

きかく新聞

YOSHIZAWA KIKAKU

H30.2 Vol38

発行 きかく新聞 編集部
編集長 吉澤 隆 & きかく新聞実行委員

お疲れ様です。須藤です。

記録的な寒波。シビれましたね。そしてどっさりと降った大雪にも震えました。気温が低いせいか、日当たりの悪い場所にはまだ雪も残っているし、春が近づいているとは思えないほど本当に寒い日が続きます。電車やバスを待っている時間も長く感じますが通勤だけならまだ我慢できる。生花店や料理屋さんなど、水仕事が多い現場の苦労ときたらどれほどでしょうか。暖かい春が待ち遠しいのは僕だけではないはずです。また、大人・子供を問わず恐ろしいインフルエンザが大流行しています。基本となるのはやっぱり身近な所から予防する事。うがいと手洗いは必ず行いましょう。家族や仲間を守る事にも繋がります。

一日の終



皆さんの本業（副業？）を宣伝しませんか？

こちらのスペースを使って皆さんの本業（副業？）の広告掲載できます。吉澤企画のスタッフは多いか少ないか150名程登録者がいます。どこでどんな風にスタッフ同士でつながるかわかりませんので！詳しくは事務局までお問合せ下さい。

わりには声が出なくなるほどの電話対応。これは皆さんへの期待の表れです。一年で最も忙しい時期である今、取りこぼしのないように一件でも多くのご期待に添えるようにと、事務所では総出で業者さんからのご注文に対応しています。予想はしていたものの、一月始まってからの日中は電話、電話の戦争でした。お気づきの方も多いと思います。が、事務所には新しい女性事務員さんが増員されたんですよ！そんな新人事務員さん達もフル回転で電話対応した一か月ももう終わりなのです。

その価値を高める手がかりとして、先日「司会講習会」が開催され、希望する方々とお勉強会を行いました。司会・担当の出来るスタッフの育成は、現在の会社にとって急務です。司会担当者はそれぞれ自分独自の式の作り方を持っています。まずは最低限、集めておかなければいけない情報から収集を始めて組み立てていくことを知るのには本当に大事。しかし司会業務を行わなくても式進行のフロセスを知る事は、サブを務めるスタッフにも大変重要な情報が多く含まれています。どんな需要が高まる司会のお仕事。遅くとも次の繁忙期には多くのスタッフさんが司会現場に対応できるように頑張っている事を願います。自分磨きをかけましょう。（須藤）



ワンフリーズコラム

早いものでもう2月ですね。それにしても先月の大雪大変でしたね。皆さんの事前に渋滞や遅延を予測しての行動が結果に結びつきましたね！業者様も皆さんの対応を大きく評価してくれているはずですよ。感謝です。

話は変わりますが、新年の抱負にてお知らせした。新規事業を3つ起こす！を、実行に移すべくさっそく動いております。第1弾としては新たに遺品整理事業部をスタートさせます！実のところは数年前にこの事業には目をつけていました、その際に遺品整理士という資格はすでに取得しておりました、テヘ。どうやってやろうか、どこでやろうか、だれがやる、いつやろうか、と温めておりました。「はい！今でしょ」ってことで23期！事業スタートを切ります。今はその準備やどのような展開をしていくのか。皆で話を進めております。新たな第1歩を踏み出しています、いや、すでに第3歩目かな…ここからは一気に走りこみたいと思っています。そこでは是非一緒に新たな事業や今ある業務、そして今までにない新規営業。参加したいぞ！やってみたい！そんな意気込みのある方いたら是非小池まで！お話しください。

皆で一緒に吉澤企画を盛り上げて行きたいですね。それでは

今月はここまで！（小池）
今月のワンフリーズはこれ！
「世界に革新を求めるならば、自分自身を変えることだ」
by ガンジー

探しています！

取引業者さんの行方を捜しています。スタッフの皆さんの中で先の業者さんが仕事をしていた現場や車などに遭遇したらどんな情報でも構いませんので即事務所にお知らせください。

・渥美屋本店
・ヤネモ葬儀社

WANTED

中古スーツ販売

中古スーツの販売をしています。上下セットなら5000円（裾上げテーパー付）、パンツのみなら2000円（裾上げテーパー無し）、ジャケットのみなら3000円で販売しています。興味ある方は宮下まで。

miyashita@kikaku-yo.co.jp

スーツ在庫数

スーツ上下		パンツのみ	
Y5	1着	Y6	1本
Y7	1着	A5	1本
A6	1着	A6	1本
AB6	1着	A7	2本
BB6	3着	BB7	1本
BB7	2着	ジャケットのみ	
早い者勝ち！		A6	1着
		AB8	1着
		BB6	1着

募集採用が進み、多くのスタッフが入るのは喜ばしい事です。様々な経歴、様々な年代の方が揃いました。注文をくださる業者さんも年齢・性別を問わず葬儀業界では初心者である事をご理解くださっています。ですから、どこに行ってもコツや手順などのアドバイスは現場の担当者さんから頂けているのではないのでしょうか。

それをひっくり返して自分に任された「指示」となる訳ですが、その指示に対する返事はとても大切な最初のコミュニケーションです。特に社会経験が長いと周囲から思われている四十代以上のスタッフさんには指示を出す

この人からどんな返答があるか

す側が気を使っている事を忘れないでください。指示を出した人は、指示を受けた相手、どんなリアクションで対応してくれ、どれだけ早く行動に移してくれるのか気にしているのです。だから気持ちの良い返事と動きただけでも誰にも負けないでください。声の大きさ、トーンに表情など、年齢を重ねれば気恥ずかしいものかもしれません。しかし、新人で初対面のスタッフからはその「返事」からしか仕事に対する姿勢を図ることしかできないのです。動き出す速さ、歯切れの良い返事、要点的質問や補足の打診など、

そこから生まれる人間関係は一日の仕事で円滑に進める鍵になります。一方、選択したり判断したりしなければいけない時に限って指示を出す方が近くにいないなんて事もあると思います。そんな時は即答せず正確な情報を得てから接客しなくてはなりません。現場にいる以上、私達にも責任があるのです。

ならば無意識の中で緊張感や姿勢が感じられない対応になっている可能性は高いのです。そうなるのが最早、注意ではなく働く事に対する意識の世界。経験やスキルとは関係なく、先ずは大人としての常識を見直し、良い意味で相手の想像を超えていかないと、次第に居場所が無くなっていく事はもうご承知のはず。葬儀業界の何でも屋は誰にでも出来る、簡単な仕事ではないのです。(須藤)



先月の勉強会にお越しいただきました皆様、ありがとうございました☆会社様の願いが叶ってか、Eランクの新人スタッフさんから、Bランクの中堅スタッフさんまで、ランク・キャリアを問わず参加いただいた今後の糧になる良い体験をさせていただきました。正直、中堅ランクのスタッフさんでも実践型式で勉強・体験するような勉強会です。新人スタッフさんには「？」となるような資料や講義もありですが、いつか「点と点」が繋がった時に意義のあるものだと思っておりますので気軽に参加ください☆

2月の勉強会の案内

■司会勉強会
日程：2/11(日※友前)
開催時間：18時～21時
場所：登戸新社屋
テーマ：司会業務を見据えて
〜司会体得編〜
【研修内容】18時～21時と3時間枠を取っていますが、18時～19時は1月の勉強会に来れなかった人に向けての復習の時間です。19時～21時で『導師打合せ』『前説』『司会実践』を行います。※先月同様に、男性はCランク以上、女性はDランク以上の対象者で司会勉強会を行います

男女共通勉強会

日程：2/28(水※友前)

研修部より、2月の夕方勉強会の案内です

開催時間：18時～21時
テーマ：火葬場についての勉強会
〜火葬場デビューを見据えて〜
【研修内容】『火葬場についての知識の勉強』『神奈川県・東京都における主要な火葬場の攻略ポイント解説』『霊柩車の迎え方、火葬場での散開挨拶の仕切り・献杯のご発声仕切り』など、最近オーダーでよく耳にする火葬場案内(卒領業務)を勉強する日にしましょう
例によって研修スペースに限りがあるので、興味ある方は予約させていただきます。交通費は支給させていただきます。交通費は質問・返事などは myashita@kikaku-y.co.jp までお願いいたします



クレーム事故報告

遅刻	3件
当日休	0件
車両事故	2件
クレーム	0件
勤務報告書期限切れ	0件
休日申告期限切れ	0件



Facebook 随時更新中

株式会社吉澤企画 Facebook ページ
<https://www.facebook.com/yoshizawakikaku/>



吉澤企画公式 Twitter も始めました

@yoshizawa_tw
社外向けのPR などつぶやいています。



吉澤企画公式 Instagram

@yoshizawakikaku



研修用 Twitter 「吉澤先生」

@yoshizawasensei

WEB研修サイト

Yoshizawa Kikaku WEB 研修

<http://kikaku-y.co.jp/training>

Username:kikakustaff

パスワード:kikakustaff

※コンテンツは随時追加中です。取り上げて欲しい内容がありましたらお知らせください。

火葬場の見取り図が掲載されているよ!!

きかく新聞

YOSHIZAWA
KIKAKU

H30.2 Vol38

発行 きかく新聞 編集部
編集長 吉澤 隆 & きかく新聞実行委員

【重要】遅刻撲滅運動始まります。

毎年の事ですが、業界の繁忙期でもあるこの冬場にご活躍いただきありがとうございます。今年は大雪だったりインフルエンザだったり、病気や交通障害が多く皆様も通勤に気を遣っていることと思います。

吉澤企画では、繁忙期の冬に企業からの人材依頼の案件が多く発生することを想定して、毎年秋冬と特に新人スタッフの募集を強化しています。人が増えると自然と起こってしまうア

クシデントこそ『遅刻』です。上記の通り、交通手段の遅延など不可抗力の事案から、寝坊や電車乗り間違えなどスタッフのミスから起こる事案まで様々ですが、残念なことに今期はスタッフさんのミスにより遅刻が多く発生しており、とりわけ特に新人スタッフさんに多く遅刻が見受けられます。(もちろん遅刻してないスタッフさんが大

多数ですよ) ありがたいことに、今期は俗

にいう大手系の葬儀関連会社さんからの人材依頼が多くあり皆様のお力添えもあってお取引をさせていただいているワケですが、大手の企業で遅刻を起こしてしまうと、「今回は特別に許すよ〜」などという寛大で優しい処分はありません。スタッフ本人にもそうです。吉澤企画にも再発防止に向

けた努力を求められています。

会社内で協議した上で、平成30年2月より下記の新しい試みを始めます遅刻を無くすための努力の1歩目として、

■新人スタッフ(エラックススタッフ)の出勤する当日、企業様に出社する前に吉澤企画に電話を入れ、現地に到着したこと、これから挨拶することを教えていただきます。

契約説明会で実際に出勤する時間は前日、吉澤企画から伝えられた『入り時間』の10分前と教えているはずですので、実際には入り時間の20分〜15分前に電話を吉澤企画にして欲しいということ。電話が無いスタッフには電話をスタッフさんからできるようなるまで腰を据えて取り組みます。

とり急ぎ、新しい仕組みです。新人スタッフ



フさんに限定したルールになります。中堅・ベテランスタッフさんでも、遅刻を繰り返す方には、一時的に同じ措置を講ずる可能性はあります。スタッフ1人のミスは会社の連帯責任だと思つて、良い意味でのチームワークを発揮し、企業様の信頼を取り返していきたい。よろしく願います。(宮下)

企画芸能情報

先月は企画の新規事業として計画している遺品整理の現場見学会に参加。遺品整理をお願いする所って、いわゆるゴミ屋敷に近いものがあるんですね。なかには宝探的な要素もなきにしもあらず。これから増々、独り身の方が亡くなるケースは増えるので、需要は高まり、家が綺麗になると依頼者には喜ばれてやりがいはあるのではと思います。

今月も皆様からの舞台、ライブ、演劇、講演、映像、書籍、展示などの活動情報をどしどしお待ちしております。(多田)

2018/2/28 (水)

下北沢 Artist

世田谷区北沢3

-25-1

19:00open / 19:30start

Ticket ¥2000(Drink 込)

<http://spinyworld.com>

SPINY(スパイニー)という名前です。お気軽に越し下さい!!

多田
ライブ
情報

たまには真面目に『仕事』を語って見るコーナー

先月の続きです。生花店で働く極意の再確認になります☆

おまけ

■撤収編

・床に汚れが残っている。

掃除をきちんとするのは当たり前ですが、さらにチェックを怠らずに。特に床に会葬者、式場内スタッフにより踏まれた花の茎の残滓が汚れて残っていることが見受けられます。一度やったらそこも最後にぐるりと確認しましょう。

・焼香花、式場に置いていかないう道具が置きっぱなし。

余分に置いてあって、担当さんが下っているなんてことも。祭壇の後ろに撤収してないとマズイものが置いてあったり。最後に忘れ物がないかチェックすれば必ず防げます。また継続して使用する場合、花を変えることも忘れずに。(変えないのなら、必ず切り戻して)

・道具の片付け場所がおざなり、いい加減。

やたらと積み上げたり、式場などに置いていかなければ、作業場にあるものを置きっぱなしにしてしまったり。次に入る人が迷惑します。絶対にやらないように。道具に余裕があるのは良いことだと思いがちですが、余分なものは余分。片付け場所がわからないのであれば、派遣先の生花店に確認すること。いつも行っているところで、位置が変わっている

たりしても確認しましょう。確認で文句言う人はいません。乱雑になっていたら、片付けで遅れても構わないか、やはり確認。

■設営編

・継続利用(出し/飾り)で撤収出来ないところへ設営してしまう。

・ゴミが残っていたり、汚れた床の上に養生したり、道具がそのまま。使わない道具を片付けず、祭壇裏に隠してしまったり。翌日も自分が撤収に行くのなら構わないと思いますが、翌日行ったスタッフに迷惑がかかります。

・伝達事項が残っていない。

メモ等にどういう順番で飾ってあるのか書いていない。または誰にも伝えていない。派遣先のルール・マナーは把握しましょう。知らないのであれば、確認して下さい。重複しますが、撤収時の片付けが間違えていて、設営分撤収時にリカバリ要の可能性があるので聞けず、一言も触れられていない。キカクスタッフならそのくらい気を遣いましょう。

・仕上がり時にもう一度チェック

祭壇、供花への水の遣り忘れ、花籠破損による水漏れ、担当さんの〇Xもらう前にもう一度確認漏れがないかチェックしましょう。〇Xもらうても心配だったら引き継ぎをきちんとしましょう。(宮下)

寝台部の大雪の一日

さかく寝台部

お疲れ様です。先日の大雪の日に出勤された方はお仕事大丈夫でしたか？もうすぐバレンタインデーですね。チョコレポートをもらう数が年々少なくなっている気がする寝台部の宮澤です。チョコは生チョコかトリュフチョコが好きです。情報までに(笑)

さて今回のお話は先月の22日に都心で4年ぶりの積雪で交通混乱になった時に寝台部はどうしていたのかをお話したいと思っています。



いや、結構降りましたね(汗)その日の午後、本格的に降りだした頃に病院のお迎えの搬送依頼の電話が数件入りました。ほとんどん雪が降る中お迎え先の病院へ向かう。ナビでもまあまあの到着時間、ルンルンで走っていると：高速道路は通行止になり渋滞発生！なくなく幹線道路で向かうかと思うと大通りは渋滞で動かす。約束の時間が刻々と迫ってくる：もうダメだあきらかにめるしかない(涙)病院で待っているご遺族様には申し訳ないが、マジで何時に着くのか分からないほど全然動かない：途

中、病院に明日のお迎えにしてもらえるか相談しましたが、病院側は「ドライアイスがないので今日中に来て欲しいです」と：も行くしかないっす！(冗談ですが外に出しとけばいいのにとチョット思いました)寝台車にスタッドレスタイヤを履かせていても他の車が夏用タイヤだと雪ではスリップして大渋滞を引き起こしちゃってダメなんです。最悪の場合、車を捨てて帰っちゃう人もいますからね。結局病院に到着したのは約束の時間の数時間後、搬送終了したのは深夜でした。寝台部の皆さま、本当にお疲れ様でした。

2/2も天気予報では雪が降るとの事なので、ドキドキしています。雪道を自動車で走るのは経験がものを言います。胆はアクセルワークですね、若い頃よく雪山に車で遊びに行っていたので雪道の運転は経験があったので助かりました。吉澤企画には何種類かのタイヤチェーンがありますので、付け方を覚えて！練習したい！という方がいらっしゃいます(宮澤)

1月の雪すごかったですね！こだけ降ったのは4年ぶりだとか。思い出される記憶は、大阪への長距離搬送の帰りに大雪にあい保土ヶ谷バイパスを滑りながら帰ったあの日、アパートの2階に住んでいた筆者は最上段で滑り、一番下までドリフのように落ちていきましたとさ。雪にも負けない熱い気持ちをもらったフレッシュな新人さんを紹介しちゃいます☆

は意外な盲点でしたね！化粧を施す際に産毛を剃ったりしますので、いつかそのスキルが活かされば☆

■芝辻隆貴さん：製造業の派遣をしてもらった芝辻さん。人と交わるお仕事に挑戦です。柏江、調布周辺に土地勘あり。4ヶ月までのトラックの運転も経験あり。契約説明会の講師がドライビングテクニクを褒めちぎってましたよ☆

前職は結婚式場。冠婚葬祭の両方を経験することになる田名邊さんの活躍を祈ります☆勝利の栄光を君に！！

3年目なのでデザインを変えました。



■白井美代子さん：新潟県ご出身の白井さん。剣道の有段者であり、理容師免許を持っていたりと、アクティブな印象を見受ける人柄です☆ラストメイクという名の死化粧こそ最近取り入れている葬儀社が多いけど、「散髪」

■秋田健太さん：ITエンジニアとのWワークですの入社秋田さん。昔に病院での当直業務の経験アリ！松本武尊さんのライバルですね(笑)趣味はピアノ、柔道、剣道だそうです。

■田名邊静樹さん：全国で20名しかいない珍しいお名前前の田名邊(たなべ)さんです。手先が器用で力ンプラ好き！これはご主人と共通の趣味だそうです。



人と共通の趣味だそうです。



これが企画の出勤STYLE!!・出社時間は10分前!・挨拶は明瞭に!・身だしなみもしっかりと!

遺影写真お届けサービス

遺影写真サービスに新たに電照フィルムの印刷サービスを始め、早速注文を頂きました！+2500円でA3ノビサイズまで印刷できるので半切の電照にも対応しています。通常の8000円のお届けサービスも好評です。四つ切額+キャビネ額+リボンがセットになってこの値段なので好評いただいています。さらに、先月から企画専用の「遺影写真力タログ」を業者様に配布しています。ますます注文しやすくなっています。焼き増しにも対応していますので、現場で機会があったら是非、宣伝をお願いします。