品を「こうやつて売った」という事例を教えてくれませんか？ ●「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・女を紹介してくれませんか？ ●必殺の営業トークを、みんなに教えてくれませんか？ 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、ちょっと話してくれませんか？ ●あなたの拠点の「くすり」と笑えるこぼれ話を、そつと教えてくれませんか？ ●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の方はいませんか？ ●「自信の写真」を貸してくれる方はいませんか？ ●「社長にこれを見てみたい！」と思っている方はいませんか？ ●「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つた方はいませんか？ ●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せんか？（人間も他の動物も可）。 ●自作の4コマ漫画を載せたい方はいませんか？ ●近々ライブをする、劇をする、野球をするなど。の、告知をし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？ ●その他いろいろ、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、リユースアル第2号以降の編集を行つていこうと考えています。よろしくお願ひいたします。

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「日本の宿古来」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、社員の結束が高まつた一日でした。

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ますが、1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つた年でもあります。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



連続の增收・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、拠点間、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はありませんが、複数の人間で団結して線になります。そしてその線同士が密な連携をとることで面になる。面が重なつ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、感動を与えて繰り返される。これを改めて感じてください。

普段は見えない拠点の皆さんの考え方や御苦労ではございませんが、あまり接点の無い方どもが、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。

それに関わることとなり、これから普段の業務ではございませんが、あまり接点の無い方どもが、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。



30年勤続者

お疲れさまです！



20年勤続者

お疲れさまです！



3冠達成！

おめでとうございます！



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。



平成23年度表彰

おめでとうございます！



20年勤続者

お疲れさまです！



3冠達成！

おめでとうございます！



新庄営業所

粗利益額、売上高、集金率達成



3冠達成！

おめでとうございます！



スタッフレスイヤキャンペーン

の、三冠を達成しました。



3冠達成！

おめでとうございます！



新庄営業所

粗利益額、売上高、集金率達成



3冠達成！

おめでとうございます！



3冠達成！

おめでとうございます！



新庄営業所

粗利益額、売上高、集金率達成



3冠達成！

おめでとうございます！



3冠達成！

おめでとうございます！



新庄営業所

粗利益額、売上高、集金率達成



3冠達成！

おめでとうございます！



新庄営業所

粗利益額、売上高、集金率達成



3冠達成！

おめでとうございます！



新庄営業所

粗利益額、売上高、集金率達成



3冠達成！

おめでとうございます！



新庄営業所

粗利益額、売上高、集金率達成



3冠達成！

おめでとうございます！



新庄営業所

粗利益額、売上高、集金率達成



3冠達成！

おめでとうございます！



新庄営業所

粗利益額、売上高、集金率達成



3冠達成！

おめでとうございます！



新庄営業所

粗利益額、売上高、集金率達成



3冠達成！

おめでとうございます！



新庄営業所

粗利益額、売上高、集金率達成



3冠達成！

おめでとうございます！



新庄営業所

粗利益額、売上高、集金率達成



3冠達成！

おめでとうございます！



新庄営業所

粗利益額、売上高、集金率達成



3冠達成！

おめでとうございます！



新庄営業所

粗利益額、売上高、集金率達成



3冠達成！

おめでとうございます！



新庄営業所

粗利益額、売上高、集金率達成



3冠達成！

おめでとうございます！



新庄営業所

粗利益額、売上高、集金率達成



3冠達成！

おめでとうございます！



新庄営業所

粗利益額、売上高、集金率達成



3冠達成！

おめでとうございます！



新庄営業所

粗利益額、売上高、集金率達成



3冠達成！

おめでとうございます！



新庄営業所

粗利益額、売上高、集金率達成



3冠達成！

おめでとうございます！



新庄営業所

粗利益額、売上高、集金率達成



3冠達成！

おめでとうございます！



新庄営業所

粗利益額、売上高、集金率達成



3冠達成！

おめでとうございます！



新庄営業所

粗利益額、売上高、集金率達成



3冠達成！

おめでとうございます！



新庄営業所

粗利益額、売上高、集金率達成



3冠達成！

おめでとうございます！



新庄営業所

粗利益額、売上高、集金率達成



3冠達成！

おめでとうございます！



新庄営業所

粗利益額、売上高、集金率達成

