

第79期 全店会議社員発表

北見支店 飼料課 鈴木 昭宏

ただいまご紹介を頂きました 北見支店飼料課の鈴木です。本日は社員発表の機会を頂きありがとうございます。私は2005年4月入社、北見支店に配属になり今年度で15年目になります。今回の発表のテーマ自由を選択致しました。『仕事とは何か、商売とは何か』をテーマに北見支店での14年間の経験をふまえて話させて頂きます。お聞き苦しい点もあると思いますがご了承ください。

『仕事と作業は違う』上司から教えて頂いた言葉です。

作業とは事前に定められた手続きとゴールに向けて行う活動。言われたことだけをこなす。

どんなに真面目で丁寧に行っていてもそのまま形にしているだけでは仕事ではなく作業。

仕事とは誰かに価値を届けるための活動。提示されたことを実行した上でこれで良いのかと疑問を持ち自分なりの工夫を施していくこと。自分の意思を持って行動する事で不測の事態に対応できる。それを初めて仕事。

今思えば入社した頃、仕事しているなあと感じたことはありましたがそれは間違いで上司やお客様から言われたことをこなす『作業』しかできませんでした。それはまだ信頼もなく経験や知識、情報、スキルも無かったためです。ただ、作業を確実にこなすことは信頼につながりまた次のステップに進めます。作業も仕事をするために必要な仕事だと思えます。

会社から給料を頂いている以上、作業ではなく仕事をしなければなりません。仕事をするためにはまず自分のスキルを上げることが大切です。スキルを上げることで仕事の幅が広がり『仕事を楽しむことができる』と思えます。

私がスキルを上げるための一番のきっかけとなったのは、非常に厳しいお客様への技術部との同行でした。まだ三年目だった私は技術・経験・知識の乏しい状況でした。牛に熱心で命を懸けているお客様は私の話はほとんど聞いて頂けませんでした。私にできることは在庫を見ること、サイレージのサンプルを取ることで、乳量や乳成分を見ること、『作業』しか出来ませんでした。技術部との同行で、毎月必ず巡回を行い、乳量、乳成分、便やサイレージの状態、BCSのチェックを行い、お客様が成績を上げるために、問題点を見つけてご提案を行う。それを実践して頂き経過を確認する。そのようなアフターフォローができる会社だからこそエサを使ってくれる。これが丹波屋の強みであり『仕事』なんだと教えて頂きました。今も私の営業の糧になっています。本当にありがとうございます。

スキルを上げる方法は色々あると思いますが、一番大切なのは何事にも興味を持つことだと思います。先ほども話しましたが仕事の幅が広がり楽しむことができるからです。

今、私は飼料・肥料・資材・農薬、全量丹波屋から購入しているTMRセンターを担当させて頂いております。日々の状況確認はもちろんですが、技術部との定期巡回で牛の状態の確認、カンバーランド分析によるAMTSでの設計、デントコーンの収量調査、牧草の植生調査・改善の提案などを行っており、飼料課・肥料課・技術部畜産課・栽培課と連携し会社を上げて取り組んでいます。正直ものすごく大変ですがお客様と目標を共有できるので楽しく仕事をさせて頂いています。道内に80軒以上あるTMRセンターの攻略の足掛かりとなれるよう、入札ではなく会社として選んでいただけるよう、今期も責任を持って活動していきます。

私が北見での14年間で身につけたスキルは、今まで教育・ご指導して下さった上司、先輩、同僚、後輩、メーカー、運送会社、そしてお客様。全ての人たちと出会って身についたもので、これまでの経験が全てです。本当にありがとうございます。まだまだ未熟者ですがこれからもよろしくお願いいたします。

次に、『商売とはなにか』を調べてみました。そこには利益を上げる目的で物売り買いすることだけでなく、人を喜ばせること、人の悩みや問題を解決する事、人が欲しいと思っているものを誰よりも先に提供する事、そして感動を与えること。と書いてありました。

丹波屋はこれができる会社だからこそ利益を上げることができているのだと思います。

経営理念である『お客様に満足して頂くこと』そして『真に北海道に貢献できる会社でありたい』入社して15年目にして改めて大切なことであることを今回の社員発表を通じ、実践していかなければならないと感じることができました。

働き方改革が始まり、残業を少なくして生産性をあげる取り組みが始まりました。限られた時間の中で現状のサービスを維持する事、今まで以上のサービスをすることはとても難しいことだと思います。ですがこれも時代の変化の一つで変化に対応していかなければなりません。お客様に満足して頂く方法は一つではありません。違う方法で今まで以上のサービスをするための武器はたくさんあります。ラジオCMでも放送されていますが、丹波屋が飼料・肥料・農産物・住宅建材のパイオニアであることを自覚し、お客様に満足して頂くことを忘れずに仕事をしていきます。

御清聴ありがとうございました。