

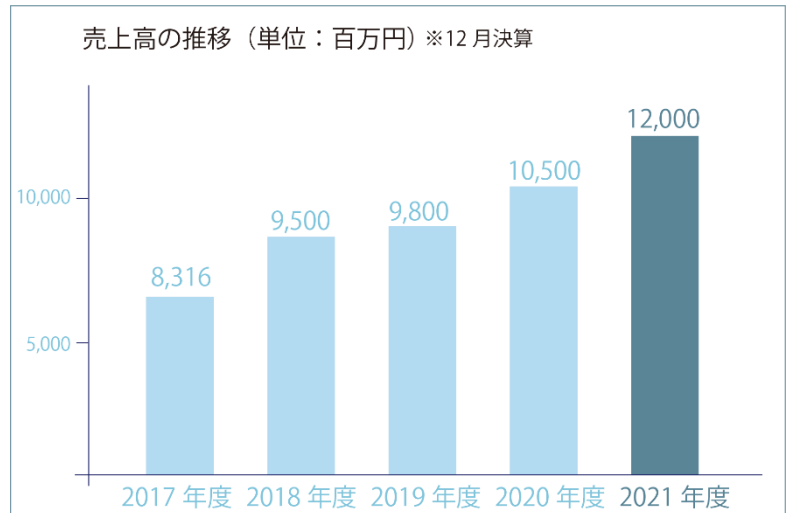
# 2021年度前年比売上 114%アップ 好調の秘訣は昔ながらの「熱血」 コロナ禍の影響を受けない 朝のこだわりとモチベーションアップが逆境に勝つ

リフォーム事業を中心に4社の子会社を持つ株式会社NEXTAGE GROUP（本社：東京都港区、代表取締役社長：佐々木洋寧）は2021年度の連結売上高が前年比114%増の120億円に達しました。

当社は住宅や住宅設備を購入したOB顧客に対して定期的なアフターメンテナンス訪問を実施し、コミュニケーションを通して顧客のニーズを拾い上げそのニーズにマッチしたサービスを提供しています。

新型コロナウイルス感染拡大が始まった2019年の12月頃から2020年にかけては顧客の自粛意識の高まりによって思うようなサービスが提案出来ず厳しい状況にありました。

厳しい状況だからこそ原点に立ち返り、当社が創業当時から大切にしている「朝へのこだわり」を改めて社員に周知徹底し、良い状態を維持できる習慣作りを行いました。朝の状態や準備がその日の成果に直結するという考えのもと、朝一番の社員の心の状態を高めていくことが、顧客に寄り添ったより良いサービスの提供につながります。そのため、朝の時間を大切にして、社員のマインドを熱くする工夫を実践してきました。毎朝の社員の熱量を高める習慣を改めて強化したことが、2021年の売上アップに繋がったと考えています。



## 【朝にこだわる熱血ポイント】

### ●予祝が熱い

目標達成している自分の未来の姿を先に喜び、祝うことでそれを現実にすることができる、前祝いの法則を予祝と言います。



その姿を周りと共に共有し、一緒に祝うことで目標達成した時のリアルなイメージを作り、モチベーションを高めます。

毎朝のミーティングや会議などの場で予祝を行います。

### ●持ち物が熱い

年始に全社員へ配られる手帳は「ソウルブック」と言います。



年間のスケジュールや全社員の誕生日、予祝を書き込むスペースがあり、社員は常に持ち歩いています。ページの中には常に熱量を忘れないため「熱く！」と書かれたオリジナルロゴも掲載しています。

### ●声量が熱い

当社では毎日朝礼が行われます。



「ソウルブック」をもち、経営理念やスローガン、社訓などを全力で唱和します。社員一人一人がそこで全てを出し切ることで朝の状態を高めます。声量の大きい支店では90デシベル以上（例：犬の鳴き声5m、騒々しい工場の中に匹敵）になるほどです。※写真撮影時のみ表情がわかるようにマスクを外しています。

### ●挨拶が熱い

「おはようございます」「行ってきます」など、様々な場面での挨拶時には、「熱く」とガッツポーズをして締めくくります。



例：おはようございます。本日も宜しくお願い致します。熱く！（ガッツポーズ）

※本プレスリリースおよび売り上げ推移資料の端数処理につきましては、百万円単位未満の表示は切り捨て、

パーセントの表示は小数点1位未満四捨五入としています。この資料は本プレスリリースの資料作成時期における当社の現状であり、実際の業績等は様々な要因により異なる可能性があることをご了承ください。