



平成25年10月

(今月の紙面)

- P1.「お客様の真のパートナー」を目指して
 P2.ヒダ㈱安全大会・飛鳥建設株式会社様より表彰されました・ヒダ物流便り
 P3.入社感想
 P4.モバイル通信情報・人事消息・編集後記



■ヒダ株式会社 マテリアル部のみなさん

ヒダ株式会社
マテリアル部 副部長
梶間 清彦

『お客様の真のパートナー』を目指して

当社の企業理念に『お客様の真のパートナー』となるが、あります。真のパートナーと成りえた瞬間。営業マンとしての最大の目標・誇りは何か？

「次もお前から買おうよ」
 この信頼の一言ではないでしょうか。

以前、先輩から販促・成約・納入・集金まで責任を持ってと言われましたが次へ繋げられるか、それとも二度と付き合えないと言われるか、勝負所です。それは、お客様の真意を汲み取りそれに応える為に真剣に誠実に全力で応えていく、その姿勢を貫く事しかないのではないのでしょうか。

安全面・工期・技術面・単価・納入管理等々全てに於いて相手の立場にたつて対処しそのプロセスの中で信頼を勝ち得ていくしかないのではないのでしょうか。

様々なトップ営業マンの言葉を見聞きするに、秘策はないようです。先方と会う前に、事前に準備をする。誠実に対応する。フォローをしっかりとする。納入に責任を持つ。当たり前前の事をただ誠実に実践する。その積み重ねしかないのではないのでしょうか。

数社競合した中で唯一出入り業者と認められた理由を先方の社長に訪ねた事があります。

『俺の前を辞する時に皆頭を下げていくが、会社を出る時に玄関先で最敬礼したのはお前だけだった』これだけで「概には言えませんが、営業マンの実力と共にこういう姿勢を貫く真剣さ・誠実な姿勢は大切な事ではないのでしょうか。先方も人間です。小手先や目先

自分の利益のみの営業は、一瞬で見抜かれ相手にされなくなるのではないのでしょうか。

誠実とは何か。言葉が成る。言った事を守る。必ず発展するはずです。

今年四月、副部長の任を受けた時に読んだ本にこうありました。『上司は部下の①仕事の邪魔をしない②仕事の邪魔を取り除く。』この言葉を自分の信条としています。

当部署は、明治二十五年に浅野セメント㈱(現太平洋セメント㈱)と日本最古の特約販売店契約を結び資本提携を含め県内に生コン四工場(浜松・大東・静岡・梅ヶ島)を保有、それを背景にマテリアル部は静岡・富士・大東・名古屋を拠点とし七名の営業員、三名の事務員で生コン・セメント・固材・関連商品をお得意様にご提供させて頂いております。

弊社は、徳川慶喜の大政奉還により近代化が進められた年に建材商として創業し諸先輩の方々が「変わる」社会の中で変わらぬ情熱を持ち歴史を積上げてこられました。

本年は、平成二十二年よりの中期経営計画の四年目、また営業事業年度百期目に当たります。百期目標達成すべく部署一丸となり新しい歴史を築いてまいります。

ヒダ(株)安全大会

平成25年7月26日、三笑亭会議室にて安全大会を開催しました。今年度は株式会社TOKAI 建築部 佐野真史様をお招きし、安全講話をしていただきました。今後も無事故無災害で安全作業を行い、来年度の安全大会を迎えられるよう努めていきたいと思います。

(ヒダ(株)安全衛生協力会)



安全大会の様子



安全講話の様子

飛鳥建設株式会社様より表彰されました

ヒダ(株)ウォール部が施工管理を行った「株式会社畠山製作所第三工場新築工事」において、安全な作業で労働災害防止に努めたことが評価され、飛鳥建設株式会社様より「協励会社安全優秀賞」の表彰を受けました。



ヒダ物流便り

『デジタルタコグラフを導入』
(デン・トウカイ株式会社 計装部
セルスエンジニア 安倍巧紀様より)

デン・トウカイ株式会社 安倍巧紀と申します。

ヒダ物流株式会社様には、事故予防・燃費向上を目的として

2012年11月よりデジタルタコグラフを85台導入させて頂きました。現在、導入後約11ヶ月経過致しました。デジタルコは、①エコドライブによる燃費の向上、②運転日報の自動化の2点の効果が出ているかと思えます。エコドライブは、日々の安全意識の積み重ねになります。

また、ドライブレコーダーは、①万一の事故の場合は、2カメラ(前方・左ミラー)で証拠映像の記録、②事故予防(日常のヒヤリハット映像の検証と共有)の2点の効果があります。事故を起こさないためのツールとして、デジタルコを活用して頂ければ幸いです。デン・トウカイ株式会社として、全力でサポートさせて頂きますので、今後とも宜しく致します。

以下、機能・特徴を紹介させて頂きます。

〈デジタルコ機能〉

・特長1「無駄なアイドリングは見逃しません」

速度・距離・時間に加え、エンジン回転データをグラフ表示するため、アイドリングが一目瞭然とわかります。無駄なアイドリングをなくすことで省燃費を実現します。

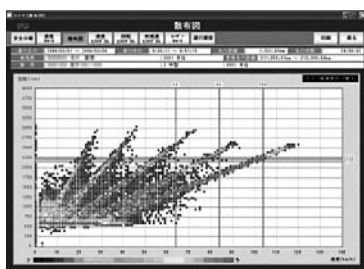
・特長2「エンジン回転を細かくチェック」

速度とエンジン回転を散布図にすることで、使用回転やシフトチェンジの癖が一目でわかります。乗務員毎にきめ細かい運転指導が可能

となり、省燃費を実現します。

・特長3「目標管理と改善支援」

SD(解析ソフト)が走行を自動で分析し、点数とランクで評価します。運転日報を印刷して、乗務員にフィードバックすることによって、安全・省燃費の意識が自然に高まります。



・警報機能

スイッチユニット2接続で専用道(速度オーバー・エンジン回転オーバー)の警報設定ができます。さらに速度オーバー・エンジン回転オーバー・連続走行時間警報の設定値手前で危険をお知らせする予告警報機能を追加しました。運転手の運転意識向上から、省燃費・事故予防につながります。

〈散布図〉

0.5秒毎の速度とエンジン回転を散布図で表します。空ぶかし、アイドリングと言った無駄な運転行為、シフト操作が適正か等の運転特性が一目で把握することができます。

〈ドライブレコーダー機能〉

・特長1「重要シーンはWで記録」
出庫から入庫まで記録する常時記録と事故や急ブレーキを感知して記録するトリガ記録でどんなシーンも見逃しません。トリガ記録は日常のヒヤリハットを容易に検索できるため、安全運転指導に役立ちます。

・特長2「ハザードマップを自動作成」

解析ソフトは、SDカードを挿入するだけでGセンサーが感知した衝撃・急加速・急減速などの位置と回数を分析して、御社専用のハザードMAPを自動作成します。これにより危険箇所を回避した安全ルートの作成にも役立ちます。

・特長3「危険箇所を音声で知らせます」

ハザードマップに登録された地点に近づくくと車載機が運行管理者に代わり、音声ガイダンスで乗務員に注意します。事前の音声ガイダンスにより安全運転の意識が向上し事故削減が期待できます。



入社感想



ヒダ(株) 通信部
モバイル 青木 雄介

はじめまして5月10日より、「ウイルコムプラザ静岡駅前」に入社させて頂きました。

携帯業界から4年程のプランクがあり少し戸惑いがありました。が、ご契約頂いた時のおお客様の笑顔を見ると少しずつではありますが自信に変わっています。

私が以前、携帯業界に身を置いていた時にはスマートフォンは一部のお客様でしたが、近年では若い世代ですと、ほぼスマホで時代の流れの速さを感じさせられる日々であります。それだけ携帯業界での必要性・ビジネスチャンスがあると確信に迫ると同時に今までの販売方法スタイルではお客様が接客に満足しないという部分にも気付きました。

お話は少しそれますが、以前マネーの虎というTV番組がありました。各業種の経営者が出演し、出資を受けた挑戦者がプレゼンをし、出資金を受け取るという番組がありました。その中でパスタ屋を開きたい挑戦者が言いま

た。「パソコンを買いに来るお客様の気持ちは分かりませんが、お腹を空かして来るお客様の気持ちは分かりません」と。

こんなプロフェッショナルを目指して頑張っていると思います。その為にはお客様をよく観察し、なにを求めているのか？

お客様の痒い所まで案内がしっかり出来ているか？

販売スキルを上げて行くのと同時に店の運営・店舗スタッフとの連携を高めて行きたいと思えます。一期一会の販売では無く、この店舗で契約して良かった・あの店に相談に行こうと思わせるお店を目指します。



ヒダ(株) 本部
管理 伊藤 友規子

皆様はじめまして。今年の五月に入社しました伊藤友規子と申します。現在ヒダ株式会社本館一階で経理担当として勤務させていただいております。

私自身、実は経理の仕事は全くの初心者で入社して四か月経った今でも勉強することが沢山あります。大変だなあと思う時もありますが、日々失敗や場数を踏むことで理解が深まり、自分の中に知識と経験を積み上げていく嬉しさを感じます。

今回、誌面に「入社感想」という題目で私の枠を戴き、早速ではあります私なりの会社への思いを二つ程お話ししたいと思います。

一つ目は、個性豊かな方が多く、ボウリングが皆さん上手であるというのに驚きました。

私は、どちらかというと内向的で人見知りや激しく、またスポーツも不得手な方なのですが、周りの方々が気さくに接して下さったので、新しい環境になじむのに時間をかけずに済みました。ボウリングに関しては、グループ会社にある以上、もう少しうまく、せめてガターは無くしたいです…。

次に二つ目ですが、月曜朝礼がヒダ(株)の名物？だと思います。週頭に全員集合し、まずは挨拶→今週のお誕生日の方の発表→三分間スピーチへと続き、最後はラジオ体操で終わります。朝礼の中の三分間スピーチは順次当番で回ってくるので、自分の番が近づいてくるとソワソワしてきます。私もこの間初めて皆さんの前で話をする番が回ってききましたが、とてもドキドキして焦っている自分が面白くて客観的に楽しんでいました。

以上が会社への私なりの感想です。ヒダ株式会社は第百期の節目の年を迎えました。その節目に社員としてここにいられることに誇りを持ち、今後一層、皆様と一緒に会社を盛り立てていける一員になれるよう頑張っていこうと思えます。今後とも末永くよろしくお願ひいたします。



ヒダ(株) 部
天野 聖輝

7月1日付けでヒダ株式会社パイル部に入社致しました、天野聖輝と申します。どうぞよろしくお願ひ致します。

入社してようやく1か月程たち、会社・現場の雰囲気になじめてきたと思います。私がヒダ株式会社 パイル部に入社させて頂ききっかけは同じ部署に勤めております田形です。

田形とは中学、高校と同じ学校で卒業してからも何度か会う機会もありその中で仕事のお話をいただき実際に岩科部長・今井課長とお会いし、E A Z E T について教えていただき自分も携わってみたいと強く感じ、入社させていただきました。

私は以前、土木関係の会社に勤めておりました。主に下水道工事の現場管理を行ってまいりました。現場管理は工事の事だけでなく、第三者と関わる事が多く、地域住民とのコミュニケーションはとても大変で一般に工事と聞くと嫌な顔をされる事が多く、そこを何と

か理解し協力してもらえよう説明する際が一番の難所でした。

土木と建築という同じように感じるかと思いますが、実際に現場にでてみますと、一番に感じた事は、建築は大変だなと感じました。建築は土木に比べ安全面に対してとても厳しい現場ばかりです。土木工事を行っていた際にも安全面に対し十分意識し配慮してきたつもりではありましたが建築はそれ以上で自分自身の安全面への意識の低さを見直させられました。恥ずかしながら、今までは毎朝現場で行う朝礼を安易な考えで行っていた事がありました。一歩間違えれば大きな事故に繋がる仕事をしているという事の重大さ、工事を施工するにあたって毎朝の朝礼の重要性を改めて感じさせられました。

まだまだE A Z E T の知識も私の知識も素人同然で皆様に迷惑をかけてばかりで申し訳ありませんが、地面の中を相手にする工事という点では依然の仕事と似ている部分があると思います。ボーリングデータや埋設物の資料があっても実際に掘削・杭を打設してみると全く資料と違うことがあるのが現場です。そこで、どれだけ臨機応変に対応できるかが重要だと思います。まだまだ勉強不足ですが少しでも現場で力になれるよう精一杯努力してまいりますので、皆様のご指導の程よろしくお願ひいたします。



株 興 発
純 平
増 田 芙 蓉

『感謝!!』

三月十六日より正社員として神明ボウルで勤務しております増田純平と申します。アルバイト期間を合わせますと在籍約四年になります。昔から神明に愛着があり、(マイボウルやマイシューズまで持っていますでしたが)ボウリングも好きであったため、神明にアルバイトとして入社させて頂きました。

フロア業務やマシン関連について仕事を覚えていく過程において、接客という視点を少しずつ意識するようになっていきました。私はよくお客様から「いつも笑顔でいいね」と褒めて頂いております。渡仲支配人からも「接客において何よりも大切なのは、笑顔。口下手でもいいから笑顔だけは忘れないように」と言われております。

ここ数年ニュースを見てみると悲しいニュースばかりです。東日本大震災をはじめ今年に至っては、異常気象による災害、いじめ等・・・残念な話題ばかり。唯一、明るいニュースといえば、増田純平が神明ボウルの正社員になれた事ですね。しかし、自分がこの神

明ボウルで正社員として働く事が出来るのも肥田社長をはじめ、渡仲支配人、井上プロ、現場のスタッフの皆さん、そしてお客様など色々な方々の支えがあってこそだと思っております!

では皆さんにどうすれば恩返しできるのか?それは仕事に全力で取り組み、会社に貢献する事です。会社への貢献とは神明ボウルを盛り上げる事、それ即ちお客様に喜んで頂く事なのです。その為には、ボウリングの楽しさ、素晴らしさをお客様に伝える事が何よりも大切です。具体的にはインストラクターの資格を取得して、お客様へのアドバイスをしたり初心者教室を開催したり、リーグを担当できるような事です。という訳で、現在インストラクター資格の取得を目指し、日々奮闘中です!資格を取得した暁には、今以上にお客様に喜ばれるよう奮起したいと思っております。

話は変わりますが、神明ボウルではボウリングだけでなく、ご存じの通り宴会も承っております。忘新年会、歓送迎会など...特に「宴会三千円コース」が一番人気ですね。勿論、予算に応じて四五千円、五千円と色々なコースをご用意できます。皆さまからのご利用お問合せお待ちしております。

また、ボウリングを始めてみたい方、四〜五名のお仲間を集めて頂ければ、初心者ボウリング教室

の開催が可能です。「社内報見た」で特別サービスさせて頂きます。

皆さん、とにかくにも、神明ボウルに足をお運び下さい。自分出来る限りの「お・も・て・な・し」をさせて頂きます。では、いつ神明ボウルに来れば良いか?「今でしょう!」。



モバイル通信情報

『auショップ静岡井宮』

スマートフォン教室開催

平成25年8月9日にauショップ静岡井宮の古賀店長を中心にスマートフォン初心者の方を対象にした「スマートフォン教室」を開催しました。神明ボウルの3F会議室をお借りして、約20名の方に集まりいただきました。店舗での接客とは違い、ゆっくりと時間をかけてスマートフォンの楽しさ・便利さをお伝えできたため、

皆様笑顔で帰られ、スタッフとしても非常に手ごたえを感じる事ができました。

今後も価格以外での付加価値を高め、地域に密着した営業を展開できるように定期的な開催を実施していく予定です。

皆様の中にも「スマートフォンに興味があるけど使ったことが無い・使えるか不安」といった方はご家族、お友達を誘って是非ご参加ください!

人事消息

《入社》

天野 聖輝

(7月1日付)

ヒダ株 パイル部

《昇格》

朝長 美穂

(6月1日付)

ヒダ株 モバイル通信部

編集後記

2020年オリンピック・パラリンピックの東京開催が決定しました!

あの最終プレゼンテーションはかなり話題になりましたね。ボダイランゲージをしながら話すことが苦手と言われる日本人が、ジェスチャーと笑顔を交えて演じた姿はとても印象的でした。

そのプレゼン力を見習って...と言いたいところですが、きっと私には相当の特訓と時間が必要になることでしょう。

あの聞き手の心を掴む話し方、表現力はまさにお手本、みなさんも学ぶことがあったのではないのでしょうか。

さて、皆様のご協力により第34号を無事発行することができました。今後より一層親しみやすい社内報作りを目指します。ご協力の程よろしくお願致します。

(社内報編集委員)



スマートフォン教室の様子

