

Staff 募集中!!

弊社では一緒に働いて頂ける清掃スタッフの募集を行っております。お知り合いの方や、子育てが一段落して時間がある方など、ご希望に沿った勤務地、勤務時間に応じて物件をご紹介します。清掃スタッフにも日常清掃と巡回清掃があり、ご希望するスタイルを選択できます。そして、安心して働ける環境も整えておりますので、是非とも宜しくお願いいたします。



ご紹介者には特典もあります♪

お友達・お知り合いをご紹介頂き、面接(採用)で
更に採用から3ヶ月勤務すると 謝礼 5,000円
謝礼 10,000円

～28期 第1回目マスタースクールのご案内～

28期もスタートし、いよいよ第1回目のマスタースクールが開催されます。詳細は下記の日程となります。

- 日時/場所 ① 11月12日(火) 14:30～16:30 / 山一地所仙台中央支店カンファレンスルーム4階
(住所: 仙台市青葉区中央1-6-18)
- ② 11月14日(木) 13:30～15:30 / TPS本社2階 研修室
- ③ 11月16日(土) 13:30～15:30 / 山一地所仙台中央支店カンファレンスルーム4階
(住所: 仙台市青葉区中央1-6-18)

持ち物 : マスターファイル・制服(上着のみ可)・名札・筆記用具

皆様の沢山のご参加をお待ちしております!



会社情報はホームページを!
<http://tps-s.co.jp/>



ブログも随時更新中です!
ぜひご覧ください♪

編集後記

「天高く、馬肥ゆる秋」と言いますが、四季の中で一番、秋が好き!...という方も多いのではないのでしょうか? 萌ゆる紅葉を求めて山に行くもよし、旬の魚を追って海に行くもよし、はたまた秋の夜長に読書に耽ったり、運動不足を嘆きながらもスポーツにいそむもよし...と、様々なことを楽しむことが出来る季節ですね。

しかし近年は地球温暖化の影響か「秋」が短く、気が付けば初冬...となり、予期せぬ冬支度に追われることもしばしば。アレコレ何しようか吟味している間に過ぎ去ってしまうかもしれませんので秋のご予定はお早目に...

「秋」を満喫しながら心身ともにリフレッシュして新たな28期のスタートを切りましょう!

編集委員 宮崎・佐藤・西川・鈴木・秋田営業所 神馬

TPS NEWS 2019 vol.95

光る輝きをサポートします

～究極の夢と空間を追い求めて～

10月号

繁栄物語助演会社
株式会社ティ・ピー・エスサービス
住所 仙台市泉区上谷刈字治郎兵衛下48-3
電話 022-372-0815
発行責任者 藤巻 紀夫

この紙面は「繁栄物語助演会社」として地域の皆様、お客様、社員、お取引先の皆様、そして志を共にする関係業界の皆様のお役に立つために編集されています

第28期 テーマ決定!!

「一歩前へ」～信用・信頼を得られる為の行動～

早いもので27期も終わりを告げ、新しい28期を迎えるにあたって、28期のテーマが上記のように決まりました。

「当たり前」の行動から、さらに「信用・信頼」を得る為の行動とは何か?...一歩先を常に考えて、行動してしていくことをテーマとして掲げました。

「TPSとお付き合いして本当によかった!」と言って頂けるお客様がさらに増えていくように、社員一同、業務に邁進して行きます。

28期も、何卒よろしくお願い申し上げます。

～社長コラム～

おかげさまで28期を迎えさせて頂きました。28期のテーマは「一歩前へ」です。社員一同このテーマを理解し実践してまいりましょう。

私どもTPSサービスは2年後に30期を迎えさせて頂きます。一言で30年と言っても企業の存続率ってどのくらいか検索してみました。

「100社起業したら、30年後に何社残る?」設立されてから倒産するまでの期間を国税庁がまとめたデータを見ました。

会社設立から1年後の生存率は40%、5年以上続く確率は15%、10年以上ではわずか6%、20年以上では1%を切り0.3%となるのです。

そして私どもが今目標とし様々なビジョンを掲げて社員一丸となって向かっている30期、その30年以上生存する企業は、なんと...0.02%。

10,000社設立してわずか2社の生存です。恐ろしい数字ですね。

30期目前となる28期を迎えたTPSサービスは、お客様から必要とされる会社、求められる会社で在り続ける為、一人ひとりがおお客様の立場、それぞれの相手の立場になって誠心誠意に対応する会社でありましょう。

齋藤 正人

ティ・ピー・エスサービス 28期スタート 特別企画

お客様に 直撃インタビュー、「やさしさと思いやりの心で寄り添うエスコート」

「人の声に耳を傾ける」...と一口に言いますが、ただ「聞く」だけではなく「傾聴」することでお客様と初めて心を通わせることができる。その根底には「やさしさと思いやり」がなくてはならない。.....常に相手の立場になって親身に考える。果たして自分は常にそうであるのか？と思わず胸に手を当ててしまった今回のインタビュー。お忙しい中、株式会社シライシコーポレーション富谷店、中塚店長にお話を聞かせて頂きました。



◆「庶民的、親しみやすさ」の姿勢を大切に

TPS:「本日はよろしくお願ひ致します。ちなみに台風一過。今日は風が強いですね。」

中塚店長:「そうですね。...あっ！店の「のぼり」が飛びそう...片付けないと！」

...と言って誰よりも早く気づいてのぼりを片付ける中塚店長。

中塚店長:「つい思うんです。店ののぼりが飛んで万が一入居者様に当たったらと思うと危険...！と。ちょっとしたことで人より早く気づけるようになりたい。まず人に気を配る。ここが大事と思っています。そして、目を配り、心を配る。弊社の社是に「エスコートします」とありますが、誰をエスコートするのか？を考えたときに、自らがお客様の立場にならないと本当の意味でのエスコートは難しいと思い、私自身、エスコートタウン富谷併設の賃貸マンションに住まいを構え、昼夜問わず管理をしています。」※入居者様には内緒(笑)

TPS:「自らですか！」

中塚店長:「そうすることで私自身、この環境を直に感じられますし、何より真にご入居者様の気持ちになって考えられる。そう思うからです。」

TPS:「徹底してますね...」

中塚店長:「それだけでなく、半年に1度、ご入居者様からアンケートを頂戴するようにしています。日々生活を送る中で不満も少なからずあるだろうと決して決して一方通行にならないように。何かあったら相談しやすい、安心して暮らせる日常を提供したい。実際に住むからこそ気持ちが汲み、意見を改善したいと感じられるのです。」

TPS:「なるほど...」

中塚店長:「アンケート後は必ず回答をしています。」虫のクレーム”では、TPSサービス様に夏場の清掃を追加し作業してもらいました。”敷地内徐行せず走る車が危ない”には、減速プレートを設置し改善しました。回答することで安心していただく。たとえ実現不可能なご要望でも代替策を提案する。それだけでも不満は少しは解消されませんか？その誠実な対応が口コミで広がっていけば、企業価値もあがり嬉しいことです。」

◆「傾聴」で距離を縮める

TPS:「入居者様のことを常に考え、一步踏み込めるかどうかですかね...」

中塚店長:「そうですね。相手を想って一步踏み出す。心を開いて接すればご入居者様も心を開いてくれる。そしてこの人のために一歩いや半歩でもいい。何か行動してみよう！という気持ちは必ず伝わります。」

TPS:「理屈でわかっていてもなかなか出来ない人が多いと思います。」

中塚店長:「私自身、常に大切にしているのは“やさしさと思いやり”を持って接することです。じつはこれ、母の教えなんです。それはいずれ自分に必ず返ってくる。だから、人には“やさしさと思いやり”をもってつくしなさい、と。また、人の立場、背景、置かれている状況を“傾聴”して理解する。それを深く想像して言葉を紡ぐ。伝える内容は同じでも伝わり方は全然違います。そこは仕事だからと事務的にはしたくないですね。」

TPS:「どれだけ共感できるか？ということですね。」

中塚店長:「何より、距離が縮まります。“仕事”と思わず、“人が喜んでくれるには？”“人に役に立つには？”と、どれだけ思えるか？だと思います。気軽に話してみませんか？あっという間に時間が過ぎることでしょう(笑)！」

今回の取材をきっかけにシライシコーポレーションが、身近な相談相手に選んでもらえたらなと思います。」



◆中塚裕子(なかつかゆうこ)様
プロフィール
岩手県久慈市出身 2006年入社
株式会社シライシコーポレーション富谷店店長
「親しみやすさ」をモットー！に業務に邁進中。
Twitterツイッター
「裕子のつぶやき」随時更新中！

仙台市泉区・富谷を拠点に29年
株式会社シライシコーポレーション
会社URLはこちら→<http://www.shiraishicorp.co.jp/>

中塚店長のTwitterツイッター
「シライシコーポレーション裕子のつぶやき」
→<https://twitter.com/BZv4Bllc2L0goxZ>

終活、お手伝い致します ティ・ピー・エス・サービスの 営業課・中川課長に聞く 「家財整理」



私がお答えします！

最近、「終活」なる活動がブームを呼んでいる。人生の終わりに向けて、「良い終わり方」を準備していきたい、という意識がひろまりつつある証拠ではないだろうか？その中で最近よく耳にする「家財整理」。我がTPSサービスにも家財整理の依頼が増えている。そこで営業課・中川課長に家財整理の実態と、今後の展望を聞いてみた。

Q1・ご依頼はどのようなルートで入ってくるケースが多いのでしょうか？

清月記帳からご紹介頂く場合や、不動産会社様の物件売買(解体)に伴う家財処理業務が一般的ですね。

Q2・家財整理の依頼が最近増えている、ということですが、具体的にはどのようなシチュエーションでの依頼が多いのですか？

様々ですが、最近では県外で生活をしている方からのお問合せが多く、実家に誰も住まなくなるので遺品整理や家財処理を手伝って欲しいとの要望が増えています。

Q3・家財整理を依頼するお客様にとって一番の困りごとは何でしょうか？

一昔前とは違い核家族化が一般的になっています。特に遺品整理の場合は実家の何処に何があるかもわからないのでお困りになっています。特に急にお亡くなりになられたケースは生活したままの状態のお部屋なので貴重品などを探し出すことが大変です。

Q4・家財整理で一番気をつけている点は？

「報告」と「確認」です。ご依頼主様が遠方にいらっしゃるケースや作業が数日にわたる時があります。お客様が不在の中で作業を行うので、毎日連絡するようにしています。探していた貴重品が見つかったご報告を入れるだけでも安心して頂けます。また、こちらがゴミだと判断しないことも大切です。思い出の品を事前に聞き出すことも大切な作業です。誤って処理してしまつては取り返しがつかないので。

Q5・TPSサービスの家財整理のメリットは何でしょうか？

ん...、難しい質問ですね。メリットの意味とは外れますが、あえて言うなら人と人を繋げる事ですね。家財処理業務から派生して、建物を売りたいので不動産会社紹介して欲しいとか、リフォーム会社紹介して欲しいとか色々相談を受けます。お客様含めて色々な人が繋がりで喜んで頂けるのでメリットですね。

～秋田 営業所だより～

今年もようやく暑い夏がおさまって秋の気配が近づいてまいりました。秋田では8月に竿灯や大曲の花火、9月に能代でおなごりフェスティバルと夏の風物詩が一通り終了し、これからいよいよ秋へと突入です！ちなみに私(神馬)は、10月が誕生日ですので一番好きな季節でもあります(笑)単に過ごしやすい季節と秋の味覚が目当てですが...

さて、最近秋田では清掃とは少し違う駐車場のライン引きのお仕事をいただく機会がありました。現地に行くと確認すると確かに駐車場のラインはそれなりに見えますが番号が全く見えない状況です...これを塗装することによって今まで「駐車場所は手前から何番目」や「奥から何台目」などの説明が不要となり、「〇番です！」と一発で分かりやすくなります。また見えていたラインも上塗りすることで、更にキレイにくっきりするので気持ちが良いものとなりました！



before

after