

トイレはいつもピッカピカ

器を磨く
本社工場の男子トイレの便



器を磨く
本社工場の女子トイレの便



器を磨く
第一工場の女子トイレの便



器を磨く
第一工場の男子トイレの便



器を磨く
第二工場の男子トイレの便



器を磨く
第二工場の女子トイレの便



虫よけアロマミスト
「ナチュラルハーブバリア」



鍵山秀三郎さんに学ぶ

無関心は愛の反対

感受性を豊かにし、あらゆることに関心を示していくことが、人生を豊かにします。

『一日一話』鍵山秀三郎著より



ゴキブリ追放宣言

営業活動のヒント

四十三歳のときに転職したAさん。住居の水回りのメンテナンスやリフォームを行う会社でした。基本的には週末と祝日は休みであったのですが、「困っている人のトラブルを直ぐに解決したい」と考え、用事がある時でも「〇〇時なら行けます」と応答し、できる限りお客様の希望に沿うようにしていました。

ある休日のことです。「温水器が壊れた」というSOSが入り、急行し、無事修理が終わった際に、その家に訪れていた近所のおばあちゃんから、「自分では届かない納戸の高い所にある電球の交換をしてほしい」と懇願されたため、快諾し、電球の交換が終わりました。

おばあちゃんは大層に喜んで、支払いを固辞するAさんに、支払いせねばと引き下がりません。「それでは実費の一五〇円だけ頂戴します」というと、おばあちゃんは何度も「ありがとう」を繰り返し、「また困ったことがあったらいつでも言ってきたことと、Aさんは名刺を一枚渡して家路についたということでした。慌ただしい日々はあつという間に

過ぎ去り、五年が経ちました。Aさんの携帯に連絡があり、指定の場所に向かうと、そこはおばあちゃんの家でした。連絡の主は、おばあちゃんの長女でした。

話を聞いてみると、おばあちゃんは二年前に他界し、古くなったこの家のリフォームをお願いする業者を探さねばならなくなりました。途方に暮れて、母のタンスを整理している際に見つけたものをAさんに差し出しました。それは、あの日におばあちゃんに渡した名刺だったのです。その名刺の裏には、赤いボールペンで、おばあちゃんのたどたどしい字でこう書かれていました。「困ったことがあったら、この人に連絡すること。この人にお願ひすれば間違いないから」と。そして、Aさんは最高の受注金額となるリフォームの仕事をお願いしたいということでした。

営業とは人と人が交流する中で、自然発生する絆みたいなものから生まれる不思議な生きものを育てる商売であるかもしれませぬ。
※いその様様の社内報から抜きました。

松岡 浩相談役に学ぶ

フルネームで覚える

セールスでお客様のもとを訪ねたとき、社長や担当者の名前を覚えるのは、いうまでもありません。ただ「この会社とずっとお付き合いしたい」と思ったら、それだけでは不十分です。取り次いでくれた人、倉庫など裏方で働く人など、できるだけ多くの人の名前を覚えることです。私の場合、社長とお会いしたいときは、秘書の方の名前を覚えることにしています。それも名字だけでなくフルネームで覚えます。

たとえば「伊藤光子」さんなら、「光子さん、社長はお元気ですか。社長にアポイントをとりたいのですが」といいます。「光子さん」と呼ぶ人はまずいません。印象に残りますし「フルネームで覚えてくれていて」と感心してもらえます。

名前を覚えることは、直接仕事には関係ないかもしれませんが、誠意の表れであることは間違いありません。そこを人は見えていて、「こいつは信用できる」と評価していただけるのです。

『ゴキブリだんごの秘密』より

日本一の知恵工場

改善提案書

提案者氏名		提案年月	2024年 6月
提案名	殺ソ剤造粒機金型の掃除について		
現状	殺ソ剤「コロソ粒剤」の生産を造粒機にて行なっています。生産が終ると機械を掃除するのですが、造粒金型には約400か所の穴があいていて、そこに原料が詰まっています。その原料を取り除くのに、電気ドリルで1つ1つの穴を通して行きます。約400か所行くと肩が痛くなってきます。		
提案事項(図示等)	電気ドリルを止め、エアドリルを使うことにしました。エアドリルは電気ドリルに比べ200g軽いので、楽に行うことができました。また、エアドリルは回転数が多いので、早くでき今まで25分かかっていました掃除が、15分ででき、10分の時間短縮ができました。		

