

月刊

2014 年

キングラン

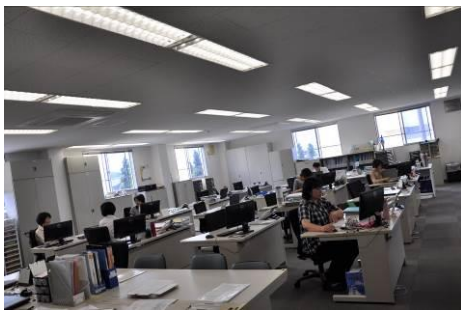
通信

7 月号



**事務、接客、そして社内改革。
何でもやる経理。**

**経理から業務設計まで。
仕組み作りの要・石田。**



▲お客様の現場でのサービスがスムーズに行われるようオフィスがサポートします。

本社オフィスには約20名のメンバーが勤めております。日中は営業・メンテナンススタッフが居ない為、営業サポート、経理、業務のみとなりますが、その間もオフィスは忙しく動いています。事務作業だけでなく、電話応対、来客対応、更には社内の仕組みの設計にも現場の人間が携わり、会社の礎作りを一丸となつて行っております。そんなオフィススタッフの中でも社内の血液とも呼べる経理部門の二人をご紹介します。



石田 香織 いしだ かおり
経理課 係長 入社5年目

会計事務所から転職し、経理の即戦力として4年に渡つて会社へ貢献してくれている石田です。彼女は日々の仕事を確実にこなす一方、持ち前の知識と冷静さで、会社全体の様々な問題の解決に日々努めています。その守備範囲は経理業務の範疇に収まらず、全体の業務フローの見直しから、会社の基幹システムの設計まで及びます。

業務経験の豊富さから、若手社員の様々な疑問や相談にもいつもにっこり笑顔で回答



竹下 さゆり たけした さゆり
経理課 入社2年目

**育児に事務に、
いつも全力の竹下。**

しています。相談し易さゆえに皆に頼られ過ぎる一面も彼女の持ち味。常に会社全体のことを考えて仕事に挑んでいる石田でした。



3人の子供を育てながら経理課のパート社員として活躍する竹下です。経理未経験で入社するも「事務をやりたいかった」という意欲で業務をめきめきこなし、短期間で他の仕事もどんどん任せられるようになった社員顔負けの仕事ぶり。業務が忙しくなってきた時に勤務時間の延長も快く受け、皆を助けてくれました。

家に帰ると3人の子供の為に家事・育児に勤しむ竹下。最近では子供会の役員も務め、休日にも家族・子供のためにフルパワーに活動中。仕事にも家庭にも常に全力投球の彼女。母は強し、ですね。



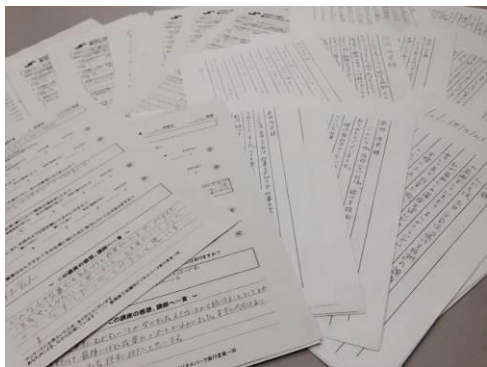
▲子供会の役員で、休日返上でバスケットソフトボールの練習に立ち会う竹下。

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。梅雨もなかなか明けず、じと〜とした毎日が続いております。湿気に負けず、今月もキングラン通信、お届けいたします！

たくさんの感想文とお手紙に感動



この写真は先日、豊橋市で職業講話を行った中学校の生徒からの感想文とお手紙の数々。40人の生徒が丁寧に感想とお礼の言葉を寄せてくれました。感想の一部を抜粋します。

- 不安ばかりだった仕事ということが楽しみになりました。
- 自分も大人になった時、仕事が上手くできるか心配でした。でもこの話を聞いて不安がかなりなくなりました。
- 最初はダメな事ばかりでも努力をすれば成果が出るという事が分かった。
- 「続ける」ことによって成果が出ると知って自分もがんばろうという気持ちになりました。
- 小さなことをコツコツ続けて、絶対に将来の夢を叶えたいと思いました。
- 「続ける」ことに対しての難しさが消えました。
- 今日の講座で働くことについて興味がわいてきた！

いろいろな感想を頂いてみて、率直に嬉しかったです。一方、中学生は将来に不安をかなり感じているということに驚きました。そして感想を見る限り、将来への不安を少しでも解消できたのは嬉しかったです。今日は、感想にも出て来る「続ける」というテーマを潜越ながらお話させて頂ければと思います。

「ダメ人間を救った「続ける」技術」

これは私の授業のタイトルです。職業講話の受講は生徒の希望制だったらしく、受講した生徒の多くが、「ダメ人間」「続ける」ということに興味を持って、この授業を選んだと言っていました。



話は私の中学校時代から始まります。彼らと同じ年齢の時、私は何をやっても続かない、結果の出せない少年でした。部活でも試合に出られない、習い事も途中で辞める、勉強も集中できず中途半端な成績でした。浪人して大学には行けたものの、就職活動も続かず失敗。企業は無理だと思い、公務員試験を受けるも全て落ち、仕方なく当時好景気だったIT企業にシステムエンジニアとして拾われます。

1冊の本が人生を変えた



そんな私の転機となったのは1冊の本でした。大学の学生部の先生から渡された『SEを極める』という書籍。この本のたった1行が私に刺さりました。その1行は、「SEたるもの、1日1ページでいいから参考書を読みなさい」という一節。「1ページでいいの？」と思った私は、文字通り毎日1ページ参考書を読みます。

人間、調子のいいもので、1日1ページが習慣化すると欲が出て来ます。いつの日か、1日1本プログラムを作る、という習慣に昇華していました。すると、結果が出始めます。これを毎日続けた私は、同期でも早い時期に国家資格を取得し、2年目にはプログラムの指導をするに至りました。「続けるってすごい！」そう確信を持った出来事でした。

その後、私は営業職に転職しますが、それでも「続ける」習慣が生きます。1日30件の新規訪問営業を最初は毎日こなしました。この30件は、やろうと思えば誰でも出来るのですが、実際は誰もやらない取り組みでした。入社1年目で新規獲得TOPとなり、3年目には契約社員で初の管理職になりました。



「続ける」メカニズムと、「続ける」仕組み

この時期、私はあるメカニズムに気づきました。それは、最初「小さなこと」をコツコツ続ける。それが出来るようになると調子に乗って次第に大きなことをやるようになる。そして成果につながっていく、という具合です。しかし、「小さなこと」を続けるのが一番難しい。そこでつまずくからこそ続かない。そこで必要となるのが「仕組み」でした。

仕組みは至って簡単です。やることを「細分化」し、細分化した一つ一つに小さなご褒美を付けるだけ。例えば、本を1冊読んだら1日遊ぶ、ではなく、1ページ読んだら好きなチョコを1欠片食べる、という具合です。続けられない理由の多くが、やることを大きくし過ぎたり、ご褒美を大きくし過ぎたりした時です。そしてこの方法の前提として大切なのは「意志で続けようとしなない」というこ

と。もし続かなかっただら、仕組みを組み直して再度チャレンジします。そうして自分にとって一番良い仕組みを見出すのです。

続けることにチャレンジしたい！

このようなお話を中心に45分間の授業を行いました。職業講話は「世の中にどんな仕事があるかを知る」ことが主目的でした。冒頭では当社のカーテンの話もしましたが、多くが「続ける」という事に対する感想を頂きました。「自分は続けるのが苦手だったけど、何かを続けて夢を叶えたい」という感想をもらったことに、非常に感動しました。

「皆さんは何を続けますか？」

授業の終わりはこの言葉で締めました。現在、私が続けている事はいくつかありますが、その中でもこの「キングラン通信」は一部の限定版を2010年10月に創刊して以来、今回の号で46号になります。



左の画像が2010年の創刊号。当時はA4裏表2ページのものでした。書く事もあまり無かったのですが、それでもかなり苦労して書いていた記憶があります。まさに、「小さなこと」から始めた時代でした。

途中、忙しくて辞めようと思ったことも多々ありましたが、徐々にお客様から反響を頂くようになり、段々調子に乗り出し(笑)、現在では12~16ページで毎月お届けできるようになりました。「続ける」仕組みの原動力となるご褒美は、お読みになっている皆様からの温かい声援です。反響を頂くたびに改めて、キングラン通信を続けてきてよかった、と思っています。これからもどうぞよろしくお願いいたします。

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～

【お客様の病室より】

「いい病院だねえ」

先日、静岡の病院さんにカーテン交換作業に伺いました。病室での交換作業中、まじまじと作業をご覧になっている患者様。カーテン交換を見るのは初めてだそうです。その患者様から「カーテンってどれぐらいの頻度で洗うんですか？」との質問がありました。「半年に1度は定期クリーニングいたします。もし途中で汚れ等が出た場合はその都度洗っています」とお答えしました。患者様は一言、「へえ、いい病院だねえ」と仰りました。

たまたまカーテン交換の場に居合わせたのでインパクトもあったのですが、その方にはカーテンも洗うということが嬉しい驚きだったようです。当社では当然のように行っているカーテンクリーニングですが、患者様にとっては貴重なことであることを改めて認識しました。そしてカーテンクリーニングをする病院さんを「いい病院」と仰っていたことを受け、私たちの使命を改めて感じました。患者様から見ればカーテン交換の作業員も病院の一員。これからは「第2の職員」として、日々精進していきたいと思えます。

【ボランティア活動報告】

ギターを改造

先日、初デビューしたギターのボランティア。その時使っていたアコースティックギターが、マイク内臓のエレキ・アコースティックに進化しました。ギター教室の先生が、施設でやるなら、ということで改造してくれたのです。前はギター教室の先生とデュオでしたが、これで単独でも出来る様になりました。

ただ、腕がまだまだなので練習が必要です。また、せっかく改造したギターを息子が壊さないかヒヤヒヤしています…。



カーテン事業部 今月の Good & New



福井まで船釣りに行ってきました。ブリが3匹釣れて嬉しかったです。(営業・岡本)



家族でお宮参りに行ってきました。お日柄もよかったので、気持ちよくお参りが出来ました。(営業・坂田)



サッカー日本代表を応援していました。負けたけど、頑張ってくれたので楽しめました。(営業・夏目)



暑かったので、庭でプールに子供を入れてみました。喜んでくれて良かったです。(営業・栗田)



ワールドカップ、残念でした。でも海外のチームの試合が見られて楽しかったです。(営業・岩崎)



修善寺の蛸がいっぱい見えるところでホテルを見て来ました。(営業・福田)



バーゲンセールに行きました。1万円以上する靴を3000円ぐらいで買えて満足。(サポート・鈴木)



同じく、バーゲンが始まったので、いっぱい買い物に行ってきました。(サポート・石田)

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】

PC 持ち出しで作業能率 UP

こんにちは！ホームケア課の中村です。今年4月の Windows XP のサポート終了に伴い、当社の営業 PC は従来のデスクトップからノート型に変更となりました。そこで前々から妄想していた PC の社外持ち出しを申し出ると、セキュリティ面と取扱いの管理徹底を条件に持ち出しの許可をもらえました。



車内ではこのように助手席において作業しています。上半身をひねりながら打ち込みをするので、作業用のテーブルを作ろうかと考え中です。コンビニ駐車場などで作業するのですが、怪しまれて

店員さんにのぞきこまれることもあるので、長居は無用です。

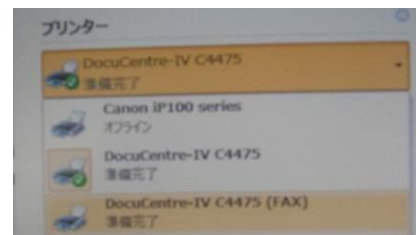
今までは 17 時～18 時頃まで外を回り、その後事務所へ戻り事務処理という流れで、退社時間が遅くなる日もしばしばでした。今は予定の前後の空き時間を利用して事務処理をこなすことが出来る様になったので、仕事効率が飛躍的に進歩しました。

さらに、ネットが繋がるように Wi Fi ルーターと、書類も出せるようにモバイルプリンターまで用意してもらいました。モバイルプリンターは電源が無いところで使う場合、オプションでバッテリーが必要です。その専用のバッテリーがメーカー欠品中で、4 月に注文して手に入ったのはなんと 6 月の下旬。右が PC とそのモバイルプリンターを繋げた画像です。手前の四角いスマホのようなものがルーターです。



プリンターまでセットすると結構目立ちます。コンビニ駐車場では同業の方に見つかり、「キングランさん、ハイテクだけど腰が痛くなりそうだねえ」と声をかけられました。やはり作業用テーブルが必要なようです。

外でもネットに繋がっているおかげで事務所にいるのと同じようなこともできます。重宝しているのは、PC で作成した書類をそのまま FAX 送信できるようになったところです。



事務所の FAX ヘネットで繋がっているのので、FAX 番号を入力して送信できます。メールよりも FAX でのやり取りが多いので非常に助かります。他にも画像を見て頂きながら打合せをしたり、その場で在庫状況を確認できたりといろいろ出来る事が増えました。今までよりも良いサービスを提供できればと思います。

福祉用具事業部 今月の Good & New



姪っ子にメダカの水槽を買ってあげました。喜んで餌をやっているのを見て、よかったと思いました。(田村)



妖怪ウォッチが新城のコンビニにたまたま2つあり、即ゲット！なかなか手に入らないですね。(中村)

ヒト/コトでヒトコト

～共感型リクルーティングのススメ～

改めまして編集部の原田です。このコーナーは、「人材」のことに関して情報発信をしていく 1 ページです。人材採用や人材育成にお役立て頂ければ幸いです。

共感型リクルーティングとは？

これまで数度にわたり、人材採用のノウハウについてお伝えして参りました。そしてありがたいことに、お読みの方から、人材採用のノウハウに関するご要望が次第に増えてきました。そこでこのたび、ノウハウを体系化して、皆さんにご活用いただけるものにしていこう、ということになりました。体系化されたノウハウを総称して「共感型リクルーティング」と名付けました。

この手法は、私が過去 700 件に渡って求人広告の作成に携わってきた経験を基にしていますが、基本構造としては「欲しい人材像を明確にする」「適切に情報提供する」「志望動機を与える」という 3 点で成り立っています。イメージ広告に偏重しがちな広告を、求職者にしっかり訴求していく、「相手」に焦点を当てた求人広告作成手法です。

求人の精度を上げ、離職を防ぐ

欲しい人にしっかりリーチし、その人が共感する情報を伝えます。その情報はその人にとっての「本音の志望動機」となり、応募という行動に踏み切ってもらいます。そうすることで、欲しい人を採用し、その人に長く働いてもらう。それが共感型リクルーティングの目的です。

そのための第一歩は、欲しい人がどんな人か、を資格や経験だけでなく、性格・思考にまで踏み込んで考えることです。すると、そ

の方人にとって欲しい情報が見えてきます。自分の施設を振り返って、その人が自施設で働くべき理由を考えます。もし難しいようでしたら、自施設で「この人の分身に来てほしい」という方を 1 名挙げ、その方に施設の魅力を聞いてみます。その方が言った魅力こそが、求人誌面で伝えるべき情報です。

実践と振り返りが不可欠

欲しいターゲットが考える施設のポイント、それを「共感ポイント」と言いますが、それを見つけ出すのは短期間ではなかなか難しいものです。前述の流れで欲しい人材像を明らかにし、適切な情報を抽出しますが、実際にそれが人を動かすのかは、やってみないと分かりません。ですから、実践をし、その結果を振り返る必要があります。振り返ることにより、また次の機会の実践に活かすことができます。その繰り返しにより、真の「共感ポイント」が見えてきます。

「共感ポイント」は施設によって様々です。つまり、これという答えはありません。そして何より、自施設の良さは自施設の間人間が一番よく分かっています。それらを引き出し、自施設なりの「共感ポイント」を作り、広告などで実践し、振り返ることで、施設の採用力が上がっていきます。

予告：実践をサポートする無料セミナー

皆様のお声を受け、共感型リクルーティングを知り、実践していくためのサポートをする研修・ワークショップを現在企画中です。10 月以降、各所にて無料セミナーを開催の予定です。企画出来ましたら改めて広報させて頂きますので、よろしくお願いいたします。

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～



【白井隆仁の『食べてみた』】

豊川市御油町「gonna (ガナ)」

今回紹介するのは、僕の地元である豊川市御油町にある飲み屋さん「gonna(ガナ)」です。家から歩いて行ける距離にあるということで、僕の行きつけのお店です。店長さんとも仲良くさせていただいているので、とても居心地が良いです。何より、店内がリゾート感たっぷりでかなりオシャレです。



gonna は、いろんな国の料理が楽しめるお店です。中でも僕のオススメは、こちら！「ワイキキ」というメニューで、ハワイの料理口コミです。ハンバーグと目玉焼きの最強コンビに、甘辛いタレが

かかって最高に美味しいです。

また、飲み物の種類も豊富です。僕が行ったときは、裏メニューの「白井カクテル」を頼みます。それがこちら！

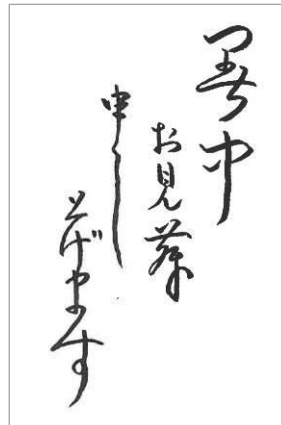


思わず笑ってしまうようなカクテルですよ(笑)。その時の店長の気分で作ってくれるのですが、どれも飲みやすくおいしいです。是非みなさん gonna に行ってみて下さい！店長も笑顔が素敵でとってもいい人ですよ。



【原田のペン字修行奮闘記】

暑中見舞いの文字に挑戦



書道教室に通い始めて4カ月が経ちました。ペン字を少しずつ練習しています。夏が近づいたということで、先生が暑中見舞いの文字の練習を勧めてくれました。お手本を基に書いてみたのが左です。これを機

に、当社ではまだやったことのない、暑中見舞いをお送りしてみようか協議中です。



【河合写真館】

海水魚水槽、2カ月現在

今年も7月がやってきました。こんにちは、メンテナスの河合です。今年2014年ももう半分終わってしまいました。ただいま梅雨の真っ只中、「梅雨」＝梅ということで、私にとっては梅の季節。恒例の梅酒、梅干しを仕込みました。この自宅を購入した2009年から毎年仕込んでいます。すでに5升分ありまして、とっておいてどうするの？ということで惜しむことなくターターと飲んでいきます。



梅干しももう漬けてありまして、梅雨明けに天干しを待つのみとなりました。今年は色

付けとして、紫蘇を揉んで一緒に漬けてあります。真っ赤な梅干し、今から楽しみです。



畑はというと、今年もスイカに挑戦です。2種2株植えて、それぞれ2個ずつ順調に育っております。7月の中旬頃には1つ目のスイカ、収穫を迎えます。

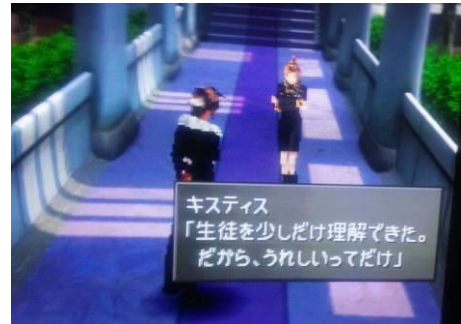


【ゲーマー包原、今月のプレイ報告】
FINAL FANTASY VIIIダウンロード版

メンテナンスの包原です。今回紹介するのは、1999年に発売され、国内で369万本売れた、FINAL FANTASY VIII。兵士養成学校の寮で暮らす、主人公のスコール(16歳)と同級生との学園生活から物語が始まります。当時7800円で発売されていたこのソフトも、PS3(PS4)かPSP/VITAなら1500円でダウンロード出来ます。(PC版もあります。)



本作の醍醐味は、VIIの発売から2年経過した事による、イベントムービーシーンの美しいグラフィックと、ゲーム内でのカード集め！シリーズ初の主題歌も挿入されています。



このゲームが発売された15年前、当時15歳だった私は、やりたい事も無く、将来に対し不安を感じながらも、何となく学校に通っていたのを覚えています。そんな私も今では、カーテンの交換等を通し、お年寄りの方や患者さんから、「カーテンが綺麗になって気持ちいい。ありがとう！」と日々声をかけて頂き、人の役に立つ仕事に就いています。心に余裕のある今だからこそ、思春期の頃とは違う気持ちで遊ぶ事が出来ました♪皆さまも、ぜひ当時の事を思い出してプレイしてみてください。



【ダボさんのゴルフ奮闘記】
地元ゴルフコンペにて

6月末に地元のゴルフ場で行われたゴルフコンペに参加しました。当日、雨は降っていないものの、今から始まるゴルフを占うかのような曇天の下、スタートホールへ向かいしました。今回、初めて一緒に廻るメンバーの為、少なからず緊張の面持ちでティショットへ。

1番ロング 少し引っ掛け気味のドライバーショットが、左のラフへ。2打目はユーティリティでトップ気味でしたが、それが功を奏し残り130ヤード付近まで転がりました。3打目が上手く打て、3オン2パットで幸先良くパースタート。2番ショート 1打目を左に引っ掛けてバンカーへ。バンカーショットは出ただけでピンははるか遠く、3パットのダボ。3番ミドルも3オン3パットのダボ。

今回もダボゴルフかと思い 4 番ロングへ。ティショットはまたもや引っ掛け気味で左サイドのフェアウェイギリギリ。2 打目はまあまああのショットだったものの 3 オンできず、4 オン 2 パットのボギー。続く 5 番もボギー。しかし 6 番 7 番と連続パーとし、少し鼻歌が出始めた途端、8 番トリ 9 番ダボと叩いてしまい、アウトは 47。

インに入り 10 番は池越えの右ドッグレッグ。何とか池越えに成功し、残り 120 ヤード付近まで運んだものの、2 打目をトップし、ボールはグリーン奥のラフの中。3 打目チョロで、結果は 3 オン 3 パットのダボ。11～13 番はボギーでなんとか踏み止まったものの、その後ダボ・ボギー・トリ・ボギー・ボギーと続き、インはパーなしの 49 で合計 96 回。何とか 100 は切りましたが、ショットはほとんどが引っ掛け気味でなかなかセンターへ行ってくれません。初めて一緒にラウンドした若い同伴者を意識したのでしょうか。還暦間近のおじさんが若者を意識して力むなんて、まだまだ人間として未熟なんですかねえ。



【白井隆仁の、今月の社“外”行事】

サッカーW杯応援

再びメンテナンス部の白井隆仁です。今月はサッカーW杯で日本中が盛り上がりました。

僕も 6/15(日)のコートジボワール戦は、友人らと集まり、日本代表にエールを送りました。残念ながら負けてしまいましたが、楽しい思い出ができました。その後、ギリシャに引き分け、コロンビアに負けて、決勝トーナメント進出は叶いませんでした。とても残念

でしたが、たくさんの興奮と感動を与えてくれた日本代表選手に感謝しています。また 4 年後、みんなで盛り上がりましょう！

今度は、当社でキングラン通信読者の方々も招待して、パブリックビューイングができれば楽しそうだなと思いました。実現すればその際は是非ご参加お待ちしております！



【今月のいいね！画像】

皆でいいね！画像



縫製工場 菅 千恵子

今月のななちゃん（愛娘）



あじさいとツーショットです。



メンテナンス課 白井 隆仁

草野球

メンテナンスの白井隆仁です。今月は僕の趣味をご紹介します。僕は、高校時代の野球部仲間と「ハリケーンズ」という草野球チームを作り、愛知県蒲郡市の大会に出場しています。なんとかA級リーグをキープしているので、楽しみながらもレベルの高い、緊張感のある試合ができます。



この日の試合は投手戦。0-0で迎えた最終回裏、ハリケーンズの攻撃。1アウトランナー一塁で僕の打順に回ってきました。一打サヨナラのこの場面、かなり気合いが入りました。1ボール2ストライクで迎えた4球目、読み通りの変化球がインコースにきました。

カキーン！！

強烈な当たりがレフトの頭上をこえ、フェンスへ。僕は「決まった！」と思い興奮してベースをまわりました。一塁ランナーが一気にホームへ突っ込むと同時にボールはキャッチャーのミットに。結果は、、、

アウト！

残念ながら後続も凡退し、0-0の引き分けで試合終了となりました。でも、納得いくバッティングができたことは良かったです。



代表取締役社長 原田 浩史

兄弟は、寝方が一緒？

朝、ふと起きてみると、長男（5歳）と二男（10カ月）が同じ寝方をしている時があります。兄弟ってこういうものなのでしょうか？



また、ある朝起きてみると、長男がものすごい寝グセに！うーん、若いってすごい。



経理課 竹下さゆり

親子で結婚記念日パーティー



経理の竹下です。結婚記念日のパーティーで焼き鳥屋に行ってきました！美味しい焼き鳥に子供達も大はしゃぎでした。

みんなの投稿広場

～お客様と社員みんなに聞いてみました～

【6月のイベント報告】

6月、どこに行きましたか？

梅雨に入り、雨の日・暑い日が繰り返す今日この頃。なかなかお出かけもし辛い季節ですが、そんな6月にお出掛けしたスポットの報告が来ていますので、ご紹介します。



メンテナンス課 白井 隆仁
さくらんぼ狩り（甲府）



人生初のさくらんぼ狩りに行ってきました！めちゃくちゃ楽しいです！いちご狩りはあんまり食べられませんが、さくらんぼなら100個は食べたと思います（笑）。ただ、時間が30分しかない上に、脚立に登って取ることもあるのであっという間に感じました。



でもまた行きたいと思える時間の長さでよかったです。今回、甲府にある「くぬぎ農園」さんに行きましたが、すぐに予約でいっぱいになってしまうほどの人気なので、興味のある方は是非！



業務課(クリーニング) 鈴木 靖依
さくらんぼ狩り（長野）

6月にわが家の毎年恒例、さくらんぼ狩り

に行ってきました。さくらんぼ狩りといえば山梨だと思いでしょが、うちでは果物の里である長野県の松川に行きます。30分食べ放題で、これが意外と食べられるんです。色んな種類を説明しながら取ってくれたのを食べるわ、自分で取って食べるわとあっという間に100個以上はいけます。後でちょっとお腹が緩くなるかもしれませんがね…。でも、とってもおいしかったぁー！

かわいいさくらんぼがなっているのを見るのもいいですよ。皆さんも、行ってみてはいかがですか。



代表取締役社長 原田 浩史
三河大島



三河大島に、経営者仲間の家族でBBQに行ってきました。まだ定期便も出ていないのですが、知り合いの社長さんがボートを出してくれて、BBQとマリンスポーツを楽しみました。たまにしか合わない子供同士も、一瞬で親友のように遊ぶさまが微笑ましかったです。

【夏のお勧めスポット】

お勧めスポット・イベント・グルメ

7月に入り、いよいよ夏本番。暑さを楽しむようなスポット・イベント・グルメを募集してみました。



メンテナンス課 松原 有里

うなぎで夏バテ防止



夏バテ予防といったら、うなぎ！ということで、静岡県浜松市にある『炭焼うなぎ 加茂』というお店でうなぎを食べてきました。

すごく人気のあるお店で、開店 11 時に合わせて行ったら、すでに大混雑。お店に入れるのは 14 時半頃と言われました。でも順番が来たら電話で知らせてくれ、他で遊んでいられるので待ち時間は苦にはなかったです。もちろん、味は抜群に美味しかったです！！こんなに美味しいうなぎ初めて食べました！



縫製工場 菅 千恵子

蒲郡まつり



夏のお勧めスポットは、蒲郡まつり（7 月

19・20 日）です。20 日の花火大会では、玉の直径 90 cm、開いた時は 650m にもなる正三尺玉が見物です。



代表取締役社長 原田 浩史

豊橋のビアガーデン比較

夏といえばビアガーデン。当社でもビアガーデン好きが結構います。というわけで、社員と共に豊橋の 2 件のビアガーデンを調査（？）に行ってきました。

ホテルアークリッシュのビアガーデン

ホテルアークリッシュ豊橋のレストラン「THE GARDEN」で夏季のみ開かれているビアガーデンです。ビュッフェスタイルで飲み放題・食べ放題で 1 名あたり 4,200 円。週末は予約が取れないこともある人気ぶりです。新しいホテルなので外装もきれいで、オシャレな雰囲気なので、女性客が目立ちます。ただ、男性メンバーの中では料理のレパートリーが少ない、との声もありました。



ほの国百貨店屋上ビアガーデン

丸栄の時代から営業している豊橋・ほの国百貨店の屋上ビアガーデン。最近では毎年テーマが変わってコスプレをする店員さんが人気でしたが、少し割高なのが玉に瑕でした。ですが、今年からは大きく内容がリニューアル。ビュッフェスタイルの飲み放題・食べ放題になり、2 時間で 1 人 4,500 円という内容になりました。時々パフォーマーが大道芸

などもしており、昔ながらのビアガーデンを体感したい方にはお勧めです。食事は鉄板焼肉などもあり、ボリュームがあります。男性客に人気がありそうです。



当社では、女性社員はアークリッシュ、男性社員はほの国百貨店で人気に分かれています。席数はほの国百貨店の方が多いため、予約が取れやすいのはほの国百貨店です。皆さんも一度お仲間と行ってみたいはいかがでしょうか？

【THE BEER GARDEN（ホテルアークリッシュ豊橋）】

■期間：2012年6月1日（金）～9月中旬

■時間：17：00～21：00（L.O.）

■URL：<http://www.arcriche.jp/>

【ほの国百貨店屋上ビアガーデン】

■期間：6/12～

■時間：18：00～22：00（L.O.）

■URL：<http://www.tukuneya.co.jp/beer-garden/>

★皆様からのご便り、募集中★

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

■7月、どこに行きましたか？

夏本番。避暑地・イベント・プール等を募集。

■秋の味覚・秋のお勧めレジャー施設

食欲の秋・スポーツの秋。秋のお勧めグルメ、公園・レジャー施設を募集。

※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。



【会長の遺産】

正社員メンテナンスのこだわり

創業からの一貫した意志



故・原田邦夫は1980年の創業以来、病室に伺うメンテナンススタッフの質にこだわって来ました。その理由は「病室に入れば、患者さんには業者も職員も同じ」ということ。時代の流れの中で各社が作業スタッフをアルバイト化する中で、社内のコスト削減を猛烈に行いながらも、メンテナンススタッフだけは最後まで正社員にこだわり続けました。

第2の職員として



今では会長以下幹部メンバーが育てたメンテナンススタッフがまさに「第2の職員」として病室・居室にお邪魔し、患者様とコミュニケーションを取りながらカーテン交換をしています。先代・原田邦夫が亡くなる直前までこだわった正社員メンテナンスは、遺産として引き継がれ、今もこうして意志が綿々と受け継がれています。

【今月の”実践”したくなる一冊】

目からウロコ！心理と実践の育児法

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。



『勇気つけて躰ける』

ルドルフ ドライカース(著)

ビッキ ソルツ(著)

一光社

1993年3月 発行

暴徒と化し始める年頃

長男が5歳になり、様々な言葉や知恵を付け始めました。大人との会話ができるようになり、親としては嬉しい一方、わがままや自己主張も強くなって来ました。それも最近はその手この手で通してくるため、親としてどのように対処すれば、将来立派な人間に育てることが出来るのか？悩むこともしばしば。かづくで拒否する？じっくり話して分かりあう？どうすれば目の前の取ってほしい行動を取ってもらい、そして将来にもつなげられるか？そんな時にこの一冊に出会いました。

アドラー心理学を基にした育児法

本書はフロイトに並ぶ心理学者アルフレッド・アドラーの心理学を基に、様々な親子のケーススタディ、つまり実践を基に育児の要点をまとめた一冊です。育児に正解は無いので、ある育児法を鵜呑みにするのに抵抗はありましたが、本書は非常に参考になり、実際に役に立ちました。子供の行動にはすべて目的がある。泣き叫ぶのも、理屈をこねるのも、おもらしをするのも。だから、それをしっかり受け止めて、子供を対等の存在として扱う事で、自立を促すことが出来る。

500ページ近くもあるので、全てを説明できませんが、私が捉えた部分はこの通り。そして、何よりも実践で生きたことがすごい。

わがままを取り下げる瞬間

半信半疑で本書のケーススタディを参考に実践をしてみました。行ったのは、「わがままが通じないことを理解させる」ということです。具体的には長い話になってしまうので、興味のある方は本書を参照して頂きたいのですが、親として毅然とした態度で挑んでみたところ、「お風呂に入りたくない」「まだ寝たくない」というわがままを泣いたり叫んだり叩いたりして主張していた息子が、何事もなかったかのようにお風呂に入り、そして寝るようになりました。大切なのは、子供の挑戦状をむやみに取り合わず、親として一貫とした態度を取るためのようです。結果感じたのは「子供って本当に天才だ」と思いました。興味ある方、育児でお悩みの方、分厚い一冊ですが是非手に取ってみて下さい。

編集後記

2014年ももう折り返しですね。今年も様々なことを「続けて」来ましたが、まだまだ皆様に価値を提供し切れていない自分にもっと喝を入れたい今日この頃です。今年もあと半年となります。もっと皆様に有用な情報をお届けするべく頑張ってお参りますので、お付き合いの程、よろしくお願いします！

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/>



【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/>