

あなたにそして自分にも

# どんまいどんまい



## 会社の将来において、人材を育成する事が最も大切！

人件費で無理をしないか、会社の将来に賭けるか、ここが正念場です。



初めて高校生の為の「合同就職面接会」に参加してきた武田英昭です。

来春就職を希望している高校生と就職を受け入れる企業との合同の面接会です。

私は今まで、社員の退社に伴い補充するというやり方で差し迫ってから社員募集をしてきました。でもこのやり方を続けていると他の社員に負担ばかりかけてしまうので、**これからはじっくりと若い社員を育てていかなければ今後の当社の未来はないと思うようになりました。**

そこで、今回初めて「合同就職面接会」に参加希望を出して許可を頂き、参加して来ました。

当日、会場に行ってみると、当社以外の会社はテレビでコマーシャルしているような知名度の高い会社ばかりで、四十社の中でまったく知名度が無いのは当社だけでした。

そのハンデを克服すべく、当社のブースの背面のパネルに「金物ショップタケダ」のトップページ

の拡大したコピー用紙や私の「どんまい どんまい」のコピー用紙を貼りました。

こんな事をして高校生の目を引こうとしているのは私だけでした。

最初は他の企業のブースで説明を聞く生徒ばかりで、当社には誰も来ないので、なんか私一人が場違いのような感じで、ちょっとみじめな気分でした。

それでも、いろんな企業の説明を聞いた後に当社のブースに説明を聞きに来る生徒が出始めました。

私はやっと聞きに来てくれた生徒に生徒の面接というよりは私の経営方針等を一生懸命説明しました。

私の地声がかもともと大きいので、いつの間にか当社のブースの前には順番を待つ生徒が少しずつ増えて来ました。

他の企業は面接を打ち切って帰り始めているのに、当社の前には生徒が何人も座っていました。

一人ずつ面接している余裕がなくなり三人ずつ一緒に座ってもらい面接させてもらいました。

その中には、**とても優秀な生徒達もいて、私はたぶん話を聞くだけで終わる生徒達だろうと思いつつも、一生懸命に説明しました。**

**その後、その生徒達から学校を通じて当社の会社訪問の希望があり、三人で訪問に来てくれました。会社訪問の後に、面接の希望もありました。**

**本当にこんなうれしい事はありません。**

**会社訪問に来てくれた生徒達は面接会での私の話で会社の魅力を感じてくれたようでした。**

再来年の春に修行から帰って来る息子の為にも、そして何よりも会社の為、来年はしっかり若手の育成に取り組んで行きたいと思っています。

来年は当社にとって新しい基盤作りのスタートの年になれるようにしっかり課題を持って取り組んで行きたいと思っています。

武田英昭

「どんまい どんまい」

他の月の「どんまい どんまい」を見逃した方はタケダのホームページからぜひ御覧下さい。

失敗した時、がっかりした時、つらい思いをした時、落ち込まず再チャレンジ出来る様にとの思いで、あなたと私の心のかけ橋レターを送ります。

毎月1回発行 発行編集責任者 武田英昭 (株)タケダ 山形県山形市あかねヶ丘 3-18-1 電話:023-644-5633 FAX:023-644-5663

ホームページ URL: <http://www.k-takeda.net/>

金物ショップタケダ: <http://www.ks-takeda.biz/>

ブログサイト: <http://donmai55.seesaa.net/>

# 商品知識の豊富なのは なんたって渡部課長！



「課長」とだけ呼ばれると、自分じゃないと思って返事が遅れてしまう渡部明です。課長を拝命して身の引き締まる思いです。私が入社して、もう13年が経ちました。入社したての頃は、一日中倉庫に入り、どんな金物がどこにあるのか本当に苦労しながら覚えた事を思い出します。丸一日掃除をしていた事もあります。お客様から何かを言われてもチンプンカンプンで、意味が分からない単語ばかりで、本当にこの会社でやっていけるのか心配でした。そんな時、社長からカタログ棚に沢山カタログがあるから、毎日カタログを見るようにとられました。それから、かたっぱしからカタログを見ました。最初はどこに使う金物かさっぱりわかりませんでしたが、いろんなカタログを見ているうちに、だんだん面白くなり、一個、一個の金物を掘り下げてよく見るようになりました。すると、自分の家についている金物や店についている金物がどのメーカーかわかるようになって来て、自分がどんどん金物を覚えて行けるのが楽し

## くなくなって行った事を思い出します。

まだまだ、至らない事も多々ありますが、これからもお客様により良い金物をお届け出来るように励んで行きたいと思いますので、宜しくお願い致します。

渡部 明

oooooooooooooooooooooooooooooooooooooooooooooooooooo

渡部課長、いつも本当にご苦勞様です。渡部課長は当社で一番担当しているお客様が多く本当に大変な仕事量だと、いつも思っています。**お客様からの信頼も厚く、渡部課長でなければ対応出来ないような、特注金物なども受注して納入しているので、なおさらの事、お客様と渡部課長との絆は深いと思っています。**

今では、私もどこのメーカーの商品かわからない時など、渡部課長に聞いています。

そんな時、即座に教えてくれるので、改めて渡部課長の商品知識の豊富さに感嘆しています。

**私も覚える事より忘れる事の方が多くなってきてついつい渡部課長に頼ってしまいます。**

これからも、健康には特に気を付けて会社を引っ張って行って下さい。

宜しくお願いします。 武田英昭

### 編集後記

**社会に船出する高校生を受け入れる企業として、その子の将来を託されるような気持ちになります。**なんか、胸をはって人生を歩んで行けるようにしっかり面倒見て行きたいと思っています。

武田英昭

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

**冬期間の指先のひび割れ防止に、腕のうしろ手根屈筋を鍛えて血流を良くして手先を温かくする運動方法を試しています。**

結構簡単で指先も冷たくならず、この時期でも、ひび割れになっていません。このまま、この冬を乗り切りたいです。

“どんまい どんま～い”を読んでいかがだったでしょうか。「あなた」の感想をお聞かせ下さい。  
 電話 023-644-5633 FAX 023-644-5663 武田英昭までお願いします。  
 どんな事でもいいです。お待ちしております。

まっています。

