



YOKOHAMA ASAHI ROTARY CLUB WEEKLY

「ロータリーを實踐し みんなに豊かな人生を」
Engage Rotary Change Lives

2013-14年度 RI会長/ロンD.バートン RI.D2590ガバナー/市川緋佐磨 横浜旭RC会長/安藤公一

国際ロータリー第2590地区

横浜旭ロータリークラブ

事務所 横浜市旭区二俣川1-2 後藤ビル2F
TEL.045-365-3273
FAX.045-365-3132
Email:asahirc@titan.ocn.ne.jp
〒241-0821

例会場 二俣川相鉄ライフ4Fコミュニティサロン
例会日 毎週水曜日/12時30分~1時30分



2014年3月26日 第2144回例会 VOL. 45 No. 36

- 司 会 副SAA 市川 慎二
- 開会点鐘 会 長 安藤 公一
- 齊 唱 それでこそロータリー
SL 田川 富男

■出席報告

会 員 数	33名	本日の出席数	25名
本日の出席率	86.21%	修正出席率	100%

■本日の欠席者

斎藤、佐藤、松本、二宮麻理子

■他クラブ出席者

増田嘉一郎 (地区)

二宮麻理子 (横浜鶴峰 RC)

■ビジター

相澤 正見様 (横浜瀬谷 RC)

市川三喜男様 (横浜瀬谷 RC)

■ゲスト

加藤 勝重様 (神奈川日産自動車(株)元所長)

ナムフォン・ナラサワッドさん

(青少年交換留学生)

■会長報告

お彼岸を過ぎ春爛漫の陽気となってきました。南の方からは桜の開花便りが聞こえてくるようになり、今週末には横浜でも桜の花が開花予定です。皆様御身体にお気をつけ頂きこれからも元気にお過ごし頂きたいと思ひます。

高校野球春の選抜は、本日から2回戦、来週の例会前日には決勝といよいよ佳境に入ります。神奈川代表の横浜高校の奮闘を祈りたいと思います。今週末にはプロ野球も開幕です。

先週3月19日(水)に例会をお休みして第1、第2、3三ゾーンの会員増強維持セミナーに参加してまいりました。北は北海道から南は九州までの主にガバナー、ガバナーエレクト中心に参加されておられましたが、地区別参加人員としては我が2590地区の20名が最大でした。内容としては4月に行われる各地区の会員増強セミナーに向けての提案が主なものでしたが、中には2770地区(埼玉)のように試験的な取組みとして学友(米山、R財団)中心のクラブ立ち上げを行っているところもあつたりと興味深いものもありました。

月に1回の夜間例会を行っているところは定着率が良いとか、毎回夜間例会とすると逆に出席率が悪くなることで定着率も悪くなる等という事例もありました。例会とは別に毎週時間と場所を固定して食事会を開催しているクラブもありました。

4月9日15時より地区の会員増強セミナーが予定されていますが、地区がどのような方針を打ち出してくるか聴いてくるつもりでいます。

本日は3月6日に開催された第4、第5グループのIMのホストクラブをなさった瀬谷RCより相澤実行委員長と市川会長エレクトがお出でになっておられます。後ほど一言お言葉を頂く予定です。

今日は、交換留学生のナムフォンさんが来ています。近況をご報告頂きます。また本日は、加藤さんの卓話です。宜しくお願い致します。

○地区関係

1) 3月29日(土)にローターアクト主催のインターアクト卒業式の案内が参りました。場所は捜真女学校 9:00～16:30です。青木さんがご出席予定です。

2) 恒例の地区協議会が4月13日(日)東京都市大学横浜キャンパスで開催されます。次年度の各委員会の委員長の方はご予約ください。

3) 4月9日(水)地区の拡大増強委員会セミナーが開催されます。内田さん宜しくお願い致します。

○クラブ関係

1) 3月14日(金)に新川さんが交換留学生のホストファミリーの件をお願いに会長代理として瀬谷RCを訪問頂き、先日真木会長宅にお世話になることが決まりました。瀬谷RCの皆様のご暖かいご理解に心より感謝申し上げます。

2) 本日、例会終了後次年度理事役員会です。次年度の理事役員の方、ご予約ください。

3) 来週、4月2日は理事役員会です。理事役員の方ご予約ください。

■IMのお礼

○横浜瀬谷ロータリークラブ 相澤 正見



仲良しクラブの旭RCの皆様、3月6日のIMには大変お世話になり、有難うございました。おかげ様で無事終了する事が出来ました。

近年40周年、地区大会、IMと行事が有りましたが、ここで一段落かと思ひほっとして

おります。今年度も間もなく終わりですが、来年度も宜しくお願いします。

○横浜瀬谷ロータリークラブ 市川三喜男



旭RCさんには大変お世話になっております。又、IMも有難うございます。

私事ですが、次年度会長職になりますが、何も分かりませんので迷惑かける事と思ひます。3クラブ合同例会の件もありますし、今後も打ち合わせにお伺いしたいと思ひます。よろしくお願い致します。

■ナムフォンちゃん 近況報告



みなさん、こんにちは。先月の例会に参加できなかったのが、本当にごめんなさい。

2月6日、こどもの国で旭高校のマラソン大会に参加しました。こどもの国はいっぱい坂があるので、とても疲れました。女の子は4キロ走りました。男の子は9キロ走りました。みんなすごくがんばりました。その後は友達と一緒に食べ放題に行きました。楽しくて、おいしかったです。

2月8日から、横浜は2回大雪が降ったので、真白になりました。ゆきトトロくんを作りました。2時間かかりました。疲れたけれど楽しかったです。17日から3日間学校がお休みなので、クラスメートの6人と一緒にディ

ズニーシーに行きました。たくさんのアトラクションにのりました。いっぱい歩き、しゃべったり、買い物をしました。次の日は友達とみなとみらいでしゃぶしゃぶを食べました。とてもおいしかったです。それからみんなでカラオケに行きました。歌う事は私は一番下手だと思いました。

2月22日、旭区のガールスカウトと一緒に、ちらし寿司とお吸い物を作りました。自分で作ったのでおいしかったです。

3月1日は旭高校3年生の卒業式に参加しました。座ったり、立ったり、眠かったけれど寝られませんでした。次の日、二宮さんのところで茶会に参加しました。茶道は面白かったけど、座ることは大変でした。終わったらほとんど立てませんでした。そしてお昼ご飯をたべました。楽しくておいしかったです。たくさん茶道の事を習いました。

3月8日、ホストファミリーと一緒に河津桜にドライブに出かけました。いちご食べ放題に行きました。いちごは大きくておいしかったです。40個くらいのいちごを食べました。すごくおなかいっぱいなので、昼ごはんを食べられません。それから河津桜を見に行きました。日本にきて桜を見ることは良い思い出となりました。とても楽しかったです。

3月20日、私の17歳の誕生日でした。学校の友達からプレゼントとケーキをもらってお祝いしてもらいました。うれしかったです。おうちでもお祝いをしました。ごはんをケーキを食べました。そしてお父さん、お母さんからプレゼントをもらいました。本当にうれしかったです。次の日はお母さんの誕生日です。お父さん、お母さんと一緒に買い物をしました。タイ料理を作りました。美味しいって言ってもらいました。うれしかったです。

以上です。ありがとうございました。

■ニコニコBOX(会員敬称略)

相澤正見様(横浜瀬谷RC) / 3月6日のIMには大変お世話になり、又多数の出席をいただきました。おかげ様で何とか無事に終了する事が出来ました。ありがとうございました。本日は次年度クラブ会長と共にお礼に伺いました。

市川三喜男様(横浜瀬谷RC) / 先日のIMでは

大変お世話になり、有難うございました。今日はお礼にまいりました。今後も横浜瀬谷RCをよろしくお願い致します。本日はお世話になります。

安藤 公一 / ①加藤様、ようこそいらっしゃいました。卓話宜しく申し上げます。②瀬谷RC相澤IM実行委員長、市川会長エレクトようこそ。③ナムフォンさん、いらっしゃい。

福村 正 / ①横浜瀬谷RC市川三男様、相澤正見様をお迎えして。②ナムちゃん、ようこそ！③加藤勝重様、卓話宜しく申し上げます。

増田嘉一郎 / ①瀬谷RC市川会長エレクト、ようこそ。皆様7月からの瀬谷の会長です。よろしく申し上げます。②本日の卓話は、友人の加藤重勝様です。よろしく。③先週、皆出席祝いをいただき、ニコニコするのを忘れませんでした。その分も併せてニコニコします。

安藤 達雄 / 加藤さん、本日はお忙しいところ、卓話にお越し頂きありがとうございます。

田川 富男 / ①加藤さん、卓話宜しく申し上げます。②先月、日産の車を買いました。地元神奈川の車はいいですね。

兵藤 哲夫 / 瀬谷ロータリークラブ、相澤さん、市川さんようこそ。

吉原 則光 / 3月最後の例会、加藤様おいでください有り難うございます。卓話楽しみです。よろしく申し上げます。

今野 丁三 / しばらくぶりで出席しましたので…。

岡田 清七 / 瀬谷ロータリークラブ相澤さん、市川さん、旭クラブによろこそ。

北澤 正浩 / 加藤様、卓話よろしく申し上げます。

■卓話

○卓話者紹介

増田嘉一郎

聖光学院の6年間と明治大学法学部の4年間と10年間を一緒に過ごしました。

プログラム委員長として、友人で誰かに頼むということで、真っ先に名前が浮かびました。神奈川日産に勤めて、車を相当売っているなと思っていたが、定年になっても店長を続けており、すごい奴だと改めて思い知らされた。

多分皆様の会社の営業に、何等かのお役に立てるのではと思います。卓話をお願いしました。



わたくし、ご紹介にありました加藤勝重と申します。

昭和 20 年 7 月、京都府舞鶴市にて生まれました。瀬谷小学校から聖光学院へ入学し中学、高校を経て明治大学法学部法律学科に進学いたしました。そういうわけで、増田嘉一郎さんとは中学、高校、大学といっしょに学んだものでございます。彼とは同じ法学部でしたが、頭の違いは歴然でしたので追いつけませんでした。

昭和 43 年春に学校を出てから、「横浜日産モーター」という日産のディーラーに営業マンとして就職いたしました。

わたくしの父と叔父がメーカーに勤めていたので、親父が作った車を俺が売ってやろうなんて簡単な気持でした。

入社したからには自分ではトップを目指していくつもりでしたが、それはとても大変なことでした。新人営業マンとして配属されたのは、大和店でした。

そこで私がやったことは、まず自分に与えられたテリトリーをくまなく歩いて、どこでだれがどんな車を使っているかを調べることから始めました。今でいう情報の収集ですね。テリトリーは小田急線と相鉄線の大和駅を基点に小田急線より西側で大和駅から中央林間駅まで、相鉄線より北側で大和駅から相模大塚駅までと広く、当時は交通機関も悪かったので、朝から夕方までコツコツ歩いて回りました。

夏は腰に手ぬぐいをぶらさげ麦わら帽子という格好で回りました。集めた情報は大学ノー

トに町名別番地別等わかりやすく、また次回回るのに楽なように書き止めリストにしました。3ヶ月で靴の底に穴が開くほどの状態でした。テリトリーの端から端まで一軒一軒歩くこと9ヶ月、年の変わるころにやっと一巡し、大学ノートは2冊になっていました。

こうした活動をしている間に、チラシカタログと名刺を置いてきたお客様からお電話をいただき、売る事ができました。43年12月までに26台が売れました。

2巡目は3ヶ月で回れました。こうして情報の精度が上がり売れるようになったのです。暦年の44年37台、45年55台と経過し、2年半の45年10月に100台目になりました。

歩き始めて3ヶ月(7月)にトラックを買ってくれた家族で、金属プレス業を営む当時70歳の社長が「100台目の記念に」と初めての乗用車を買ってくれたのです。おかげで入社8年でメーカーの金バッチをとることができました。金バッチというのは全国の日産ディーラーの営業マンにとっては大変名誉な褒賞で、年間100台の販売実績を獲得した人に贈られる褒賞です。全国で500人から900人位の営業マンが受賞しました。

金バッチは2回獲得できましたが、さあこれからという時に営業マネージャーに辞令がおりました。現役営業マンを離れて新人営業マンを連れて、実地に指導することになりました。この時までには800台を売っていました。

マネージャーになって1年半、急に新設の店(東戸塚店)ができるのでそこに異動となりました。新設の苦労は認知度、知名度の無さにあります。

ここで、マネージャーとしてやったことは知名度を上げること。そのために毎週金曜日には営業マン8名全員でチラシをポスティングすること。2台の車に全員を乗せ現場に落として、また迎えに行くということをしたのです。そして当時ディーラーは日曜日は休みと決まっていたのを、日曜日に目の前の国道1号線をダイエー戸塚店に向かう渋滞の車列に見えるようにのぼりをたくさん立て、展示車を一杯並べて見せたのです。営業マンは当番体制で代休を取らせました。

当時はコピー機の無い頃ですから、プリントごっこで一枚一枚チラシにお店の情報や地図を印刷したのです。毎日毎日女子事務員と一緒に、金曜日までに1,600枚をぺったんぺったんと刷ったのです。でも甲斐あって認知度は一機に上がり、一年もしないうちにお店は好成績を上げることができました。店頭での商談受注が増え、日曜日の当番は我も我もとやりたい人ばかりになる有様でした。

好成績のおかげで私と店長はメーカーからカナダバンクーバー、サンフランシスコへの旅行に招待されました。お店は3年目には社内で一二を争うように成長したのです。

この業績が認められたのか、新しくオープンする小規模店舗の泉店店長に最年少店長として抜擢されたのです。営業マン3名うち新人2名という小さなお店でしたが、目標が小さく、1年目にして年間表彰を受けることができたのです。

ここでは小さな車が一台やっと入るショールームでしたが、目の前の長後街道で信号や渋滞で止まるバスから見えるように、大きな文字で土曜、日曜のアピールをしました。今でいうワンプライス価格ですが（本社の重役からは怒られました）それが意外と功を奏して、お客様が来店してくださったものでした。毎年好成績でした。おかげで2年連続して夫婦でハワイ旅行に招待されました。

ここで3年経ったころ、茅ヶ崎店に異動となりました。店舗の成績はブービーでした。内示をされて挨拶に行くと前店長は「大変なところに異動になったね！ここは国道がいつも渋滞で来場者がいないだよ。それで、売れないんだ。」と同情されました。

私は自分の足で、道路の状況やテリトリー内の地域状況などを見て回ってから、何とか来場者を増やせないか？いろいろ考えて、結果、目の前にある信号のある交差点に脇道から出てこれる「裏道マップ」をチラシに印刷して配ることにしたのです。この裏道マップは効果がありました。だんだん来場者が増えてきたのです。車も売れるようになりましたが、サービス工場への入庫が目に見えて増えたのです。赤字が黒字に変換しました。もと

もと需要はあったのですが、渋滞で足が向かなかったのでしょうか。そんなこんなで店舗の業績も上がり、ブービーから10番以内になりました。私は営業マンとハワイ旅行に行けたのです。

この後、新設の伊勢原店、最下位の川崎小倉店、最下位の相模原店、またまた落ち込んだ川崎小倉店、新設のカーステーション戸塚（中古車）、「カーパレスみなとみらい」と6店舗を異動しましたが、うち新設が2店舗、立て直しが3店舗でした。

立て直し店舗は大体最下位かブービーでした。期間は2年から3年で、赤字店舗から黒字店舗で上位の成績を上げられるところまで奮闘しました。

定年まであと2年の58歳の時に当時、本社勤務だった私に最後の仕事が命じられたのです。その当時最下位にいた「上鶴間店」の立て直しをしろというものでした。「お前が立て直しできなかつたら潰すしかない」とまで言われました。

それまであまり上鶴間店に関心がなく、お店の状況もわかりませんでした。赴任してまず、4人の営業マンの行動と基盤（顧客状況）をチェックしました。店舗のテリトリーを自分で地図を見ながら何回も見て回り、いわば畑の様子を肌で感じようとしたことは言うまでもありませんでした。

店の目標は平均18台でしたが、実状は12台くらいでした。もちろん赤字店舗。営業マンの行動は目的もなく、ただ少ない既納先やモーター屋さんを歩くだけ、来店客は皆無に等しい状況でした。カタログの在庫も少なく、古いものまで混じっている有様でした。

一人ひとりの持っている既納先の整理をさせた結果、その数900台でした。900台の車の代替え周期は10年ですから年間90台、自社代替え率50%とすると45台、月4台弱となります。これでは毎月の目標にはとても足りません。この状態を改善するには、未納先の取り込みと自社代替え率のアップしかありません。この状況を全員に説明し、お店の認知度を上げるため、毎週全員でチラシをポスティングすることにしました。

今までのいくつかの店舗でもチラシは配らせていたが、今までは「これをこの地域に配りなさい」というだけで、自分は裏方で配布はしない。でもここは徹底させなければ改善できないと準備を始めました。

まず店舗テリトリーの端から端までを200軒ずつにくくり、地図に記入して配布時に持たせるべく、カウンターを手に持ち毎日地図との戦いでした。200軒というのは1時間でチラシを配れる軒数です。

チラシの用意できた翌月から、金曜日の午後から全員でポスティングを始めました。全員がそろって、もちろん私も一緒でした。率先垂範で行動しないと、長続きしません。それから序々にチラシの枚数を多くしていき、一回の配布で一人400枚のチラシを、2時間かけて毎週配布したのです。雨がふっても風が強くても、雪が降っても続けました。

私も同じ行動をしたのは当然でした。むしろ商談で配れない営業マンの分まで配りました。こうした行動を見て、営業マンも「サボると店長に配らせることになる」とサボることができなかつたようでした。

結果はすぐに出始めて、チラシを配ったテリトリーからの来場が増え始めたのです。いつ、どこに、どれだけチラシを投入したか、データを取り始めて、そこからの受注が取れたり、来場者があつたりしたら、朝礼で報告し、みんなのやる気を燃えさせたのです。

テリトリーを一巡するのに3ヶ月で回せるように、私は木曜日と金曜日の二日チラシ配りをやったのです。こうして足で回ることでどんな車が使われているか、どんな住人が多いのか肌で感じられたのです。多いときは一日で600～600枚(3～4時間)にもなりました。でも配っているときは充実して楽しかったのを覚えています。

その後、サービス工場の入庫促進をうたったチラシも作り、サービスマニカたちも毎週100枚ずつ配るようにしました。自分たちで稼ごうと参加したのです。こうした行動で来店者が増え、販売台数も上がってきたのです。そして受注の中のテリトリー内比率が徐々に上がってきたのです。以前は20%くら

いだったのが75%前後になったのです。

赴任して一年がたち、お店は小規模店舗で「三位」にまでなったのです。「店長賞」としてもらった期末ボーナスの30万円は「みんながとったものだから、」と営業マンと女子事務員を2泊3日の台湾旅行に連れて行きました。初めてパスポートを取る人ばかりで「こんなことは初めてだ」とみんな喜んでくれました。その時の喜び、楽しみを忘れずに、毎年かかる褒賞旅行を全員でとるようになったのです。

1年目はグアム、2年目は沖縄、3年目はサイパン、4年目はハワイ、5年目は沖縄と毎年獲得し、全員で旅行にでかけたのです。旅行先では必ず私が豪華ダイナーを招待するという約束も全員とかわしました。一人1～2万円かかりましたが、もちろんマイポケットです。5年目の沖縄旅行は退職してからの旅行でした。それまでのお返しにとみんなが豪華ダイナーを招待してくれました。赴任したのが58歳の時ですから、2年目が終わったところで定年になったのですが、特例ということで継続雇用となったのです。それから毎年契約更新で、64歳まで店長を続けられたのです。後にも先にも私しかいませんでした。店舗の全員がこうした定年延長を贈ってくれたのです。今でもとても感謝しています。

振り返ってみると

- ・不振の原因を解明して対策を講じたこと。
- ・仕事への意識付けをしてやる気を起こさせたこと。
- ・全員が情報を共有し、目標、目的を一つにしたこと。
- ・管理者の率先垂範が手本を示し、エスケープをなくしたこと。

こうしたことが知らず知らずに実践されていたことが、良い結果をもたらしてくれたのだと思えます。

入社してから42年間お客様、先輩同僚後輩等出会った多くの方々に多くの恵みを頂いて、幸せな人生の半分を過ごせたことを感謝しております。

■次週の卓話

第5回クラブ協議会

週報担当 内田 敏