



◆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『商報』をつくるきっかけとなった出来事や、時代背景、会長の考えをシリーズでお伝えしていきます。

◎商報とは…

会長がつくった『商報』とは、現在でいうカタログや本屋で売っている『建設物価』など建設資材価格、建設工事費等基準価格の記載されたものです。第1号は昭和32年につくられ、県や市の建築課、設計事務所、工務店に配っていました。今では簡単に本屋などで購入できる物ですが、その当時、一冊にまとめられたものは大変珍しく、重宝されました。「早く最新版をつくって欲しい。」と依頼があるほどで、田中正義商店の名は広く知れ渡りました。



では、なぜ『商報』を会長はつくろうと考えたのでしょうか。『商報』をつくるに至った時代背景とは！？時代は昭和26年終戦後にさかのぼります。今月号はここまで♪年明け号をお楽しみに！！



皆様、こんにちは！いつもありがとうございます。
今年1年のご愛顧に感謝の気持ちでいっぱいタッセイ3代目・常務の田中陽介です。

この間【建設業の魅力が分かる1dayインターンシップ】を開催しました！
当日は県内外から大学3年生の学生さん5名が参加してくれて建設業の現状とこれからどういった働き方があるのか、日本で働く10人に1人は建設業に関わっているが高齢化が進んでおり若い人を求めていることなど、時には真面目に、時には笑いを交えて伝え、そして建材の流通や内装工事業という働き方の魅力を、熱く語らせて貰いました。



緊張する学生の前で熱く語りました！

さらに、座学だけではイメージが湧かないだろうと思い、家やビルを建てる建材の実物を倉庫で見てから、木造住宅の工事中の現場にヘルメット姿でGo！棟梁から家づくりのリアルと建材屋の役割を説明してもらい次にキッチンメーカーのショールームで最新設備に触れ、最後は住宅展示場で材料がお客様の理想の暮らしに姿を変えた空間を体感してと、盛りだくさんの1日になりました。

終了後に学生さんから感想を聞いてみると

- ・授業でしか知らない建築の事を工事現場やモデルハウスで実際に見れて、とても感動しました。
- ・建材屋って様々な企業の方と信頼関係を築いて仕事をすると初めて知りました。
- ・自分が材料を届ける事で、人の生活を幸せにできる。やりがいのある仕事だと思いました。



現場で説明する先輩社員

想像以上のコメントと感受性の高さに、驚きつつこちらが嬉しくなっていました。
こんな素敵な若い人達が都会の大手企業ではなく、
どうか地元でそれも建設業と一緒に働いてくれますように！
と心から願っています。

株式会社タッセイ 常務取締役
田中陽介

みんなのらくがき帳

～編集部からの自由コマ～

息子が「パロ」から「おとうめん」と呼ぶようになり親バカ絶好調の編集長 松山です。

さて、本格的な冬に突入の北陸。この時期に欠かせないことと言えば、タイヤ交換！！車が多い我が家は大変です。さらに父の友人家族の車4台も同時に交換しました。終わるころには腰が痛くなり、腕もパンパンになりますがこれでいつ雪が来てても怖くないですね♪

通勤の車は新しいスバルレスタイヤにしたので、今から楽しみ！早く雪よ降れ（笑）



タイヤ交換に欠かせない道具



なかい えつこ
名前：中井 悦子
所属：金沢支店 総務部経理
経歴：今年7月に正式入社
趣味：スポーツ観戦、旅行



タ：タッセイ通信今月号のゲストは今年の7月に入社したばかり、金沢支店中井悦子さんです。

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。

中：派遣会社から長く続けられる良い会社があるよと紹介されました。もともとはアパレル関係で7年ほど働いていて、その前はコールセンターだったんですけど、正直大変でしたね（笑）でも今はその成果あって、お客様との電話対応は得意ですよ！基本クレーム対応をしていたので打たれ強くなりましたし！（笑）

タ：頼もしいですね！では、タッセイの印象はどうですか？

中：扱う商品が多すぎて、まだわからないですね。でも、会社の雰囲気も良くて居心地がいいです。みなさん仲良しですよ！怒鳴る人がいなくてみなさん穏やかです。



タ：そうそう！僕を筆頭に穏やかなんですよ～。（笑）では、趣味や今はまっていることは何かありますか？

中：スポーツ観戦が大好きで、特に野球観戦が好きです。巨人ファンで、今年監督になった高橋監督が大好きです。あと坂本選手も♡一人で東京へ行って観戦するぐらい好きで、外野席で応援歌まで歌っちゃいます♪
タ：ひとりで！？すごく意外です！



◆野球観戦中◆

タ：では最後に今後の抱負をお願いします。
中：今の先輩の仕事を覚えてオールマイティにできるようになりたいです。プライベートでは一人でエジプトへ行きたい！ピラミッドとか見て、のんびりしたいです。
タ：僕も連れてって下さい！（笑）
中：ミイラにしますよ（笑）

中井悦子さん、お忙しいところ、ありがとうございました！
来月は、本社ハウジング営業部 土田晃嗣さん！（右）出てくれるかな？



早くも年の瀬、年々1年が過ぎるのが早く感じる松山です。あっという間に終わってしまった…。さて今月は久しぶりのイベントレポート。
11月19日、20日の開催されました「女ゴコロサロン」について報告します。

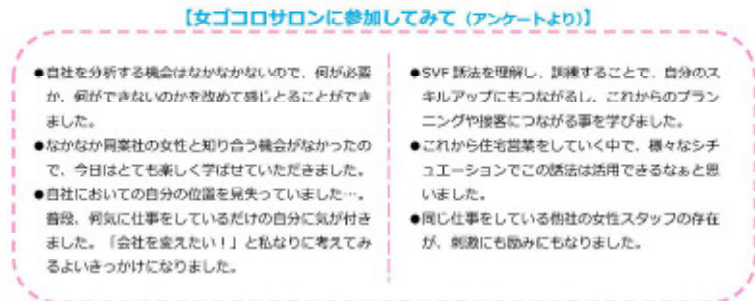
これからの建築業界は女性の活躍が重要だと様々な業界紙で目にします。現に、ハウスメーカーの営業に女性の方が増えているようです。家を新築・リフォームするお客様の夢を叶えるための女性限定の勉強会、「女ゴコロサロン」を11月の1回目から3回シリーズでスタート。講師は株式会社女ゴコロマーケティング研究所の木田理恵先生。



こちらの勉強会の事務局・運営もすべて弊社とパナソニックの女性スタッフが行い、普段の勉強会とは違った雰囲気での開催となりました。
1回目の内容は

- ①男性と女性 買い物の価値観の違いとは？
- ②女性客に選ばれるために必要なこと
- ③女性に分かりやすいSVF話法 概要と実践ワーク

中でも③のSVF話法はなるほどと納得しました。
S：Seane（活用シーン）→ V：Value（価値）→ F：Fact（事実・機能）
この3つから構成される話法で、商品のスペックから説明するのではなく商品を活用するシーンから説明することで女性客の共感を得ることができる。男の目線から見ると新鮮でとても勉強になりました。ここで参加された方の感想を一部をご紹介します。



普段なかなか会えない、女性社員の方同士でとても会話が弾む勉強会でした。12月、1月とあと2回の開催が楽しみです。それでは今回のイベントレポートはこれにて終了。次回お楽しみに♪



和やかな研修風景