



Be Moved

Be Moved

vol. 35

2021年6月10日



環境衛生事業部
ダスキン末武中支店 営業主任

きた じま ただ あき
北島 忠昭

大
学卒業後の2009年
(平成21年)、新卒で株
式会社ニッシンコーポ

レーションに入社した北島忠昭。
現在はダスキン末武中支店に勤務
し、2021年4月からはサービ
スマスター事業で主任を務める北
島に、印象に残る出来事や今後の
展望について聞いた。

人柄に心をひかれて

ニッシンコーポレーションに就
職を決めた理由は、ダスキンとい
うブランドのネームバリューに加
え、河野社長の人柄にひかれたこ
とが大きい。

当時から10年以上が経過した今
でも記憶に残っているのが、面接
時のエピソードだ。北島の履歴書
を見た社長は「字は汚いけど、一
生懸命さは伝わるね」と評価して
くれた。そのフランクさから風通

しの良さを感じたのだ。実際に入
社してみると、上司と部下の関係
が近く、意見も言いやすい。北島
は面接時に感じた直感について、
「間違ってたかと思ったっていま
す」と振り返る。

営業先で思わず
「出てこないでくれ」

実は人見知りだという北島は、
入社した当初は苦労も多かった。
今でこそ人見知りには見えないと
言われるが、入社当時は辞めたい
気持ちでいっぱいになることも
あったという。

営業としてはじめに取り組んだ
のは、一般家庭を訪問する飛び込
み営業だった。セールストークに
対し苦手意識を持ってしまい、
チャイムを鳴らしても、思わず「出
てこないでくれ」と祈ってしまう
ようなこともあった。だが、ダス
キン商品の理解を深め、不器用な



がらも紹介していくうちにセールストークにも慣れていき、次第に契約が取れるようになっていった。そして徐々にやればできるという気持ちが生えてきた。さらに、顧客と打ち解けて話ができるようになってくると、仕事の面白さにも目覚めてきたのである。

信頼関係を築き、
大きな契約を獲得

強く印象に残っているのは、たまたまプライベートで訪れた先で、新しい物件が建設されていることに気付いた。さっそく次の日

に営業に行ってみると、某センターが新館を作っていると知った。同センターの旧館は競合他社と契約済みだったが、北島はマットやモップの性能などを、デモンストレーションを交えて説明。優位性をアピールし、1か月ほどで旧館の契約を取ることができた。

もちろん、狙いはそれだけではない。新館の契約状況を先方の担当者に聞いてみると、他社からはまだ何のアプローチもない状態。そこで新館の図面を入手し、最適な提案を考えて提案書を作り、何度もセンターを訪れた。その中で担当者との信頼関係を築き、「もう他の所では見積もりを取らない」と言われるまでになった。その結果、5か月ほどで新館ともに契約。月額32万円になる大きな契約だった。

御担当者から信頼を得たコツは、家族の話だったという。もちろん、人によっては私的な話題を避ける場合もあるが、この御担当者はご自身のお孫さんについて嬉しそうに話をしてくださって

た。偶然にもそのお孫さんが北島の長男とほぼ同年齢だったため、互いに写真を見せ合い子育て談義に花を咲かせ、仕事上だけではない関係を築くことができた。こうしてチャンスを見逃さず、粘り強い営業を続けて契約に至ったのである。

今後はスキルアップを
目指す

現在はコロナ禍もあって厳しい時期が続いている。気分が落ち込むこともあるが、そんなときは学生時代から嗜むギターを弾いたり、最近購入した電子ドラムを叩

いたりしてリフレッシュしている。何より2人の息子たちと遊ぶと「頑張らんといいけんあ」とモチベーションが上がるという。

2021年4月からはターミニックス事業からサービスマスター事業へ異動となり、多くのスタッフをまとめる立場となった。今後はさらなるスキルアップを目標に掲げ、清掃に関する知識や技術を磨いていくつもりだ。

「子どもにも胸を張って、こんな仕事をしているんだよと言えるようにしていきたいです」と話す北島は、これからも信頼のおける仕事人として、向上心を絶やすことなく走り続けていくだろう。



店舗 REPORT

35

テガル TGALデリバリー 福岡東店 2021年3月24日OPEN



出店マネージャー兼
運営トレーナー

かわはた しん たろう
川畑 真太郎さん

店舗の特色

従 来の来店型店舗ではなく、ネット注文を受けて配達するデリバリースタイルであるところが特色です。現在のメンバーは、私を含めて9人で、全員男性です。

独自の取り組み

お 料理が冷めない工夫として、保温バッグとともに保温プレートも用いて配送しています。また、顔の見えない商売ということで、お客様に満足していただいているのかわからないときもあります。最近、商品を玄関の前に置いておく「置き配」も増えており、よりお客様の反応が見えづらいと感じています。そのため、商品の隣に置き手紙のようなものを添えてご提供することも計画中です。顔が見えないからこそ、このようなちょっとした心遣いが大切になってくるのではないかと感じています。

思い出深いエピソード

オープン1週間は本部の方々がサポートとして店舗に応援に来てくれていました。しかし1週間が経ち、当初のメンバー3名での営業になったとき、これからやっていけるのかと不安でいっぱいになりました。そして迎えた最初の週末、目標にしていた配達件数50件を達成することができ、売り上げも好調でした。その際にみんなで喜びあった瞬間は今でも忘れられないです。

お店の強みや自慢

オープンしてまだ数か月ですが、情報収集・共有が私たちの強みです。どの道でいけば最短距離になるのか、どの順番でお届けするのが効率的かなど、配達ルートに関する的確な情報を集め、共有しています。それぞれが所有している携帯を使って、LINEで配達時間や待ち時間を随時報告するようにしています。



注目スタッフ

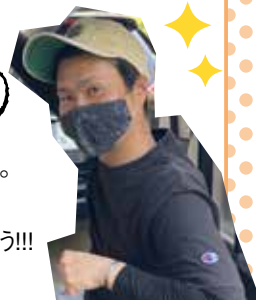
たけやま つばさ
竹山 翔さん



アルバイト第1号。鹿児島から来てくれた20歳のメンバーです。オーダーが入ったら瞬時に対応してくれ、即戦力となる方です。私の無茶なお願いにも快く引き受けてくれるので助かっています。

注目スタッフ

さかいひろむ
堺 博陸さん



新入ですが、早くも非常に頼もしい存在です。人柄もキッチンの腕前もgood!!まさにスーパーキーとは彼のようなタイプでしょう!!! 今後に期待し、甘えていきます(笑)

福岡県緊急事態宣言により休店を余儀なくされている店舗より応援に来ていただいています!



左から しゃぶしゃぶ野菜二又瀬店 古賀さん・宇野さん、牛角宗像店 部川店長、当店 堺さん

取り扱い店舗

Burgers Cafe GRILL FUKUYOSHI	牛タン専門店 せんり	からあげ専門店 から将
こだわりとんかつ 神楽	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	神保町グリル	麺屋庄太

■ マッスルファクトリー ■ 港の洋食店 キッチン芝浦

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・菅松・馬出・松島 他



【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

◀TGAL九州地方エリアMAP

次のエリアの開拓を目指して今後も頑張っていきたいと思っています!

今後の目標!

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.27

感応道交とは、人と人間の気持ち・
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～



『転機』

ある街に、スティーヴランド・モリスという黒人の少年がいました。

彼は、「水晶体後線増殖症」という病気でした。

モリスは、予定より4週間早い出産により未熟児で生まれたために、生まれて間もなく保育器で育てられたのですが、そこで誤って過剰な酸素を受けてしまい、「生まれながらの盲目」となってしまったのです。

彼の父親は、それからまもなくして失踪してしまいます。目の見えないモリスには、つらいことの多い毎日でした。

しかし、小学生の時、ちょっとした事件が起きたのです。

ある日、理科の実験で使うネズミが一匹逃げ出してしまったのです。先生と生徒たちはネズミを探しますが、どうしても見つかることができません。

ふと、先生は思いついて、モリスに頼みます。「ねえ モリス君、あなたがネズミを探してくれないかしら？」

他のクラスメイト達は笑いました。「先生、無理だよ。だってモリスは目が見えないじゃないか。」

しかし、先生は微笑んでこう続けました。

「モリス君には、神様から授かった素晴らしい耳があるのよ。その聴力がきくとネズミの居場所を探し当ててくれるはずよ。」

モリスは完全な闇の中の住人でしたが、そのおかげで、聴力が非常に発達していたのです。先生は、そのことを知っていたのです。

そしてモリスは、ジッと耳をすまし、見事なまでに、ネズミの居場所を発見しました。

先生やクラスメイトは、口々に「すごい!モリス!」とモリスを称えました。モリスが人から認められたのは、この時が生まれて初めてでした。

それまでモリスは、こんな体に生まれついた自分のことが嫌いでした。それなのに、周りのみんながそんな自分を認めてくれたのです。

彼に、「**転機**」が訪れた瞬間でした。

「あの時、私のコンプレックスを先生が認めてくれたあの時、私の人生は、あの時から始まりました」

それからモリスは、**盲目であるが故のハンデを個性に変え、優れた聴力を用いて「音楽家」としての道を歩みだした**のでした。

「スティーヴランド・モリス」
別の名を
『**スティーヴィー・ワンダー**』

人と違うことを幸せに変えることができた成功者です。

素敵なお話ですね。私はこのお話を聞いた時、私も周りの人にそんな言葉がけができるようになりたいと思いました。**誰かの「転機」になるような、誰かの「笑顔を引き出す」ような。**

その為に人の長所を引き出せるような視点とフラットな目線で物事をとらえることが出来るようになりたいですね。



スティーヴィー・ワンダー：30曲以上のU.S.トップ10を放ち、計22部門でグラミー賞を受賞、最も受賞回数が多い男性ソロ・シンガー。1961年生まれ。(Wikipediaより引用)

スティービー・ワンダーの代表曲を数曲ピックアップしました



▲CM起用曲

新入社員紹介

4月に入社した新入社員を紹介します!

質問項目

- ①入社きっかけを教えてください!
- ②今後の目標を教えてください!
- ③皆さんにひと言お願いします!

- ①接客の経験を活かしながらより良いサービスを学び、身につけていきたいと考えたからです。
- ②お客様に感動・満足していただけるようなサービスを提供できるよう頑張ります。
- ③仕事でも、人としても成長できるよう頑張ります。よろしくお願いします。

①学生時代に様々なアルバイトを経験し、人と接する仕事が好きだなと思いました。この仕事を通して、様々な方と接し、色々な経験を得て、自分自身を成長させたいと考えました。

②自分らしさを忘れず、邁進していきます!明るさと笑顔をもっとお客様と接していきたいです。

③ご迷惑をかけてしまうかもしれませんが、失敗を恐れず頑張ります!ご指導、ご鞭撻のほどよろしくお願いいたします。



環境衛生事業部
ダスキン幡生支店
さいとう みさき
齊藤 実咲さん



フードサービス事業部
あけぼの珈琲下関店
あべ あいか
阿部 愛佳さん

①広島に出てきたとき、いつも人気でたくさんのお客さんが並んでいるのを見て興味を持ちました。私も、並んででも買いたいと思っていただけるようなパンを作りたいと思い、入社しました。

②皆さんに美味しい、また来たいと思っていただけるような商品を作ることです。

③一生懸命頑張ります。よろしくお願いします。



フードサービス事業部
しゃぶしゃぶ温野菜二又瀬店
うの じゅんぺい
宇野 峻平さん

①ハローワークで求人を見つけたことがきっかけです。私は飲食店で長く働いてきたのでその経験を活かしていけると思いました。

②学んだことをしっかりと身につけて行動に移せるよう頑張ります。

③至らぬ点も多々あると思いますが、一生懸命頑張りますのでよろしくお願いいたします。

①カフェなどで働きたいと思っていたとき、求人を拝見して様々なブランドを展開していることを知り、この会社で豊富な経験を身につけたいと思いました。

②諦めずにたくさんの方に挑戦し、社会人としてのルールやマナーを学んでいきたいと思えます。

③常に感謝する気持ちを忘れずに、精一杯頑張っていきたいと思えます。よろしくお願いします。



フードサービス事業部
ミスタードーナツ
シーモール下関ジョップ
むらおか なお
村岡 那桜さん



フードサービス事業部
R Baker 広島 LECT 店
やまおか りさ
山岡 莉沙さん

グループ会社トピックス \ \ ● 株式会社グリーンセンター日進 //



ガーデンマルシェでは夏の苗が順次入荷しています♪
是非ご来店ください♪
お手入れ方法などご不明な点はお気軽にお声がけください!



イベント情報や最新の入荷情報はこちら▶



防府店
5/11(火)Tysテレビ山口
情報番組 mix ミックス
番組内で生中継されました『簡単菜園について』藤井さんがお伝えしました



▲藤井さんと木村アナウンサー

あけぼのファーム
すみれ
寿美令



4/26(月)
下関市長が視察のためお見えになりました

J:COMチャンネル下関12ch
6/16(水)~6/30(水)毎日8:00/16:00/23:00
内「あけぼのファーム」そして「寿美令トマト」が紹介されます!



▲梶山さんと前田市長



株式会社グリーンセンター日進は認定農業者となりました。

認定農業者は、農業経営基盤強化促進法に基づく農業経営改善計画の市町村の認定を受けた農業経営者・農業生産法人です。4/30に認定されました。

視聴可能な方は勿論、こちらのQRコードからも視聴できます!是非ご覧ください♪



社内トピックス

大阪王将サニーサイドモール小倉店キングオブ大阪王将2020 店舗運営力部門 最優秀賞 受賞 !!!

店舗運営力(衛生監査・クレーム件数)で 全国355店舗の **TOP** となりました!!!
(※全国店舗数:令和3年4月現在)



【小川店長受賞コメント】

正直言えば、気持ちは複雑です。ご存知の通り当店は利益の中々取れない店舗であり、他店舗の足を引っ張っているお店です。しかし、これまで幾度となく機会を逃してきた中で、今回この賞をいただけたこと、スタッフが非常に喜んでくれた事を嬉しく思います。従来この表彰はフォーラムで発表されます。そこで選ばれ、ステージに上がった店舗の皆さんは、喜びの競い合いのように喜びます。しかし、うちの店舗は呼ばれずに下で見ているだけ...ということが多く、それが悔しくて、悔しくて...いつかステージに上がりたいと思いチャレンジしました。しかし、そう簡単にはいきませんでした。正直、諦めたこともあり、ステージに上がるのは難しいな...と思いました。そこで、気持ちを切り替え、尾崎さんの力も借りながら自分のお店のこと、目の前にあることに対してめげずに試行錯誤をしてきました。そうしたら、気付けば目標であった受賞に辿り着きました!

このニッシンコーポレーションで14年間、雇用し続けてくださっている河野社長と、私を信頼して力を貸してくださった尾崎SV、そして私を雇い入れてくださった河野前会長の想い・魂と共に、私が立ち上がったステージに一緒に立つことができたことが最高に嬉しいです!ありがとうございます。



◀サニーサイドモール小倉店のスタッフ



【河野社長より】

大阪王将は店舗数が多いこともあり、なかなか賞を獲得できるものではありません。

小川君は「ここだったらいけそう」という部門、「店舗運営力部門(衛生管理・クレーム件数)」に焦点を定め、店舗を清潔にすることを日々徹底しました。また、サニーサイドモール小倉店の従業員さん、アルバイトさんはとても元気が良いので、お客様からクレームをもらう可能性も低い。お客様のクレームは、極端に忙しかったり、反対に暇だったりすると入る可能性が高くなります。例えば「暇な時間帯に従業員同士が私語をしている」というようなクレームがよく入りますが、そのようなアイドルタイムにしっかりと運営・管理指導をしているのだと思います。その結果、一年を通して《クレーム0》!その実績がこの受賞に結び付いたのだと思います。この受賞を一発で終わらせず、あの店には勝てない!と他店舗に思わせるような店舗にし、来年もステージに上げられるよう頑張ってください!



▲令和3年4月22日本社にて



【尾崎SVコメント】

小川店長、おめでとうございます。何かで一番になりたいという思いが現実にな

りました。売上では太刀打ちできないので店舗運営だけはとPA教育・衛生管理を徹底していました。わが社にとっても小川店長にとっても本当に価値ある1番だと思います。

環境衛生事業部 中期経営計画振り返り発表会を開催しました



5月22日(土)

初年度の振り返りと今期2年目の取組みを発表していただきました。計画達成に向けて皆で頑張りましょう!!

あけぼの珈琲下関店のSUMMERメニューが6/1(火)より販売開始しました♪♪♪

ココナッツパフェ

ココナッツシフォン

台湾カステラ

贅沢マンゴープリン

サラダうどん

キーマカレー

グリーンカレー

バターチキンカレー

カレーつけ麺

あけぼの珈琲

カレーフェアも同時開催中!!!

珈琲は勿論、お食事やスイーツも充実しています。是非ご来店下さい!



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.35

2021.6.10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