

カンダにご縁のあった方にお届けします！

第9号

発行日：2008.8

酢豚に「パイナップル」

常務の少年野球日誌・2

この記事は、常務の「神田 智昭」が担当しました。
◆夏！甲子園！ がんばれ、県央工業・石田くん！！



8月、高校野球の季節となりました。各都道府県の代表が決まりました。今年は、第90回という記念大会となっております。北京オリンピックが開催されるため、早まりました。何かワクワクするのは私だけでしょうか。

我が新潟県代表は、新潟県工業高校に決まりました。

1回戦は、8月3日第4試合目対地元兵庫代表の報徳学園です。強豪、相手にとって不足なしです！ところで我が息子の北越高校は、4回戦で敗れてしまいました。残念です。春の大会では、県央工業を破り県3位となり第3シードを獲得したので夏は、甲子園と期待しておりましたが、夢破れてしまいました。来年は必ず！・・・

県央工業の背番号1エースは、なんと



南野球スポーツ少年団出身の石田君です。

燕中学でも軟式野球部で3年の時エースで、我が息子の一年先輩で、南野球のときからずっと一緒にプレーしていました。

南野球スポーツ少年団時代は、体が小さくて2番手ピッチャーでしたが、そのときからコントロール良く、綺麗なフォームで投げていたのを覚えております。

そんなことで、南野球スポーツ少年団から甲子園球児が誕生しました。

コーチ、父母会として携わってこれほどうれしいことはありません。

南野球の団は、勝利ということだけではなく、野球の楽しさ、そしてその中から人間形成の基礎づくりを養うことを目的として、中学、高校、大学、社会人、そしてプロ野球までと野球をしてくれることを願って日々活動しております。

是非、甲子園では、県央工業そして石田君を応援宜しくお願いいたします。

ガンバレ！

社員紹介



こんにちは。東京HR事業部所長の戸川晴二と申します。年齢は団塊世代の先輩方々よりは、チョットだけ若いです。

今をさかのぼる事約うんじゅう年前東京で誕生しました。以来そのまま東京で過ごしております。

最近の私ですが休日は十代の頃LP盤、シングル盤を結構購入していました。これを今聞いてみますと何かとても新鮮なメロディーラインなのです。これで疲れが吹き飛び、英気を養い次ぎの仕事にまい進です。



さて、東京HR事業部では展示ショールームを東京日本橋堀留町JACCビル6Fに開設しております。お近くを通られましたら、是非お立ちより下さいませ。商品情報やご開業時の商品のリストアップ等も、お話をさせていただいております。東京HR部員一同でお待ち申し上げます。今後とも、宜しくお願い致します。

見て、ビックリ、納得。

この記事は、営業部の「南波 仁」が担当しました。
◆「こんな話が知りたいな」ということがあったらお申し付け下さい。



常日頃「キング製品の良質さ」を口にする我々ですが、今回は写真を用意しました。



これは、2次加工の際に切り取った【左・キング寸胴】と【右・他社有名メーカーの寸胴】の板厚の比較です。

同じサイズの製品で同じ板厚をうたっていても、ある個所においてはこれ程の差が生まれるのですね。

外見からでは分からない、重大な差異です。

見れば、ビックリ、納得、ですね。



〒959-1272

新潟県燕市杉柳912

TEL:0256-63-4541 (代表)

FAX:0256-64-2960

e-mail:kanda@kankuma.co.jp

http://www.kankuma.co.jp/



ビジネスマナー「気持ちを重ねる」

この記事は、営業部の「奥村 耕一」が担当しました。

◆言葉は道具にすぎない、使い方次第で刃物にも包帯にもなる。

今回のタイトルは、多少わかりにくいかもしれませんが。

「気持ちを重ねる」とは、「もし自分が相手の立場にいたら、自分にどんな態度をとってほしいだろうか」と考えて相手に接すること。平たく言えば、**相手の立場に立った言動を心がけよう**ということです。

これは何も「相手の利益を正確に読んで、心理状態をすべて把握した上で、どんな無理な要求にも応えなければならない」などと言っているのではありません。

例えば、来客の接待であれば、自分がファミリーレストランやコンビニエンスストアに行ったときのことを想像してみてください。

あなたがお店のドアを開けた瞬間に元気な声と明るい笑顔で店員さんに迎えられたら気持ちいいですね。

あなたの会社に来るお客様も同じです。たとえあなたがどんな激務に追われていようと、どんな面倒な仕事をしている最中だろうと、そんな素振りを一切見せずあなたが元気なあいさつと明るい笑顔で迎えることで、お客様は気持ちよく商談をすることができるでしょう。

憂鬱な表情や面倒くさそうな態度で対応したり、「自分の担当しているお客様じゃないから」「誰かが対応するから自分には関係ない」などと思って、お客様がいるにも関わらず社員同士の私語や自分のデスクワークに没頭しているのでは、確実にお客様の気分を悪くします。

どんなときでも、**お客様が来たら誠意を込めて迎える**ことがどんな仕事よりも最優先されるべきなのです。

相手に対する当り前のマナーとして、お客様が気分良くすごしてもらえるよう、「自分なら相手にこのようにやってほしい」という態度で相手に接することを心がけましょう。



ふらふら珍遊伝・6

この記事は、業務部の「池川 晃治」が担当しました。

◆いっけ～・休日の楽しみ、です。

皆さんお久しぶりです\(^o^)/
いっけえ～で～す。

もう～季節も夏になって**毎日暑くてしんどい**ですね～(・。・A)

僕は相変わらず、仕事と家族サービスで毎日大忙しです・・・

そんな忙しい中、最近自分の楽しみに気がつきました(^o^)

休日の夜に妻と娘が寝た後に**一人で静かに小説を読む事**です。

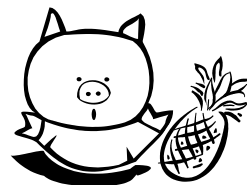
きっかけは、部屋の片付けをしていたら3ヶ月くらい前に買った小説が出てきて、少しその場で読んで見ると止まらなくなりました。

小説を買った時は前から少し読みたいな～ぐらいしか思わず今ではストーリーが気になって仕方ありません

ん(°o°)

今回読んでいる小説は「リアル鬼ごっこ」と「親指さがし」です。

皆さんも知っている人と思いますが、【山田悠介さん】の小説です。映画にもなっていて、一度読んで見るとは如何ですか\(^o^)



酢豚に「パイン」

カンダにご縁のあった方にお届けします！



株式会社カンダ
〒959-1272
新潟県燕市杉柳912
(流通センター入口)
TEL: 0256-63-4541 (代表)
FAX: 0256-64-2960
e-mail: kanda@kankuma.co.jp
http://www.kankuma.co.jp/

ホームページもご覧ください
<http://www.kankuma.co.jp/>