

Communication

中特グループ社内報：コミュニケーション

2021/02
Vol.29

特集

グループの事業紹介

フォトアルバム

TOPICS 「子ども&環境&未来 You Me Go」の開催
サステナブルを考えよう!

お客様紹介 ファイル 6

社会福祉法人栗屋福祉会
特別養護老人ホームくりや苑



まちと未来をキレイにする仕事。

Chutoku Group

私たちは、時代の風向きに敏感に反応し、 いかなる時代が来ようとも存続します

中特グループ CEO 橋本 ふくみ

今期のスローガンは「想像力を磨く」ですが、半期を過ぎて社員へ浸透してきたと思われませんか？

皆さん大分浸透してきたのではないかと思います。特にコロナ禍において、私たちは今ままでと同じでは通しません。基本方針書の中の「私たちは、時代の風向きに敏感に反応し、いかなる時代が来ようとも存続します」「ピンチはチャンスプラス思考」の言葉が皆さん身に染み込んだ年だったのでないでしょうか？

旧態依然のシステムや慣習に固執しては、時代に淘汰されてしまうと危機感を持っています。コロナ禍で沢山の企業や店舗が危機に瀕していますが、世の中の企業が提供する商品（サービス）は本当に今必要なものなのでしょうか？私は常日頃「社会の役に立てば立つほど会社は発展する、会社が発展すればするほど社会の役に立つ」と言っていますが、今、正にここが問われているのだと思います。

激しく移り変わる中、社員にどのようにあつて欲しいと思いますか？

色々な意味で「自立」をして欲しいです。若手社員は先輩や上司にた言われるまま指示待ちで行動するのではなく、自ら考えて行動して欲しいです。また、経験豊富な中堅以上の社員には、自分の経験を一度捨てるくらいのつもりで発想の転換をして欲しいと思っています。例えば役職者であつても幅広く

情報収集し、学び、変化しなければなりません。今後は斬新な発言や提案をしてくる若手社員を受け止める度量が求められますね。

今までは、言われたことを従順に黙って遂行してくれる人が重宝されたかもしれませんが、これからは違います。自分で考え先回り

して思いを巡らせて行動してください。日々の業務を指示された通りに遂行するのはもちろん大切なことですが、「この作業はまだ他にもっと良いやり方があるのにな。でも指示された手順でいいか。」とせずに、勇気をもって新しい方法にチャレンジすること。もちろん、勝手にやっちゃダメですよ。そして、改善提案にうなづいていく能力を身につけて欲しいですね。

先日、ある役職者と「下請け会社としての立場に甘んじてはいけません。」といった話をしました。私たちは、常に、私たちのサービスを直接受けている、また必要とされているお客様と話をすることが大切です。廃棄物処理事業

ならば、排出元から直接要望を聞く事が出来れば、より良いサービスが提供できるはずなのです。皆さんには、お客様の所へ直接訪問し、私たちの強みを十分に伝えてきて欲しいと思います。これもある意味の「自立」ですね。

激しく変化し続ける社会で、会社が存続していくためには、中特グループの全員が変化に対応できる力を身につけて頂く必要があります。それは、「だれか」がやるのではなく、「自分」が行動することです。皆さん「自立」していきましょう。ご協力よろしくお願ひします。



特集

グループの事業紹介

CS営業部

CS営業部は、ほとんどの部署で関わりがあると思いますが、本当の姿はご存知ないのではないのでしょうか？CS営業部の仕事はお客様のところに訪問し、中特グループのサービスをセールスして……案件が決まったら運搬の手配をして……だけとは思っていませんか？今回はそんな皆さんの疑問にお応えする特集です。



CS営業部は中特ホールディングスの組織

で、全社の売上に大きく関わる中核部署です。お客様と各部署の間に立ち、各々の条件を合わせていくことで案件を受注し成立させていきます。

そもそもお客様が希望するサービスと、中特グループが提供するサービスとが無条件で合致することは滅多にありません。お客様から譲歩条件を引き出したり、担当部署から対応時期の融通をとり付けたり、コスト削減の工夫をする等を行って行っています。案件に関わる契約や請求だけに留まらず、ターゲットの創出をしながら予算達成を目指しています。

CS営業グループの業務

訪問

営業の基本の訪問。現在お取引があるお客様へ定期的に顔を出して、お困りがないかの御用伺いをしています。（しっかりと競合他社が入ってきてる気配も確認します！）

また一方で新規開拓や引き合いで、初めてのお客様のところに伺うことも多いです。新規のお客様のアポイントをとることは難しく、特に最近はコロナ禍でより条件が厳しくなっています。その為、以前お取引があつて現在疎遠になつてしまつたお客様への訪問等、工夫して案件獲得を目指しています。

現地確認

ご依頼があると必ず現地へ伺います。撤去、回収作業であれば積込は先方手配なのか？当方手配



笑顔が素敵な社員

なのか？作業場所の側まで車両が進入できるか？吸引車のホースは何m必要か？などの作業条件をヒヤリングし、廃棄物処分であればサンプルの入手やWDS（廃棄物データシート）、SDS（安全データシート）という廃棄物の性状を表す情報提供を頂き、お客様と一緒に必要事項を記入していきます。廃棄物の中には毒性があるものや、爆発の恐れがあるもの、混ぜ合わせると激しい化学反応をするものまであります。その為正しく処理するのに加え、実際に処理を行う人たちの安全の確保のために十分な情報収集が必要です。

現地確認は必要に応じて各部署の責任者が同行し、必要情報の漏れがないかチェックします。お客



①お客様を訪問



②サンプル採取



③関係部署と相談



④協力会社と運搬方法の相談

様の質問に対する的確な返答がその場で出来る為、お客様の信用を頂けるチャンスになっています。

また、作業内容だけでなく、お客様が本当に求めているものは何かをヒヤリングすることも非常に重要です。今後の分別や保管方法、定期的な回収による費用削減、発生抑制など、今日の前にある廃棄物をなくすことだけでなく、お客様のこれからの寄り添った御用聞きを目指しています。

作業工程相談、処理検討

持ち帰った情報を基に、撤去回収作業であれば担当者などの様々な方法や道具で何人で何時間かかるか？産廃の処分であれば、どの設備でどう処理するか？受入量は全量受入可能か？他所とリースヘッジしてもらうか？などの話をしながら見積に必要な条

件を揃えていきます。具体的には、作業指示書やサンプルデータシートを用意したうえで相談を行っています。

運搬方法の検討

廃棄物の収集運搬が関わる場合、汚泥1,000tの処理案件などになると到底自社では対応しきれない為、協力会社さんと相談して条件を詰めていきます。工場の廃棄物の場合、車輛乗入れ許可の手配などもします。

見積

関係部署と相談して見積を作成し、お客様に見積を提示します。ここに至るまで、各部署とかなりの量の相談をしています。また、見積を出した後の後追い訪問も非常に重要です。

契約

受注が決まると、工事であれば

注文書、廃棄物であれば契約書を交わし契約が整い次第案件を動かします。

案件の段取り

作業であれば、お客様と事業部のスケジュール調整、産廃の処理だどお客様と運搬会社と事業部のスケジュール調整をします。これが実はけっこう大変な作業となります。

アフターフォロー

案件が終わると報告とお客様の感想を伺います。また次回以降の発注、見積依頼を頂けるようにフォロー訪問をします。

営業管理グループの業務

見積作成

各営業担当がお客様から集めた見積条件をあてはめ定型の書式に

入力し、担当者が外出先からも見積を作成できるようにサポートしています。

契約書作成

案件を受注後は、産廃の取引に必要な契約書を営業担当が収集した情報を基に作成します。

案件管理

担当ごとの営業進捗や各事業部の月々及び、期末の売上見込みを算出する為に案件発生ごとに表で管理し、売上見込みや受注可能性を入力します。

契約書管理、案件管理ソフト

契約後は、専用の管理ソフトに契約情報を入力することで、受け入れ準備、マネフェスト、情報管理、請求までを一括管理しています。



いつも冷静なK主任

営業数値集計、分析

毎月の営業担当の訪問件数や見積件数等の重要な数値の集計や分析も行っています。これらは各部署の売上目標達成にも大きく関与するため、データを共有しながら会議資料の作成もします。

入札案件抽出、入札書類作成

中特グループで対応可能な案件を、県や、各市のホームページより発注状況を常時確認し、案件獲得を目指しています。また入札に参加するために必要な書類の準備もします。

入札参加資格審査申請

入札をするには行政ごとに事前に登録申請する必要があります。営業管理グループが全社の申請を行っています。申請は二年に一度更新の必要があります。申請が重なる年度があります。今年がその年あたり、現在は大忙しです。

書類発送

契約書やその他書類発送は管理グループが行っています。重要な書類を発送することが多いので細心の注意を払っています。

Time Table 2つグループを並べてみました

ある日のCS 営業グループ Iさんの場合

8:00 ~ 9:00	9:00 ~ 11:00	11:00 ~ 11:30	11:30 ~ 12:00	13:00 ~ 14:00	14:00 ~ 16:00	16:30 ~ 17:00
<ul style="list-style-type: none"> ●部門朝礼 ●訪問先資料準備 ●訪問先企業のHP等チェック 	<ul style="list-style-type: none"> ●アポイント先への訪問、現場確認、サンプル採取 ●アポイントとアポイントの間について訪問 ●チェック 	<ul style="list-style-type: none"> ●発注頂いた案件の収集運搬会社とスケジュール調整 	<ul style="list-style-type: none"> ●問い合わせ対応 	<ul style="list-style-type: none"> ●廃棄物の処理検討、見積単価決め 	<ul style="list-style-type: none"> ●問い合わせ対応 ●事業部と価格交渉 ●見積書、契約書作成 	<ul style="list-style-type: none"> ●日報記入 ●翌日の訪問経路 ●翌日訪問先資料準備

ある日の営業管理グループ K主任の場合

8:00 ~ 9:00	9:00 ~ 10:30	10:30 ~ 12:00	13:00 ~ 15:00	15:00 ~ 16:30	16:30 ~ 17:00
<ul style="list-style-type: none"> ●部門朝礼 ●案件確認 ●部内日報、SANSAN確認 	<ul style="list-style-type: none"> ●契約書管理 ●産廃案件管理ソフト入力 ●郵送業務 	<ul style="list-style-type: none"> ●MT資料の数値集計 ●契約書作成 	<ul style="list-style-type: none"> ●入札関連業務 ●売上分析 	<ul style="list-style-type: none"> ●当日急ぎ案件業務対応 ●見積、各種提出書類等 	<ul style="list-style-type: none"> ●日報記入 ●翌日の業務予定確認・準備



CS営業部ってこんな部署です。

Q1 営業が一番嬉しい瞬間とは？

やはり一度受注頂いたお客様からまたご依頼があった時です。さらにお客様から別のお客様をご紹介頂いた時が一番嬉しいです。私達、CS営業部はこういった再受注、紹介受注を目指しています。

Q2 他の部署の皆さんが知らないであろう努力とは？

営業15年目の担当者の携帯電話の登録者件数は1340件です。これだけの数のお客様に覚えて頂き、かつこちらも忘れないために、頻繁に訪問したり、こまめに挨拶やDMなどを送付しコンタクトをとるなどの努力をしています。

Q3 他に中特の営業は「これがすごいよね」と言われるためにこだわっていることは？

提案営業です。ご相談頂いたお客様が次にどうすればいいかご提案すること。受注頂いた際に中特グループの他の事業について、ご提案すること。ここにこだわりを持っていきます。その為に各々訪問するお客様に合わせた提案シートを作成しています。

CS営業部 部長 内山 浩



CS営業部は全部門と関わりが深いと思いますが皆さんにメッセージをどうぞ。

感謝の言葉しかありません。二年前までは営業部と事業部の会議は一部門しかなかったのですが、今ではほとんどの事業部と話し合いの場を設けて、いかに目標達成するか貴重な意見をもらうだけでなく、様々な部分でサポートしあつて案件を成立出来ています。

今CS営業部で挑戦していることと言えば何ですか？

部内で改善提案を毎月一人一件提出する様にしていて、

部内で業務改善の提案が活発にされています。ITなど新しいツールの使用に慣れてきました。そこで慢心せずより良い方法を模索しています。各事業部との会議などでも活発に意見がでるなか、不採算案件を漫然と継続するのはなく、受注確率が高い案件に「選択と集中」をしようとか、各社員の個人チャネルまで持ち合つてどうにか新しい案件を増やせないかと必死になっています。

最後に今後CS営業部はどうなっていきたいですか？

少数精鋭を目指しています。社員が家族の様に強いつながりを持って目標にあたりたいと思います。まだまだまとまりが足りないように見えるかもしれませんが。

しかし、皆が一丸となることで推進力を高めていきたいと思えます。実際CS営業部だけでなく各事業部を巻き込んで中特ファミリーになれたらと思います。

サステナブルを考えよう!

株式会社吉本興業 代表取締役 吉本 妙子

2015年の気候変動枠組条約「パリ協定」から5年経った2020年10月、菅総理大臣が所信表明で「2050年までに温室効果ガスの排出を全体としてゼロにする」(=カーボンニュートラル)という方針を示しました。これはすなわち地球の温暖化対策を本気で実施するという意思の表れで、それ以降、新聞では毎日の様に「CO₂削減」「脱炭素」「再生可能エネルギー」「カーボンオフセット」などの文字が並んでいます。12月には経済産業省が2030年代にガソリン車の販売の禁止を示したり、最近では環境省と経済産業省が連携し「カーボンプライシング」というCO₂に価格をつけて、企業や家庭が排出量に応じてコストを負担する仕組みなども検討されています。

この様に、今後制度やシステムの変化により、私たちの生活環境も大きく変化していくと確信しました。

分別による廃棄物の削減やCO₂の削減など、既に取り組んでいる事もありますが、私たちは企業人としても消費者としても更に考えて行動していく事が求められます。

近年の目まぐるしい技術革新に伴い、社内におけるIT化も加速していますが、ITを活用し廃棄物の回収ルートを最適化したり、請求業務や給与支給方法など社内の仕組みを電子化するのは、ただ単に業務効率をUPさせるためだけではなく、CO₂削減や燃料・ペーパー削減(資源枯渇を防ぐ)にもなっているのです。業務効率と地球環境の向上につながる「仕事のやり方」を更に考えていきましょう。

また、私生活においても無駄な買い物は控え、レンタルやシェアリングを積極的に活用してお財布にも環境にも「やさしい生活」をしていきたいものです。



「子ども&環境&未来 You Me Go」の開催



8月エコライフチームの発足にあたり今期の大きなミッションとなる文科省委託事業の内容が発表されました。「今期はエコフェスもこどもっちゃ商店街も開催がないことが決定しました。その代わりに皆さんには文科省委託事業の運営をしていただこうと思います。」との吉本社長の言葉に一同キョトンとしています。

文部科学省委託事業とは

【目的】

コロナ禍において活動が制限されている子どもたちが自然に触れる事で元気を取り戻し健やかな成長を図る

【プログラム内容】

- ① 海岸のごみ拾い
 - ② 拾ったものでアートクラフト（工作）
 - ③ きれいになった海に稚魚を放流
- 以上の3つのプログラムを行う

【場所】

光市虹ヶ浜（ドリームハウス）



サンドボトル



決まっているのは大まかなプログラムの内容だけです。

エコライフチームのメンバーでシナリオ作り、備品の手配、下松栽培漁業センターへ稚魚の手配、光市へのごみ回収の手配、台本作り、そして当日の運営等を行いました。皆通常の業務を日々遂行しつつ、部署内の協力を仰ぎながら時間を捻出したり、各々の部署の皆さんに手伝っていただきました。（若手社員の側から諸先輩にお願いするのはけっこう大変だと思うのですが、皆がんばりました！）

また、この秋は周南コンビナートが定修のために、営業も事業部もバタバタ忙しい中どうか開催に漕ぎつけました。

第1回目 11/7（土）参加者9名

あいにくの雨となりましたが、子どもたちは元気に楽しんでくれました。新聞やテレビの取材が入りインタビューに緊張する子どももいました。

第2回目 12/5（土）参加者7名

快晴！寒くなる予報でしたが、天気も良く暖かで皆のびのびと体験できました。保護者の方からは、「海を大切にしたい気持ちが育っていて嬉しく思いました。」「少し人見知りがあるので、どうなるかと心配でしたが、迎えに行った時にはすごく打ち解けていたので安心しました。清掃活動も、作品作りも、稚魚放流もとてもよい体験になったと思います。」などと嬉しいご感想をいただきました。

海岸クリーンアップは1回目の11/7には拾いきれないくらいのごみがありました。牡蠣パイプやペットボトルといったごみが多かったです。合わせて、アートクラフトの材料になりそうなきれいな貝殻やヒトデ、流木等も拾いました。子どもの発想はとても豊かで様々なアートクラフトに挑戦し、素敵な作品がたくさん出来ました。工作に不慣れなエコライフメンバーもいましたが、一生懸命子どもたちをサポートしていました。最初は怖がっていた稚魚放流ですが、終わるころには素手で掴んだりしながら、声を弾ませて大喜びでした。

1回目2回目共に準備や当日お手伝いにくてくださった皆様ありがとうございます。残り3回1/16、2/6、2/27と開催いたします。引き続きご協力をお願いいたします。

（2021/1/10 現在）





イエーイ!!



ヨイショー



ピース★



リケジョ



新ユニフォーム

ロゴマークの一新に伴いユニフォームも新しく変わりました。

ユニフォームはただ作業をしやすくする為だけの物ではありません。

ユニフォーム着用には「プライベートから仕事への気持ちの切り替え」や、「お客様への安心感を提供する」という意味があります。しかし、一番大きな意味は中特グループ社員としての使命感とプライドを皆が共有するという事です。

ユニフォームは同じ目標を目指す仲間との連携の証でもあります。

皆で心を一つに新たな道を進んでいきましょう。



フォトアルバム



カ〇山?

メリクリ♡ 指ハート♡

JUMP!

ウキヤツ

ドヤー

“笑顔は地球を笑顔にする”
「emmyWash」で
ニコッ!!

“emmyWash”は笑顔を感じると除菌液が出る IOT 機器です。除菌するたび笑顔が貯金されて世界の感染症予防対策として除菌液が提供されます。

『廃棄物法令レポート』

ふ頭から海に廃棄物を不法投棄した男が、その様子やふ頭に乗り付けた車のナンバプレートやスマホで撮影されていたため身元が発覚し、警察に逮捕されるという事件が起こりました。

「諸外国と比べると、日本の路上はゴミが散乱していない」と言われることがよくありますが、「人の目がない」「先に不法投棄をしている人がいる」という状況が揃うと、日本でもすぐにゴミの不法投棄が発生します。そのため、人口減少著しい日本においては、今後各地で「空き家」や「空き地」への不法投棄がますます増えるものと思われれます。

そのため、人の目や配慮が実際に存在することを感じさせる仕事として、ゴミ屋敷の片付けや独居世帯への見守りなどの、ゴミを減らす、あるいはゴミを発生させない取組みの重要性も年々増しているものと思います。

こうして考えると、中特グループのキャッチコピーである「まちと未来をキレイにする仕事。」は、大変時宜を得ていると思います。これを目標にして今後も進んでいけば、中特グループは地域の安全と安心に大きく寄与する「社会インフラ」に成長できると確信しております。



行政書士エース環境法務事務所代表
行政書士 尾上雅典先生

中特グループ法務顧問。許認可申請の代行といった単なる行政書士業務に止まらず、廃棄物処理企業の経営基盤確立のため、従業員教育、法務相談など、廃棄物処理企業に特化したサービスを提供されている。

その他、業界誌への寄稿、排出事業者向けのセミナー・講演、廃棄物管理状況の監査など、廃棄物処理企業以外に関係者にも廃棄物の適切な処理を進めていただくべく、精力的に啓発・教育活動も展開中。

お客さまの声

I社 K様

創業以来からお世話になっている会社のご担当者様が、この年度定年退職されるとのことで、お祝いの品と橋本 CEO からのメッセージカードを持参させて頂いた時の出来事。

わざわざ返礼品を用意して下さい、「長い期間お世話になりました。廃棄物に携わる部署に異動して、廃棄物のことが全く分からない時から、細かいことでも丁寧に説明して下さいだったので、非常に頼りになりました。月初めに請求書を持参して頂くたびに、ご相談させて頂いていたのも懐かしいですね。中特さんにはいろいろな廃棄物を受け入れて頂いていたので、契約書の数も膨大で、どの契約がどの廃棄物に対してのものなのかが分かりづらくなっていたところを、いったん整理して、改めて一つの契約書に取りまとめ一目で分かるようにして、さらに廃棄物の種類が追加・変更になった際にも変更点がすぐ分かるような書式に頂いたので、私自身が楽になったことでもあります。後任者への引継ぎも非常にスムーズにきました。私は退職しますが、今後とも私どもの会社をよろしく願っています。」

というとてもあたたかいメッセージを頂き私の方が恐縮してしまいました。



CS 営業部 CS 営業グループ
リーダー 藤田 晃大

お客様紹介

ファイル6

社会福祉法人栗屋福祉会 特別養護老人ホームくりや苑



今回ご紹介させていただくお客様は特別養護老人ホームくりや苑様です。吉本興業のお取引先様ですが、特に繊細な廃棄物が発生する施設でありながら徹底した分別に取り組んでいらっしゃるいつも感謝しております。この度は石川理事長直々にお話を伺うことができました。

くりや苑様は周南市栗屋にある特別養護老人ホームです。2013年に開苑されて8年目になる利用定員90名、ショートステイ10名の大きな施設です。「個人個人に合わせた介護と介助をめざします。」を企業理念に生活リハビリ、平穏死、ユマニチュードという三本柱を大事に運営されています。

特にサービスのプロセスにこのユマニチュードを組み込むことにこだわられているようで、フランス語で「人であることを尊重する」という意味です。知覚、感情、言語による包括的ケアの技法で、様々な機能が低下して他者に依存しなければならない状況になったとしても、最後の日まで尊厳を持って暮らし、その生涯を通して『人間らしい』存在であり続けることを支える。その為に、ケアを行う人々が『あなたのことを、大切に思っています』と言うメッセージを常に発信する。つまり、その人の人間らしさを尊重し続けることだそうです。施設長の江口様に施設案内を頂く中でご説明頂きましたが、皆様の強いプロ意識を感じました。

スタッフの皆様も全員が介護福祉士の資格を積極的にとるべく勉強されていて現在45名中37名が資格保有者です。また嘱託医2名が毎日、看護師は配置基準の2倍以上を採用し、入居者さんへ万全の体制でサービスを提供していらっしゃいます。

現在では入浴システムは車いすのままシャワーを浴びられるチェアーインバスや、寝たきりの方が横になったまま入浴できるミストバスなど、最新の設備を導入しています。古いイメージのリフトで吊り上げるタイプと全く違うものになっており、入居者の方は安心に入浴が出来、また、スタッフは介護量の軽減と双方に様々なメリットが出ているとのことでした。



最後に石川理事長より社是は「^{じょ}恕」である。恕とは論語の中で孔子が語られた「人にして欲しくないことは人にしない。仁は思いやりの心であり、仁の心で行うことが恕」である。この言葉を敷地内の石碑を前にご説明して頂きました。理念がしっかりサービスに体现されている素晴らしい施設とお取引をさせて頂いていることを誇らしく思いました。この度は取材に快くお応え頂きありがとうございます。

フードバンク山口しゅうなんステーションが開所して1年半がたちました

たくさんの方から「しゅうなんステーションの活動は開所して間もないのにすごいですね！」というお言葉をよくいただきます。これも、ボランティアの皆さんをはじめ、社員の皆さんの協力を頂いた結果だと感謝いたします。ありがとうございます。

フードバンク山口として県東部の唯一の拠点となるしゅうなんステーションの実績と現状についてご紹介します。

2019年8月のスタートから2020年12月末までの実績として、フードポストの設置は14か所、寄贈食品総重量は約5.4トンとなっており、現在ボランティアスタッフとして5名の方に食品の回収や仕分け作業のお手伝いを頂いています。食品の受け渡し先は35件で遠くは岩国から来られる方もいらっしゃいます。

「もったいないをありがとうへ」の輪を広げるために、引き続き皆さんのご協力をお願いします。
※ボランティアスタッフはまだまだ足りていないため、お知り合いの方にも声掛け頂けると嬉しいです。

受渡先

地域	登録数
山口	53
下関	26
萩・美祢・長門	12
宇部・山陽小野田	20
周南・下松	21
防府	17
光・柳井・大島郡	7
岩国・熊毛	7
スクールソーシャルワーカー	28
合計	191
東部エリア	35

フードポスト設置数及びボランティアスタッフ数

拠点	設置数(個)	ボランティア数(人)
やまぐちステーション	22	25
宇部地区	5	10
ほうふステーション	7	12
しゅうなんステーション	14	5(社員は除く)
下関地区	5	2
はぎステーション	2	2
合計	55	56

しゅうなんステーション管理フードポスト

ポスト設置場所	設置時間
1 アルク 秋月店	2019/7
2 " 慶万店	"
3 " 徳山中央店	"
4 " 徳山東店	"
5 " 新南陽店	"
6 周南市役所	2019/9
7 久米市民センター	2020/7
8 ここと徳山店	2020/7
9 " 島田店	"
10 周南市立徳山駅前図書館	"
11 アルク 下松店	2020/9
12 " 下松生野屋店	2020/9
13 " 島田店	2020/10
14 丸久浅江店	"

2020年10月末時点 14か所



新入社員紹介

㈱リライフ
リサイクル事業部
田中 由美さん
令和2年11月4日入社



フォークリフトの免許を活かす為、選別施設にて皆さんと一緒に仕事をさせていただきます。まだ入社して分からない事ばかりですが、皆さんにご迷惑をお掛けすると思いますが、一生懸命頑張ります。よろしくお願ひ致します。

㈱吉本興業
環境事業部
主任
松村 翔さん



12月11日に第二子が誕生しました。長女はわがまま盛りのお二歳児ですが、次女はどう育つのか楽しみです。



みんなのおめでとう報告

㈱吉本興業
環境事業部
野中 裕介さん



1月13日に20歳になりました。大人になって色々な事に責任を感じます。入社してもうすぐ2年になりますが、入社したころに比べて仕事のスピードはかなり速くなったと思います。これからは周りを見て積極的に仕事を進めていきたいです。あと、お酒を飲んでみたいです。また趣味のカブトムシの飼育も楽しみたいと思います。これからも頑張ります!!

編集後記

コロナ禍で日々の皆さんの行動は、制限されながら随分変わったのではないのでしょうか？わたしはとにかく飲みに出る回数が減りました。8ヶ月間1度もいかなかったです……。行きつけのお店まだやっつてるかな？なんて心配はしつつも、そこに使わなくなったお金を他へ回すようになりまして。健康的で、お金も貯まれば最高ですね！貯まれば……。

中特グループも社内イベントがほとんど中止になったので、写真や思い出があまりないですね。そんなわけで皆様の業務中にたいへんご無理を言って撮影をさせて頂きました。快くお答えくださり、本当にありがとうございます。また、昨今、なかなか部署内でも集まって飲食もできず、一週間ZOOMでしか顔を合わせないなんてことがあり得る中で、社員同士のコミュニケーションが非常に重要視されています。これをインナーコミュニケーションと言いますが社内報もその一助となれたらと、次回以降リニューアールを検討中です。ご期待ください。

企画広報室 主席 上原