

良いお店づくりには正解がない オンリーワンを目指し地域に根ざす



私が園にいきまよ!

整体師 小野寺悦子

コンパスウォーク国分寺店で働いています。もともと介護士をしていましたが今の職場には介護予防運動指導員の資格を取って入社しました。スタッフは活気にあふれ気持ちの良い職場です。整体は理学療法士の方から利用者さんの状態を聞いてケアを行います。刺激の強いツボ押しというより、リラックスを目的としたやさしい施術が主ですね。

利用者さんは介護度によって通う頻度が違いますが、皆さんわきあいあい！最初は暗い顔をしていた方も体操やリハビリ、リラクゼーションを受けて表情が明るくなったり、お洒落に目覚めたりと、身体だけでなく心も元気になる様子を見るのが嬉しいです。最近では女子トークが盛り上がり、お互いにマニキュアを塗り合う姿も！

土日のお休みには買ったばかりの883CCのハーレーでツーリングをするのが楽しみ。今度伊豆を攻めるため地図を覚えている最中です。



私が園にいきまよ!

ドライバー 佐藤龍次 ドライバー 内田翔也

——勤続年数と現在の業務について教えて下さい。

佐藤 高栄運輸で勤続5年目。いなげや様の班長として後輩指導をするため、一緒に4tトラックに乗っています。主に朝3時~5時に出勤して空のトラックでいなげや様の立川センターに行き、店舗ごとの生鮮食品を積んで各所に配達します。破損しないため積み方にはこだわりますね！！

内田 今年の8月から未経験で入社したので、佐藤さんにすべて教わりながら働かせて頂いています。広い視野ではまだ見れませんが「道を覚える・仕事を覚える・顔を覚えてもらう」を一所懸命やっているところです！

——仕事の中で大事にしていることは？

佐藤 挨拶の大事さは内田さんにも厳しく教えています。誰でも会ったら元気にして、挨拶！！早いもん勝ち（笑）！勤務時間がバラバラで4日会わない仲間もありますが、交流しやすい環境づくりは意識しています。

内田 店舗に納品すると同時に僕達はお客様に直接届けるというイメージでのお客様、荷主様をがっかりさせないように商品を丁寧に扱います。

佐藤 内田 二人とも別業種から転職したので憧れのトラックは自分のお城。高栄は安全が最優先され、トラブルや破損を無くして作業をしていきたいです。

——休日は何をしていますか？

内田 京都から東京に出てきたばかりなので東京巡りを楽しんでいます！

佐藤 平日が休日になる事が多いので、子供達は学校ですが、お奥さんと映画に行ったりしています！

新卒内定者も一緒にカンコン in 大阪に行ってきました！

全国5地区の予選と2位最終予選を勝ち抜いた作品の中から、今回のグランプリに輝いたのは株式会社Healing Handの「岩ちゃんが頑張る理由」でした。プレゼンテーションを担当されていた芳野さんが壇上で動画を上映したあとアフタートークや受賞時のコメントで、主人公の岩ちゃんよりも号泣していたのを見てさらに感動しました。岩ちゃんの仕事に対する姿勢や家族に対する想いを間近で見ていたからこそ込み上げる想いがあったことがうかがえました。そしてまさしく、人を大切にする風土を持った企業の一員であることを体现していました。

弊社グループから参加した面々も多種多様な感動物語に触れ、心を震わせたことで、ありふれた日常の中にある小さな感動に気づかされました。新卒内定者たちも社会人としての心構えを学び、働く上で大切にすべきことの一片を感じてもらえた研修となりました。

研修 Report!

「学校生活」と「社会生活」の違いを実感できました！
新卒 A

※「感動物語コンテスト」の略称。企業の現場に生まれた感動エピソードを共有する「感動映像の全国コンテスト」。今年は大阪でグランプリが選ばれた。感動経営コンサルタント代表 犬飼こと角田誠之氏が中心となり運営。



昭島市の多摩車両は「お客様からお車をお預かりして、点検、修理して、お返しする」仕事を日々行います。朝はとにかく皆テンションが低いので、8:25からのラジオ体操は欠かしません、と田中店長。

「すべてはお客様の笑顔のために」。猪股社長が就任してから続けている社内改善に終わりはありません。4Sというととつつきにくいですが、左図のように動作の連続で考えるとシンプルでしょう？創業74年の社風を改革するのは大変でしたが、共感した者たちが今の多摩車両を支えています。最初の断捨離で出たゴミは何と4t トラック2台分になりました！

業務に対しては、人それぞれ考え方のロジックが違うし、覚える速度も各々です。着地点をそろえて、考え方はそれだけでよいと思っています。そのため企業理念は「北極星」のように道しるべとなってくれます。昔の「中品質で安い商品の提供」から、今私たちは競合他社より値段が高くて当社を選んでくれる「高品質とお客様との関係づくり」へと意識を変えてきました。



好奇心を失わずイメージし続ける、田中店長



私は根っからの仕事人間なので95%仕事でも苦になりませんが、休日は自宅に構築したオーディオ・ネットワークで、Perfumeやクラシックを聴くのが好きですね。

本社店長 田中昇

新築リノベーション 買取再販の専門家が集まつたプロ集団

リブライズのチャレンジ

2018年2月開業のリブライズ。下請けの仕事でベースをおさえ、エンドユーザー様からの仕事を上積みして会社を成り立たせていますが、今後は不動産まわりをして新規も増やしていきます、と海峰社長。売りは天然木を活かした断熱・温熱住宅です。値段以上の性能をしっかりとおさえ、見た目と手ざわりの良さを追求しています。建材卸大手からの資材を安く提供できるので工費を抑えられるのも強みです。

お客様の満足度を高めるために、先回りした提案と相談への速やかなレスポンスを心がけています。

私自身、親父が建築家で主にホテルの設計にたずさわっていたからでしょうか、小学生の時には進路を建築業に定めていました。完成したホテルに関係者と家族で泊りに行くなど建築にふれる機会はたくさんあり、なかでも住宅に進んだのは、小さい頃父と観たTV番組「建てるもの探訪」の影響だと思います。

現在社員は4人ですが、年齢層が異なり役割分担をはっきりしているので進行はスムーズです。今後事業拡大の際には、シルバー雇用、産休明け雇用などアウトソーシングを活用して取り組んでゆきます。



グループ会社の皆様向けに、私たちプロ集団が相談を受け付ける、お金や不動産の事も含めた住宅に関する相談会の情報を、6ページに掲載しましたのでぜひご覧ください。お問合せお待ちしております！

兄弟も建築業にたずさわっています！と海峰社長







3

2

