



## 明けましておめでとうございます

—昨年中は大変お世話になり、ありがとうございました。

新しい年の始まりに、まずはこの国、この場所、この時に生かされていることに心から感謝します。

そして、長年彩花のお客様になって頂いたことに心から感謝申し上げます。

このご縁を大切に、お客様のお役立ちが出来るよう信用と信頼を積み重ねて

益々のご縁を頂ける仕事をして行きたいとスタッフ一同願っております。

本年もどうぞよろしくお願い申し上げます。



## 情報のコミュニケーション化

いくら情報をお客様のところで集めてもお客様に合わせた対応をしなければただのゴミにすぎません。

例えば、駅の構内アナウンスで人を呼び出す声は沢山流れていますが耳に入ってきません、しかし、これが自分や知り合いの名が流れたらどうでしょうか、耳をむけますよね、ここが情報のコミュニケーション化なのです。

お客様のところに最初に訪問したとき良い印象をあたえる、まずは笑顔・明るいあいさつからスタート

そして、動き(作業内容)を通じて名前を覚えて貰う、名前と呼ばれるようになったら信用されたということなので、

名札を付けての訪問に意味があるのです。そういうことからコミュニケーションが生まれていくのです、

そして、お客様が喜んでくれる情報は大事な関係作りに不可欠です。

最後に一番大事なポイントは、人としての「真摯さ」ではないかと思えます

今年もお客様に喜んでもらえることを目指して

頑張っていきたいを思っています。



## 速聴って知っていますか？

私が20年前から取り組んでいる能力開発があります。

「速聴」＝頭の回転が速くなるというものです。

最初は2.5倍速の速さでも聞くことが出来ませんでした。

勿論4倍速は「キュルキュル」と言うリスの泣き声にしか聴こえ

ませんでした。勉強して聞き続けているうちに、なんとその4倍

速を聞き取る能力を身につけることが出来ました。

これによって何の効果が現れたかはわかりませんが色々な場

所や対人関係に対応出来たように感じます。

クリーン彩花が27年続いているのは、この成果の表れかもし

れません???

■資料・・・人間は高速音声を聴くと、自然かつ積極的に耳から入ってくる言葉に注意を向ける。

何度も繰り返していくと、やがて言葉の理解をつかさどる聴覚連合野という大きな部分が活性化します。

さらに聴覚連合をうまく動かせるために、今度は脳の前方に脳

の司令塔と呼ばれる前頭連合野や、脳の上にある頭頂連合

野、視覚連合野なども活性化されていく。

一滴の水が水面に波紋の輪を広げるように、活性化された

ウェルニク中枢を中心に、

脳全体が活性状態に導かれて行き

言葉の集中から始まり、理解力や思考力、

ひいては、判断力などの能力も

自然に高まっていくのです。



## 賀茂神社

クリーン彩花の近くにあるナマズの神様として有名な賀茂神社を紹介します！

江戸時代に西日本一帯で発生した享保の大飢饉の際に、氏子が災いが鎮まるよう神に祈ると、氏子の夢枕にナマズが現れ、「ナマズを殺さないように、金屑川をきれいにするように」とお告げがあり、その通りにすると飢饉がおさまったという言い伝えがあります。

毎年9月15日の夜には、菜種油を入れた小皿を並べて千の灯をともし、無病息災を祈る「賀茂神社の千灯明」が行われています。



賀茂神社の横の金屑川にはたくさんの錦鯉が泳いでいます。

賀茂小学校の子供たちや近くの住民の方たちの癒しの場所にもなっています。

# 令和5年度クリーン彩花スタッフ

# 個人目標

## 2023年スローガン 『Win-Win』



代表取締役社長  
持田 恭央

昨年は、女性スタッフの成長とくらしサポートの会社発足と彩花は一步前に進みました。今の世の中、2大悪習「競争と比較」になっているように思えます、これは力関係や地位といったことに基づいた考え方ではないでしょうか。これを「Win-Win」の考え方にとすると、お互いが満足する答えが必ず存在します。「お客様に満足して頂く」「お客様に貢献する」をモットーに、一人ひとりの人格を成熟させ信頼関係をお客様と結んで「Win-Win」の関係で今年もお付き合い頂きたくお願い申し上げます。

### ■ 経営理念 ■

1. お客様を通じて人生が生まれ変わるチャンスにする
2. 他人には喜びの種まきをする
3. チームワークよく積極的な心構えで仕事をする
4. 物心ともに社員の幸せを求め続ける

### ◆ 我々のミッション ◆

『おもてなしの心』

### ◆ 我々の顧客は誰か ◆

お掃除を通じて喜んでいただけるお客さま

### ◆ 顧客にとっての価値は何か ◆

安心してサービスが受けられる

### ◆ われわれの成果は何か ◆

お客さまを通じての人間成長

### ◆ ビジョン ◆

お客様を通じて未来づくり



マネージャー  
持田 千年

- ①ほかの人の成功を喜ぶ
- ②ほかの人が成功するように「お互いに豊かに」と考える
- ③手柄を皆で分かち合う
- ④人生は食べ放題のレストランと考える



代表取締役専務  
持田 建三

- ①くらしサポートを含め幅広く提案して頑張る
- ②現場指示を確実に行う
- ③フルマラソンで5時間30分以内を目指す



営業部長  
三角 篤史

- ①お客さまより先に挨拶する
- ②週に一度筋肉トレーニングを行う
- ③起床時間を10分早め仕事に対し整える



篠 晃規

- ①時間を上手く使う
- ②整理整頓
- ③健康管理



大石 剣

- ①月の売上を200~250万に伸ばす
- ②心遣い出来る仕事をする
- ③体調管理に気をつける



三好 順子

- ①健康に気をつける
- ②些細な事に感謝する
- ③プラス思考で頑張る



喜瀬 和美

- ①体調管理をする
- ②今年はスタッフに甘える
- ③初心に戻る



青木 由美子

- ①お客様のご要望にえられるよう努力する
- ②何事にも感謝の気持ちをつけない!
- ③前向きに、元気に、楽しく過ごす(笑)



河野 由美

- ①新しいことに挑戦する
- ②作業スキルを磨く
- ③笑顔で毎日を過ごす



山崎 亜紀

- ①病気に気をつける
- ②小さな事を悩まない
- ③安全運転



矢野 昭子

- ①日々、心地よく過ごす
- ②人の出会いを大切にする
- ③あまり文句を言わない



樋口 巴奈子

- ①健康に心掛ける
- ②新たなチャレンジをする
- ③自分を大切にする



吉山 千栄子

- ①健康第一
- ②相手の立場に立って物事を考える
- ③有言実行



木村 成恵

- ①健康管理
- ②一生懸命頑張る
- ③何事もポジティブに取り組む



有吉 由香理

- ①大物(50cm以上)を釣る
- ②ケガをしない
- ③いっぱい笑う



森田 麻里恵

- ①仕事を覚える
- ②健康に気をつける
- ③小さなことでイライラしない



お電話でのお問い合わせ  
24時間年中無休対応

0120-400-225