

カンパニーの夜明け

シリーズ企画「タッセイ誕生秘話」
～第9回～



シリーズで会長の創業の物語をお伝えしています。

松下電工と取引を開始すると一般の人から「この商品が欲しい」と依頼されることが多くなりました。今では、メーカーが一般の人に宣伝することは珍しくないことですが、当時は一般の人に目を向けるメーカーはほとんどありませんでした。その中で松下電工は消費者、つまり実際に商品を使う一般の人々に対するPRに力を注いでいったのです。会長は、そんな松下電工の商売方法に驚き、それと同時に自分たちにもまだまだ何か商売のやり方があるのではないかと新たな可能性を感じたそうです。

現社長である田中猛雄も大学卒業後、松下電工で営業経験を積んでいます。それも長年培った松下電工との深い信頼関係があったことで、その後昭和53年5月社長は田中正義商店に入社しました。松下電工で4年間営業を経験した後のことです。

会長は当時のことをこう振り返っています。
「今までやってきたこととこれからやることは違いう一から勉強するようにと社長には言いました。社長自身からの申し出もあり、親子という関係ではなく会社では上司と部下という関係を重視して仕事をしようお互い決めました。もしかすると他の社員に対してより厳しく接していたかもしれませんね。」
次回！いよいよ最終回！！



会長の還暦祝での家族、社員らとの一枚

『タッセイ誕生、そして未来へ』

みんなのらくがき帳

～編集部からの自由コラム～

自由コラム2回目の登場の小松支店の松苗です。
寒かった冬もそろそろ終盤を迎え、春が待ち遠しいですね。
僕は冬生まれですが、寒いのは得意ではありません。
しかし世の中には、某メーカーから保温性に優れたヒート○ルク極暖という価格も安い強い味方が（笑）
僕もその恩恵を受け、仕事中は上下着用です。
自分の体に過保護過ぎかなと思う事も...
子供の頃は、もっと寒かったのにTシャツでしたけど...
でも、一度着たら止められない！来年も着てしまおうなー。



もうすぐ春ですね～♪

「建材」と「愛」をお届けする
タッセイの「人柄」を見せる情報誌



発行

TASSAY

明日の快適を考える

株式会社タッセイ

タッセイ通信

Vol.010 号

2015年3月25日発行

三代目奮闘記



皆様、こんにちは！いつもありがとうございます。
新卒採用が3/1に解禁となり、最近慌ただしいタッセイ3代目・常務の田中陽介です。

採用のコンセプトは「惚れて、惚れられたい♡」
27年前、社長と会長が【タッセイ】に
社名変更する時から会社に関わるすべての人たちに
「惚れて惚れられる会社を創ろう」を合言葉に
当社がずっと目指してきた、理想の考え方なんです。



そこで、学生さんによりタッセイの魅力を知ってもらうため
全社員にアンケートをしました。アンケートは全部で11項目！
中でも、僕自身印象深かった内容をご紹介します。

★タッセイを動物に例えると？

亀

- ゆっくりと着実に前進している。
- こつこつ長生き。
- 緑色。安全安心。

蟻

- 協力して強い力を発揮する。
- 社員全員が努力を惜しまない。

虎

- 何事にも慌てないで対処して相手に立ち向かう。
- 社長の顔が似ている。

みんな発想が自由ですね。
【虎・社長の顔が似ている。】には、思わず笑ってしまいました！



似てます？
（笑）

普段は訊いたことがなかったことですがこの質問を通して、
僕自身気づいていなかったタッセイの強みやいいところがあった気がします。
少しずつでも着実に前に進む。いざという時の団結力！
本当にそうだなあと、おもわず納得してしまいました。

お客様はもちろんですが、普段は口に出さなくてもちゃんとわかってきている
社員みんなこそがタッセイの宝なんだと改めて感じました。少しくさいですか？（笑）

そして来年、タッセイに惚れて新入社員が入ってきた時には
是非とも皆さまに可愛がっていただけたら嬉しい限りです。 株式会社タッセイ 常務取締役
宜しく申し上げます！

田中陽介



今月は吉田敬史さん！

よしだ たかし
名前：吉田 敬史

所属：小浜営業所ハウジング営業部

勤続：10 年目

趣味：野球



タ：タッセイ通信今月号のゲストは配送社員から営業社員という異例の出世を遂げた吉田さんです！

吉：残念ながら出世ではないんです…。(笑)

やっぱり山内所長には逆らえないですね。配達一筋でやってきて、これからも配達一筋でやっていく予定だったんですけど…。(笑)

タ：大人の事情ってヤツですね。(笑) 冗談はこれくらいにして、営業になってよかったことあるんですよね？

吉：そうそう！！やっぱりお客様と会話できる機会が増えたことがうれしいですし、楽しいです。自分の担当のお客様がいるってなんかいいですね。配達の時にはなかったで、今は進んでお客様とコミュニケーションとっているつもりです。

タ：なるほど。良い心掛けですね。…とか言ってみました。(笑)

タ：趣味はありますか？

吉：野球ですね！小学3年からずっと野球をしてきました。中学校の時松井秀樹が若狭高校に試合に来てグラウンドの向こうの川までホームランを打ったところを見たことがあるんですよ。子どもながらに興奮したのを今でも覚えています。

タ：なら、松井選手と同じポジションですか？

吉：違いますけど、いろんなところ経験しました。オールマイティっていうんですかね？僕って器用なんでどこでも活躍出来ちゃうんですよ。(笑)

タ：へえ…。なるほど！！だからタッセイでも配達に営業に、どこでも活躍できちゃうんですね！さすがです！

吉：…。まあ、そんなところですかね。(汗)でも、配達と営業を経験している社員はなかなかいないと思うので両方の経験を活かして今後に繋げていきたいですね！

吉田敬史さん、お忙しいところ、ありがとうございました！

来月は、金沢支店の内堀 瞳さん！（右）出てくれるかな？



秘技！
松井打法！！



営業企画室 松山 Presents

おトクな!? 最新情報をお届け

お役立ち information



みなさんこんにちは！

最近、子どもが可愛過ぎて親バカ全開な松山です。



さて、今回のお役立ち information は「省エネ住宅ポイント」についてピックアップ！

3月10日より申請受付が始まっている制度ですが、お申込みは絶好調。

夏までには予算がなくなってしまうかも？かもしれませんね。

この省エネ住宅ポイントでリフォームを行う際のプチ情報をお届けします。



「設備エコ改修はすごくおトク!」

今回の制度から新設された「設備エコ改修」

・太陽熱利用システム、節水型トイレ、高断熱浴槽、高効率給湯機、節湯水栓

この5つのうち3つ以上設置するとポイントがもらえます。



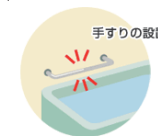
水廻りのリフォームは需要が多いですね。

そこで、実際にシミュレーション

【トイレ・浴室・手元止水タイプのシャワーヘッドを設置する場合】

節水型トイレ 24,000 ポイント+ 高断熱浴槽 24,000 ポイント+ 節湯水栓 3,000 ポイント

合計：51,000 ポイント獲得！

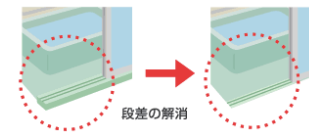


しか～し！獲得できるポイントはこれだけではありません。

実はさらにポイントが追加獲得できます。

それは「バリアフリー改修」

手すり設置や段差解消、出入り口幅の拡張でポイントがもらえます。

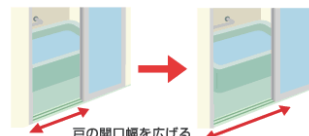


・ユニットバスに交換で自動的に手すり+段差解消+出入り口拡張

合計：42,000 ポイント獲得

・トイレに手すり+出入り口の段差解消工事を行うと

合計：12,000 ポイント獲得



先ほどのポイントと合計すると **105,000 ポイント** 獲得！

意外とポイントが追加されますよね。

さらに、既存住宅を購入して同様のリフォームをすると 105,000+100,000 で 205,000 ポイント獲得です。

おトクですねえ♪

どの補助制度よりも気軽に利用できる「省エネ住宅ポイント」

是非、みなさんも積極的に利用しお客様の満足度UPに繋げてくださいね。