



◆ 番外編 会長サプライズ誕生日ランチ会での集合写真



会長、95歳おめでとうございます！！

会長が築き上げたタッセイで、日ごろお世話になっているお客様やお取引先のみなさんを大切にし、これからも社員一丸となって勤めようと改めて感じました。

これからも元気で、長生きして下さいね♪

発行 TASSAI 明日の快適を考える
株式会社タッセイ 2016年3月25日発刊

Vol.020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。

今月号の原稿は喋った言葉が文字になるiPhoneの音声認識機能Siriを使って書いてみました
タッセイ3代目・常務の田中陽介です。

さて、先月2月28日はタッセイ創業者で僕の祖父である田中正義会長の95歳の誕生日でした。

近ごろ益々絶好調の様で、見た目からでは全く年齢が分からぬ程の元気の良さ！本当にありがたい限りです。



会社創業当時を熱く語る会長

そこで父である社長から「95歳という節目の年だし、何かお祝いの集いをしたらどうか？」という提案があり、タッセイの社員と仕入先の建材メーカーさんに声をかけ、会長に内緒で95歳のサプライズ誕生日ランチ会を開催する運びとなりました。

当日は90名近い人が集まる大賑わいの誕生パーティに！会長もその人数に驚き、大変満悦の様子で嬉しそうに創業時からの苦労話や、これから105歳まで元気に長生きするための心意気を語ってくれました。



ひ孫からのサプライズに大喜びの会長

さらに誕生日プレゼントと花束を手渡すプレゼンターに僕の息子と娘を会社に呼んで、なんとタッセイ初代から4代目までが揃うという珍しい光景に、大変盛り上りました。

「次の祝いは100歳の時じゃな」と会長。

きっと100歳の時もピンピンしてる姿が目に浮かびます。

そして会長の100歳のお祝いの次に目指すは33年後のタッセイ100周年か。

それを実現していくのは僕自身の仕事だろうな、と改めて気が引き締まったそんな1日となりました。

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
自由コラムへ

自由コラム4回目の登場の、小松支店の松苗です、

寒かった冬もようやく終盤を迎え、春の桜が待ち遠しいですね。

寒いのは苦手ですが冬の景色は嫌いじゃないです。

葉が落ち枝だけになった木樹に柔らかく粉雪が積もった風景は、

出勤の朝の時間帯には朝日に照らされ粉雪がヤラヤラと流れ、

とても綺麗に映ります。

ただ、猛吹雪や豪雪の日は、ただただ雪なんて早く溶けてくれ！

と願うばかりですが…笑

四季を楽しむ余裕が必要ですね。





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



ささき ななみ
名前：佐々木 那奈美

所属：武生支店 営業事務
入社：5年
趣味：読書、映画鑑賞



タ：タッセイ通信今月号のゲストは、武生支店のマドンナ♡

佐々木那奈美さんです。

佐：武生支店でマドンナって…。そんなに嬉しくないですけど。(笑)

タ：では、さっそくタッセイに入社したきっかけを教えて下さい。

佐：ハローワークで求人を見つけたのがきっかけです。小学校の頃に見たCMを覚えていて、興味を持ちました。

タ：入社して、会社の雰囲気はどうですか？

佐：すごくアットホームです。みんな仲良くて家族みたいな感じです。

丹羽課長は近所のおじさんで、吉村支店長は

二人：おじいちゃん！！(笑)

佐：近所のおじさんが一番キャラが濃いんですよねえ。(笑)

タ：一番ユーモアセンスがあるってことやなあ。うんうん。わかる、わかる。(笑)

休日はどんなことしてるの？

佐：読書したり映画みたり、インドアな生活しています。

「ピッチパーエクト」という映画が面白かったです。

女性のアカペラチームが活躍する映画がなんですが見て元気になりました。

タ：とかいって、本当は寝てるだけやろ～！！(笑)

佐：あとは日帰りで温泉に行きます。

1人で日本海を眺めてのんびりすることが好きですね。

タ：今後の目標とか抱負は何かありますか？

佐：今後は1週間ぐらい休みを取って海外旅行に行きたいです。

オーストラリアで海とか大自然を見てのんびりしたい♪

タ：ほほう！誰といきたいんや？(笑)

佐：丹羽課長以外♪(笑)

佐々木那奈美さん、お忙しいところ、ありがとうございました！

来月は、4月入社の新入社員4名をご紹介します！！お楽しみに♪



オススメ映画♪



仲良くおしゃべりしながら昼食中♪



編集長 松山が突撃取材！

イベントレポート

もうすぐ春ですね！もう少し暖かくなったらキャンプに行きたいと思っている松山です。

さて今回は3月3・4日に行われました総会・特別講演会の内容をレポートします。
活動を始めて4年になるいしかわ木の家ネットワークとふくいでいい暮らし「北陸優良住宅の会」、
今年も新建新聞社の三浦社長をゲストにお招きし、総会・特別講演会を開催しました。

まずは事務局の私、松山が昨年の活動報告と今年の方針を発表しました。
今年は大きく以下の3つに取り組んでいきます。

①これからスタンダード？ZEH研究会 5回シリーズ勉強会

②女性社員限定！女ゴコロマーケティング講座 今年も続けます！

③相続を切り口に関係強化。住まい・介護・相続トータルサポート
その中でも③住まい・介護・相続トータルサポートについて。

これまで係わったお客様に対し、住まいだけではなく介護や相続の法律相談など、身近な相談相手となり寄り添うことがこれからの工務店様のお仕事作りに重要だと思い、新しい事業を開始します。
まずは第一弾として4月14日に相続診断士の受験に挑みます！



非常に刺さる三浦社長の講演

次に、新建新聞社三浦社長の特別講演会について。

今年で4年連続ですが、今回も非常に分かりやすい事例が多く
独自の言葉で表現されるところが毎回勉強になる講演です。

特に今年は全国で成功・成長している工務店の事例を多く発表され
参加された皆さんには熱心にメモを取り、写真を撮っていました。

特に印象に残ったのは

「売る前のお世辞より買った後の奉仕。これこそ永久の客を作る」

松下幸之助さんが残した言葉ですが、すごく納得しました。

これから人口が減り、住宅産業自体が縮む産業だとも言われています。
これまでお世話になったお客様に対しアフターメンテナンスやDMなど定期的な接点を徹底して作ることがこれから地域の家づくりを守ることに直結するでしょう。



翌日の福井新聞に掲載

これからは「O.B」とは呼ばず、「永久客」と呼ぶことにしましょう！

量産系のハウスメーカーや異業種のリフォーム専門業者は工務店様の「永久客」を狙っていますよ。今一度しっかり関係を築いていきましょう。

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♪