

BJC Good News

～今月もがんばろう～

Aug.2018

第44号
2018年8月8日発行
責任編集者 矢部裕也

8月のHAPPY BIRTHDAY

柴山 相談役（水戸西） 林 主任（成田）
飯田 社員（水戸西）

お誕生日 おめでとうございます

VOICE
みんなの声

今回は、「経費削減・省エネに対する取り組みについて」、
「営業スキルアップのために実践していること」の2つのテ
ーマに、皆さんからご意見を頂きました。

※順不同

テーマ①「店舗活性・店舗美化に対する、取り組みたいこと、取り組んだこと」

矢板本部

矢板では店舗高熱費、事務用消耗品等にメスを入れての取り組みを進める方針です。
今年の夏は猛暑で、事務所内での冷房使用時間が長時間化する傾向の中ですが、ACの設定温度をやや高めする事と冷房の効きすぎに
対してはOn・offでの対応を実践しています。接客室に於いても、来客時と不在時での設定温度にメリハリをつける事で、一定の省エネ
効果を期待しているところです。
また、此度コピー機が新しくなった事でもあり、無駄なコピーの削減をテーマに必要な時に必要な数を徹底してコピーカウント削減を計
る事、また前任者の顧客ファイルでは、同じ資料のコピー重複が数多く確認されました、営業上での文書や資料のやり取りの中でも必要
な時に必要な数を意識する必要があると感じている次第です。
トヨタ方式での無駄の排除は、生産の現場に限らず事務所経費や営業の進め方に於いても十分に取り入れる余地があると思われます。

水戸東本部

皆様お疲れ様です。
経費削減・窓用洗剤は購入せずに新聞紙で清掃。箒の柄の所を長く使えるようにをビニールテープで補強など。事務書類は基本裏紙で
印刷。
省エネ・ドア、窓など開けて風通しよくし、なるべく空調を使用しないように（仕事・体調に支障がない程度に）。人がいない所は常に節電



水戸西本部

今年は、猛暑の為エアコンを利用することが多くなりました。事務所と商談室が別室です。商談室は、快適な室温を保つようにしてお
りますが、事務所は、体調管理のことも考え、エアコンを状況に応じて使用しています。使用する際も省エネモードを活用し、空気の入
れ替えで窓を開けるなど行い、電気代削減の為取り組んでいます。コピー機は、なるべくカウント数を上げないようメールやメモ等に対
応するよう心がけています。

今後も無駄なことはないか見直しをして、経費削減の為、皆で協力して取り組んでいきます。



▲入口付近に知足鉢を数点展示していましたが、写真の通り動物
に変更しました。また、土台のペンキが剥がれてきたので、きれい
に塗り替え修復しました。



▲敷石のデザインで好評な桔梗の花を植え替えしました。土台
のペンキが剥がれてきたのできれいに塗り替え修復しました。

東金本部

お疲れ様です。
いよいよ本格的な暑さがやってまいりました。この時期はクーラーが欠かせなくなってきました。千葉東金では、ありきたりですが省エネ
対策としてエアコンの温度を27から28度に設定してあります。また室内が涼しくなってきましたら一台だけの稼働にし、植栽の水撒き
時にはアスファルト部分にも水を撒き、打ち水効果で体感温度を下げています。またエアコンフィルターの掃除をこまめにし、機械にも
負担のかからないように気をつけています。経費削減としては、社内の印刷物や保管書類にはミสปrintの裏紙を使うようにして
います。



▲エアコンフィルターの清掃。



▲エアコン温度の設定。

会津本部

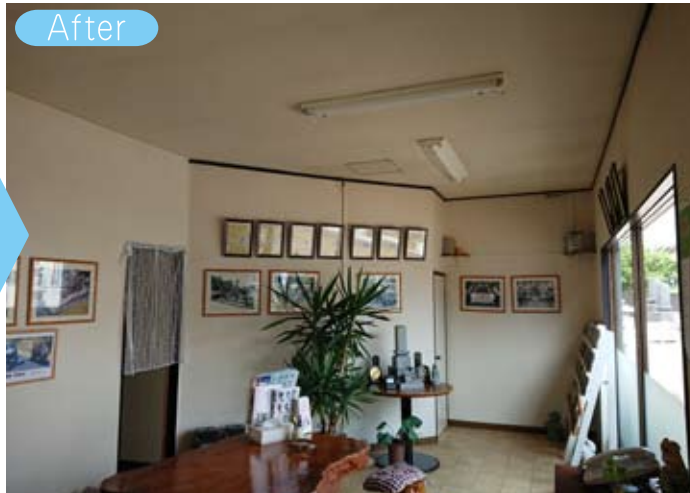
省エネについては、商談スペース上の蛍光灯を普段は消していて、お客様が展示場に入って来られたら点けるようにしています。またエアコンの温度設定や風量なども状況に合わせて設定するようにしています。

経費削減については、裏紙の利用などは勿論ですが、常に回りに気を配りもっと出来る事を探して行こうと改めて思いました。

Before



After



成田営業所

経費削減の為に、割引のメンバーズカードが使用出来る店舗で、さらに安くなる曜日などに纏めて購入するようにしています。省エネについては日が長くなったので、スポットライトの点灯時間の調節等を行っています。



▲寄せ植えした花がこの暑い中、負けずにきれいに咲いてくれました。

日立本部

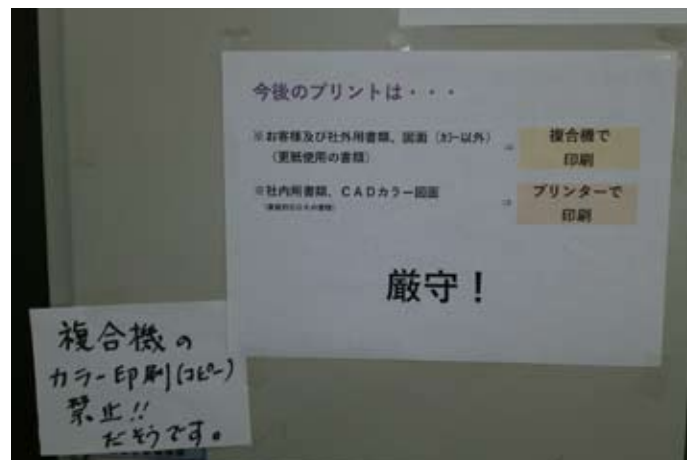
植栽の一部を一年草から多年草に替えました。また、大型のプランターは土をかなり使いますので、おおよそ半分を消毒・天日干してから再利用しています。

つくば本部

毎日猛暑の中、お疲れ様です。表題について。

つくば本部は上水道の設置が無いので水道料の発生はありません。社員の飲料水も自腹です。ガス料金も、設備は瞬間湯沸かし器だけなのでほとんど基本料金だけです。節約するとなると電気代ですが、これといって意識していることがあまり無く今の季節ですとエアコンのフィルター掃除をまめにして(2週間に1回位)設定温度も朝・昼・夕方とチェックする、ことでしょうか。また、展示場の営業時間外の照明はこの時期点灯不要なので設定していません。(冬季でも20分程度)

あと普段から気になるのはコピー用紙の使用量なので、出来るだけ裏紙を使用してもらい、用途に応じてプリント先を変えるようお願いしています。良い機会なので皆さんのお話を参考にしたいと思います。私自身は食べなくても痩せない、プリウス級の省エネ体質なのですが…。



小山営業所

この時期、店舗植栽の剪定ゴミが大量に出ます。以前は、清掃センターに搬入処分しておりましたが、小分けにして自宅に持ち帰り家庭ごみとして処分しております。

店舗の植栽は、株分けしたり種から育てたりしています。(※サンセベリア差し上げますよ)



鞍掛山営業所

省エネについてはお客様の来ない時は、商談室の蛍光灯は消しておいて来店時点けています。

エアコンも温度によりマメに点たり消したりしています。



小美玉本部

お疲れ様です。

経費削減はいつも考えているので、皆さん事務の方は買物する際はもちろん、何をやるにしてもまずは経費が掛からないようにと考えていますよね。できるだけコピー用紙は裏紙を利用したり、エアコンの温度設定をこまめに変更したり、これはあそこが安くて、こっちは別な店の方が安いとか、それこそ割引日やクーポンなんかも利用して…。

真夏・真冬は特にエアコンの電気代がかかるため、小美玉の場合は部屋と部屋の仕切りが多いので、なるべく全部閉めてエアコン効率を良くする様にしています。全部ドアを開けると全部の部屋が繋がるような造りですし、商談室の天井が高いので冷やし方・暖め方を部屋で区切って変えています。夏のエアコンは一度止めてしまって、暑くなってから再度つけるとかえて電気代がかかるので、一度冷えたら温度設定を高めにして保つ方がいいようです。もちろん薄着は必須です。本格的に暑くなる前は、給湯室に唯一ある西側の窓を開けて、事務所・商談室(開く窓は2箇所)の窓も開けて、ドアを開けておくと風が抜けるので、ほんの一時やってましたが、やはり西側に窓が1箇所だとあっという間に暑くなってしまいますね。全ての部屋に西窓があったらエアコン暫くいらなかったかも…とよく思っていました。

緑のカーテンも考えましたが、事務所が高く持ち上げて作ってある分、窓の位置が高くその高さまで竿やネットを固定させるのが難しく、台風など大風が吹いても安定して固定させられるものが無いので断念しました。

あとは市の水道ではなく井戸なので、水は使い放題に近い為、時々打ち水的に植木以外のアスファルトなどにも水を撒いています。

特別な凄い事はしていませんが、本当にチマチマ節約してます(苦笑)。チリも積もれば…は意外と大きいです。



◀ドアを全部開けると、全部の部屋につながります。たまにトイレが開いていてアリアリ。



商談室は天井が高く、▶窓が多いのでエアコンが効きにくい。しかも、この窓、一番奥の2箇所しか開きません。

北茨城営業所

北茨城営業所の省エネについてご報告致します。

2010年10月にこちらに赴任以来、電気については以下の通り省エネを目指しております。展示場照明は、以前は大看板・店看板・屋根付き展示場他、夜まで煌々と点いていましたが全てを見直し入口のダウンライトのみにし、こちらもタイマーで19:00には消灯しております。店内も来客時のみ点灯し普段は消灯しております。又 経費削減については、スタッフ一同心がけております。



テーマ②「営業スキルアップのために実践していること」(順不同)

水戸西本部

接客対応がマンネリ化しないように、各々お客様によって最初の挨拶から切り口を変えて臨んだり、話によって様々な変化を加えるように心掛けています。

老若男女、様々なお客様がいらっしゃいますので、常に多種多様な対応が出来る様、実践から積極的に取り入れる努力をしています。

また、新人研修を担当する事が多いので、その期間を利用して、再度初心に戻って、一からの復習の機会にもなるし、また新たな発見や工夫にも気づかされる事があるので、良き学び場として、スキルアップに役立てています。

(佐々木所長)

矢板本部

例え会社の経費削減が進んだとしても、売上げ減少の容認とはなりません、他社との競争や市場規模縮小等の厳しい営業環境の中で、売上を確保する為に営業スキルアップは最も重要な要素です。

これまでも各店舗で様々な取り組みが実践されている事ですが、初心忘れるべからずとの言葉がありますが、世阿弥の云うところは、単に仕事(芸)に慣れてくると人は慢心しがちになり、新人の時の謙虚さや志を見失ってはいけないとの意味だけではなく、その時々やその段階での己の未熟さを自覚して、仕事(芸)を更に磨いてゆく事が重要だとする意味があるそうです。

墓石のユーザーは様々な年齢、様々な職業、様々な生活や収入や考え方をを持った方々です、様々なお客様に対しての目線と対応力の養成には、これで百点満点はないと考えています。

前任者では自分目線の接客が時々見受けられましたが、受注契約となれば全て良しでなく、このお客様には具体的にもっとこうすればよかったとの点も必ずある筈です。

これまでに築いた営業スタイルに加えて、改善点の再認識と以後のお客様への実践がスキルアップに繋がると考えます。

(駒場所長代理)

東金本部

工事関係に詳しいお客様に対して説明が出来るように時間がある時に細かい事を調べたりしています 最近はネットで調べて来て詳しいお客様が増えたように思われますので…

(中川所長)

会津本部

私自身、まだまだ墓地情報センターの営業としての、レベルではありません。

様々なケースに対応するために、過去の事例を参考にしたり、インターネットで調べたり、各部署に問い合わせしたりなどで、鈴木社長の指導を仰いでいる状況です。

ひとつひとつ経験と知識を積み重ねていくことが、営業スキルアップにつながると考えています。

(小笠原所長代理)

成田営業所

初見の接客で、お客様の話を良く聞く事を心掛けています。その後、参考写真や資料などでお客様が何をしたいのかを明確にしてから提案をする事により初回提案で受注出来る確率をあげる為に実践をしています。

(岩佐所長)



つくば本部

特別勉強すりすると言うよりは、日々の業務の中での気付きから得たものを営業に活かすことを心掛けています。他社に比べ営業個人あたりの建墓数が多いことから、色々なお客様や住職、葬儀社からの情報を次の営業にいかせる。お客様への有益な情報とできるように心がけています。また、お墓に向いた時に、そのお墓の立地条件・地盤や特性に注意して覚えておくようにしています。他社の建墓デザインなども気を掛けて、デザインの意図や考えを参考にしていくことを心掛けています。

(大武所長)

.....

小山営業所

スキルアップではないのですが、来店から初回提案までの間に、お客様の地域の行事や菩提寺の歴史などを調べ、会話のネタを広げる様努めています。お墓以外の話で脱線してしまいますが、お客様との距離が近くなります。

(松本所長)

.....

日立本部

特に競合店(ニチボ、はせがわ、やまと、常陸大理石、清水石材など)のお墓は観察するようにしています。使用石材、デザイン、施工状態などetc… 自社製品ばかりではなく、視野を広げるよう心掛けています。そして、自社に来店されていない方のニーズ性を捉え、営業トークに活用しています。

(高橋所長)

.....

小美玉本部

お疲れ様です。営業スキルアップのために特に実践や活動している事は無かったです。しかし、小美玉店に廣田氏が入社してくれた事で、営業的な研修をして自身が過去勉強や経験をした事を説明している中で忘れていた事や、今の状況にはそぐわない事柄などがありました。改めて、気付きや再確認出来たことがあり、ありがたく思っていたばかりです。今は手持ちが少なく厳しい状況ですが、この初心の気付きを今の自身に再度盛り込み売上ノルマ達成に役立てられるよう努力していきたいと思います。廣田氏に感謝!(笑)

(叶野所長)

.....

北茨城営業所

スキルを磨く為に実践していることは、県外のお客様(いわき市)に不安を抱かせない様にいわき市の情報を日々仕入れる事です。お寺の情報、神社の情報等は勿論のこと、お客様が関わる全てのことを即座に答えられる様努力しております。これらの事はやはり足で稼がなければ何の意味もありません。日々精進ですね。

(江橋所長)

.....

水戸東本部

お疲れ様です。営業のスキルアップに繋がっているかはわかりませんが出勤時間を少し早くして今日の予定の確認や準備、又は受注案件の進行確認や作業漏れが無いかの確認を行っています。意外と救われたりしますよ。最近物忘れが目立ちますからね。時間も有効に使えますし…

(赤須所長)

.....

鞍掛山営業所

近くに図書館があり2週間5冊まで無料で借りられますので知りたい事などは本を読んで解決しています。そして昨日よりは今日、今日より明日と日々良くなるよう頑張ってください。

(寺門所長)

次回のテーマは、①「店舗活性・店舗美化に対する取り組み、実践したこと、したいこと」、②「秋彼岸商戦への意気込みについて」以上2つのテーマについて、8/20必着で王常務あてに提出してください。なお、各部署とも原則として「写真2点」を添付してください。

