

月刊 キングラン通信

2012年
8月号

豪快・勇壮な豊川の手筒祭り

こんにちは、「月刊キングラン通信」編集部
の原田です。先日、豊川市の夏の風物詩「豊
川手筒祭り」が開催されました。豊川運動公
園をメイン会場に、市民総出の盆踊りが行わ
れた後、豊川市内の各地区代表が手筒煙火を
約2時間に渡って披露します。



私は地元の青年会議所メンバーとして、毎
年警備スタッフを務めています。各地区の個
性豊かな手筒煙火と、最後に披露される巨大
な大筒による煙火は豪快そのもの。今年も盛
大に盛り上がりました。

【キングラン雑学講座】

「キングラン」の名前の由来

国内 10 拠点に拡がるキングラングループ



当社の正式社名は「キングラン東海株式会
社」といいます。「キングラントウカイ」とい
う社名が呼びづらいせいか、時々「キングラ

ンドさん」と呼ばれることもあります。今回
は社名にある「キングラン」の由来について
お話させていただきます。

キングラン東海は、「カーテン管理システ
ム」の分野で全国展開しているキングラング
ループのフランチャイズの一つで、愛知県、
静岡県を中心エリアとしてサービス提供をし
ております。東京の神田には総本山であるキ
ングラン株式会社があり、全国のグループを
支援しております。

「キング」が「ラン」??

皆さんは「キングラン」という名前にどん
なイメージを思い浮かべるでしょうか? 「キ
ングラン」という言葉は造語で、「キング」と
「ラン」に分かれます。「キング」と「ラン」。
「王様」が「走る」。直訳すると何やら仰々し
いイメージですね。



実はこの言葉には、その文字の通り、各部
門の担当の TOP 自らが率先垂範して考え、行
動するという意思を標ぼうすると同時に、
「KING=最高のもの」を「RUN=継続する」
という英訳から、常に最高のサービスを継続
するという企業理念を表しています。

カーテン管理システムは、お客様の環境を
清潔で快適な空間に保ち続けるサービスであ
ることから、この名が付いたのです。

【今月のPICK UP！社員】

メンテナンス部 ★柴田 年弘★

「スピードスター」柴田



今回は、病室にお伺いして、カーテンを交換するメンテナンス部隊のベテラン、柴田をご紹介します。病室におけるカーテン交換は丁寧さもさることながら、手早く作業することが求められます。そのスピードにおいて、柴田は社内 TOP を誇ります。全国のキングラングループ内でもトップクラスにランクインする彼の手さばきは見事、の一言です。

祝・第一子出産！



今月は、そんな柴田のおめでたいニュースがありました。3年前に結婚した奥さんとの間に待望の第一子が生まれました。とってもかわいい女の子です。お酒好きの彼も、出産直前の飲み会はノンアルコールで参加。お迎えに行くのを今か今かと待ち望んでいました。カーテンさばきはお手の物の彼も、初めての赤ん坊を抱くのにはとても戸惑ったそうです。元気に育ってくれることを祈っています。



【今月のいいね！画像】

似てる？似てない？プロの似顔絵



人生初めての似顔絵

皆さんは似顔絵を描いてもらったことってありますか？私は人生で初めて、プロの絵描きの方に似顔絵を描いて頂く経験をしました。

先日、鳥羽に家族旅行に行ってきました。雨天だったこともあり、子供の大好きなプールも入れないので、旅館で何か娯楽がないか探していると、似顔絵コーナーがありました。一緒に行った妹夫婦がやっているのにつられて、我が一家もやることになりました。

さすがプロですね

似顔絵を描いてもらうのってとっても恥ずかしいですね。描いてもらっている最中に旅行客の子供たちがギャラリーで集まってきて覗いていきます。「おっさん、そっくりやで」と言われて恥ずかしいことこの上なし。

出来あがった作品を早速 Facebook に掲載したところ、即座にたくさんの方から感想を頂きました。自分的には「こんな顔かなあ？」と思っていたのですが、友人からは「そっくり！」「特徴つかんでますねえ」などの感想が多く、似てないという感想はありませんでした。やっぱりプロってすごいんですね。

皆さんも機会があったら是非似顔絵を描いてもらってみて下さい。

採用コミュニケーションに必要な要件

求人活動をする際には、必ず採用する相手が存在します。自社の希望する人材に対して、自社で働いてもらうように相手を動かす必要があります。相手を動かすのですから、そこにはコミュニケーションが発生します。これらを事前に計画し、誰に、何を、どのように伝えるのかを設計することを、「採用コミュニケーション・エンジニアリング」と呼びます。

採用コミュニケーションを計画し、実行するために必要な要件がいくつかあります。それは、「採用する相手は誰か？」「相手を動かすための自社の情報は何か？」「相手を動かすための最適な手法は何か？」。大きく分けてこの3つになります。

今回は、この要件のうち、「採用する相手は誰か？」、我々の呼ぶ言葉で「ターゲット設定」について、お伝えさせていただきます。

誰でもいい、は誰も採れない？

私が求人広告の営業をしていたころ、他社の媒体で採用できなかったお客様の相談に乗ることがありました。実際に出稿した広告を見て、何故採れなかったのかを検証してみると、やはり原因が見えてきます。

その多くの原因が、ターゲット設定にありました。例えば、「20代・経験不問」とだけある採用。20代の方なら誰でもいいということで、間口を広くしたつもりだったのでしょうが、実際求職者の思考としては、切羽詰まっていない限りは素通りしてしまいます。20台にも様々な経歴・職歴・考え方の方がいます。そのうち、どのような方がいいのかを設定し、それを文字で伝えないと、その方は「これは自分のことだ！」と感じないのです。

「やる気のある方」は居ない？

採用条件の欄に「やる気のある方」と記載している広告も多く見かけます。この文面でも、採用に失敗することがあります。

求職者の心理を考えてみると、最初からやる気のある方、というのは多くないようです。仕事におけるやる気は、自分のやりたい仕事、自分の成長につながる仕事にめぐり合う事で芽生えることが多くあります。

つまり広告は、その方の興味を喚起することで「やる気を出させる」ためにあり、「やる気のある方」という表現は効果につながらないと、経験則で分かっています。

相手によって、伝わる言葉は違う。

求人活動をする上で、まず考えて頂きたいのは、「採用する相手は誰か？」、つまりどんな方が欲しいかを出来るだけ具体的に考えることです。採用コミュニケーションにおいては、相手を具体化しないと、伝える言葉を選定出来ません。

一般論を例にとると、新卒と中途では欲しがる情報が違います。新卒の方は、1日の仕事の流れや、教育方法、成長プロセスに興味を持ちます。中途の方は、前職との比較として、ビジネスモデルや給与面を気にします。

また、営業職と事務職でも欲しがる情報は違います。一般的に、営業職は商品や顧客、評価方法を気にします。事務職は会社の安定性や残業時間を気にします。

今回は採用コミュニケーションにおける「ターゲット設定」の重要性をお伝えさせていただきました。相手が誰で、どんな方であるかを設定しないと、伝える言葉を選ぶことができません。是非そんな視点で現在の求人広告を見返してみて、相手を想定した自社のPRを盛り込んでみて下さい。これまでと違った採用の流れが出来ると思います。

【今月の”実践”したくなる一冊】

「叱る」ことで苦い経験のある方へ

このコーナーでは、ビジネス・組織運営に役立ち、“実践”したくなるノウハウが満載の書籍をご紹介します。



『叱り方ハンドブック』

中経出版 齋藤 直美 (著)

2010年9月22日 発行

何故、上手く叱れないのか？

「叱る」ということで、失敗経験はありますか？私は前職の時、初めて持った部下に対して間違った叱り方をしてしまい、非常に気まづくなってしまった経験があります。当時は、管理職になったばかりで、「とにかく叱らなきゃ！」との思いで叱った結果、望む結果に至らず、逆に周囲を巻き込んでしまって迷惑をかけてしまったことを覚えています。

以来私は、褒める・叱るということについて様々な本を読んで学びました。今回ご紹介する著書は、私が知る限り「叱る」ということについて一番体系的に目的と手法を紹介している一冊です。

叱る目的と手法をマスターする

私のケースで、なぜ「叱る」ことが上手くいかなかったかと言うと、「叱る」ことの目的がはっきりしないために、「叱る」こと自体が目的になってしまったことにあります。「とにかく叱らなきゃ！」という前述の思考がそれを象徴しています。

本書で言っていますが、「叱る」目的は、「相手に望ましい行動を促す」ことです。そう考えると「叱る」や「褒める」はその手段に過ぎません。だから「叱る」「褒める」を対局と考え、「叱って伸ばす」「褒めて伸ばす」というのも、少し目的と手段が入れ替わっている言い方であることが分かります。

私はこの考えに至った時に、自分の上司としての言動を見直しました。そうすると、褒める行動も、叱る行動も、いかに相手の行動につながっていなかったかに気がきました。

本書ではそのような叱ることの本質を教えてくれるだけでなく、それを踏まえて叱り方の型やケーススタディが場面や相手に合わせて数多く出てくるのが特徴で、私も実際に部下に使用し、望む行動をしてもらうことが出来ました。「叱る」ことに苦手意識のある方は是非一度手に取ってみて下さい。

編集後記

いつまで続くでしょうか・・・

最近、体力作りとメタボ解消のためにマラソンを始めました。といってもまだ1回、4.4kmだけ走っただけです。

当社メンテナンス部の課長の河合は、実はマラソンが趣味で自身もマラソンチームに所属し、大会に出たりしています。そんな河合にお願いし、現在一緒に走っています。

このまま続けば、秋にやっている各市のマラソン大会に出てみようと思っています。一人で走るのはとてもつらいので、誰か一緒に参加して下さる方を募集しています。

キングラン通信編集部
原田 浩史



<発行>



キングラン東海株式会社

【本社】 〒442-0811 愛知県豊川市馬場町薬師 75 番地

TEL : 0533-89-4545 / FAX : 0533-89-2282

【沼津営業所】 〒411-0824 静岡県三島市長伏 83-3

コーポラス杉山V 1-A

TEL : 055-984-3636 / FAX 055-984-3637

【ホームページ】 <http://www.kingrun-tokai.co.jp/>