



懇親会の様子



経営方針発表会が終了し、同会場（リア・フィーユ）にて社員・パートスタッフを含む懇親会を行いました!!日頃支えて頂いているパートスタッフさん達と改めて懇親を深める場となっております!
懇親会の中では恒例のBINGO大会や社長クイズ（社長に関係するクイズ）など多くのゲームで盛り上がる事ができました!あの人の意外な一面?が垣間見えた懇親会になったのではないのでしょうか!

NICE! BINGO!!



BINGOMAN
～お着換え中～

TPSニュース

2023年

11月

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～

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32期 経営方針発表会 「～成長の課程で強さを育む～」



令和5年10月4日、リア・フィーユにて第32期経営方針発表会を執り行いました。今回は日頃会社をお支え頂いている顧問弁護士、顧問税理士、取引銀行、株主の方々をお招きし、例年以上に緊張感のある発表会となりました。今期は35周年に向けて、気持ち新たに32年目へと向かう大事な期となります。30年間地域の皆様と築いてきたものをより強固にしていくために、『成長の過程で"強さ"を育む』を掲げ、方針を全員で確認致しました。

～社長コラム～

この季節になると思い出す風景があります。
私が子供の頃の話ですが、生まれ育った秋田県藤里町にブナの原生林で有名な世界遺産白神山地の麓に藤琴川と粕毛川があり、秋から冬にかけて鮭が産卵のために川を登ってくる風景を見て育ちました。
藤里の町で生まれた鮭は日本海に出て、季節によって移動しながら成長し、やがては生まれた藤里の両川に戻って産卵するのです。この事を「母川回帰」というと中学校で学び、鮭ってすごいな～、素晴らしい生物なんだな～と思った事を今でも記憶に残っております。また、日本の川で生まれて戻る鮭のほとんどが白鮭という種類で、メスは卵（いくら）を、オスは白子（しらこ）をもって戻るのだと知りました。
私は鮭といえば、「塩鮭」です。そうです内臓を取り除いたまるごと一尾の鮭に塩をすり込んで干す、新巻き鮭や塩引き鮭を天井から吊るす風景を日常的に見て育ちました。私の実家は、秋田県でも雪深い地域でしたので、保存食としてもとても重宝されていたのだと思います。私も小学・中学時代はスキー部や運動部で汗を流していましたが、その頃にお袋が作るおにぎりはいつも梅干しが中に入っていました、時には鮭の大きな切り身が入っているととても嬉しく、何かご褒美をいただいた様な気分になったあの頃を思い出します。
今では塩引き鮭の脂がのった皮をカリカリに炙り、お酒のおつまみとして食べています。お袋がよく言っていました、「鮭は捨てる所ない魚なので本当にありがたいよ!」この言葉も記憶に残ってます。今年は新潟県村上市にある木造の町屋が残る街に天井から吊り下がっている鮭塩引き街道を歩いてきたいと思っています。どなたか村上市の鮭街道に詳しい方は情報をお待ちしております!



斎藤正人



歩こう!
あと15分!
チャレンジ期間:
R5.10.1-11.30



今年も「CHALLENGE」します宣言!

さあ、今年もこの時期がやって参りました。昨年参加をされている「宮城県歩数UPチャレンジ」!今年も健康経営優良法人のTPSは健康増進の一環として再度チャレンジしております。昨年は宮城県全体で1296チーム、仙台市は283チームの参加でした。昨年は宮城県全体で事業所として4位、仙台市においてはTPS所属チームが1位を獲得いたしました。まあ、本来は競い合うものでもなく、あくまで日頃の健康不足を補うため、健康増進のための歩ききっかけ作りで始まった企画です。でも、同僚の歩数は気になるもの、ついつい意識してしまいます。まずは無理をせず自分のペースで健康確保に取り組みたいと思います。弊社社員の取り組みも三者三様で「犬の散歩」また趣味の「ジョギング」で歩数UPなどなどetc…。釣りが好き、バイク好きの私は、ん～、稼げないか(「呻」)
「営業は足で稼げ!」精神で歩数向上、売上向上に頑張ります!

宮城県HPより



弊社代表より昨年の成績優秀者への表彰風景

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

今年の秋は例年よりも暑い日が続きましたが、ようやく秋らしい季節になってまいりました。朝盤の寒暖差が大きく体調管理が難しく感じる方も多いと思います。コロナの制限が解除され初めての秋を迎えます。数年ぶりに紅葉を見に行く方や芋煮会、スポーツ待ち望んでいた方、多くいらっしやと思います。久しぶりということもあり気が緩み、ケガや体調崩されたりすることもありますので体調管理には皆様十分気を付けて秋の季節を楽しんでいただけたらと思います。

編集委員: 尾形 岩崎 山田 千葉 菅原

【業務課通信】 Business Division Communication

業務課の企画施工係に「新たな仲間」が加わりました。



この度、業務課の企画施工係（主に機械洗浄作業）に新たな仲間が加わりました。

その名は、トヨタ・ハイエース！ 念願のリフト付バン（仙台100 す 7814）で文字通り車後方にリフトがついており重い機械などの積み下ろしが可能です。

今までは、右下写真にあるスロープを使用して高圧洗浄機などを積み下ろしてしていました。これからは、スロープも併用していきませんが、誰でもより安全に積み下ろしできるようになりました。



↑リフト収納時



↑リフト設置状況



↑今までのスロープ設置状況

❄️冬場の配管凍結にご用心！ from営業課❄️

本格的な冬を迎えると仙台市内でも気温が氷点下に下がり毎年、配管凍結による断水事故が発生しています。弊社でもお客様より一報を受けての緊急出勤も例年多々あります。建物により給水方式は異なりますが、特に日陰になる場所は顕著に凍結しやすく、中でも受水槽から各住戸へ給水する部分が影響を受けます。外部に露出する配管は凍結防止ヒーターが巻かれていて、一定の温度まで下がると自動的に作動し配管の凍結を防いでいます。しかし、肝心のヒーターが破損、剥がれていたなどといった場合は配管が凍結し水が流れる事が出来なくなり断水してしまいます。いざ、断水が発生すると復旧には時間がかかり、入居者の日常生活に支障をきたし、また修繕復旧に要する費用も安くはありません。**凍結シーズン前にヒーターや差し込みプラグの破損、保温材、ラッキングに異常などないか点検しておく必要があります。**営業課におきましては注意喚起のためチラシを作成し各お客様を訪問させて頂いております。係るご相談事等ございましたら是非お声を掛けてください！ビルメンのスペシャリスト、TPSにお任せ有れ❄️



通電無しの故障状態。通常、上のオレンジ電源ランプは点灯しておます。
←【要点検！！】



保温材が破れヒーターが剥き出しの状態。ヒーター線巻き直し、保温材巻き直し（ラッキング）施工が必要となります。
←【要点検！！】

5ヶ年ビジョン「個性(ヒト)のチカラを社会(マチ)のチカラに」

第32期経営方針発表会では、創立30周年を迎えた第31期のこれまでの成長と振り返りを全員で共有し、そこで見えた自分たちの立ち位置から見えた課題、これからのビジョンに向けて、各課にて具体的な戦略を発表致しました。各課がビジョンの達成に向けて具体的な方法を共有する有意義な場となりました。各課にて発表された内容をご紹介します。

31期から（5カ年計画） ビジョン達成のための実践

30期

■ビジョン ～実現したい未来～
“個性(ヒト)”のチカラを
“社会(マチ)”のチカラに

32期

- 技術力
- ・育成、教育
- 発信力
- ・地域貢献、新卒採用
- 組織力
- ・新規協力会社



設備課 100万円の利益創出

31期は契約いただいている物件の定期点検はもちろんのこと、修繕工事に力を入れて取り組みました。照明器具交換の実績を作ることが出来ましたが、案件が少ないので営業課との連携を図り、実績を増やしていき利益創出させることを目標としていきます。営業課からの引継ぎと情報交換を密にして営業課の負担軽減に努めて参ります。



業務課 人財、品質、効率の向上

31期は人財育成、自社施工の拡大を目標に掲げ、エアコン洗浄の自社施工実績を作ることができました。32期では引き続き取り組み、事業の拡大に向け、人財のレベルアップ、品質向上を目標とし、お客様、地域の皆様に更に満足されるような業務、会社を目指していきます。



総務課 個人(ヒト)のチカラを最大限 そして誰もが認める魅力ある 企業へ

31期では健康経営に取り組み、健康経営優良法人に認定されました。また、宮城県職場対抗歩数アップチャレンジに参加し、宮城県4位、仙台市2位と社員が健康増進に向け取り組む姿勢が見られました。32期も引き続き同様に健康経営に取り組んでいきます！SDGsの推進、そして総務課でも利益の確保に向けてより良い社内環境を目指します。



秋田営業所 利益の確保、高額商材の受注

秋田営業所の31期は、お客様のニーズに合わせた提案を行い、エアコン洗浄や入替工事、解体工事、更にはリフォーム工事等実績を作り、利益を向上させることが出来ました。これに満足することなく、32期も秋田の地域性を生かし、高単価、高額商材の受注案件を増やし利益の確保に努めます。



営業課 Let's Challenge

31期は各課の協力があり、値上げ交渉、新規契約、自社施工の実績を作ることが出来ましたが、まだまだ実績を作ることが必要です。32期も引き続き新規契約獲得や長期修繕計画のご提案に向けて取り組んでいきます。各課との密な連携を図り、更なる内製化、目標に向かって迅速に対応できるよう努めて参ります。

