



(株)エイコーテック



社長 陰地 豪

「一日1つの発見を！」

コロナの収束が見えない中、各会社の皆様、大変お疲れ様です。ワクチンも出来ないまま、間もなく1年が過ぎようとしています。しかし、我々の業務を止めることは出来ません。今、出来ることを、1つ1つ次に繋げるために、頑張りましょう。

さて、私事ですが、いつも心掛けていることがあります。それは、一日1つの発見です。なんでも良いのですが、ここにこんなお店が出来たとか、今どきのわからない言葉があるときは、何の意味だろうと、すぐに調べたりしています。

あとは、ここにこういうお店が出来たら流行るだろうなとか、色々なアイデアがでて、とてもポジティブな気持ちになります。

5年先、10年先に今よりも、もっと自分自身、それから全ての会社も成長できていることを信じて、今日も何か新しい発見をしたいと思えます。

最後になりますが、本年も残すところあと、2か月ぐらいですが、コロナに負けず頑張りましょう。

エイコー仮設工業(株)

社長 北原 五郎

皆様お疲れ様です。

暑かった夏が終わり、心地よい秋がなく、寒い冬がやってきますが、体調には十分に気を付け、インフルエンザ予防を徹底してください。今年も残り2か月となりました。そしてまだ新型コロナウイルスと言う『敵』が終息していきなく色々とお粛を余儀なくされていると思いますが、皆さん、仕事だけは自粛しないでください。各会社、大小売上に影響があると思いますが、踏ん張り必ずコロナ勝ちましょう。

私は、LOKホールディングスの営業企画課とし、各会社がどの様な営業をしていけば売上に繋がっていくのかを営業企画課メンバー皆で考えていきたいと思っています。

冒頭で残り2か月と言いましたが、『まだ2か月あるんだ！』まだ何か出来ると思ひ、令和2年を新型コロナウイルスに負けてしまった年ではなく、LOKホールディングスが成長できた年になるよう皆様に盛り上げて頑張っていきたいと思います。

営業企画課ではない方でも、何か考えがあればなんでもご相談してください。

考えるということは必ず何かに繋がると思っています。宜しくお願い致します。



初めまして、インドラ・ランタンサル です。インドネシア出身でおひつじ座のAB型の日本に来て18年、日本語バリバリのお茶目でお茶屋さんの39歳独身です。インドラと呼んでください。

それぞれの自覚の再発見

こんな時期に私は岐阜県の山奥のさざれ石を見に行きました。国歌に歌われるさざれ石の巖となりての意味の再確認。この時代にこそ一人一人が自覚を持って行動、考動を取らなければならぬ。私どものLOKホールディングスグループの全社員の方々は今までは一人も大きな事故や社会的トラブル等に巻き込まれず過ごす事が出来ています。大変嬉しい事と思えます。

また各社、社長に置かれては世の中のマインドが冷え切っている状態においても社員の為、グループの為、前向きな努力をされている事に感謝します。

私事では有りますがこの十月、昼夜色々な会議や会合が全て中止。多くの方にお会いする機会がさがされています。しかし時間だけは刻々と過ぎ非常に残念な思いをされています。ただ、ここからは私見では有りますが様々な情報や現状また分析をしますと、来年度3月末頃にはこの冷めきった経済や心のマインドも回復するのではないかと私は読んでいます。

例えばそうじゃないにしても私たちは生きて生活していかなくてはなりません、しゃがみこんで考えていても何も起こりません、どんな時も立ち上がり、前を向いて歩いて前進することが大切だと思っています。LOKホールディングスグループ全体の動きは全く止まっています。小林社長、陰地副社長を筆頭に歩みは確実に進んでいます。また、この記事を読んで社員の皆様の中に、私もこの先こんな事業をやってみたいとかこんな商売をやりたいとアイデアをお持ちの方は遠慮なく社長の社長にお話下さい。

これからはLOKホールディングスグループとしては、たくさん事業とまたそれを担う社長を作り出して行き、皆さんと大きな夢と実現に向かっ協力と努力を惜しみなく進めてまいります。

人生は1回きりです、自らの手で努力とチャンスは掴みに行きましょう。

LOKホールディングス

会長

首藤 信生

(株)ケイテック

社長 山内 英一

◆野心を持って◆

2020年は予想もなかった新型コロナウイルスの感染拡大という年になりました。

今までの日常生活と打って変わって慣れない事への挑戦や見えない物との闘いをし、限界すれすれの日々が続いています。

ですが、少し角度を変えて、このきっかけがなかったら見えなかった世界や、行動や、人の温かさ、冷たさ自分の行動力の強さ、無さなどが発見できたと思います。

令和も間もなく3年となります。

新しい年を迎えたとき自分が何ができるか、何を思うかを考え2021年は野心を持って自分自身・関わる人たちと向き合いステップアップ出来る年にしていきましょう。

そして周りが変わらないと思わず自分自身がどんどん変わっていきましょう。

エイコーライフ(株)

社長 森 雅幸

皆様お疲れ様です。

弊社は今年3月4日に会社を立ち上げホールディングスの一員となりました。

皆様のおかげでコロナ禍の中でも少しずつ売り上げが上がってきています。

ただ、今の売り上げはグループに頼っているところが大きいにあります。

これからも皆様には頼るところも多大にあると思いますが、一歩ずつ前に進みホールディングスの一員としての自覚を持ち、エイコーライフのお客様を増やし、売り上げを伸ばしていきたいと思ひます。準備八割、本番二割を肝に銘じ頑張っていきます。

そして6月に緊急事態宣言が解かれ経済が少しずつ回り始めましたが、まだまだ以前のように元に戻る事が難しい状況です。コロナウイルスも終息の兆しも見えません。

しかしコロナウイルスの正体も随分わかってきたと思ひます。感染予防にはマスクの着用が立証されています。マスク、手洗いをして感染を防ぎたいです。

皆様と笑って会食ができる日を楽しみにしています。

愛知人財育成 事業協同組合

事務局長 上竹 純孝

報告があります！福岡の北尾さんが介護職種でマンマー一人の実習生2名を採用されました。

まだ先行した全部の組合が手を出せていない介護職種での快挙です。

北尾さん、ご苦労様でした。ありがとうございます。次の報告は、かねてからの懸案の当組合の登録支援機構申請に9月28日、法務省出入国在留管理庁から登録許可が出ました。(登録番号 20登-005118)これから特定技能1号(14分野で最長5年雇用)を受入れ企業に紹介できるようになりました。

最後に技能実習生の取り扱い職種をさらに増やす目的で7月の定款変更について2回目の定款変更を11月に行うことになりました。

同時にエリア拡大も考えております。現状の愛知県、三重県、岐阜県、静岡県、長野県及び福岡県、青森県の7県以外でご紹介頂ける会社があればよろしく願ひいたします。

Withコロナの中で愛知県内でも技能実習生の求人動きが出始めました。

愛知人財組合もこれからは踏ん張りどころと思っております。

『人手が足りない』とのご相談があれば是非、愛知人財育成事業協同組合までご一報下さい。

すぐ動きます。何卒よろしく願ひいたします。

オンライン面接☆





みつばちハッチさんのフリートーク



クローバーサービス

10/10提出

部長 奥 雅俊

メンバーの皆様、コロナ禍で大変な中、お仕事有難うございます。

そしてご苦労様です。世の中ではコロナが完全に収まったわけではなく、感染の恐怖もまだまだありますね。手洗いやうがい、マスクの着用など予防対策はきちんとできていますか？最近、テレビ番組やニュースなどで、感染して、お亡くなりになりましたなどの報道は、以前に比べてかなり少なくなってきたのも事実です。ですがこれで安心している方もいると思いますが油断はできません。落ち着くまでは十分な予防対策に心掛けていきましょう。

今年も残すところあと2か月となりました。毎年思うのですが年齢を重ねていくと時間が経つのが早く、年月もあっという間に過ぎていくように感じてしまいます。そんな中、私は急運の在籍が24年となり年齢も四十うん歳となってしまいました・・・(泣)

そして、ほんの何年か前まで普通にできていたことが、最近では困難になってきております。例えば運動...最近また草野球を始めたのですが、草野球を辞めてから10年以上が経っており、かなりのブランクがあった中での野球でしたが、1試合終わった後に感じたこと...これそのうち怪我するな(笑)

ほんの10年前までは普通にプレイできていたことが全くできず、老いというのを感じてしまいました。あとは身体が大きくなりすぎて膝が...

これ以上自分の事をデイスるのはやめておきます(笑)

今後は体調管理もそうですが、健康管理の方も気を付けてやっていこうと思います！

痩せよう.....

まだまだ皆さんもコロナの影響で大変だとは思いますが、明るく前向きに頑張っていきましょう！！

悪いことがあれば次に良いことがくる。
私はそう信じて今後も明るく前向きに過ごしていこうと思います！！

株東海急走10/17提出

社長 田口 志郎

最近では、自粛ムードもなくなってきて感じですが、やはり職場内では、予防を最大限しながら防いでいければと思います。

景気に関しては、全体的に緩やかではありますが、戻ってきているのかなと勝手に感じておりますが、まだまだ本格稼働には至っていません。

募集には結構な応募はありますが、採用に至るまでにはなかなか難しいといった現状です。

建築や資材関係の動きは、県外はコロナの影響もなく動いている為、長距離など運転の好きな方を特に募集しています。

家具、金物などの積み込みや、臨機応変な対応を求められることはたくさんありますが、このような時期でも、仕事が出来ているという事、今回のコロナで再度仕事の大切さを認識できました。

感謝、感謝。本当に感謝です！

株東海急走立ち上げて1年いろいろ勉強になりました。次の1年目指してまた皆さん協力の方、よろしく願いいたします！

dank(ダンク)10/12提出

倉庫管理部長 岩谷 昌治

お疲れ様です。メンバーみなさんが四季報を読まれる頃には令和2年も残すところ後2カ月になります。未だコロナの影響で元の売上に戻すことが出来ていません。メンバーさんも一生懸命対応して頑張っていました。9月末で退職者が出てしまいました。守ることが出来なかったことに力不足を感じています。これ以上の退職者を出す訳にはいかないので会社全体で一致団結してこの状況を打破していきたいです。少しでも残りの2カ月で売上をあげて盛り上げていければ良いと思います。半年前から事業本部の倉庫の管理をしてきましたがようやく入庫がスムーズに出来てきたのではと思っています。

まだまだ倉庫内余裕があります。お客様の大切な荷物を預かって管理することが可能です。既存のお客様に倉庫で荷物の預かりが出来たことをアピールして頂くと幸いです。倉庫を常にお客様の大切な荷物でいっぱいにしていきたいです。

株愛知共同企画10/22提出

課長 篠田 喜輝

今年の1月、新型コロナウイルスという言葉を知ってから10ヶ月が経ちました。

まだまだ経済回復の見通しが不安定で、企業・個人ともに厳しい状況が続いております。

企業の売上げが減り、個人の収入も減るという現状の中、如何にモチベーションを高めていられるかが今後の課題だと思っております。

今まで当たり前だった『安定』が崩れ、現状維持ではモチベーションの維持はできません。常にアンテナを張り、新しいことに目を向け挑戦することが必要です。

挑戦できることは人それぞれで大きささまざまですが、常に挑戦・決断をし、モチベーション高く、楽しく、毎日を送りたいものです。

新たな挑戦といたしまして、弊社の事業AKレンタカーではコロナ禍と言われるようになってから飲食店が移動販売に使用するために冷蔵車を借りられることが急増しました。

それに伴い、冷蔵車の荷台に商品陳列棚を設置した移動販売特別使用車の貸出しサービスを開始しております。

レンタカー事業者もなかなかやっていないこのサービス、毎日弊社駐車場にて展示しております。興味ある方は是非お気軽にお越しくださいませ。

Lite(ライト)10/24提出

部長 小杉 祐紀

お疲れ様です。今年も毎年当たり前のように行われていた社内イベントのBBQ、親睦旅行、女子会、さらには来年1月の新年会も開催できなくなりました。数少ない皆さんと顔を会わせる機会が失われてしまいとても残念です。来年のBBQには皆さんと楽しい時間を過ごせる事を心から望んでおります。

さて、今年も残すところ約2か月となりました。主に食品を扱うLiteではクリスマス、年末にかけて少しずつ忙しくなってきます。ここ最近はお世辞にも忙しいとは言えない状況が続いており、身体がなまっていると思います。今一度気を引き締めてもらい年末に向けて準備をしていきましょう。

今後の事は全く予想が付きませんが、必ず落ち着きを取り戻し、経済も良くなっていく事だと思います。それまでに自分が今出来る事は何か。改めて色々考えるチャンスだと思います。

株タクト10/24提出

社長 永田 剛史

話す順番で大きく変わります

「創業当時から注ぎ足したタレを使っています！」そんなフレーズ聞いたことありませんか？以前、それを確かめる実験映像をテレビで見ました。色の付いた液体を元のタレとして、透明な液体を注ぎ足したタレと見立てて、元のタレを1杯捨て、注ぎ足したタレを1杯入れる。そんな事を繰り返していくと、ある時完全に透明な液体のみになってしまいました。つまり、元のタレは残っておらず、どんどん新しいタレに変わっているという事になりました。

では、人は「注ぎ足したタレ」と聞くと美味しく思えるのでしょうか？「注ぎ足したタレを使っている」＝「長年に渡り営業している」＝「繁盛店」＝「美味しい」と言うプラス要素が働くからなのです。同じタレの入った壺でも、きれいな壺か、汚れた壺か。それだけでも、人の感覚は惑わされますよね。

我々の営業も同じ事が言えます。最近の私の営業方法を紹介します。タクトがどのような企業理念を持って、どのような従業員がいる会社かを説明します。次に、タクトが与える付加価値を説明します。ここで初めてお客様の要望を伺い、どのような配送が理想かを提案します。そして、運賃をお伝えします。ポイントは、お客様に対してこの会社に頼みたいと、運賃をお伝える前に思わせる事が出来るかです。

この順番にする理由は、タレと同じで人の感覚の問題です。値段を伝えた後だと、その値段になる理由を伝えているだけに過ぎません。私の順番では、仕事以前の関係作り注力します。そうすることで、価格と言う一番問題になる部分をぼやかすことが出来ます。皆さんもタレ効果？ 営業で使ってみてくださいね。

新人紹介



9月28日入社
村山 恵



8月26日入社
小坂 充

株エイトエクスプレス

10/24提出

専務 大堀 武宏

皆様お疲れ様です。

10月になって、新型コロナの影響で減ってしまった仕事も少しずつ戻ってきています。また新規の仕事も増えてきました。愛知県に緊急事態宣言が出ていた頃は売上もかなり落ち込み、会社も緊急事態になりましたが、あきらめずに自道にやって来ましたので何とか復活の兆しが見えてきました。以前の売上に戻せられる様にこれからも頑張っていきたいです。

コロナ禍で人が不安になっているのに付け込んだいろいろな詐欺が横行しています。

高齢者だけでなく若い人も騙されていますのでみんなでお気を付けましょう。

実際私の親にも、私の名前を名乗った人物から「コロナの影響で会社を首になりお金が必要になった」という電話が公衆電話からあったそうです。

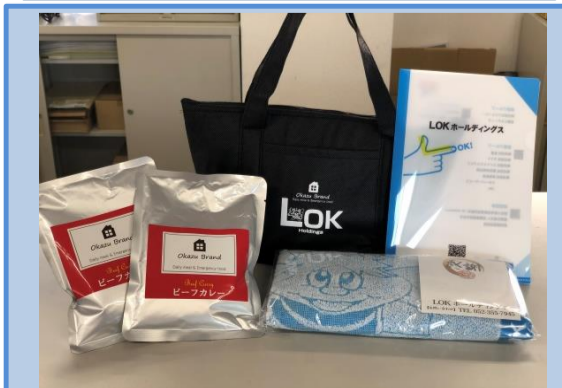
すぐに私に電話してきたので親は嘘だと気づきましたが、家族に確認しないでそのまま言われた口座に振り込んでしまう危険性もあるので本当に注意が必要です。

私は日頃から親には、本当に息子かどうかわからないと思ったら「実家で飼っている猫」の名前を聞くようにと伝えてあります。

SNSとかにも公開していないので即答できるのは本当の家族だけです！

《お知らせ》

営業ツールができました☆



いま出た戻りとかの思い迫ります！



10月22日入社
迫田 庸佑



10月19日入社
大橋 剛