

本社 〒462-0825 愛知県名古屋市中区大曾根三丁目4-14 ボルト大曾根1階 ☎:052-325-3477 ☎:052-325-3478
 関東営業所 〒371-0855 群馬県前橋市間屋町2丁目13-2 前橋グリーンマンション1階 ☎:027-226-1134 ☎:027-202-0311
 北九州営業所 〒807-0825 福岡県北九州市八幡西区折尾4丁目16-16 田中ビル3階 ☎:093-981-1601 ☎:093-981-1602

新年明けましておめでとうございます 本年も宜しく願い致します

新年明けましておめでとうございます。皆様方におかれましては晴れやかな新年をお迎えのこととお慶び申し上げます。

さて、たびたび記事を紹介しておりますように、中経経済新聞の土曜日の紙面においてエッセイを寄稿しております。縁あって2018年初めにスタートし、お陰様でこの正月でも年目となりました。お声かけをいただいたのは、確か2017年の秋でした。往時、愛知県立図書館の司書さんにお願ひして、過去の膨大な紙面を書庫から持ってきていただきました。記載されていた幾多の寄稿文を読むなかで、「技術や知識は大切ではあるものの、それらはあくまでも手段。根底となる人間性が今の時代こそ必要ではないか」という想いが募り、本連載のスタートとなりました。以降、その考えが次第に言語化され、2020年1月からテーマを「現代の論語と算盤。人づくりとマーケティング」としました。

人づくりとマーケティング。それは、行き過ぎた現代のマーケティング一辺倒の危惧でもあります。近年、マーケティングの技術として「見込み客の獲得方法」「見込み客を購買者に育てる手法」「効率的な顧客管理」という手法のみが目立つようになりました。もちろん、当社においてもこのような算盤的な数値目標は重視していますが、これらのみを認識することは、日本人として大切に培っていた精神性があつぽりと抜け落ちているように気がしてなりません。

儒教文の経書の一つであり、二宮尊徳が薪を背負いながら読んでいたことでも有名な『大学』の一節に「その本を治る者未治まる者否」という文章があります。「本」と記されている本学は人間性を高めるような学び「末」と記されている末学は算盤的なものでありマーケティングや仕事に必要な技術の学びのことをいいます。その本を治る者未治まる者否。改めてその本質を探求する自分でありたいと心を新たにシつ、志と言行一致を胸に頑張って参りたいと存じます。本年も指導の程よろしくお願い致します。



代表取締役会長
CEO 兼 CFO
加藤 滋樹



代表取締役社長
COO 兼 CMO
加藤 優



あけましておめでとうございます。今回は今年の私の抱負を三つ申し上げたいと思います。

はじめに、良いものを自信を持って世に出すために松下幸次郎翁が大切にしてきた「衆知を集める」ということです。それはパフォーマンスを良くみえるためという目的だけ「皆さんの意見を聞く」ということではありません。

次は熱量です。断固たる強い志や想いがあるからこそ、このリーダーに多くの人たちがついていきます。影響力のあるリーダーは常に先を見ている。また、毎日毎日、その課題を考え、寝る時間も考えていると言って良いほどの想いの熱量をもっていきます。

そして最後は、視野です。すぐれたリーダーは広く社会、日本をどうしていかと常に考えています。

人口がどんどん減っていく日本。
日本の良いもの、1人1人守り続けていかないといいものを守ることができるよう、私も更に学んでいくと意気込み、行動力して参ります。

本年もよろしくお願ひいたします。
今年もたくさんの方とお会いしたいです。今年も軽やかに♪



取締役
海外人材事業部部長
北九州営業所営業部長
錦織 靖生



新年明けましておめでとうございます。

今年36年間生きてきて初めて初日の出を見ました。神々しい光を浴び、良い年始を迎えることができました。毎年、お正月は大分県の宇佐神宮に参拝にいきます。宇佐神宮には隠れたパワースポットがあるをご存知でしょうか。一生に一度だけ願ひを叶えてくれるという「願掛地蔵」があります。ただし「誰にも見られないで参拝すれば」という条件付きです。願ひごとを誰にも言てはいけないという噂も聞いたことがあります。願ひごとがある方は是非行ってみてください。

初日の出、願掛けもそうですが「祈り」ということで、ただ「祈るだけ」なく、「人事を尽くして天命を待つ」とお祈りするように、考えながら実践し、可能な限り努力を続け、焦らずに結果を天の「見聞」に任せられると信じています。2023年ごありです。

本年もどうぞ宜しくお願ひいたします。

バに錦を飾る

新年明けましておめでとうございます 2023年もよろしく願っています

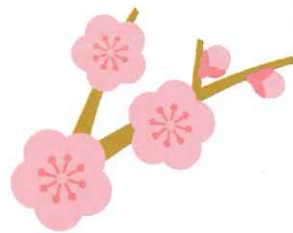
うさぎ年の本年。決まり文句的に「飛躍の年」と言われておりますが、可愛らしくヒョーン跳ねるウサギにあやかって、私自身もこの一年を勇躍して臨みたいですね。

私は20代の頃、ペットとしてミニウサギを飼っていました。小さく可愛いことは間違いないのですが、実はとても身体能力が高かったことを覚えています。高さ50cmくらいの柵は簡単に跳び超えて脱走していましたし、ナント時速40~50kmで走ることができるのです(ウサギ用リードをつけて走っていました)。学習能力も高く、トイレも覚えますし、簡単な言葉は理解でき、記憶も良いです。耳が良い事で有名ですが、視野は355°と周りを見渡すことができるし、暗闇でも物を認識する力もあります。実はとてもハイスピークな動物なのです。

初めた力をもつウサギの様にはいかにいかに矢張りませんが、向上心を持って、飛躍の年となる様に職務に尽くしてまいります。



管理本部
チーフコーディネーター
仙波 千春



年末年始は介護施設・障がい者施設の経営者様とともに、海外人財のオンライン面接会を開催しました。海外人財の熱意に感激する場面がたくさんありました。



介護施設に入职した海外人財が、地域の方々が開催したお餅つき会にお招きをいただきました。



12月中旬、提携する金融機関様からご紹介をいただきました介護施設様において、接遇をテーマとして研修会を行いました。今回は2回目となり、ロールプレイングを行なっています。写真はお風呂のご案内をしている職員と嫌がる利用者を演じている風景です。



1月10日、仙波千春の新著『売れる接客』の読書会を開催しました。お忙しい中、ご参加いただきまして、ありがとうございました。



中部経済新聞・毎週土曜日紙面にエッセイを連載しております。抜粋として、今回は12月24日の原稿をご紹介します。

現代の論語と算盤

人づくりとマーケティングの時代

◇◇ 153

冬を過ぎ、週末にかけてクリスマス寒波が訪れています。まさに冬本番の気候となりました。

先般よりアイゼンハワー・マトリクスを取り上げています。今回は1年の締めくくりということで、「どういう目的で思考の整理に臨んでいくか」という、根本的な部分について、三つの視点に目的を分けて考えてみたいと思います。

一 目的は「観念の多角化」です。緊急・重要な軸で判断していくためには、今

自分が所属する組織の外や社外の情報が不可欠です。他者の様子や世の中の流れを意識できることにより視点が多角化でき、優先順位をつけることも役立ちます。自分本位ではなく、相手があつてその仕事です。他者との関わり、

世の中の関わりの中から判断することは、何から着手するかという選別精度の向上に役立ちます。

二 目的は「問題解決」です。緊急・重要な軸で分類していくためには、今起きている課題の本質を見抜

思考の整理

三つの視点が重要

き、解決策を立てていく必要があり。本質的な問題、つまりリーダーが立ち向かうべき「重要かつ緊急でない問題」を解決に導いていくことは、中長期の組織の方向性を決めることと同義です。施策の計画や効果を検討していく

き、解決策を立てていく必要があり。本質的な問題、つまりリーダーが立ち向かうべき「重要かつ緊急でない問題」を解決に導いていくことは、中長期の組織の方向性を決めることと同義です。施策の計画や効果を検討していく

き、解決策を立てていく必要があり。本質的な問題、つまりリーダーが立ち向かうべき「重要かつ緊急でない問題」を解決に導いていくことは、中長期の組織の方向性を決めることと同義です。施策の計画や効果を検討していく

き、解決策を立てていく必要があり。本質的な問題、つまりリーダーが立ち向かうべき「重要かつ緊急でない問題」を解決に導いていくことは、中長期の組織の方向性を決めることと同義です。施策の計画や効果を検討していく

(毎週土曜日に掲載)