

＼春は新たな門出の季節／

ちびっこランド福住園の
「これまで」と「これから」

新年度の幕開けに際し、園を代表して加藤さんと市原さんに、これまでを振り返るとともに、ちびっこランドの将来を展望してもらいました。

信託ホーム福祉事業部 部長
(兼 ちびっこランド福住園 理事長)

かとう ひでゆき

加藤 日出行さん



今年度に向けた変化

人材育成や組織体制を
整備・強化し「選ばれる」園へ

人材育成や組織体制の整備・強化も含めてちびっこランド福住園をより「熟成」させていきたいと思えます。子どもを預けたい保護者様や保育職員になりたいと思う若手世代の情報入手方法は、オールドメディアからSNSなどのツールへと急速に変化。誰もが自らの価値観、サービスや待遇を求めて情報を取捨選択する中で、当園を選んでいただけるよう変化に対応していかなければならないと考えるからです。また、もしも保育事業の譲渡を考えている施設があれば、ノウハウを活かしてちびっこランドの2施設目、3施設目として事業を継承し、より地域社会に貢献できたらと考えています。

運営する上で
一番大切にしていること

「笑顔をまんやかに」

園児たちと接しながら、常々「皆がいつも健やかに、穏やかに、笑顔でいるにはどうしたら良いのだろう」と考えていました。「おうちに帰ったあとも、家族の皆さんと一緒に笑顔でいてほしいな」「ならば、園の中でもっと楽しく過ごして、その楽しさをおうちにもって帰ってくれたら良いよね」と。そうしてたどり着いたのが「笑顔をまんやかに」。「子どもたちの笑顔を守るためには、自分たちも笑顔でいなければならない。皆が自分の笑顔をまんやかに置いて大事にすれば、子どもたちも笑顔になって、笑顔があふれる園になる」という考えです。

職員に期待すること

これからも皆さんの意見や考えを反映しながら新たな取り組みに挑戦することです。皆さんも子どもたちの安全安心な環境を考えながら、日々のちょっとした気づきも大切にして、一緒に取り組んでいきましょう。その結果、園児たちが日々健やかに元気に育ってくれれば何も言うことはありません！



ちびっこランド福住園
保育主任兼園長代理
いちはら りさ
市原 梨沙さん

今年度に向けた変化

模索しながらできた土台に積み上げていく1年へ

今までは行事を増やしたり、外部講師を招いて体操や英語を取り入れたり、園児獲得のために尽力しました。この4月からは一つひとつの行事や習いごとを深掘りし、より子どもたちに楽しんでもらえるように取り組みたいと思います。レクレーションを増やしたり皆でお弁当を食べたりするほか、保護者交流の場を増やすことも検討中です。お迎えの時間が異なるため、なかなか顔を合わせられない保護者様もいらっしゃるはず。長くて6年間一緒に過ごすため、交流を持てるように工夫していきたいと考えています。いろいろな先生の意見をまとめてつくってきた土台。4月からは、この土台にさらに良いこと・楽しいことを取り入れていきたいと思っています。

運営する上で一番大切にしていること

全員で子どもたちを育てる気持ち

担当のクラスに関係なく、保育士全員で子どもたちを見守ることが大事だと思います。園は平屋で、どのクラスにも自由に出入りできるつくり。他のクラスから先生が様子を見に来ることが日常茶飯事です。子ども全員の顔と名前が一致すること、保育士全員で育てていくことを大切にしています。子どもたちにとって私たちは全員が先生。いろいろな先生に声をかけられ、全員に見てもらっている方が、子どもは安心するのではないのでしょうか。クラスのドアを開け払って「行ってくるね」と自由に行き来できる保育園を目指しています。

職員に期待すること

若い先生たちには、自分のやりたいことにどんどん挑戦してほしいと思っています。意見を言い合い、お互いに高め合い、何かあったときは相談するのが一番です。そして、子どもたちには月齢に関係なく、不思議に思ったことを自分で調べたり考えたりして、答えを導き出せるように成長を促してあげてほしいと思います。

実績に学ぶ

成功事例を共有しよう！

お客様に感謝された出来事や、ちょっとしたイレギュラーを工夫によって乗り越えた出来事。

本企画ではそのような皆さんの成功事例を共有します！

称賛するとともに、成功に導いたエッセンスを学んで日々の業務に活かしましょう！

その1

今までの信託ホームではあまり馴染みのない「収益アパート請負契約」にて、大口契約を成功させた！



不動産コンサルティング事業部
かわの てるみつ
営業主任 河野 晃満さん

収益アパート請負に至った経緯

きっかけは1枚のチラシから

当社は法務局から得た情報を元に、相続登記された土地の地主様へチラシを郵送しています。今回のお客様はそのチラシをご覧になり、相談に来られました。当初は売却の方向で活動していたのですが、お客様から「売却以外の活用方法も検討したい」とのお話があり、駐車場や賃貸アパートとしての活用の検討に入りました。

一部を当社で買うことを提案

収益不動産としての道を探る中でネックとなったのは初期費用。お客様には自己資金を捻出できない事情があったため、代わりにご提案したのが、土地の一部を信託ホームが購入するという方法でした。残った土地に賃貸アパートを建設、信託ホームが購入した土地には建売住宅を建設するという計画です。資金計画や賃料設定など二人三脚で打ち合わせを重ね、イメージを共有していきました。

成功のポイント

想定通りに進まずとも諦めない気持ち

今回の案件で最も難航したのが、融資をしてくれる銀行探しでした。銀行との打ち合わせでかなり厳しい空気が漂った場面もありましたが、オーナーであるお客様が私達についてきてくれたことで、気持ちを強く持てたと思っています。

今回の経験で学んだこと

あらゆる可能性を探ること

目の前の不動産に対して想像力を働かせ、あらゆる可能性を視野に入れることの大切さを学びました。今回の案件は部長と共に取り組んだものですが、実際に視野の広さが成果に繋がった経験を経て、自身の意識がまた一段上がったように思います。

日頃意識している
ポイント

お客様の話をよく聞くこと

なかなか自分から思いを話されないお客様もいらっしゃいますが、角度を変えながら問いかけを繰り返し、まずは口を開いていただくことに注力します。そして、話してくださった思いや考えはしっかりと受け止めて、正しく理解するということ。その姿勢が、お客様にとって最適な提案に繋がるのではないのでしょうか。

その2

気持ちが伝わる接客の秘訣！ お客様からいただいた感謝のお言葉



管理本部 総務部門
たかはし
高橋 ゆかりさん

印象に残っている、

お客様からいただいた嬉しい言葉

「とってもおいしかった」

お客様にお茶をお出しした際、帰り際に「先ほどいただいたお茶がとってもおいしかった」という嬉しいお言葉が。感動され笑顔でお帰りになる姿を見て、心が温かくなったのを覚えています。それ以来、たった一杯のお茶であっても真心を込めてお出しすることを、より心がけるようになりました。

「写真を撮っても良いですか？」

2024年頃から、受付の案内板に、その日来社されるお客様のお名前を掲示するようにしています。ある日、ご契約を終えたお客様が「主人に見せたいので、写真を撮っても良いですか？」と、とても喜んでくださいました。ささやかなおもてなしですが、この取り組みは今後も続けていきたいと思いました。

仕事をする上で気を付けているポイント

すべての人に笑顔で丁寧な接客を

お客様はもちろん、業者や郵便配達の方も含め、会社に来てくださるすべての方へ感謝の気持ちを忘れずに、丁寧な対応を心がけています。そのかいあってか、先日ある業者の新人さんがいらした際、上司から「信託ホームの受付の人は感じが良いから、緊張しないで行っておいで」と言われたのだと話してくれました。どんな人にも心を込めて対応しようという気持ちが改めて強くなりました。

朝の段取りチェックで 混雑時もスムーズに

予約状況を朝のうちにすべて確認し、お待たせしない段取りを考え、スムーズにご案内できるよう努めています。そうすることで、自分も慌てずすみ、お客様にも快適にお過ごしいただけるようになったと思います。

「挨拶は自分から」

「好きな言葉はありがとう」

これまでの経験で学んだこと

気持ちは伝わる！ 何があっても前向きに 進んでいくことが大切

これまで多くの失敗をしてきましたが、その経験があったから今の自分があると思っています。より良くする方法を考えるきっかけになったとポジティブに切り替えることで、成長することができました。

今後の目標

日々の努力で成長を目指す！

会社のMVVを念頭に置き、日々いろいろなことにチャレンジしていきたいと思っています。四字熟語で例えると、「小さな努力がやがて大きな成果につながる」という「積土成山（せきどせいざん）」を目標にしています。また、総務部門として社内の環境にも気を配り、皆さんにとって働きやすい会社作りを目指します。

