

タッセイ創業者
田中正義

～人生を支える～

格言集

◆ 第四回 ひっしょうへのみち

心勝への道

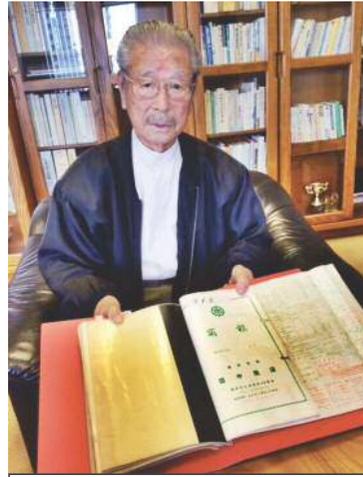
～新建材の先駆者～

会長が田中正義商店を築いてから今までずっと大切にしていることがあります。

それは、お客様に対して『情報提供』するということ。
「『情報提供』といってもお客様に求められているからでは遅い。私たちはお客様がどんなことを知りたいのか、どういうものが必要なのか、先に先に考え提供し続けなければならない。」と会長は話して下さいました。

昭和32年、その方法のひとつとして当時新しく生まれた建材の用途形状、価格などまとめた『商報』という冊子を作り始めました。現在ではカタログなどがありますが、その当時はそういったものはなく大変注目されたそうです。

【田中正義、人生を支える格言集】第四回からは『商報』をつくるきっかけとなった出来事や、時代背景、会長の考えを『必勝への道 ～新建材の先駆者～』と題してお伝えしていこうと思います。



創刊号の商報を持つ田中会長

次月号、『営業活動に革命を起こした商報とは!?!』お楽しみに♪

発行 TASSAY 明日の快進を考える 株式会社タッセイ 2015年11月25日発行 Vol.016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。

少し前からブログを書き出したタッセイ3代目・常務の田中陽介です。

この度、タッセイのコーポレートサイト(会社のホームページ)が新しくなりました！



「BOOSTRUCTION」＝「BOOST：盛り上げる × CONSTRUCTION：建てること」

この新しいスローガンを掲げて「建てる」を応援する会社として、建設業の明るい未来へ皆さんと共に歩みを進めていきたいと思っております。

さて今回、新たにメニューに加わったのはタッセイの1日を紹介する動画「tassay experience」今まで発刊した「タッセイ通信」のバックナンバー集初の試み「三代目ブログ」に「メディア広告掲載」など。また「タッセイ職友会」職人の魅力を語る専用サイトも出来ました。このサイトリニューアルにあたり僕の使命は今後の皆さんの「建てる」を応援するべく、更なるご提案ができるよう精進していくこと！



それと真新しい気持ちで毎日を迎え、力いっぱい努力をし 株式会社タッセイ 常務取締役
日々のできごとをブログに綴っていきますので、
どうか一度ご覧頂けたら幸いです！！

田中陽介

みんなのらくがき帳

～編集部からの自由コマ～

すがすがしい秋になってきました。

最近朝晩もグッと寒くなり、らくだ色のパーカーをはいて寝ている武生支店ハウジング営業部の丹羽です！

秋といえば「スポーツの秋」「食欲の秋」「読書の秋」

この歳になるとスポーツといってもなかなか体を動かす機会がありませんので、せめてもと思いゴルフにでかける次第です。

メタバ対策・健康維持のため、そしてスコアを伸ばすべくがんばっています！

誰かゴルフ上達法教えてください！





まきの ひろあき
名前: 牧野 広明
所属: 本社 コンストラクション営業部
経歴: 入社 5年目
趣味: ソフトテニス



タ: タッセイ通信今月号のゲストは入社5年目 コンストラクション営業部 牧野 広明さんです。

では、さっそくですがタッセイに入社したきっかけを教えてください。

牧: もともと大学時代にインテリア関係の仕事に興味を持っていました。インターンで設計事務所の業務を学び、建築って面白い! と思い就職活動をしていました。就職活動中に大学の教授から「タッセイは優良企業だぞ!」と薦められ、すっかり鶏呑みしちゃいました(笑)
 タ: 大丈夫! いい会社ですよ(笑) 次に普段の仕事内容を教えてください。

牧: 地元や大手のゼネコンさんから仕事の依頼を頂いて、主に非住宅の内装工事を職人さんと一緒に仕上げています。見積りから現場監理などかなり大変です。特に現場はリアルタイムで動いているので常に対応に追われますが、その分きっちり要望通りに出来上がったときは仕事のやり甲斐を感じますね!

タ: いいねえ~!! その心意気でこれからも頑張ってください。

タ: では、休みの日は何をして過ごしているんですか?

牧: 毎週土曜日、ソフトテニスのサークルに参加しています。

中学校からずっと部活はソフトテニスをしていて、高校のときはいちおう…インターハイに出場しました。1回戦で負けましたけど(笑)

タ: すごい! ところでなんでテニスをしようと思ったんですか?

牧: 当時「テニスの王子様」という漫画の影響ですね(笑) 越前リョーマですよ!

タ: ああ~わかりますよ! ツイストサーブですね。流行りましたね~!

では、最後に今後の抱負をお願いします。

牧: 来年4月には5年目にしてやっと後輩が入社します。

恥ずかしくない頼れる先輩になれるように頑張ります!

タ: これからのコンストラクション営業部を引っ張ってくださいね!

牧野広明さん、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 中井悦子さん! (右) 出てくれるかな?



営業企画室 松山 Presents

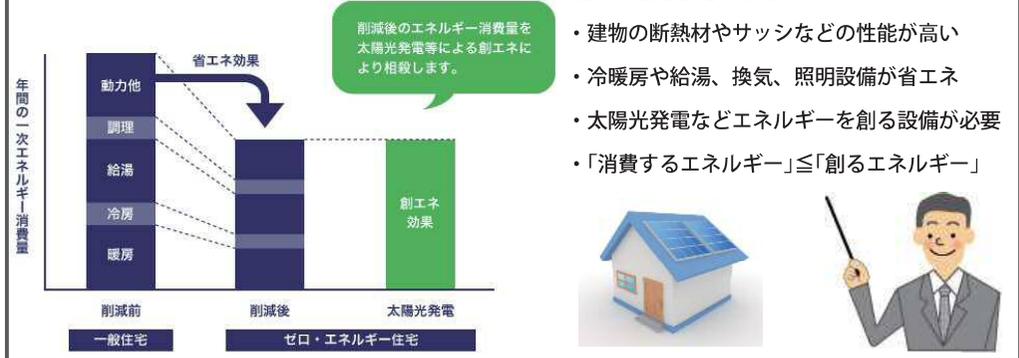
おトクな!? 最新情報をお届け

お役立ち information



寒い夜は暖かい鍋料理を食べながら熱燗を飲むのが大好きな 30 歳、松山です♪
 さて今月もお役立ち information をお届けします。
 今回は大注目の通称「Z E H」についてご紹介します。
 そもそも Z E H とは何ぞや!? という皆さんのために簡単に解説します。

Z E H とはゼロ・エネルギーハウスの略称



このゼロ・エネルギーハウスについて経済産業省が今後の方針を発表しました。

- ①今まであいまいだったゼロ・エネルギーハウスの基準を今年度中に明確化
- ②ゼロ・エネルギーハウスより少し性能を低く設定した住宅の基準も作る
- ③2020 年度には新築住宅の過半数をゼロ・エネルギーハウスにする

簡単に要約すると以上の3点となります。

ここで重要なのが、「③の 2020 年には新築住宅の過半数をゼロ・エネルギーハウスにする」です。全国で展開する量産系ハウスメーカーはぞくぞくとゼロ・エネルギーハウスを標準化しています。いざと言うときに備え、工務店の皆さんも対抗する住宅仕様をご準備された方が良いでしょう。そのために必要なことは

- ①現在の自社の仕様がどの程度なのか知る (外皮計算や一次消費エネルギーの計算を実施)
- ②どうすれば、省エネ基準やゼロ・エネルギーハウスの基準を満たすのか検証する

まずはこの2点をしっかり確かめましょう!

難しい計算はお任せ!
 いつでもご相談ください

しっかり自社の仕様が決めれば、あとはお客様に提案するのみです。

実は光熱費や毎月支払う住宅ローンの費用はゼロエネの方がおトクかも!?

次号では実際にゼロ・エネルギーハウスにした場合の「お金のシミュレーション編」をお届けします。それでは今月はここまで。また来月までお楽しみに☆

