



HOLON

CND機関紙 ホロン

vol.145

2015年1月14日発行

02 **CND Action!**

鎌仲委員長 新年の挨拶

03 HOLONプラス

できていますか? 家族とのコミュニケーション

04 **HOLON特集**

出たくなる会議の作り方

06 政策・制度REPORT

07 トヨタ流 問題解決のすすめ!!

08 組織内議員のご挨拶

着ぼいす

HOLONクイズ



できていますか? 家族とのコミュニケーション



家族のコミュニケーション。身内だからと軽く考えがちですが、コミュニケーション不足によるずれ違いが積み重なると、子どもの成長や夫婦の仲はもちろん、仕事にも影響してきます。では現代の家族間のコミュニケーションでは、どんな問題があり、何が必要とされているのか?日本ハグ協会会長の高木さと子さんに聞いてみました。



現在の家族が抱えるコミュニケーションの問題とは!?

私が実施した講座や講演会において、一番多くいただく質問が「子どもが自発的に動かない」「何度言ってもやってくれない」です。子どものやる気や行動は「こうなりたい」と内面からわき出す内発的動機付けと、ほめる・叱る・賞罰などの外発的動機付けにより引き出されます。

インターネットの普及により、誰もが簡単に情報を得られる時代になり、子どもは様々な情報から自分で「こうしたい」を選択できるようになりました。またSNSの普及により、挨拶する・認める・相談するなど重要な関わりをインターネット上で得られるようになりました。その結果、親

は子どもの夢や目標、本当の悩みを知ることができず、子どもの「こうなりたい」に基づいて指導することができなくなり、親の価値観に基づいた願いを訴え続けているため、ますます子どもとの距離が広がっています。

子どもは近くの人に影響を受けながら育っていきます。まずは親の生き方やあり方を見直すとともに、子どもの話をしっかりと聴き、しっかりと認め、しっかりと叱りましょう。結果でなく、成長のプロセスできちんとした関わりを増やせば、大切なときに親として子どもから求められる信頼関係を築くことができます。

良い家族をつくる3つの要素

良い家族をつくるには、実は3つのコツがあります。以下のことを意識し、コミュニケーションを図ってみてください。

① 夢や目的・目標があること

一人ひとりが目標を持ち、「こんな私になる!」と願いをもっていること

② 存在感が高いこと

家庭内で関わり合いがあり、自分が認められていると感じられること

③ 不安感が低いこと

ルール・決まりがきちんとしていて、安心できること

良い家族には「目的と目標」があり、「挨拶やほほ笑みとともに、スキンシップなどコミュニケーションがやり取りされていること」「みんなが安心して生活できるためのルールがきちんとしていること」が重要です。実は、理想の家族をつくるのも、理想の職場をつくるのも、この「3つの要素」は同じなのです。

ストローク(こころの栄養)を届けよう

ここでは上記の3つの要素のうち、関わりを増やして子どもの願いとやる気を引き出す「ストローク」についてご紹介します。

「認める」「ほめる」「叱る」、どれも大切な関わりです。ストローク(こころの栄養)には下図の通り4つの種類があります。日頃から無条件に肯定をしていることが重要で、「どんなあなたでも愛してる」という前提の上で、「今日の発表は良かった」とほめれば有能感が高まります。また叱るときも「あなたは好きだけど遅刻したことはダメ!」と叱れば、「自分のために苦言を呈してくれた」と相手を受け取りやすくなります。「人を叱

らず、事を叱れ」と言われるように、いくら苛立っても、決してしてはいけませんが、「何をやってもお前はダメなやつだ」という人格否定です。皆さんの家庭ではどんなストロークが飛び交っていますか?

家庭内で何気なく交わされている挨拶も、目を見てにっこりほほ笑んで、スキンシップを加えて「おかえりなさい!」と言えばたくさんストロークが入ります。言葉や表情、スキンシップなどこれらの質を上げるとともに、量や肯定的なストロークを増やすことで家族の笑顔と元気を育てていきましょう。

	条件付きストローク	無条件ストローク
肯定的 (ほめる・認める)	条件付きで、相手を肯定してあげる 例 「成績が上がれば、あなたは良い子」「君のプレゼンが良かった」 ● 自己に対する信頼感や有能感を高める ※偏ると、ほめられることに依存し、よい子を演じてしまうので注意が必要	無条件で相手を肯定してあげる 例 「そのままのあなたが素晴らしい」「あなたがいるだけで幸せよ」 ● 存在の肯定 ● 安心感、自尊心が高まる ● 自己重要感が高まる
否定的 (叱る・否定する)	条件付きで、相手を叱る 例 「万引きした事は、ダメなこと」「うそつきはいけません!」「遅刻はダメ」 ● 相手の成長を願い、「人」ではなく、起こってしまった「出来事」を叱る ● 日頃から肯定をもらっているからこそ、条件付き否定を受け取れる	無条件で、相手を否定する 例 「何をしようが、あなたを認めない」「やっぱお前はダメなやつだ」 ● 存在否定・人格否定 ● 長期にわたれば自尊心を失い、自己に対する信頼感や有能感を損なう NG 行為!



講師紹介 高木さと子氏 株式会社ハグコミュニケーションズ代表取締役・日本ハグ協会会長
 岐阜県生まれ、2児の母。「人が人を活かす」ことをテーマに、「コミュニケーション能力向上」「社内風土改革」を得意とした社員教育には定評あり。
 今の日本には、子どもを抱きしめるような愛情が不足していると日本ハグ協会を設立。さらに今年からマザー養成講座を実施、企業内マザーの育成も視野に入れ企業と家庭の両面から日本を良くしていくと活動中。マザー一人の可能性を信じ応援できる人間力とスキルを備えた人
 URL | <http://hug.sc/>



労組・企業での講演をしています!
 「また会いたい!」と思われる営業力アップ法など、企業向けセミナーなども開催しています。



あけましておめでとうございます。 2015年を迎え、組合員の皆さまに 新年のご挨拶を申し上げます。



CND中央執行委員長
 鎌仲 一樹

らの消費税引き上げによる原材料の高騰など、厳しい1年であったように感じます。生活者の目線で見ると、物価上昇局面に入ったことにより、2013年度は0.8%の物価上昇となり、2014年度においても中央値で3.2%の予想が出されています。14春闘の結果、国民の賃金は前年プラス0.5%と多少は上昇したものの、物価上昇により実質賃金は対前年マイナス2.8%となり、16カ月連続での減少を記録することになりました。アベノミクスの影響により、一見日本経済は好転したかのようには見えますが、私たちが生活していくうえでは、

衆議院議員選挙結果を受けて
 昨年12月14日に衆議院議員選挙が行われ、自公連立政権に再びこの先4年間の政権運営を委ねることになりました。私たちが支援をしている民主党は、62人から73人へと議員数を増やすことはできたものの、残念ながら大きく前進を図るには至りませんでした。ただ今回の総選挙は、重要課題が山積する中、国会での審議を先送りしてまで、安倍政権が延命を目的に行ったとしかみえず、世間では「大義なき総選挙」とも呼ばれました。そういう意味において、国民は今回の選挙でいったい何を問われている

のかがわからず、私は政権与党のあまりにも身勝手な解散総選挙のように感じました。私たちがこの先、中絶されてきた平成27年度税制改正大綱の議論に向けて、引き続き自動車関係諸税の抜本改革の取り組みを民主党と連携を取り、進めたいかなければならないと考えます。
日本経済について
 さて、昨年の日本経済を簡単に振り返りますと、株価の上昇や円安の進行により、大手企業を中心にデフレからの脱却の兆しがみえた1年であったように思います。しかしながら、中小企業にとっては景気回復の実感が持てず、4月か

大変厳しい状況が続いていると考えます。
自動車産業の環境と15春闘に向けて
 自動車産業をみてみますと、トヨタ自動車の4~9月中間決算は、営業利益が1兆3,519億円となり、通期では2兆5,000億円の予測となっています。一方で、純利益は初の2兆円に届くことが見込まれています。私たちがトヨタ販売社においては、4月以降、想定以上に消費税引き上げによる反動減が続きましたが、昨年10月あたりからは車検対象台数の増加に伴い、ようやく回復基調となってきました。昨年より新型車を中心に受注が回復してきており、2015年3月期においても、この先の頑張りによっては高収益が期待できそうな状況となっています。
 そのような背景もあり、15春闘では労働界全体が「底上げ、底支え」「格差是正」「経済の好循環」の実現をはかり、持続的経済成長への道筋として改善分の統一要求方針を固めました。私たちCNDも労働界全体の共同にくわえ、これまで積み上げてきた自らの要求根拠をもとに、方針を固めていきたいと考えています。
第14期の運動方針より
 昨年9月から第14期がスタートしました。第14期を迎えるにあたり、CNDは「社員一人ひとりが、販売会社への誇りと愛着を持ち続けるために」というテーマを掲げました。それは、この先販売会社が持続的な成長を遂げるためには、そこで働く社員が自らの企業に愛着を持ち、自らの仕事に誇りを持つことが大変重要だと考えたからです。現在、少子・高齢化の加速に伴い、労働力人口の減少が大きな社会問題となっています。私たち販売業界も例外ではなく、将来に向けての人材確保は最重要課題となつてい

ます。残念ながら私たち販売業界は、学生が就職を検討する業種の上位には入っていません。数年前より若者の車離れが進行し、自動車が好きで販売会社に入社するといったケースは減少し

ているように感じます。こうしたことが要因となり、入社したものの3年ほどで退職するケースが増えており、退職の理由も「賃金が低い」「休日なのに休めない」「想像していた会社とは違う」といった意見も多く聞かれています。私たちはもつと車の魅力を子どもたちに伝えるとともに、職場水準を向上させ、自動車販売会社で働きたいと思う若者たちを増やしていく活動をしていかなければならないと感じます。そのためには、自らが働く企業に誇りと愛着を持ち、自らの魅力を発信していくことが何よりも重要だと考えます。
2015年に寄せて
 ここ数年、労使の着実な取り組みの成果として、私たちが働く職場の労働環境は確実に改善されているように感じます。しかし、まだまだ改善する余地があります。昨年の秋の取り組みにおいて、「職場の総点検」を全加盟組合で実施してきました。その結果、様々な課題が浮き彫りになってきました。これまで労働組合として気がつかなかったこと、気づいてはいたものの大きな問題としてこなかったことなど、新たな発見があったのではないかと思います。労働組合として、一つひとつ着実に課題解決をしていくことで、より良い職場環境を構築していかなければなりません。私たちの職場は一人では成り立ちません。職場で働くすべての人に役割があります。そして、職場で働くすべての社員の一体感が大変重要となります。2015年は組合員・社員が明るく、生き生きと働ける職場環境の構築と、総合労働条件の確実な前進を図ってきたいと思っております。組合員の皆さまも、これまで以上に自らが働く企業に誇りと愛着を持てるようになるにはどうすればいいのか、ぜひ労働組合に様々な意見をあげていただくとともに、積極的に組合活動に参画していただきたいと思っております。その活動が必ず販売業界の持続的発展に繋がると確信します。

2015年に向けて

出たくなる会議の作り方

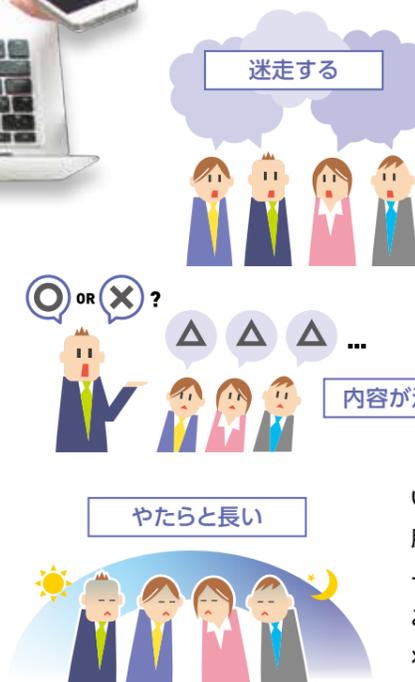


やみくもに時間ばかりが過ぎてしまう、いつの間にか議題がずれてしまうなど、参加した会議が、気づくとムダな会議になっていることは誰しも経験があるのではないのでしょうか。今回の特集ではそんなムダな会議から、効率が高く、皆が出たくなる会議にするためのコツを紹介していきます。

いつもの会議、こんな状態になっていませんか？

忙しい業務の合間に行う会議。「決定すべき事項は早く決め、段取り良く進めたい」と誰しも思うもの。しかし、実際はこんな状況になっていませんか？

いつの間にか本題の議論からずれてしまったり、結論が曖昧になってしまう、個人が勝手に発言をしてしまうことなどにより、「これは一体何を議論する会議なんだ？」と、なってしまうことはありませんか？ しかしなぜ会議がこのような状態になってしまうのでしょうか？ それは下のよう



出たくない会議になってしまう要因

1 強引に進めてしまう

発言力のある人が、強引に物事を進めてしまう。会議ではなく、単なる方針の落とし込みの場になっている。時にはそれも必要ですが、適切なリードがされていないことが多い。

2 決定事項が多い

議題を持ちかけた人が、何から何までその場で「満場一致」をしたいタイプだと、この傾向が強いです。資料のファイルも多く、説明に力を注ぐため、時間がかかりすぎます。会議で扱うべき範囲は絞らないといけません。

3 目的がハッキリしていない

「〇〇戦略会議」など名称は付いているが、何をしたいのかが曖昧な会議が実は多いようです。連絡なのか、報告なのか、意志決定をする会議なのか、不明確な場合が多い。多くの人が会議の名称に騙されて、その会議で何をしたいのか、示されていないことはありませんか？

4 何も決まらない

そもそも会議というものを理解していないと、この状態に陥ります。議論が深まり、意見の対立や相違による衝突が生じるのが会議の醍醐味なのですが、それを恐れている議長だと、何も決まらず終わっていきます。

5 次の行動がハッキリしない

会議のしめくりは、基本的に決定事項の確認と、それらを具体化するためのアクションプランを立て、実行に移すことを確認して終了するのが理想です。何をするのかハッキリしない、会議を開くための会議で終わってしまうという状態は避けたいといけません。

では、これらの要因を回避し、**出たくなる会議をするにはどうしたら良いのか？**
次のページで解説していきます！

出たくなる会議にするための心得

出たくなる会議にするためには、進行役がスムーズな進行をすること、深い議論をし、参加者の意見を引き出すことが大切です。次の心得を参考に、会議の進行をしてみましょう。

その① アジェンダを設定する

会議ではどんな内容を議論するのか？話す順番、会議のスケジュールなど、会議の全体の流れをあらかじめまとめることを「アジェンダ」と言います。

議事録は会議の後の備忘録として利用されますが、アジェンダは会議の前の準備用記録として利用されます。

この作成したアジェンダは、事前に会議メンバーにメールしておくのもオススメです。参加者も事前に予習がしやすくなり、会議での意見交換が活発になります。

CHECK!
どうやる？アジェンダ

- 決めたいことを箇条書きにする**
どんな会議でも会議の中で話したいこと、決めたいことがあるはず。それら決めたい項目を箇条書きにしてみましょう。また、その項目に担当者名を記載すると、責任が明確になり話がスムーズになります。
- 時間配分を箇条書きにする**
次に、会議全体の時間を、各項目にかけられる時間に配分します。配分した時間は、各項目の横に記載するようにします。

その② タイムマネジメントをする

いつ終わるのかわからなくなるような会議を防ぐためには、会議での「タイムマネジメント」が欠かせません。アジェンダで決めた時間配分を徹底し、時間通りに進行しているか細かくチェックしましょう！

時間通りに会議を進めるために、会議での採決方法を事前に確認しておくのも効果的です。実は会議での採決方法は右の4つしかありません。

CHECK!
会議の採決方法

- 1 参加者の多数決で決定する
- 2 責任者の直観で決める
- 3 評価項目(対応力・コストなど)で決める
- 4 議論で参加者全員の合意を得る

会議の中で参加者に、今日は多数決で決めるのか、責任者が決めるのかなど、会議内容をどう決めるか事前確認しておくことも効果的です。

その③ 会議の空気を作る

話しやすい、話しにくい、空気が重い…など、会議の空気を感じることはないですか？ この空気をコントロールすることも大切です。

CHECK!
話しやすい空気を作るには？

- 1 笑顔
- 2 相手の話を真剣に聞く
- 3 相手を褒める

笑顔で出席者の話を聞きながらしっかりと聞き、「いいですね」「良い意見ですね」など、相手を褒めるようにしていきます。これだけで随分と話しやすい雰囲気が出てきます。

その④ 内容の再確認

会議で決まったことが実行されなかったら、これまでのことがムダに終わってしまいます。会議の最後に決まった内容、期日などをしっかりと確認して終わるようにしましょう。

まとめ

時間ばかりダラダラと過ぎてしまう会議や、迷走してしまう会議ばかり行ってしまうと、会議に参加すること自体が嫌になってしまい、渋々参加しても活発な意見交換ができなくなってしまいます。

今回の特集で紹介したような出たくなる会議の心得を実践し、誰もが意見を言いやすい会議を作っていきます。

政策・制度

REPORT

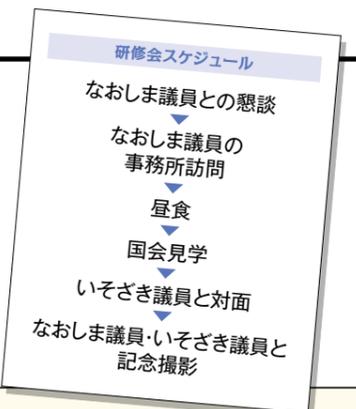
政策・制度への取り組みは、本部だけではなく、加盟組合でも積極的に行われています。今回の政策・制度レポートでは、静岡トヨタ自動車労働組合で実施された、政策・制度研修会の様子をレポートしていきます。

CND加盟組合の政策・制度への理解活動

今回は静岡トヨタ自動車労組が実施した「政策・制度研修会の開催」を取り上げ、そのレポートを紹介します。

研修会の目的

組合員に政治への理解活動を行っていくうえで、まずは理解活動を行う代議員自身が政治に興味を持つ必要があると考えます。そこで組織内議員である、なおしま議員、いそざき議員に協力をお願いし、政策・制度研修会を実現しました。



写真で振り返る国会見学



現在の自動車業界について、民主党が燃料電池自動車に大きな期待を寄せていること、民主党と労働組合は考え方が似ているなど、議員の視点でいろいろ話していただきました。



2 なおしま議員の事務所訪問



議員の事務所を訪問！議員のデスクで記念撮影

1 なおしま議員との懇談



3 昼食



昼食は特製弁当をいただきました！

4 いそざき議員と対面



国会前で写真撮影の準備をしていると、いそざき議員がやってきてくれました。日頃の支援の感謝と活動報告をしていただき、一緒に写真撮影をすることに！

5 なおしま議員、いそざき議員と記念撮影



組合員の皆さんに、政策・制度への取り組みを理解していただくには、こうした国会や議員を身近に感じられる活動も重要です。

CNDでは各加盟組合の活動を支援するとともに、今後も皆さんが安心・安定して働き、暮らせる環境の実現に向け、政策・制度への取り組みを進めていきます。

今回の研修では、参加した代議員から、「普段はなかなかお話しできない議員と対談することで、政治や国会を身近に感じることができた」「今後組合で政治・政策活動を進めるうえで、今までとは違った想いで取り組めるようになった」など、前向きな意見を聞くことができました。



静岡トヨタ自動車労組 久保田委員長

仕事の成果がグッと変わる！

トヨタ流 問題解決のすすめ！！



第3回 STEP 2 現状を把握する

- 問題解決の8ステップ
- STEP 1 問題を明確にする
 - STEP 2 現状を把握する
 - STEP 3 目標を設定する
 - STEP 4 真因を考え抜く
 - STEP 5 対策計画を立てる
 - STEP 6 対策を実施する
 - STEP 7 対策を確認する
 - STEP 8 成果を定着させる

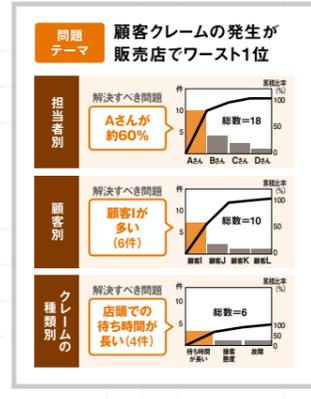
問題点を明確にした段階では、手を付けるにはまだまだ曖昧な状態です。今回は問題を分析し、自ら取り組める具体的な状態にするための手法を解説していきます。



問題をブレイクダウンする

前回は問題を認識するポイントをお話ししましたが、問題の多くは、さまざまな小さな問題が複雑に絡み合っ生じているため、まだまだ大きく曖昧な状態です。そのため、問題を発見したら、問題をブレイクダウン(分解)する必要があります。つまり、具体的に解決すべき「攻撃対象」を決める必要があらります。そのためには、①問題の現状をあららかに②バラツキを見つけるというステップを踏むのがポイントになります。まずは問題の現状をあららかにします。問題を正確にブレイクダウンするには、事実を定量的に数字で把握しておかなければなりません。たとえば、「顧客クレームの発生が関東エリアの販売店でワースト1位」「このままでは顧客満足度の全社基準を達成できない」「さらに悪化する可能性が高い」という3つの現状データを根拠に、「顧客クレームの発生を減らす」という問題テーマを設定します。

この方法が「層別」というものです。「層別」は、データを多面的にとらえるのが目的です。たとえば、人別、年齢別、場所別、車種別、販売店系列別などの同じ共通点をもつグループに分類します。こうして層別に分けることで、漠然としていたデータの特徴がはつきり浮かび上がってきます。たとえば、「顧客クレームの発生が関東エリアの販売店でワースト1位」というデータを層別に分けてみましょう。「担当者別」↓「顧客別」↓「クレームの種類別」の順番で層別し、左図のように展開して顧客クレームが発生した件数が多い順に並べてみたところ、次のようになります。



問題を「層別」し、具体化する

問題の現状データを把握したら、次にデータの「バラツキ」を見つけます。そのた

取り組む問題は欲張ってはいけない

取り組む問題を決めるときは、「大きな問題を解決しよう」と欲張りすぎたはけません。たとえば、「販売計画の精度を上げる」というテーマを問題として設定しても、現状の販売データをきちんととっていない職場であれば、販売計画の精度を上げるという問題は解決しません。まずは、「現状の販売データを数値化して把握していない」

「横展」できるものがいい

小さな改善は誰でもできるので、他の職場でも応用が利きやすいというメリットがあります。したがって、「横展」できるような問題をテーマにするのが理想です。横展とは「横展開」の略で、成功事例を他部署等にも共有することです。全社での取り組みをサポートし、会社全体の力を底上げする効果があります。「うちの職場現場でも同じような問題で困っている」というような問題を解決すると、その対策が会社全体に広がって多くの部署で問題が解決されていきます。

次回予告

次号では、「目標を設定する」を紹介します。ここまでで問題を特定する手法まで紹介しましたので、次号からはその問題の解決に向けて、責任を持って取り組めるような「目標」の掲げ方を紹介していきます。

監修 (株)OJTソリューションズ
2002年4月、トヨタ自動車とリクルートグループによって設立されたコンサルティング会社。トヨタ在籍40年以上のベテラン技術者が「トレーナー」となり、トヨタ時代の豊富な現場経験を活かしたOJT(On the Job Training)により、現場のコア人材を育て、変化に強い現場づくり、儲かる会社づくりを支援する。

「トヨタの問題解決」 中経出版 1,300円(税別価格)



衆議院議員
ふるもと 伸一郎

**謹んで
新年のお慶びを
申し上げます。**

あけましておめでとうございます。師走の総選挙に、全国の地協で、CNDのみなさまから暖かいエールを頂きました。ありがとうございました。民主主義の基本は投票ですが48%（全国平均）の方が棄権されました。政治が未来を示せば注目して頂けると信じ、政治の責任を果して参ります。若い人が格好いい車にのりたい、家族が増えればワンボックスが欲しい、孫が生まれればエントリーカーを買ってあげたい、カーライフサイクルは人生の節目に連動します。私は、時間軸と対象を明確にします。短期の政策より、超少子高齢化に対応する20年先の社会を描き、主役はご家庭や組合員のみなさまです。二つの軸を明確に、政治に責任を、未来に安心を。本年もどうぞよろしくお願い致します。



参議院議員 なおしま 正行



参議院議員 いそざき 哲史

着ばいす

毎回みなさんからいただいた声を紹介します!

HOLON

14秋の取り組み

- 秋の取り組み内容がよくわかりました。私の会社も将来的に年間所定休日が増えたらいいなと思いました。(千葉県)

政策・制度REPORT

- 自動車関係諸税には9種類もの税金が課せられていると知り、税金についてしっかり学習していかなければいけないと痛感しました。(新潟県)
- 自動車関係諸税の多さを改めて考えさせられました。生活でももちろん、仕事でも欠かせない自動車の負担を、今後国会でも軽減してい

ただきたいと思います。(東京都)

トヨタ流 問題解決のすすめ!!

- つい「問題ありき」で、考えてしまうことが多いが、視点をきめて問題を発見するように取り組めば、ブレることなく問題を捉えることができそうだな、と感じました。(岩手県)
- 当社は「ぐるみ」という全員ミーティングを定期的に行い、店舗のあらゆる問題に関してみんなで話し合う機会を設けています。問題を認識してみんなで解決に向かって話し合う機会があるということはとてもいい事だと思います。(福岡県)

「4S」を実行して働きやすい職場を目指そう!

記事のチェックシートですぐに改善点の把握ができました。職場の同僚と確認し合って改善でき、

有意義に活用させていただきました。(北海道)

- 他の社員に伝える際に「チェックリスト」が参考になるなど感じました。基本の心構えなどを定期的に職場で共有でき、話し合いのきっかけにもなると思います。(福島県)

WLB CHALLENGE!

- 夢中で40代を過ごし子育ても一段落、考えてみると自分の老後や親の介護など、不安材料が沢山…。まだ仕事を続けなければならないし、改めて考える時間が必要ですね。(宮城県)
- 育児と仕事を両立しやすい職場環境ですが、短時間勤務は申し訳なく感じてしまい、精神的にマイナスな面もあります。職場全体で「お互い様」のような働き方になると、どんどん働きやすくなると思います。(東京都)

HOLONクイズ Vol.145

今号のHOLONはいかがでしたか？ さて、下記のクイズに挑戦してみよう。記事のなかにヒントが隠されているかも…。

1 出たくなる会議にするために、まずは事前の準備記録である〇〇〇〇〇を用意しよう。

2 問題解決でいちばんやってはいけないことは、「時間がかかるから〇〇〇〇」ことです。

3 CNDでは、組合員のみなさんが〇〇・〇〇として働き、暮らせる環境の実現に向け、政策・制度の取り組みを進めていきます。

4 〇〇〇〇〇(こころの栄養)を満ち、気持ちに余裕を持ちましょう。

※ ホームページで解答される方は ① 答え、② 答えと入力してください。(2,000円分)

正解者の中から抽選で20名に図書カードを進呈!

※ ご自宅に送付します。

HOLONクイズ Vol.144

答え ① 職場 ② 9 ③ やるべき ④ 4S

おめでとうございます!
ホロンクイズ当選者のみなさん

札幌P/南陽介	札幌F/石田比佳里	福島N/工藤奈緒
千葉T/近藤健介	東京N/井野根雄一	トヨタアトリース/菊嶋洋邦
東京R/小保方健	横浜P/角田朋和	石川N/北西ゆかり
福井T/河合弘介	愛知T/櫻井真由美	愛知H/山戸孝浩
京都P/小寺直紀	大阪P/藤田由紀	南海TG/山本拓也
中央大阪N/中内恵理奈	島根TG/舟木賢治	福岡K/長美和
鹿児島T/大江哲生	鹿児島N/筒井雅人	

今回は総数125件の応募をいただきました。
たくさんのご応募ありがとうございました!

【応募方法】

記事の感想やご意見を添えてご応募ください。

ホームページからご応募ください。

CND トヨタ

検索

- ① <http://www.cnd.or.jp>にアクセス
- ② トップページ「組合員専用ページ」をクリック
- ③ ID/パスワードを入力
ID **cnd** パスワード **holon145**
- ④ 入力フォームに必要事項を入力し送信

【必要事項】

・クイズの答え	・組合名
・氏名	・会社名
・郵便番号	・拠点名
・住所	・よかった記事のご感想やご意見
・電話番号	

締切 2015年2月15日 発表 HOLON 146号

個人情報の取り扱いについて CNDでは加盟組合のみなさんの個人情報を厳重に取り扱い、適正な個人情報の管理を実施し、ご提供いただいた個人情報は以下の目的で利用します。また、その取り扱いに関する契約を交わした業務委託先にその取り扱いを委託する場合があります。(詳細についてはCNDのホームページ(<http://www.cnd.or.jp>)のプライバシーポリシーをご確認ください)

1. 利用目的:HOLONへ読者の声として掲載:クイズ当選者への発送・お問合せ事項等に関するご連絡
2. 利用後の処分について:上記の利用目的に使用した後は速やかに適切な方法で処分します。