



◆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。

進駐軍の宿舎建設に必要とされている乾式工法と建材は戦後復興を遂げようとしている今、建設業にとって不可欠なものになる！会長は確信していました。

しかし、ここは福井。地方においては新建材はもちろん最新の情報すらなかなか入ってこないです。会長は思いました。「新建材がどんなものか知りたい！新建材をどうにかして手に入れ、この福井の地にも広めたい！」

会長は自ら東京へ買い付けに行くことを決めました。自分の目で見て、自分の耳で聞いて自分が納得したものをお客様に伝える。そうしなければ、建築のプロであるお客様の首を縊に振ることは出来ないと分かっていたのです。

自ら買い付けに行った会長が目にした光景とは！？
今月号はここまで♪気になる続きは来月号をお楽しみに！！



営業用のバイクにまたがる会長

みんなのらくがき帳

～編集部からの
自由コラム～

立春が過ぎてもまだ寒くて重ね着が手放せないハウジング西山です。

先日初めて子どもを歯医者に連れて行ったのですが、

最近は小児専門医なる人（石川県では3人）がいて

ケアも抜群でした。

スタッフは絵柄の入った制服で怖さを軽減し治療中は診察台の上にある専用モニターで好きなDVDが見れちゃうんです。

何だか贅沢～(*^。^*)

おかげで人見知りのわが子でもまったく泣きませんでしたが、

やっぱり虫歯予防にはこまめな歯磨きですね！



ふたりで歯みがき中



発行 TASSAI 明日の快適を考える
株式会社タッセイ 2016年2月25日発刊

Vol.019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。

最近メガネからコンタクトレンズに替えたタッセイ 3代目・常務の田中陽介です。

昨年6月のベトナム・ハノイに続き、1月末にホーチミンへ行ってきました！

今回はベトナム人研修生を内装工事の職人として福井に受け入れる面接と実技試験の為、つまり本気の渡航でした。日本式の内装工事に特化した学校【ハイインデコ】を訪ると、「ヘルメットよし！安全帯よし！顔色よし！」

と日本語で指差し呼称が聞こえます。おおっ、真剣な眼差し。そして日本語が上手いなあ。これは期待が出来そうです！



学校の外観と朝礼の様子



内装工事の実技試験の様子

この日は入学してから3ヶ月の研修生が60名いて日本から運んだ石膏ボードや、軽量鉄骨下地材を使い現役を退いた日本の職人の親方から指導を受け、天井下地を組んだり、差し金でボードを測って切ってビス留めしたりと、思っていた以上に技術レベルが高く感心しました。

それから、5名ずつに分かれたグループ面接です。

今回心に残ったのは、家族の為に故郷を離れて日本にやって来る若者の志でした。3年間日本で働き、ベトナムの10倍以上の賃金を親に送りたいというのです。

彼らにとって日本で働く事は、宝くじに当たるのと同じ位の幸運だと聞いて、その熱意に応えるべく、充実した職場と住環境を整えて応援しようと感じました。



ナム君(左)とルアン君(右)

選考の結果、ルアン君(20歳)とナム君(23歳)の2人が北陸初のベトナム人内装職人として、5月から福井にやって来ます！彼らが現場に入った際は、皆さんどうか応援していただけたら幸いです。

株式会社タッセイ 常務取締役

田中陽介



普段は聞けない！？あんなこと♪こんなこと♪

TASSAY テレフォンショッキング

今月号は、
編集長 松山が松タモリに変身♪
愉快にインタビュー



くらばやし たくみ
名前: 倉林 匠

所属: 本社 購買・配送部 主任

入社: 9年目

趣味: 海釣り

NO FISHING,
NO LIFE.



タ: タッセイ通信今月号のゲストは、このタッセイ通信記念すべき一回目

のゲスト倉林参与の息子さんで購買・配送部主任の倉林匠さんです。

倉: そういえば、創刊号のゲストが父でしたね！なんか、親子で

インタビューされるって恥ずかしいですね。(笑)

タ: 親子で同じ会社ってなかなかないですからね！では、タッセイに入社したきっかけを教えて下さい。

倉: それも父ですかね。前の職場から転職を考えていた時に誘って

くれました。息子に入社を勧めるんだから、いい会社なんだろうなって思って。キャラが濃いメンバーが多いので楽しいですよ(笑) 親子で同じ会社で少しやりづらいかなって思ってましたけど、会社に入って同じ環境で働いてみて改めて父の偉大さを知ったというか、みんなに頼りにされているんだなって知ったんですよね。

タ: なんか、親子の良い話ですね(泣)



タ: では、趣味って何かありますか？

倉: やっぱり釣りですかね！もっぱら海で釣ることが多いです。

エンジン付きのゴムボートで少し沖まで行って釣ります。

だいたいイカがメイン！(笑) 自分で釣ったイカの刺身で一杯飲むのは最高です。

タ: 新鮮なイカ刺し僕も食べてみたいです！では、最後に今後の抱負をお願いします。

倉: 抱負は、もっといろんなことを任せられるようになりたいですね。

自分が責任を持って出来る仕事、何か小さなことでもみんなから一番に頼りにされるような

仕事をていきたいです。いろんな意味で父を超えてですね(笑)

タ: おお！素晴らしい目標ですね！！

倉林匠さん、お忙しいところ、ありがとうございました！

来月は、武生支店の佐々木那奈美さん！(右) 出てくれるかな？



釣ったハマチにご満悦の息子さん



いいとも！



営業企画室 松山 Presents

おトクな!? 最新情報を届け

お役立ち information

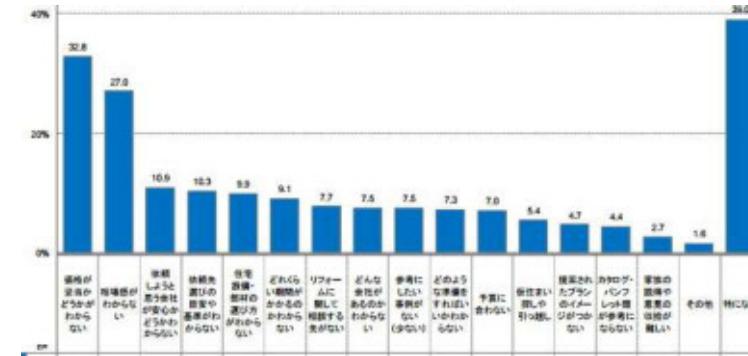


最近文房具に興味津々の松山です！一生モノの万年筆が欲しいです。

さて今回のお役立ち information は「リフォームに関する調査結果」をお届けします。新築の需要が減ると予測されている住宅業界ですが、300 万以上のリフォーム工事が少しずつ増えているということがわかりました。

今回の調査はリクルートが 300 万円以上のリフォーム工事を行った方を対象にしたものです。

①リフォーム実施時に苦労したこと・困ったこと NO.1 は「価格の妥当性」



やはり「価格の妥当性」「相場感」がわからないという声が多いようです。

この不安を取り除くことが、顧客満足度を上げるポイントかもしれませんね。

②リフォームのきっかけは「住宅設備関係の老朽化・不満」によるものが多い



ここで注目なのは老後に備えたいというニーズも昨年より増えていること。

自分の将来に備えてリフォームを行う 20 代～40 代の人が徐々に増えているようです。

今回はこの 2 つを取り上げてみましたが、調査結果はたくさんあります。

このような調査結果からユーザーのニーズを予測することは大事ですね。

みなさんも Google で「リクルート 住宅の調査」と検索してみてください。

新築やリフォームの統計データが閲覧できますよ！

是非、普段のお仕事にご活用頂けたらと思います。

それではこれにて今回のレポートは終了します。また次回お楽しみに♪

