



Be Moved

Be Moved

vol. 19

2020年2月10日



環境衛生事業部
ダスキン 幡生支店 主任

て ら だ し ょ う へ い
寺田 昌平

2

2007年（平成19年）、株式会社ニッシンコーポレーションに入社した寺田昌平。現在、環境衛生事業部に所属し、この2月1日にダスキン日進山口営業所よりダスキン幡生支店に異動し、主任を務めている。入社してから今日まで営業の道を歩んできた。「営業職はとても楽しい」とやりがいを感じている寺田に、仕事への想いを聞いた。

欠かせなかった
条件とのマッチ

ニッシンコーポレーションに入社するまでは、ホームセンターや飲食店などでアルバイトをしていた寺田。いざ「就職しよう」と思ったときに志望したのは、営業職だった。仕事を通して、普段の生活では出会えないような方々と出会い、そのコミュニケーションのなかで、日々変化を感じられる仕事がしたいと思っ

たのだ。そのような想いをもち職を探したところ、出会ったのがニッシンコーポレーションだった。「ダスキン」に対する知識はほぼなかったが、社長面接を受け、企業理念やその想いをお聞きし、この会社であれば自分の想いを実現できる、いい仕事ができると思いい、入社を決意したのだ。

現在は、主に事業所の営業を担当している。お客様のお困りごとのご相談に応じ、ご要望に添った最適な商品やサービスの提案を通して、環境を整えるためにお役立ていただいている。一方で、働いているスタッフの管理や指導、各部門の数値管理も担う日々を送っているという。

製商品に自信を持って

寺田は特に力を入れている仕事がある。それはお客様が自らデザインをする「オーダーメイドマット」の提案だ。営業に行くときはサンプル

を持参し、積極的にアプローチを行っている。ときにお客様をイメージして作成し、提案することもある。

以前にも寺田は、理容師のお客様から「このロゴを入れて作ってほしい」との要望を受けたことがある。そこで早速サンプルを作成し、同時にデザインも提案してみたところ、その寺田の案を気に入って下さり採用されたのである。今ではそのマットが理容室で使われているという。このお客様以外にも自身のデザインが選ばれたときは大きな達成感を覚え、印象深い仕事として記憶に残っている。

何でも相談できる存在に

ニッシンコーポレーションでは、新規のお客様以外に飛び込みの営業も多い。なかでも飛び込みの場合は、お客様に厳しい対応を取られることもあるという。入社当時、飛び込み営業に身構えていたが「お客様に良いものをお勧めする」と捉え、今では平常心でお客様と向き合えるようになった。

また、既存のお客様も忘れてはならない大切な存在である。

「お客様との付き合いでは、常に迅速な対応を心掛けています。」

特に店舗のお客様の場合、突発的なトラブルや相談事が発生することもあるのだ。そんな問題に対し、ダスキン商品以外でも相談に乗れるような存在となり、自身のできる範囲であれば対応するようにしている。

切り替えのスイッチ

今まで大きなミスはなかったものの、小さな失敗は何度も経験してきた。あるときは店舗の営業先を間違え、お客様の前で恥ずかしい思いをしたこともあったという。それでも、寺田は落ち込まない。失敗した後はもちろん反省するが、重く捉えないようにしているのだ。次のお客様のところへ行き、話をするので気持ちを切り替えている。新規、既存含めて一日平均5〜10名のお客様と対応。その出会い一つひとつが、今の寺田を支えている。

若手社員の育成に向けて

寺田の目標は、マネージャーのポストを築くことだ。入社当時、仕事の覚え方は自らお客様のもとに足を運び、そこから経験を積んでいくのが普通だった。しかし、時代が変わり、一つひとつ指導する教育制度強化の必要性を感じている。今、若手社員が入社しても営業の仕方がわからずに、長続きしないという問題がある。

「現在、社内にマネージャーのポジションは存在しません。そうしたポ



ストを築き、若手社員の相談に乗ったり、営業と一緒に行き指導したりというサポートをしていきたいと思っています。」

前を向き挑み続ける寺田は、ニッシンコーポレーションにとって必要不可欠な存在として、その成長を支えていくことだろう。

企業情報

設立年:1975年4月
年商:24億38百万円
正社員:95名
アルバイト:613名

(※2019年3月時点)

株式会社 石材日進



常務取締役

しろ お いさお

城尾 功 が紹介します！



会社の特色

1 1994(平成6)年設立、建築用外構用石材、輸入レンガ、庭石、墓石を取り扱っており、現在は社員6名が働いています。官僚制ではなくメンバーみんなが同じ仕事をしているので、限りなく職人に近い集団と言えます。主な業務としては、墓石店向けに墓石を卸しています。この業界はそれほど大きくないので、常に次の展開を考慮することが大事です。石材日進では設立以来、その時代に合わせて扱っている種類及びサービスに改良を加えて続けています。



強み

墓 石の卸売業だけでなく、墓石の修復や加工作業も行っていることが強みです。現在は主に中国から墓石を輸入しているのですが、人の手で作られているためどうしても製品の寸法誤差、及び破損が見つかる場合もあります。お墓を建てる日は事前に確定しているので、もしも現地に届けてミスが発覚したら大変なことになります。ミスが絶対に許されない商品なので、一つひとつ丁寧に手作業でチェックしています。

工夫

お 客様のご希望に合わせて、臨機応変な対応を心がけています。工業製品とは全く異なり、墓石は一つひとつに違いがある故に石材日進にはマニュアルが存在しません。「納入先である石材店が、エンドユーザーとどのような話をしているか」そんなところまで考えながら、お客様一人ひとりのニーズに応えるよう日々努めています。

思い出

我 々が取り扱っている商品は、人の生死に関わる特別なものです。我々が作ったものに対して、お客様は故人を偲び手を合わせてくださいます。その意味では、納入した全ての商品に思い入れがあります。



注目スタッフ

鈴木 翔丸さん

主 に墓石の入出庫を担当させて頂いています。お客様に手を合わせて頂ける商品ということ、より一層意識し、これからも日々頑張っていきたいと思っております。宜しくお願い致します。

注目スタッフ

小林 光夫さん

主 に営業を担当させて頂いております。昨年は、お客様の応対以外に墓石建立現場も経験しました。お客様の“必要”を理解する為には、お客様の“苦楽”を理解する事だと感じました。今後、より一層仕事の質と幅を広げていきたいと思っております。宜しくお願い致します。



墓石・庭石をはじめ石のことは、お気軽にご相談ください。

☎ 0120-59-1401 TEL. 083-229-1401

ホームページはこちら→



感

KAN

互いの気持ち・存在・立場が

応

NOU

感じ合い・交ざり合い・応答し

道

DOU

互いが成長・発展するうえで

交

KOU

無形の形が行き交う

President
column

Vol.12

感応道交とは、仏と人間の気持ち・
また教えるものと教えられる者の
気持ちが通じ合い融合すること(仏語)
～全従業員の想いをひとつに～

『有り難いと思うこと』



一説に感謝するということは、
「自分自身が幸せだと実感すること」
また、「感謝された人を幸せにすること」とされています。

人から受けた親切には、心から感謝する

それは自分が幸せになる方法であり、感謝した相手をも、
幸せにすることができるのです。

また、感謝するということは、その存在が「有り難い」と
思うことです。

以前、【経営理念を噛み砕く】コーナーでも『感謝』につ
いての解説をしました。

「有り難う」とは「有る事が難しい」こと、そして日常身
の回りで起っている事柄は当たり前ではないということをお
伝えしました。(社内報5号)

「有り難う」の反対言葉は「当たり前」といわれています。

今日あなたは、一緒に働く仲間に、何度「有難う」と言い
ましたか？

感謝の言葉と怒りの言葉、どちらが多かったですか？

お客様がお店に来てもらえることは、当たり前のこと
毎日働いてるんだから、給料をもらうのだって当たり前
のこと

また、「当たり前」なんて思っているつもりはなくても、「有
り難う」としっかり伝えることはできていますか？

どうして「当たり前」だと思わない方がいいのか。

色々考えられますが、
ひとつは、感謝の気持ちがなくなること
感謝の気持ちがなくなると、横柄になったり、態度に表れ
ます。
どうしても不満や否定の言葉が多くなります。
そういう態度で過ごしていると、結局感謝されることが少
なくなります。

感謝されたいから感謝するということではありません。
しかし、感謝する・感謝されるという好循環に身を置く方
が、心穏やかに、豊かに過ごせるように思います。

**有り難うではなく、当たり前だと思っていることはないか、
もしあれば、そんな自分に気づき、今、自分の周りにある
たくさんの当たり前ではないことを、しっかりと見つめて
いくことで、人生は、より豊かなものになるのではないで
しょうか？**

**「毎日ありがたいなあ」と、喜んで暮らす生活こそ、本
当にしあわせを感じ取れるのではないのでしょうか？**

有り難うという感謝の輪を、是非広げていただければと思
います。

業学生の皆さん

※順不同



神原 葵さん

大阪王将
岩国新港店



長松 泰治さん

大阪王将
サニーサイドモール小倉店

富岡 美羽さん

佛生 沙也加さん

伊藤 秀人さん

河本 萌さん

山田 音花さん

水上 莉奈さん



砂本 真奈さん



嶋崎 咲恵さん



宗 美珠貴さん

ミスタードーナツ
シーモール
下関ショップ



橋下 実奈子さん



神代 露紀さん



岩本 高明さん

田所商店
山口店



富田 絢女さん

とりあえず吾平
下関店

岡田 祐亮さん

今村 拓人さん

豊川 凜さん

R Baker
大分オーパ店

宮本 沙耶さん

佐藤 由奈さん

中野 友美子さん

吉富 未来さん



山下 功誠さん

大阪王将
北九州若松店



松崎 颯太さん

卒業される皆様へ

御卒業おめでとうございます。
同時にアルバイトを通して、多くのお客様に感動満足を提供
いただき、お店を支えていただきましたこと、心から感謝を
申し上げます。本当にありがとうございました。
これから社会人に、更に進学される方と進路は
様々ですが、皆様の更なる飛躍を心より祈念致し
ます。

代表取締役社長 河野 信隆



社内トピックス



ダスキンヘルスレント下関ステーション
2020年1月7日オープニングセレモニー

ヘルスレント
下関ステーション
スタッフです!

ダスキンヘルスレント事業開始から1ヵ月が経過しました。
今月号ではセレモニーの様子を写真で報告致します。



▲(左より)桐山さん・末永さん・熊谷店長・井上さん



▲セレモニー前はダスキンならではの托鉢(清掃ボランティア活動)



▲認定書授与

▶ダスキンヘルスレント武野マネージャー司会進行の元、滞りなく式典を執り行うことができました



▲(後列左より)栗田部長・中村本部長・ダスキン江村事業部長・ダスキン平野本部長
(中列左より)貞友本部長・河野会長・河野社長・ダスキン武野マネージャー・久田部長
(前列)ヘルスレントスタッフ



アルバイト卒



井原 詩織さん



植田 裕貴さん



田上 裕太郎さん



堤 俊介さん

炭火焼肉牛角
宗像店

高尾 侑以さん



仲井 涼香さん



山崎 芽衣さん



石田 梨乃さん



井上 遥香さん

海響
れすとらん
しずか

山田 紀代香さん

ミスター
ドーナツ
祇園新道
ショップ

栗山 謙光さん



矢口 絢菜さん

ミスタードーナツ
JR広島ステーション
ショップ

鉦谷 朱理さん

渡辺 菜月さん



多田 歩美さん



筑紫 ちなみさん



船水 あい子さん



白神 冬美香さん



伊藤 光平さん



国本 鈴加さん



溝部 裕貴さん

あけぼの珈琲
下関店



伊藤 佳菜子さん

本武 蘭々さん

元村 梨良さん

しゃぶしゃぶ温野菜
三又瀬店

江崎 香菜子さん

中村 航さん

New Baby

本社 経営管理部
次長

末永 敏之さん

しょうま
長男 翔真くん

2020年1月17日生まれ



成人おめでとう ございます



ミスタードーナツ
シーモール下関ショップ
店主

原 滯奈さん





絶えず前進し、人々の心を動かし続ける
そして、日本中、世界中の人々に感動の渦を巻き起こそう

株式会社ニッシンコーポレーション

社内報「Be Moved」vol.19

2020.2.10発行

編集担当：経営管理部 藤川

社内報に対するご意見・ご要望がありましたらお知らせ下さい