

地域循環型社会を 私達の力で創ります



お客様と私たちのコミュニケーション誌  
エ コ ス  
ECO'S通信 VoL.171 August 2007

第35期山陰興業(株) 第8期(有)サマンサリフォーム松江 事業発展計画発表会



部門別プロジェクトの発表を行った、木村憲二社員、安原幸治部長、松下章一課長、サマンサリフォーム村山店長と山根社長(写真右から)

平成19年8月3日、玉造グランドホテル長生閣において、山陰興業株式会社第35期、有限会社サマンサリフォーム松江第8期の事業発展計画発表会が開催されました。

社長の話：千賀顧問はじめ、TSB木島社長、佐藤さま、クスダテクノオフィスの楠田さまのご指導により、会社と社員の成長が著しいと感じます。中村天風の「君に成功を贈る」のなかに「他人に好かれる人になりなさい」というのがあります。夢を実現するには、一番に人間というものがつくられなければなりません。何においても他人に好かれる人間にならなければならないのです。「彼がちゃんとやってくれるから…」とお客様の信頼をいただけるから、次の仕事をいただくことができるのです。群馬、松山…と全国展開できるようになりました。ベテラン社員が若手社員に技術を伝承し、その技術が絶えることがないように、人材育成に力をそそぎたいと思います。また、その技術力を生かし、将来は、エンジニアリング会社をやりたいと考えます(一部抜粋)。



吾郷直彦社員(写真左)による決意表明。

宣言  
私たち社員一同は、事業計画を達成するために、自分が何をすればよいかを考え、実践するくみをつくります。  
また、私たちを取り巻く環境の変化に敏感に感じ取り、意識を変え、行動を変え、会社を変えていきます。  
周りから、お客さまから素晴らしいと言われる人と会社になることを宣言します。  
平成19年8月3日  
社員代表 環境事業部 吾郷 直彦



クスダテクノオフィス楠田さまには、山陰興業(株)本社工場の設備改善、5S活動の推進において、よい方向付けをしていただきました。工場設備は、リスクが高く、高額な投資が回避でき、5S活動においては、自らが現場作業・直接指導し、社内に浸透させ、地元の認識が変わりました。会社より、感謝の気持ちを込めて、記念品を贈りました。

その後、社員による部門別プロジェクトの発表がありました。サマンサリフォーム松江・村山店長によるリフォーム事業、安原部長によるエネルギーサポート事業の概要、木村社員による工場の改善、松下課長による製品部門です。

日本経営合理化協会 常務取締役理事 作間信司先生による記念講演もいただきました。(次頁参照)

最後に、吾郷直彦社員による決意表明があり、周りから、お客さまから素晴らしいと言われる人と会社になることを宣言しました。

続く懇親会では、恒例のビンゴゲームを行い、お客さまと社員と大いに盛り上がりました。(社長賞の表彰は、次頁参照)

今期もこの事業発展計画が達成できたと報告でき、皆さんとともに喜び合えるよう、頑張ります。

長野記

事業発展計画発表会  
日本経営合理化協会  
常務取締役理事 作間信司先生講演  
「会社の成長が私の幸福を実現する」



作間信司先生

\*わが社の成長・利益増大の実現

- ① 新しいことが利益の源泉（もうけようと思ったら新しいことをする）
- ② イノベーション（創造的破壊）を誰がするか。若い人がだまされたと思ってやってみます。  
先送り、物言えぬ体質の末路は…「それ間違っていますよ」と、いえない会社は倒産。物言えない体質になってはいけません。会社を大きくするのは手段であり、永く繁栄するのが目標です。

\*安定的な強い経営体質を築く

経営の重要使命は「永い事業存続と繁栄」です。事業拡大を焦るばかりに「量に目がくらんで、質に妥協する」質をあげる原則は、「量を増やして質をあげる」の順番です。業績結果は、数字できちんと確認することが大切です。

\*仕事の報酬と幸せの法則

給料は何といってもメチャクチャ大切です。しかし、最高の「動機付け要因」ではありません。社員一人一人の立場・役割で実践するには、魚の骨の一つを自分が一番という分野をつくります。「その仕事だったら、山陰興業の〇〇だ」と言われるように。仕事の報酬とは、お客さまからの「ありがとう」で、最大のごほうびは「次の仕事」です。

\*人生の成功をもたらす知恵

自分の心を変えるために、まず考え方をプラス思考で。幸せになる考え方、行動は事業発展計画書に書いてあります。忠実に実践することです。（一部抜粋）

長野記

事業発展計画発表会  
社長賞、車輛協力賞の表彰者は次の通りです。

木村憲二さん：創業以来三十数年の間、誰もしようとしなかった新しい設備導入に向けて、期限を決めて取り組みました。結果、目標期限内に導入出来ました。供給戦略における大きな前進です。

岸本康宏さん：「メンテの会」において、安原部長に代わり率先してプロジェクトを推進してきました。榎並社員と力を合わせ多くの問題点解決に向けて取り組みをしてきたことは、次のリーダーとして大いに期待しています。

大國祐輔・横地健志さん：催促コールゼロ作戦において、二人が力を合わせ取り組んだ結果、一年を通して、四十八%のコールダウンとなりました。吾郷、山口社員のサポートがあったからこそ実現しました。

高橋力さん：アイウィル(自己啓発教育)で、最優秀成績をあげました。日常活動でも、大きな元気よい挨拶で、会社の雰囲気も良くなり他の社員の模範となっています。

三原亮さん：廃棄物処分場変更にともない、急遽、一人で全顧客の契約変更に向けての取り組みは、他の社員の模範となるどころがありました。前向きな姿勢と責任感を大いに評価します。

個人車両車検、  
タイヤ購入協力賞

福間光昭さん、  
木村憲二さん



社長賞を受ける、木村社員

繁盛店訪問

住友スリーエム株式会社広島支店 様  
〒730-0051広島市中区大手町2-8-4  
パークサイドビル  
TEL:082-247-2407  
FAX:082-247-0669

世界に名だたる3M社。その製品は、ポストイットといった文房具以外に、医療、建築、電力、通信等、身近な生活から産業分野まで、いろいろな製品が世の中に出回っています。そして、活躍しているのです。

3M社は、アメリカのミネソタ州セントポール市に本拠を置いています。アメリカが西部開拓の時代、ゴールドラッシュにわいたころ、研磨ホイールや砥石用に使われる鋼玉が発見されました。起業家が、その採掘を目的とする会社を設立し、社名をミネソタ マイニング アンド マニュファクチャリング カンパニー と名付けました。3M社の誕生です。

付加価値をつけて売ろうということでサンドペーパーを作りました。ちょうどそのころ、アメリカでは自動車産業の勃興期であったので、売れたのです。しかし、製品は劣悪だったので、改良を重ねました。ヒントは現場です。水を流しながら車を研磨するので、耐水性の研磨剤を考案したのです。それは、爆発的に売れました。

このように、営業マンが、現場での聞き込

み、見たものを製品化にこぎつけているのです。既存の製品が違う使われ方をしていたりします。使う人に聞いてみることです。お客さまのところにいって、困っていることや優れた使い方等を聞き込みます。新製品開発にかかわるチャンスです。なかなかヒットは生まれません。運、タイミング、熱意が必要です。

また、社会への貢献に力を注いでいます。それは、自主的に環境活動に取り組んでいることです。3Pプログラムを導入しました。

このプログラムは、環境負荷の発生源で防止することにより、環境を保護すること。それとともに、財務体質を強化することです。実際に公害対策に掛かった費用は、必ず戻ってくるのです。環境保全への投資が、利益をもたらすのです。たとえば、材料のムダがなくなり、工場の外へ廃液が流れるのを防いだりできるのです。

地球規模での環境保全に取り組む企業こそ、今後生き残っていけるのだと感じました。長野記



住友スリーエム㈱広島支店長 二宮さま(写真右)とともに。OBである千賀顧問、クスダテクノオフィス楠田さま、TSB佐藤さまに指導を受けている関係で、広島支店訪問が実現しました。

お客様からの寄稿  
「何事もプラス志向で」

藤井増行様

山根社長のご好意で、毎月ECO'S通信を拝読している。誌面を読んでの第一印象は、何よりも従業員教育に熱心な会社であるということであった。

これは、山根社長の高邁なリーダーシップに負うところ大と接せられるが、これを受容し研修等に励まれている従業員の皆様もまた立派であり、大いに敬意を表したい。

私も現役当時、種々の研修コースを受講した(させられた?)経験があるが、当然ながら教本や参考書を読んだり、レポートを書くのは、業務時間後の私的時間を充てることとなり、なかなかしんどいことであるのは否めない。

ここで研修は嫌なもの、辛いものと受け止めると、やる気も損なうし精神的な負荷も重くなる。ここはプラス志向で、これをやれば知識が増え、社会的技能を知り、話題も豊富になり、折衝力もついてくる。更に親の背中を見て育つ子息にも良い影響を与え、親が頑張っている

からと、やる気を起こしてもらえるかも知れないと考えると、親の方もやる気が起きてくる。

ここで僭越ながら私の体験を紹介したい。首都圏のサラリーマンの多くは往復を満員電車で揺られて通勤する。その際、席が空いており座ればラッキーと思う反面、座れなければ疲れを感じるのが一般的である。

ここで逆転の発想をする。このところ運動不足気味で腹も出てきた。満員電車で立って揺られるのは願ってもない運動の機会であるとプラス志向で考えて立っていると不思議に疲労感が少ないのである。まさに「病は氣から」と同様の原理であろうと思っていた。

どうか研修参加者の皆様には、今後ともその機会を前向きに捉えて、プラス志向で精進されるよう、心からのエールを送りたい。



ふようの花。八月から残暑厳しい九月にかけて、美しい花を咲かせます。厳しい暑さの中、優しいピンク色の花がこころ癒されます。

山陰興業㈱蔵書新着情報



7月に購入した本を紹介します。誰でも貸出可能です。貸出及び返却は井上さんを通してお願いします。また、書籍の購入希望がありましたら、井上さんまで申し出てください。社長と検討の上、購入致します。ジャンルは問いません。

- 【書籍】
- ・新史太閤記(上)(下) 司馬遼太郎 新潮文庫
  - ・陽はまた昇る 佐藤正明 文春文庫
  - ・太公望(上)(中)(下) 宮城谷昌光 文春文庫
  - ・マオ 誰も知らなかった毛沢東(上)(下) ユン・チアン著/土屋京子訳 講談社
  - ・ストーリービジョンが経営を変える 酒井光雄
  - ・ハーバードでは教えない実践経営学 マーク・マコーマック 日本経営合理化協会 日本経済新聞出版社

- 【雑誌】
- ・日経トレンディ 2007.8 日経ホーム出版
  - ・いきいき 2007.8 ユーリーグ(株)

自分を高める今月の一冊

8月の指定図書

いい会社をつくりましょう。  
塚越寛著  
かんてんばば 伊那食品工業株式会社  
代表取締役社長



「いい会社」とは、単に経営上の数字が良いと言うだけではなく、会社を取り巻くすべての人々が、日常会話の中で「いい会社だね」と言ってくださるような会社のことです。「いい会社」は自分たちを含め、総ての人々をハッピーにします。そこに、「いい会社」をつくる真の意味があるのです。

400年もの長い間和菓子の原料として、農家の冬の副業でつくられていて、しかも社会から忘れられようとする寒天を、産業用資材へ、そしてパイオ関連資材へと商品開発を続け、狭い市場の中でのトップシェアを誇る会社です。創立以来、研究開発に力を注ぎ、47年間増収増益を続ける超優良企業です。

「リーダーは、会社の理念や進む方向を語り、社是にして社員全員に伝えなければいけません。みんなと共有する将来の夢を語り続けることは、リーダーの最大の仕事といってもいいのです。あとは、個性を生かして仕事をしてもらえばいいのです。」

「人は大きいことを信じた時に、大きなことをする」という言葉があります。経営者が夢を大きく掲げ、必ず実現できると信じて、具体的に実行に移した人と会社だけが、夢を実現できるのです。プロジェクトを遂行し、戦略・戦術にたけた戦いで、私たちは、この業界日本一になる予感がします。山根記

皆さん、事業発展計画発表会では、大変お世話になりました。皆さんにとっては、4回目となりますが、私にとっては2回目の参加です。

驚いた事に前回よりも、数段堂々としている皆さんの姿勢を拝見する事ができました。

これも、きちんと控えめなスーツに身を包んで参加している社員の皆さんや、また、山口さん、長野さん、井上さん、榎並さん、松下さん、最後の締めは吾郷さんの細かい心遣いが伝わりました。大変おつかれさまでした。

そして、県外に飛び出して汗を流している社員の方も、未来のために、お疲れさまでした。

感謝、感激をありがとうございます。

皆さんから教えていただいた、私の気付きは、

力を発揮するためには、あなただけ。

そこに眠る資産を生かせるのは、あなただけ。

それは、会社にも言えることだし、自分にも言えること。

いかにいい物を持っていても

それを、効率的に使うことができなければ、

持っている事にはならない。

あなたの持っている素質を

あなたの持っている資産を

あなたが活用できる人脈や人を

もっと生かすために、どんなことができるだろうか？

どんなことに活用できるだろうか？

小さな自分の力を何倍にも発揮するために・・・

そんな事を私は感じました。

皆さんは、力を発揮するために何を考えただろうか？

これから、何を考えるのだろうか？

新谷文子

[アドレス:nmay427@cocoa.plala.or.jp](mailto:nmay427@cocoa.plala.or.jp)



沖繩の長寿のかげにゴーヤーありと言われるほどの健康食品です。ゴツゴツした姿と、病みつきになる苦味がたまりません。  
写真 長野

## 原稿を公募します

本誌の原稿を公募します。800字～1000字程度で、環境をテーマにしたものを希望します。薄謝ですが、原稿料を支払います。締め切りは、今月末です。編集部あて、どんどんお寄せ下さい。

### 今月のクイズ

解答を下記の編集部までお寄せ下さい。応募の方法は、ファックス、電子メール、ハガキ、営業マンに渡していただいても結構です。正解者の中から抽選で1名様に賞品を差し上げます。今回の賞品は、季節の和菓子です。締切は今月末です。

ふるってご応募ください。



Q 今年の中秋の名月は何月何日でしょう？

先月号の答えはかぼちゃでした。抽選の結果、出雲市出川さまが当選です。おめでとうございます。

### 応募用紙 (答)

会社名または住所、氏名

FAX 0852-37-2472

E-mail n-hiroko@trust.ocn.ne.jp

### 編集後記

8月3日に、我が社の事業発展計画発表会を開催することが出来ました。全国から、私たちを応援して下さるお客さまが多数出席していただき、盛大に行われました。会場である長生閣さまはじめ、皆さんの協力に感謝します。この事業発展計画は、地域社会への貢献と私たちが幸せになる考え方、行動が示されています。社員による各プロジェクトの発表は、日々の活動の中から考え出された価値ある内容で立派なものでした。これらを遂行することで、今期もよい成果が出せるように、力を合わせ頑張ります。

周りから、お客さまから素晴らしいと言われる人と会社になるために。

発行日：毎月10日

発行：690-0025

島根県松江市八幡町796-20

TEL 0852-37-2470

FAX 0852-37-2472

山陰興業(株) ECO'S通信編集部 長野

E-mail :n-hiroko@trust.ocn.ne.jp