

パミーナ楽器(株) 支店長

この演習では、あなたに、「パミーナ楽器株式会社 東北支店」の「支店長」の役割を担当していただきます。

パミーナ楽器株式会社は、ピアノ、一般楽器、電子楽器、教育用楽器、音響機器、さらには電子部品などを製造販売している業界大手の企業です。「人々の生活に楽しさと豊かさをもたらす」ことをモットーとし、『ゼンマイ式メトロノーム』マークで広く親しまれています。また、ユニークな技術開発力により、新マーケット、新分野への進出も意欲的です。本社は東京にあり、国内に3工場、14支店、海外の営業拠点は8カ国で、近く創立70周年を迎えようとしています。あなたの現在の状況は以下のとおりです。

あなたの名前は、葉山^{あきら}晶。大学では経営学を専攻し、卒業後すぐにパミーナ楽器に入社した。

本社経理・勤労など管理部門の仕事を手始めに、その後営業本部で企画を担当し、支店の企画課長を経て、この2年間は海外営業部の課長として活躍してきた。

あなたの主な職務は海外の市場調査と事業展開の支援であった。現在、カナダでの合併会社設立の話が進んでおり、今夜X年2月3日(土)の便で成田を立ち、最終打ち合わせのためにモントリオールへ2週間の予定で出張することになっている。

2月1日(木)、あなたは突然、東北支店支店長就任の内命を受けた。この突然の内命は、ここ5年間東北支店長を務めてきた田所和行氏が1月29日に心臓発作のため執務中に倒れ、医師の診断では、長期入院加療を必要とし、当面支店長の重責に復帰する見通しは立たないという事態を受けたものであった。田所氏は休職して人事部付となった。あなたは正規の東北支店長である。

内命と同時に、常務取締役営業本部長兼国内営業部長の竹内利夫氏から以下の指示があった。

『懸案のカナダへの出張は予定どおり出かけて任務を完了してもらいたい。したがって、実際の着任は帰国後の2月19日(月)である。ついては、支店の運営が停滞気味であり、支店長の未決箱(インバケット)の中にはかなりの書類がたまっている。それらをカナダ出張前に処理しておいてほしい。君の就任はまだ正式には発令していないので、出発日で大変だがこの仕事は2月3日(土)に一人でやってもらいたい。支店には2日(金)に内示するが、正式の発令は2月5日(月)付けとなる。とにかくインバケットをできるかぎり処理しておいてほしい。必要な資料は小見山さんという秘書役の方に準備させておく』ということであった。

あなたは、2月3日（土）に東北支店に赴き、本部長の要望に添えるようにできるだけのこととはやっておきます、と竹内営業部長に復命した。

さて、現在はX年2月3日（土）の午後1時です。

あなたは東北支店の支店長のデスクにおり、インバケット処理には **120** 分しか使えません。仙台発午後4時の新幹線を逃すと今夜のカナダ行きの飛行機に間に合わなくなります。

会社は休日のため支店には誰もいないし、もちろん電話連絡もとりようがなく、ただ一人で案件に取り組まなければなりません。

あなたにとってはこの案件処理が東北支店長としての初仕事となります。限られた時間にベストを尽くしてください。

ここで重要なことは、あなたの意図が相手に正確に伝わるように配慮することです。不在中にすべきことがあれば極力やっておいてもらうようにしてください。また、着任後の計画や案件に目を通して気がついたことなどもメモに書き留めておいてください。

あなたの出張中は、誰とも通信（文書・口頭とも）はできません。

つまり、すべてを文章にて表現し、残す必要があります。なお、文章は所定の用紙に記入してください。

『あなたは葉山晶で、時はX年2月3日土曜日の午後1時です。東北支店長に着任できるのは2月19日月曜日、午前8時30分予定です』

(注) パミーナ楽器株式会社をはじめ、このインバケットに登場する社名、団体名、氏名はすべてフィクションであり、もし実際に同一の名称があっても、それは全くの偶然の一致です。



差出人 : 小見山美子
宛先 : 葉山支店長
日付 : 2月2日 19:27
件名 : ごあいさつ

東北支店によろこそおいでくださいました。

私は田所支店長の秘書役を務めておりました総務課の小見山美子でございます。引き続きよろしく願いいたします。

田所支店長の突然のご病気には、私ども何と申し上げてよいのか分かりません。いつもはあんなにお元気でいらしたのに。一時も早くご回復されるようお祈り申し上げます。

加山課長から内々にお話を承りまして、別紙添付の資料を集めました。お役に立てば幸いです。また、支店長宛ての書簡も未決箱の中に入れておきます。月曜日には朝早目に出社いたしまして、竹内常務からの書簡の写しを支店幹部に配布いたすつもりです。また、葉山新支店長の処理済案件も関係者に回付いたします。

さらに、ご出張中私にできることがございましたら、ご遠慮なくお申しつけください。

ご出張のご無事とご成功をお祈り申し上げます。

追伸

レインボーデパートの佐藤様より、今週だけで二度ほどお電話がございました。

以上



差出人 : 国内営業部部长 竹内 利夫
宛先 : 東北支店各位
日付 : X年2月2日 08:27
件名 : 新任支店長発令の件

このたび東北支店長田所和行氏は急病のため休職されることになりました。

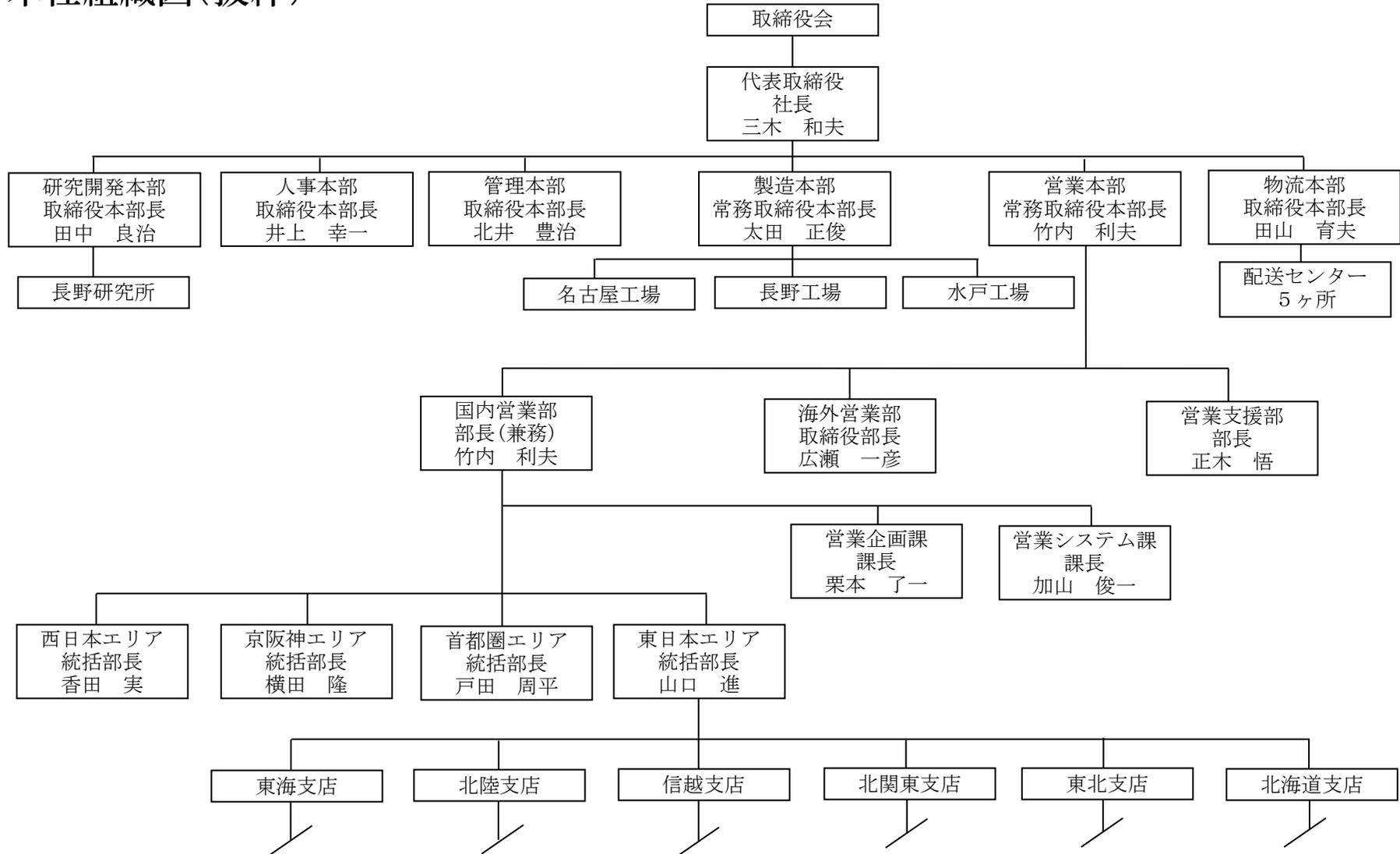
その後任として2月5日付をもって、葉山晶 海外営業部課長が新支店長に就任いたします。

なお、葉山新支店長は、2月3日（土）から2月18日（日）までの2週間カナダへ出張のため、実際の着任は2月19日（月）の予定です。

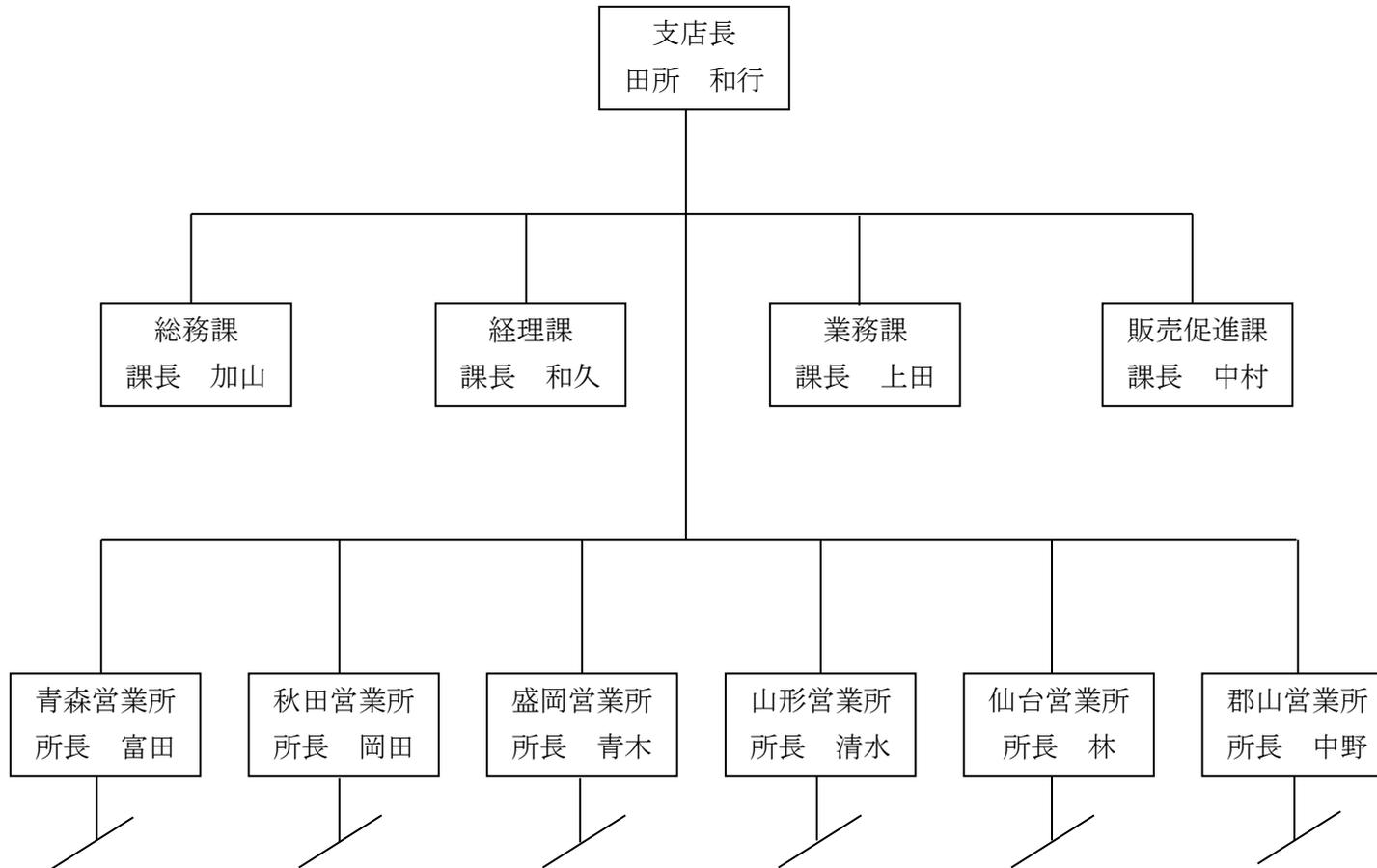
最後に、田所支店長が1日も早く快方に向かうことを祈ると同時に、諸君がこの非常事態にあたり、葉山新支店長を補佐し、支店の運営に最善の努力を尽くされることを期待します。

以上

本社組織図(抜粋)



東北支店組織図(抜粋)



東北支店 X年2月 予定表

日	月	火	水	木	金	土
				1	2	3
4	5 所課長会議	6	7	8	9	10
11	12 所課長会議	13 全国エリア統 括部長会	14	15	16 本社取締役会	17
18	19 所課長会議	20	21 全国支店長会議	22	23	24
25	26 所課長会議	27	28			



案件 1-1E

東北支店 過去5年間の販売目標と実績

昨年末作成（単位：百万円）

	5年前			4年前			3年前			2年前			昨年度		
	目標	実績	率												
青森営業所	1,680	1,653	0.98	1,773	1,603	0.90	1,806	1,720	0.95	1,815	1,843	1.02	1,848	1,710	0.93
盛岡営業所	1,836	1,850	1.01	1,934	1,832	0.95	1,970	1,808	0.92	1,980	1,903	0.96	2,016	1,952	0.97
秋田営業所	1,989	1,901	0.96	2,095	1,850	0.88	2,034	1,802	0.89	2,045	1,895	0.93	2,184	1,831	0.84
仙台営業所	5,355	5,041	0.94	5,462	5,708	1.01	5,747	5,950	1.04	6,032	6,367	1.06	6,483	7,131	1.10
山形営業所	1,989	1,632	0.82	1,934	1,685	0.87	1,973	1,603	0.81	2,045	2,149	1.05	2,284	2,420	1.06
郡山営業所	4,448	3,934	0.88	4,579	4,044	0.88	4,627	4,283	0.93	4,559	4,315	0.95	4,662	4,033	0.86
合計	17,297	16,011	0.93	17,957	16,722	0.93	18,157	17,166	0.95	18,476	18,468	1.00	19,477	19,047	0.98



案件1-F



営業所別過去5年間の販売支援費実績表

昨年未作成（単位：千円）

	5年前	4年前	3年前	2年前	昨年度
青森営業所	19,113	19,243	20,573	21,380	22,500
盛岡営業所	21,433	21,895	22,310	22,953	22,850
秋田営業所	22,035	22,351	23,513	24,378	24,516
仙台営業所	85,326	86,617	90,051	97,484	105,943
山形営業所	21,995	22,052	23,350	24,400	24,589
郡山営業所	28,488	29,052	35,003	46,935	50,542
合 計	198,350	201,210	214,800	237,530	250,940

◎主な販売支援費：接待費、冠婚葬祭費、寄付、その他



X年1月29日

パミーナ楽器株式会社
東北支店
支店長
田所 和行 様

福島市〇×町3-3-3
小泉楽器センター
代表取締役
小泉 藤吉

前略

当社は先代社長の創業以来、「ゼンマイ式メトロノーム」マークの製品を販売してまいりました。おかげさまで、現在は市内では一二を争う売上げを上げるまでになりました。

ところで、悪口は言いたくありませんが、郡山営業所の対応に不満があります。あの営業所は、いつもサービスが遅く、それも一度で用が足りたことはありません。やむをえず仙台営業所の林さんに直接お願いすることもしばしばです。他社へ乗り換えることも考えましたが、お客様の中にはパミーナ楽器のファンも多く、おいそれとはいきません。

そこで、貴社の事情もありましょうが、私としては仙台営業所との取引の開設を希望いたします。仙台と福島は新幹線でわずか30分です。

2月9日金曜日に仙台に行く予定がありますので、午後2時頃仙台営業所を訪問させていただきます。林所長によろしくお伝えください。

なお、その際、当社としてもこれからは自前のマーケティングを考えねばならず、この点につき、貴支店の絶大なるご指導を得たいと思いますので、相談に乗っていただけるような担当者をご紹介します。

以上、宜しくお願い申し上げます。

草々



田所支店長 殿

支店長、お喜びください。

かねてより密かにアプローチしてまいりました地元のディスカウントショップ「マテウス」との取引がようやく仮契約にまでこぎつけることができました。いろいろ厳しい条件もありましたが、何とかクリアすることができまして胸をなでおろしています。

つきましては、2月7日（水）先方にて仮契約書を取り交わしたいと思しますので、ぜひ郡山までおいでくださるようお願いいたします。2月7日を逃しますと等分の間、先方の都合はつかないとのことですので、もし支店長の日程が取れない場合は山口エリア統括部長のご出席をお願いいたします。

このたび「マテウス」との取引は、郡山営業所起死回生の一打になるものと、所員一同大変期待しております。

どうか宜しくお願いいたします。

1/22 郡山営業所 中野



加山 課長 殿

別添の件、過去に他社と交わした仮契約書をサンプルとして見せてくれたまえ。もし何か君の意見があったら知らせてほしい。

1/25 田所

田所 支店長 殿

加山課長から郡山営業所におけるディスカウントショップ「マテウス」との仮契約の話聞いて驚いております。と言いますのは「マテウス」の主力店は当社と長い間特約店契約を結んでおります地元最大手の「福島楽器店」と隣り合わせにあります。

もしここでわが社が「マテウス」と契約するようなことになれば「福島楽器店」は黙っていないと思います。

さらに「マテウス」はとにかく厳しい商売をすることで有名です。

たとえば、わが社の商品が売れたところで利益確保は相当困難と思われま。値崩れは商品イメージの低下にもつながり、長期的には得策とは思えません。本社の経営方針にも“収益管理元年”がうたわれております。郡山営業所の努力は分かりますが、ここはひとつ英断をもって「マテウス」との契約を中止すべきだと思います。

業務課 上田



和久 課長 殿

青森営業所 富田

実は例の件は、さきの会計監査のときにひっかかるんじゃないかと心配していましたが、貴殿の経理手腕で無事パスできたことを大変感謝している次第です。

話によるとだいぶ絞られたようですが、貴殿の粘りと才覚には頭が下がります。ご存知のように営業の第一線では人脈が最後に物を言います。こう競争が熾烈では多少のことは目をつぶってもらいませんと。他社でも当然のこととしてやっているんですから。多少の経費がかかったとしても取引先を失うよりはよいと考えます。いずれにしろ今回はおかげさまで小事に収まり、ありがとうございました。

ところで、この間お願いした件なんですが、至急今週中に手を打つ必要があります。早急に対処してください。支店長には私から耳に入れておきます。

どうか受注に心血を注いでいることをご理解ください。

以上

支店長 殿

大丈夫でしょうか。

富田君の話では、今回はだいぶ冒険のようです。

今回限りというなら、何とかならないこともありませんが。

勘定科目をお決めいただき、ご承認の程を願います。

和久



仮払い申請書

日 付 : X年1月25日
受取人 : 富田正義
金 額 : ￥500,000 也
用 途 : 営業諸活動費
勘定科目 : _____
承認者氏名 : _____
役職名 : _____

請求者氏名 : 富田 正義 ⑩

役職名 : 青森営業所長 ⑩



X年1月25日

パミーナ楽器株式会社
東北支店 殿

仙台市立第三中学校
井上裕子

前略

私は私立第三中学校で音楽の教鞭を執っている一教師でございますが、ひとつお願いがございまして筆をとらせていただきました。と申しますのも、現在、当校の音楽教材の買い替えが貴社パミーナ楽器で話が進んでいるのはご存知のことと思います。

ところが、市の教育委員会ではパミーナ楽器では予算の枠内に収まりそうもないという事で、オーロラ楽器に切り替えようとしています。私ども、教師といたしましては優れた楽器で伸び伸びと教育することが使命と思い、貴社製品の優秀性を再三にわたって訴えてきたつもりです。しかし、教育委員会の方々には予算管理が何よりも優先する仕事のようなようです。そこで是非パミーナ製品をオーロラ楽器並みに値下げしていただけないでしょうか。

一教師の申し上げるべきことではないと承知の上で、あえてお願い申し上げる次第でございます。何卒、教育現場の生の声としてお聞き届けいただきとうございます。

草々

田所支店長殿

このような生の声は有り難いものです。
営業支援にもなりますので、とりあえず旧タイプの
在庫品でも送っておきましょうか。

販促 中村



差出人 : 営業本部長 竹内利夫
宛 先 : エリア統括部長経由 支店長各位
日 付 : X年1月29日 10:23
件 名 : 新製品発売に関して

待望久しい画期的電子ピアノであるPD850(X-II)がいよいよ製造ラインに乗ることになり、市場への発表日が3月1日と決定した。PD850(X-II)は鍵盤を押した強さで10段階ほど音を変えられるなど通常のピアノに近づいた電子ピアノである。

従来のX-Iよりもすばらしい性能をもち、価格は2割ほど安く市場に送り出すことができる。これを可能にした技術陣の努力に感謝したい。他社製品に比べても、格段の優位に立つことが期待できる。試作品によるテスト演奏会では、驚くほどの好反響を呼んでいる。下半期及び、来年度の業績達成に向けての主力製品になるものと大いに期待している。

については、早急に販売戦略の徹底を図り、各位の具体策と連動せねばならない。2月21日に全国支店長会議を開くのでご参集願いたい。基本戦略については各エリア担当部長が中心となって練り上げていると思われるが各支店においては可能な目標数字と戦略・問題点などを明確化した上で出席していただきたい。

以上

東日本エリアの支店長各位

上記支店長会議に先立って、東日本エリアにおける具体策の検討を行いたいと思っています。については2月20日(火)15:00よりエリア本部(大宮)において事前打ち合わせを行いますので各支店長の参加をお願いします。

1/30 東日本エリア統括
山口進



X年 1月 31日

パミーナ楽器株式会社
東北支店長
田所 和行 殿

私は今、大変憤慨している。

昨日東京で開かれた百貨店協会会議で、競合会社であるレインボーパート東北支社の佐藤支社長から「開業 50 周年記念セールプロジェクトはどうかね」と尋ねられたが、どうやら企画の内容をかなり詳しく知っているようだった。

この件については当店の開業 50 周年記念における一大イベントとして極秘裡にすすめてきたのは知ってのとおりである。このような企画は秘密が守られてこそ顧客に対するインパクトが期待できるものであることは言うまでもない。レインボーパートとオーロラ楽器が手を組み、同じようなイベントを先にやられたらもうお手上げだ。

いずれにせよ、貴殿のところをこのプロジェクトの主要メンバーに加えたことは私の大きな間違いであった。この企画は貴殿のところから漏れた以外に考えられない。

そういうわけで、このプロジェクトを見直したいので来る 2 月 7 日正午までに預けてある企画書類をすべて返却してほしい。

丸東百貨店株式会社
事業開発部長 中崎 二郎

葉山支店長殿

田所支店長宛のため、内容を確認いたしました。

件のプロジェクトは支店主導のイベント企画です。

さっそく、企画書を田所支店長の机や心当たりを調べましたが、見つからないのです。

また、主担当の販売促進の中村課長も 2/6 まで出張中でつかまりません。

見つかり次第返却すべきだと思いますが、いかがいたしましょうか。

2/2 加山



差出人 : 国内営業部長 竹内利夫
宛 先 : 東北支店 葉山支店長殿
日 付 : X年2月2日 13:30
件 名 : 所信を聞かせてほしい

ご苦労様

このメールは、指示通りに東北支店の田所支店長の席から読めていることと思う。
東北支店への移動の慌ただしさで、葉山君に伝えきれなかったことをメールしておく。

出張直前の人事異動の内示はさぞや驚いたことと思う。おそらく君のご家族も驚いたことだろう。突然の話で君や君のご家族も大変だと思うが、私の方からも、本社人事部と東北支店の関係者に責任を持って対応するように伝えておいたので、安心してほしい。

今回の昇進を伴った人事は、君にとって十分に力を発揮する機会になると私は信じている。是非、頑張ってもらいたい。

さっそくだが、君に任せる東北支店の展望について、君の所信を聞かせてほしい。要望などの具申があれば、それも出してもらいたい。私は、着任前に君の心構えを知っておきたいのだ。これは、私や社長の君への期待と思ってほしい。

これから、カナダへ向かうことと思うが、合併会社設立も会社として最重要事項と位置付けている。海外営業部最後の仕事として、しっかりと詰めてきてほしい。

よろしく頼む。

以 上



秘

1月23日

田所 支店長 殿

仙台営業所 林

かねてから話の出ております塩釜市の中学校の教材用楽器の入札について、ぜひともお願いがございます。先日、田中県議のご紹介をいただき、市の教育委員会の方とお話をしたところ、どうもこの間お話しした入札価格では苦戦しそうだとのこと。この話は市内の他の学校は勿論のこと生徒個人の購入機種決定にも大きな影響を及ぼします。つきましては、先日の打ち合わせよりさらに10%落とした価格でいきたいと思いがいかげんでしょうか。たとえ原価を割るようなことがあっても、近い将来には必ず採算に見合う商売になる見込みがあります。本社の意向には反するかもしれませんが、ここはひとつ支店長のご決断をお願いします。

なお、入札の最終締め切りは、2月16日（金）ですのでそれまではこの話は支店内でも伏せておきたいと思っております。

以上



田所 支店長 殿

お求めの経費予算実績表、とりあえず、添付分のみまとめました。

1/29 経理課 和久



今年度上半期（4月～9月） 東北支店経費予算実績

(単位：円)

主要項目	予 算	実 績	比率 (%)
1 賃貸料	54,800,000	54,850,000	100.1
2 水道・光熱費	9,200,000	8,985,713	97.7
3 通信費	26,900,000	29,246,200	108.7
4 消耗品費	8,000,000	7,689,560	96.1
5 旅費・宿泊費	56,500,000	66,037,770	116.9
6 車輜・運搬費	72,600,000	80,914,366	111.5
7 会議費	10,800,000	11,208,500	103.8
8 販売支援費	158,400,000	179,976,600	113.6
9 福利厚生費	20,300,000	18,124,000	89.3
10 その他	14,500,000	12,895,127	88.9
合 計	432,000,000	469,917,836	108.8

<注> 人件費は本社対応につき含まれない。



田所 支店長 殿

1月29日
総務課 加山

仙台営業所の人員要求は今に始まったことではありません。3人も補充するなんて、そう簡単にはいきませせん。それに、林所長の要求レベルを満たすことはとても無理です。昨年末の退職者も、本当のところ林所長が厳しすぎたから辞めてしまったのだと思います。今でも、ベテランの一人がいや気をさしているという噂があり、心配しています。

自分でもスカウトすると言っていますが、勝手な条件を約束されたら困ります。でも、彼ならやりかねません。

ここはひとつ、支店長の出番かと思えます。

以 上



加山 課長 殿

かねてより申し出ている人員補充はその後どうなっているんだい。昨年暮れの賞与後に3名の退職者が出てからというもの、やりくりが大変なことは君も承知していることだろう。何とかしのいできたが、とてもこれ以上無理のきかないところまで追い込まれている。

とくに先月は懸案が続出して、トラブルが絶えなかった。このままでは商談ミスやサービスの遅れが生じてはやむをえないものと思う。とにかく早急に採用するように手を打ってほしい。それから、量の確保と同時に、贅沢は言わないが、質の面でも何とかしてくれないか。いま居る連中のように半人前のくせに文句ばかり言う奴が多くてはどうしようもない。ちょうど田中県議から女子社員の採用を頼まれているので、もし今月中に返事がなかったら、了解してもらったということで動き出すのでよろしく。

以 上

1/22 仙台営業所 林



パミーナ楽器株式会社
社 長 様

私は盛岡市に住む一主婦でございますが、ぜひ社長様に聞いていただきたいことがございまして筆をとりました。

実は、去年の暮れに私どもは貴社のピアノを購入いたしました。娘が小学校に上がるまでに、買い与えたい一心でそれなりに準備してようやく手に入れましたが、私どもにとっては決して安い買い物ではございませんでした。また、パミーナピアノがいいのか、オーロラピアノがいいのか、さんざん迷ったあげく、皆の勧めもあってパミーナピアノに決めました。そこで、暮れに市内の「丸菱デパート」で、“パミーナフェア”をやっておりましたので、そのとき、貴社のセールスのかたの勧めもあって買ったわけです。その時の貴社のセールスの方の言葉によれば、“パミーナフェア”による特別価格なので、普段ならとてもこのような値引きはできないということでした。たしか、提示してある価格の2割引きだったと思います。

ところが、今年に入ってから、娘は近所のお友達と一緒に駅前の「パミーナ音楽教室」に通い出しますが、そこで妙な話を聞かされました。「パミーナ音楽教室」の紹介なら3割5分引きで買えるというのです。現にお友達の御嬢さんは私どもと全く同じ型のピアノを3割以上の値引きで買っているのです。

こんな話があっというのでしょうか。まるで正直者が馬鹿をみるといった話です。私はパミーナ楽器を信じていましたので、何か大きな裏切りにあったような気がします。このままではお友達にパミーナピアノを勧める訳にはいきませんし、何よりも気持ちがおさまりません。

どこへどのようにして苦情を申し上げたらいいものか分からず、社長様にお手紙を書かせていただいた次第です。

誠意あるご返答を期待します。

X年1月20日

盛岡市大野町1-5 佐々木 良子



竹内常務殿

宜しく申し上げます。

社長 (印)

山口統括部長殿

速やかに対処して下さい。

常務 (印)

田所支店長殿

至急申し上げます。

部長 (印)



差出人 : 東日本エリア統括部長 山口 進
宛 先 : 東北支店 葉山支店長殿
日 付 : X年2月2日 15:28
件 名 : 新コンセプト店舗展開計画

ご苦労様。

君に至急頼みたいことがあって、メールをしている。

初耳かと思うが、当社は中高年を対象とした新しいコンセプトの直営店の展開を計画している。まずは各エリアから1支店を選び、試験的に営業し、1年後にその結果を踏まえて全国的な展開をするというものだ。東日本エリアは東北支店に白羽の矢が立った。

「中高年を対象とした店舗を展開してパミーナをアピールし、世の中にインパクトを与える」という枠組みだけが決まっており、出店場所や出店形態、具体的な計画等は、各支店のアイデアに任せるという構想だ。私としては、これをパミーナ楽器のさらなる飛躍の核としたい。

できる範囲で結構なので、出店戦略と実行計画の概要を君なりに練ってみてくれないか。

実は他のエリアに先んじて、来週7日(水)に竹内常務にプレゼンの約束をしている。申し訳ないが、君の案を至急私宛に返信してほしい。

よろしく願います。

以 上



差出人 : 山形営業所 清水
宛 先 : 田所支店長殿
日 付 : X年1月10日 19:47
件 名 : 新営業所について

おかげさまで当営業所も来月末に開設8周年を迎えることになりました。決して平坦な道ばかりではありませんでしたが、ここまでこられたのも、ひとえに支店長をはじめ、支店の皆様方の温かいご支援の賜物と深く感謝いたしております。

昨秋には、新人2名の配属も決まり、総勢8名の所帯になりました。思えば3年前の初夏、単身で当地に赴いたわけですから、私にとっては隔世の感があります。

ところで本日はお願いがひとつあります。他でもありませんが、営業所をもう少し大きな建物に移転する許可をいただきたいのです。今よりほんの少し広いスペースさえあれば良いのです。日頃世話になっている吉村県議の紹介で、手頃な物件がみつかりましたので、至急加山課長に見ていただいて借用条件を煮詰めてもらえないでしょうか。驚くほどの好条件だと思います。

何卒宜しくお願い申し上げます。

加山君

一度下見をしてくれないか。

1/15 田所

支店長殿

ちょっとぜいたくのようなのですが、なかなかの物件です。

相手は、貸すよりも売りたいがっています。

地元の信用組合では、パミーナ楽器なら資金を都合すると熱心に勧められました。

煮詰めてみましょうか。

1/22 加山



X年1月15日

東北支店
田所 支店長 殿

東日本エリア統括部長
山口 進

いま、全国エリア担当会議を終えて帰ってきたところだが、正直言って大変残念な思いをしている。

というのも今期、全社的に苦戦をしている中で、わが東日本エリアは何とか100%達成を目指し、全社のリーダーとしてやってきたつもりだが、唯一、東北支店の落ち込みが大きく足を引っ張っているのが現状である。地域的な特徴や諸々の背景を考慮に入れたとしてもこのまま見過ごすわけにはいかない。

そこで、今期も残すところ2ヶ月余りとなったが、君の力で何とか数字を整えてほしい。多少無理があっても構わないので、目標必達の方に向けて数字を上積みしてほしい。来月の全国エリア統括部長会議ではいい報告ができるよう期待している。

2月12日までに報告してほしい。

以上



上田課長殿

山口部長の意向に添った形で何とか支店の数字を試算してみてくださいないか。何なら、各営業所ごとに現在の実績に一律上乘せしても構わない。

1月22日(月)の課所長会議で私からもプッシュするが、何とか100%達成の見えるデータを出してくれたまえ。

1/16 田所

田所支店長殿

22日の課所長会議の後は大変でした。

支店長はじめ、スタッフは現場の状況を知らなすぎるといってかなり突き上げられました。昨今の市況を考える彼らの言い分ももっともと思われまます。

私の手ではどうしようもありませんので支店長が直接各所長と交渉してください。どうしてもというのでしたら、とりあえず強気な数字だけはエリア本部長に提出しておきますが……。

1/25 上田



X年1月10日

パミーナ楽器株式会社
東北支店長
田所 和行 殿

仙台商工振興会
会長 水谷 静夫

定時総会のご案内

拝啓

会員各位におかれましては益々ご清栄の段、お慶び申し上げます。

さて、本年も下期総会の時期となり、鋭意準備を進めておりますが、特にこのたびは、来年度の新理事選出にあたって最終的な話し合いを行いたく、会員各位には代表者の出席を伏してお願いするものでございます。なお、勝手ながら準備の都合上、2月9日(金)までに出欠のご連絡をいただけましたら幸甚と存じます。

敬 具

記

日 時：X年2月19日(月)

場 所：仙台商工振興会ビル 第一会議室

内 容：15時～16時 会長挨拶

16時～18時 新理事候補者ご講演

仙台銀行(株) 副頭取 岩田三郎氏

東北機械(株) 社長 金山 進氏

パミーナ楽器(株) 東北支店長 田所和行氏

レインボーデパート東北支社 支社長 佐藤 正氏

(上記新理事候補者には各々30分のご講演をお願いいたします。)

18時～20時 懇親会

以 上

葉山新支店長

この件は、商工振興会の水谷会長の肝入りで、田所前支店長がかなり力を入れて、理事候補までこぎつけました。

私としてはどうしても新支店長に引き継いでいただきたいと思
います。

加山



X年1月29日

パミーナ楽器株式会社
東北 支店長 殿

全国楽器販売店
連絡会 会長 和田 進

拝啓

貴社、益々ご盛栄の段、お慶び申し上げます。

さて、このたび、新年に開催されました地方ブロック別連絡会におきまして、東北地方のある代表者より以下のような議案が出された報告を受けてご質問させていただきます。

『パミーナ楽器の直販による地元楽器店の営業侵害』というのが主たる内容です。

たとえば、従来は学校の教育用楽器などについて、小額商品は地元の楽器店が主として納入しており、高額商品はメーカーの直販ということでは”棲み分けて”きた訳ですが、このところ、貴支店のある営業所においては根こそぎ注文を受け、まるでブルドーザーでかき集めるような営業をやっておられるとのこと。

もとより、営業活動は、自由競争が原則ではありますが、長年にわたって培われた業界慣行がいわば商徳を支えてきたと言っても過言ではありません。

さらに加えて申しますに貴支店の営業マンの中にはかなり深く教育委員会に食い込み、明らかなマージン攻勢をかけているものもいるとか、このままではいずれ法的な問題になるのではと心配している会員もおります。

公の会議の場での発言であり、当連絡会でも放置できず、まずは貴支店に真相をお訊ねするものです。つきましては、2月10日（土）の全国代表者会議でとりあげますので、それまで何らかのご返事をいただきたく宜しくお願いいたします。

当会といたしましては、長年の貴社の営業実績からして決してこのような事実はないものと信じておりますが、なにせ、かなり具体的な事例を挙げての議案提示であり、見過ごすこともできません。当会の都合で申し訳ございませんが、2月6日（火）まで具体的な説明がなければ、7日（水）もしくは8日（木）に本社の責任ある方のところまで出向いていくつもりです。

どうか十分納得できるようなご返事をいただけるようお待ちしております。

敬具



差出人 : 秋田営業所 岡田
宛 先 : 田所支店長殿
日 付 : X年1月30日 16:23
件 名 : 2月20日(火)秋田屋楽器能代店セレモニーご出席願い

かねてよりアタックしてまいりました秋田市最大の楽器店、秋田屋楽器(株)への進出計画がようやく実を結びそうです。ぜひ、支店長のお力をお借りしたいと思っております。

秋田屋楽器につきましては、長年オーロラ楽器の系列店ということで攻めあぐんでいましたが、このたび、オーナーの息子さんが二代目社長に就任したのを契機によりやうく出店を認められました。

まず手始めに秋田屋楽器の新店舗である能代店に「パミーナコーナー」を設けるということで準備を進めております。つきましては2月20日(火)15時からの能代店オープニングセレモニーに支店長にぜひ顔を出していただき、このチャンスを確実なものにさせていただきたいと思っております。

実は、先日、若社長にお目にかかったときに、つい勢い込んで能代店オープン当時は支店長がご挨拶にお伺いしますとお話ししましたところ、ご来賓の挨拶をお願いしたいと逆に頼まれてしまいました。

大変勝手なお願いですが、秋田営業所の将来がかかっておりますので、ここはひとつよろしくお願ひいたします。

なお、オーロラ楽器にとっては、秋田屋楽器との契約が切れたわけではなく、今後の厳しい巻き返しが予想されます。

以上