



第 2 回



D 1 グランプリ結果報

第2回 D1グランプリ

◇D1グランプリ◇

《誰が！ダントツで！電子ブレーカーを売るのが？！》

開催期間：平成24年9月1日～平成24年9月30日

当社主催の第2回D1グランプリにエントリーを頂き誠にありがとうございました。
 昨年の第1回D1グランプリも盛況に終わり、第2回も皆様のご協力のもと今回無事に開催できましたことを感謝致します。

各部門優秀者の方々には、賞状と副賞としまして盾・トロフィー、賞金を贈呈させて頂きました。

各部門最優秀者にはコメントを頂きましたので掲載しております。

代理店様・販売店様には今後ますますのご活躍をお祈り申し上げます。

<参加エントリーして下さった代理店様・販売店様>

株式会社イービーシステム

株式会社エヌ・イー・ピー

株式会社GRコンサルティング

株式会社TO-ZAI

株式会社ユビニティー

※表記は50音順となっております。

第2回 D1グランプリ

主催者のあいさつ

第2回D1グランプリを終えまして、まずは皆様に感謝申し上げます。
 営業はもとより、技術方、業務方にて携われました皆様に心より感謝申し上げます。

前回時にお名前を拝見させて頂いていました方々が、1年経ち色々な形にてご成長なさっていらっしゃるのを毎日興味深くチェックさせて頂いておりました。

また、非常に勢いのある新鋭の面々に毎日感心させられておりました。日々の弛まぬ努力や改善が本当に大切な事であると改めて感じさせて頂く毎日でありました。

N-E Bシリーズは皆様のお陰で8年以上の販売年月、6万台数以上の実績を持つに至っております。

これもひとえに皆様のお陰だと心より感謝申し上げます。

今後もオプション品等の改良、開発を含め、電子ブレーカーの普及に鋭意努めてまいる所存です。時期は未確定ですが、来年も懲りずにD1グランプリを開催させて頂く予定です。来年、更にパワーアップされた皆様にお目にかかれます事を楽しみにしております。

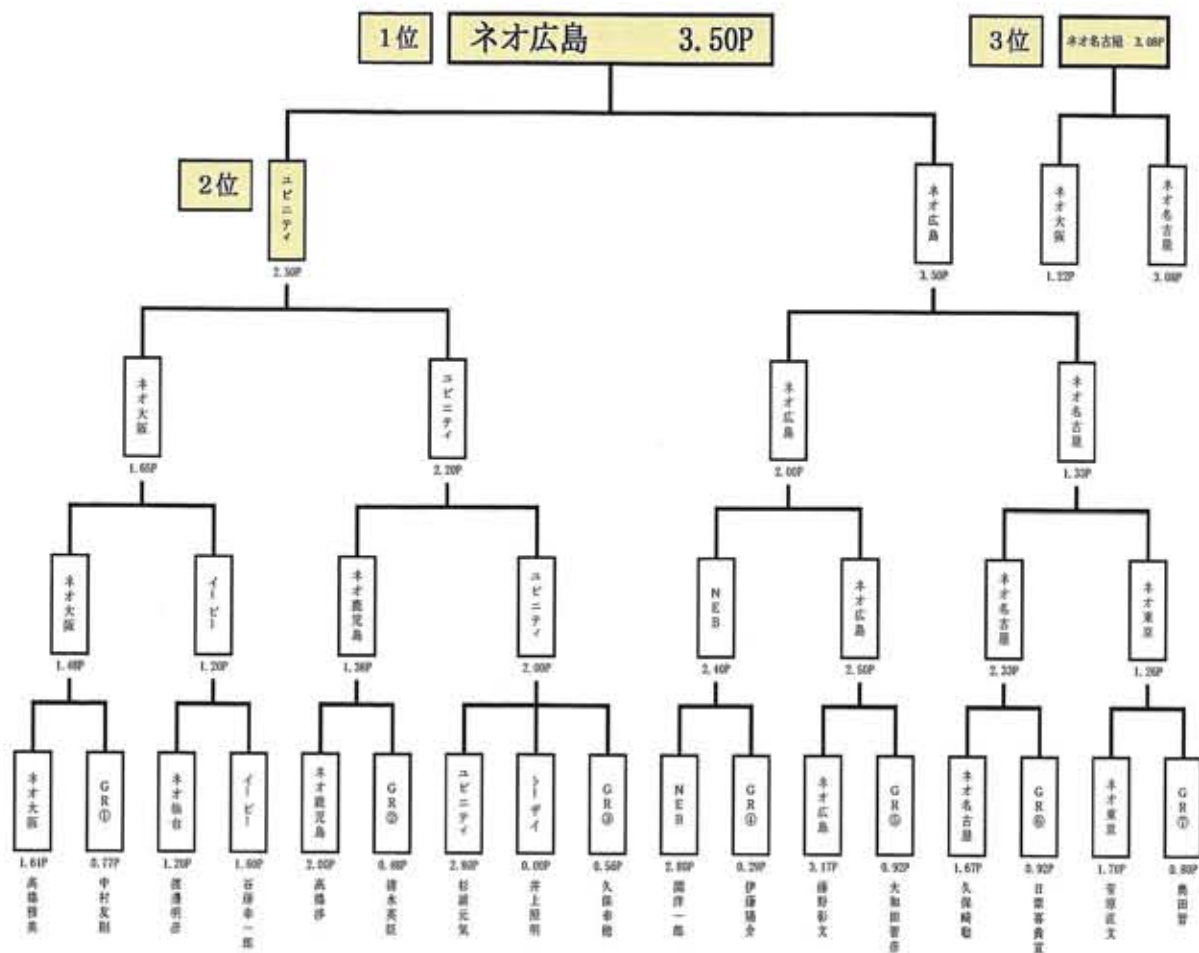
そして、機会が合いましたら皆様に直接お礼を申し上げたいと日々思い続けております。

この度は皆様、本当に有難うございました。

株式会社ネオ・コーポレーション 代表取締役 近森靖彦

第2回 D1グランプリ

チーム対抗トーナメント表



※トーナメント表では、会社名を略称で表示させて頂いております。

第2回 D1グランプリ

D1グランプリ結果報告

AP部門			
順位	氏名	社名	ポイント
1	佐藤 勇司	株ユニティ	36P
2	渡部 一貴	株エヌイービー	26P
3	園田 光	株ネオ・広島	22P
4	高橋 涉	株ネオ・大阪	21P
5	西尾 晃	株ネオ・名古屋	17P
6	白坂 綾	株ユニティ	15P
7	池田 聡史	株GRコンサルテイング	15P
8	小坂 朋美	株GRコンサルテイング	15P
9	田中 雅晃	株ユニティ	14P
10	坂本 光義	株ネオ・東京	14P
11	東田 泰樹	株イービーシステム	14P
12	布川 琢磨	株ユニティ	12P
13	杉 憲治	株ネオ・広島	12P
14	田中 孝幸	株ネオ・大阪	11P
15	市原 昭彦	株ネオ・名古屋	11P

交渉部門			
順位	氏名	社名	ポイント
1	本田 恵三	株ユニティ	45P
2	田中 雅晃	株ユニティ	43P
3	中路 義国	株GRコンサルテイング	29P
4	渡邊 竜介	株GRコンサルテイング	26P
5	村松 裕樹	株ネオ・仙台	25P
6	小野 桂一	株ネオ・東京	24P
7	園田 光	株ネオ・広島	24P
8	五反田 修	株ネオ・東京	22P
9	伊藤 義恵	株ネオ・名古屋	21P
10	杉 憲治	株ネオ・広島	21P

管理者部門(台数)			
順位	氏名	社名	台数
1	杉浦 元気	株ユニティ	95.0台
2	中村 友則	株GRコンサルテイング	76.0台
3	渡邊 明彦	株ネオ・仙台	70.5台
4	菅原 直文	株ネオ・東京	68.5台
5	高橋 雅美	株材・大阪	68.5台

管理者部門(月間生産性)			
順位	氏名	社名	ポイント
1	藤野 彰文	株ネオ・広島	11.17P
2	杉浦 元気	株ユニティ	9.50P
3	関 洋一郎	株エヌイービー	8.80P
4	高村 直貴	株ネオ・名古屋	8.42P
5	高橋 雅美	株ネオ・大阪	5.96P

チーム対抗トーナメント戦(生産性)			
順位	氏名	社名	ポイント
1	藤野 彰文	株ネオ・広島	
2	杉浦 元気	株ユニティ	
3	高村 直貴	株ネオ・名古屋	

近森賞(生産性)50台以上			
氏名	社名	ポイント	台数
藤野 彰文	株ネオ・広島	11.17P	67.0台

※同順位の場合は、8月の販売台数上位者を優先して順位の決定を行っております。

各部門最優秀者のコメント

管理者部門（台数）トップコメント

(株)ユビニティー 杉浦 元気



初めまして、この度管理者部門(台数)で1位になりました、(株)ユビニティーの杉浦です。この度は大変価値のある賞を頂きまして、誠にありがとうございました。

まずは、主催の(株)ネオコーポレーション様並びに関係者の皆様に心より御礼申し上げます。弊社は今回のD1 グランプリが初参加という事もあり、自己紹介からさせていただきます。発足は2012年4月になります。まだ産声を上げたばかりの会社ではございますが、弊社代表の田崎を中心にメンバーが集まり、愛知県名古屋市を活動拠点とし現在営業活動を行っております。今回のD1 グランプリは会社発足からちょうど半年という区切りの月であり、そして何より、(株)ユビニティーという会社を、この電子プレーカー業界に広く認知して頂く大きな機会と捉え全社員一丸となり並々ならぬ覚悟で挑んでおりました。

しかしながらトーナメントと管理者部門(生産性)で1位に大差をつけられて負けてしまった事、不甲斐なく感じています。

次回開催までに台数と生産性共に1位を取れる組織を構築し(株)ユビニティーここにあり！と証明できるように、これからも精進して参ります。

何より私はこの電子プレーカーという商材と出会えて運命が変わったと思っております。何をやっても中途半端で、こんな人の上に立ったり1位を目指したり、熱く語り合ったりという事は出来ない何事にも斜に構えた人間でしたが、今では仕事が楽しく人生を全力で生きられるようになりました。改めて、株式会社ネオ・コーポレーション様をはじめ関係各所のみなさまには厚く御礼申し上げます。

各部門最優秀者のコメント

AP部門トップコメント

(株)ユビニティー 佐藤 勇司



初めまして。(株)ユビニティーの佐藤と申します。この度はこのようなグランプリを開催して頂きましてありがとうございます。僭越ながらコメントをさせていただきます。私が1ヶ月を通して常々考えていた事は会社の看板を背負って戦う以上絶対に負けることは許されないという事でした。といたしますのも当社はまだ設立して間もない会社です。実績がない以上に、我社の力を示すには格好のチャンスと捉えたからです。それに加え期間中に力が発揮できた一番の理由としましては弊社代表の田崎と私個人で40台販売するとの約束をした事が大きいと思います。

何が何でもやれるまでやるとの不退転の覚悟で取り組ませて頂きました。結果として一位は取れましたが、40台には届かなかった結果に対しては、私自身非常に悔しい思いをしました。結局のところ今回のグランプリに関しては、自分の中では惨敗に終わったと思っています。

来年も機会がありましたら40台の大台を必ず越えてみせます。

最後に関係者皆様のご協力のもと一位にはなれたことは感謝します。有り難うございました。

交渉部門トップコメント

(株)ユビニティー 本田 恵三



初めまして。(株)ユビニティーの本田と申します。私は前回のD1 グランプリにも参加させて頂いておりましたが、入賞にも至らぬ結果でした。前回と大きく違ったのは、D1の開催を知った時から絶対に1番になると、圧倒的な1番になるんだと、一ヶ月を通し強く強烈に思い続けていた事です。当時の上司に頂いたお言葉で「参加と参画の違いって知っているか。」未熟者ながら解っていたつもりでした。しかし今こうして振り返ると私にとって初めてのD1は、参加してただけに過ぎませんでした。

ただ漠然と業務をこなし、結果が付いてきたらラッキー程度にしか思わず参加しているのか、それとも勝ちに行く為に主体性を持ちプロセスを立て参画するのか。前回と今回の結果に対しての違いを挙げるならば、この事に気付かされる職場環境が整い、そして共有を出来るメンバーが揃っていた事は、私にとっては大きな勝因に繋がったと感じております。ですので、今回の結果はもちろん私一人でなし得た訳ではなく、心強い上司と頼りになる仲間がいて、そして全員が一致団結できたからこそ成し遂げられた事だと心から感謝しております。

最後になりましたが、この様な映えある企画を設けていただきました株式会社ネオ・コーポレーション様をはじめ関係各所のみなさまには厚く御礼申し上げます。

各部門最優秀者のコメント

管理者部門(月間生産性・チーム対抗トーナメント戦(生産性))
近森賞(生産性)トップコメント

㈩ネオ・コーポレーション 広島支店 藤野 彰文



皆様初めまして、ネオ・コーポレーションのキャンペーン男、複数台の鬼こと広島支店の藤野です。キャンペーンしか本気で仕事をしないと言う噂もあります。(笑)

昨年の第1回では、交渉部門で第1位を取らせていただきましたが、この度の第2回では生産性部門、チーム対抗トーナメント戦、と皆さんが狙っていた近森賞の3冠を獲らせていただき有難うございました。

管理者としては、八月からやらせていただいている新米中の新米ですが、台数を売ることに關しては、自信がありましたので、自ら率先して売る姿勢を見せて部下のテンションをあげることをしてきました。要するにこうした輝かしい結果をおさめることができた勝因は、僕の営業力だと思います～(笑)とは言え、契約が上がれば喜び、時にぶつかり合い、激しくツメられながらも共に波乱の9月期を過ごした広島支店のメンバーもお疲れ様でした。

また、9月中は永岡西日本統括にも半分以上も来広して頂いたおかげで安心して外に出ることができました。ところで、頂いた賞金の行方ですが、早々にいろんな方面へ既に消えています～(笑)

それでは、第3回D1グランプリでもお会いしましょう。皆さん、営業力上げて行きましょ～。

