



*Be Moved*



環境衛生事業部  
ダスキン末武中支店

## 川上 直也

2 014年1月に入社した川上直也は、現在、環境衛生事業部ダスキン末武中支店に勤務している。どんなときでもお客様に寄り添ってきた川上。その仕事観に迫る。

**痛みが教えてくれた  
マニュアルの大切さ**

最初に配属になったダスキン幡生支店でのターミックス(害虫駆除)業務での出来事を、川上は一生忘れないという。

入社して間もなくのある暑い日のことだった。屋根裏にあるスズメバチの巣を撤去してほしいとの依頼が入り、現地に向かった。防護服に身を包みそっと巣に近づくと、スズメバチの大群が怒り狂って襲ってきた。基本に忠実に防護服を装着していれば何事にもならなかったことだ。しかし当時マニュアルの重要性を甘んじていたことから防護服を正しく装着できず、猛毒を持った針が容赦なく肌に突き刺さったのだ。すぐ



▲高所蜂駆除

に病院に行き、3日間の入院を余儀なくされ、痛みと苦しさを味わった。

しかし、ハチ駆除への熱意を失うことはなかったという。同じ痛みを再び体験することのないように、基本に立ち返ってマニュアルを熟読し、ハチに関しての知識を吸収していった。自らの落ち度から肉体的にも痛い経験をしたが、今ではハチの巣駆除は大の得意分野になった。

「マニュアルを読む大切さを痛感した出来事です。害虫駆除だけではなく清掃業務も同じ。我流で作業をしても求める成果は出せません。」

加えて、何か不明点があれば必ず上司や本部に相談し、正しいノウハウを学ぶことを意識するようになったのだった。

### お客様の背景に 心を寄せて

2017年にダスキン末武中支店に異動後、1年間ターミニックス事業の害虫駆除に従事。翌年からは清掃事業を担当するようになる。勉強を重ね、害虫駆除と事業所清掃・家庭用清掃の3つの資格を取得。営業の提案の幅も広がっていった。

そんな中、2019年に「母の家を掃除してほしい」との依頼が入った。お客様の家に伺うと、不



用品の山で床は見えず、害虫が足元を這っていた状態だったという。依頼は水回りの掃除だった。ご注文主である息子さんから「とにかく早く片付けてほしい」とのご要望だったが、お客様にご事情をお聞きすると、「夫が亡くなり、それがきっかけで不用品を捨てられなくなった」とのことだった。目を覆いたくなるような状況にも、お客様それぞれのご事情や背景があることを知った川上は、真摯にその親子と向き合った。決して相手の話をさえぎらず、何を望んでいるのか、じっくりとヒアリングをしたのだ。

### 心の距離が縮まる喜び

まずは、水回りで最も汚れが目立つところに行き、持参した道具でそこを磨いた。これは清掃の仕上げり具合を確認してもらうために、川上が説明時にいつも行うことだ。「綺麗」のイメージを事前に擦り合わせるかどうかで、クレームの数も変わってくる。

その後も誠心誠意お客様に寄り添った訪問を続けていくうちに、

不用品の処分を頑なに拒んでいたお客様も川上の提案を聞き入れてくださるようになったという。最終的には水回りだけではなく家中の清掃も行い、害虫駆除も実施。見違えるような仕上がりに「このまま維持したい」と、前向きな声が聞こえてきた。

「この仕事の魅力は、いろいろな方との出会いにあります。初対面では冷淡にも感じられる対応だった方が、心を開いてくださるととても嬉しい。そんなお客様をこれからも増やしていきたいと考えています。」

このお客様は現在、月に1度の害虫駆除だけではなく、清掃の依頼も毎週いただいております。末武中支店内で最もサービスをご利用されているという。

### ゴールを明確化する

川上の営業でのこだわりは、お客様にとって何が一番必要かを聞き出すこと。「綺麗にしてほしい」といっても、何を「綺麗」と取るかは、人それぞれ。断捨離を求めているのか、磨き上げを求めているのか、

るのかはしっかりと聞きしなればわからない。目指すゴールに寄り添った提案をすることこそが、プロの仕事だと考えている。「大きな清掃の案件になればなるほど、やりがいもあります。各種提案ができるのもダスキンの魅力。これからも一件でも多く、お客様に寄り添った最適な提案をしていきたいと思っています。」

休日は妻とともに趣味の自然巡りをしてリフレッシュしている。川上のお薦めのスポットは福岡県北九州市の平尾台や菅生の滝だ。英気を養った後は、お客様の笑顔のために再び仕事に全力を尽くす。川上はこれからも走り続けることだろう。



▲北九州市 菅生の滝

# アルバイト卒業学生の皆さん

ミスタードーナツ  
ゆめシティショップ



浦崎 菜さん  
久保 尚輝さん

ミスタードーナツ  
シーモール下関ショップ



砂子 あいさん



宮崎 菜美さん

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 河野 信隆



ミスタードーナツ  
祇園新道ショップ

増田 愛玲奈さん

村上 麻友さん

ミスタードーナツ  
JR 広島ステーションショップ

早瀬 綺乃さん

安井 萌花さん

百坂 梨来さん

森光 優さん

矢野 日向さん

山藤 志保さん

武内 春奈さん

芳野 絵里香さん

大阪王将下関長府店



清水 建多さん



山田 有理紗さん

ミスタードーナツ  
永犬丸ショップ



前田 雛さん

大阪王将  
北九州若松店



太田 琉芽さん

大阪王将  
北九州黒崎店



中村 優来さん

R Baker BRANCH  
福岡下原店



官 美穂さん

岡田 美菜さん



北原 さやかさん

成人  
おめでとうございます  
ございます

ミスタードーナツ  
祇園新道ショップ

石岡 梨花さん

奥 今日花さん

石川 華乃さん

村上 麻友さん

麵場田所商店下関駅前店



勝部 貴弥さん



清水 太晟さん

ミスタードーナツ  
永犬丸ショップ

ダスキン末武中支店



藤野 怜花さん



小島 陽斗さん



藤本 紗矢香さん



安部田 千愛さん



平野 愛乃さん

大阪王将  
北九州  
黒崎店



宇梶 叶人さん

ミスタードーナツ  
ゆめシティショップ

加藤 昌人さん

大久保 玲奈さん

隈部 愛夕さん

大阪王将  
北九州若松店

しゃぶしゃぶ  
温野菜二又瀬店

山下 弘翔さん



三明 美樹さん



長江 莉紗さん

古賀 友菜さん

# 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.42

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～



## 『考える力』

『記念すべき100回大会。-中略-日本サッカー界の伝統に、選手権の歴史に、新たな1ページを書き記すことをここに誓います!』

高川学園(山口県)奥野奨太主将の選手宣誓で開幕した全国高校サッカー選手権で同校が14大会ぶりの準決勝に進出し、言葉通りに新たな歴史を刻みました。

ここで大きな話題になったのが、選手の発案によるセットプレーです。

複数の選手が手をつなぎ円陣を組み、回転をしながら相手選手のマークを外してゴールを狙う戦術は、スペイン語で嵐を意味する『トルクメンタ』と呼ばれ、海外メディアにも取り上げられ、SNSでトレンド入りするほど注目されました。

準々決勝では奥野主将が考案したという2か所で円陣を組むトルクメンタの進化系で決勝点を上げました。ゴールを決めた西沢和哉選手は自らの判断で走りこむ方向を考えており、**まさに自分たちの頭で考える力が結果として表れています。**

『**考える力**』は近年、重要なスキルとしてスポーツだけでなく、教育やビジネスなど様々な場面で求められています。

また今年の箱根駅伝では、2年ぶり6度目の総合優勝を果たした青山学院大学の原晋監督の優勝インタビューでの言葉が印象に残りました。

『われわれには“青山メソッド(※)”がありますから、そのメソッドの通りに自立して、しっかり取り組んでいけば伸びるんです。でも、それだけではなくて、**自分で律する、その自律。自ら考え、行動して課題に向き合って前へ進む姿勢。**そういったものが青山学院には出来上がったのかなと感じます。』

ここでも**一人ひとりの《考える力》を尊重し自律を促しています。**

**本番で日ごろの練習の成果を出せるためには、その場その場での状況判断が的確に行われなければなりません。**

高川学園も青山学院も、**選手一人ひとりの《考える力》が優れていることがよくわかります。**

続くコロナ禍で変化が激しく、これまでの常識が通用しなくなったこの時代。

**お客様に一番近いところでの状況判断、即ち皆さんお一人お一人の《考える力》が必要になっていること、大切であることをしっかりと認識し、その場その場で最高最善の対応をお願い致します。**

※青山メソッド：

「**知**」ことから始まり、「**理**」解し、「**行**」動に移し、「**定**」着させる。そして周りへと**伝**えていく」この5つのサイクルが人間を成長させ、**目標達成に至らせる原則**である。セルフマネジメントをするためには、まず自らの立ち位置を**知**ることが重要。妄想を働かせてむやみに上ばかり目指しては無理が生まれるため、各種の記録やデータを利用し、自分の今の成績を冷静に受け止めることが必要である。さらに、過度な負担にならない**半歩先**のトレーニングを積み重ねていくことが、いちばんの近道になる。

実際には、学生に約1～2か月程度の練習計画表を配布し、書かれた内容通りに進んでいるのか何度もチェックさせ、監督側も穴が空くほど見返す。計画は立てて終わりではなく、目標に対してどのように行動できているのか、逐一確認することが大切であり、セルフマネジメントには欠かせない。目標を作成した過去と今、そして半歩先の未来。時をまたいで**知**ることで、自らが見えてくる。



令和3年に  
基礎工事を済ませ  
年明け1/6(木)より  
建立工事を開始  
**完成間近**  
です



**従業員先行案内!!!**

**ご希望の方は現地案内も可能です。ご興味のある方は是非ご一報下さい。**



新下関第三郷台地墓苑  
下関市綾羅木字石仏 297 番地



お問い合わせ先  
**☎ 0120-59-1401**

☎ 083-229-1401  
☎ 083-229-1414

HP お問い合わせ  
フォーム



※お墓について・墓じまいについてもお気軽にご相談ください

## ■ 新事業を開始しました ■■■■■

### 卸売業から小売業へ参入

#### 完全個別型納骨室

## 郷台地プレミアム納骨室 びょう 全145室

# 『やすらぎ廟』

宗教法人了元寺様と連携して新下関郷台地墓苑に納骨室と合祀墓が一体となった『やすらぎ廟』を建立し、納骨室の販売をはじめます。

今回の事業再構築は、コロナ禍による供養事の減少と埋葬の多様化が進む中、お墓を継ぐ人がいない・お墓が遠方であってお参りできない・高齢になりお墓参りが難しい…という方々のニーズを満たす事業です。当社でも、先祖のお墓を撤去する墓じまいの依頼が増加しています。お墓の中に納骨されていたご遺骨の再供養先として、掃除や管理などの手間がかからない納骨室は選択肢の一つとして注目されています。



## やすらぎ廟の特徴

- ニーズに合わせて「納骨室」・「合祀墓」を選択いただけます

### 納骨室の場合

有期契約期間の**永代供養管理**を行い、期間終了後は合祀墓で合祀いたします  
納骨室は、**2名・4名・6名**様用の3タイプがありご家族形態によりお選びいただけます

- 納骨室は、無垢の石をくり抜いた個別型の納骨室で大変珍しい作りとなっております
- ご遺骨のご供養・管理はお寺(宗教法人 了元寺)と連携しておりますので安心です
- 駐車場・水道もすぐ側にありますので、お参りもし易いかと思います

## メリット

～その1～

- 後の世代に金銭的・精神的・肉体的な負担がかからない

～その2～

- 一般的なお墓よりも価格が安い

### やすらぎ廟一般価格 3タイプ

2名様用	→	¥370,000～
4名様用	→	¥740,000～
6名様用	→	¥1,100,000～



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.43

2022.2.10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