

月刊

# キングラン 通信 11 月号



**5年間の施設での運用。  
それに耐えうるカーテンを。**

**スピードならお任せ！  
縫製工場のベテラン・白井。**

病院・福祉施設におけるカーテンの運用は過酷を極めます。5年間で数千回を超える開閉、何度も行われるクリーニング処理、時には不意に引っ張ってしまうなど、カーテンには様々な負担が日々かかっています。それらの外的な力に負けない、5年間の運用に耐えうるカーテンの加工を行うのが、当社第2倉庫にある縫製工場です。30年の間、試行錯誤を繰り返してきた現在の工場と、それを支えるメンバーをご紹介します。



▲5台の工業用ミシン、1台のタックマシン。

壁には最も強度の高い専用糸が並ぶ。



白井 由美子 しらい ゆみこ

入社6年目 業務課

縫製工場のスピード女王と白井です。彼女が居れば、

少人数の日でも1日に1000枚のカーテンを製造出来ます。当社の生産効率を支えてくれる重要なメンバーの一人です。最近は若手のメンバーが増えてきたこともあり、教育に勤しむ毎日。工場でもお姉さん役として活躍しています。

プライベートでは、子供が社会人・大学生になったこともあり、子供たちに振り回されることは無くなったそうですが、逆に時間の使い方に困ってしまう事もあるそうです。「仕事一筋？」とメンバーに



▲カーテンの「ヒダ」を作るタックマシン。

強力かつ効率の良い製造を支えます。

冗談で言われていましたが、あまり無理しないで下さいね。

**実は通算19年選手！  
細かい仕様はお任せの菅。**



菅 千恵子 すが ちえこ

入社9年目 業務課

菅（旧姓・鳥山）は縫製経験5年目ですが、実は営業支援で19年前から当社を支え

てきた大ベテラン。出産を機に一度退職しましたが、9年前からパート社員として復活してくれたのです。だから当社の過去の歴史を知る貴重な人物でもあります。当社を古くから知る彼女だけに、多種多様な要望にも自在にお応え。特に変形カーテンやのれん等は彼女の得意分野の一つです。休日には一人娘のナナちゃん



とピアノのお稽古。3年前に社内で開催した音楽祭では親子で連弾を披露してくれました。今ではナナちゃんも小学5年生になり、一人で弾けるようになったとのこと。現在の課題曲は初音ミクの『千本桜』だそうです。完成したら是非また聞かせてほしいと思います。

# はじめに

～原田よりご挨拶～



こんにちは、「キングラン通信」編集部の原田です。急に寒くなってきましたね。キングラン通信は今回から内容を一新。社員投稿企画がスタートしてボリュームUPしました。皆様のお役に立つ情報になれば幸いです。

## 年度初めの全社総会にて



9月の決算が無事終了いたしました。前年度も皆様のご支援の下、無事終わることができました。9月決算の結果を受け、当社では11月9日に、社員・パート全員が参加する「全社総会」を執り行いました。そこでは、昨年度の振り返り、新年度の方向性、更には将来のキングラン東海の方向性を一同に伝え、確認する機会となりました。

## キングラン東海の10年後の姿

全社総会の中で、当社の今後の方向性について話す機会がありました。皆様は10年先、世の中や所属している組織がどのような姿になっているのか、想像されたことはありますでしょうか？当社では、半年程かけて作り上げた将来のプランをまとめ、会社の仲間と共に共有しました。今後の時代が企業に要請するも

のとは何か、その中で私たちに出来ることは何なのか。そのヒントとなる記事が『日経MJ』のコラムにて紹介されました。

## 患者様・利用者様としっかり向き合う事



記事の詳細は後ほどご紹介させていただきますが、ここでは、当社のサービスが患者様に心温まるワンシーンをご提供出来たことが紹介されています。この事実は何も目新しいことではなく、当社のメンテナンススタッフが当然のように行っている毎日の作業の中で見出されたものなのでした。

## 「あれは僕ら職人じゃ出来ないんだよ」

記事として紹介された時に、私はある内装業者さんから頂いた一言を思い出しました。その業者さんは内装工事を主たる業務としていますが、ある時、当社のメンテナンススタッフと一緒に病院内を回ったことがありました。病室で患者様にお声掛けをしたり、状態を確認したりする姿を見て、その方は「あれは僕ら職人じゃ出来ないんだよ」と一言。たかがカーテン交換作業ですが、スタッフに正社員を起用する事に先代の頃から拘ってきた理由を象徴するような一言であり、私たちにしか出来ないことであることを示す言葉でした。この最大の資産を活かし、これからの10年、お客様と共に患者様・利用者様と向き合っていきたい、そう思った次第です。

# カーテン事業部便り

～カーテン事業部の出来事、お役立ち情報をお届け～

【カーテン工場探訪】

## カーテンの仕上げは自動と手動？

### 全自動の仕上工程と乾燥工程

カーテンの記事は、糸から編まれ、そして染色されます。染色工程が完了したカーテンは仕上げ加工へと移ります。仕上げでは、写真のように、薬剤に漬けこみ、カーテンへの付加効果を付けることからスタート。ここで抗菌・消臭等の医療・福祉用カーテン特有のカーテンの効果が付加されます。なお、昔は防炎加工もこの段階で行われていました。



薬剤への漬け込みが終わると、そのまま乾燥工程に進みます。カーテンは広げられた状態で乾燥の機械の中へ。温風が当てられ、素早く乾燥されます。この乾燥の機械は 10m 以上の長さで奥へ続いています。



### 職人の目が光る最後の品質管理工程

乾燥が終わると、最後のチェック工程へと回ります。写真にあるように、カーテンが上

から下へと流れてくるところを、専門の職人さんが左右に眼を配りながら色の違い、シミ、傷などを見分けます。素人目には全然分からないのですが、プロの職人は数ミリのわずかなシミさえも見つけてしまうのだそうです。



全ての品質のチェックが終了し、出荷へと進みます。様々な機械と職人の腕により、カーテンは出来上がります。日頃何気なく使っているカーテンもたくさんの人たちの汗と涙の結晶なんですね。



【お客様の病室から】

**日経 MJ11 月 6 日号のコラムに掲載**

### 当社メンテナンスの「情緒的価値」

キングラン通信 8 月号でご紹介させて頂いた当社メンテナンスの白井の取り組み。それが、今年 11 月 6 日の日経 MJ の小阪裕司先生のコラムにて紹介されました。小阪裕司先生は、「感性価値」に関するマーケティングを 20 年近く研究されており、博士号も取得されている方です。実際の記事は次ページにて。

## 商品の意外な価値の発見

**招き猫の法則**  
小阪裕司

416

自社の商品やサービスがお客様に提供している価値は、認知的な価値なのか、情緒的な価値なのか考えてみたことはあるだろうか。認知的価値とはいわゆる効果・効用や問題解決に関することで、情緒的価値とは、うれしかった、癒やされた、和んだなどのものだ。

私の知るカーテンメンテナンส์会社がある。病院や福祉施設にカーテンをリースし、定期的にクリーニングと補修するシステムを提供している会社だ。このサービスはどちらかと言えば、必需品で、お客様に提供されている価値は、認知の価値に分類されると社長は考えていた。なかでも病室の清潔さを保つためのクリーニングは職員さんの作業負担を減らす認知の価値だと考え、情緒的価値は提供できていないと思っていた。しかし本当にそうだろうか？



え・浅沼 テイジ

提供できている情緒的価値はないかとあれこれ議論したところ、こんな出来事があったと現場の事例が出てきた。そんななかの「春先に緑色のカーテンをピンク色に替えた」病院に、病室にいらるから外に出られないけど、病室で花見をしている気分が味わえた、患者さんに言ってもらえた」というものは、まさに病院・福祉施設にカーテンをリースする会社が提供できる情緒的価値だと、改めて思った。

そして、自社もそういう価値を提供でき得ることを意識して現場の作業に入ってみると、1年に一度のカーテン取り換え日はラッキーな日など、病室内でも会話がはずみ、患者さんらに「きょうは本当にいい日です」と言われるようになった。

アプリでの日記も減量や健

商品・サービスには、効果・効能・問題解決に関する「認知的価値」と、嬉しさ等の感情を生む「情緒的価値」があるとのこと。当社のメンテナンスは、カーテンをクリーニングして清潔な環境を作る等「認知的価値」の部分が主なメリットでした。

ですが最近、メンテナンスのもう一つの価値はカーテン交換そのものではなく、それによって患者様・利用者様にちょっとした幸せな気分を味わって頂く事なのではないかと考えるようになりました。それをメンテナンスメンバーと話し、カーテンを交換するたった2分の短い時間に、一期一会のおもてなしをしようと、取り組み始めました。

そんな中でのメンテナンス課の白井の報告。今年3月の定期メンテナンスで病室にお伺いした際に、ベージュ色の予備カーテンを元のピンク色のカーテンに戻す作業をしていた時に、病室にいたお婆ちゃんがそれを見て、「私は花見できないけど、カーテンだけでもお花見気分が味わえるね。」と笑顔で声をかけてくれた、という心温まる出来事がありました。今回の記事はありがたいことにその1シーンを取り上げて頂いたのです。

こうして当社のことを客観的に紹介して頂き、改めて当社の意義を感じさせられました。それは、ただ清潔な環境を作るのではなく、お客様つまり病院・福祉施設の方と共に、患者様・利用者様に幸福感を味わって頂けるような取り組みをしていくことです。そのために私たちに来ることは限られていますが、カーテン交換というたった2分の短い時間で、患者様・利用者様にちょっとした幸福感を味

わって頂けるようなコミュニケーション。このような事で、施設を盛り立てていけるよう、頑張っていきたいと強く感じました。

### 【ボランティア活動報告】

### ホルンとピアノのデュオ

### 演奏も素敵でしたが...



今回、豊川市のグループホーム「みかんの樹」さんにて、ホルンとピアノのボランティア演奏会を開催して参りました。ホルンは豊川市在住の高瀬さん、ピアノは同じく豊川市でヴァイオリン教室を営まれている石黒さんです。高瀬さんは産休中で、育児の合間を縫って、ボランティア活動をしているそうです。

ホルンとピアノのデュオで、「旅愁」「宵待ち草」等の名曲を演奏。曲の合間に、ホルンや作曲家に関する逸話をお話してくれたり、ホルンで曲当てクイズを行ったり、利用者様を楽しませてくれました。老人施設は今回が初めてというお二人でしたが、利用者様とワイワイおしゃべりをしながらアットホームな演奏会となりました。高瀬さん、石黒さん、みかんの樹の皆様、ありがとうございました。

# 福祉用具よもやま話

～在宅介護を支える福祉用具事業部より～



【中村の今月の福祉用具マメ知識】

## パネルヒーター

こんにちは！ホームケア課の中村です。先日健康診断を受けたのですが、体重が5Kg減と昨年に比べ大幅に減ってしまいました。決して食は細くないのですが、ホームケア課に異動後はまともに昼食を摂らなかったからかなと反省しています。しっかり食べて体重を戻していきたいと思います。

### 感謝の気持ちを持って

福祉用具のレンタル部門では、先月末から引上げが多く、11月はかなりの台数のベッドを引き上げました。引上げを以って契約の終了となるのですが、最後にご家族様にご挨拶をする時に、「ありがとう」や「使わせてくれて助かったよ」等のありがたいお言葉をよく頂きます。

こちらを使って頂いた事への感謝の気持ちを伝えるのですが、最近ふと、ご家族様には感謝の気持ちを伝える事は出来ても、ご利用者様には伝える事が出来ずに終わってしまう事も多いなと感じました。ご利用者様がご自宅になかなか戻れなくなって、そのまま用具を引上げて契約終了となってしまう事が多いからです。引上げ時にはご利用者様へ気持ちをお伝えする事が出来ないことがあるからこそ、普段の訪問時にはご利用者様へ感謝の気持ちを持って接していこうと思います。

### 在宅における高齢者の暖房について

最近朝晩が寒くなってきたことから、ケアマネジャー様やご利用者様から、部屋の暖房

についての相談が数件ありました。

- ①日中一人で過ごすが、部屋が寒いので安全な暖房を使いたい
- ②ボタン操作、火傷の心配がある
- ③脱衣室への暖房を設置したい 等。

①～③共通でお勧めなのは遠赤外線式のパネルヒーターです。赤外線なので、③の様な場所で濡れた体でも体の芯から温める事ができます。また、キーロック機能やタイマー機能も付いており、誤作動の心配や切り忘れ等にも有効です。吹き出し口の温度も50℃程のものが多く、触ってしまっても火傷の心配はありません。電気代も他の電気式の暖房と比べても高くはつきません。

|                          | 使い勝手 | 乾燥対策 | 安全性 | 電気代 | 価格 | 速暖性 |
|--------------------------|------|------|-----|-----|----|-----|
| 遠赤外線パネルヒーター<br>(暖房室・夢暖室) | ◎    | ◎    | ◎   | ○   | △  | ×   |
| ハロゲンヒーター<br>カーボンヒーター     | ◎    | ○    | ×   | △   | ○  | ◎   |
| オイルヒーター                  | △    | ○    | △   | ×   | ○  | ×   |
| エアコン<br>ファンヒーター          | —    | ×    | △   | ○   | △  | ○   |

部屋全体を暖めるものもありますが、基本はスポットヒーターですので、部屋全体がぽかぽかと暖かくなるというものではないです。

僕も小さな子供がいますので、自宅の居間と脱衣所には設置しています。オシャレなデザインのものも多いので、インテリアにもなりますよ。

# ヒト/コトでヒトコト

～人の採用とマネジメントに関する今月の一言～

改めまして編集長の原田です。このコーナーは、「人材」の事に関して情報発信をしていく 1 ページです。キングラン東海がなぜ人材？と思われるかもしれません。まずは私原田の前職のことをお伝えします。

## 約 700 件の求人案件を経験した前職

ご存知の方もおられますが、私は前職、東京の大手求人広告会社に営業として勤務していました。新規開拓の部署に居たため、飛び込み営業、電話営業の毎日。多い日は 1 日に 300 件以上の飛び込み営業をしたり、午前中だけで 250 件もの電話営業をしたりしていました。お陰様で、求人の経験も多く積むことが出来ました。その間、関わった求人広告件数は約 700 件。人材紹介案件は約 20 件。その他人材育成のための研修講師も経験しました。最後の 2 年間は管理職も経験し、チームマネジメントも学ばせて頂きました。



## 医療・福祉業界のヒト/コト、何とかしたい！

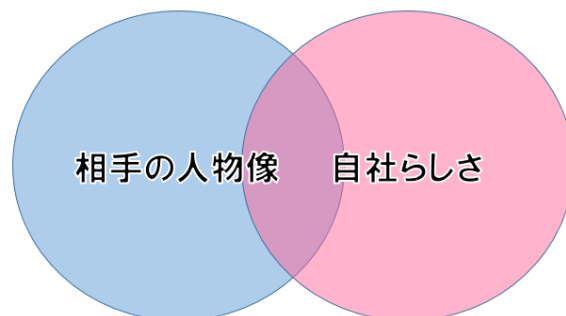
今の会社に入社して、カーテン事業を中心に活動して参りましたが、お客様とお話ししていると「人材」に関して悩まれている施設様が数多く居ます。しかし、業界の仕組み上どうしても無い部分もあったり、有意な解決方法が実在しなかったりで、なかなかお悩

みにお応えできない状況でした。ですが、前職のクセが抜けきらず、「人材」に関して色々調査したり、解決策を模索したりする中で、ご縁もあり、いくつかご提案できる解決策が出揃ってきました。それに関してのご説明は別の機会にさせて頂くとして、このコーナーでは、あくまで「人材」の問題を解決するための考え方を発信させて頂こうと思います。

## 今月のヒトコト

現在この業界の人材の状況を詳しく調査しておりますが、前職の経験と照らし合わせて共通していると感じた一言。それは孫子の言葉「**彼を知り己を知れば百戦危うからず**」です。私の知る以上、求人採用に関しても人材のマネジメントに関しても、これは共通のノウハウだと感じています。

求人においては、「どのような人が欲しいのか」という人物像を想定せずに作られる広告が目立ちます。また、欲しい人は特定出来ていても、「自社らしさ」を伝えきれず、入職に結び付いていないシーンもよく見られます。



私は前職において、このことを一番学ばせて頂いたと思っています。具体的なお話は次回以降にさせて頂くとして、まずは、相手を知る、相手を想定すること。そして自分を知る、自分らしさを知ること。両者の交点にこそ、幸せな就職が存在することは今でも私の中で色あせない確信となっています。

# キングラン徒然広場

～社員の超プライベート連載コーナー～

【King “Run”】

## トヨカワシティマラソン・ダイジェスト

天気に恵まれました～



先日、11月17日（日）の「トヨカワシティマラソン」5kmの部に原田・河合で出場して参りました！当日は快晴で暖かく、絶好のランニング日和。今年は2000名を超えるランナーの方々が集結しました。若干練習不足が否めない二人ですが、走りの程はいかに？

ゲストランナー森脇健児さんの激励の中…



今回、市制70周年とのことで、ゲストランナーに谷川真理さんと森脇健児さんが招かれました。森脇健児さんは持ち前の熱さと話術で皆を盛り上げてくれました。更に彼は5kmの部と一緒に走り、周囲に檄を飛ばしながら大会を盛り上げてくれていました。写真中央の赤いウェアを着ているのが僕の前を走っていた森脇健児さんです。

河合は自己ベスト！私は…



無事、二人とも完走することが出来ました。結果ですが、河合はなんと自己ベストの18分42秒で、40代男子の部で12位。私原田は30分49秒で、中学生以上の部で175位でした…。練習しなくては…。

現在通算267km、戸塚宿を通過中



昨年9月から原田・河合で始めたジョギングも1年2カ月が経ちました。現在通算で267km。当社から東海道上京していくと現在戸塚宿辺り。残り約50kmで日本橋です。



戸塚宿は、日本橋からの旅程がちょうど一泊辺りに位置したことから、旅籠の数が小田原に続く規模で栄えていたそうです。



【河合写真館】

## わんこ OK の遊園地

みなさんは遊園地には行けますか？  
こんにちは、メンテナンス課の河合です。

### “TDL”ならぬ、“HPP”へ

とあるネットのバグ飼いさんのブログから、わんこと一緒に入園できる日がある遊園地の情報を見つけました。しかも、一緒に乗り物に乗れるのだそうです。そう、ここは TDL ならぬ、HPP。H（浜名湖）P（パル）P（パル）、ディズニーランドっぽく表現してみました。



浜名湖パルパルはどちらかというと子供向けの遊園地でしょうか。絶叫系アトラクションは少なく、小さなお子様でも家族で楽しめそう。パルパルのマスコットキャラクター、パレオとパーラをはじめとする 36 人の「パルパルファミリー」は、あのアンパンマンで有名なやなせたかし先生が生みの親なのです。



### 年に数回のわんこ OK イベント

そんなパルパルで年に数回わんこ OK のイベントが開催されるそうで、これは行かねば！と出かけました。一般のお客さんもいるので、

わんこ連れは専用入口から。



乗り物は制限されていて観覧車、メリーゴーランドなど全部で 5 種類に乗ることができるので、全部乗ってみました。はっさくにとって車以外の乗り物は初体験で、あれに乗ろう、これに乗ろうと園内を歩き回りました。



乗り物に乗った彼は何を思うのでしょうか？  
「うわぁ、すごい！おもしろーい」なのか、  
「あ～、眠い・・・」なのか…



帰りの車の中では白目をむいて爆睡していたはっさく。「お前らが楽しいなら、また来てやってもいいぞ！」とでも言っているかのよう。そんな楽しい遊園地でした。次回は 3 月開催予定だそうです。



【白井隆仁の、今月の社内行事】

## 社員旅行！



メンテナンス部の白井です。先日、社員旅行で大阪に行ってきました。サントリーのビール工場見学をしたり、水陸両用のバスで梅田を観光したり、お好み焼きを食べたり…



僕自身、初めての大阪でしたが、とても充実した旅行になりました。特に、水陸両用バスの観光では、ガイドさんのトークがとてもおもしろくて笑っぱなしでした。楽しみにしていた社員旅行が終わってしまいましたが、また来年の社員旅行を、今から楽しみにしている白井でした。



【釣りバカ俊ちゃんの No Fish, No Life】

## まさかの撃沈…

今月の釣果です。撃沈です。まさかのノーフィッシュです。ハイシーズン到来で砂浜は10m 間隔でルアーマンが永遠にいます。シーバス、ヒラメ、この時期はワラサも入り激アツなはずなのにポイントを間違えると撃沈。雨の日も頑張っって人が少ないだろうと行きましたが、やはり釣りバカはたくさんいます。場所とりの為、現地に朝4時には集合していましたが、海にうねりがあったり、濁りがあったり



ったりでダメでした。全てはベイト（餌となる小魚）が入って来てこそ。運です。腕もないけど、運もないのです。でも行かなければ何も始まらないので、これからもここぞ

というポイントへ通います。そして釣れない時は息子2歳に釣りの英才教育をしています。



【親バカ原田 今月のいいね！画像】

## 0歳児と競う4歳児



「僕、せいちゃんよりも大きいよ！」と寝ころびながら主張する長男の大雅（たいが）君。弟の晟我（せいが）はまだ生後2か月なので、4歳児と比べれば小さいのは当たり前でしょうが…

そんな大雅くんは、実は幼稚園では一番背が低く、いつも先頭に並んでいます。運動会でも競争心をあまり示さない彼ですが、弟が相手とは言え、競争心が少しでもあるという一面が垣間見えた1シーンでした。

# みんなの投稿広場

～キングラン東海社員40人に聞きました～

【10月のイベント報告】

## B-1 グランプリ参加報告

11月9日～10日に開催された『B-1 グランプリ in 豊川』。2日間で58万人もの人が豊川の地に集まりました。会場の一つとなった豊川稲荷は、当社から歩いて10分程度の所にあります。そこで、B-1に参加した社員から体験レポートを集めてみました！



業務課(クリーニング) 戸田清美  
「十和田バラ焼き」



私は青森県「十和田バラ焼き」に朝8時に並びました。あいにくの天気の中30名ぐらいの行列です。1時間待ちでしたが、スタッフの方々がパネルで十和田の観光スポットや魅力を紹介。ハートのプチプチや名水も配ってくださり、笑顔のおもてなしでした。自宅で食べたところ、牛バラ肉と玉葱に醤油ベースのたれがしっかりとついていてしかも辛くはなく、ご飯が進む味付けでした。豊川はバラの産地で、JAと十和田バラ焼きゼミとが「バラ同盟」を結んだとか！



他に買ったのは「宮城とよま油麴丼」。あんかけ風で、油で揚げた麴がぷるぷるの食感で食べやすく、我が家では人気でした。

兵庫県の「加古川かつめし」もいただきましたが、ウスターソースにデミグラスソースを混ぜたような、初めての味。

会場ではB-1 オタクの歌も聞こえ、楽しく過ごせました。



業務課 課長原田光枝  
雨が辛かったけど・・・

せっかく地元豊川で開催されるB1 グランプリ。絶対に行こうと心に決めていたので、雨にも負けず10日に出かけました。

最初に「富士つけナポリタン」をゲット。持ち帰りの蓋が無いとのことで、仕方なく雨の中その場で食べましたが、味はイマイチでした。



気を取り直して、次は30分待って佐賀市の「シシリアンライス」。混み合った会場ではとても食べられないので蓋付きで持ち帰りに。



そうこうしている間に、一緒に来たもう1組も40分並び「加古川かつめし」をゲット。これも蓋付きだったため持ち帰り。



昼頃に会場を後にしましたが、来場者はさらに増え臨時の歩道もいっぱい。車道にまで人が溢れ、この人たちはいつ会場に入れるのだろう…と他人事ながら心配しました。帰り道、余ったクーポン券を使って商店街でお買い物。人混みから離れ、いなりずしやちくわをゆっくり買うことができました。



**業務課 工場長 鈴木俊介**  
**メロンパンのみ…**

日曜日にB1に行ってきました。人がすごそうなので乗り気ではなかったのですが、嫁がどうしても行きたいと言うので、半ば嫌々行きました。8時半に最寄りの駐車場に停め、息子を抱っこしながら会場まで人混みの中歩き到着。開店までまだまだなのに行列でした。小さい息子がいるので並ぶのは諦め嫁を説得し、その場を去り駐車場代だけ払い帰りました。結局帰り際にメロンパンを買ったのみで、雰囲気だけ味わうB1となりました。



**営業1課 主任 岡本吉智**  
**「四日市とんてき」**



僕は仕事でしたので、奥さんと子供がB-1に参加してくれました。僕のリクエストの「**四日市とんてき**」はなんと150分の列が出来ていたそうです。結局、なんとかテイクアウトで持って帰ってきてくれましたが、冷え切っていました…次回はアツアツのもの

を食べたいと思います！



**業務課(縫製) 菅千恵子**  
**袋井宿たまごふわふわ**



最初に食べたのは「**袋井宿たまごふわふわ**」。お出汁が最高に美味しかったです！！



こちらは「**佐伯ごまだしうどん**」。これは結構普通…。なので「たまごふわふわ」に一票！！



**業務課(クリーニング) 河合三恵子**  
**すごい人ごみでした**

11月10日に、主人と2人で雨の中行ってきました。朝9時頃家を出ましたが、会場は既に人だかり。どこで何を売っているのか、何の列なのかさえ分からない状態でした。

とりあえず最初に買ったのは佐賀の「**シシリアンライス**」。蓋がもらえなかったので、主人とその場で食べました。その後二手に分かれ、主人は「**加古川かつめし**」、私は「**駒ヶ根ソースかつ丼**」を買いました。二人ともかつ丼…



クーポン券を使い果たしたので、主人の実家に立ち寄り、別で行っていた甥っ子から「**明石焼**」をもらいました。長年住んでいる両親も、正月でも見ない人の多さに驚いていました。



1時間ほど実家にいましたが、朝はすんなり入れた会場も帰る頃には入場規制していて、道路両側の歩道にも人、人、人！もう一つの会場へも足を運ぼうと思いましたが、雨と人で気持ちが薄れ早々に帰宅。子供と3人で試食会をしました。どれも美味しかったです。

【1月のオススメスポット】

**初詣はどこに行く？**

今年ももう年末が近くなって来ました。来年の初詣、皆さんはどこに行きますか？社員がいつも行く初詣スポットやお勧めの店などを聞いてみました。



**メンテナンス課 課長 河合保雄**  
**五社稲荷**



豊川といえば豊川稲荷を真っ先に思いつくと思いますが、私はここ3、4年五社稲荷に行っています。朝の通勤の時に神社の前を通ると、たまに露店が出ていたり地元農産物の朝市をやっていたり。調べてみると、五社稲荷では毎月1、15日に月次祭(つきなみさい)が開かれ、毎月1日には骨董市も開催され参

拝者で賑わっているそうです。



初詣参拝の後にはいつも交通安全のお守りと開運厄除の小さな熊手を購入しています。目印は、まるで豊川を見守るかのような国道沿いにそびえ立つ巨大な鳥居。建設費用は1億円だとか。



**業務課(縫製) 菅千恵子**  
**弘法山金剛寺**



我が家の初詣は、蒲郡の弘法山金剛寺に行きます。金剛寺は、平安時代に空海が開いたそうです。弘法山の山頂に自動車での登頂が可能で、無料駐車場もあり、お参りするのには便利です。



安産、子授かり諸願成就などで訪れる方も多いそうですが、東洋一の大きさ(高さ18.78m)を誇る子安弘法大師像が有名で、像の前ではいつも観光客が写真撮影をしているのを見かけます。



**業務課(クリーニング) 河合三恵子**  
**進雄神社**

初詣は豊川稲荷に程近い進雄(すさのお)神社に行きます。我が家から歩いて10分弱のところにあり、地域の小さな神社です。火の女性の神様が祀っており、7月に例大祭が3日間行われます。



立体駐車場近くに屋台が立ち並び、踏切沿いのたこ焼き屋の『蛸西』さんも毎年徹夜で頑張っています。3年目ぐらいになるのでしょうか。美味しいですよ。機会があったら食べてみて下さい。



豊川稲荷周辺の空き地は駐車場と化してしまい、近くのお寺や進雄神社の境内も駐車場になってしまいます。その間の参道を通ってお参り。神社では各町内の区長さんが回り順でお守りや絵馬の販売、御神酒を振る舞っています。参拝客も結構来るんですよ。



参拝した後は、豊川稲荷の前を通り、お土産を売っている人通りの多い門前通りを抜け、お正月気分を味わって帰ります。



**代表取締役社長 原田 浩史**  
**喜楽の「宝寿饅頭」**

当社は毎年年初に豊川稲荷に営業社員一同で初詣に行くのが通例になっています。平日ですが、豊川稲荷は大勢の観光客と私達のよ

うな年始の祈願にお参りする会社の人たちで賑わっています。



私がお勧めしたいのは、豊川稲荷もさることながら、豊川稲荷の入口の向かい側にあるお土産店の「喜楽」さんです。喜楽さんの「宝寿饅頭」はお土産に持ってこいの逸品です。宝寿饅頭は、豊川稲荷の定紋にもなっている宝寿の形が施され、中のあんには御祈禱を受けたお米を米麴にして入れてあるそうです。



当社では初詣の後、会社の仲間の人数分の宝寿饅頭を購入して持ち帰り、全員でお茶を飲みながら年頭のセレモニーを行っています。「商売繁盛」の豊川稲荷の饅頭ですので、出張のお土産としても活躍してくれています。

#### ★皆様からのお便り、募集中★

キングラン通信では、お読み頂いている皆様からもお便りを募集しています。次回 12月号に向けての募集内容は下記の通りです。

#### ■紅葉シーズン、どこに行きましたか？

#### ■冬のオススメ温泉・雪遊びスポット

#### ※その他、キングラン通信へのご意見・ご感想

同封の投稿用紙にご記入の上、FAXにて投稿下さい。メールでの受付もしております。

【今月の”実践”したくなる一冊】

## 世界トップクラス保険営業マンの教え

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。



### 『世界トップクラス営業マンのモチベーションに左右されずに結果を出す仕事術』

林 正孝(著) 大和書房

2009年9月19日 発行

## 世界トップクラスの営業とは

今回ご紹介するのは、コンサルティング型保険営業の走りと言われるソニー生命保険で、世界的な業績を上げられた伝説の営業マン・林正孝さん。彼は、その独特な営業スタイルや考え方で、生命保険業界の中で、全世界の中でもトップ数%しかいないタイトルを保持された方です。ある年は、世界数%の目標基準を年頭の商談においてわずか20分間で達成してしまったという記録の保持者です。

## 前職の営業時代の師

実はこの林正孝氏は、私が前職の時にご縁を頂き、営業に関する様々なノウハウを頂戴した私の営業の師匠なのです。当時私は、林氏のお蔭で営業としての考え方を学び、実際に営業の現場でも結果を残すことが出来ました。現在では、林氏は保険業界を変革するべく独立。全国の中小企業や保険営業マンを育成する会社を運営されています。

## モチベーションに左右されないためには

そんな林氏の二冊目の著書が今回ご紹介する一冊です。生保業界で世界的なタイトルを持つ著者だから、さぞモチベーションが高いだろう、と思って本書を手にした人は、冒頭でいきなり出鼻をくじかれることでしょう。

なんと冒頭は「モチベーションはそもそも維持できるものではない」と言い切っているのです。本書には、モチベーションを高める方法ではなく、モチベーションが下がっている事を受け入れ、その時にしておくべきことが書かれています。それをする事により、好調期にぐっと伸びることができる、とのこと。あえて自分を困った状況に置き、行動に駆り立てたり、自分の特性・好きな事を見極めたり、小さな目標を立てたり、旅行などの体験を多く積んだり、等。誰にでも出来る第一歩を示してくれています。

林氏本人に実際にお会いすると、常にモチベーションの高い人、という印象を受けます。しかしそれは、モチベーションが下がっている時にも、他の人よりは高い状態にいられるからだと思いました。そのために様々な鍛錬や経験を積んで、辛い時にも成果を出せるようにしているのです。興味のある方は是非一度手に取ってみて下さい。

## 編集後記

紙面リニューアルで全16ページになりました。少しボリュームが多すぎたかもしれませんが、いかがでしたでしょうか？今回から新しい試みがいろいろと始まっています。ご意見ご感想などあれば、添付の用紙にてどしどしお送り頂ければと思います。

来月は12月。あっという間の一年でした。当社では、12月は忘年会、創立記念日、大掃除などを予定しています。追い込みの仕事などもあり、疲れもたまりやすいシーズンですので、体には気をつけて、気持ちよく新年を迎えられればと思っております。それではまた、12月号でお会いしましょう！

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

<http://www.kingrun-tokai.co.jp/>