



index

≫ 取締役社長メッセージ
みんなが営業マン

≫ 今月のトピック
ただ覚える研修でなく、自ら考え作り上げる
プロジェクト型の学習が新しくスタート
サンクスネスト企画が始まります!!

≫ ネストの営業所紹介
～愛媛営業所～

≫ 新しい仲間たち

≫ 3月の安全スローガン

≫ 来月のイベント・お誕生日

NEST GOOD NEWS

NO.365

2022年2月25日

発行人：株式会社ネストロジスティクス
広報企画室

<https://www.nest-logi.co.jp>



ただ覚える研修でなく、自ら考え作り上げる プロジェクト型の学習が新しくスタート



昨年から学生向けの新しいインターンシップの取組として行っていた「ネルコラボ」へ、ネストの社員4名が研修として参加しました。

この研修は、ただ知識として覚える受動的な研修でなく「空家問題」「耕作放棄地問題」「買い物難民問題」など、実際の社会課題を題材に、解決策(ビジネスプラン)を大学生と一緒に企画し実験するプロジェクト型の学習です。この研修を通じて企画やマーケティング、収支計算などの商品開発に必要なスキルを養成していきます。

外部から評価をもらう仕組み

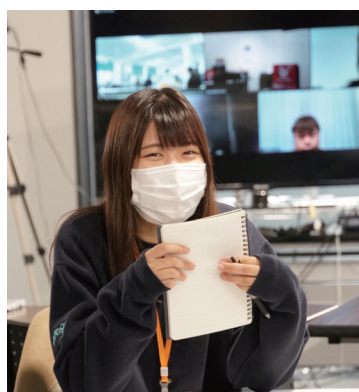
昨年度の第1期の学生が考えたビジネスプランでは、広島県の金融機関や自治体、大学などで運営する産学官共同のベンチャー支援財団「ひろしまベンチャー育成基金」において「ひろしまヤングベンチャー大賞」を受賞。今年も外部から認められる「ビジネスプラン」の作成に向けて、約半年間研修が続きます。



今回のテーマは商品開発の“基本” マーケティング戦略を考える

講師には、年商1億以上を稼ぎ出すECサイトをプランニングする下川和美氏(株式会社カンドウコーポレーション)と、年間100件以上のプロジェクトと商品開発をプランニングしている下宮勇生氏(有限会社S-Produce.)から「マーケティング戦略」や「発想力・アイデア発想」について学び、実際のプラン作成を行いました。

今回、福岡営業所の堤さんはオンラインからの参加となりましたが、他3名はネスト本社から参加しました。参加したメンバーからは「マーケティングについて学びました。商品企画をする際の基本的な事が知れたので今後に活かしていきたいと思います」(和田静花さん)、「グループワークは全員参加で、一人一人意見を出し合い色々なことが聞けたので良かったです。」(提美咲さん)、「現状や問題点を把握するには思い込みはせず数字的根拠を大切にすることを学びました。」(岡田英莉さん)と、感想が寄せられました。



みんなが営業マン

令和4年2月 取締役社長 松岡 賢一郎



営業にとって最も重要な活動とは何でしょうか。多くの営業マンは、「お客様と会うことです」と答えます。しかし、このように答えながらも実際は実行できていないのが現状です。社内資料や事務処理というように、多くの時間を事務所で過ごしています。このことから私たちは「お客様と会うこと」を自然と後回しにしているのかもしれない。

そこでネストグループは“全従業員が営業マン”とし、社内または外部の方々の知恵を頂いてその知恵を生かし業務を行う。そういった組織にしてくよう進めています。

どうしたら日本全国の人々にネストを知ってもらえることができるか。

例えば、自宅に飛び込みで新聞勧誘の営業マンが来たとしたら、少なからず誰もが警戒心を抱くはずで。

なぜなら、初対面で人柄もなにも知らないため、相手を信用できないからです。この理由が理解できれば、「信頼さ

れる」そのためには何が必要か見えてきます。必要なのは、お客様と接する回数を多くする、一度きりではなく何度も会う回数を増やすことです。そうすると自然とお互いの距離は徐々に縮まっていきます。これがお客様との信頼関係作りの土台となるのです。

お客様に信頼されるためには、商品の知識が豊富で、プレゼンのスキルも高くなければならないと考える営業マンも多くいるかと思いますが。確かに知識や経験は大事なことなのかもしれませんが、お客様のところに足繁く通って、何度も会話を交わしながらお互いの距離を縮め仲良くなる事が重要です。だからこそ、営業活動において「お客様と会うこと」が最も大切なのです。今現在はコロナ禍で行動に制限がある中ですが、私たちに今できる方法を見つけ全員行えばチャンスがくるはずで。日本一の魅力ある会社をめざそう！！

》 今月のピックアップ

サンクスネスト～感謝の気持ち届けます～

新企画!

ネストでは感謝の気持ちを届ける場を新しく設けます。皆に自慢したいほどの感謝の意であったり、普段直接伝えるのは少し恥ずかしかったり、言いづらい気持ちを伝える場の提供を行います。企画概要は改めて皆さんにお伝えしますので、ネスト訓の一つにもある「いつも感謝の気持ちを持ち」行動実践していきましょう!

感謝の気持ち、たくさん届けよう!



#いつも感謝しています



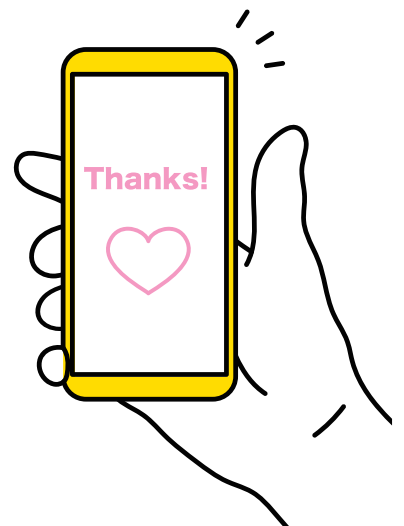
#いつも気にかけてくれてありがとう



#笑顔がいいね



#一緒に仕事できて楽しい



愛媛
営業所

愛媛営業所

〈業務内容〉

主に家具の配送や引越、一般貨物のチャーター便などになります。

Q: 愛媛営業所の強みは何ですか？

倉庫を構えており、大口案件などの受注が出来ます。去年は役所や学校の搬入案件を対応させていただきました。また、楽しく仕事をしていて、皆の協力で急な案件にも対応が出来ます。県外出身の方が多く、いろいろな発想力があります。良くも悪くも個性が強いですね～(笑)

Q: 愛媛はどんなところですか？

のんびりしている方が多いです。今年は野球のオールスターゲームが坊っちゃんスタジアムであります。年末になるとみかんの仕事を立て込みます。“紅まどんな”が美味です。

Q: 最近のビッグニュースを教えてください。

新車が2台増えました。マネージャー福岡さんの子供3人目が産まれます！社員の林原さんが3月にクラウンの車検が切れるので次はセルシオを買います！(笑)



≫ 誕生日・行事



| | | | | | | | |
|------|------------|---------|-----|------|----------|--------|-----|
| 3/2 | 茨城営業所 | 清水幸太さん | 42歳 | 3/15 | 愛媛営業所 | 吉光浩司さん | 42歳 |
| 3/3 | 熊本営業所 | 馬場崇さん | 40歳 | 3/17 | 愛媛営業所 | 本田拳心さん | 26歳 |
| 3/3 | 大阪営業所 | 福井雄一さん | 28歳 | 3/18 | 札幌営業所 | 吉田正志さん | 61歳 |
| 3/4 | 松江営業所 | 山本秀夫さん | 47歳 | 3/20 | 札幌営業所 | 杉村茂さん | 55歳 |
| 3/4 | 熊本営業所 | 平田誠さん | 48歳 | 3/25 | 広島東営業所 | 大須賀凌さん | 21歳 |
| 3/4 | 茨城営業所 | 後道力さん | 43歳 | 3/25 | 山口営業所 | 田村瑞稀さん | 20歳 |
| 3/4 | 福山営業所 | 細川拓朗さん | 27歳 | 3/26 | 広島東営業所 | 南京極光さん | 31歳 |
| 3/5 | 広島南営業所 | 川重高典さん | 54歳 | 3/26 | 熊本営業所 | 峯昭洋さん | 43歳 |
| 3/5 | 浜松営業所 | 新田一夫さん | 54歳 | 3/27 | 博多物流センター | 平田康さん | 41歳 |
| 3/6 | 仙台営業所 | 村田明夫さん | 58歳 | 3/30 | 広島南営業所 | 大隅康弘さん | 52歳 |
| 3/10 | 福岡営業所 | 若浦三千代さん | 57歳 | | | | |
| 3/11 | 熊本営業所 | 坂口博文さん | 57歳 | | | | |
| 3/11 | 熊本営業所 | 関原豊さん | 52歳 | | | | |
| 3/12 | 川崎夜光物流センター | 石川まゆみさん | 46歳 | | | | |

〈3月の行事〉

3/18 所長会議

≫ 新しい仲間たち

〈2月度新社員の紹介〉

茨城営業所 後道力さん
大阪営業所 岡田良太さん
山口営業所 田中史明さん



よろしくお願ひ致します！

≫ 3月の安全スローガン

運転マナーの基本や
実践例について

