

Bird in Mouth

2月号

広がる環

今回は、営業推進部取締役

小菅康子さんに質問に答えていただきました。



小菅康子さん 地元新潟のプロバスケットボールチーム新潟アルビレックスBBを熱き思いで応援しています！

Q 入社した経緯は？

A 前職で、女性だけのホームメイドサービスの新規事業立ち上げから、営業、現場、引渡しに至るまで責任者として携わってきました。ホームメイド的な事は故郷の新潟ではあまり考えつかない事なのですが、東京へ来て人口の多さや、核家族化に伴い世代で分か

れて生活していて皆働いている状態であったり、高齢化でクリーニングが高齢化でクリーニングがままならないという点で、この職種はこれから伸びるかなと思いついて始めました。そしてケミカルや資材全体の事で鳥井口社長が前職の会社にご挨拶に来られていて、女性の横田基地でした。初めて手でもやれない時に相談申し上げていまして、日本ではなくて、これ

なら面白そうかなと思いつきました。そこから横田基地で契約満了までの8年間を終え、今現在本社に戻り12年近くになります。

Q 現在の仕事内容と心がけている事は？

A 今現在営業や営業先での立会をしています。昔は1000件まわって1件あるかなというのが営業の世界だったので、今は10000件まわって1件あるかなというので、腐ることはないです。駄目なら駄目で、それも積み重なって自分の身になっていくので。営業は自己満足の世界だと思いません。長期間ひたすら努力の積み重ねで、今があると実感しています。押しだけでもなく、引きも大切ですが、何より大事にしているお客様との立場を考えながら、職務に忠実にいたいものです。

幼いころから筆をとり、日展で天位の賞を受賞された事もあるという書の腕前は見事です。



Q ご自身の営業方針は？

A 他社でやらない仕事というのには利益率が良いので頑張りがいがあり、私が営業をやっているうえで力になりません。自分の毎月の売上げが目に見えて分かるというのには自信になるので、社長へ色々ご提案も出て来ようにもなってきました。会社を運営するには、何もしくなくても毎月の固定費がかかり、それには大きな経費が必要となります。そこを生み出すというのはいかに利益率を意識出来るかという点なので、営業の大事なところではないでしょうか。

Q 社員に意識してほしいことは？

A うちの少人数というところもあるけれど、見ている常に仲が良いなと思います。それを課長達が引っ張って行って向上する方にもっていかれば、もっと良くなって皆で上がっていきけるんじゃないかな。クリーニング入ります、終わりました、はい帰ります。そういう単純な流れでは駄目で、現場で喋ってこないとい

仕事を覚えて覚えて下さいではなく、お客様と初対面であっても自分の会社はこういう会社なんだよとお話して、インプットしてもらわないと。あ、うちに今まで来たことのないクリーニング屋さんだなというイメージを与えられれば、絶対にお客様はその人の事を覚えて行くわけで、それは大事な事だと思ふ。そしてお客様からこれはどうなんだろうと相談があれば、それも営業の一つでベストな事だと思ふ。営業って会社を売るわけではなくて、自分自身を認めて下さいというものだからね。そこからあの人に任せてみたらどうだろうとなり、会社の売込みにも繋がっていくと思ふます。課長達が先導者となり、皆で自分売っている、「全員営業」を是非今年はやっていきたくいです。皆でやれば怖くないからね。日環の環は循環の環です。丸く輪になり互いに肩を組み合い、その輪を力強く大きなものに造り上げて行ってほしいです。(金川)

謹賀新年

皆様におかれましては輝かしい新年をお迎えたこととお喜び申し上げます。旧年中は、多岐にわたるご尽力をいただき、本年も、更なるサービスの向上に努めて参りますので、より一層のご支援、お引き立てを賜りますようお願い申し上げます。会の中で、

雨が散る夕刻からは

弊社新年会を執り行いますので、より一層の熱く語り合い一致団結いたします。会の中で、

弊社には、7日に全従業員顔合わせでしたが、年明け早々から現場がスケジュールされ、恒例行事の顔合わせ日程の変更と全員が高幡不動尊へ参拝する事が出来な

新元号大予想！

2019年5月1日、平成が終わり新たな元号がスタートを切りま

●社長賞
小菅康子取締役



●社長賞
作田貴照課長



●勤続16年表彰
浜迫優子さん



KYK運動

繁忙期を効率良く、かつ安全に！
機材チェックよし！健康状態よし！
職場環境よし！

編集後記

風邪の人でマスクをしな

ザ座談会 後編

今回は企画編集部メンバーで一席設け、この一年間の社内報の発行に伴う意見、新しい一年に向けての展望について語り合った内容の後編をリポート！