

ご存知ですか？

ここではダイワハイテックスのサービス情報などをご案内致します。

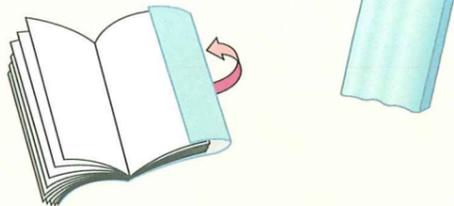
今回は『バックアップ体制』の紹介です。

コミックシュリンカー RAPO LSⅡ及びPIKO 96Sをお買い上げ頂いたお客様へ、責任を持って対応し、末永くご愛顧頂けるように、営業・技術サービス・消耗品受注の各担当者の顔写真入りのカードをお送りしています。



One point advice

シュリンク包装をした時に、カバーが余り波打ってしまう事はありませんか？それは表紙カバーが本のサイズよりも大きいことによって起こります。



そんな時は、カバーに数ページを挟み込んでシュリンクしてみてください。カバーがよれにくくなります。是非お試しください！



海外技術者研修



国際経済協力を推進し、相互の経済発展及び友好関係の増進を目的に活動を行っている財団法人海外技術者研修協会から要請があり、8月26日、フィリピン企業の方々30名が海外技術者研修の一環として当社を訪れました。業務内容やアフターサービス体制を説明し、機械や製袋工程などを見学。子供服やユニフォームの製造・販売、レストラン経営など様々な職種の方々でしたが、熱心に製品や用途についての質問が飛び交いました。また、社内にある和室では日本の雰囲気を感じてもらおうと“茶の湯”を体験してもらいました。飲み残す方もなく、「おかわりをしては失礼なのですか？」という質問もあり、意外にも抹茶は好評でした。フィリピンにもゴーヤーから作られたお茶があり、それに比べると抹茶は苦みも少なく美味しくそうです。

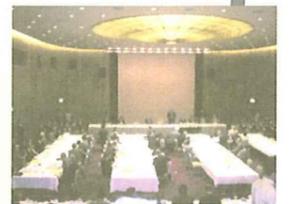


その後、場所をコミックシュリンカー RAPO LSⅡの導入店である紀伊國屋書店新宿南店に移動し、ご協力を得て洋書・児童書・コミックなどの各フロアを案内していただきました。フィリピンには大きな書店もコミック本もほとんどなく、たくさん並んだ書籍の数に驚いた様子で、質問も多く時間が経つのも忘れ夢中になっていました。



『第1回 勇気ある経営大賞』授賞式

ダイワ LETTERの第4号で紹介した『第1回勇気ある経営大賞』の顕彰式が、9月11日に東京商工会議所で行われました。勇気ある経営大賞は、独自の経営手法により新たな製品・サービスを生み出した革新的・創造的な中小企業を顕彰するもので、当社はアフターサービス体制に高い評価を得て特別賞を受賞しました。山口信夫東京商工会議所会頭から受賞企業11社にトロフィーと顕彰状が手渡され、「他の企業の模範となり、後に続く中小企業の経営者の方々に勇気づけて下さい。」と祝辞を頂きました。その後に行われた祝賀パーティには会頭・副会頭をはじめ来賓の方々や受賞企業の参加者が出席し、和やかな雰囲気の中、製品開発の苦労話などで会話が弾み、同時に受賞の喜びや今後の抱負を語り合いました。



山口会頭 (右) (旭化成株式会社 会長)



山口会頭 (右) 川本副会頭 (中) (本田技研工業株式会社 特別顧問)



安西副会頭 (右) (東京ガス株式会社 会長)

社長のつぶやき

代表取締役 大石 孝一



私共の会社では月次会議で全社員が事例企業研究としてビデオ研修を続けております。題材にはお客様本位の商いで高い評価を得ているサービス業の企業が多いのですが、今月のビデオは42歳になる久保華園八さんが経営するBAGZY(バグジー)という美容室でした。15歳から美容の道に進み23歳で独立するが、技術を磨くために渡米。帰国して北九州市で開業し繁盛店になるが、5年前に信頼していた幹部が続けて退社するという事態に直面し、悩み、苦しむ中、ある人のアドバイスで経営のやり方を転換する。これまでの売上至上主義・技術至上主義を捨て、社員重視・お客様本位の経営を目指すようになる。すると人も定着し、売上げが毎年120%の成長を遂げるようになり、店舗数も6店舗、従業員数が85名、売上も4億1千万になる。社員をとことん愛し、スタッフの満足、心の成長を何よりも第一に考える社長の夢は分社化や美容学校を経営する事という。すべてに愛をもって取り組むという「敬愛」を理念とし、「利より信を選べ」と語り、数々の仕組みで社員満足・顧客満足の経営を実現している。

- ① 決まり事のマニュアルは無く、基本マインドは「お客様に感心を持ち、お客様を楽しませる」である。
 - ② 入社間もないアシスタントが辞めるという、幹部が集まって会議を開き、皆で悩みを聞き説得するが、ベテランが辞める場合は引き止めない。いくら優秀でも考え方が違う人がいると組織がおかしくなる。
 - ③ クリスマスの日には「仮装営業」で全員がぬいぐるみを着て営業し、閉店後に衣装のまま近くの孤児院に向かいプレゼントを渡す。
 - ④ 毎日数名の社員と食事をして悩みや問題を聞く。
 - ⑤ 閉店時間がない。最後のお客様がお帰りになれる時が閉店時間。
 - ⑥ 責めたり非難したりする指導をしない。遅刻する人には仲間が交代で「モーニングコール」をしたり、お金を出し合って目覚し時計を贈ったりする。
- 指導の基本を「愛があるかどうか」に置くという素晴らしい企業で、私共も見習うべきところを多く感じたビデオ研修でした。

株式会社 ダイワハイテックス

東京本社：〒174-0061 東京都板橋区大原町36-18 TEL 03(3558)8131(代) FAX 03(3558)8132
大阪営業所：〒564-0062 大阪府吹田市垂水町3-2-1 ONKビル TEL 06(6190)5731(代)
ホームページアドレス http://www.daiwa-hi.co.jp
e-mail info@daiwa-hi.co.jp

編集：夏目 薫子

Pick Up !!

株式会社 紀伊國屋書店 新宿本店 Comic & DVD Forest

東京都新宿区新宿3-15-11・新宿本店 別館アドホックビル 2F



Comic & DVD Forest

本店ビルのすぐ裏手にあり、1階はDVDの売場、2階がコミック売場になりました。



新宿本店

海外も含めて80店舗以上を展開する紀伊國屋書店。その中の1店である『アドホック店』は店名を『Comic & DVD Forest』に改め、9月26日リニューアルオープンしました。そこでリニューアルについて、内田課長代理に話を聞きました。



ユーモアたっぷり楽しい
内田課長代理

売場面積とコミックの総冊数を教えてください。
120坪で、15万冊です。日本一の売場面積になりました。

品揃えは、どんな所に力を入れていますか？
お客様の層は25~30歳位の方が多いので、コミック文庫を多く揃えています。

『Forest』とは『森』ですが、どのような意味がありますか？
若者の集まる森になって欲しいという意味が込められています。本とDVDをリンクさせながら楽しんでもらえる“森”にしたいと思えます。

Forest店の一番の特徴は？

やはり、この売場の広さでしょうか。また収容冊数は減りますが、棚をやや低めにした事でお客様の動きも把握できるようになりましたし、何より店内がより一層明るくなった所ですね。

1階から2階へと移りましたが、お客様の反応はどうですか？

特に2階へ移ったからといって影響はないと思います。アドホック店から引き続き来店して下さるお客様が多く、本当に嬉しい限りです。

内田さんのお話の通り、店内がとても明るい事大変驚きました。その明るさに加え広々としているので、お客様がゆったりと本を選べるのではないかと印象を強く受けました。



この店内の明るさと広さは
スゴイです！

制服も新しくなりました。



モデルさんのような
佐藤さん

ガールスカウト風で、かわいくて動きやすいです。

コミックシュリンカー
RAPO LS II

A5文庫本からガイドまでの本を、自動包装機に合わせて置くだけの



CASHIER



MAP

今回の猫の手キャンペーン

猫の手キャンペーンとは…

新店オープンの準備は、猫の手も借りたいほど大忙し。お店の新しいスタートに、私達も何かお役に立てる事はないのかな？
そこで、得意とするコミックの包装作業をお手伝いできれば…。
そんな私達の思いからスタートしました。

高桑書店 TSUTAYA 横手店

秋田県横手市安田字向田179-1



国道沿いにあり、大型ショッピングセンターが隣接しています。

高桑書店は秋田県内に6店舗を展開。横手店は7店舗目として10月10日にオープンしました。RAPO LS IIの導入も6台目となった高桑課長に話を聞きました。

売場面積とコミックの総冊数を教えてください。

書籍は200坪で11万冊あり、コミックコーナーは60坪で2万8千冊です。

お客様の層や力を入れているジャンルはどこでしょうか？

ショッピングモールの一隅にあるので、お子様からお年寄りまでご来店いただいています。それぞれの年代に合わせた幅広い品揃えをしていきたいです。

特徴はどんな所にありますか？

秋田県最大の在庫が強みなので、お客様の多様なニーズにお応えできる点ですね。

万引き対策についてはいかがですか？

店内には30カ所カメラを設置していますが、何よりスタッフの明るい雰囲気万引きを防止していきたいと思えます。

猫の手キャンペーンはいかがでしたか？

機械も素晴らしいですが、営業の方が実際に来て、一緒に包装作業をしてくれるのは親近感が湧きますし、とてもいいサービスですね。



すっきりと見やすい店内。

コミックシュリンカー RAPO LS IIはいかがですか？

常に『お客様にキレイな本を』と考えていますし、物流の面を考えると、これからはならない機械だと思います。



スタッフの「いらっしゃいませ」というあいさつが1日中店内に響き渡ります。いろいろな店舗を訪問していますが、これほど気持ちのこもった掛け声は初めてでした。
(担当営業：関田 談)



いつも笑顔で穏やかな
高桑課長



MAP

RAPO LS II ご意見募集

日頃、コミックシュリンカー RAPO LS IIをお使い頂いて、『うちではこんな使い方をしているよ！』や『LS IIを導入したらこんな所が良かった。』などのおもしろ情報はありますか？

どんな小さな事でも構いません。皆様の声を、ダイ話 LETTER 誌面で紹介していきたいと思えます。採用された方には¥2,000分の商品券を贈呈しますので、どしどしご応募下さい。

・・・応募方法・・・

ご意見と貴書店名・電話番号・お名前を明記の上、[ダイ話 LETTER ご意見係]までFAXにてお寄せ下さい。
たくさんのご意見お待ちしております。 FAX フリーダイヤル 0120-056-740