



◆第二回 ヘいほうにまなぶ

兵法に学ぶ

”カイシャの夜明け”の第一回で少し触れましたが、タッセイ創業以前の終戦の際、会長は陸軍中將・中隊長として軍務に服しました。総勢 200 名の部下を抱える隊長だったのです。会社を経営するに当たり、その隊長時代に培った考え方や、兵法を取り入れ幹部の教育資料としたそうです。幹部全員には戦陣訓の作戦要務命令についてよく教え、頭に入っていると会長はおっしゃっていました。今回から三回にわたってその作戦用務命令の一部をご紹介します。

【作戦要務令】

指揮官は軍隊の中枢にして、又団結の核心なり。故に常時熾烈なる責任觀念及び鞏固なる意志を以てその職責を遂行すると共に、高邁なる徳性を備え、部下と苦楽を共にし、率先遂行、軍隊の儀表としてその尊信を受け、剣電彈雨の間に立ち、勇猛沈着部下をして仰ぎて富嶽の重きを感じしめざるべからず。

～会社や企業において幹部・上に立つ者は、一つの核となる信念を持ち部下たちをまとめなければならない。そして常に目を見張り悩みがあれば聞き、自分が率先して行動し、部下たちと喜び悲しみまでも共有する。部下たちに尊敬され、目指すべき指標となるような指揮官でなければならない～



みんなのらくがき帳

～編集部からの自由コラム～

梅雨の湿気で、毎日髪の毛のボリュームに悩む編集部岩佐です(T_T)/先日、友人たちとバーベキューをしました。うれしいことに天気は快晴!!朝からハイテンションで買い出しに出かけました。

お肉を焼き始めると、天気が良すぎて暑い!暑い!暑い!!汗で化粧もボロボロになりましたが、みんなで外で食べるお肉は最高においしかったです。来れなかった子も誘ってお盆休みにもう一回やりたいと思います。



発行
TASSAY
明日の快適を考える
株式会社タッセイ

2015 年 7 月 25 日 発行
Vol.013 号

タッセイ通信
「建材」と「愛」をお届けするタッセイの「人柄」を見せる情報誌

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。

先日ベトナム・ハノイへ建築視察ツアーに行ってきたタッセイ 3 代目・常務の田中陽介です。

どうして 35℃超の蒸し暑いベトナムへ行ったのか？ それには 2 つの目的がありました。

- ①参加者が全国でも勢いのある工務店の社長さんばかりと誘われ、会ってみたいから
- ②建築職人不足を解決する為、ベトナム人海外実習生の受入れを真剣に考えているから

ベトナムは発展真っ只中、平均年齢 28 歳の活気と道じゅうバイクが溢れる勢いある国でした。

まずは JETRO に伺い日本企業のベトナムでの商売の現状を学び、不動産やリフォーム事業でベトナム進出する千葉の社長さん(まだ 37 歳!)からビジョンと海外で建築がいかに難しいか生々しい体験談を聞きました。



日本語を勉強する若い生徒さんたち

翌日は、現地大手ゼネコンさんによる日本向けの建築職人養成学校へ訪問し、施工技術や日本語とマナーを真剣に学ぶベトナムの若い生徒さんに会いました。今まさに建設ラッシュ中のマンション施工現場と現地の戸建住宅工事も見学。

そして、同行した方達も皆スゴい!

日本中での多店舗展開、ロシア・フィリピンへの海外進出、タイや中国からの建築職人が活躍する家づくりをするなど未来を見越して前向きに攻めの経営をされる方ばかり!

日常を離れ、全国で活躍するポジティブな経営者の方から大きな刺激を貰えたことこそが、何より 1 番の収穫でした。今後もうこうした外に飛び出すチャンスを活かして進化し続ける建材屋・内装工事業のタッセイになる!そんな挑戦心を抱くことができたベトナム視察でした。



視察メンバー全員での一枚

株式会社タッセイ 常務取締役
田中陽介



ふくおか あい
名前：福岡 愛
所属：小松支店 コーディネーター
勤続：3年目
最近楽しいこと：ショッピング、マラソン



タ：タッセイ通信今月号のゲストは入社3年目の小松支店
コーディネーター、福岡 愛さんです。

さっそく聞きますが、タッセイに入社したきっかけは？
福：福井工業大学のキャリアセンターの先生から紹介を
頂いたのがきっかけでした。大学時代はデザインを専攻
していたので建築にも興味がありました。

タ：なるほど～。でも福井出身なのになぜ、本社で採用されなかったの？
福：実はずっと県外に住みたくて、自分から志願して小松支店に配属して
頂きました。

小松支店は山口支店長を筆頭にアットホームでみんなとてもやさしくしてくれます♪
金沢と福井のちょうど中間なので遊びに行ったり、実家に帰ったり、県外の生活を満喫中です。

タ：たしかに小松支店はアットホームで仲良いよね♪
それでは、最近楽しかったこと何かありますか？

福：今年6月に福井で行われたFBCリレーマラソンにチームタッセイの
メンバーとして初めて参加しました。
距離はあまり長くないものの、アップダウンが激しくて正直すごく
つらかったです…。でも走りきったあとの達成感は気持ちよかったし
チームで100位以内を目標に、結果96位になることができたので
すごく嬉しかったです♪



タ：え～すごいじゃないですか！来年はチーム小松支店で走りますか？（笑）
福：……。考えておきます（笑）でも普段からの運動って大事だと思いましたよ。
タ：運動は本当に大事だから、頑張ってるね。では最後に今後の抱負をお願いします。
福：今はまだまだ未熟なコーディネーターですが、これからも一生懸命勉強して
お客様はもちろんですが、社内からも頼りにされる人になりたいです！

福岡 愛さん、お忙しいところ、ありがとうございました！
来月は、武生支店佐々木一彦さん！（右）出てくれるかな？



今年30歳になり、メタボにならないために少し食事制限をしている松山です！
ビールがおいしい季節ですが、頑張ります…。

今月は久しぶりにイベントレポートをお届けします。
異業種がどんどん参入しているリフォーム業界。
これまで大事にしていた、「OB 施主」の家守りを今一度見直し、地域に住む人たちの
暮らしを守るために企画しました「守り続ける」生涯顧客”を創造する仕組みづくり”
3回シリーズ、7月2日（福井）3日（石川）で行われた1回目勉強会をレポート。

5月にキックオフセミナーを開催し、福井・石川で25社の方が
3回シリーズ勉強会に参加して頂きました。
このセミナーの講師は田原祐子先生。小さな家族経営の会社から
東証一部上場企業をコンサルタントする方で、北陸でオール電化を
普及させた仕掛け人でもあります。



講師の田原祐子先生

1回目の勉強会テーマは「営業活動」と「PR活動」について
レクチャーをして頂きました。
営業で大切なこと3つのポイントとして

- ①営業には2つの方法がある
- ②営業はお客さまに合わせること
- ③自社で無理なくできる営業方法を実践すること

特に印象的だったのは②の「お客さまに合わせること」でした。
年齢や性格、育ってきた環境などお客さまは1人として同じ人
はいない。どうやってその人に合わせることができ、興味を
持って頂くことが大事が、私自身もとても勉強になりました。
セミナーは午後から参加社の皆さんと田原先生と個別面談を行い
これからの会社の方向性や課題など活発に意見を交わしていました。
ここで参加した方からの感想です。



個別面談で意見交換（石川会場）

お客さまに合わせることの大切さを改めて実感しました。
また自社の課題も少しずつ明確になってきたと思います。
もっと聞きたいと思うセミナーでした。ありがとうございました。 S社様 匿名希望

非常に嬉しい感想ですね！
セミナーはあと2回。最終回には参加された工務店様がさらに進化していることでしょう！
それではこれにて今月のイベントレポートは終了します。次回をお楽しみに♪