



マルト便

MARUTO INFORMATION

ホームページにバックナンバー掲載中

マルト商事

検索

お客様の笑顔のために...

チャレンジ

12月号 DEC 2019

<http://www.maruto-shoji.co.jp>

本年もありがとうございました

本年も大変お世話になりました。従業員一同心より感謝申し上げます。

平成から令和へと時代が変わりました。歴史的にも大きな変化があった年でした。社会の情勢も、天候もこれまで通りとはいかなくなってきたというのを実感した一年でした。会社を取り巻く環境変化に食らいついていくべく必死に走ってきたように感じています。

そのような厳しい環境の中でも皆様にお引き立て頂き、弊社としては確実に前進をしていると従業員皆感じています。

中でも弊社で最も大きい変化は、7月に品質管理部門を立ち上げたことです。

弊社は野菜の一次加工という、保健所の管轄外の業容ということで、食品安全に対する取り組みとしてはお客様にご満足いただけるような対応がこれまでとれていなかった面がありました。

今年の3月にはJFS-Aという食品安全の認証を取得し、更に7月に品質管理部門を立ち上げることができました。今後マルト商事は「品質のマルト」という軸をもって、弊社に関わっていただける皆様に必ず喜んでいただけるような取り組みをしていきます。

来年はオリンピックイヤーです。しかも日本、東京で行われるオリンピックです。社業もオリンピックのようにワクワクしながら遂行していきたいと思えます。関わる人をHAPPYに。来年も皆様をHAPPYにできるように従業員一同一致団結して進んで参ります。

変わらぬご愛顧のほど何卒宜しくお願い申し上げます。

マルトお掃除サミット開催



11月14日 マルト商事の現場で作業に従事している人が集まって掃除についてどうしたらよいかを話し合う場を設けることができました。名付けてマルトお掃除サミット。きっかけは現場からの意見です。

「もっとこうしたらいいんじゃないか」

今、マルト商事ではこのような声が多く現場から上がってくるようになりました。現場レベルから改善への意識が高まってきている証拠といえるのではないのでしょうか。勿論まだまだなのですが、このような声が上がってきて、実際にお掃除サミットができたことはマルト商事にとって大きな進歩であると思っています。今後、品質改善含め、弊社での様々な取り組みについて皆様にこの場でご報告していければと思っています。

マルト商事は皆様に喜んでいただけるようにどんどん変わっていきこうと思えます。今後掲載される様々な取り組みに、ご意見、感想など、弊社担当にでも聞かせていただければ幸いです。宜しくお願い致します。

“食”の分野で役立つマーケティング情報

先日、仕事関係の勉強会でアクティブリスニングというコミュニケーションの手法について学ぶ機会がありました。アクティブリスニングとは、相手の話に耳を傾け、その言葉の中にある事実や感情を積極的につかもうとする聴き方のことです。相手の言葉をすすんで聴く姿勢や態度、聴き方の技術を指し、日本語では「積極的傾聴」と訳されています。聴く側は話し手に共感し、考え、問題の本質を明確にしていくプロセスを共有することで、話し手が自ら解決できるように支援します。本来は臨床心理学でのカウンセリングにおけるコミュニケーション技法の1つですが、現在、IT企業をはじめとしてビジネスの場で活用される事例が増えてきています。

アクティブリスニングが企業で使われる1番の目的として挙げられるのが、社内で円滑な人間関係を構築するためです。そのため新卒社員研修よりも、管理職の研修方法に使用される方が多いとされています。上司から部下へのコミュニケーションの手段として使用され、部下の悩みを聴いたりするときにアクティブリスニングを活用します。そうすることにより、社内のより良い人間関係の構築にも役に立ち、会社の生産性向上にも繋がります。社内コミュニケーションを活性化することで、会議での意見も出やすくなったり、仕事上のスムーズなコミュニケーションにも繋がるというメリットがあります。

この勉強会でアクティブリスニングを学んであらためて気づいたことは、人に聴いてもらえて、しゃべる機会を得られるというのは、とてもうれしい時間であるということです。つまり、聴くことは、相手の満足を生み出すことにつながるのだということです。自分の話を聞いてもらっているということは、相手は自分に関心があるということです。自分に興味を持たれて嫌な人はまずいないと思います。私のまわりを見てみても、信頼感のある人というのは、聴き上手な人が多いような気がします。普段、どちらかというと話するのが好きな私も気をつけるべきだなと反省しています。

聴くことの大切さをあらためて知ったエピソードをひとつ紹介します。文藝春秋にあの高倉健が原稿を書くことを決めたのは、そのときに担当をしていた若い女性編集者が高倉健の言葉に積極適に耳を傾け、その言葉の意味を忘れていなかったからだそうです。その女性編集者に高倉健は「私は手書きの手紙しか読まない」と言っていたそうです。そこで編集部は原稿をお願いする際、手書きの手紙を送りました。するとすぐに、なんと本人から電話があり「あなたの手紙を読んだからお返事します。書きます」と。相手の話しを積極適に耳を傾け、その意味することを理解することが大きな結果を生んだのだと思います。



木下康司 きのしたこうじ
1966年生まれ。キノ・アンド・カンパニー株式会社 代表取締役。
デザインとコミュニケーションの力を使い商品やサービスの価値を高めてブランド力を作り出すことに取り組み続けている。
<http://www.kino-company.com>

12月 玉葱商品産地情報

産地		状況
国産黄玉葱	北海道	品位はまだばらつきがあります。産地によっては中腐れ等も散見されます。流通量は十分です。今後品位は安定する見込みです。
輸入黄玉葱	USA	流通量は多くありません。
中国剥き玉葱	甘肅省	価格面で12月、1月は上昇傾向 入荷品の品質はまずまず。
国産赤玉葱	北海道	品位は安定 暫く安定。
輸入赤玉葱	USA	品質は良好です。

※本記事に関するご要望・改善等ございましたらお気軽にご連絡ください。
お問い合わせはコチラ⇒TEL049-258-5315