

他店会とも刺激し合い、ステップアップを目指す

16 店会が活動する関西エリアにおいて、他店会とも精力的に交流を図りながら、イベントや勉強会など独自の活動を行っている西宮店会。植木勇一会長（㈱植木工務店 代表取締役）、兼上雅宏副会長（なごみ建設㈱ 代表取締役）、鈴木盛也副会長（シンワクライム㈱ 営業課長）の3人にお集まりいただき、最近の活動内容や今後の目標についてお話を伺った。

実用的なノウハウもオープンに共有

精力的に活動する西宮店会だが、会長、副会長の“店会歴”は長くはないという。

「比べると私が長いとはいえ、4～5年です。副会長の2人は、3年ほどですよ」（植木勇一会長）

「父でもある当社の代表の鈴木哲也がもともと店会に参加していたのですが、勉強も兼ねて現在は私が引き継いでいます」（鈴木盛也副会長）

同業他社とのつながりを作りたいと思ったことが参加のきっかけだという。

「当初は同業同士で上手くやれるのかという気持ちもありましたが、鈴木社長をはじめ、皆さんオープンに教えてくれる雰囲気なんです。互いに助け合うこともよくあります」（兼上雅宏副会長）

月に1度開催している定例会では、実用的な内容の勉強会を毎回実施している。

「石綿の対応など、TOTOの方に依頼して講習会を行うこともあります。養生のやり方や倉庫の管理をどうしているかなど、各社のノウハウを

教え合う勉強会も実施しています」（植木会長）

「他社さんのやり方で参考にできることはどんどん取り入れています。店会では、自分の会社内だけでは学べないことも吸収できるので、とても良い経験になりますね」（鈴木副会長）



植木勇一会長

店会対抗コンテストにも意欲

他店会と交流する機会も多い。

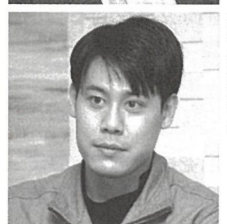
「兵庫には5つの店会があり、不定期ですが交流会を行っています。それぞれが主催する勉強会に互いに参加したり、店会の壁を越えて有志が集まり、神戸ショールームで合同イベントも開催しています」（植木会長）

互いの店会の存在が刺激になっている。

「TDYグリーンモデルセールでは、関西エリアの店会対抗コンテストもあるのですが、昨年は



兼上雅宏副会長



鈴木盛也副会長

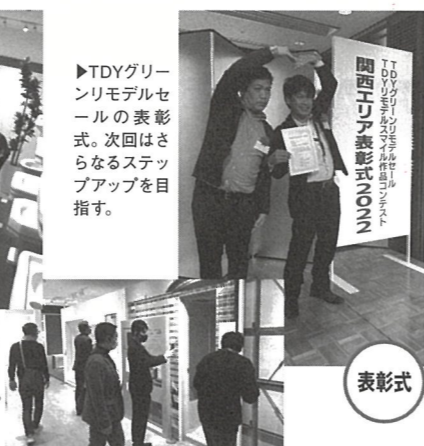


研修旅行での集合写真。前列左から、植木会長、矢作和之さん（リアルワークス㈱代表取締役）、兼上副会長／後列左から、桑原健一さん（㈱インテリアクワハラ代表取締役）、鈴木副会長、鈴木哲也さん（シンワクライム㈱代表取締役）。



▶TDYグリーンモデルセールの表彰式。次回はさらなるステップアップを目指す。

▲▶研修旅行ではTOTOミュージアムを訪れ、開発の歴史などを見学。



表彰式

イベント

力を入れているイベントの告知チラシ。昨春秋（左）は「ショールームへ全員集合」、今春（右）は「A.R.E.を狙ってお得にリフォーム」がキャッチフレーズ。



◀箸づくりや、駄菓子ももらえるストラックアウトなどの企画は、毎回大盛況。

総会

年に一度の総会は、TOTOシーウィンド淡路で開催。ここで決意を新たに、年間計画や販売目標を発表している。左から4番目がもう1人のメンバーの衣川正道さん（㈱衣川工務店代表取締役）。



最後に西神店会に抜かれてしまって2位に終わり、本当に悔しかったんです。“今年こそは”とひそかに雪辱を誓っています（笑）」（植木会長）

毎年、総会では販売目標を発表している。

「TOTOの主要商品について、各社の目標台数を設定するんです。目標が低いとなかなかそれを超えることはないの、チャレンジ目標として、あえてハードルは高めで。コンテストのタイトルも狙いたいですからね（笑）」（植木会長）

研修旅行で得た経験を生かす

前述のコンテストでは残念ながら首位を逃したが、前年からの伸長率では1位を獲得。また、同じく関西エリアで実施された店会対抗ネオレストコンテストでも1位に輝いた。北九州への研修旅行で得た経験も、この成果に結びついたようだ。

「TOTOミュージアムや工場を見学しました。いかに緻密に商品が作られているか、その裏話を営業トークに活用することができたので、お客様への説得力が増した気がします」（兼上副会長）

「実は以前、当社の現場に取り付けられていた年代物のTOTO製の洗面器を寄贈したんです。それがミュージアムに展示されていて、みんなで盛り上がりました（笑）」（鈴木副会長）

実りの多かった研修旅行は、今後も継続させていきたいという。

「北九州でも、九州の店会と交流する機会があり、情報交換できました。研修旅行を機会に、他のエリアとも交流できるといいですね」（植木会長）

「次は北海道に行きたいですね。断熱性能を高め

ることが今後も重要視されていくと思うので、もっと見識を深めたい。中古住宅の買取再販にも興味があるので、そのあたりが得意なモデルクラブ店さんに話を伺うような機会も設けることができたらと考えています」（兼上副会長）

西宮店会独自のイベントにも注力

年2回、店会独自のイベントを開催している。

「春と秋に、TDY大阪コラボレーションショールームで実施しています。お客様に楽しんでいただけるように、催し物も用意して。箸づくりが定番なのですが、よく参加してくれているお子さんがみるみる上達しているの、春のイベントでは組子のコースター作りを用意してステップアップしてもらおうかと（笑）」（植木会長）

「女性向けとしては、パーソナルカラー診断やハンドマッサージなどを行っています」（鈴木副会長）

イベント告知のチラシは、ユニークなキャッチフレーズで来場を誘引している。

「今回は『A.R.E.(アレ)』です。『Anshin/Reform/Event』として、『アレ(補助金)を狙ってお得にリフォーム』としました。関西の野球ファンとしては、『A.R.E.』のキャッチフレーズは外せなかったの、メンバーと盛り上がり考えてました!」（兼上副会長）

現在は6社で活動する西宮店会。

「互いの存在が刺激になるので、もう少し店会メンバーを増やしたいですね。他店会とも良い関係を築いていきたいので、交流を希望される店会さんは、ぜひ声をかけてください」（植木会長）