

7 トヨタネ瓦版 2019

トヨタネ株式会社 本社：豊橋市向草間町字北新切12-1 / 〒441-8517 / TEL0532-45-4137(代) / FAX0532-45-4494

社内報：第33号・発行所：総務部：編集・構成：朝倉芳則

URL <https://www.toyotane.co.jp> Email : info@toyotane.co.jp

写真：表浜海岸(豊橋市)、延長約14kmの直線的な砂浜海岸

「お天道様には勝てません」

今年も暑い夏がやってきました・・・と言いたいところですが、7月14日現在毎日梅雨空が続き、夜も窓を閉めないと寒い位の日は続いています。

以前報告した交差点のひまわりは梅雨空にもめげず大輪の花を咲かせてくれました。



しかし全国的には1993年の冷夏を思い出すような経過をたどっています。とても心配です。

冷夏予測と、巨大台風襲来の予感が農家の心を暗くしています。それでも7月・8月は耕耘・種蒔そして定植と秋冬作本番突入です。それにつれて弊社の業務も最高の慌ただしさを迎えます。不足するタネはないか、異常気象の中でも依頼された苗は順調に生育しているのか、そして8月定植予定の新設ハウスの施工は間に合うのか、さらに今年は10月から消費税が10%に上がります。

消費税



できれば9月中に新施設を完成させ、必ず必要なものは買っておきたいお客様も多く見えると思います。

しかも8月中旬にはお盆という日本人にとってはお正月に次ぐ大事な歳時が待っています。

そして猛暑になれば、それはそれで大変ですし、冷夏になればさらに大変なことになると思います。

いくら時代が進んでもお天道様には勝てません。

とにかく7月・8月・9月を全社一丸となって、少しでもお

客様に喜んでいただけるよう、あるいは安心していただけるよう集中するしかありません。

今年も無事収穫の秋冬を迎えられますように願っています。

川西裕康

問題発生



業務を行っていくとどうしても問題が発生してしまうことがあります。

先日社内でも問題発生した内容について勉強会を行い、社内で共有できるようにハウス関連の内容を中心に説明を行いました。

①昨年からの問題発生内容はできるだけ細かいものまで社内で共有できるようにしたため、年間で約200件の発生があった

②問題発生と言っても発生要因は様々で、営業の打合せ不足によるもの・施工の精度によるものが約1/3ずつあり、問題になってしまう事例を知ることによって大部分は事前に防ぐこ



とが可能

③商品自体の問題は全体の約1/4あるが、比較的早めに解決できている内容が多い

問題が行ったことよりも対応が遅れてしまったことによってお客様に不信感を与えてしまうことが多いので、問題の発生した内容を素早く社内に発信することによって、周りからのアドバイスやフォローを得られる体制にしています。

また問題発生の内容を共有する狙いとして、問題を起こ

さないようにすることはもちろんのことですが、問題が発生した内容にはより良いサービスをするためのヒントが隠れているので、定期的に社内で情報を共有していきたいと思います。

三浦慎一

メールを考える



【メールの流儀、流派はありますか。】

先日メールについて意見交換しました。人それぞれ書き方表現があります。ただし統一感が重要です。文体の流れも必要となります。読みやすさ、理解しやすさ、判断してもらうには最低限の文字数、絞りこむ必要性もあります。

◆◆決め手は「一目見ただけで分かる。」◆◆

論理的思考のものとメール考です。
概ね原文です。

◆◆メールのデザイン◆◆

1. 宛先

●宛先とCCを明確に使い分ける。

特に、「依頼」の場合：宛先は依頼したい相手（※アクションしてほしい）のみ。多くても3人までとする。

●それ以上、多くの宛先を入れた「依頼」は誰も「アクションしない」と思え。

（※読み手は自分に頼まれたとは思わない）

●宛先が限定できない「依頼」は、その仕事そのものが、整理されていない証拠。自分の仕事のやり方を見直すべき。どこかオカシイはず。

2. 表題

●表題はメール内容が簡潔に伝わる表現で。

●チェーンメールになると、表題と内容がズレている場合もあり。注意。

●表題の前後に【 】を付ける。

下記のように表現にすると趣旨が伝わりやすい。

【依頼】【情報】【参考】【報告】【議事録】【出張報告】【重要】など・・・である。

3. 本文

①リード

●最初の3～5行で、メールの骨子を記載する。

●結論（何をどうしてどうなった。）と次のアクション（来週、何をどうする。誰に〇〇を依頼する。等）

●上司に対してリードを読んだだけで、内容が理解できるように工夫する。

●また、うまく進んでいるのか、困っているのか、相手が怒っているのか等、臨場感を持った表現をすることも重要である。

②本文

●文章の長さは、2行に跨らないのが理想。

3行以上の文章は読む気がしない。

●基本的な流れは、「結論」「状況、経緯、議事内容」「次のアクション」「所見」

●最初に「結論」を書く。

結論は3行以内。5行以上は結局のところ、何が結論か分からないケースが多い。

「状況、経緯、議事内容」等は、箇条書き、体现止めが基本。内容によって長くなる場合もあるが、文章は2行に跨らない様に。

●但し、臨場感が必要な場合（顧客との揉め事など）は、話し言葉を入れても良い。

「お前じゃ話にならん」と言われた。とか・・・

●次のアクションを必ず書く（参考や情報の場合は除く）。次のアクションが無ければ、何も動かない、変わらない。

●次のアクションには、必ず期限を入れる。

期限の無い仕事は、誰もやらない。何も進まない。

●最後の所見は、自分の考えや、感想等を書く。

自分の心の内を伝える。

これが、読みてを引きつけ、味方を作ることになる。

●これは、業務に直結しない内容でも可。

読み手に、自分が何を感じたか、今後、どんな考えで進めるか等を記載する。

●例えば、「今回〇〇さんを訪問し、実際の栽培では、こんな苦労があることを知った。

今後、もっと現場のことを学びたい。」

●または、「〇〇さんとはとてもプライドの高い方なので、一方的に考えを述べるのではなく、相談スタイルでの交渉が良いと思う」とか・・・

4. これだけは守りたいこと（くどいですが・・・）

●文章は2行に跨らない。

●結論を最初に書く。

●自分の考えを必ず書く。

メールのあり方を再考、見直しては如何でしょうか。

効率良く伝え生産性に繋げる。

本文木股光善/見出し・序文朝倉芳則



読書ははじめました



最近読書をするようになりました。

改めてです。始まりは7月7日（日）七夕の日です。豊橋市役所に昼ころ行って期日前投票を済ませその足で図書館に向かって久ぶりに読書をスタートさせました。いつもは乱読でスピードが早いですがじっくり読もうと決めて読みました。実質的には7/7(日)、7/14(土)、7/15(日)で概ね8冊程度写真のような本を読みました。昔はビジネス書が多かったのですが基本的にビジネスの仕組みは一つしかないということに気づき買うことはしなくなりました。確認する意味や見直のではあれば立ち読みで充分ですね。

【読んだ本】

- 82年生まれキム・ジョン（著者：チョ・ナムジュ）
- 私はわたしのままで生きることにした（著者：キム・スヒョン）二人とも韓国の若手の女流作家。

◇内容

「82年生まれキム・ジョン」

韓国の女性名で多いキム・ジョンを主人公としています。女性が人生で出会う困難、差別を描き、絶大な共感から社会現象を巻き起こした話題作、韓国で100万部突破する。異例の大ベストセラー小説。

「第41回今日の作家賞」2017年8月受賞。

著者チョ・ナムジュ：1978年ソウル生まれ
梨花女子大学社会科学卒業、卒業後放送作家として活躍。

◇内容

「私はわたしのままで生きることにした」

韓国で70万部突破のベストセラーエッセイ。
日本でも大反響で発売から3カ月で15万部突破
(2019年5月現在)

著者紹介キム・スヒョン：イラストレーター・作家

- 言えないこと（著者：益田ミリ）
性別は関係なく共感でき読みやすい作品です。
- アイドルやめました（著者：大木亜希子）
林修がTVで取り上げ絶賛、この作品の序文が素晴らしい。

3回読んだとまた内容が良い。私も翌日買って読みました。何しろ染まりやすいです。とは言え3回は無理です。

- 一切なりゆき（著者：樹木希林）
最近では一番早く買いましたが順番では4番目ぐらいに読みましたね。読みたい人いましたので貸しました。

【ある面で読んでほしい作品】について

- 百田尚樹氏の「今こそ、韓国に謝ろう、そして「さらば」と言おう」
先進的なことがある面でお節介。文化や風習、階層の破壊でもあった。今までになかったことはプラスかマイナスか。難しい問題ですが少し目を通してほしい作品です。

- ブランディング転職術（著者：和多田保）
キャリア・ブランディングの必要性について書かれています。あなた自身の働き方を見直してみる書として良いと思います。

- 未来のミライ（著者：細田 守）
昨年買ったものを改めて読み直す。

- 天気の子（著者：新海 誠）読み始めです。

- ちょっとそこまで旅してみよう（著者：益田ミリ）
読み始め途中。リラックスして読める点が良いですね。

- U-CAN食生活アドバイザー3級

資格を取るわけでもなく参考程度に読んでいます。
以前買ったもの。

- 最近買ったもの専門書、かどうかわかりませんが、これは10回位は読み返したいですが出来るかどうか。
(内容が濃く理解し説明できるレベルになるかどうか。)

今まではイラストの本とかHTML編集の本とか例えばメディバンペイント(著者シュー・ナツオカ)、「図解思考」の技術(水田豊志)、筆ペン1本でちょっとイラスト(柳田風之)などそのようなものが多かったです。

小説読む脳とちょっと違うのかも。

みなさんはいかがでしょう。

【読書を習慣化するには】

読むスイッチをつくる。私の場合は場所や形から入るという性格。図書館なら読むスイッチがオンになることを改めて発見。これなら出来そうです。

また日韓の関係が良くありませんがチョ・ナムジュ、キム・スヒョン、百田尚樹らの作品は読んで欲しいですね。和多田保の作品も。



朝倉芳則

7月20日発行

キャッシュレス・セルフレジ この先どうなる？

キャッシュレス、セルフレジなどの最新技術の進歩に中々追いつけていない気がする。

先日、営業所の近所のホームセンターに行ったらレジがセルフレジになっていて驚いた。



一旦は人がいるレジに並んだが時間がなかったこともありセルフレジを使ってみることにしたが初めはやり方が分からずに誰かに見られていると思うと若干躊躇したがそう難しくなく会計を

する事ができた。

会計という買い物代金を支払うだけの行為に対して人が介在しないとスピードは早く正確に処理ができるのだから何か物足りなさを感じた。

店員とのコミュニケーションがないからだろうか？とはいえレジの人と長話をする訳ではないのだが・・・

他にはユニクロやゲオもセルフレジになっていた。これも働き方改革や業務効率化の手段の一つなのだろう。



キャッシュレスのパターンも多種多様になっていて特にスマホ決済は急激に増えている。LINEペイ、ペイペイ、楽天ペイ、メルペイ、d払いなど沢山ありすぎて結局どれがいいの？と思って

しまう。

10月から消費増税によるキャッシュレス決済の消費者に購入額の5% or 2%分をキャッシュバックで還元するとなれば増々キャッシュレスが進むことでしょう。

私自身はスマホ決済してないのでもっぱらクレジットカードを使っているが今後はスマホ決済もやってみようと思う。

仕事は効率良くする事が大事だが余暇の趣味などは効率化ばかりしていると何か仕事をしているかのように感じてしまい純粋に楽しめないと思っている。



私は3年ほど前から子供を連れてキャンプに行くのが趣味になっているが電気が無かったり地面が固く寝心地が悪かったり普段の生活とは異なった多少の不便さを逆に楽しむようにしています。極端な不便は困ったりするんですけど(笑) 皆さんは最新技術の進歩どう感じていますか？

戸塚暁人

編集後記

【セルフレジ】

戸塚暁人さんが取り上げたキャッシュレス・セルフレジについて、確かに私も5~6月頃か覚えはないですが牛

井のすき家によって食べ終わって払おうとしたときスマートなセルフレジになっていました。現金ですが。

確かにこれならば本社の管理者の立場なら間違いのないシステム。ただしふと思ったのは私のように現金で払った場合迷惑だよなと思いました。



電子決済ならば問題ないが現金ほど迷惑な存在だと気づきました。現金は銀行などの金融機関に持っていく必要があります。リスクを負いながら。ユニクロやツタヤもそうでしたね。急速に導入されて多くの人が感じていることと思います。便利になることは良いと思いますが失うものも大きいのかもしれません。日本のように災害が多い国はどうか？リスク管理はどうか？国家レベル？市民レベル？自己

責任が落ちとなりそうですが。日本は先進国では遅れていますがオリンピックを契機に一気に進みそうです。自己管理するのが大変な感じです。私を管理してサポートしてくれる会社がほしいです。

【踏み間違い】と【自動運転】は別問題

踏み間違い

とにかく人のせいにしますが。

間違えるのが人だから自動ブレーキという発想ですね。遊園地のゴーカートやレーシングカートなどの構造仕組みのほうがシンプルで子供から大人まで操作できます。難しく考えすぎな感も。これだとビジネスやお金儲けにはならないのかも。

自動運転

世界中の国や企業がビジネスとして考えている。



今までの自動車メーカーだけでなくIT関係など情報通信分野がチャンスありの事業として取り上げている。人も電子宅配業者によって移動運ばれる感じ。車というよりモビリティ。自動運転の車の価格500万円以上？買える人は少ない

はず、消費者の立場を考えると変です。

落ち着いて疑問に思うことが大事ではと考えます。

多くの方は疑問に思わないのか分かりませんが私は結構なぜ、変と考えます。とても消費者側には立っていない。消費者、使う側に立って欲しい。

不安を煽らない。あまりお金儲けに走らないで欲しいものです。パーフェクトは錯覚、そこまでのレベルは求めない。手の届く価格、シンプルなシステム。

消費者の立場を忘れてる。原点に帰って欲しいものです。【安全・安心とは】【本物のサービスとは】！

朝倉芳則