

IKEHIKO NEWS

〈イケヒコニュース〉

vol,56

特集 第14回 イケヒコ冬の
大倉庫市



暑さにも寒さにも負けず!社員一丸で取り組んだ2日間!

イケヒコ 冬の 大倉庫市 特集

special feature

11月5日と12日の2日間、イケヒコ冬の倉庫市を開催。2日間で2,500名を超えるお客様にご来場いただきました。今回は自然素材部門とファブリック部門がタッグを組み、こたつ布団フェア、あったかカーペットフェアなど5つのフェアとして展開。1,000種類を超えるインテリア商品を一堂に陳列し、たくさんのお客様に販売させていただくことができました。

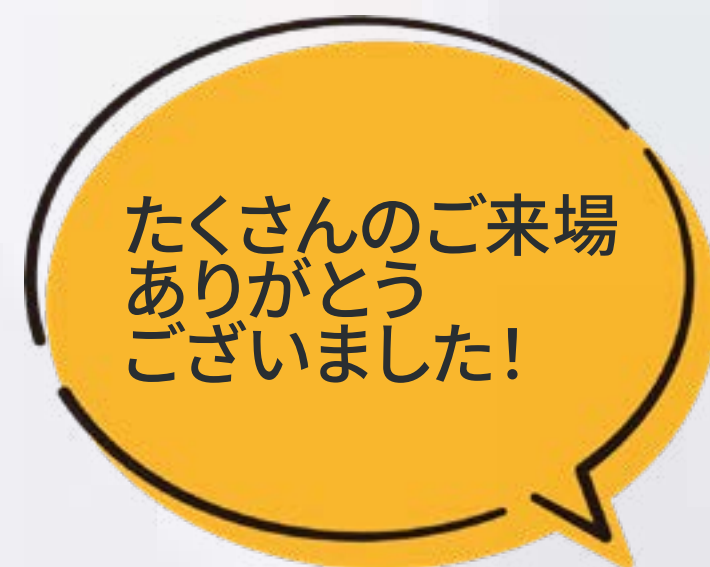


1日目は夏日、2日目は一転、肌寒い寒暖差の激しい2日間でしたが社員一丸となって乗り越えました

倉庫市の様子



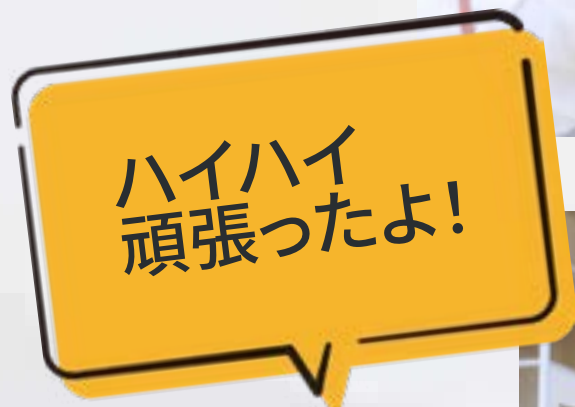
品群ごとにフェアとしてまとめられたブース 他部門との協力連携が強くなりました



当日はリアルでの接客に加え、コネクト部によるインスタライブも配信 様々なチャネルでPRを行いました

イベント風景

今回も恒例のハイハイレースを始め、い草枕作り、い草織り体験などたくさんワークショップが開かれました。さらに今回はオリジナルい草チェアパッド作りなど新しい取り組みも。当日はたくさんのお子様たちに参加していただきました。



ハイハイレースでは頑張る赤ちゃんたちにパパやママが熱いエールを送っていました

今月のTopics

2024年度新卒者内定式&グランピング



2023年10月13日、2024年4月入社の内定式が開催されました。

来年の内定者は、東京支店採用の1名を入れて総勢8名。関東や沖縄から元気の良い8名が初めて顔を合わせたので、初めはちょっと緊張気味でしたが、やはり若い世代は直ぐに意気投合して話も弾んでいました。

内定式では、内定通知書を各個人に渡した後、自己紹介では「自慢事紹介」を一人ずつ実施してもらいました。皆さん、力作の資料を作成して、プレゼンも上手でした。



内定式が終了して、先輩社員と一緒に福津にあるグランピング施設へ。昨年に引き続き、同期の懇親を深める意味で同期の皆さんでBBQと美味しいお酒を楽しみながら懇親を深めました。

翌日は、太宰府天満宮へ皆さんで参拝して1泊2日の行程を無事に終了しました。次に会うのは、入社前研修になりますが、再会を楽しみしています。皆さん、よろしくお願いします。



今月の一押し
ランチ

日田市のB級グルメ!「日田焼そば風焼きそば」



パリッ・モチッとした癖になる食感!

今月の一押しランチは大分県日田市のソウルフード「日田焼きそば風焼きそば」をご紹介します。一見、普通の炒める焼きそばと変わらない見た目ですが、焦げるほど硬めに焼かれた麺が特徴的です!昭和30年代に「想夫恋」で考案されてから、地元の方々に愛されて60年以上!日田市に行った際には、現地の日田焼きそばを食べてみたいですね!

わたしのしごと

イケヒコで働く仲間へ、入社したきっかけやふだん仕事をしながら考えていること、これからやりたいことについて聞いてみました。

よしき たかし

#8 吉規 孝志 第3事業部 PP商品担当

「信用・信頼される商品担当に」

今回のわたしのしごとは、第3事業部の吉規さんをご紹介します！入社からこれまでのことや商品担当になっての思いについて聞いてみました！

ー入社からこれまでで印象に残っている出来事がありますか？
今年2月の研修会で、同じ部署の後輩とリーダーをさせていただきました。研修という場で、いろいろと厳しい言葉も言われたりもしましたし、話が盛り上がり時間が押しすぎて、でも進行役として進めないといけないという所で、難しく感じることもありました。来賓の方々もいらっしやっただけで、いつも以上に緊張していましたね。でも、リーダーをやったことで、改めて自分の普段の行いなどを見直す良いきっかけになったと思いますし、いい経験をさせてもらったなと思います。

ー10月から商品担当になられて、変化や感じることはありますか？

商品担当になる前となった後では、自分で動かさなきゃいけないという使命感をより強く感じるようになりました。サブの時は基本的に準備品を販売しておけばいいやという感じでしたが、担当になると業績責任があり、自分で数字を作らなければなりません。自分が担当になり、前任者以上に頑張らなければならないと思うと、プレッシャーを感じつつもやらなきゃなと思います。

だから、少しでも情報を取りに行く、動くことを意識しています。最近一番感じるのは、営業と話す回数の変化です。展示場申請、来店来社スケジュール、営業行動表などの情報を見ながら、ここいけそう、入れ込めそうと思ったら、とりあえず聞いてみるようにしています。その甲斐もあり、新規のお客様で決定いただきました。そういった行動の変化はあるかなと思います。

ー仕事をするうえで大事にしていることはありますか？

今も外注回りをしていますが、社内外全部含めて信用・信頼は大事だと感じています。1年目の冬から外注周りを始めて、生産者さんたちに出会ってきましたが、自分たちの仕事は、生産者さんに商品を作っていただいているおかげで販売できています。だから、その人たちの信用・信頼は裏切ってはいけないし、大事にしないといけない。その信用・信頼があるから、多少無理を言っても「お前の頼みだけんちよっとやってやるたい！」と言われてるケースもあって。営業とのコミュニケーションなど、そういったことも信用・信頼に繋がると感じています。そのためにも、当たり前のこと、約束、決まり事をしっかり守ること、何か言われたことに対して、全力で、積極的に答えていくことが大事だと思います。

ーこれからの目標を教えてください。

まずはPP部として、会社に貢献できるような部門を目指していきたいです。個人的に思っていることとしては、生産者さんたちの繋がり、PP部ではあるけど、い草農家さん、生産者さんが減っているから、減っていく中でも改善できないかと思っています。一時期、地方創生が流行って、地域の一次産業でベンチャー活動する人もいたけど、い草の業界にはまったくないなと感じていて。そういった人たちが入っていく環境を作れたら面白い取り組みができるんじゃないかと就活の時から考えていました。そういった上流的な部分をやっていきたいと思っています。

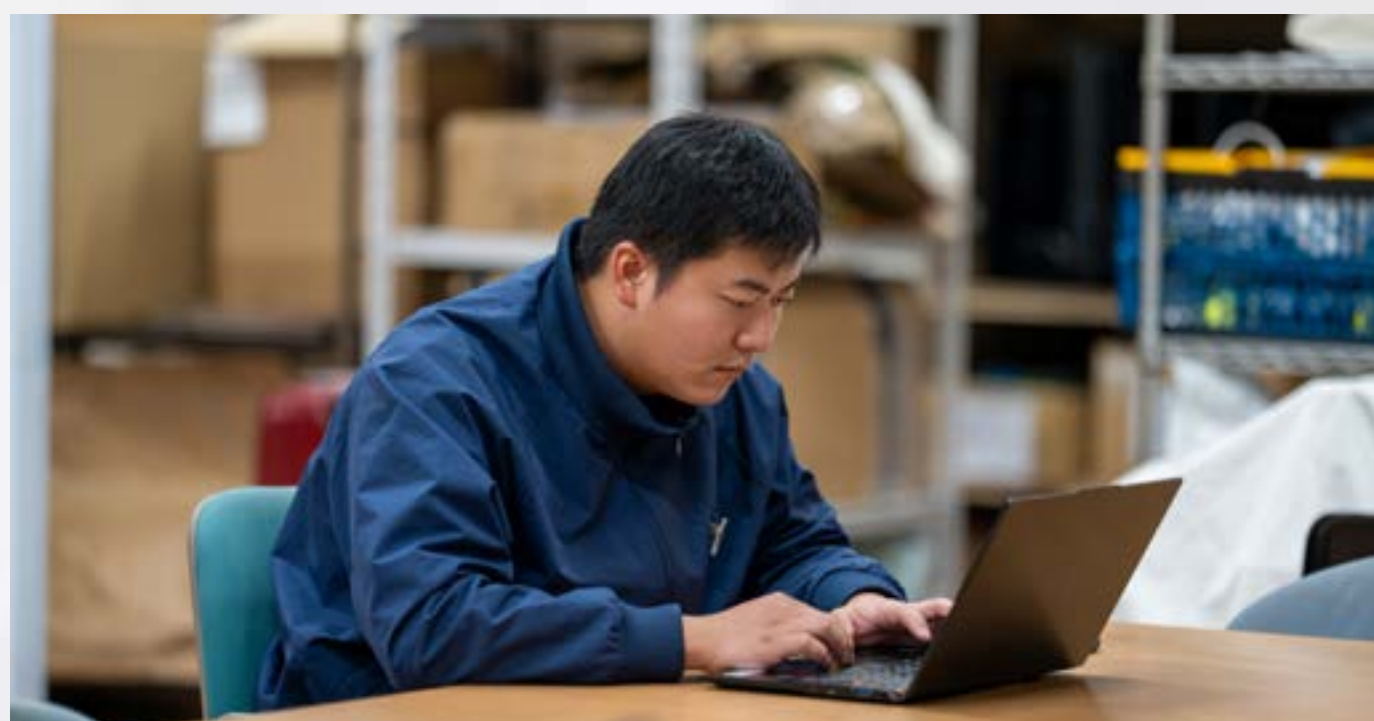


わたしのあゆみ

◆ 2020年4月 入社
第3事業部 国産ユニット 配属

その後、藤竹、PPへ移動しサブを経験する

◆ 2023年10月
PP部 商品担当



わたしの生い立ち

吉規 孝志 (よしき たかし)

出身：山口県光市

入社年月：2020年4月

入社動機：大学時代、ゼミのプロジェクトでい草に関する取り組みをしたことがあり、就活中にイケヒコに出会った時、い草のことを思い出し、興味をもって受けたところ採用いただけました。

趣味：ゲーム、料理 (自炊程度)

ひとこと：

担当として入社浅いですが、目の前のことに一生懸命取り組むことで、いろんな人の信頼を得て「吉規君がいてよかった！」と言われてもらえるような人になりたいです。よろしくお願いします！

