

新年、明けまして
おめでどうございませう

富樫和行専務

年頭あいさつ 田中隆司社長

明けましておめでどうございます。平成二十七年、新しい年が始まりました。皆さんと新しい年を恙なく迎えることができ、感謝したいと思います。さて、昨年末に衆議院が解散となり総選挙となりました。そもそも何のための解散だったのか大義のない選挙とも言われました。結果、自民党・公明党の圧倒的勝利となり自公民の連立政権が継続され第三次安倍内閣の発足となったのです。「どれだけ真面目に働いても暮らしがよくならない」という日本経済の課題を克服するため、「デフレからの脱却」と「富の拡大」の実現を目指すためにおこなわれてきた「アベノミクス」も継続されることでしょう。

安倍首相は、昨年六十歳になりました。その安倍首相の先輩方、だいたい昭和二十二年〜二十四年生まれの人たちを「団塊の世代」と呼びます。太平洋戦争後の何も無い日本が、豊かさを求めて復興に取り組み、急激に変化していく環境にもまれながら高度成長期を支えたいわば功労者ともいえる存在なのです。世間では賛否両論あるとは思いますが、圧倒的な数の同世代の中で競争を余儀なくされ繰り返してきたのは事実です。豊かさを求めるという単純な動機から、無我夢中で目標に向かって走り続けた世代なのです。

この「団塊の世代」の先輩方は、現役を退き次の世代へとバトンタッチしようとしています。安倍首相も今まで、与党国会議員の長老たちの言うことを受け止めて行動していたのでしようが、昨年の衆議院解散からアベノミクスの継続と首相自身の考えを貫徹しようとしています。受動的な体制から能動的な体制へと変化しているように見えます。政治の世界だけでなく日本全体がそんな変化の中に突入しているのではないのでしょうか。

今後、携帯電話業界も色々な変化があるだろうと予測されます。具体的にいつ、どんなことが起こるといえるかは、言及するのは困難です。その変化があった時にいち早く対応していく体制をとることができかが重要でしょう。つまり、与えられたことを今、持っている知識でこなしていく受動的な姿勢ではなく、未知で高度な世界に向かっていくこととする能動的な姿勢が求められる時代になってきたのです。

そしてこの姿勢こそが、当社の経営理念「社業を通して心を育て、豊かで健全な社会の発展に貢献する」ことを達成するために必要なことだと思います。今年も「持続的な成長」の一年にするように団結力で頑張りますよ！

あけましておめでどうございます。皆さんと一緒に新たな一年をスタートできることを心から嬉しく思います。さて、昨年と同様に今年も、携帯電話販売代理店を取り巻く環境は色々な形で変化していくことでしょう。その中で代理店として生き残っていくためにはやはり数字を上げていくことが重要です。

そのために当社が取り組んでいることのひとつに「ロールプレイング研修」があります。ロールプレイング研修とは、現実に近い模擬場面を設定した上で、参加者に特定の役割を演じさせ、習得した技能の完成度を計ったり、そこで起きる問題点や課題点に対する解決方法を考えさせる方法です。

ただ、よくありがちなことはその研修対象者を社内ですり上げが落ちていく社員や計画通り売り上げを達成して社員などに絞って、つるし上げのようなものになっていることです。これでは、ただ社員のモチベーションを下げるだけです。

本来の目的は、アドバイスをするために本人の問題点をあぶりだすこと。社内での情報を共有化すること。伝える技術を共有化すること。共通の価値観を創り上げていくこと。そして暗黙知を明らかにすることなのです。

昨年の夏ごろからeショップスタッフで週1回、午前中の2時間だけ本社に集まり実施しています。

この研修により、売れるコツやトークがわからないで伸び悩んでいるスタッフも売れるスタッフを見てその場で疑似体験することで、そのスキルが明らかになり習得できるようになりました。そして結果も出ています。

このように本場に大切なこと、重要なことは目には見えないのです。目に見えないものを目に見える形で現わすことが発展につながるのです。

今年も、店舗内で大切なことを可視化して、みんなが共有していくチームワークが必要不可欠になっていくことでしょう。今年も頑張りましょう！

田中秀司常務

明けましておめでどうございます。

皆さんとともに新しい年を無事に迎えることができたことを感謝いたします。さて、昨年は「変化革新の年」として一年間、自分を変える、店舗を変える、会社を変えることに尽力を尽くしてまいりました。この思いは、今年も引き続き念頭において行動していきます。

変化革新していくうえで「商い」の基本を再認識する必要があると考えます。

江戸時代の近江商人の考え方がわかりやすいので、ご紹介いたします。近江商人とは、大阪商人・伊勢商人と並び日本三大商人のひとつです。近江商人の商法は徹底した合理化による流通革命だったと評価されています。近江商人の商売十訓のなか「三方よし」というものがあります。「三方よし」とは、「売り手よし、買い手よし、世間よし」というものです。

これを現在の私たちの事業に置き換えてみると店舗・顧客・キャリアとなり、どれか一方が満足するような仕組みではないけません。「顧客」も「キャリア」も、そして「私達」も「WIN-WIN」にならねばなりません。例えば成績が良いが強引な販売であったり、お客様は大満足だがキャリアの求める成果をだせない等、どちらか一方だけを追い求めてはいけません。

現在の私たちの業界でこの考え方を表現するのは簡単ではありません。だからこそ、この基本とも言える考え方をベースに置き、日々の現場で実践することが業界No.1につながるのです。

ボランティアでも、悪人でもなく、卓越した「商売人」として、多方面の満足を追求していく事が、「心を育てる」事に繋がります。今年も共に、さらに精進して参りましょう！

大忘年会(社員大会)

一年の終わりは、忘年会!と定着した感がある田中電子の忘年会。今年も、十一月九日にいつものウィッシュトンホテルで行われました。

社長の乾杯で忘年会開始!



目指すは、「日本一番だ!」

今回の余興はミニゲーム三連発です。

①うまか棒早食い競争



チームから男女一名ずつ選出してもらいます。二人が協力して与えられたうまか棒とお茶を早く食べたチームが勝ちというわかりやすいゲームです。しかし、うまか棒も色々な味があります、お茶も普通のおちゃだったのか?

②驚愕のしりとりゲーム
各チーム代表一名がしりとりをする単純なゲームです

ただ、風船がどんどん膨らんで割れた時に持っていたチームが負け



③腰ふりふり選手権



男女一組になってそれぞれ万歩計をつけて決められた条件の中で歩数を競います。

今までにはないゲーム大会で会場は盛り上がりました。幹事さん、準備や後片付けもお疲れ様でした。

ご結婚おめでとう



今年、めでたく入籍された皆さん
浦井さん、西野さん、古村さん、太田さん
夫婦永くお幸せに

勤続10年おめでとう



今年の勤続10年の功労賞は、佐藤さん(PC千葉C-One店)と稲毛さん(PC千城台店)のお二人です。20年、30年と頑張ってください

2014 新入社員紹介

がんばります

オレだ!オレだ!
オレだ!オレだ!



玉井さん 浦さん



宮澤さん 宮岸さん 佐藤さん



戸田さん 山本さん



山本さん 佐藤さん 吉田さん



青野さん



新人党 島津

だれ?



中島さん

今年も新しく入社した社員のみんなを壇上に上がっていただきました。今年も9月以降の入社が多く、残念ながら忘年会欠席の方もいらっしゃいましたが、みなさん、自分の思いをのべてもらいました。新入社員を代表して現在、北習志野店島津さんがあいさつをしました。4月に入社して業務にも慣れてきたと思いますが、どことなく腹回りに賞録もできて頼もしくなっていました。マイクを持って話す姿は、まさに市会議員の選挙に立候補した人のように見えます。「新人党の島津ケンタ、島津ケンタをよろしくお願ひします」という感じ……その賞録がただの食べすぎでなければいけど……

田中電子の新しい仲間です。よろしくお願ひします!