



連載：ナカシマの面々

豊岡営業所編 地域に根ざし、お客様のご要望には熱意と誠意を持ってご提案!!

打てば響くレスポンスの良さと若い力が武器。
信頼とネットワークで、進化し続ける
豊岡営業所。



情報ページ

・いやさか市 in 姫路開催！
ご来場ありがとうございました。



株式会社 ナカシマ

<http://www.nakashima-corp.co.jp>

■いやさか市 in 姫路開催！
ご来場ありがとうございました。

10月24日〜25日に開催致しました第7回いやさか市ですが、予想を大幅に上回る900余名のお客様にお越しいただき、大盛況のまま無事終了することができ、御来場頂きましたお客様には心より御礼申し上げます。

今回のいやさか市は『従来とは異なっていたいやさか市を！』というコンセプトで社員一同取り組んでまいりました。そのため初めての試みが多く、また不慣れな点もあり、課題がたくさん残ったのも事実です。しかし、お客様の笑顔が今まで以上にたくさん見ることのできたいやさか市でもあったように思います。

私達は同じ失敗は繰り返さないよう、次はさらに上を目指して頑張りたいと思っています。

次回はいやさか市もどうぞご期待下さい!!!
最後になりましたが、御協力頂きました仕入先及びメーカーの皆様、本当にありがとうございました。これからもナカシマをどうぞ宜しくお願い申し上げます。



第7回いやさか市
実行委員長 松下 陽介



豊岡・但馬の観光名所

ナカシマ社員が一押しする観光名所をご紹介します!

見る! 「コウノトリも生活できる」
自然環境を地域ぐるみで支えています。



兵庫県立コウノトリの郷公園

<http://www.stork.u-hyogo.ac.jp/>

兵庫県立コウノトリの郷公園では、コウノトリの野生復帰に向けた研究成果の発信、自然観察や体験学習等の提供などを行っています。ぜひ一度お立ち寄り下さい。



食べる! 小京都「出石」人と暮らしがやさしく



出石名物うどん



出石町公式観光ガイド
<http://www.izushi.co.jp/>

辰鼓櫓 (しんこうろ)

札幌の時計台と並び、明治時代の初めに出来た日本で一番古い時計台と言われています。

泊まる! 外湯めぐりが人気の城崎温泉

文豪も愛した城崎温泉



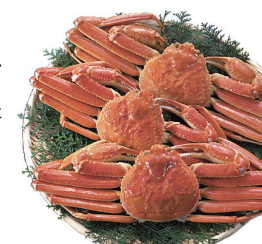
温泉街の中心を流れる大谿川

一の湯と「海内第一泉」の碑

城崎温泉は『海内第一泉(かいだいいちせん)』と呼ばれていて、今もその碑が残っています。その筆頭である「一の湯」は江戸時代『新湯(あらゆ)』と呼ばれていましたが、医師香川修徳が泉質を絶賛し、『海内一』(＝日本一)の意味を込めて一の湯に改名されました。

→豊岡のグルメ

松葉ガニ、津居山ガニなど日本海の魚介類や、但馬牛など、豊岡には自慢のグルメがいっぱい。温泉でのんびりした後どうぞ。



城崎温泉観光協会ホームページ
<http://www.kinosaki-spa.gr.jp/>

伸縮可とう離脱防止継手



全口径(13~50mm)に伸縮可とう・離脱防止機能を標準装備し、耐震性能が大幅にアップ



・ポリエチレン管
・塩ビ管
・鋼管
・PD・VD鋼管用 があります。

あらゆる管種(異種管)を接続でき、最適な性能を発揮

■ポリエチレン管×塩ビ管用



■ステンレス鋼管×ポリエチレン管用



■塩ビ管×ポリエチレン管(分岐)用



その他豊富な品種を用意しております。

SK 株式会社川西水道機器

<http://www.sk-kawanishi.com>

お得意様とその先のお客様の事も考える。 そんなバックアップを目指します。



豊岡営業所 所長 米谷 真司(右端)

我々を取り巻く厳しい環境は但馬地方にも多大な影響を与えており、ナカシマにとってもお得意様にとっても正念場といえると思います。しかし、そういう時こそ「我々ナカシマの社員の出番ではないか」と思っています。
ナカシマがこの地に根付いてはや38年の歳月が経過しています。
その前の先輩方は姫路からパタコ(単車)で埃まみれになりながら営業に来られていたと聞いています。そんな先輩方のお陰で今日の豊岡営業所が成り立っている事を肝に命じると共に、刻一刻と変化するニーズに目を向けて適切な提案をお客様に提供し、最終的にはエンドユーザー様にも喜んでいただく事をモットーにやって行きたいと思っています。

―豊岡営業所の開設はいつですか。

坂田 昭和46年です。私は開設からここで勤務しています。当初はちょうど高度成長期真っ只中。営業をするというよりも、配達ばかりに忙しかった思い出があります。
今は二代目所長を退き、物流を担当しています。

―他のみなさんの担当は。

八木 物流です。入社してまだ1年半。商品の種類が多いので、がんばって覚えていくところです。
橋本 営業アシスタントです。お客様からの注文をメーカーに発注したり、入ってきた荷物の確認をしたり、というのが主な仕事です。



物流 八木 宏資

中島 営業です。私のキャラクターは但馬の気候風土に合っていると思うんですよ。辛抱強く、寡黙です(笑)。
米谷 三代目所長です。この営業所は、若い人が多いんです。もちろん私も含めて(笑)。
―営業所の雰囲気はどうですか。
西井 見たまんまです(笑)。
八木 お客様ともコミュニケーションが取れているし、雰囲気はいいと思います。
橋本 お客様とは仲良しですね。
中島 みんなものすごく親切です。それははつきりと感じます。
坂田 地域性というか、温和な人が多いからでしょうか。みんなゆつたりとしていますね。
米谷 大きな現場は別ですが、早朝から深夜までという感じではなく、朝も比較的ゆつくりと始まり、夜は暗くなったら終わり、みたいな。姫路や阪神地域よりゆつくり時間が流れているような気がしますね。
橋本 それでも、やる時にはやる！



橋本 麻衣

―では「株式会社ナカシマ」については。

中島 メーカーとの関係が良い会社。私はもともと他社で働いていましたので、ここへ来てまず驚いたのはそこですね。商品の説明や価格の設定、チームの対応などで、メーカーの力を借りたいときがありますが、とても好意的で、協力的なんです。そんなとき、ナカシマは良い会社なんだとつくづく感じます。

坂田 商売の基本は信頼。これまでに培われた良いつながりが脈々と受け継がれているからでしょうね。ナカシマだからこそ、お客様に対するメリツトも豊富です。
西井 管材に関しては、プラスαの知識があること。現場で対応できること

お得意様の悩みが解決した時、 その一瞬が最高の喜びです。



は強みですね。

米谷 住設で言えば、エンドユーザーのところへ行つて商品説明ができることある意味、過剰なサービスかもしれないが、そのような体勢が取れるというのは大きなメリットだと思います。
中島 やりたいことをやらせてくれる会社だとも思います。一人ひとりのチャレンジを応援してくれるところがある。

米谷 私は三代目所長なのですが、目標は、社員を支えられるような存在になること。「自信を持つて行つてこい！あとはまかせろ！尻拭いは俺がしてやる！」と言えるようになるのが理想です。
―日常の業務のなかで感じるのはどんなことですか。

八木 お客様に、きちんと答えられたときは嬉しい。また一歩前進したかなと思います。辛いことは、朝、ですかね(笑)。通勤に40分もかかるので、まだ仕事に慣れてないせいかもしれませんが、一週間がとても充実しています。
橋本 「ありがとう」と言ってもらえたときが、やっぱり嬉しいですね。たとえば、



営業部 中島 生吉

急いでおられる商品を早く手配できて、その報告の電話をしたとき。反対に、お叱りの電話を受けるときは辛いです。



営業部 西井 五三

西井 営業ですから、数字は当然、気になります。それ以外では、お客様に信用してもらえよう心がけています。商品知識があること、経験があること、正確な数字を出すことを基本に、プラスαの提案ができれば、それがさらなる信用につながるかなと。
米谷 製品の優劣、価格の差があまりない世界ですから。フットワークの良さ、人間の力がナカシマの特色となり、強みになれば。
中島 エンドユーザーの満足度を第一に考えているのも、ナカシマらしさだと思います。たとえその時は儲からないとしても、必ず次につながるという確信がある。

米谷 価格競争以外の部分でお客様の評価を得られるよう努力しています。
―これからの目標について聞かせてください。
八木 なにしろ入社して間もないので、



吉野 徳也

わからないことばかり。一つひとつ学んでいきたいです。時間の配分とか、もっと効率よく配達できればと思います。
橋本 私はもっと商品知識を増やして、営業のサポートをしていきたいです。
吉野 なにか欲しいものがあるとき「とりあえずナカシマに相談しよう」と思ってもらえるようにしたい。いろいろな面で、「ナカシマはこういうこともできるんだ」ということもアピールしていきたい。

米谷 これまでナカシマでは扱っていなかったものでも、管材や住設につながる商品ならお客様にとってはメリットになりますから、どんな手を出していきたい。既存の考え方から外れるのは勇気がいることなんですけど、挑戦するべきだと考えています。若い人たちはリフォームの知識が豊富です。いろんな需要に応えられるようにしたい。
中島 メーカーからも情報が来ますし、お客様からも情報が得られる、そんなナカシマのネットワークをもっと活用したい。ナカシマが仕事を受けて、お客様に依頼する。またはお客様と対等に組んで、



熱意と
チームワーク！
豊岡営業所の今後
にご期待ください！



エンドユーザーへ流れるような、そんな体勢が取れる存在になりたいです。
西井 ナカシマから、様々な提案をすることによって、お客様のバックアップにつながる。そんな働きかけができる存在になりたい。ナカシマのメリツトを前面に出して、打てば響くようなレスポンスの良さを、追求していきたいと思っています。



物流 坂田 英雄

