

このニュースレターは、お客様とミヤキをつなぐかわら版です。
“**建築資源をリフレッシュ&プロテクトの精神で守っていく**”
という意味で、タイトルを付けました。

業務内容

- 建築用木材・石材・金属の特殊洗浄剤、保護剤の製造・販売
- 毒物・劇物の販売 ● そのほか附帯する業務

人の伸ばし方、成果の出るチームの作り方

「箱根駅伝4連覇」を達成した青山学院大学（以下、青学大）の陸上競技部の原晋監督の話には、駅伝チームに限らない中小企業に置き換えられるマネジメント手法があると思えました。

まず原監督は、**成果を出すチームは「時間厳守」&「規則正しい生活」**という基本ルールがあり、**メンバー全員が同じ方向を向いて自由な発想と発言をさせる組織**だと言われます。

原監督は、選手のモチベーションを維持するには、**努力に対して評価が明確で公正であることが必要**で、今の若者は合理的で、働いて報われない組織だとやらないと言われます。

目標を達成し成果を出した人には、マッサージのサポート金や合宿の補助額に差を付けるなど、できる限り対価を得られる仕組みにしている、必要なのは「フェア」の感覚で、若者はお金も含め評価の「見える化」を求めていると言われます。一方、**できる人間がすくくて50番はダメ**と言う組織運営はしない。例えば故障者には「お前がこの部にいること自体がうちには戦力になっている」と話すそうです。

そして、**本人の将来のビジョンと評価や査定の見える化が必要**で、2つが明確で、チャンスを与え評価する企業は延びると言われます。また、『こうすると君の将来にとって得』『君にとって損』と伝えないと、最近の若者は納得しない。自分のためにというところが今の子は大きいと言われます。

目標管理シートと目標管理ミーティングの力

原監督は、新チームのスタート時に、学生ミーティングで年間のスローガン（目標）を作り、毎月の目標も学生スタッフミーティングで決めるそうです。それに従って全ての選手に毎月の個人のテーマ、個々の目標、それを達成するために具体的な練習方法など何をやるか、**A4 1枚の目標管理シートを書かせる**。目標はタイムも含め細かく書かせると言われます。

しかし目標管理シートを書くのが目的ではなく、目標管

理シートを元に選手同士が目標を発表し、議論し、コミュニケーションを取る「**目標管理のグループミーティング**」で個々がレベルアップし、**全体がレベルアップするのが目的**と言われます。

できる子の育て方、できない子の育て方

また原監督は、できる子は速く、勝負強く、競争に対する思いも、自分で考える力も強い。このような子には、最終的な責任は俺が取る、好きに走れ、と言って具体的な指示は出さない。反対に**自信も実績もない子には、ミッションを与え、期限を切って結果を見、結果についてコミュニケーションし、自信と実績を積み重ねさせる**。また権限と責任を持たせ最終的な責任は上司が取る。人は自分で考えてやると力を発揮すると言われます。

また、できる子は『今日の練習は〇〇ですが××しましょうか』と提案してくるが、できない子は『今日の練習は〇〇ですが』と言って来る。それに対して『君はどうしたいのか？何がやりたい？』と問いかけると言われます。

自分で考えられる人＝プレゼン能力を高める

原監督は青学大を何度も日本一にした経験から、**自分の言葉を持つ人は、自分で考え自己表現ができる。自分で考えられる人でないと伸びない**。会社は社外の人間との接触が欠かせない。社会人の基本はプレゼン。コミュニケーション能力が一番大切な要素。私が人事部長であればプレゼン能力を高める研修を多くすると言われます。自分の言葉を持っているかは、面接時に自慢話をさせると、ロジカルなプレゼン能力があるかわかるそうです。

また、根性悪か根性悪じゃないか見ます。根性が悪い子は伸びません。そのため、エントリーシートと同じ質問をして、その場で答えてもらい、矛盾がないか見たり、わざと怒らせることも。すると人間の素が出ますと言われました。

原監督の話には、共通した普遍性があると思えました。

現場の『困った』を解決する企業



どうぞホームページもリニューアルしました！
ご覧くださいませ。

ミヤキ 福岡 検索

<http://www.miyaki.com>

【本社】〒810-0074 福岡市中央区大手門1-2-23-1105

TEL:092-713-0001 FAX:092-741-8606 E-mail:info@miyaki.com

【須恵工舎】〒811-2112 福岡県糟屋郡須恵町植木1341

TEL:092-937-3008 FAX:092-931-8081 E-mail:sue@miyaki.com

- 札幌営業所 ●仙台営業所 ●新潟営業所 ●東関東営業所 ●東京第一営業所
- 東京第二営業所 ●東京第三営業所 ●神奈川営業所 ●埼玉営業所 ●静岡営業所 ●名古屋営業所
- 大阪第一営業所 ●大阪第二営業所 ●広島営業所 ●福岡営業所 ●佐賀営業所



ドクターミヤキの 石材・木材入門 vol.8

現象から
原因を突き止めて
対策を講じましょう

石材編

石材の性質を知りつくして開発したミヤキの保護剤。「使用目的」「特長」「施工する基材」などの条件に応じてお選びください。

| 分類 | 使用商品 | 特長 | 最適基材 |
|--------|-------|--|--|
| 浸透性保護剤 | クレストン | ・基材を保護し、汚れを抑制する。 ・吸水性の高い基材に対応できる。 | ライムストーン・砂岩・大谷石・十和田石・謙早石・琉球石灰岩・レンガ・コンクリート・ブロック・セメント二次製品・テラコッタイル他吸水性の高いタイル等多孔質石材 |
| 塗膜性保護剤 | ガリレオ | ・9Hの硬い塗膜形成して基材を保護し、汚れを抑制する。 ・基材の光沢を復元できる。 | 御影石・大理石・擬石・磁器タイル・衛生陶器等 |

木材編

木材メンテナンスのひとつに「保護・防汚」「木材割れ止め」があり、それぞれミヤキの使用商品で最適なものをご紹介します。

| 分類 | 症状、用途 | 使用商品 |
|-------|-------------------|------------------------------|
| 保護・防汚 | 白木の保護・劣化・汚れの抑制 | 木肌美人(溶剤タイプ) |
| | 木材の風化・劣化・汚れの抑制 | 木肌一番(溶剤タイプ) 木肌一番エコ(水性タイプ) |
| 割れ木止め | 屋外木部割れ止め・保護・汚れの抑制 | ランバーガード外部用 |

屋内御影石の保護 施工例 (ガリレオ使用)



神社仏閣の保護 施工例 (ランバーガード使用)



ミヤキ 商品開発 奮闘記

東京第3営業所
所長の
茶木 邦夫 です



信頼関係づくりを大事にしています

埼玉県出身の36歳で、ミヤキに入社して10年経ちます。会社の雰囲気も良く、温かく見てくれるので、とてもありがたく思っています。

ミヤキは常にお客様の立場になって考えます。また高品質で、商品力が高いことが自慢です。

私が大事にしていることは、お客様との信頼関係づくりです。これまでお客様が困っているときは、問題をしっかりヒアリングし、問題解決のために実直に仕事に取り組んできました。おかげ様で、売上を増やすことができています。

今後とも、お客様のお役に立てるよう尽力して参ります。お困りの際は、どうぞお気軽にご相談ください。よろしくお願いたします。

【プライベートではこんな感じです】 フットサルをひと月に1度程度、大学時代からやっています。週末はほとんど子供供達と公園に行ったり、お出掛けをしています。

ミヤキの新品紹介

Miyaki's new product

- 商品名
オイルステイン系塗料の
強力剥離剤
ステントル



- 特長
 - ・塗布後軽く擦るだけでオイルステイン等の塗膜を剥離します。
 - ・液状タイプで作業性が良好です。
- 用途
 - ・オイルステインなどの着色塗料の剥離。
 - ・浸透性木材保護塗料の剥離。
 - ・木材用防虫防腐剤などの旧塗膜の剥離。
- pH：アルカリ性
- 標準使用量：5～10 ml/ℓ (※使用量は基材によって多少異なります)
- 容量 4ℓ 7,000円 / 18ℓ 27,000円

