

自動車補修部品の卸販売事業

 明和自動車株式会社

[フタバグループ]



heart on parts

**MEIWA**

Auto parts corporate guide

受付  
18.2.21  
キャリアセンター

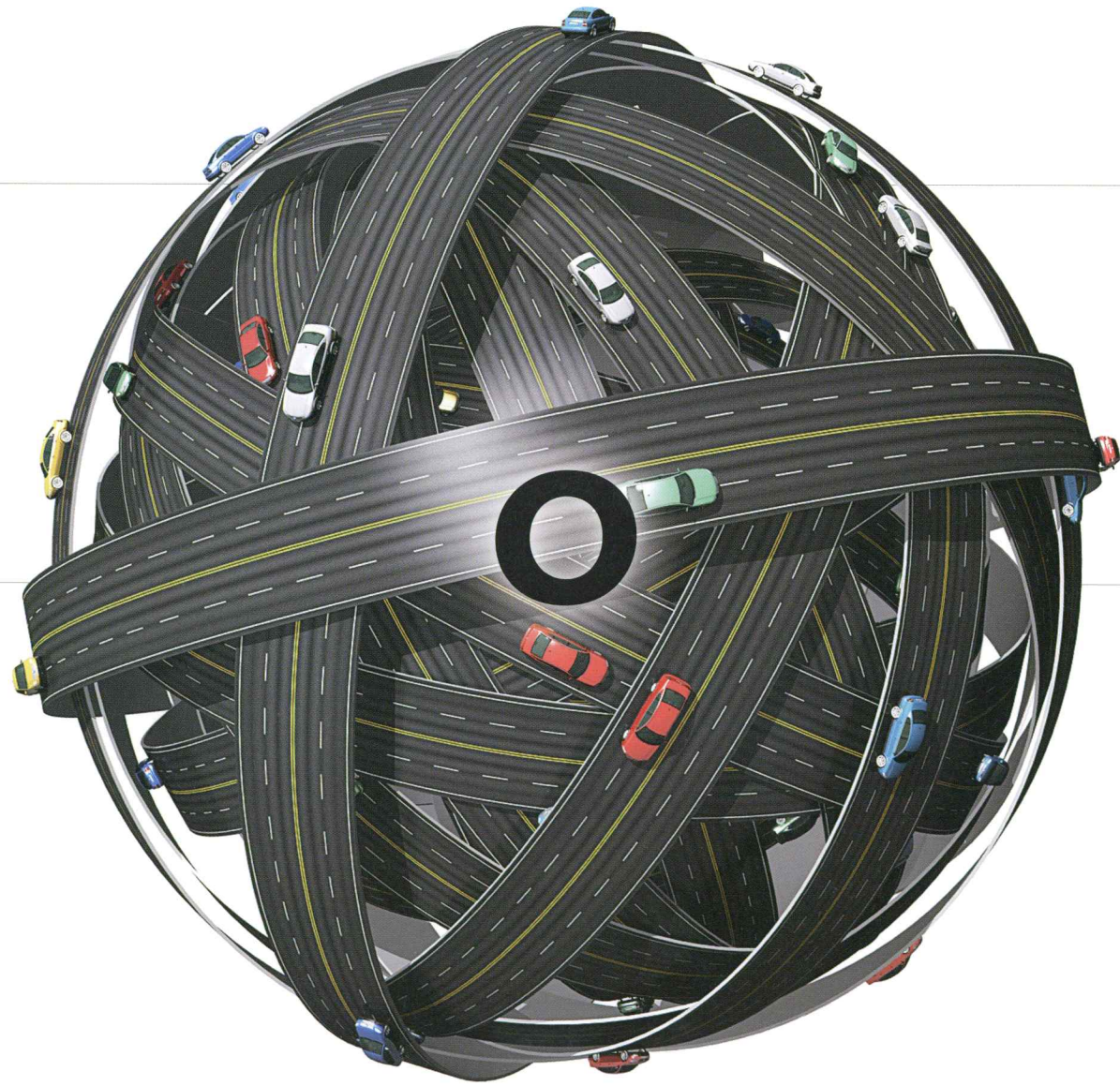
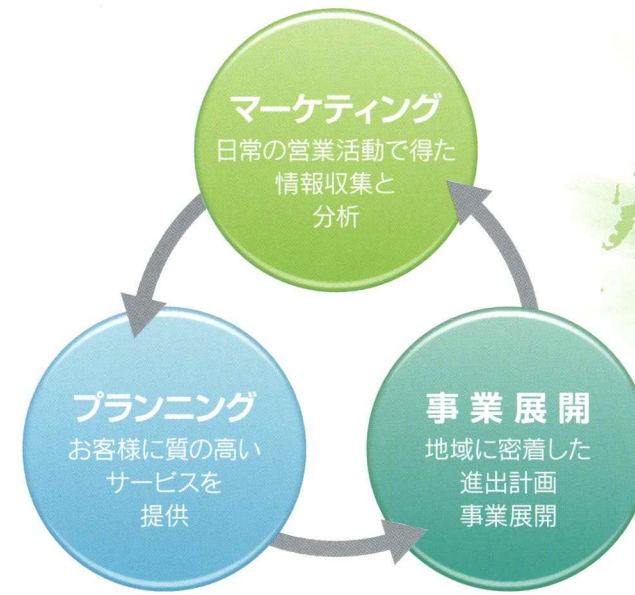
T



## 常に次代の“始点”に立ち、進化し続けます

「明和自動車株式会社」は日本における自動車産業の最盛期である昭和27年に創業。以来、地域の皆様のご愛顧により、着実に業績を伸ばしてきました。そして更なる進化を求め2014年7月より西日本最大級の自動車補修部品卸売業者である「株式会社フタバ(熊本市)」グループの一員として、周南市本社を中核に山口県内に7の拠点で業務を展開しています。私たちは創業以来、「よい品、より安く」を追求してきました。取り扱う品は、高い品質を誇る部品(パーツ)から、作業効率をアップさせる工具や設備までさまざまです。

また、顧客である整備工場や钣金工場、ディーラーが何を求め、何を必要としているのか。それぞれの顧客に適切な製品を見極め、提案できる“人財”育成にも力を注いでいます。ガソリン車からハイブリッド車、そして電気自動車へ——。私たちの生活に欠かせない自動車は、時代の流れと共に進化し続けています。それに応じて、整備の分野でもさらなる技術革新が求められています。これからも「明和自動車株式会社」は、次の時代の“始点”に立ち、社会に求められる企業を目指していきます。



### “人財”を育て サポート体制を強化し、 経営革新に挑む

私たち明和自動車は、自動車補修部品卸事業として部品の確に供給する「従来型の営業」に加え、お客様に最適な設備の助言や工場運営のアドバイスなど「提案型の営業」ができる“人財”育成が必要だと考えています。そのため、商品に関する知識と理解を深める「マイスター制度」という独自の社員教育制度を導入しました。お客様の課題や悩みをヒヤリングし、マーケティングを加味しながら、的確な提案のできる営業マンの育成に注力しています。目標は「全員が経営のできる企業」です。現状に満足することなく経営革新に挑み、経営基盤をより強固なものにしたいと考えています。

代表取締役  
**木下 龍起**  
TATSUKI KINOSHITA



### 主な取扱商品

自動車補修部品(外装、車検部品、機能部品、etc)  
自動車用品(ナビゲーション、ETC、AV機器、etc)  
タイヤ、バッテリー、リビルトパーツ、中古パーツ、塗装・塗料、ケミカル、工場用コンピュータシステム、整備機械工具、その他

### 顧客・取引先

**主な販売先** 整備工場、钣金塗装工場、中古車店、ガソリンスタンド、ディーラー、JA、その他

**主要取引先** 各自動車メーカー販売会社、SPK株式会社、エンバイヤ自動車株式会社、ヤマト自動車株式会社、株式会社イヤサカ、パナソニックカーエレクトロニクス株式会社、株式会社ジーエスユアサバッテリー、プリチストンタイヤジャパン株式会社、日本特殊陶業株式会社、株式会社プロードリーフ、その他





## 県南地域の7拠点と連携したサービスを提供



部品商としての実績を築き上げた理由の一つが、スピーディーかつ低コストの輸送を可能にした集約型の多拠点体制です。県南地域の7つの拠点は岩国市から山口市までの東西に点在し、充実した連携で顧客サービスを実現しています。

さらに実績と共にフタバグループの一員として営業エリアも拡大。北九州と熊本のグループ会社と手をつなぎ、総拠点数は24、県外からのサポート体制も充分です。

# 7



### 営業所

- 1 本社  
〒745-0861 周南市新地3丁目5-50
- 2 下松営業所  
〒745-0814 周南市鼓海2丁目118-49
- 3 防府営業所  
〒747-0836 防府市植松33-4
- 4 光営業所  
〒743-0021 光市浅江5丁目13-9
- 5 岩国営業所  
〒741-0082 岩国市川西3丁目5-38
- 6 柳井営業所  
〒742-0011 柳井市新市沖2-8
- 7 山口営業所  
〒753-0872 山口市朝田字流通センター 601-3

### フタバグループ

- 8 株式会社 フタバ  
〒862-0967 熊本市南区流通団地1丁目10-1
  - 9 株式会社 北九州部品  
〒800-0242 北九州市小倉南区津田1丁目5-12
- バイカーズ  
〒869-1101 熊本県菊池郡菊陽町津久礼2098-131
- 株式会社 東部ショッピングセンター  
〒861-2101 熊本市東区桜木6丁目6-1

## オンラインシステムでスムーズな受注と発注

通常、自動車は故障、事故、車検などの理由で、整備工場や钣金工場、ディーラーに持ち込まれます。その際、補修や交換に必要な部品(パーツ)を各工場に卸販売するのが、私たち自動車部品商の仕事です。当社が取り扱うアイテムは約40万点。これらの商品はすべて、各メーカーのコンピュータ・オンラインシステムで管理され、万全の流通システムとなっています。

最近では、車輛のコンピューターシステムから、各種リビルド商品や、設備工具の提供に至るまで、顧客のさまざまなニーズにも対応できるようになりました。

さらに、電子カタログの普及が進むことを見据え、スマートフォンを活用したシステムを導入するなど、次世代の発注インフラ整備にも着手しています。

# 400,000

**明和自動車株式会社**  
(自動車補修部品卸売事業)  
当社の取扱部品アイテム数  
**約40万点**

**主要取引先**  
・各自動車メーカー販売会社  
・自動車部品メーカー販売会社  
・工事・用品メーカー販売会社  
・優良部品商社  
・その他

**販売物流**  
自動車部品の販売・出荷

**お客様**  
(サービス提供先)  
・民間整備会社  
・钣金・修理工場  
・ガソリンスタンド  
・自動車ディーラー  
・その他

点検や修理のため納車

**エンドユーザー**  
(消費者)  
・車検・故障  
・事故・その他

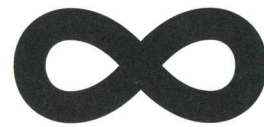




# 人が持つ無限の可能性こそ企業のチカラ

例えば、タイヤ一つ売る場合でも、商品によってそれぞれ持ち味が異なります。営業マンには、その違いをお客様に分かりやすく伝えながら、ニーズを読み取り、提案するチカラが求められます。

『提案力』のある営業マンを育てるために導入したのが、独自の教育システム「マイスター制度」です。「タイヤ」「バッテリー」「ナビゲーション」「オイル」「スキャンツール」。この5つの分野の研修を定期的実施しており、講師陣が徹底的に指導・サポートします。この制度により、自動車の仕組みも含めた商品知識が身に付きます。人が持つ無限の可能性を引き出し、優秀な“人財”を育てる。それこそが企業のチカラになると、私たちは考えています。



工具・部品  
明和自動車



# VOICE

## 好きな大型トラックのエキスパートに。



下松営業所 営業  
吉安 結  
YUI YOSHIYASU

入社直後の本社での研修中に下松営業所は忙しいと聞いていたので、配属が決まった時は不安でいっぱいでした。でも、入ってみれば和気あいの雰囲気とチームワークもよく、今ではこの営業所でよかったと思っています。

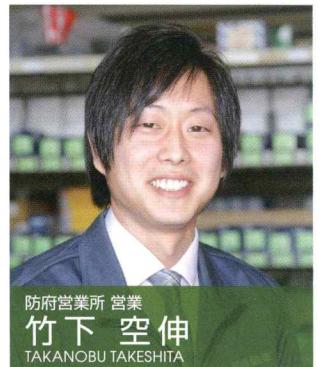
仕事の内容は、男性と全く同じ。先輩の軽トラの横に乗ってお客様を回り、一週間後には1人でのルート営業が始まりました。最初は、お客様に顔と名前を覚えてもらうことからスタート。自分専用のノートを作り、教えてもらったことや、新しい情報などを書き込んでいきました。携帯で部品の写真を撮って会社で出力、ノートに貼ってファイリングも。パソコンからの情報ではなく、現場で覚えることの方が多かったように思います。特に、うちの営業所は大型車や特殊車両の部品のニーズが高く、情報が少ないこともあって独学で覚えていくしかありませんでしたが、苦労した分だけ今では大型トラックが大好きに。大型車のエキスパートになりたいと思っています。

## 納品した部品で車が直った時の喜びを体感

実は、防府営業所へは個人の客として部品を買いにきていたんです。所長の人柄や職場の雰囲気も何となく分かっていたので、ご縁があって中途採用でお世話になることが決まった時も安心感がありました。

仕事をする上で気を付けていることは、お客様の「当たり前」を大切にすることです。言葉を変えれば、お客様の仕事がいつも通りスムーズに進むように配慮するというです。修理で入っている車の状況を把握し、必要となる部品を想定、お客様の在庫状況、自社の在庫状況の確認をして注文に備えるということなんです。ご注文をいただいたときに、すぐに持っていける状況を意識的に作っておくことが重要だと考えています。

とはいえ、入社2年目でまだまだ勉強中の段階です。先輩やお客様に教えていただき知識を増やして、レスポンスを高めたいですね。自分が部品を納品したことで修理ができ、車が動くようになった時は単純に嬉しくなります。



防府営業所 営業  
竹下 空伸  
TAKANOBU TAKESHITA

## 明和自動車のブランド力を高めたい!



光営業所 所長代理  
丸山 篤  
ATSUSHI MARUYAMA

新人の頃に心掛けていたのは、とにかく元気にお客様に接すること。それとご要望に対するレスポンスの早さです。この仕事は、サービス面が勝負です。部品のご注文への対応だけでなく、見積り依頼や商品に関するお問い合わせなどに、いかに迅速に対応するかが重要です。特に新規のお客様を回す時は、同業他社と必ず比較されるので、スピード感のある対応を目指していました。

加えて、この仕事を15年続ける中で感じているのが、「信頼と実直さ」の重要性です。例えば「ミスをしたときに言い訳をしない」、あるいは「問題が起きた時はそれを認め、速やかに善処策を検討する」など、素直に自らの非を認め、誠意を持って対応することでお客様との信頼関係が築けると実感しています。もちろん、ミスを犯さないための確認の積み重ねも大切です。

今後も、お客様にとって「かゆいところに手が届く」営業として、明和自動車のブランド力アップに貢献していきたいと思っています。

## 数字は正直。尽くせば結果はついてくる。

入社して25年以上、所長になってから15年が経ちますが、ご指名をいただくお客様のところには、今でも毎日おうかがいしています。その信頼関係こそが重要だと考えるからです。

うちの営業所は社員9名、パートを合わせて12名の所帯です。このメンバーで200~300軒のお客様に対応、1日100軒ほどのルートセールスを行っています。営業は担当制ですが、配達は動ける者が動くというスタイル。できるだけ、その商品に詳しいスタッフが対応するようにしています。車も部品も日々進化しています。我々も、常に勉強しながら、新しい知識や情報を身につけておくことが重要です。お客様からの質問に、その場で答えられるようにするために勉強会も行っています。

数字は正直なものです。力を尽くしていれば、結果はおのずとついてきます。「協力し合う気持ち」を大切にお互いがフォローし合うこと、嫌なことがあっても笑って1日を終えることができるようにすることを心掛けています。



下松営業所 所長  
西村 英昭  
HIDEAKI NISHIMURA

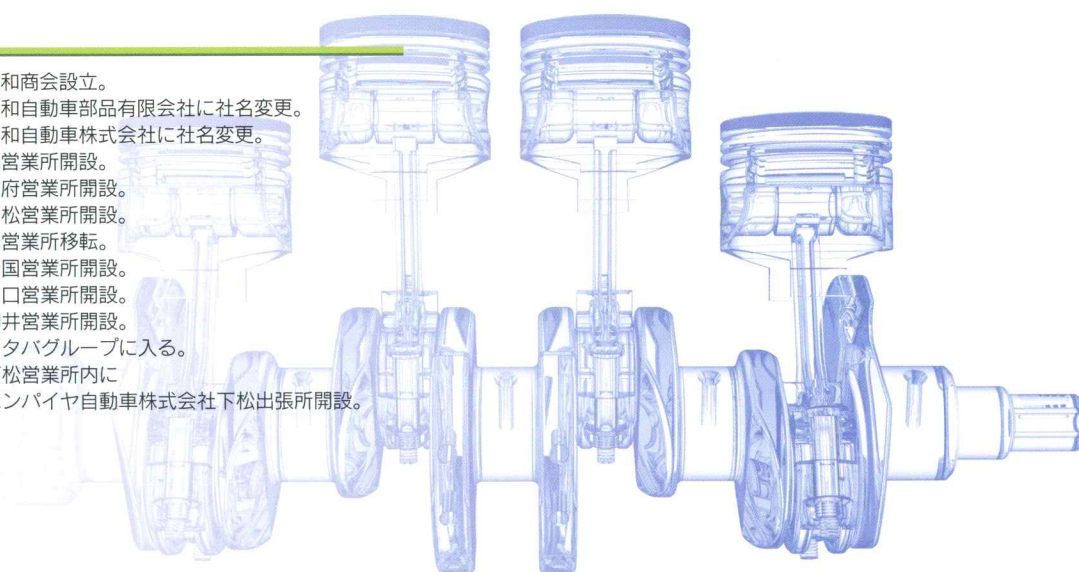


## 会社概要

設立	昭和39年1月
資本金	4,500万円
事業内容	補修部品卸事業(自動車部品・用品・整備钣金用機械工具等)、不動産管理事業
売上高	13億1,300万円(平成28年10月)
役員	代表取締役 木下 龍起 取締役 野口 正夫 取締役 森下 公一朗 取締役 石丸 正雄 取締役 鎌田 忠孝 監査役 興梠 克己
従業員	60名
営業所	光・防府・下松・岩国・山口・柳井
取引銀行	山口銀行・西京銀行・UFJ東京三菱銀行・広島銀行
グループ会社	株式会社 フタバ 株式会社 北九州部品 バイクーズ 株式会社 東部ショッピングセンター

## 会社沿革

昭和27年	明和商会設立。
昭和39年	明和自動車部品有限会社に社名変更。
平成 9年	明和自動車株式会社に社名変更。
平成12年	光営業所開設。 防府営業所開設。
平成14年	下松営業所開設。
平成18年	光営業所移転。
平成19年	岩国営業所開設。
平成22年	山口営業所開設。
平成23年	柳井営業所開設。
平成26年	フタバグループに入る。
平成27年	下松営業所内に エンパイヤ自動車株式会社下松出張所開設。



自動車補修部品の卸販売事業

 **明和自動車株式会社**

〒745-0861 山口県周南市新地3丁目5-50  
TEL.0834-31-0720 FAX.0834-31-0719