



Be Moved



環境衛生事業部
ダスキン日進黒崎営業所管轄 ダスキンやまさき

宗岡 亜希子

親

しみのある口調が印象的な宗岡亜希子は、約16年前に「有限会社ダスキンやまさき」に入社した。現在はダスキン日進黒崎営業所管轄となった「ダスキンやまさき」で事務職を務めている。事務全般のほかハーティさん[※]のサポートも手がけ、周囲から全幅の信頼を寄せられている。その幅広い活躍に迫った。

メンバーに助けられて、 移籍を完遂

2023年4月、株式会社ニッシンコーポレーションは有限会社やまさき（所在地・福岡市遠賀郡）「ダスキンやまさき」の顧客譲渡を受け、権利義務全てをダスキン日進黒崎営業所にて継承し、事務所はそのままの状態です業を開始した。そのため、ダスキンやまさきの従業員もニッシンコーポレーションに移籍することになった。

宗岡の業務が大きく変わったわけではないが、管理者の変更業務が発生し、また移籍前は税理士に依頼していた業務を事業所内で完結することになった。決算の手順も統一する必要があり、ダスキン本部とやり取りをしながら一つひとつ手続きを進め、やり遂げてきたという。

その苦労は大変ではあったが、宗岡は自らの成果を誇ることなく、「社内外のメンバーに恵まれて、助けられました」と感謝の言葉を口にした。

「一人もこぼさない」 という決意で

宗岡が担っていたのは、事務業務ばかりではない。ダスキンやまさきでは、日頃からハーティさんのサポートを宗岡が担当している。「移籍したら私たちの仕事はどうなるの？」と不安を抱くハーティさんのフォローは必須だった。幸い、ニッシンコーポレーション



▲スタッフの皆さんと

からは「仕事は今まで通りで良い」と言われており、以前からやり取りをしてきた、信頼できるディレクターも在籍している。そこで、ハーティさんの不安が消えるまで、粘り強く対話を重ねたという。

「精算の方法が、大きく変わってしまったのでは？」

「雰囲気が変わってしまうのでは……？」

そういった声の一つひとつ向き合いつつ、ときには会社に問い合わせをして、安心できる情報を伝えた。そうして迎えた移籍の日、今まで在籍していたハーティさんは一人も欠けること

なく、全員で新体制に移ったのだ。

「私たちの仕事はハーティさんのおかげで回っています。皆さんがついてきてくださって、本当に助かりました。」

丁寧に根回しをしてきた宗岡は、このときも真っ先に感謝の気持ちを述べた。

ハーティさんの 想いを守りたい

移籍にまつわる苦労はその後も続いた。2023年10月頃、ダスキン本部が使用する店舗業務システムを導入することになったのである。以前は異なるシステムを使用していたため、システムの入替えが必要になった。

「システムには5000件弱の大切なお客様情報が入っています。大半のデータは業者の方が移してくれましたが、細かい情報はこちらで移動させなければなりませんでした。」
大変だったのは、日々のレンタル状況に応じて在庫が動く中でデータを移さなければならなかった点。も



▲ハーティさんと

う1人の事務担当者と、リモートでサポートしてくれる担当者とともに、ときには深夜までチェックを続けたという。

熱心なハーティさんたちは、仕入れの日以外にもこまめに商品を取りに来てくれる。その想いをつぶさないよう、システム入れ替えの間も緊急の出庫を中断せず対応した。

拠点が変わっても、 仲間とともに

今後、ダスキンやまさきは移転して、ダスキン日進黒崎営業所と同じ

事務所になる予定だ。拠点が変われば、仕事の進め方をすり合わせなくてはならない。当面は、この移行をスムーズに終わらせることが大きな課題。いつでもハーティさんにかかり向き合って相談に乗れるように、話しやすい空気を大切にしたいと話す。

ダスキンの名前を見て「ここなら安心」と入社を決めたという宗岡は、ハーティさんの話になると声が弾む。その愛社精神と仲間との絆を原動力に、これからもダスキンやまさき、そしてダスキン日進黒崎営業所の支柱として活躍していこう。



店舗 REPORT

ミスタードーナツ
永犬丸ショップ

2021年(令和3年)12月OPEN

店主
むらおか なお
村岡 那桜さん

メンバー構成と特色について

メンバーは社員1名と、学生アルバイトが約20名、パートが約10名で運営しています。皆さん年齢に関係なく仲が良く、とてもいい環境だと思っています。新人の方が入ったときも、みんな積極的にコミュニケーションをとり合うことで、すぐに打ち解けている印象です。

また、勤続年数の長いスタッフが多いのも特徴の1つ。高校生で入社し、5~6年続けて勤務している大学生や、中には商業施設閉店に伴い、閉店した店舗(なかもショップ/令和3年9月閉店)スタッフが、当店のオープンを待ってくださったこともあり、延べ10年以上も働いてくださっているパートさんもしゃいます。

店舗の強み

製造するドーナツの種類が、近辺のミスタードーナツに比べて多いのが強みです。他の店舗は40~45種類だと思うのですが、当店は一番多いときは70種類。ミスタードーナツの商品ほぼすべてを作っていると思います。オープン後に入社したスタッフが「たくさんドーナツを作りたい!」という気持ちが非常に強く、私たちも触発されてどんどん種類が増えていきました。



注目スタッフ

おおさき
大崎 きあらしさん

入社間もないのですが、とても向上心がある方です。先輩方から言われた仕事を積極的に行いながら、どんどん成長しており、日々本当に頑張っているなどと思います。高校1年生ということで、これからの楽しみです!

ひらの あいの
平野 愛乃さん

注目スタッフ

学生メンバーの中で、一番勤務年数の長い方です。新人教育のトレーニングをしてくださっており、接客の仕事も完璧。平野さんがいると、とにかく仕事がとてもかどります。私にとっても、非常に頼りがいのある先輩です!



今後の目標!

これまでには閉店間際にドーナツの売り切れが発生し、ご提供できないことがありました。今後はそういったことをなくし、すべてのお客様にご満足いただける商品提供を心がけ、今よりも上を目指したいと思っています。

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.69

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～



人を動かす

自己啓発の元祖ともいえるデール・カーネギー(※)の著書から「難しい環境下で、人にあなたの望むことをさせる方法」についてお伝えします。

フロリダに住むアイリス・ウィークスさんという学校の先生のお話です。アイリス・ウィークス先生は、クラスで素晴らしい成果をあげていました。

ところが、以前のアイリス先生は、クラスの生徒に指示を与えてクラスをまとめることがうまくできていませんでした。生徒の中には、先生より背が高く体の大きな生徒もいたこともあり、大きな声を出すなど、威圧感で指示に従わせることはできない状況だったのです。

当時、そのような手強い子どもたちをコントロールするために、アイリス先生がしていた指導は、下記の通りでした。

- ・生徒たちに恥ずかしい思いをさせて言うことをきかせる
- ・良識に訴える
- ・校長先生に訓戒していただく

ところが、その効果は……

そう、全く効果はなかったのです。ちょうどそのような時、アイリス先生はカーネギー氏の「人を動かす」ノウハウを知りました。

そして、あることに気づいたのです。

《子どもたちはただ、注目してもらいたかっただけなのではないか》

子どもたちは、どのように注目を集めようとしていたのか……アイリス先生は、その日、態度が悪くて、居残りしなければならない生徒の名前を黒板に書きだしていたのです。そのときは、全く生徒たちの態度の改善は見られなかったのです。

ところがカーネギー氏のノウハウを知り、「自分の名前を書いてもらって、みんなに見てもらいたいがために、いたずらをする子がいるのではないか……」と感じるようになったのです。

そしてアイリス先生は、その注目されたいという生徒の欲求に、これまでと異なる方法で訴えてみてはどうかと思ったのです。

《いたずらをした罰》としてではなく、《善い行いをした褒美》として、黒板に名前を書くことにしました。

ある日、一大セレモニーといった感じで、黒板に派手な大きい長方形を描き、「今日の優秀者」と書き入れて、色つきのチョークで仕上げました。

アイリス先生は、それこそ真剣に、仰々しく実行しました。

そして生徒たちに向かって、こう言いました。

「さあ、今日は悪いことをした子に反省してもらうのではなくて、お行儀が完全にできた人の名前を、この優秀者リストに書き込みますからね」

するとどうなったか……

いつも一番にいたずらをして、名前を書かれていたその男の子たちが、まず最初に善い行いをした人として名前が書かれるようになったのです。

そうなのです。そのいたずらっ子たちは、ただ黒板に名前を書かれたかっただけなのです。

それが善い行為でも悪い行為でも彼らには関係なく、要するに《ただ目立ちたかった》ということだったのです。

「黒板に名前を書いてもらう！」ということも、子どもたちがいかに重要視しているか、そこに教師側が気付いているかどうか、ということなのです。

このように、この「優秀者リスト」はクラスにとってもいい効果を及ぼしました。それからというもの、すっかり規律が整って、生徒たちの協力が得られるようになったそうです。

子どもたちも楽しそうで、勉強もよくするようになりました。

カーネギーはこう綴っています。「そう、誰でも人に認められたいのです。自分の名前が新聞に載ったり、スポットライトを浴びたりしたいと思うもの。自分を認めてくれる人に対してなら、どんな協力も惜しまないというところがあるのです」と。

いかがですか。

皆さんも、自分の名前が新聞や学校の通信に載ったとき、嬉しかった経験をしたことはないでしょうか？

こういうことを知ると直接、言葉で「素晴らしい」と伝えることもいいことですが、文章で文字にし、社内報や職場の通信で伝えることも、言葉とは違った心の充実感、満足感を与えられるということですね。



参考図書：「こうすれば必ず人は動く」(きこ書房)

著者：デール・カーネギー

(1888年11月24日 - 1955年11月1日)

※アメリカの作家で教師にして、自己啓発・セールス・企業トレーニンング・スピーチおよび対人スキルに関する各種コースの開発者。

心ときめく素敵な春の花を是非見に来てください♪



ガーデン
マルシェ
Garden Marché

下関店 防府店

最新情報は
こちら



母の日ギフト、
全国発送
承ります!

5/12(日)は
母の日!

家庭菜園〈野菜作り〉
始めてみませんか?



観葉植物・多肉植物も

園芸用品や資材も♪豊富な品揃えでお待ちしています!!



ご注文は

下関店 ☎ 083-248-2253
防府店 ☎ 0835-26-1187
営業時間 AM9:00 ~ PM6:00

薪



※画像はイメージです

株式会社石材日進

電話番号 ☎ 083-229-1401

無料で提供いたします!

キャンプ等で必要な方が
いらっしゃいましたら、
お気軽にお問い合わせください!

お客様の声

ご意見をくださったお客様に感謝し、
さらなる「顧客感動満足」を追求しましょう!



称賛

●環境衛生事業部
ダスキン末武中支店 渡辺さんへ
お客様から称賛のお言葉2件を
いただきました

1件目

「〇〇さんから渡辺さんのことを聞いていますよ。とても丁寧なクリーニングしてもらったし、エアコン以外のお掃除のアドバイスまでしてくれた、とても喜んでいましたよ。〇〇さんから聞いていた渡辺さんがエアコンクリーニングに来てくれてよかったです。」

2件目

「私の母親がエアコンクリーニングしたいといった際に、すぐに渡辺さんのことを伝えました。丁寧にサービスしてくださいただでなく、日頃のお手入れのアドバイスをしてくれたのは渡辺さんだけです。今後、友達とハウスクリーニングの話題になったときは渡辺さんを絶対に推しますね。」

本人のコメント

直接お客様からお褒めのお言葉をいただくのも、とても嬉しいですが、口伝で間接的に喜んでいただくとあって、サービス業をしている身として光栄に思いました。また、私がいつも心掛けているところを評価していただけてとても嬉しかったです。説明やアドバイスで時間はかかりますが、ファンの創造には欠かせないことだと信じています。今後もお客様に寄り添った営業・サービスを心掛けます。

貞友常務からのコメント



中期経営
計画目標

の「感度（感じる力）を上げて質を高める」がしっかり実践されており、「顧客の創造（ファン作り）」に繋がっていますね。また、渡辺君が進めている口コミ（口頭でのコミュニケーション）で良い評価を広めている点も素晴らしいと思います。これからも意識を高く持って、良い提案とアフターサービスをお願いします。ありがとうございました。



社内トピックス

表彰報告

ダスキン日進山口営業所メリーメイド事業部

62期中四国エリア
オプションサービス
提案インセンティブ

Cグループ
(月商A・B・C分け)

第1位



コメント

今期より森川さんがマネジャーライセンスを取得し、経験年数が少ないにも関わらず、部署内の中心となり、努力に努力を重ね、皆を引っ張ってくれました!

今回の表彰もですが“成長率130%超え”と目標以上の結果も出してくれ、前期はメリーメイドに助けられました。

ダスキン末武中支店

上野 恵美さん
第62期中四国地域
ホームサービス
専任担当活動
契約軒数部門 山口エリア



本人コメント

サンプル隊さん 第3位

この度、第3位となりとても嬉しく思います。入社して10ヶ月ですが、皆様に応援していただいた結果だと実感します。何十軒も断られることが常で、レンタルの合間のスキマ時間を使い、活動を積み重ねました。お試しが回収になっても、笑顔で感謝を伝えることを心掛けました。今後もより多くの感動満足を提供できるようがんばります!

あけぼの珈琲

下関長府店

春メニュー販売中です!

たっぷり苺の
贅沢春パフェ

復刻! 高菜ピラフ



筍とアスパラのトマトクリーム



筍とアスパラのペペロンチーノ



珈琲グラスケーキ

パンケーキクリームサンド



自家製濃厚ブリュレ



抹茶シフォンケーキ



苺のミルフィーユ



人事異動

令和6年4月1日付

大阪王将事業部 SV

蒲原 純太

(トレーナーより昇格)

大阪王将事業部 トレーナー

西田 幸司

(大阪王将北九州黒崎店店長 兼任/昇格)

VANSAN山口湯田店

大賀 健二

(大阪王将下関長府店より異動)

新入社員紹介

新しく入社した社員を
紹介します!

新卒入社



この仕事に採用して頂いてありがとうございます。外国人として、飲食店で働いた経験がないので、色々な事が分からなくて、不安があります。しかし、自分自身を成長させるために、新しい分野を学ぶことにしたいと思います。仕事で一生懸命頑張ります。よろしくお願致します。

R Baker 広島 LECT 店
トリアナ・メリ・アニタさん

2024年2月16日入社



はじめまして。谷川と申します。本社が在る下関市出身で、この度ご縁をいただき嬉しく思っています。趣味は、ウォーキングやジムで身体を動かすこととスイーツを食べることです。

何事も責任を持って一生懸命取り組み、笑顔で頑張りますので、どうぞ宜しくお願い致します。

ダスキン末武中支店
谷川 さやかさん

2024年4月1日入社



R Baker 広島 LECT 店
岡本 想さん

2024年4月1日入社

この度入社いたしました岡本 想です。今春学校を卒業したばかりで、社会人としてまだまだ至らない点や未熟な点が多々あるかと思いますが、皆さんと仕事をする中で、見習うべきところを発見・吸収し、成長できるよう努力します。



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.69

2024.4.10発行

編集担当：経営管理部 藤川

recruit@nissincorp.com



社内報に対するご意見・ご要望がありましたらお知らせください