

「つながる・つなげる」

9月22日、千歳市民文化センターにて、リコー・エプソン・バッファローの「カミノ展示会」を開催しました。リコーのカラーコピー機とバッファローの無線LANを使っての実演、エプソンのマックスアートでの拡大プリンターや最新の液晶プロジェクターの鮮明さを見ていただきました。また、セミナーでは新OS・Window Vista や Office2007 の紹介、エプソンのマックスアートの使用例、無線LANの仕様や構築についてなどメーカーの方よりお話しして頂きました。来場のお客様からの熱心な質疑応答もあり、これからのお客様のOA化のお役立ちになったかと思えます。オフィスのOA機器はカラー化が進み、また周辺機器との連動など急速に様変わりしています。今後も、新しい情報を、随時ご紹介いたします。期待してください。



スポーツ体系(体型!?)です。

この度縁あり高校卒予定者ではなく、すでに高校は卒業済ですが、ドラフト指名で入社しました

「藤井 和哉」です。

高校時代は野球一筋。

これからは、カミノの社員として、また良き家庭人として1日も早く皆さまの信頼を与えられるよう頑張ります。

まだまだ未熟ではありますが、数年後は4番打者を狙います!?

皆様、ご指導よろしくお願い致します!!



今まで多くのお客様のご協力を頂きながら、毎月どうにか発刊することが出来ました。お客様からいただいたお話を上手に文字としてお伝え出来ているのか思い悩みながら、「話を聞く」「文字にする」など言葉の重さと難しさを実感しております。まだまだ未熟で不慣れな為、皆様からご指導いただきながら続けていきたいと思っております。何かご意見・ご感想がありましたら、是非お聞かせ下さい。よろしくお願い致します。

カミノ・企画広報

時の流れとともに

「10年一昔」と言うのは昔の話で、5年、3年と言わず時代の流れは早くってなっています。長年荷受けを担当しておりますが、文具の流れも激変しており、「書く」こと主流の時代から「打ち込む」時代となりました。ワープロの時代には感熱紙やリボンが主流となり、やがてパソコンの時代到来。最近の入荷商品を見てみるとOA関係商品が大きなウェイトを占めるようになりました。また、OA関係はもとより一般文具でも、メーカーの商品開発サイクルが非常に短くなっており、1年間に数回の後継商品の出回る時代になりました。その為、誤配などでお客様にご迷惑をお掛けしましたこと数知れず。大変申し訳ございません。

お客様に直接お会いする機会は少ないのですが、少しでも早く商品をお届けできるよう頑張っております!

(談: Jumping Rainbow)



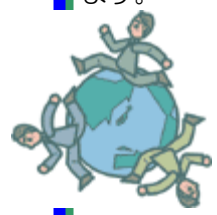
「50の手習い」

先日、「リコードキュメントプロフェッショナル資格認定試験」を営業みんなで受験しました。

テストはもちろんですが、対策問題の勉強もテキストはありますが、ペーパーではなくインターネットを介しての「eラーニング」でと最新の方法で行われていました。テスト1週間前には老若男女問わず夜の社内は、パソコンから正解したら「ピンポン」、間違ったら「ブー」の音があちらこちらで……。

当社「50歳コンビ(0さん・Tさん)」もまずは「パソコン用語」から取り組み、若い営業マンに手取り足取り教えを受けていました。若者も「50歳がやっているのに若い者は……」と言われたくないので、みんなで真剣に、でも楽しくテスト勉強をすることができました。

試験の合否が解るのはもう少し先の話ですが、競争しながら、助け合いながら勉強に取り組んだことは、合否よりも、もっと「大きな成果」があったように思います。



2006年9月30日 VOL. 15

発行元: ㈱カミノ

TEL: 0123-23-4255 / FAX: 0123-24-1381

e-mail: kamino@rose.ocn.ne.jp

カミノトピックス



10月の花・もみじ

秋分も過ぎると、だんだん秋が色濃くなってきましたね。
前号でご案内しましたように、今号は社員全員参加の特集号です!!
今年は「学ぶ」ことの多い1年でした。
そこで、今回は教育関係のお客様のご協力をいただきました。

キャベツ畑の学校で……

キャベツの特産地として知られている南幌町にある北海道南幌高等学校。生徒玄関ホールにはトロフィーなどが飾られており、その横には熱帯魚の水槽があります。なぜ、玄関ホールに水槽があるのだろうと不思議に思っていたので、先日先生に伺ってみました。

3年前、情操教育の一環として生徒の要望も考慮して導入したとの事です。飼育が難しい熱帯魚ですが、今回プランナーの指導を受け、最新の設備も完備し、生徒の希望もあり、しっぽにミッキーマウスの模様が入っている「ホワイトブラティ」という熱帯魚などが20匹ほど追加しました。



ここがミッキーマウスに見えるでしょ~

昨今、若者層の犯罪などが紙面を騒がせている中、人間も小動物も、「命の尊さ」を思い、「優しさ」「温かさ」があること、また、観賞・飼育することによる「心の安らぎ」を学べ、生徒と教職員の語らいや憩いの場になればとのことでした。

お話を聞いて、しばし鑑賞していましたが、何か時間がゆっくりと流れ、穏やかな気持ちになり、「命の温かさ」に癒され思わず頬が緩んでしまいました。



(談: Enjoy7)

知っているようで、出来なくて

主に学校などで活躍している印刷機「リソグラフ」の理想科学工業にて、印刷機サポートサービス資格取得の研修行ってきました。納品時に立会するのでわかっていると思っていましたが、机上での印刷物が刷り上るまでの説明で、原稿を置いてスタートボタンを押せば後は勝手に印刷はできるのですが、実際はいろいろなギア、カム、ローラーがコンマ何秒の狂いもなく動くことにより印刷が行われるメカニズムに素晴らしさを実感。実際に機械の部品の取り外し、調整、取付を行いました。理想科学工業のサービスマンは手を汚さずにできる作業も、私たちは手も真っ黒になるし、ビスの締め忘れはあるは、仕舞いにはこのビスはこのビスが分からなくなり悪戦苦闘。

また、裏カバーをはずすと、基盤やコードがびっしり詰まっており、改めて精密機械であることを再確認しました。(見た瞬間、「クラ~」とききました。)

研修でメーカーとしてのこだわりや信念、そして時代のニーズにあったサービス技術の向上など、私たちが考えていかなければならないと実感してきました。修理サービスマンに修理依頼を伝えるだけでなく、私たちがまず状況を把握し、お客様の作業が停滞しないよう努力しなければと思っています。そのためには、まだまだ勉強です。



修理

(談: es)

われら青春！！

千歳で学習塾を営む当社のお客様が、この度塾生と職員でサッカーチームを結成しました。さっそく監督の村上佳道先生にインタビューさせていただきました。

—何故、塾生と一緒にサッカーチームを作ろうと考えられたのですか？

監督：塾に通う子ども達の「夢 実現」をサポートするのが、私たちの使命と感じ、その夢が明確になればなるほどスポーツと勉強の両立の難しさを痛感しました。大学受験に向けて勉強したいと考えても、部活動をすると物理的に無理が生じてしまいます。



村上佳道先生

今までやっていたスポーツをつづけたいとの塾生の気持ちと、私自身の小6の時に「サッカーチームを作りたい」という夢があったのです。今回、その夢実現を達成することが出来ました。

—サッカーを通じ塾生と職員の関係はいかがですか？

監督：サッカーをしている時は、みんな楽しくストレス発散ができるようです。休憩時にはいろいろな悩みを打ち明けられることもあり、一緒にプレーすることによって出来る「信頼関係」は勉強だけでは得られないものだと感じています。

—今後、チームをどうしていきたいとお考えですか？

監督：目標は「文武両立」で、サッカーを通じ無学年でスポーツを好きな人がやりたい時に集まり、卒塾しても交流できて地域貢献できればと考えています。



(談：STO)

チームの活動は土・日曜日で、日曜日に限り対戦相手を募集中とのことです。

取材をさせていただき『強制ではなく、やりたい時に集まろう。しかし、ただの遊びの場ではなく、挨拶・礼儀を重視した場にしたい。』この言葉がとても印象的でした。ご活躍を期待します。



昨年、社員全員で学習して、2006年10月1日に「Kamino CS 心得7か条」を制定しました。今期1年、7か条にそれぞれの思いをこめて活動して来ました。

この1年間の私たちの活動した思いです。少しでもお客様に思いをお伝えできたでしょうか。

1. ゼロ発想の徹底！

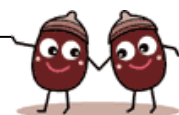
今までは物品の販売中心の活動でしたが、昨今の厳しい世情では売上を上げる事は困難となってきています。今後は発想の転換、先入観を持たない意識が必要となり、お客様に対して「困り事や問題点」をいかに営業トークの中で聞き出す事が重要課題だと気づかされた1年でした。お客様を知る事が大切であり、一緒に解決する喜び、常にお客様の立場に立った目線での営業活動を心がけていきます。(STO)

2. ネガポジ発想で不可能を可能に！

社長の年頭の挨拶で「とにかく1年間、多くの失敗事例を作りなさい。」という言葉をもらいました。それまでは、「この提案ではだめだよな〜。」など悪い方に考えてばかりいました。お客様の事、業界の事、時流などを深く学び知ってから提案すれば、きっとお客様の喜ぶ顔が見られるのではないかの考えに変わりました。後は有事斬然を実践するのみ。日々努力している途中です。(STO)

3. 顧客喜点発想は三方よし！

おやっと思われた方もいらっしゃるでしょう。一般的には「顧客起点」と書きます。お客様の立場になって考えるのは当たり前。当社は、一歩進めてお客様が喜ばれる視点で考える事にしました。商品を納品したお客様の、その先のお客様にも喜んでいただけることを常に考える。それが真の顧客満足に繋がると考えているのです。お客様の発展無くして当社の永続的発展はありません。これからも提案営業を実践します。(es)



学生パワー全開！！

9月23日、千歳科学技術大学で「第8回稜輝祭」が開催されました。

素晴らしい秋空のもと、会場には模擬店やフリーマーケット、研究発表等様々な催しが行われ、大勢の方々が楽しんでいました。

今年のテーマは『燃年祭歳（ネンネンサイサイ）』。未知数である学生の力で毎年燃えるような祭りにしたいという願いと、学生はもちろん、市民の皆さんにも楽しんで頂ける様な大学祭を作り上げようと、実行委員会が一生懸命頑張っていました。

学内では各部による展示、ステージではバンド演奏があり、理科の実験コーナーでは訪れた小学生が興味津々なまなざしで見入っていました。最近の子供たちの「理科離れ」の声を聞きますが、楽しそうな姿を見ると、将来、この大学で学び世界的な学者が誕生してくれればと思いました。

実行委員長佐藤さんとお話したところ、短時間で準備しなければならず、各企業への協力要請など、今までしたことのないことばかりに、「どうしたいのか、どうしよう、何したらいいか・・・」戸惑うことばかりだったとの事。しかし、頑張りが天に通じたかの快晴での開催にホッとしているようでした。

これからも、「地域密着」で盛大な大学祭に成長してほしいと思います。

ところで、我が子は理系ではないのか「食」に興味が多かったようです・・・。

(談：A-CIST)



昨年、社員全員で学習して、2006年10月1日に「Kamino CS 心得7か条」を制定しました。今期1年、7か条にそれぞれの思いをこめて活動して来ました。この1年間の私たちの活動した思いです。少しでもお客様に思いをお伝えできたでしょうか。

4. 仮設検証発想を習慣化！

昨年の10月、当社の第43期が新体制でスタートした際に、我々は「出来ない」という事をやめました。不可能だと思っただけでは新しい発想は生まれませんし、先に進む事は出来ません。データを基に仮設→実践→検証していく事によって新しい分野に挑戦することができるのです。この1年、当社は今まで取り組んでいなかった新事業に取り組んでいます。(es)

5. 自己責任発想で自律&自立！

「言い訳・責任転嫁より、プラス発想で何事にもリスクをかけて挑戦します。」このことを常に考えながら行動することが出来ませんでした。今後は従来型の考え方から脱却し、プラス思考で挑戦し続けます。(A-CIST)

6. オンリーワン発想で、らしさを発揮！

「十人十色」。10人いたら性格、考え方、話し方、行動の仕方など、10人の「オンリーワン」があります。会社という枠の中に入って、どこまで「らしさを発揮」出来るかは、その会社の風土、歴史、上司の心の広さなどの要素と、歌の歌詞ではないですが「もともと特別なオンリーワン」を持っているのですからやる気！で「らしさを発揮」して行きます。(Jumping Rainbow)

7. 不易流行発想がバランス力の元！

いつの時代にも変わらない価値、私たちにとって一番大切な「顧客喜点」に立った戦略と、時代とともに変わる価値。「物販営業」から「提案型営業」を目指してという発想です。

「顧客喜点」と「提案型営業」のバランスよく発揮すること。これがお客様、そして私たちの笑顔の元になると邁進して行きます。(Enjoy7)