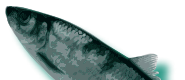


# 新庄流

「道しるべ」では、業績好調な営業所・拠点や、元気な人材を紹介していきます。今回とりあげるのは、前期、粗利益額、売上高、集金率達成の三冠を達成して社長賞も受賞した新庄営業所。リーマンショック以来の不振がつづいたあとの起死回生、その背景にあるものを、探ってみました。

# ?



# 「基本へのチェンジ」が起死回生につながった。

「今季限りで異動になると思うから」。高橋所長が営業所メンバーにこう告げたのは、今年初めのことだった。「マンネリに陥った営業所にはメスを入れる!」という本社の方針を受けての発言。不振がつづいた営業所には、きびしい対応が予想されていた。「でも、最後だから、できる限りのことは試してみよう」と、所長以下、全員で業務の流れを見直した。自分たちの手で改革を加えていった。不況&震災というきびしい状況のなかで、みずから変えた新庄営業所の挑戦。全員参加し、一人の無駄も存在しなかった。新庄営業所にいったい何が起ったのか?!

高橋吉弥さん



所長・47歳／新庄営業所一筋に25年間、ひた走ってきた人。声は小さいが、ハートは熱い。

伊藤裕二さん



営業・37歳／情報力と知識と提案力で業績を挙げる、営業所きつての頭脳派。

八鉢慶さん



営業・25歳／熱い仕事で定評ある人だが、道しるべの取材と言われ逃げた(笑)。

阿部清さん



営業 主任・39歳／なানাあでなく、営業所全員競争しながら助け合う風土をつくっています。

庄司守さん



フロント・33歳／元「伝説のフロント」高橋所長にきびしく鍛えられている。明日こそ!

井上和博さん



営業・24歳／新卒2期生。AKB48のファンだという個人情報をご披露してしまおう!

小野寿三さん



営業・48歳／前職はディーラーに勤務。メンバー全員をあたたくく見守る懐の深さが魅力。

樋渡敦さん



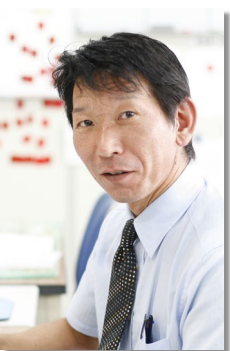
フロント兼営業・32歳／やる気なさにそうに見えるが(笑)仕事は本当にきちんとした人。

阿部恵美さん



事務・?歳／仕事はいつもいそがしいですが工夫しながら、やり方を改良していきたいですね。

高橋広一さん



営業・44歳／「価格が高いからいらぬ」というお客様を攻略するための努力を重ねる。

佐野順一さん



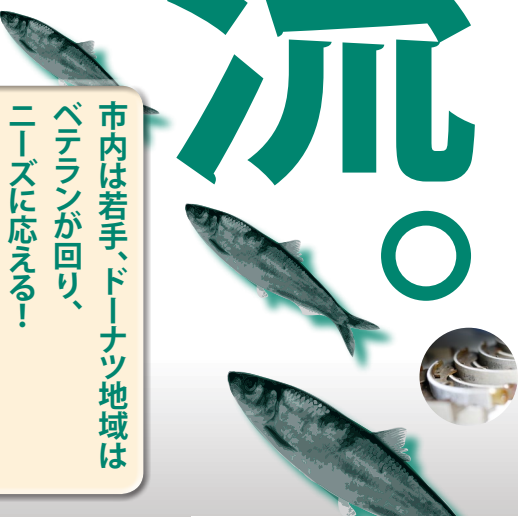
営業・27歳／今年はいまのところ、マイナスですが、去年の経験があるから大丈夫です(自信)。

二戸芳美さん・佐藤慎次さん・中鉢大輔さん



CBS新庄／新庄営業所とは密接な協力のもと活動し、売上アップにも貢献した。

# 新流。新庄



市内は若手、ドーナツ地域はベテランが回り、ニーズに応える！

新庄市内にはディーラーが多く、1日に何度も回ることでも売上を稼ぎやすいから、機動的に動ける若手中心にコースを組む。一方で周辺のドーナツ地域は、お客様との密接なリレーションが必要になるため、こねたトークで顧客管理することができるベテランが確実にフォローしていくようにする。これが新庄営業所のドーナツ作戦。この考え方が見事に功を奏して売上アップとリレーションアップを両立させることができた。



カーナビは、ヤングリアダルト2面作戦で売る！

伊藤さんが力を入れたのはカーナビ拡販。整備工場に対して「若い人は機能を重視するのに対し、ご年配の方は使いやすさで選びがち。だから最初から、エンドユーザーを見て、推奨商品を選んだトークをするといいですよ」というワンポイントアドバイスを進めていった。結果、見事に売上が拡大。「オーディオを純正にしないで、プラズナビという売り方をした方が、社長も儲かりますよ！」という絶妙なトクもからめてヒットとなる。



タイヤの売り方は会議で全員共有する！

「今月はタイヤを売ろう！」というかけ声に合わせて、全員参加の勉強会を開いた。先生役は、伊藤さんと、タイヤ問屋さんからレクチャーを受けた庄司さん。ポイントとなったのは、タイヤの性能を知った上での強力なプッシュだった。「お客様からタイヤの性能について聞かれたら、よどみなく説明し、取扱高を拡大しよう」という目標に向かって全員が真剣そのものだった。フロントでもタイヤ在庫を拡大し、連係プレイにより売上拡大。



働き方を周囲に見せる。それを周囲が参考にする！

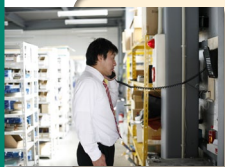
入社3年目の八鍬さんが心がけたことは、営業所のムードメーカーになるということ。人一倍、前向きな仕事の仕方をする人が出れば、他のメンバーもそれに引つ張られて、自然とムードも変わっていくはず。そう考えて、いままでも30分会社に残り、熱意を持って個々のお客様に対してアプローチしていった。そんな若手のがんばりに、他のメンバーが影響を受けないはずもない。新庄営業所の不振脱出がはじまった。



マイナスをプラスに変えて、

余裕ある仕事を実現する！

佐野さんの実績は、2010年中はマイナスだった。「そのころには、仕事の仕方も後ろ向きだったかもしれない。でも、年が明けて営業所の業績に弾みがつく...と、俄然佐野さんの気持ちも変わる。「たとえば、クレームや催促の処理をするときも、マイナスのときは気持ちが違う。『災い転じて福と成そう』』というような余裕も出てきた気がします」。夕方会社に戻る途中「よし、あと3社回っていいこと」と、想いと行動で業績をぐいと持ち上げた！



今日に関する伝票は、今日処理する。

フロント庄司さんと事務の阿部さんが二人で進めたのが、返品伝票の即日処理。「今日はいそがしいから、明日」と、先送りすることがつづいてしまうと、ミスが増えてしまうばかりか、サポートしなくてはいけない時期に伝票処理で残業という、馬鹿馬鹿しい状況になってしまう。だからこそ、ひとつふんばりして、今日処理できる伝票は必ず今日処理するように、メンバーに声かけた。「営業の皆さんの負担軽減にも役立ちましたよ」と、阿部さん。

オン・オフの切り替えは、きっちりつける！

高橋所長いわく「仕事があるからといって休日出勤を繰り返しては、惰性で動くようになり、どんどん効率も悪くなる」。そこで、所長が率先して「公休分は休む」というルールをつくり、営業所のメンバーにも徹底していった。どうしても休まないメンバーには「それで、いつ休むの？」と所長が詰めるというシーンもよく見られた。「健康管理のためにも、過度な休日出勤は悪。振替休日の徹底を勧めるべきです」と、高橋所長。



復興需要には、積極的に貢献する！

新庄営業所の業績を押し上げたのは、地元建設会社のトラックや重機の車検部品。東日本大震災復興のために、休眠していた車両を使用する必要があるに拡大したため、深刻な部品不足の中であり、競合企業が十分なサービスを行えないなかで、社会的にも貢献度の高い分野には、優先的に部品を提供する体制を整えることに全力を注いだ。これにより、地元の人々の信頼性も大きく増し、今後も安定したセールスを期待できるようになった。



# YPPGR 4面記事

山形部品グループの小さなニュースを集めてみました

## 「あひな」 「仕事も家庭もお熱いです！」

東根営業所。最新、なんなんだ、こいつは熱すぎるじゃないか、なHOTニュースです。先月号に続いての登場、岸尚人係長。入社11年目にして、初の愛妻弁当を持参!!できる男は家庭も円満。羨ましい限りです。いつになく、ちよっと照れた表情か、むかつき・・・じゃなくて、素敵です(笑)。ただ、周りの所員は思っているそうですよ。「いつまで続くのかなあ・・・」と(笑)。愛妻家?岸係長、これからも奥様を大切に!



## 株式会社山形部品 第49期定時株主総会開催

株式会社山形部品49期定時株主総会が10月12日(水)、本社会議室で開催されました。五味社長より、3月に発生した東日本大震災の影響が残るむずかしい状況の中、売上高は前年比6.8%増の63億9千万円、営業利益も前年比増と、増収増益の結果を残せたことを報告。また、第50期は第49期に引き続き会社環境整備を進めることも発表し、全議案が満場一致で承認されました。



## 2012年山形部品グループ 新卒採用活動を再開しました!

東日本大震災の影響で延期していた来春の新卒者採用活動を再開しました。9月29日の山形会場を皮切りに、10月11日は仙台会場、24日は秋田会場で、会社説明会を実施。各会場とも50名近くの学生さんたちの熱気に包まれました。



今年からは、コンサルタント会社の協力はなく、完全な社内独自対応。苦勞も多いですが、総務課、阿部主任を先頭に、グループ会社社員の方々と団結して採用活動を進めています。さて、来年の春、どんな新人が入社してくるのでしょうか。いまから楽しみですね。



「うちのめんどりです！」

8月1日、本社総務課海藤由香さんに次男誕生。黒目の大きなかわいい赤ん坊ですね。なんかしつかりした顔立ちなので、「あゝうゝ」とか以上に喋りそう(笑)。お母さんは、職場復帰1カ月、子育てだけでなく仕事もキッチリやっています!母は強し。がんばって!

## 集まりはじめた! 「推定、1960年代の写真は誰だ?」

50周年記念誌編集作業進行中。「昔の写真」も、少しずつですが、集まりはじめています。ここに紹介するのは、現株主でもあ



## 昇進者激励会開催!

10月22日(土)、天童ホテルにおいて昇進者激励会が開催されました。鮎川次長をはじめとする昇進者11名に、五味社長、武藤顧問、次長職8名の、合計21名が参加。ここ数年では最も参加者の多い激励会でした。社長曰く「一番前向きな言葉が出る会」「居心地のよい会」とのこと。1次会、2次会と充実した時間があったと言いつ間に過ぎて行きました。3次会以降は、ちよっとここでは紹介できないような、ムニヤムニヤ...な状態。えい、その内容が知りたいあなたは、来年、是非参加しましょう。昇進してみんなに激励してもらえよう、切磋琢磨して頑張らしましょう!



## ゆく月くる月 先月の出来事と今月の予定

- 実施
  - 10月12日(水) 山形部品 第49期定時株主総会
  - 10月15日(土) オート情報システム 経営方針説明会
  - 10月22日(土) 昇進者激励会
  - 10月29日(土) 双見商会経営方針説明会
- 予定
  - あたり前強化月間(9/21~11/20)

「結婚おめでとう」  
米沢営業所須佐宏社員  
入籍10/7



## 秋田営業所新オフィス クリスマスに向けてGO!

仮住まいの不自由ななかで、業績も好調な秋田営業所。新しいオフィスの建設も進み、引越しが決まりました。12月23、24、25日に引越しを行い、26日からリニューアルオープン。クリスマス、皆でサンタの格好をして引越しをすることはないですが、従業員にとっては最高の?クリスマスプレゼント。ただ、2カ月前で写真の通りの骨組みのみ。ほんとに間に合うのか?まさか間に合わないなんてことが...余談ですが、赤い服で連想するのは、ベタなところでサンタさんかカープのユニフォーム。最近だと石川遼くん。マニアックなところでは、石井次長でしょうか(笑)。



## 冬に向かって、準備万端!

こんにちは。IT戦略室の星野です。最近めっきり寒くなってきましたね。みなさんどうお過ごしでしょうか?我が家では最近暖房をつけ始めましたが、夏に大活躍した扇風機をしましおびれていて季節感がよく分からない部屋になっています。日が沈むのもすいぶん早くなり定時過ぎにはすでに暗くなってきていて、冬の足の速さに少し憂鬱さを感じます...。季節の変わり目には体調を崩しやすいので、みなさん体調管理には十分注意してくださいね!さて、道しるべ新装版の第二号はいかがでしたか?営業所のみなさんからの第一号の反響も大きく、制作側の活力になっていてと思います。これからもみなさんからの大ネタ、小ネタ大募集中です!ぜひご一報ください!! (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2号 2011年11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/ブランニンググループ ZACCCO 吉橋卓、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 (社内網 9922#)  
✉ t-hiramatsu@ypcp.co.jp