

岩国自興の拠点紹介

～防府営業所編～

防府営業所は、他拠点からのメンバーも加わり、新体制でスタートを切った拠点です。フットワークの軽さと迅速な対応を強みに、地域のお客様の期待に応える営業所の取り組みをお伝えします！



防府営業所 課長 T.S.さん

防府営業所の概要

新体制で連携を深める和やかな雰囲気

防府営業所は社員4名、パートスタッフ4名の計8名体制です。さらに、4月からは配達担当のスタッフが1名加わりました。また、他拠点からのメンバーも合流し、新たな体制でスタートを切ったところ。少人数の拠点ということもあり、営業所内は和やかな雰囲気。スタッフ同士の関係性がより良い方向に向かうよう、日々のコミュニケーションや業務のバランスに配慮しながら運営しています！



防府営業所の強み

フットワークの軽さと迅速な対応

防府営業所の最大の武器は、**迅速な対応力**です。たとえ小さな部品1つでも、ご依頼があれば少しでも早くお客様のもとへお届けするように心がけてきました。このフットワークの軽さは、「**他社よりも対応が早い**」とお客様から高く評価されているポイントです。また、防府営業所があるのは、コスト意識が高く価格競争が激しいエリア。そのような環境下でも、スピーディーな対応が功を奏し、日々の営業活動や着実なご注文へとつながっています！

業務改善への取り組み

全社の成功事例を導入

業務の効率化に向け、全社で共有される成功事例を導入中です。社内の掲示板などを通じ、本社や他拠点の業務改善の事例を定期的に確認。**防府営業所でも活かせるものがあれば、柔軟に取り入れる姿勢**を大切にしています。特別な新しい施策を始めるというよりも、基本的なことを着実に実行し、日々の業務を円滑に進めることに重きを置いて日々邁進しています。



期待のキーパーソン



防府営業所 パート N.S.さん

拠点を支えてくれているのは、パートスタッフのSさんです。以前は山口営業所で、社員として勤務していました。そのため、パソコンでの部品検索といった事務作業から現場の配達業務まで、**幅広い仕事の流れ**を熟知しています。さらに細かいことにも気が回り、**スタッフ間の円滑なコミュニケーション**をサポート。伝票のミスにもすぐに気付いてくれるなど、営業所にとって非常に頼りになる存在です！

今後の目標

体制を整え、着実に結果を出せる営業所へ

新体制となり、人員も徐々に整ってきました。まずはこの新しい体制をしっかりと機能させ、着実に売り上げを伸ばし、会社に貢献していくことが当面の目標です。気負いすぎず、今のメンバーで日々の業務を滞りなく回し、結果を出せる営業所をつくっていきたいと考えています。

「寄り添う心」が鍵!

私がいつも笑顔でいる理由

業務中に心がけていること

自然な笑顔と口角の意識

お客様と話すときは楽しくなり、それが自然と顔に出ているようです。一方で、初対面のお客様に対しては、**口角を上げるように意識**しています。これは、自分が逆の立場になったときの状況を考えた結果です。接客を受ける立場になった際、笑顔で接してもらったほうが嬉しく、話しやすいと感じます。その思いから、笑顔で接することが自然と習慣になってきました!

気持ちの切り替え方法

「起きたことは仕方ない」と割り切り、最速で解決へ

失敗して落ち込むこともあります。起きてしまったことは変えられないものです。そのため、大切にしているのは「**問題を長引かせず、一刻も早く解決へと導くこと**」。迅速に対応して事態を収束させることが、結果的に自分自身の気持ちを引きずらない一番の近道だと考えています。最後は誠意をもって謝罪し、お客様に納得いただく。この潔い姿勢こそが、次の一步を踏み出すための最大のリフレッシュです。

今後の目標

最近は若い社員が増えてきました。これまでの経験から教えられることがあれば、それぞれの営業スタイルを尊重しつつ、適切な言葉遣いや配慮ある姿勢でアドバイスができればと思います!



周南営業所 課長

H.Tさん

業務中に心がけていること

声で伝える明るい笑顔

「**笑う門には福来たる**」という言葉大切にしています。現在は電話対応が中心のため、姿の見えない相手に対し、声だけで笑顔が伝えられるよう心がけてきました。電話をする際は、相手の明るい表情が声から想像できると心地よく感じるものです。**お客様に対しても同様の安心感を提供したい**という思いが、日々の業務を支えています。

気持ちの切り替え方法

球場での応援によるリフレッシュ

私は本来、ストレスを溜め込みやすいタイプです。そのため、家族全員が好きな**野球観戦が絶好の気分転換**となっています。現在は年に数回、息子と一緒に球場へ足を運ぶことが恒例です。試合中に全力で声を出して応援することで、うまく自分の感情をリセットできています!



下関営業所 副所長

C.Oさん

今後の目標

少人数の事務所では、誰か1人の沈んだ空気が周囲へ伝播してしまいがちです。私自身がその発信源にならないよう、常に笑顔絶やさない意識を強く持っています。早いもので、営業所の立ち上げから約14年が経過しました。今後も自身の対応力を磨き続け、全員が楽しく働ける職場環境を築いていきたいと考えています!

音楽好きに聞く魅力

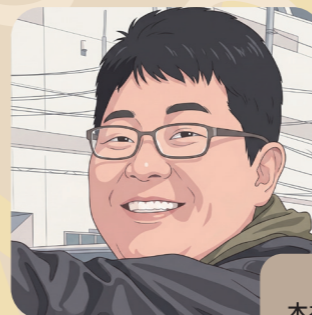
～指揮者として仲間と目標に向かう～

小学校から吹奏楽を始め、現在は一般団体の代表兼指揮者として活動するIさん。世代も経験も異なる約40名のメンバーをまとめ、1つの目標に向かって音楽を作り上げる経験は、日々の業務におけるコミュニケーションにも通じているそうです!

吹奏楽を始めたきっかけ

演奏難易度の高いホルンの個性に魅了されて

小学4年のとき、金管バンドに入部したことがきっかけで吹奏楽を始めました。当時は運動会などで鼓笛隊が先導して演奏する姿を特別なものに感じられ、強い憧れを抱いていました。担当楽器は、ギネスで「世界一難しい金管楽器」に認定されているホルンです。演奏が難しく余りがちな楽器と言われることもありますが、特有の個性があり、私はそれが気に入って現在まで続けてきました。



本社 R.Iさん

現在の活動

全世代で奏でる地域育成の和

現在はホルンの演奏からは離れ、小学生から70代まで約40名が所属する一般団体で代表と指揮者を務めています。代表としては約20年、指揮者としては2026年で4年目になります。練習は週に2回、2時間程度です。私たちの団体は、子どもから大人まで一緒に活動し、演奏を通じて子どもたちを育成することも視野に入れている点が大きな特徴です!



印象的なエピソード

メンバーの成長を見守る

親に連れられて3歳から来ていた子が音楽大学に進学したり、幼い頃は自信が持てず周りに馴染めなかった子が、当団での活動を通じてたくましく成長し、現在は小学生に教える立場になっていたり、メンバーの成長を長く見守ることができる点が活動の大きな魅力です。

30周年記念演奏会での反響

指揮者として厳しい指摘をする苦勞もありますが、2024年の結成30周年記念演奏会では約300人のお客様が来場し、アンケートの約9割から前向きな感想をいただきました。一から作り上げた音楽で、お客様やメンバーが「楽しかった」と喜んでくれた瞬間に肩の荷が下り、長年の活動の成果とやりがいを実感した出来事でした。



Message

イメージを伝える大切さ

経験や知識が異なるメンバーに対して方針を示し、同じ目標となるイメージを共有する役割は、日々の業務にも活かしています。まず、お客様に商品の良さを想像していただくこと。そして配達の際の割り振りなどで社内メンバーと円滑なコミュニケーションを図り、気持ちよく動ける環境を作ること。これらは、指揮者として完成図を伝える作業と同じだと感じています。

音楽に興味がある方へ

音楽はハードルが高いと感じるかもしれませんが、元々は感情表現からスタートしたものです。私自身、楽譜は読めず独学で続けてきましたが、メンバーと一緒に音楽の喜びを共有できています。楽器を持って実際に触れてみると、意外と難しいことに気づくはずですが、まずは自分の思うままに始めてみてはいかがでしょうか?