

3月3日勤務初日 研修スタート。

気持ち高ぶる中、業務15分前に会社入り後 朝礼・掃除（環境整備）と淡々済まし通常業務に入った。

一旦業務に入ってからには関心させられっ放しでした。社員全員の言葉使い、電話での応対、個々人が外出する際の”行って来ます”に対して←”行ってらっしゃい”、帰社の際の”只今帰りました”に対しての←”お帰りなさい”という皆様の統一が取れた対応には素晴らしさ、美しさまで感じました。

目には見えない最低のマナーだとも思い、まして今の中谷石材(株)には無い物が発見できた?! かなと思いました。

(株)エスクは主に 駐車場事業部 ・ 不動産事業部 に大きく分かれており、今回お世話になったのは 駐車場事業部でした。私の上司となる方は23歳の武田さんと言います。

とにかく自分の事よりも私（松下）を常に気遣ってくれ、私（松下）が上手く出来ない場合でも自分の教え方が悪く申し訳ありませんと言って下さるくらい他人に優し過ぎる思いやりの強い方でした。

事前にメールにてやり取りとか自己説明など済ませ、業務の流れも教わっていましたが、実際は思っていた以上に大変で、簡単に見えていた部分に腹はだしさも感じました。

とにかく現空き地・既往跡新地・現畑地等など候補地という全ての場所を自分の目で見えて確認し、可能性有りと決めるとオーナー（地主）を探し、見つければ今後のシステムを説明していくという手順で取り組みます。その為には前日に周りたい場所をゼンリン地図から候補地を選び、目星の付いた範囲を集中して攻めるのが効率良いやり方でした。

3月1日～21日間、実務日14日を同様なやり方で全ての候補地約700ヶ所弱を自転車にて周りました。

最終結果として 契約1件・見込み客7件のみでした。

日が経つにつれ(株)エスクの皆様とも打ち解ける事が出来、最後3日間は特に大事にして頂きました。自分の中でも3週間の付き合い以上の感情が芽生え、まだ高崎に居たいなという気持ちが芽生え、一瞬気が変わりそうでした。自分個人の解釈ですが皆様が私に対して評価してくれた結果が形として返してくれたんだと良い方にとってしまいました。

当然 研修期間中に手を抜くなどと言う行動は一切無く、自分で決めた意志にのっとなって動きました。事前に調べた候補地は全て周る、目で見えて確認する、可能性有る場所は必ずオーナー（地主）を探し後日上司が訪問出来る体制まで組み立てる、事前の簡単な説明を行なう、もし付近に居ない場合には様々な手を使って探す、という所まで自分に言い聞かせながら動いた結果だったので私的には十分満足しています。

今回の一番のポイントは とにかく話をする事の大事さ、人の見極めに目を肥やす、というのを自分の中に拘りを持ち行動しました。

(株)エスク 駐車場事業部・不動産事業部とも社員一人一人が社長だという考えを持って動いており、個々に対会社（(株)エスク）との契約で成り立っていました。同じ志しを持った面々が集まり、初めて一つの会社として活動し、一人一人の責任ある行動、一人一人のプライドある接客、一人一人の他人への気配りなど端から見ても十分感じとれ、さらに沢山関心させられてしまいました。

私がこれから向う世界は非常に困難で、とても険しい道が多々有り過ぎると思います。が(株)エスクの皆様を見習い、全力でぶつかって行き、常に準備万端で安心して取り組めるような 余裕ある自分でいたいと思います。

松下 剛

はじめまして  
中谷石材の中谷です。

中谷社長からの  
お礼文です。

この度は、弊社、松下が大変お世話になり有難うございました。

武田君には松下が研修に出る前から大変なご苦勞をかけました。

何せ自分の範囲だけしか動いたことの無いうえに、自分の意思ではなく

研修に行かされている気持ちを持ったままに送り出したものですから、事前

連絡のやり取りから多大なるご苦勞があったと思うし、どんな人かと心配を

したことと思います。

彼が高崎にて無事に研修を終えられたのも武田君のお陰と思います。本当に有難うございました。

彼が以前と見違えるように変わるとは思いませんが、少しでも今までとは違った他人への思いやりが変化したらと思っています。

武田君の松下への配慮等を彼が感じ取っていたならば変化があると思います。

研修に出る前に連絡を入れるべきでしたが、須田さんの甘えから今日になってしまいました。

13日間という長きにわたり本当に有難うございました。

中谷明生