

日本食糧新聞

チーム営業

◎◎ 25 ◎◎

◎◎◎ ◎◎◎
このままで良いか
名古屋市に本部がある中部飼料は社員数392人(2015年3月)、売上高1700億円(同)の主に畜産・水産用配合飼料を製造販売する会社だ。経

理理念は「特性ある仕事を社会に貢献する」だ。大きな会社になればなるほど、花形の事業部もあれば、影もある。どちらかという、水産部は全体からすると5%程度の売上げであり、後者に当たら存在だった。メー

高騰などの影響で業績がさらに悪化し、一昨年は、存続すら危ぶまれる状態となった。水産部はついに、当時の常務の管理下に置かれ、直轄の部署となった。会議では常務とメンバーの間で激しい議論がなされた。常務が静かに語り始めた。「このままでは部の存在は危うい。そもそもは常務が仕切ってくれない限り、無理です。」評判が悪い。工場と一年は、存続すら危ぶまれる状態となった。い営業はできないぞ。」しかし、メンバーは反論。「そんなこといっか、自分たちの存在価値はなんなのかという思いで悶々(もんもん)とし始めた。」



◎マンガエッグ・エンターテイメント

ンバーから「本当に、工場からするとただのお荷物なのではないか。ともに、目指すべき目標はつけないのではありませんか」という問いが投げられた。そのひと言がきっかけとなり、全員が真の問題に向き合い始めた。これまで顧客からのクレームを営業が受け、パ
ラバラに工場と対応していた。結果として、営業マンが一人で問題を抱え込み、終始その対応に追われていたのである。そしてついに、個人ではなく、水産部として工場に要望する必要があるという結論に至った。その後はプロジェクトチームが発足し、拠点ごとに工場と会議を重ね、問題であった在庫日数、アイテムの整理、品質改善などの目標を合意し、改善のための取組みがスタートした。そして6ヵ月後、水産部は大幅な業績向上と会社への貢献により、なんとその年の部門別業績評価で21部門中1位のS評価となったのである。

◎◎◎ ◎◎◎
成功が成長の源
組織の一度落ちた活

力を上げるのは容易ではない。諦め感や会社への不満が募れば募るほど考え方は他責となり、変革する力が削がれていく。そこに必要なのは「自分たちでできることは問題の本質と向き合うことしかない」と腹をくくることが、プロジェクトチームが発足して次のように語った。

「問題を解決するにはトップダウンではうまくいかない。チームで成功体験が成長の源だ。今回のことで、水産部は模範となるチームを作り上げた。今後は中部飼料全体としてさらなる飛躍を創りたい」。同社の改革はまだまだ続くだろう。今後のさらなる発展を予感している。

(アイム代表取締役社長嶋谷光洋、Food Team Co., Ltd.)

チームでの成功が成長に