



8月の青空の下 ひまわり畑に

ひまわりの花が咲いています



神戸にてパート2

私が神戸営業所は今月の売り上げは0円ですと言った途端支店長始め全員が固まりました。

「何！0円だと、どうゆうことか」と支店長、私は

「神戸営業所の管轄代理店はすべて在庫オーバー状態です。このまま当社から送り込めば資金繰りが悪化して潰れる店も出て来ます。私はエンドユーザー渡しは1500台を指しますが、当社からの売上は一台も送りこまないつもりです。今までエンドユーザー渡し以上に当社から売り上げていたので神戸は売上が良かったのでしょうか、実質的な売上は上がって居ませんでした。そのため代理店の在庫が増え経営難になってい

る店が殆んどです。これが一番の問題点です。ここを解決しなければ神戸営業所は代理店と一緒に潰れてしまいます」「うーん」と支店長。大阪支店の売上予算は東京の支店長会議でも検討されます。そのほかの支店が売り上げを伸ばしている時、大阪支店のみ先月より売上が下がるのは許されないかも知れません。支店長は東京本社支店長会議のことが頭に

く考えていましたが、私を神戸にやったのが間違いだと思っただかも知れませんが、後の祭り。私は自分の信念の元発言してしまっただけで神戸をクビになってもいいと思っただけです。誰かがいつかはしなければならぬ事です。

よぎっているでしょう。「籠谷所長、1円も売上がいのか」「はい、ずるずると引きずっているより思い切った処置が必要な時です」と私、前任の佐伯所長はうつむいて居ました。各営業所の所長達も管理課長も黙って居てその場の空気は重苦しいものになっていました。支店長は暫

「よし、わかった。しかし0円とはなあ」「申し訳ありません。その代わりと言っては何ですが来月は前年の150%の売り上げを目指します」「よし、仕方ないなあ、管理課長さうゆうことだ、東京には何とか私が了解を取るよ」支店全体の売上に応じて本社から支店が使う予算が支給されます。私のために予算が削られるのは目に見えています。申し訳ない事ですが仕方ありません。

皆んな売上で苦労しているなど思いました。代理店の売上が上がらなければ、メーカーの売上げも上がらないのは自明の理です。代理店の売上が100台で当社からの売上が120台なら20台は押し込みです。そうしていると当社の売り上げは順調に見えるのですが、ただ単に代理店の在庫が膨らんでいるだけです。これは危ない事です。

資金繰りが苦しいと言われて居ましたので、気持ちが悪くなりました、ありがとうございました」と喜んでくれたのが何より嬉しかったですね。神戸の所長を首になるかと思っただけでしたが、1ヶ月経つても支店長から何にも言われて居ないので、首はつながったようです。次の月150%を達成したことは言うまでもないことです。

「籠谷所長、1円も売上がいのか」「はい、ずるずると引きずっているより思い切った処置が必要な時です」と私、前任の佐伯所長はうつむいて居ました。各営業所の所長達も管理課長も黙って居てその場の空気は重苦しいものになっていました。支店長は暫

私は神戸に帰り我が社のセールスを集め「今月は神戸営業所の売り上げは0円で行く、各々の店の在庫をしっかりと管理して下さい。帰ったら社長に今月は営業所からの売上はありませんで在庫を一掃しましょうと言っただけです。その代わり来月は前年の150%の売り上げ目標です。頑張りましょう」と言ったら各セールスから「それは所長大変嬉しいです。我々も常に社長から

営業所長と言う職責は支店長と代理店の狭間で動く仕事でもありますので、ストレスのかかる仕事です。唯一代理店に行き、そのセールスと話をする時が私にとって楽しいひと時です。

兵庫県は日本海までとても広い地区です。移動は電車と車ですがどこに行くにも時間がかかります。豊岡など日本海沿いにも代理店がありますのでそこに行くには一泊泊まりで行きます。

兵庫県は日本海までとても広い地区です。移動は電車と車ですがどこに行くにも時間がかかります。豊岡など日本海沿いにも代理店がありますのでそこに行くには一泊泊まりで行きます。

私が神戸に来てから4か月後

には姫路に出張所を設けました。そこに3名常駐させてその近辺を管轄させましたので少しは私の移動は楽になりましたが、売上のノルマに対するストレスは半端ではありません。何しろ全国的に売上が伸びている時ですので支店長のはっぱの掛け方も半端ではありません。幸いに私には何も細かいことは言いませんが、堺の佐伯所長はいつもどなられているよと嘆いていました。田中角栄みたいな人でブルトージャーとあだ名がつくほどエネルギーシユな人です。私はこの人から後に色々教わり人生で一番の師匠になるのですが、この時はまだ怖い人だぐらの認識でしたね。

神戸で6ヶ月が経ちました。管理課長から電話があり、籠さん転勤だよ！

え！もう転勤、今度はどこ？管理課長が支店長に会って聞いてくれとのこと又又転勤今度はどこになるのかそれは次回で……

籠谷 弘



歌声喫茶 9月の予定
「洛西」(第1、3木曜日)
9月 1日、15日
楽々亭第23回8月の予定
8月23日(火)
西京区役所洛西支所会議室
午前10時～12時



ともしび通信

発行元：NPO 法人没イチの会・京都
住所：京都市西京区大原野東境谷町1丁目1番地4-701
TEL：075-874-5320 FAX：075-874-5328
MAIL：kago@botuichi.com

●ともしび通信では、皆様の投稿を募集しております。身の回りの出来事や体験談など、何でも結構です。楽しかったこと、つらい思いをしたことなど、様々な胸の内を皆様と共有して行きたいと考えております。