

# 1月号

# スマイル

発行 株式会社オートベル  
〒410-0011 沼津市岡宮1266-87

発行責任者 金指忠男  
編集者 久保村耕一  
大石尚美  
志賀優佳子

発行部数 130部

## 社員旅行

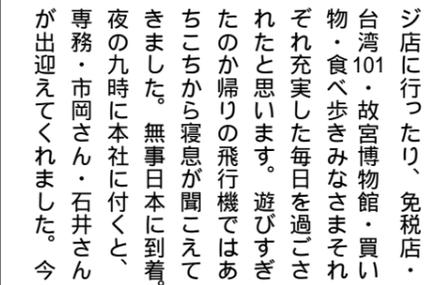
平成十七年十二月六日第一班が台湾に向けて出発しました。集合時間が四時十五分ととても早いのに、お見送りに塩崎さんと金指専務がいらしてくれました。ありがとございます！ちなみに専務はバスとすれ違っただけですけどね。さあいよいよ旅の始まりです。目立つ渋滞も無く常務の計算どおり九時に成田空港に到着しました。小池店長も自家用車で到着です。さっそく手続き開始！緊張するのが身体検査ですよ。みんな見つけている金属類を取って次々検査を終えていったのに、松井君は3回くらいキンコンと鳴らされてました(汗)。本社滝村さんのお子さんの明梨ちゃんも、沼津店村松さんのお子さんの龍樹君が仲間になって一緒に遊んでいました。三時間後台湾に到着。現地は暖かいと聞いていたのに、あいにくの雨。すこし肌寒い天候でした。現地では陳さんと王さんが案内してくださり、初日はいろんなところへ行きましました！印象深いのはお茶屋さんでからすみを購入している光景。五つ買つと一つくれるという条件に、社長がすぐ指示をだし、からすみ購入



小池店長とディズニーランド



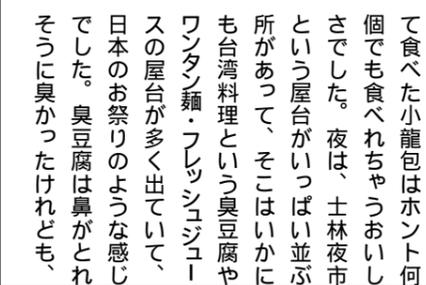
着しました。小池店長も自家用車で到着です。さっそく手続き開始！緊張するのが身体検査ですよ。みんな見つけている金属類を取って次々検査を終えていったのに、松井君は3回くらいキンコンと鳴らされてました(汗)。本社滝村さんのお子さんの明梨ちゃんも、沼津店村松さんのお子さんの龍樹君が仲間になって一緒に遊んでいました。三時間後台湾に到着。現地は暖かいと聞いていたのに、あいにくの雨。すこし肌寒い天候でした。現地では陳さんと王さんが案内してくださり、初日はいろんなところへ行きましました！印象深いのはお茶屋さんでからすみを購入している光景。五つ買つと一つくれるという条件に、社長がすぐ指示をだし、からすみ購入



者を六人集めて五つの値段を割り勘にしてみました。すばやかったです。その後中華料理屋さんで夕食、台湾ビールがどんどん出されみんな空にしてみました。志村けんオススメのマッサージ店に行ったり、免税店・台湾101・故宮博物館・買い物・食べ歩きみなさまそれぞれ充実した毎日過ごされたと思います。遊びすぎたのか帰りの飛行機ではあちこちから寝息が聞こえてきました。無事日本に到着夜の九時に本社に付くと、専務・市岡さん・石井さんが出迎えてくれました。今



この記事を書いているとき、二班が台湾に行っています。帰ってきてから話を聞くのが楽しみです。今回社員旅行に連れて行っていただき本当にありがとございました。志賀優佳子



十二月十三日から十六日まで二班が社員旅行に行ってきました。台湾までは飛行機で三時間五十分で到着、台湾の天気は曇り空で静岡と変わらない寒さでした。まず初めに行ったのが「忠烈祠」ここでは、衛兵の交代式を見学しました。寒いのに一時間外で動かずに立つ



食べ物は小籠包がおいしくて有名な「鼎泰豊」テイタイホウで肉汁たっぷり的小籠包にみんな大満足！初めて食べた小籠包はホント何個でも食べれちゃうおいしさでした。夜は、士林夜市という屋台がいっぱい並ぶ所があつて、そこはいかに台湾料理という臭豆腐やワンタン麵・フレッシュジュ



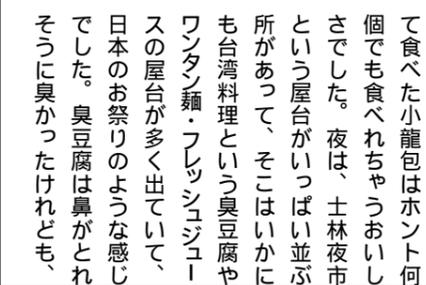
行つておいしい海鮮料理を食べたりと最終日を満喫しました。ほとんど自由行動ということもあって、気ままな冒険に出かけた先で仲良くなった台湾の人達と貴重な体験をしたり、日本ではあまりできない昼間はゆっくり休んで、行動はお昼からというような人もいて、みんなそれぞれこの旅行を楽しんでいました。大石尚美



貴詞君がうぶげとりをする



日本とは全く違うのでみんな入れ方を興味深くみていました。夕食はみんなで中華料理を食べに行き、その後ホテルへチェックインしました。夜は志村けんが行くというマッサージ屋さんに行つた人が多く、みんな気持ちよくて寝ちゃつたりして日頃の疲れが取れたようです。二日目もあいにくの曇り空と少し雨がぱらつく天気で寒かつたけど、みんな朝から思い思いにMRTという地下鉄に乗つて色々な町に出かけたり、日本の芸能人も行く占い横丁に行つたりしていました。



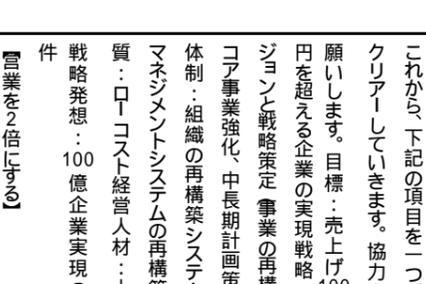
富士宮店の松浦君はチャレンジして食べていました。味は臭いのわりには食べれるといつて全部食べてしまいました。凄い... 三日目、 やつと晴れ間が見えてきたので世界一高い「101」イチマルイチという高層ビルに行つて夜裏「ショッピング」を楽しんだり、少し遠出して港町の「淡水」へ



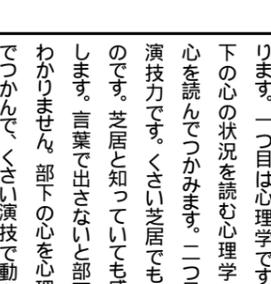
MRTに乗りましたよ



100億企業に向けた業績はコミュニケーションが重要です。コミュニケーションは会っている時間に比例します。つまり愛情は時間に比例します。各地区で懇親会を行っているのもそのためです。理念の実践発表や個別研修を私が行つた後、急に私に親しみを抱く感情が愛情です。親子関係に似た愛情です。組織というのは目的をもつて動いています。目的を達成するためには目標があります。どうしても必要なのが「コミュニケーション」です。社内でもコミュニケーションが良い部署ほど業績も良いようです。コミュニケーションをとるためには部署のトップの人間性が関係します。多少人間性に問題があつてもテクニックでコミュニケーションをとる方法もあります。二つあります。一つ目は心理学です。部下の心の状況を読む心理学です。心を読んでつかみます。二つ目は演技力です。くさい芝居でもいいのです。芝居と知っていても感動します。言葉で出さないと部下はわかりません。部下の心を心理学でつかんで、くさい演技で動かす。これが大事です。これを繰り返すと組織に対する愛が芽生えます「愛社精神」。本人の目の前で上司が認めるのですから、100億を超える企業になるための順番を説明します。この順番で行えばよいです。簡単です。あとは皆さんがどれだけ知恵を貸してくれるかです。皆さん一人ひとりの衆知を集めて100億を二年と六ヶ月で実現しましょう。



営業を2倍にする【60】



100億企業になるメリットとは？

営業を80名体制にします。06年営業内定者は13名です。07年の新卒採用は23名です。08年の新卒採用は40名です。中途採用は今期中に8名です。中途採用は来年から毎年10名採用します。そのために、今年から東京での採用を始めます。

100億を超えた企業から聞いたメリットをあげてみる。

- ・株式会社総数の1%という稀少価値。ある分野での圧倒的地位の実現が出来ており知名度やブランドイメージも圧倒的に高まっている。
- ・そのため外部からの支援者が増えて競争力が増す(金融機関、仕入先、販売先など)。
- ・企業そのものの能力(商品開発力、問題発見力、自己治癒能力、戦略力、マネジメント力、等)が確立している。
- ・収益性の高いビジネス構造が出来ており、売上高の1%のコスト低減で1億円を産み出すことができる。
- ・M&Aなどを可能とする資本力などを確立できる。
- ・仕事(ビジネス)の高度化により仕事自身が面白くなる。
- ・社員のプライドの高まり。周辺の人からの賞賛などにより自己認識できる。
- ・いい人材の応募、有能人材の確保ができる。
- ・100億前から在社した人にとっては「100億企業実現」によって得られる自信は大きい。
- ・中堅企業レベルの報酬や待遇が得られる可能性が高い。(中小企業よりも大企業よりも大きい)

これは、下記の項目を一つずつクリアしていきます。協力をお願いします。目標：売上げ100億円を超える企業の実現戦略：ビジョンと戦略策定、事業の再構築、コア事業強化、中長期計画策定、体制：組織の再構築システム：マネジメントシステムの再構築体制：ローコスト経営人材：人材戦略発想：100億企業実現の条件

営業を2倍にする【60】

営業を2倍にする【60】

営業を2倍にする【60】

