

2022年2-3月号 隔月刊

健^Q究室

vol. 17
Kenkyushitsu



おなじ人間。でもみんなちがう。
そこがうれしいね。

化学反応 その1



夫・敏幸の考え

安く、お値うちに提供しよう。お値うちなら買ってもらえるさ。

妻・陽子の考え

原価は下げちゃダメ。成分の質と量はゆずれない。価格を超える付加価値がなければ買っていただけない。

サンセリテの考え

高品質だけど、お値ごろ。お客様が永く続けられるものだけつくる。

化学反応 その2



夫・敏幸の考え

お値うちな商品を持っていく人は、日本中にいる！全国で勝負だ。よし、全国新聞で広告を挿そう！

妻・陽子の考え

私たち夫婦と、経理の妹。3人が食べていければいいよね。北海道内のお客様だけじゃダメかな。

サンセリテの考え

日本全国すべての人に役立つ商品を。健康のあらゆる悩みに応えよう。フルラインで多品種の商品を開発しよう。

化学反応 その3



夫・敏幸の考え

ちょっとお高めな商品も、勤め度胸度胸を大事に仕事に打ち込む。数字に強い。人情の備えが深き。怒喜憂楽を兼ねた社員が活躍できる。お客さまの理想。

妻・陽子の考え

理で組み立てて考える人。想像力がある。人のナイーブな気持ちに敏感。読書が大好き。商品開発に人一倍こだわる。

サンセリテの考え

顧客満足のためなら投資を惜しまない。科学の力と文化の力で、ものづくりに全力投球。人間らしいふれあいを何より大切に。

サンセリテ札幌も、ちがう性格、ちがう考え、ちがう歩幅のふたりから始まりました。

ちがう人どうしの協力だから、力が足し算ではなく、掛け算になる。もし似た者どうしだったら、いまのサンセリテは存在しませんでした。



「私一人では今のサンセリテはない。私とは考えのちがう夫と二人だから、ここまでやって来られた」と、社長陽子は振り返る。今回は、創業当時の話。自分と考えや価値観の異なる人と一緒に生きるの簡単ではありません。けれど、ちがうからこそ生まれる化学反応がある。「自分と真逆のあの人のおかげで人生が豊かになった、面白くなった」という人も少なくないのでは？会社も同じです。サンセリテ札幌が大切にしている考えは、社長山本陽子と専務で夫の敏幸、異なる二人の化学反応が積み重なってできたのだと思います。

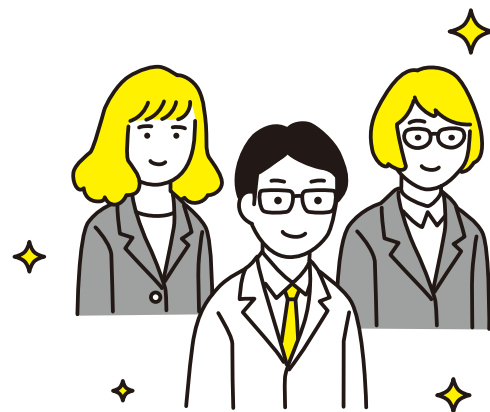
ここがヘンだよ、サンセリテ。でも、
そのDNAが今なお受け継がれています。!

その1

夫婦2人と、経理の妹。
家族3人の会社なのに、全員スーツ。

社長陽子

「家族3人の会社なんだから、好きな服を着たい」と思っていた。しかし夫は違った。印刷会社や新聞社、大手のパートナー企業の信頼を得るため、立派な企業になるため、毎日、ネクタイを締めた。お客様から顔の見えない通販会社でも、ものづくりメーカーとして、会社と仕事への敬意を表現したかったのだと思う。



その2

札幌市内に3フロア、900坪。※学校の体育館6つ分
駐車場、30台。社員50名にも
満たないのに、立派すぎるオフィス。

証言者(小野寺)

聞いたところによると、これも大手のメディア企業や情報企業から信頼を得るためだったそう。最初の社屋から引っ越して驚きました。1フロア300坪のフロアが、3フロア。合計900坪のオフィスだったから。当時、社員は50名にも満たない数。そこに、駐車場が30台ときた。明らかに広すぎる！でも、この広いオフィスに見合う会社になろう！と士気が高まりましたね。



その3

夫婦は毎日、お客様からの電話をとった。
事務的なやりとりは嫌い。暮らしのこと、
趣味のこと、雑談も楽しんだ。

証言者(森元)

陽子社長も、敏幸専務も、お客様からのお電話を受けていました。「膝が痛くて悩んでいる」「アメリカで〇〇という成分が話題だが商品はないのか？」あらゆる声に対応しました。よくある業務的なやりとりではダメ。お客様一人ひとりの暮らしを想像し、一人ひとりのお気持ちに寄り添う。社員に丸投げではなくて、直接お客様と向き合ってきた経営陣だったから、安心してついていくことができました。



その4

サプリメントはお豆腐のように扱う。
1ミリでもシールが曲がったらやり直す。
日本一ていねいに梱包しよう！が合言葉。

証言者(吉田)

入社当初は敏幸専務のことが怖かった。「サプリメントを豆腐のように扱え？この人、何を言っているんだろう？」とも思っていました(笑)。使い損じた段ボール箱を使って、組み立て、テープ留め、シール貼りを何度も、何度も、練習させられて、嫌だったなあ。でも、あのときやってよかった。今ではどれも当たり前前に体に染みついて抜けません。「お客様想い」ってこういうことを言うのかな。



わたし × あなた 化学反応、起きてます。

@ サンセリテ 札幌

サンセリテの中でも性格が、得意分野が、考えがちがう人間同士で
日々、巻き起こっている化学反応を紹介します。

その表現、いただき！



江川
お話し上手



濱屋
お手紙上手

江川さんは、お電話対応のスペシャリスト。まるでカウンセラーのように優しく、笑顔でお話ししている。聞くだけで勉強になるから、よく聞き耳を立てています。(濱屋より)

濱屋さんの文面はとてもあたたかい。機械的なにおいがないんです。特に冒頭の挨拶文には優しさがにじみ出ています。文面から素敵な言葉を見つけてはメモに残しています！(江川より)

短所を補い合って、長所を伸ばそう



浜田
アイデアたくさん



矢内
アイデアがたちに

浜田さんと私(矢内)は一言で、「互いの短所を補い合う関係」だと思います。浜田さんは「これどう!？」と次から次へとアイデアが出てくる人。私はそういうアイデアをカタチにしていくのが得意なんです。短所を伸ばすのって時間がかかりますよね。長所を伸ばした方がずっと早い。「お客様のためにおもしろいことしよう!」という共通の目標に向かって、互いに高めていける存在ですね。(矢内より)

広げるタイプと、深めるタイプ 180度違っていい！



堀
じっくり深堀りタイプ



林
守備範囲広げるタイプ

大学卒業後すぐサンセリテに入社した堀さんと、お菓子メーカーから転職してきた私(林)。おない年だけど、得意分野も、性格もちがう。私はなんでもやってみたくて、守備範囲を広げるタイプ。一方、堀さんは一つのことを深く掘り下げるタイプ。隣の席で堀さんがじっくり思考を深めている姿を見ると、「はっ！私できていない!」って意識しちゃう。刺激し合える関係っていいですね。(林より)

2022年2月、サンセリテのコーポレートサイトが新しくなります！
楽しみにお待ちください。

