



vol.73
令和6年8月号



株式会社ニッシンコーポレーション
社内報

衛生環境を整える

DUSKIN環境衛生事業部
ダスキン矢原支店

NAGATANI

RIKUYA

長谷 陸矢

令和6(2023)年5月入社

担当業務

店舗や事業所のお客様を中心に、ダスキンの商品・サービスの営業活動を行いながら、害虫駆除サービスに関する現場施工業務も担っている

入社(応募)経緯

清掃業の仕事に興味を持ち、求人を閲覧していたところ、株式会社ニッシンコーポレーションの存在を知りました。お客様一人ひとりのご要望にお応えし、商品サービスを通じて感動と満足を提供し続ける「顧客感動満足提供業」という企業理念に共感し、自身のさらなる成長に繋がるのではと思い、応募しました。

入社以降思い出に残っている仕事

新規営業活動で新規オープン間近の店舗に営業訪問した際、そのお店のオーナー様とお会いしました。その時、オーナー様から「丁度、マットの利用を考えていた」と仰っていただき、弊社の商品サービスのご提案からモニター投入、お見積もりを経て、契約締結をいただきました。契約締結時にオーナー様から「新人とは思えない。迅速に対応してくれてありがとう。」というお言葉をいただき、とても嬉しかったです。

**失敗体験から得た学び**

シロアリ防除サービス時に、お客様ご自宅の電気配線を破損させてしまった事です。シロアリ防除用の薬剤設置のため、お客様ご自宅周りに、専用ドリルで土壌に穴を開ける作業を行いました。無事に作業を完了したと思っていましたが、後日お客様から、「シロアリ防除サービスを実施してから自宅のブレーカーがよく落ちるようになった」というお問い合わせをいただきました。調査の結果、土壌下の電気配線が一部破損しており、漏電を起こしていました。土壌穿孔作業時に配線を傷つけてしまったことが原因です。専門業者様による配線修理を行い、お客様に謝罪をいたしました。

現場作業時では、周囲の状況をよく確認し、安全第一で作業を行うことの大切さを学びました。

こんなところがすごい&改善ポイント

会社に対して良いと思うところは、人間関係です。パートさんも含めて、一人ひとりが協力し合える方が多く、職場の雰囲気も良好だと感じています。業務の効率化を改善したいと思います。衛生用品レンタルやお掃除、害虫駆除など、様々なサービスを取り扱っているところが弊社の強みの一つだと思います。様々なサービスを行っているからこそ、業務内容の改善や人員配置の見直し等を徹底し、少しでも業務の効率化を図ることが重要だと思います。会社全体の生産性向上に繋がります。

学生時代に打ち込んだこと

サッカーです。幼稚園から大学生までサッカーをしていました。中学時代では、中国大会出場を目指し、チームメイトと切磋琢磨しながら、日々練習に励んでいました。残念ながら中国大会出場は叶いませんでしたが、県大会で3位に入賞できたことは自身の誇りです。目標に向かって、チーム一丸となって取り組むことの大切さを学びました。



入社前のこと

前職は自動車販売会社の営業をしていました。当初の私の目標は、お客様に自分の名前を覚えていただくことでした。お客様1人ひとりに丁寧に対応することを心掛け、少しでもお客様のお役に立てるように努めてきました。お客様から会社宛のお問い合わせ電話で、「長谷さんをお願いします」と仰っていただいた時の喜びは今でも忘れません。

趣味やプライベートの過ごし方

趣味はサッカーです。

毎週末に社会人サッカーチームの練習会に参加し、汗を流しています。最近では、サッカー仲間から誘われたことがきっかけで、フットサルも始めるようになりました。幅広い年代の方々と交流しています。

プライベートでは、漫画を読むことが多いです。休日では、買い溜めしていた新刊を読んだり、インターネットで面白そうな漫画の情報を調べたりしています。



仕事に対する意気込み・想い

仕事を通じて、様々な業界業種のお客様とお会いすることが多々あります。弊社のような清掃、衛生管理に関するサービスは、全ての業界業種のお客様のお役に立てる存在だと思っています。お客様から「ダスキンさんに頼んで良かった」と思っていたただけことが最大の喜びだと私は考えます。まだまだ未熟な私ではありますが、自分に出来ることを精一杯取り組み、お客様から信頼していただけるように、これからも精進して参ります。

目標

お客様からのご依頼、ご要望に対して、最大限応えること。そして、お客様からの「ありがとう」を少しでも増やすことです。

衛生環境を整える

DUSKIN

環境衛生事業部
ダスキン矢原支店

ながたに りくや

長谷 陸矢

INTERVIEW





拠点REPORT

この度はグループ会社を紹介致します

株式会社ニッシンエージェンシー



代表取締役社長
長松 雄也
さん

業務内容 貸金業、保険代理店

取扱商品 住宅ローン商品各種、損害保険、生命保険

損害保険から生命保険まで幅広く各種保険の取扱いを行う総合保険代理店としてお客様の安心をお届け致しております。
ARUHIの代理店として住宅ローン「フラット35」の取扱いも行っています。



取扱商品のご案内 「フラット35」

フラットに見通せる
しあわせを。

全期間固定金利の住宅ローン

詳細は
こちらから
ご覧下さい



画像はホームページよりお借りしました



専門用語の多い業界ですが
お客様に分かりやすく丁寧に説明することを
大切にしています



知って納得！「フラット35」が選ばれる4つのメリット

- 1 ずっと固定金利の安心
- 2 多彩なメニューで安心の住まいづくりを応援
- 3 保証人不要・繰上返済手数料不要
- 4 ご返済中も安心サポート

全国の子育て世帯の住宅取得を応援！

【フラット35】子育てプラス

画像はホームページよりお借りしました



子育て世帯または若年夫婦世帯に対して全国一律で
子どもの人数等に応じて一定期間借入金利を引き下げる
制度です。

グループ会社 従業員の皆さまへ

自動車保険は
企業団体割引にて加入できます。
また各種保険のご相談や、事故などの
トラブル相談も受け付けております。
お気軽にご相談下さい。

所在地 山口県下関市一の宮町2丁目17-26

リバーハイツA号室

TEL/FAX 083-256-0111

感 応 道 交

KAN NOU DOU KOU

お互いの気持ち・存在・立場が

感じあい・交じり合い・応答し

互いが成長・発展するうえで

無形の形が交じり合う

感応道交とは

仏と人間の気持ち・または教える者と教え
られる者の気持ちを通じ合い融合すること

～全従業員の気持ちをひとつに～

プラセボ効果



以前、TVのドキュメンタリー番組で、精神的な病に罹っている人に、薬学的に何の効果も有さない「ニセの薬」＝「プラセボ」を処方するというシーンがありました。

この「プラセボ」は、見た目は薬そのものですが、糖やデンプンなどの成分でつくられているので、薬として効き目のある成分が全く含まれていません。

しかし患者さん自身が、「この薬は効果があ
る」と思い込み服用することで、症状が改善して
しまうケースがあるということなのです。これを「プラセボ効果」と云うそうです。

皆さんも子どもの頃、転んでケガをした時などに、ご家族の方などから「痛い痛い飛んでいけ～！」と叫んでもらったとき、何となく痛みが和らいだ気がした記憶のある方もいると思います。これもプラセボ効果の一種だそうです。

これは、人体の持つ不思議な生理現象の一つであり、「病（または健康）は気から」の部分も確かに存在するのだと思います。「言霊（ことだま）の力」も、これに通ずるのかもしれませんが。

プラセボ効果とは反対に、医者や有効成分を含む薬に対し「こんな治療法や治療者では効くはずはない」と患者さん側が不信感を持ちながら受診し服用した場合、薬の効果が減少することもあるようです。

これを「ノセボ効果」云い、これによって薬の効果が30%も低下するとの研究結果もあるそうです。最近はやり安価なジェネリック医薬品の使用が促されていますが、「ジェネリックは効かない！安かろう悪かろう！」
と思いついておられる方もいるかと思えます。その思い込みがノセボ効果を生み、薬効が低くなってしまいうこともあるかもしれません。

これらを一般的な事柄に置き換えてみるとどうでしょう。

何事に対しても「悲観的な物の見方」や「否定的な考え」を持っていると、
「本来得られる効果や成果が出せない」可能性もあるという事だと思えます。

これは、スポーツやビジネスなどの分野でも重要な要素とされています。例えば、スポーツ選手が自信を持って試合に臨むことで、その自信が勝利につながるがあるとされています。

我々も何か新しいことにチャレンジするとき、
「初めから上手くいかないだろう」「どうせ無理だ」と否定的に思い仕事に臨むか、
先述のスポーツ選手のように、やるからには「上手くいく、成功できる」と自信を持って仕事に臨むかでは、得られる効果や成果が大きく変わると思えます。

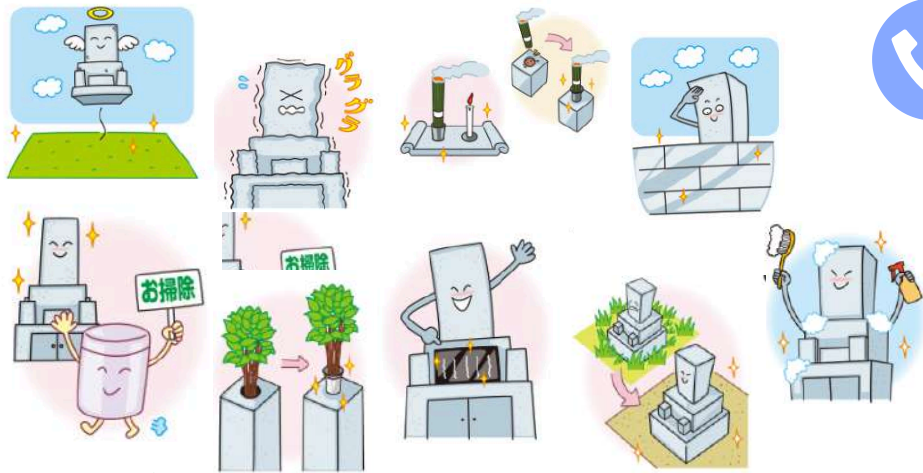
GROUP COMPANY Topix



株式会社石材日進



一般的に新暦の8月13日(盆の入り)から16日(盆の明け)をお盆といいますが、このお盆の時期は一年のなかでもお墓参りに行かれる方が多いのではないのでしょうか。石材日進では、墓石の販売をはじめ各種霊園のご案内・お墓の清掃や傾き工事・墓じまいなどを行っております。
お墓にまつわるお困りごとがありましたらどうぞお気軽にご相談ください。



FREE

0120-59-1401



083-229-1401



083-229-1414

引き続き
薪を無料提供
しております



画像は
イメージです

※引取りに来られる方の提供です
ご連絡の上お越しください

QUIZ CORNER

まだ完成していないアイスクリームの製造工場があります！



何味でしょうか？

※答えは次ページにあります



人事だより

R Bakecr広島HiroPa店
昇格 店長 樋口 和紀

令和6年7月16日付 昇格
前) R Baker広島LECT店勤務

昇格

ミスタードーナツ
祇園新道ショップ
店主 山田 侑未

令和6年8月1日付 昇格

昇格

麺場 田所商店
新下関店
店長 國本 奈美

令和6年8月1日付 昇格

新入社員紹介

この度、ダスキン幡生支店で働かせていただくことになりました。新たな仕事に日々、精一杯な思いですが、あたたかい周りの方々に教えていただきながら邁進していきます。よろしくお願いいたします。



ダスキン幡生支店
白濱 大樹(だいじゅ)さん
2024年4月16日入社

はじめまして。ベトナムから参りましたリーと申します。私は外国人でパン作りの経験がないので、仕事では少し苦勞すると思います。でも、自分を成長させたいし、日本語のスキルも向上させたいので、一日でも早く仕事ができるように努力していきたいと考えております。ご指導のほどよろしくお願いいたします。



R Baker広島LECT店
ハー・ティ・リーさん
2024年6月25日入社

お知らせ
と
お願い

社内報は今月号より社内製作をスタートしました。今後共ご協力いただけますよう宜しくお願い致します。また、情報は勿論、ご意見・ご要望などありましたらお気軽にお申し出ください。(裏表紙に受付用メールアドレス・QRコードを掲載しています)



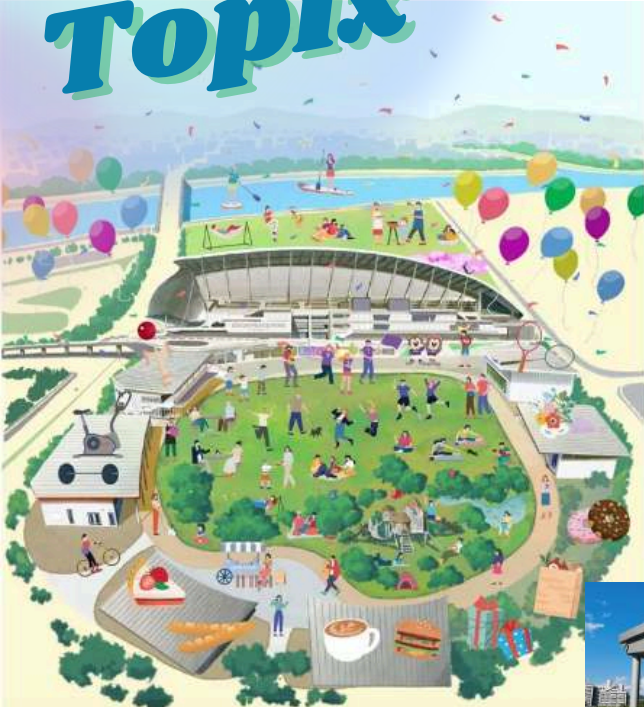
INTERNAL Topix

8/1
(木)

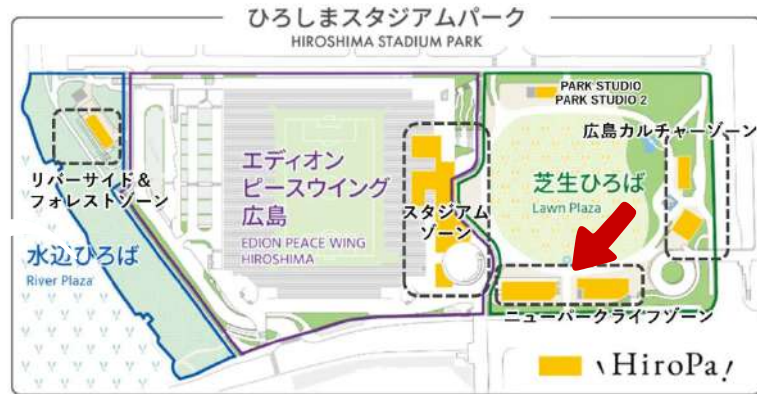
GRAND OPEN R Baker 広島HiroPa店

Find Your Nature.

社内R Baker事業で6店舗目
広島市内2店舗目となる
広島HiroPa店が
オープンしました♪
お近くにお越しの際は
是非お立ち寄りください



※画像はHiroPaのホームページよりお借りしました



〒730-0011

所在地 広島市中区基町15番
A棟201

TEL/FAX 082-962-7881

営業時間 8:00~19:00



あけぼの珈琲 下関店 夏MENU販売中です

お食事メニュー

バターチキン
カレー
+
グリルチキン

トマトのさっぱりパスタ

ゴーヤ
チャンプル
パスタ

バターチキン
夏野菜カレー

甘味メニュー

紅茶の
クラッシュ
ゼリー

ベリー
ヨーグルト
パフェ

太陽の恵み
マンゴープリン

かき氷も好評販売中です
是非ご賞味ください

あけぼの珈琲に限らず、各ブランドでも夏メニュー販売中です♪是非ご利用ください

082-962-7881

QUIZ
答え

BE MOVED

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.73 2024.8.10発行

編集担当：経営管理部 藤川

社内報に関するご意見・ご要望がありましたらお気軽にお知らせください

掲載情報もお待ちしています

 recruit@nissincorp.com

