

HOLON

ご家族の
みなさんで
ご覧ください!



CND機関紙 ホロン
vol.151
2016年1月13日発行

02 **CND Action!!**

鎌仲委員長 新年の挨拶

03 HOLON特集

知っておきたい「正月の風習」

04 HOLONプラス

フリーアナウンサーに聞く!!
また会いたいと思われる話し方のポイント

06 政策・制度REPORT

07 ベストセラー作家が語る!

脱・残念な人!
人生や仕事を充実させるためのヒント

08 組織内議員のご挨拶

着ぼいす
HOLONクイズ



Challenge for
New
Development

あけまして
おめでと
う
ござい
ます

2016年を迎えて
組合員みなさまに
一言ご挨拶を申し上げます。



CND中央執行委員長
鎌仲 一樹



日本経済について

2015年を振り返りますと、日本経済は2014年4月からの消費税増税の影響を尾を引き、経済の好循環とはほど遠い状況となつていま。15春闘では大手企業を中心に賃金引上げを実施することができましたが、中小企業はその影響が及ばずトリクルダウン方式の賃金引上げに限界を感じました。現在、日本における中小企業の割合は42.1万企業の内99.7%を占めています。従業者数においても7割を占めており、その底上げを図ることができなければ、デフレからの脱却や経済の好循環は生まれません。

国内自動車販売について

国内自動車市場に目を向けますと、1月〜11月の含軽市場は467万台、トヨタは138万台

第14期後半期の活動

さて、CNDも第14期後半期に入ってから4カ月が過ぎ、今期も残すところ8カ月を切りました。第14期は「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、14秋の取り組みや15春の取り組み、15秋の取り組みと活動を進め、いよいよ16春の取り組みを迎える時期となりました。連合では16春闘方針で「デフレからの脱却」と「経済の好循環の実現」を図るためには、マクロの観点から雇用労働者の所得を2%程度引き上げることが必要であるとしており、こ

の方針を受けて、自動車総連や全トヨタ労働も1月の中央委員会で方針が決定されます。CNDとしても「地域から信頼され、誇りと愛着が持てる企業であり続けるために、確かな前進と明日への活力を」をスローガンに、1月19日に開催する全国代表者会議で方針を決定していきます。

今後の10年に向けて

最後に、今後の10年に向けて私が思うところをお話します。現在の日本は少子・高齢化が加速しており、すべての企業が労働力人口減への対応に苦慮しています。それは私たち販売会社でも例外ではありません。トヨタ自動車は10年後の2025年でも国内販売150万台に「たわるとして」います。私たち販売会社が10年間この台数を維持していくためには、この先めまぐるしく変化する環境への対応として、常に歩も二歩も先を見据えなければなりません。奇しくもダーヴィンが言ったように、今後企業が生き残っていくためには、強者ではなく、しっかりと環境の変化に対応できる体制が重要となるように感じます。

人の考え方や能力、スキルをどのように引き上げていくかが重要となります。私たちの仕事は単に商品販売するだけではありません。それだけなら、これからの社会を私たちは生き残ってはいけません。お客様の「人生」そのものをサポートしていくサービスが重要であり、それが求められる仕事ではないでしょうか。販売会社である限り、短期的な目標も大事ですが、長期的な目標を持つことが、ますます重要となってきます。

労働組合としてはこれまで以上に「人」に焦点をあてた活動を推進し、社員一人ひとりが自分の仕事に誇りを持ち、自分の企業に愛着を持ち続けられる活動をしていかなければなりません。人は機械ではなく感情があります。最近よく「モチベーション」という言葉を耳にします。この言葉には「人が何かをする際の動機づけや目的意識」という意味があります。つまり、モチベーションを上げていくためには、必ず仕事への動機づけや目的意識がなければなりません。このような動機づけや目的意識というものは「人」にしか存在せず、中でも感情に起因するところが大きいと思います。労働組合は働く人の気持ちになって活動をしていくことが重要であり、気持ちの持ちようによっては、その企業を良くも悪くもすることを認識する必要があります。

知っておきたい
正月の風習

❖ 正月の風習が生まれた理由 ❖

元旦になると、私たちの家に新年の幸せをもたらすために、高い山から降りてくる神様を「年神様」と呼んでいます。昔の人は自分たちの祖先が田や山の神となり、正月になると年神となって、子孫の幸せを見守ってくれるのだと考えていました。そこでたくさんの幸せを授かるために、年神様を家にお迎えしてお祝いするために、さまざまな風習が生まれたと言われてい

❖ 正月の風習のなぜ ❖

では、正月の風習はなぜ行われているのでしょうか？その理由をみていきましょう。



門松としめ飾り

「門松」は、神様が降りてくるときの目印です。玄関の左右に飾り、向かって左側を雄松、右側が雌松と呼ばれ、12月28日頃[※]に立てるのがよいとされています。「しめ飾り」は、家の中が神様を迎えるために、清められた場所であることを示すものです。

※門松を29日に立てるのを「苦立て」、31日に立てるのを「一夜飾り」といって敬遠されますので、28日頃に立てるのがよいとされます。



おせち料理

もともとは季節の変わり目に神様にお供えする料理でしたが、正月が一番重要な節目であることから、おせち料理=正月料理となっていました。おせち料理は年神様へのお供えであり、家族の幸せを願う縁起もの料理でもあります。



鏡餅

家にお迎えした神様の居場所として飾る鏡餅。お餅は昔から神様に捧げる神聖な食べ物で、祝いごとや祭りには欠かせないものでした。鏡餅の丸い形は人の魂をまねて作られ、それが神事に使う鏡の形と同じだったため、鏡餅と呼ばれるようになったと言われています。鏡餅も門松と同様に28日頃飾り、1月11日の鏡開きにいただきます。



雑煮

正月の定番料理、雑煮にも食べる理由があります。神様にお供えしたお餅のご利益を頂戴するために作ったのが雑煮です。関西は白みそ仕立てで餅は丸餅、関東はしょうゆ仕立てで餅は切り餅が一般的ですが、地方によってさまざまな食べ方があるようです。

❖ 全国の正月の風習 ❖

各地域に伝わるさまざまな正月の風習。みなさんはこんな風習があるのをご存知でしたか？

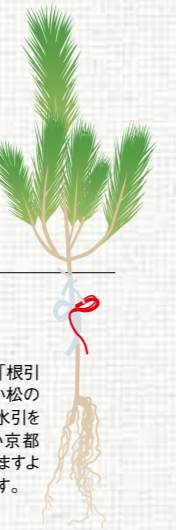
◎北海道
口取り菓子
北海道では、正月におせち料理に似せたお菓子、「口取り菓子」を食べるそうです。海老・鯛・宝船・松竹梅などに似せたお菓子を作り、専用の重箱(折り箱)に入れていただくようです。



◎静岡
興津の
長く連なったしめ縄
しめ縄というと、玄関などに飾るのが一般的ですが、静岡県の興津では、地域の家と家の周りをつなぐようにしめ縄を張ります。しめ縄によって、四方を神聖な場所として囲っているのです。

◎金沢
紅白鏡餅
石川県の金沢市では、白のお餅ではなく、紅白のお餅を重ねる風習があります。紅白の鏡餅は北陸だけにみられる風習のようです。

◎京都
根引きの松
京都のちょっと変わった門松「根引きの松」。根ごと引き抜いた細い松の木を白い半紙で巻いて紅白の水引を結んだだけの、華美を好まない京都らしい質素なもので、「根がつかますように」との願いが込められています。



◎福岡
三泊を避ける風習
福岡県の一部地域では「年末年始三泊実家に居てはならない」という風習があるそうです。二泊や四泊はOKで、三泊しかできない場合はホテルなどに移動。それができない場合は、身につけてきたものを一つ実家に置いていかなければならないそうです。

今では当たり前となつておせち料理や門松などの正月の風習。その風習は何のために行なわれているのか、みていきましょう！

普段当たり前やってきた正月の行事にもさまざまな意味合いが込められています。こうした内容を理解し正月の行事を行うと、家族により大きな幸せが訪れるのではないのでしょうか。

フリーアナウンサー 橋本美穂さんに聞く!!

4 また会いたいと思われる会話のテクニック

いい第一印象を相手に与えた後は、相手との信頼関係を築かなければなりません。私は「会話をつなぐことは、縁をつなぐこと」だと考えます。ここからは、相手に少しでも「また会いたい」と思ってもらえるような会話のテクニックをお伝えしていきます。

相づち

「会話上手は『聞き上手』』とされています。どんなに話術が巧みでも、相手を無視して一方的に話す人は嫌がられます。人は誰しも「話を聞いてもらいたい」「認めてもらいたい」と思っています。そこでテクニックの一つ目に挙げたのは「相づち」です。適切なタイミングで相づちを打つと、相手は話しやすくなります。「聞いてますよ!」「理解できてますよ!」という気持ちを相づちを使って相手に伝えましょう。

相づちのパリエーション

- 「うん、うん」…………… 返事
- 「それで、どうなったの?」…………… 促進
- 「それはすごいね!」…………… 感想
- 「まったかね」…………… 同意
- 「つまり、〇〇ということですね」

ボディランゲージ

たとえば「先日遭遇した怖かった話」をするとしましょう。「ものすごく大きな犬が道をふさいでいて…」という話をした時、大きく手を広げて「こんなに大きな犬が」と、体全体で犬の大きさを示したほうが、相手はイメージがわきますよね。また「どうしよう、怖い!」という感情表現も、手を胸の前で握ったり、肩をすくめたりすると、より怖そうに感じます。こうした身体の動き、ボディランゲージは、視覚情報が増えるため、より相手に伝わりやすくなります。

インタビュー

初対面の人と話すとき、「お仕事は何をされていますか」「どちらにお住まいですか」などは定番のやり取りです。しかしお決まりのパターンにもかかわらず、会話がスムーズに進まない…そんなときの会話のヒントを紹介します。

名前を聞いたら繰り返す

名前はもっとも大切な情報です。教えていただいたら、まず「〇〇さんですね」と繰り返しましょう。次の会話につなげていくワンクッションにもなります。

地名から連想される言葉を付け加える

「どちらのご出身ですか?」と聞いておきながら、「そうですね…」などと一言で終わってしまったら、相手は少しさみしい気持ちになるでしょう。「名古屋のご出身なのですね。名古屋って味噌かつが有名なんですよね?」など、その後につながる返答をするようにしましょう。

オープンクエスチョンにする

「はい」「いいえ」で答えられる質問を「クローズドクエスチョン」といいます。それに対し、「はい」「いいえ」では答えられない質問が「オープンクエスチョン」です。たとえば福引で一等賞が当たったとします。そこで司会者が「一等賞の賞品、テレビが当たりましたね」と質問したら「はい」と答えるしかありません。それよりも「おめでとうございます!このテレビはどの部屋に置きますか?」と質問すれば、「リビングに1台あるので、自分の部屋に置こうと思います!」などと答えてくれます。このように相手の考えや思いを聞き出すことができるような「オープンクエスチョン」を会話で投げかけてみましょう。

有効なたとえ話(比喩)

「〇〇といえば△△とよく似ていますよね」と、すぐにたとえ(比喩)が出てくる人は、会話の上級者。それだけ話のネタが自分の言葉の引き出しにたくさん入っている証拠です。会話上手な人は、そのネタを適切なタイミングで引き出せるような柔軟性があります。

A「お子さんは何人いらっしゃるんですか?」
B「娘が3人です」
ここで、「へー」や「そうですね」と答えてしまうと、会話が終わってしまいます。そこで「娘」や「3人」というキーワードを使って、「私の姉にも3人子どもがいるのですが、毎日が戦争のようだったといっていました」「3人姉妹ですか!目指すは道端3姉妹のような売れっ子姉妹モデルですね」など、会話に色を付けていくと話も弾みます。


5 自信を持ちましょう!

自分に自信を持つと、話し方はうまくなります。同時に、その逆もあって、話し方がうまくなると、自分に自信がつかます。「言う気」は「勇気」。「自分から声をかける」「先に話しかける」そんな小さな勇気が自信に繋がります。まずは、「どうぞ」「ありがとう」という日常のちょっとしたひと言から始めてみませんか。きっと「また会いたい」って思ってもらえるはずですよ!

監修
橋本 美穂

アナウンスオフィス(南ミッドステーション 代表取締役・アナウンサー)
短大卒業後、トヨタ自動車株に3年間勤務。退社後アナウンサーの勉強をはじめ、名古屋のFM局のオーディションに合格。現在ニュース&ウエザーを担当する。また、雑聞の「気象予報士」の国家試験に合格。さらに、「個性心理学」を各種レッスンに活用、「個性が光る人材育成」を目指す。現在はアナウンサーの養成のほか、企業向けの「職場が楽しくなる教育セミナー」を開催している。

☆現在のレギュラー☆
ZIP-FM News & Weather
ZIP-FM 毎週金曜18:15~
「KNOW・KEY(ノー天気!)」




また会いたいと思われる話し方のポイント

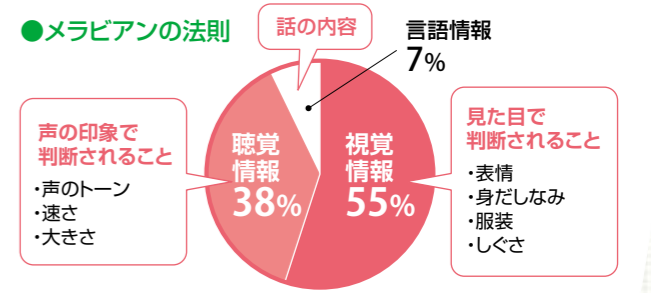
声が通らない、話が續かないなど、誰も話し方の悩みをお持ちだと思います。そんな方のために、今回は名古屋のFM局ZIP-FMでアナウンサーをされている橋本美穂さんに、すぐに実践できる話し方のポイントをお聞きます!

1 「あの人にまた会いたい」第一印象の決め手は最初の6秒!

人とはじめて会うとき、ついてまわるのが第一印象です。「感じがいいな!」「誠実そう!」「頼りなさそう..」「ちょっと怖そう..」など、あなたも初対面の相手には何らかの第一印象を持つはず。ではその第一印象は、どのくらいの時間で決まるとお考えですか?答えは、たったの「6秒」。しかもこの第一印象は「3年間変わらない」と言われています。つまり、第一印象で悪いイメージを与えてしまうと、その後イメージの巻き返しを図るのはすごく大変、ということなんです。何度かコミュニケーションをとるうちに、「意外といい人かも!」とイメージが良くなりかけても、何か一つ意思疎通が図れないことが起こると、「やっぱり最初の印象通りだな..」と、元の悪いイメージにすぐ戻ってしまいます。それでは、最初の6秒で「またこの人に会いたい」と思ってもらうには、どうすればいいのでしょうか。

2 第一印象を構成する要素は「見た目と声」

「メラビアンの法則」をご存知でしょうか。初対面の相手の情報を受け取るのに何が影響するのか、という割合を表したもので、**見た目などの視覚情報が55%、声などの聴覚情報が38%、話の内容など言語情報が7%**とされています。つまり、見た目と声で9割以上が決まってしまう、ということがわかりますね。見た目で大切なのは、なんといっても「表情」、そして「笑顔」です。例えば写真を撮るとき、あなたの笑顔はぎこちなくないですか?いざという瞬間だけ、いい表情、笑顔をつくることは意外と難しいですよ。顔には表情をつかさどる「表情筋」があり、普段から顔のパーツを動かしていないと、その表情筋が固まってしまうからなんです。笑顔の人に好印象を持つのは、みなさん共通のはず。まずは普段から「笑顔」を心がけましょう。



また、声のトーンも大切。「はじめまして」という最初のあいさつが、暗くてボンボンした声だと、「この人、大丈夫かな?」と相手を不安にさせてしまいます。逆に聞きやすく明るい声で挨拶をすれば、「感じがいいな」と思ってもらえるはず。ほとんどの人は普段話をするとき、本来その人が持っている良い声よりも少し低いトーンで話しています。ではどうしたらいいのでしょうか。簡単です、**笑顔を作ってから声を発すればいいのです**。たったそれだけで、声のトーンが明るくなって、いいイメージが相手に残りますよ。

3 「あいうえお」をサボっていると好かれません

想像してみてください。一流の職人が作ったすばらしいトランペットと、世界的に有名なトランペッター。どんな美しい音が奏でられるでしょう。でも、もしそのトランペットの口がふさがれていたら、いい音は出ませんよね。それは人間も同じ。つまり口の開け方で、声の印象はものすごく変わるといっていいんです。話が苦手、というほとんどの人は、実は口の開け方をサボっているんです。声は口からしか出てきませんからね。次のイラストを参考に「あいうえお」をしっかりと発音する練習をしてみましょう。

●正しい口の開け方トレーニング

- あ** あいらしいの
指を3本揃えて縦にして入るくらい口を大きく開きます
- い** いきいきとの
口を横にしっかり引っ張ります。頬の筋肉を使って口角を目尻に向けてしっかり引き上げましょう
- う** うつくしいの
ひょっとこのように口を前に突き出して、口の周りのすべての筋肉に力を入れます
- え** えがおの
「あ」と「い」の間です。口角が下がらないように注意しましょう。オレンジをスマイルカットした(くし型に切った)ときの半円が理想です
- お** お話じょうずの
「あ」と「う」の間です。口は少し縦長にし、両サイドの筋肉に力を入れます

ベストセラー作家
が語る!

脱・残念な人! 人生や仕事を充実させるためのヒント

仕事に余裕がない残念なビジネスパーソンに
対してできるビジネスパーソンは例外なく余裕
があり、しかも楽しく仕事をしています。では、
できるビジネスパーソンはどのように仕事をして
いるのか、「塗り絵」を例に解説していきます。

「塗り絵」術 ビジネスパーソンのための

仕事のできるビジネスパーソンはどんな仕事の仕
方をしているのか。実は私の見る限り、仕事のできる
ビジネスパーソンのはほとんどが「塗り絵」がうまい。そ
れはどういうことなのか。

私の息子が塗り絵をしている様子を見ていて、気
づいたことがあります。彼は自分の好きな部分だけ
を集中的に塗り、しかも、好きな色で自分勝手に
塗っています。すると、できあがった絵は、何だかわか
らない代物になってしまいます。

実は、仕事もまったく同じで、残念なビジネスパー
ソンほど目先の仕事に集中しがちです。それに対し、
できるビジネスパーソンはクレヨンで塗り絵を塗る
ように効率的に仕事を進めています。仕事に取り
かかる前に、きちんと塗り絵の枠が描いてあるか
ら、軽く色を塗っていくだけでいいのです。そこ、この
「塗り絵の枠を描く」だけで、仕事は劇的に変わる
のです。

塗り絵は縁取りから始め全体像をつかみ、枠の中
を塗ります。象の絵であれば、どこからどこまでが
耳、鼻、顔なのかをはっきりさせます。「セグメンテー
ション」とはこのことを意味します。仕事もこれと
同じで、何にどれだけエネルギーを入れるべきかをば
りささせることで効率的な仕事になります。枠さえ

新しい年に思うこと

議員生活24年目の正月を迎えました。今
年は参院選の年です。民主党はあらためて
原点に立ち返り、生活者・納税者・消費者・働
く者の立場に立ち、「一人ひとりに居場所と
出番」がある社会を創るための政策をまと
め、世に問うていく決意です。

昨年の安保法成立以降、「粘り強く説明
していく」としていた安倍政権は、国民への
説明そっちのけで参院選対策に奔走して
います。代表的なのは、選挙に向けて自分
たちに有利な土俵をつくるため、臨時国会
を開かず野党の発言の場を封殺したこと
です。この間、TPP大筋合意やマンションの
杭打ち偽装問題、ハリをはじめとするISによる
テロの多発など、国会で議論すべき課題

は数多くありましたが、政府・与党は無視し
ました。また、TPP対策と称した前倒しの農
業予算や低所得者への3万円支給なども決
定し、有権者の関心を買おうと躍起になっ
ています。このまま国民無視の党利党略優
先政治を続ければ、必ずや国が歪みます。
自己中心的な政治ではなく、対話と熟議に
よる国民合意の政治を目指すべきです。

今後もみなさまの代表としてその先頭に
立ち、我が国の将来のため、また、組合員一
人ひとりの幸福のために、「初心忘るべから
ず」、全身全霊をもって取り組む所存です。

最後に、本年がみなさま方にとって実り
ある年となりますことを祈念申し上げ、新年
の挨拶といたします。



組織内議員 活動報告

組織内議員 なおしま参議院議員 活動報告



参議院経済産業委員会林新大臣と議論(12月3日)



党経済連携調査会で宮崎県内の農業団体を視察(12月5日)

全トヨタ労連推薦組織内立候補予定者 はまぐち 誠さん 組合訪問日誌

全国のCND加盟組合に訪問させていただき、
立候補する理由や活動方針の説明を行いました。

「はまぐち」
みんなの
まどぐち

これからも全国の仲間
に会って、自らの思いを伝え
ていきます。私の名前を
覚えてくださいね!!



千葉トヨタ自動車労働組合



CND南関東支部



静岡トヨタ自動車労働組合



静岡トヨタベットの労働組合



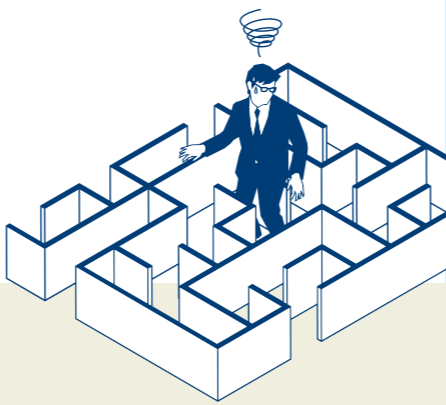
ネットトヨタスガ労働組合

みんなでつなげる明るい未来 **はまぐち 誠** 公式サイトは hamaguchimakoto.com



監修：山崎 将志 (やまざき まさし)

ビジネスコンサルタント。
1971年愛知県生まれ。1994年東京大学経済学部経営学科卒業。同年アクセン
チュア入社。2003年独立。その後、企業研修の知識工房、事業再生コンサルティン
グのアジールパートナーズをはじめ、数社のベンチャー企業を開発。企業や労働組合向
けの講演活動等を行なう。主な著書に「残念な人の思考法」「社長のテスト」「残念な
人の仕事の習慣」等。最新刊は「残念なエリート」(日経新聞出版社刊)





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。6年前の政権交代では、重量税の暫定税率(5,000円/トン)を昭和49年より道路建設を理由に約2倍の12,600円も取り続けた悪税を、約束どおり約8,000円/トンまで減税しました。毎年3,300億円、のべ1兆円を超える重量税のユーザー負担を軽減しても皆さまがご存知ないのは何故か。消費税から逃げなかった立派な野田前総理なのに、増税総理と言われるのは何故か。人は受けた便益は忘れ、痛みは忘れないからです。政治は、誰かに負担をお願いし誰かに支援を回す資源再配分が本質です。軽減税率が話題ですが、例えば5,000円の食料品を買い物したら、2017年の4月より消費税込みで5,500円となる法律を5,400円と改定することで自公は合意しました。1兆円分、社会保障財源を失いますが、この差100円の痛みと、1兆円分の年金や介護、子育てで支援費が削られる不安を比べたら、ご負担をお願いしても社会保障を守るのが政治の使命と思います。今夏の参院選、選択肢をお示して参ります。



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!



15秋の取り組み交渉中

- ・年間所定休日の増加に向けて、CNDがどのような取り組みをしてきて、どこまで達成したかを知ることができました。「CND You+Meプラン」なども知ることができて、よかったです。(千葉県)
- ・世界情勢、日本経済においてトヨタにおける役割は非常に大きいと感じた。小さな事でも寄与できるようにがんばりたい。(東京都)

「豊田綱領」に込められた想いとは!?

- ・普段私たちが意識してやらなければいけない基本理念を思い出させてくれました。いま一度気を引き締めようと思いました。(東京都)

脱・残念な人!

- ・話し方ひとつでその人の印象、その場の空気が変わるのを実感したことがあります。コミュニケーションの取り方、話す速さ、声のトーン、表情などが絡んでくるので難しい課題ですが…(大阪府)
- ・部下も上司もいる立場で、常に話し方には気を付けていたつもりでしたが、記事を読んでいかに話し方が重要かを知ることができました。

PREP法を心掛けた話し方を、早速明日から実践してみようと思います。(兵庫県)

W.L.U.B

- ・女性が少ない業界なので、女性の意見を聞くことができるのは参考になりますし、興味深いです。またとても親近感がわくため、今後も頑張ろうという前向きな気持ちになります。(埼玉県)
- ・自分自身も仕事や子育て、家事をやりながらの毎日で、うまく時間が使えないことも多いです。みなさんの記事を読み、毎日忙しいなかで組合活動をされていることに尊敬しました。(石川県)

HOLONクイズ Vol.151

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ましょう。記事の中にヒントが隠されているかも…



- CNDは、今年も「○」に焦点をあてた活動を展開していきます。
- お正月の風習は「○○○」を家にお迎えしてお祝いするために、生まれました。
- メラビアン法の法則によると、第一印象を構成する要素の割合は「○○○と○」が、9割以上を占めると言えます。
- できるビジネスパーソンは、仕事の「○○○○○○○」をしっかりとっています。

※解答される場合は①こたえ、②こたえ…と入力してください。

全国35,000店舗の大手外食店を中心に利用できる**全国共通お食事券ジェフグルメカード(2,000円分)**を、正解者の中から抽選で**20名**に進呈!



ご家族との回らんや職場の仲間とのコミュニケーションにも!

HOLONクイズ Vol.150

答え

- 魅力向上
- 綱領
- PREP
- ITS

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/植苗貴弘 | フリーリース/桑田裕典 | 大阪T/荒穂智文 |
| 岩手T/黒澤智子 | 東京R/細貝歩 | 大阪N/大西義康 |
| 宮城T/齊武彦 | KTグループ/吉澤裕司 | 近畿F/明後和樹 |
| 仙台N/越路莉央 | 横浜P/岡田伸也 | 鳥根TG/岡嶋雅之 |
| 埼玉T/小暮惇 | 石川N/鶴来正史 | 福岡K/窪田弥生 |
| 千葉T/戸村和子 | 愛知T/山根婦佐子 | 鹿児島N/前原順平 |
| 東京T/芦田裕紀 | ATビジネス/堀尾和彦 | |

今回は総数119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

- http://www.cnd.or.jpにアクセス
- トップページの「組合員専用ページ」をクリック
- パスワードを入力
パスワード holon151
- 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
- ・郵便番号
- ・拠点名
- ・氏名
- ・住所
- ・よかった記事の感想やご意見
- ・年齢
- ・電話番号
- ・CND HPの月の閲覧回数
- ・性別
- ・組合名
- ・職種
- ・会社名

締切 2016年2月15日

発表 HOLON 152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。