

営業本部の取り組み 全国各地で行われたエコライフフェア

東京NOVANOで「エコライフフェア」を開催

12月に、ノーリツ東京支店は、東京NOVANOで食育をメインテーマにした「エコライフフェア」を開催しました。

当日は、有名なレストランオーナーシェフ榎谷周一郎氏を招いて「食育講座」、「調理実習」のイベントを行いました。

実演では、コンロの便利な機能をわかりやすく説明し、会場が大いに盛り上がりしました。

また、タブレット端末を使って、お客さまへのわかりやすい説明にも取り組みました。

東京 NOVANO
マネージャー

吉本 博真

ショールームを活用し、食育をメインテーマに有名シェフを招き、食育・コンロのプレゼンテーションを行いました。有名シェフが多彩に調理する実演により、お客さまにコンロの便利な機能を実感していただきました。また厨房分野だけではなく、ダブルソーラーなどの新エネルギー商品の提案も行ったことで、ビジネスパートナー様にはショールーム活用のメリットを感じていただけました。



コンロを使っている実演風景

榎谷 周一郎氏



タブレット端末による説明

神戸ショールームで大阪ガス様と「くらしのエコライフフェア」を開催

ノーリツ神戸支店は9月、神戸ショールームで大阪ガス兵庫リビング営業部様と「くらしのエコライフフェア」を開催しました。

神戸ショールームを活用した大阪ガス様とのイベントは今回が初めてで、大阪ガスサービスショップ様7店に参加していただき、多くのお客さまに会場が盛り上がりしました。

イベント当日は、「太陽光発電のエコでお得なお話し」「食育ミニ講座」を開催し会場内が盛り上がりしました。



「太陽光発電のエコでお得なお話し」「食育ミニ講座」を開催

営業本部の取り組み

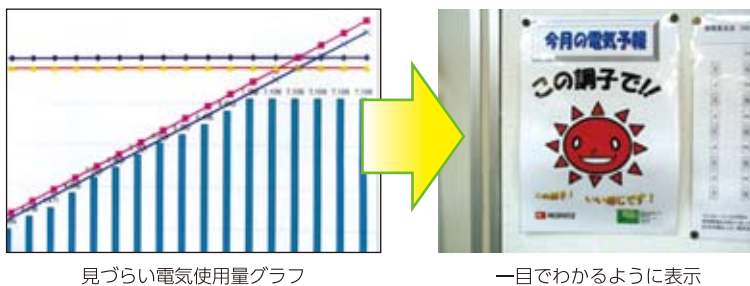
■ 節電の取り組み

東関東支店では、総務課 鈴木幸子を中心になってさまざまな工夫を凝らし、全員の節電意識を高めたことで、電気使用量を30%削減しました。(2010年度比)

12月19日には、BSジャパン「省エネの達人」(提供:日本テクノ株式会社)で、その取り組みが紹介され、番組より「達人」の認定を受けました。



細かくて見づらい電気使用量のグラフも手作りオリジナル電気予報で見やすくすることにより、社員全員が意識するようになりました。



見づらい電気使用量グラフ

一目でわかるように表示

担当者の声

東関東支店 総務課 鈴木 幸子



日々の節電目標に対する進捗を、曇・雷・晴のイラストで、ひと目で分かる電気予報を出入り口に貼り出した。節電は一人一人の意識が大切、全員で消費電力の状況を共有し節電意識を高め、地道な活動を実行できたことが大きな成果につながりました。

責任者の声

東関東支店 支店長 菅野 浩之



地域密着の営業活動を行う中で我々が率先して節電に取り組む事で周りへの影響力も持ってもらえるのではないかと思います進めてきました。

■ 東関東支店のさまざまな取り組み



LED 電灯に変更



便所の節電チェック



トイレにも節電ポスター



電気料金表示で意識付け

人材の育成

■ ecoな人材を育てる「eco検定」

お客さまへの提案力向上と環境配慮設計への意識付け、生産・物流においても環境を意識したもののづくりを徹底するためには、従業員一人ひとりのさらなる環境への意識と知識の向上が必要と考え、社員全員が「eco検定」※合格を目指しています。

2012年12月の第13回検定試験までで約1,300名の社員が合格しています。

※東京商工会議所が実施している環境問題に取り組む人づくりと、“持続可能な社会作り”を目的とした環境社会検定試験



eco検定勉強会



■ 内部監査

内部監査は、ISO14001の要求事項として実施するだけではなく、環境管理システムの「改善の機会」として実施をしています。

内部監査員は、監査の活動を通して改善の着眼点を学んだりチームで行動することによってコミュニケーション能力を磨き、実践を重ねることで能力を向上させています。

■ 能力開発プログラム

お客さま視点でニーズ(困りごと)を顕在化し、適切な商品(モノ)・サービス(コト)で応えることができるよう商品知識・基礎(環境・IT・法務・財務)知識のレベルアップ教育をおこない業務遂行スキルを高めていく能力開発プログラムを実施しています。

内部監査員の声

東北支店 総務課 石川 泉



内部監査員になり、初めてのことばかりでかなり戸惑いもありました。

司会進行をする機会があまりないので最初は緊張で震えましたが、進行の過程などとても勉強になりました。そして、他の支店や営業所の様子を見れたことは、何よりも貴重な経験でした。業務改善では、参考にしたい工夫や発見がたくさんあり、とても参考になりました。

ISOを通してできたつながりを大切にしていきたいと思っています。

お客さまの声を大切にした営業活動

■ 所沢営業所『太陽まるとエコ生活提案会』

ノーリツグループでは、ただ、商品を販売するだけでなく、お客さまとの対話を大切にし、ご納得いただけるまであらゆる努力を惜しみません。

商品機能だけでなく、“こんな使い方をしたらエコですよ”と提案したり、逆にお客さまが困っていることや要望などをお聞きして、お客さまの使い方まで考えて提案しています。

「太陽まるとエコ生活提案会」では、お客さまから数多くのご意見をいただきました。この貴重なご意見を商品開発に反映し、お客さま満足の向上につなげていきます。



エコ生活提案会の様子