

きらめきTIMEZ

Kirameki staff will always be grateful, thinking of our customers and colleagues, and acting with enthusiasm and affection.

2019
Vol.02
December 2019

Monthly Interview

中島 佳住 真

熊給 啓太 営業本部 エリア営業部 高槻店
 大山 和利 施工管理本部 工事部 屋根工事課 課長
 松尾 忠幸 施工管理本部 施工管理部

たゆまぬ成長を
令和も続けていきたい。



ゴルフコンペ開催レポート

11月中旬に行われたトゥインクルワールドのゴルフコンペ。ここでは、その時の様子を見事優勝した小柳さんに紹介させていただきます！



イベント概要

●日時:11月16日(土) ●参加人数:36名 ●場所:淡路

トゥインクルワールドでは年に一度、協力会社の皆様に日頃の感謝の気持ちを表すべく、ゴルフコンペを開催しています。今回も25名ほどの方に参加していただくことができました。和気あいあいとゴルフを楽しむ良い一日でした。



結果発表

- 1位 小柳さん(トゥインクルワールド)
- 2位 二階堂さん(協力会社様)
- 3位 糸藤さん(トゥインクルワールド)



1位の方にはトロフィーとゴルフバターが景品として用意されました。トロフィーは優勝した僕が貰い、バターは喜びのおすそ分けということで、じゃんけんで貰う人を決めました。結果、協力会社の佐藤様が見事バターを手に入れました！

次回に向けての意気込み

今回はもっと楽しい会になると思いますので、参加を考えていらっしゃる方はぜひ参加してください！僕は次回も優勝を狙います(笑)！



HAPPY BIRTH DAY

12月のお誕生日紹介
おめでとうございます!!



12月6日
施工管理本部 工事部
塗装防水課 課長
たかおか まさと
高岡 淑人さん

年は取りたくないです！



12月14日
営業本部 エリア営業部
高槻店 店長代理
たけだ かつとし
武田 勝利さん

営業で入社して6年目の、大ベテランとしての地位を確立する1年にしたいと思います！



12月20日
施工管理本部 工事部
装工事課
もり やすずみ
森 康純さん

アラフィフになってしまいました……が、生涯現役で生き残ってみせます！



12月20日
広報室
たじま ふゆうこ
田島 芙由子さん

今年は、トゥインクルワールドに出会ってとても充実した日々を送ることができました。それも、皆様が温かく受け入れてくださっているからだ日々色々な場面で感謝しております！これからもっとお返しができるよう、トゥインクルワールドの魅力をたくさんの人に伝えていきます。来年もどうぞよろしくお願いいたします！



12月26日
営業本部 法人営業部
おくら りょうすけ
小倉 涼介さん

この度、29歳の誕生日を迎えることになりました。振り返れば沢山の方々に囲まれて支えて頂いた1年でした。3月12日よりトゥインクルワールドの一員になり、素晴らしい仲間たちに囲まれ、刺激ある毎日をご過ごしております。来年には30歳を迎える私ではございますが日々支えていただいている仲間、お客様に恩返しをする気持ちで一層精進して参ります。

in 若狭 & 天橋立 / 向上委員会主催! 社員旅行レポート

11月23日、24日の2日間にわたり、向上委員会主催の社員旅行がおこわれました。ここでは、楽しかったひとときを写真とともに振り返ります!

11月23日(土)

9:30

西中島南方駅からいざ出発!

バスの中から、すでに楽しい旅行モードです☆



16:45

旅館に到着。お宿は、海の幸と絶景風呂が自慢の「城山荘」!

夕食はなんと、カニ1.5杯分!!! 贅沢なお味♪



浴衣で集合写真をばしゃり☆ナイスショット(^^)



のど自慢は誰だ〜!

15:30

メタセコイア並木に到着

新・日本街路樹百景にも選ばれたメタセコイア並木には、なんと約500本のメタセコイアが植えられています。まっすぐに延びた道路と、遠景となる野坂山地の山々との調和が織りなす絶景を見るために、見頃を迎える11月下旬~12月上旬には毎年10000人ほどの人が訪れるとか。



11月24日(日)

9:00

天橋立に向け、旅館を出発

10:15

天橋立に到着!

天橋立といえば股のぞき。股のぞきをして見える景色は、天橋立神話に登場する「天上世界」なのだといわれていますが、皆さんいかがでしたか?



松島、宮島と並び、日本三景のひとつとされる天橋立。納得の絶景です。



副社長のお茶目ショット。



ロープウェイから見える景色も、また絶景です!



15:15

西中島南方駅に到着
また来年の旅行も楽しみです♪



代表取締役CEO

なかじま かずま
中島 佳住真

売り上げを

重視するあまり、

利益の残らない経営

創業1年目、年商は1250万円だった。この売り上げを、毎年2倍に増やしていきたい。そんな目標を掲げて仕事に取り組んだ。2年目は2500万円、3年目は5000万円……と、数字の上では順調に目標を達成していたが、あるときから、

(前編に続く)

コミや紹介での依頼が相次ぎ、兄を副社長に迎え、きらめきペイント

(現在のトゥインクルワールド)は順調に成長を続けるかのように思えた。売り上げは順調に伸びている中、もっと社内を良くしたい、もっと会社を知ってもらいたいという思いで、採用費・広告宣伝費に多く投資し、売り上げとコストのバランスが取れず、会社経営で最も大切な利益を出すということができていなかった。

利益が出ていないことに気づく。

中島は頭を抱えた。とにかく、コストを削減しなければならぬ。まず着手したのは、それまでふんだんに使っていた広告宣伝費を削減することだった。外部業者に依頼していたチラシ配りなどを一切やめ、自分の足で飛び込み営業にまわった。会社としての利益を最優先に考え、役員報酬も数か月間受け取らなかつた。仕事の品質は高く保ったまま、受注単価を上げた。結果的に経営はV字回復して胸を撫で下ろしたが、会社を背負って立つ責任と難しさを肌で感じた出来事だった。

会社を立ち上げてから4年間はがむしゃらだった。1日も休まず、元日さえも現場に出た。そんな怒涛の創業期を超えた2014年10月、「トゥインクルワールド株式会社」へ社名変更。新たな飛躍への1ページを開いたのだ。

私の「ベスト!&ワースト(泣)クリスマス

皆さん、今年のクリスマスはどのように過ごされましたか？
 今回の特集では、思い出に残っているクリスマスの過ごし方について5名の方に伺いました！
 一緒にクリスマスの思い出を振り返りましょう☆

ベストクリスマス!

全部手作りのクリスマスパーティーが、特に思い出に残っています。

ワーストクリスマス(泣)

小学生の時、初めてサンタさんが来なかったことです。

営業本部 法人営業部
 なかたに えり
中谷 絵梨さん



ベストクリスマス!

気のあう昔からの友人達で、小さな会場を借りてクリスマスパーティーをしたことが思い出深いです。

ワーストクリスマス(泣)

今では当たり前になったのですが、クリスマスパーティーなどをしなくなり、仕事をして家に帰り寝るクリスマスを過ごしてしまうことですかね(笑)



施工管理本部 工事部
 防水工事課
 はらうち ともや
原内 智也さん

ベストクリスマス!

ディズニーランドとディズニーシーで彼女と過ごした、クリスマスイブ、クリスマスが一番幸せなクリスマスです!

ワーストクリスマス(泣)

男2人で朝までお酒を飲み、クリスマスなんてなくなればいいとボヤいていたことです(笑)



営業本部 エリア営業部
 箕面店
 はなぐち なおつく
花口 直嗣さん

ベストクリスマス!

幼稚園の頃、サンタさんがどんなプレゼントをくれるかなとドキドキしながら寝ていました。朝起きた瞬間、自分が欲しかった玩具がお父さんの靴下に入っていた姿を見て、「お父さんはサンタさんと仲がいいんだな」と思っていた、純粋な当時は幸せでした。

ワーストクリスマス(泣)

幼稚園の時代、毎年サンタさんが来てプレゼントをくれていたのですが、小学2年生の時に窓側から見た、バイクに乗って走ってきたあのサンタさんの姿が今でも忘れられません。凄く裏切られた気持ちでした(笑)



営業本部 法人営業部
 営業二課
 ふじむら すじよん
藤村 洙鍾さん

ベストクリスマス!

クリスマスイブに入籍したので、大きなケーキと美味しいものをたくさん食べたのが一番の思い出です。

ワーストクリスマス(泣)

特にありません。



施工管理本部 工事部
 塗装工事課
 きたがわ ゆうじ
北川 裕司さん



身だしなみから、この業界を変えていく

創業当初から、中島の胸には明確な目標がある。それは、「この業界をかつこよくする」ことだ。
 幼い頃からきれいい好きだった中島が、父の塗装店で働きはじめてまず苦痛に感じたのが「汚れる」ことだった。泥やペンキがついたままの服装で出かけることがどうしても我慢できず、たとえ近所のコンビニエンス

一人ひとりの魅力を高める

23歳で独立したとき、資金もなく人脈もなく、ビジネスマナーどころか敬語の使い方も知らなかった。そんなゼロの状態から一つひとつ経験を積み、知識を身につけ、今日まで走り続けてきた。仕事とは、人と人とのつながりだ。魅力ある人間になることができれば、魅力あるお客様が集まってくると、中島は強く信



じている。
 だからこそ、一人ひとり異なる魅力を持った社員のことを、中島は心から大切に思っている。創業当初から変わらぬ採用基準は、「自分よりも能力の高い人材」だ。トゥインクルワールドの社員は、周囲への思いやりと感謝の気持ちに溢れ、また変化を恐れないポジティブさを持っている。
 「激しく移り変わる時代の波に乗り、たゆまぬ成長を続けていきたい。

たとえ困難にぶつかったとしても、ポジティブさを忘れず、楽しみながら乗り越えてほしいです。
 この業界を変え、業界の歴史に名を残す。それは、一人では決して叶えられない大きな夢だ。社員全員が心一つにし、高い志を持って、これからも情熱的に日々の業務に臨んでほしい。
 同じゴールへ向かい、一丸となって走り続けるトゥインクルワールド。その先頭に立つ中島の挑戦は、これからも続いていく。

企業情報

創業年：2010年4月
 設立年：2011年11月
 年商：12億円

※2019年10月時点



ここではトゥインクルグループの、 きらめく社員の皆様を紹介します!

塗装歴30年の
経験を生かして!

施工管理本部 施工管理部
施工管理課
まつお ただゆき
松尾 忠幸 さん
出身 大阪府
誕生日 7月24日
血液型 B型
趣味 バイク。休みの日などを利用し
て乗っています。好きになって
う15年ほど経っていて、今持っ
ているものでもう4代目です!



現在の仕事内容

施工管理部で、現場の点検や業者の発注関係の業務を行っています。私自身はこの仕事に携わって2年目で、この業務は事務の方を入れて計5名で担当しています。

入社のきっかけ

前職退職後、転職期間中にトゥインクルワールドのことを知りました。HPを見て、仕事の内容に興味を持ったため応募させていただきました。

トゥインクルワールドの好きなおところ

お客様の反応がダイレクトに感じられるところ。お客様から、「きっちりと管理してくれてありがとうございます。」「きれいに仕上げてもらえて大満足です。」という言葉をかけていただいたことを、印象深く覚えています。そのような言葉が、日々の仕事に励む原動力になっています。

仕事をする上で心がけていること

現場の管理をするにあたって、品質の向上を最も重視しています。そのためには全体のレベルを上げることが必要だと思うので、30年間塗装の仕事をやってきた経験を活かして、後輩の指導をしています。良いものを作ってお客様に喜んでいただけるように、自分が品質を意識することはもちろん、後輩社員にもアドバイスをしています。



今後の目標

施工管理部をもっと大きくしたいです!全員が成長し、土台を安定させ、さらに組織としてレベルアップしていきたいです。

現在の仕事内容

主に屋根のリフォームを行っているほか、新しく入った方の指導も担当しています。

入社のきっかけ

前の会社は主に社寺仏閣を対象にしていたのでどうしても仕事量が少なかったんです。もっとたくさん働ける会社で働きたいという思いから転職活動を行っていたので、仕事量が多く、充実した日々を過ごせそうところが入社を決め手となりました。

トゥインクルワールドの好きなおところ

毎日仕事があり、いろいろなことをやらせていただけることです。現場によって仕事内容が変わることがとても面白いです。また、入社間もない自分にも気さくに話しかけてくれるような、人に恵まれた環境も良いところだと思います。

仕事をする上で心がけていること

日々感謝、日々努力です。仕事をさせていただけること自体にも感謝していますし、周りの方の協力が必須な仕事なので、他の部署の方への感謝も忘れないように意識しています。また、仕事内容は現場によって異なるので、お客様に喜んでいただくには、ただ同じことをするのではなく、日々考える努力が必要だと思います。

今後の目標

将来を見据えて人材育成を頑張っていきたいです。



新しい仕事に
出会う喜び。



施工管理本部 工務部
屋根工事課 課長
おおやま かずとし
大山 和利 さん
出身 兵庫県赤穂市
誕生日 11月18日
血液型 B型
休日の過ごし方 映画鑑賞

かがやけ! エース社員紹介

ここでは、活躍目覚ましい社員の皆様に、仕事のポリシーや仕事の秘訣について伺います。今回は、「一番大事なことはお客様を思う気持ち!」というモットーで、営業として活躍し続ける、熊給さんにお仕事の秘訣についてお聞きしました!



KEITA KUMAKYU

Profile

営業本部 エリア営業部 高槻店 くまきゅう けいた
熊給 啓太 さん

これまで出した 最も大きな成果はなんですか?

入社当時本場で電話をかけて獲得した案件のお客様と、今でも一緒に仕事ができているということです。当時は毎日、何百件も電話をかけていましたが、なかなか成果に繋がらず苦しい時期もありました。そのような中で、一度繋がってからはリピーターとしてくださるお客様がいたことが、営業としての自信になったと思います。

そのような成果を残せた理由は?

中途採用で入社し、営業職も未経験でしたのでプレッシャーは感じていました。しかし、会社の方針が明確で、自分もそういう部分に惹かれて入社を決めたため、これから自分がどうなりたいかというイメージを鮮明に描くことができました。その理想像に近づくため、努力するうちに自然と頑張ることができていました。また、自分としては他の人の良いところを真似するということを意識していました。代表と副社長からはお客様に対する想いや、あり方について学び、加藤課長からは基本的なお客様への対応やテクニックの部分を教わりました。お客様にとっては大きな買い物になるので、営業としてお客様の不安や迷いを解消できるよう、責任を持って対応しています。そして、お客様に喜んでいただくために、常に思いやりを持って接することを心掛けています。

成果が出るまでに苦労したことを教えてください。

お客様に電話でアポイントを取って、見積もりをいただくという営業の工程に苦労しました。入社した頃は、本当に何百件と電話をかけてもすべてが案件に繋がるわけではなかったため、心苦しい日もありました。

仕事をする上でのポリシーはなんですか?

楽しく仕事をする事です。また、お客様に対して嘘をつかず誠実に向き合おうと意識しています。素直に喜んでいただきたいという気持ちがあるため、そういった姿勢で取り組むことを意識しています。

最後に、今後の目標をお願いします!

営業として良い成績を残し続けることはもちろんのこと、将来的には管理職に就くことを視野に、日々過ごしていきたいです。自分もいろんなキャリアを積んで成長していくと同時に、良い営業成績が残せる後輩社員の育成もしていきたいと考えています。最終的に、そのような積み重ねが会社にとっても良い影響になったら嬉しいと思っています。

