



Be Moved

Be Moved

vol. 33

2021年4月10日



環境衛生事業部
ダスキン幡生支店（営業職）

ふなこしともみ
船越 友美

入 社3年目を迎えた船越は、幼い子どもを育てながら営業として活躍

中だ。お客様に寄り添う営業スタイルと、明るく努力家な性格で、周囲からの信頼を着実に積み重ねている。子育てと仕事、どちらも両立するバイタリティはどのようなにして養われたのか、その軌跡と仕事に対する想いを聞いた。

初的女性営業として
仕事に打ち込んだ日々

実家が花の生産農家だったこともあり、最初を選んだ職場は花の卸売市場だった。女性で営業職として入社したのは船越が初めてで、周りは男性ばかり。力仕事も多い職場で、どうしても体力的に劣る面はあったが、その分「お客様対応では誰にも負けない」という想いで仕事に取り組んだ。事務的なやりとりに終始するのではなく、雑談を通じて先方の考え方に

触れ、すぐに意図を汲みとれるよう努めた。その甲斐もあって、ある時、指定の生花が手に入らないトラブルが発生した際には、いち早く代替案を考え実行に移すことができた。約10年間、真摯にお客様に向き合った経験は、今でも役に立っている。

1年の子育て期間を経て
再就職へ

入社して10年が経った時に、妊娠をきっかけに実家がある山口県下関市へのUターンを決意した。仕事漬けの毎日から一変し、子育て中心の生活がスタート。出産して約1年間は育児に専念し、1歳に差しかかったタイミングで、保育園に入園させるべく就職活動に乗り出した。

「不安な気持ちを抱えながらハローワークの就職説明会に足を運びました。その時に参加していたニッシンコーポレーションの担当

者から、「心配しなくていいですよ」と声をかけてくださったので。」

子育て中の女性も多く在籍していることを聞き、ここでなら自分も活躍できるのではとの期待から入社を決めた。

仲間がいたから

仕事も家庭も両立できた

元来、仕事に没頭し、納得いくまで徹底的にやり抜く性分の船越。だからこそ、再就職後には葛藤を抱えることも少なくなかった。子どもが熱を出した時には、全休したり早退したりするケースもあった。そのたびに、仕事に対する情熱と、子どもに寄り添った気持ちの間で板挟みになった。一緒に働く仲間への申し訳なさから、「やっぱり正社員として働く選択は間違っていたのでは」と何度も悩んだ。そんな時に支えになってくれたのが、同じ目線で相談に乗ってくれる女性従業員達だ。自身と同じく、子育て中の人もいれば、子どもを独り立ちさせた人も

いる。「子どもは熱を出すのが当たり前。大丈夫だよ。」という言葉に幾度となく救われたのだった。

母親としての目線が 営業の新たな武器に

子どもが3歳になってからは、熱を出すことも少なくなり、徐々に仕事のテンポをつかめてきている。これまでの経験を生かし、着実に実績を積み重ねている。例えば、官公庁関係の施設へ清掃用品の提案をした際に、最初は反応が薄かった担当者様を振り向かせることに成功した。施設内に子ども遊び場が新設された点に目をつ

け、自らが衛生面で気になるお手洗い周りの商品を提案したところ、契約が決まったのだ。前職での経験に加え、育児で養った母親としての目線も契約につながった要因の一つだ。

「仕事以外での経験も役に立ったのが嬉しく思いました。今後もお客様に寄り添いながら、私ならではの目線で提案していけたらと思います。」

後に続く女性社員の 支えになりたい

子育てをしながら正社員として働くことに苦労してきたからこそ



そ、今後、子育て中の女性が入社してきた際には、支えになれるような存在を目指したい。仕事に穴を開けて申し訳ない気持ちや、100パーセント仕事に意識を向けられないもどかしさを、何度も味わってきた。そのたびに、一緒に働く仲間が支えてくれたように、自分も後に続く女性の心を軽くする存在でありたいという。

何事にも真摯に向き合い、悩みながらも走り続けてきた船越。「自分に負けない」ことをモットーに、船越の奮闘はこの先も続いていくだろう。



あけぼのファーム

2020年(令和2年)6月事業開始

『甘くて美味しい♡』と話題の“寿美令”を生産するあけぼのファームの全容を紹介します!魅力溢れるあけぼのファーム、必見です!



株式会社グリーンセンター日進・あけぼのファーム 取締役店舗総括マネージャー まつなが ひろし **松永 広史さん**



注目スタッフ

パート **村上千枝子さん**

収 穫や脇芽かきなど、ハウスの中での作業を手伝ってもらっています。入社間もないですが効率を重視し、自分で仕事を工夫されています。分からないことはすぐ聞く、まじめで仕事熱心な方です。(梶山さんより)



あけぼのファーム **梶山 大介さん**

注目スタッフ

梶山大介さん

2 020年3月1日入社で丁度入社1年を経過しました。以前はコンピューターを使う仕事をしており、初めてのトマトの栽培に熱心に取り組んでいます。前職の経験を活かして機械を駆使した農業をしてくれているので、彼が来てくれてよかったと思っています。商品に関して非常に几帳面でこだわる一面も。見る目が厳しく、少しでも傷があるとB級品にし、その分お客様から「品質が良い」と言われることが多くあります。(松永マネージャーより)



印象に残っているエピソード

初 めてトマトの苗を植えたときのことで。9月の初め、4000本弱の苗を植えなければいけませんでした。ハウスの中は40度以上。暑さに堪えきれず、作業を午前中で切り上げました。最終的にはガーデンマルシェの皆さんと3日かけてやっと作業が終了。当時、これから毎年同じ作業をするのかという不安と、トマトの成長への期待が入り混じったことを覚えています。今は無事収穫することができ、一安心です。



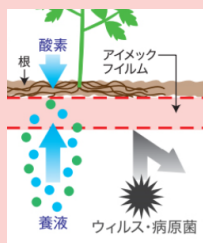
あけぼのファームの特色

ア イメック®農法(※)という方法で甘くて美味しい高品質トマト“寿美令”を栽培しています。現在は梶山さんとパートさん3~4人の少人数ですがコミュニケーションが活発な職場です。地元の方々の協力を得られていることが強みで、出荷の時間や周辺の草刈りなど、あらゆることを手伝っていただいています。

甘さの秘密

「アイメック®農法」とは

土を使わず、医療用として使われているアイメック®フィルム(ハイドロゲル)を農業用に転用し、高収量・高品質・高採算性の栽培を可能にした画期的な栽培法。ぎりぎりの水と養分でトマトを育てることで、食味、香りも良く、糖度や栄養価(リコピン、アミノ酸やギャバ等)が非常に高くなります。



仕事のやりがい

ト マトをご購入くださったお客様から「とても美味しくてまた食べたい」と思っています。どこに売っていますかという電話がかかってきたときです。このようなことがあると、更に改良していきたいと思えます。

今後の目標!

現 在お客様の問い合わせに生産が追いつかないほどの状況です。お客様のご要望にお応えするべく、栽培面積を今の倍にすることです!

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.25

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～



『ひとの力』



この写真はGoogle Mapで、あるカフェチェーン店の口コミに掲載されていた写真です。「心が温まり癒されました」というコメントもありました。

コロナ禍、飲食店ビジネスは大変です。
立地や業態による、どうしてもない部分を除くと、
この時期においても流行っている店と流行っていない店には、
それぞれに共通項があります。

飲食店=味・価格・雰囲気(内装)・清潔さ・人(サービス)

これら5つの評価項目のバランスが大事だということは
フード事業に携わっている方ならご存じでしょう！

すべての項目を5段階評価で「5」にする必要はありません。
またそれでは経営として成り立たちません。
例えば、客単価200円でミシュランフルコースはあり得ませんよね。

- ・ターゲット顧客層は誰？
- ・立地環境はどうか？
- ・業態はどうか？

それらによって、最適な業態評価の基準を決める。
ターゲット顧客に合わせて自店の尖った部分(自店の売り)をで
きるだけ評価「5」に近づける。究極に尖がらせる。
それ以外の4項目は標準点である評価3以上をキープする。

特に人(サービス)に関しては徹底して「5」をとる。
評価的には「5(感動)」をとる。

難しいけれど、**人による差別化は、他店が真似できない大**
きなポイントになります。

味 →真似できる・ラーメンもスープ分析機能で実証済
価格→真似できる・赤字覚悟であれば可能
内装→すぐに真似できる・寸法や材料は見ればわかる
清潔さ→言わずともすぐに真似できる
サービス→なかなか真似できない。

自店がどのように評価されているか？
アンケートをしっかりと取り、いつもその評価を意識しているお
店はわかるでしょう。

もう一つ、
簡単にわかる方法が、Google MapやInstagramです。

そこに店舗の内外装の写真や商品の写真、店舗環境等々、
ハード面しか載っていないかったら、あなたのお店は顧客から
サービスによる評価をされていません。

人のサービスは目に見えないから評価しにくい？
人のサービスは目に見えないからSNSに現れない？
そんなことはありません。初めに挙げた写真を見れば。

目に見えるようにして、評価してもらう。
目に見えるようにして、SNSに上げてもらう。

できます。できますよ。
店舗の本当の存在価値は人の息吹が充満しているときだと思
います。
皆さんもお店に入った瞬間にこの息吹が感じられるお店否か
感じますよね。

サービス、ホスピタリティのあるお店。

ひとの力、写ってますか？



ガーデンマルシェ 下関店



春の寄せ植え教室のご案内

4/12(月)	プラ鉢	3,000円+税
4/19(月)	ブリキ	3,500円+税
4/26(月)	多肉	3,000円+税

午前の部 10:30~
午後の部 14:30~
参加人数 各5名

【下関店】電話番号
☎ 083-248-2253

※マスク着用をお願いします
＜持参していただくもの＞
・ゴム手袋（水を使用します）
・汚れても良い服装でお越しください



▲Instagramはこちら

㈱ニッシンエージェンシー 事務所移転のお知らせ

＜新住所＞

山口県下関市
一の宮町2丁目17-26

住宅ローン【フラット35】のほかに【自動車保険】をはじめ【損害保険】から【生命保険】まで幅広く取り扱っております。お気軽にご相談・ご紹介ください

お問い合わせ電話番号
083-256-0111

事例に学ぶ！

●環境衛生事業部 末武中支店

末武中支店の藤野さんが1/12～2/26までの約1か月半、毎週月～木曜日に山口営業所に応援勤務されました。森本所長からのメールを紹介させていただきます。

お疲れ様です。本日、藤野さんの山口営業所出勤の最終日でした。長期間にわたり山口営業所の事務業務を完璧にこなしてくれた事は、本当にほんとうに感謝しております。

厳冬期で積雪もあり、慣れないホテル暮らしで体調管理も大変だと思いましたが、自己管理をしっかりされ、この機会を自身の成長へと繋げているようにも感じました。

藤野さんの仕事に向き合う姿勢、仕事での集中力、接遇面などは山口のスタッフにも良いお手本となり多くを学ぶ事もできました。電話対応も基本に忠実であり印象も良いため任せられる事には大変助かりました。

坪井支店長も日々激励やユーモアあふれる日報コメントをされておられ、離れた所で頑張っているスタッフへ向け、思いやりをかけてくださいました。

最終日の今日は朝礼時と夕方には在籍するスタッフで感謝を伝えたりする中、特に事務の宮崎さんは(私も)一日中、涙腺が緩くなり大変でしたが、それだけ藤野さんの1か月半にわたる頑張りがあったという証です。長い期間本当に助かりました、ありがとうございました。



仲間の働きや日々の出来事の中から学びを得ましょう！

貞友常務からのコメント



藤野さん、山口営業所勤務お疲れ様でした。

言葉以上に大変だったと思いますが、嫌な顔ひとつせず、前向きに取り組んでくれた事に心から感謝します。また、藤野さんが仕事の幅を広げながら成長する姿を見て、私もとても嬉しく思っています。この貴重な体験を生かし、これからも頑張っていきましょう。長期間本当にありがとうございました。



●フードサービス事業部【事例共有】

王将事業部 小林店長より

数年前、深夜のファミレスでの出来事です。

友人と2人で食事に行った際、離れた席でかなり高齢の男性が注文をされていました。店員が一人でホールを管理している状況で少し忙しい中、そのお客様とは会話がかみ合っていない様子を感じ取れました。たださりりと目に入った光景です。それ以上の事はこの時は何も感じませんでした。

約30分後に店内に目を配り再びその席を見ると、料理がテーブルを埋めつくしていました。その高齢のお客様は5人分くらいの料理の前でニコニコしているだけでほとんど手をつけず、時間だけが経過していました。

そして関心を持ってその男性を観ると、認知症であるとすぐ認識できました。

料理を提供した店員としては、食べられるかどうかではなく言われた注文を通す事が義務という感じだったのでしょか。

それからは頭の中でいろんな事を考えました。

○あの店員も本当はわかっているだろう、ひと言、言おうか…

○ほかに話がわかる店員はいないか…

○働いている人に対して、客という立場で自分へのサービス以外の事をいうのはアンフェアで偽善かも

○線引きによっては、あの店員は悪い事は何もしてない。ただ深夜に頑張って働いている人で、知れば背景には応援したくなるような事もいっぱいある人だろう。

○ただ今日は難しいお客様にあたってしまっただけ。自分が何か言えば更に面倒な客になるだけ etc.

頭の中でいろんな事を考えました。

結局そのまま何も言わず帰りました。何もせず何も言わず帰ったのは正解だったのだらうと思います。

しかし、しばらく敗北感のような気持ちが付きまとい、そこから得た教訓がありました。

客ではなく、ニッシンコーポレーションの経営店舗だったら……と考えた時に「何で言わなかったのか!」という意見も多数あるであろうと想像できる事、あの店員の出来事を運ではなくホスピタリティの備えの課題として捉えて共通の理解を得るまで徹底して話し合える環境にあるという事。オリジナルの基準というものが既にあるという事は「あたりまえ」ではなく「強く恵まれた点である」という事、そして自店のスタッフにはこういう対応してほしいというものがあるのならばその備えは常日頃から怠ってはならない事を確認しました。

中村常務からのコメント



何気ない日常の中にも自己啓発や自分磨きの機会は溢れています。しかし、意識する人間とそうでない人間で差は生じます。

今回紹介する小林店長の行動は難しいですね。でも、捉え方は間違いなく当社の社員ならではの。

こういった事例の共有の中で自分のレベルを上げていけるチャンスもあります。

皆さんには情景を浮かべながら考えてほしいです。例えばこのお客様やスタッフが身近な存在なら? 自分が対応していたら? 自分がこのお客様の様になったら? 色々イメージトレーニングをしてほしい。考え始める事で既に自分のレベルは上がり始めます。そして、わが社の経営理念を思い返してください。自分の考動は今よりきっと変わっていきます。



社内トピックス

【新業態】TGALデリバリー福岡東店 3/24(水)OPENしました!!!



“新しいデリバリーサービス”に挑戦!

TGAL(テガル)は「新しい食文化の創造」を目指し、ご自宅へ、職場へ、ワクワクするお食事をお届けいたします♪ 11ブランドでスタートしました!!!
詳細は社内報35号(6月号)店舗REPORTに掲載を予定しています!

デリバリーエリアは博多区吉塚を
拠点に約半径3kmです♪

- 博多区 / 吉塚・千代・博多駅前・博多駅南・美野島・住吉 他
- 東区 / 箱崎・原田・松田・筥松・馬出・松島 他

 Burgers Cafe GRILL FUKUYOSHI	 牛タン専門店 せんり	 からあげ専門店 から将	 韓国熟成焼肉 コギヤ
 牛かつ 黒べこ	 黒毛和牛ハンバーグ 専門店 福よし	 神保町ビーフ	 麺屋庄太



▲TGAL九州地方エリアMAP

【店舗所在地】福岡県博多区吉塚6丁目団地
10号棟7号室
【TEL/FAX】092-409-3131
【営業時間】10:00~22:00

海響れすとらん しずか 3/28(日) 閉店いたしました



昭和46年創業のしずかは今年で丸50年の歴史に幕を閉じました。数多くのドラマや物語がこの店舗の中で紡がれていたであろうことは想像に難くありません。多くの飲食店は空腹を満たすためだけに通りすがり消費される対象になりがちである中、50年という歴史と共に下関前田の土地に燦然と輝いていたしずかという店舗は、多くの人の記憶に、心に、残り続けることでしょう。
(望月店長 営業日報より抜粋)(平成23年譲渡)



R Baker大分オーパ店

3/31(水)閉店いたしました



大阪王将岩国新港店 事業譲渡のお知らせ

令和3年4月1日付にて大阪王将岩国新港店を岩国市に本社を置く株式会社田井ファミリー様へ譲渡致しました。今後は弊社のフランチャイジーとして運営していただきます。これからも地区本部と加盟店として、同じ仲間として、運営をバックアップしていきます。今後ともご利用も含め宜しくお願いたします。



長い間お疲れ様でした



本社経営管理部
伊田 直美さん

令和3年3月31日
定年退職

4月1日(木)に入社式を執り行いました

新入社員の皆さんの紹介は改めて致します。お楽しみに♪





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.33

2021.4.10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