

社長が薦める今月の一冊

人間っていいな!

どんな小さな物語にも胸が
ジーンとする感動が隠れている
「感動物語」編集部編
コスモトゥーワン 刊



私にとっての感動ストーリーをお話しします。

長い間再生油を使っていた工場の工場長さまから、『うちはとりあえず安いから再生油を買っている。リサイクル品は何となく環境にいいということは理解できるが、君のところの再生油は環境に良いところがあるのか? 教えて欲しい』との問いかけがあったというのです。

お客さまの意識がここまで進んでいるとは、一瞬驚きました。自分達は地域の環境に役立ちながら仕事をしていると自負していても、一人よがりでお客さまに全く理解していただけていない。安いからだけで買っていたらいい。

事業の成功の秘訣は、お客さまのところで聴けという原理原則があります。お客さまの本当のご要望を聴く努力が足りないことをお客さまに教えられました。お客さまに心より感謝いたします。

(山根)

編集後記

6月6日、第38期事業発展計画発表会が行われた。わが社は5月末決算である。6月1週目に今期の事業発展計画ができたことは大変に意義深い。もうすでに何日か過ぎていく。計画に向かって、突き進んでいかなければならない。発表会では、日本経営合理化協会の作間先生より、基調講演をいただいた。その中で、「お客様は、販売先、仕入先様はもちろんのこと、社内の同僚も大切なお客様」という言葉が強く心に残った。人間が生きていく上で、「謙虚さと感謝の気持ち」が必要であると考えている。いつもそのような気持ちで仕事をしていきたい。近々、OB会が発足するようであるが、私たちの会社を築いてくれた先輩達に「ありがとう」の感謝の言葉を伝えたい。(長野)

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 :h.nagano@e-skk.co.jp
印刷：授産センターよつば 印刷係

ホームページ公開中(<http://www.e-skk.co.jp>)



「1行でわかる トヨタ流」を読んで



この本の中に「その失敗は君の勉強代だ」とある。ある社員が部品の開発にどうしても必要な機械があり、購入したが、使えない機械だった。そして会社に対して、大損害を与えてしまった。

でも、会社は責任追及をしなかった。新しいことに挑戦した上での失敗であったからだ。この失敗で得たものは大きく、その人には財産になる。

山根社長も、「まずやってみる」という言葉を言われる。失敗してもいい。まずやろう。

人は生きていく上で、挑戦することは必要だ。失敗を恐れていると、成長はない。私は成長し続けるために、失敗を恐れず、挑戦します。(吾郷)

今月のクイズ

解答を下記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3名様に賞品を差し上げます。今月の賞品は、「口蹄疫に負けるな!」川南町地場産品詰合せです。締切は6月末です。奮ってご応募ください。

Q: 鏡の池でのコイン占いが人気の神社は、
○○神社?
(松江市にあります)

先月号の答えは「斐伊川」でした。抽選の結果倉吉市涌嶋様が当選です。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 h.nagano@e-skk.co.jp

ECO'S 通信

2010
6月
Vol.205



第38期 事業発展計画発表会の開催

行動指針 自分で考え、 自分で実行する



宣言

我々社員一同は、第三十八期 事業発展計画を達成するために次の3つを行動に移します。

一、失敗を恐れず「まず、やってみる!」の精神で新しいサービス、技術を提供しお客様の繁栄に尽くします。

二、社員一人ひとりが力を合わせ周囲の環境の変化に迅速に対応し、より良いサービスに進化させます。

三、お客様一人ひとりのご縁を大切に、末長くお付き合い頂けるよう「感動」を与えられる社員になります。

今、掲げた三つを、社員一人一人が高い意識を持ち行動することで、周りからお客様から素晴らしいと言われる人と会社になります。

平成二十二年六月六日
社員代表 エネルギーサポート事業部
矢田 英治

今期の行動指針である、「自分で考え、自分で実行する」は、まさに彼が象徴している。彼が決意表明したことはとても意義深い。

矢田社員は、エネルギーサポート事業部の分離槽清掃担当である。福島元課長に指導を受け、見積、お客様との接渉、施工まで一人でこなしている。

分離槽清掃の現場は、一軒一軒形態や状況が違う。複数回施工した現場でも、その時々で施工手順が変わったりもする。だから、現場の状況確認をいかに的確に迅速にするかが重要だ。

お客様先では、安全にテキパキと作業をこなし、汚れた分離槽をきれいに清掃して、お客様に大変喜んでいただいている。経験を重ねることによって、彼の技術は格段に上昇した。

まさに「自分で考え、自分で行動する」
矢田社員の心のこもった決意に感動した。(長野)

第三十八期事業発展計画発表会の開催
平成二十二年六月六日、ホテル宍道湖にて
上記写真は、決意表明する矢田社員。

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、身近な出来事をテーマにしたものを希望します。随時受け付けます。内容により不採用の場合はお許しください。編集部あて、どんどんお寄せ下さい。薄謝を差し上げます。



今期の行動指針

『自分で考え、自分で実行する
そし失敗をおそれるな』

創業の時は、何の知識もなかった。何の技術もなかった。お金もなかった。何度も失敗した。しかし今私たちがいるのは、その時、社員に「自分が前へ進む」という勇気があったからです。「誰かが・・・やってくれる」ではなく「自分が・・・する」「自分の将来は自分で創る」「失敗を恐れない」という考え方をもち、実行する、勇気を持った社員になって欲しい。

この言葉こそ、私たちの次の30年の輝く将来を約束する言葉と行動です。



祝辞

島根中央信用金庫
理事長 的場章好様

恒例となりました、第38期事業発展計画発表会が盛大に開催され、おめでとうございます。このような会に呼んでいただき、光栄に存じます。

創業以来、メインバンクとしてご利用いただいています。山根社長は社員思いの経営トップであられると存じ上げます。直近の数値を見て、売上が毎年上昇し、利益をコンスタントに計上しておられます。スタッフの愛社精神により、出された成果であると確信します。

事業は、PDCAサイクルを回して、努力を重ねなければなりません。プランがしっかりしていることが第一条件です。

その意味で、この事業発展計画発表会は、意義深いものだと感じます。計画が絵に描いた餅に終わることなく、発展を祈念します。(一部抜粋)



基調講演

「お客様のフトコロに深く飛び込む」
日本経営合理化協会
常務理事 作間信司様

・楠田先生のうしろ姿に学ぶ

基本に忠実に、小さなミスを逃さない。初心にかえることが大事である。どんなことをしても、事故を起こさない。基本を愚直に行う。

・安心～信用から信頼へ

品質クレームやトラブルがなくなると、いろいろな納入先・回収先の悩みを相談される立場・役割になる。

オイルで極めた技術、我々が築き上げた信用を基礎に、お客様が何とかして欲しい技術に着手しておく。10年先のことを今から考える。

・お客様に頼られる経営

お客様の要望に応えるために、品質重視で価格競争力をつける。

販売先、仕入れ先様はもちろんのこと、社内の同僚も一番大切なお客様。

『経営は親切!』 (一部抜粋)

安全講習の実施

5月22日、本社構内において消火訓練を実施した。工場内で火災が発生したという想定で、管轄の出雲西消防署へ通報。そして、実際に消火器を使って、消火活動を行った。

基本的なことだが、消火器は建物の出入り口付近に設置しておかなければならない。また、消火器の有効期限もチェックしておくことも忘れてはならない。

本社と営業所が合同で土曜日に実施すれば、参加率が高く成果が上がると思う。今後も年に1回は実施していく予定だ。

参加者コメント

レバーを押してから少し間があって、消火剤が噴出した。その感覚が体験できて、



よかった。消火剤の噴出する力が、意外に強かった。自宅に消火器がないので、設置しようと思う。(山口)

工場の改善...安定操業のために

工場のメンテナンス日で、ボイラー掃除や遠心分離機の分解掃除等、大掛かりな掃除となった。また、半年に1回のドレン回収タンクの水の入れ替えも行われた。回収して再利用される水は、タンク・配管等設備の腐食を防ぐため、薬剤が入られる。そのため、回収タンクに溜まる水は、薬剤の濃度が高くなるため、水の入れ替えをするのだ。

伊達山社員は、手際よくタンクの水を抜き、水道水を入れていた。

このような定期的なメンテナンスを



実施するからこそ、安定して製品を作ることができる。こつこつと地道な作業に頭が下がる。(長野)

品質保証

4KLのタンクローリーを購入しました。これは、製品配達用として使います。小回りがきき、少量希望のお客様のご要望にお応えすることが出来ます。

安全運転で、出発進行!!



一斉清掃の実施

5年前、楠田顧問自らが土手にあがって、率先して草刈りをされた。工場の改善とか5Sとかをいうまえに、環境を整えようということだ。その後、河上5Sリーダーのもと、こつこつと地道な草刈りやゴミ拾いを行っている。

継続することによって、社員の意識も変わり、また、ゴミが落ちていないと目立つようになった。継続することの大切さを感じる。



(長野)



カキツバタの花。初夏を代表する花で、なんと美しい花色...



今期の基本方針 1、社員と会社の良いところをもっと伸ばす

・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・

社長 山根久志

油が流出したと、お客さまからの一報があると、即刻リーダーの指揮下、曜日も時間も問わず、汚れることもいとわず、必要な人員が集合し環境汚染を防ぐ。そんな仕事で、お客さまに感謝されたことも幾度かあります。

会社が、37年間続くと言うことは、例え私たち一人ひとりの力は小さくても、全ての社員が力を合わせ、お客さまに尽くし、お役に立ち、お客さまから必要とされてきたからです。

その創業以来お客様から必要とされてきた私たち社員、社風、商品、サービス、そして技術などの「良いところ」を、まず自らが認める。そしてその良いところに、新しい考え方、手法、技術を付け加え、会社の新しい経営資源として、改善、進化させる。そして新しい会社の強みとして、お客さまに提供し、今まで以上にもっと強く必要とされるのです。

まず私が認める社員の「良いところ」とは、ずば抜けて優れた能力とか、各人の能力の差ではありません。それぞれの個性の違いとしてとらえ、

私たちは各人の個性を認め合い、理解し、信頼し、お互いに期待し、全員の力を一つに集中させるのです。

リーダーは、社員一人ひとりの個性に磨きをかけ、自由に発揮できる場をを与え、大きく生かす。社員の能力の優劣の差に注目しないで、その人の良いところを伸ばすことに集中して欲しい。

そして社員一人ひとり、他人との差で自分の価値を決めない。それよりも過去の自分よりどれだけ上達したか、どれだけお客さまに誉められたか、どれだけお客さまから必要とされているかを物差しにして、健全に成長していくのです。

これからも、この「良いところ」を磨き、もっとお客さまに尽くし、お客さまのお役に立つ。そしてこの郷土と私たちの会社、自分自身に、自信と誇りを持ち、周りから素晴らしいと言われる人に育って欲しい。結果私たちは、お客さまから豊かにしてもらえるのです。

私はこう考え、こう実行します

【安原】

各人の「良いところ」を見つけ出すために、対話を増やしコミュニケーションを図る。

【松下】

自主性を磨き、これからの仕事に自信と誇りを持つ。

【岸本】

お客様のお役に立つよう、「良いところ」を磨き、伸ばす。

【福岡】

部下の個性を認め、その能力をもっと引き出し、磨きをかける。

【福島】

後輩の育成。

【吾郷】

お客様に尽くし、自分を磨き、素晴らしいと言われる人を目指す。

【木村】

工場運転が誰でも安全にできるようにする。

【榎並】

お客様のお役に立てるよう、お客様とのコミュニケーションを大切にします。

【岡田】

お客様のお役に立つ社員になります。

【山口】

私は、危険物に関する知識を高め、お客様に必要とされるように成長します。

【松本】

自分自身を磨き、今以上のサービスを提供します。

【植尾】

自分の得意なことを、もっと上を目指して行きます。

【伊達山】

周辺環境に気を配ります。

【恩村】

お客様からの電話などは、すぐに担当者に連絡し、素早い対応を心掛けます。

【勝部】

明るく大きな挨拶をして、お客様に覚えてもらうように努力する。

【藤原】

お客様にお役に立ち、喜んでいただける仕事をします。

【中村】

安全作業ができるよう常にチェックし、実行します。

【清水】

社員一人一人が力を合わせ、技術を学び、自分を成長させる。

【足立】

丁寧、親切、正確な電話対応をし、お客様の橋渡しをします。

【長野】

細やかな心配りをして、廻りから信頼される社員になる。



(一部社員抜粋)

ひるがおの花



たくさんの社員が表彰されました

“永年勤続表彰”



岸本課長

「あっという間の10年でした。健康第一で、これからも皆さんとチームワークを組んでがんばります。これからもよろしくお願ひします。」



榎並社員

「お客様・社員の皆さん・家族に、感謝の気持ちでいっぱいです。入社当時、全く何の知識もない私に、色々指導をしてくださった社員の皆さんのおかげでここまでこられたと思います。あっという間の10年でした。今後ともよろしくお願ひします。ありがとうございました。」

“社長賞表彰” (以下、メッセージは推薦者談)



長野社員

エコス通信が発刊二百号を達成したことに加え、その内容も「感動」をテーマにしたものになってきたことで、お客様先の経営層から高い評価を得ています。また、ホームページの運用にも積極的に取り組み、質の高いものに成りつつあります。

榎並社員：

「安心パック」の拡販に取り組み、前期は15施設で受注できました。お客様の「困った」を解決するために、お客様の立場に立ったサービスを提案し、信頼を得ています。その結果、他社にはないサービスを提供することで差別化をはかり、随意契約での受注が可能になっています。



大國リーダー

お客様訪問件数が前年度比107.2%で、収集量増加に貢献しました。この成果に自信と誇りを持ち、目標に向かって邁進する強い収集チームをつくってください。



山口社員：

お客様訪問件数が前年度比109.9%で、収集量増加に貢献しました。



恩村社員：

サンシステムへのデータ入力を着実にを行い、実用化に近づいています。迅速で正確な数値を出すことで経営上の打つ手が正しく読み取れます。

“特別賞表彰”



楠田顧問：

5年間に渡って、製造メーカーとしての基本となる考え方をご指導いただき、ありがとうございます。これから私達は「お客様の立場に立って」と「現場・現物」の教訓を生かし、地域のお客様にとってなくてはならない会社になります。



福島社員：

30年の長きに渡って山陰興業の発展のために尽力され、この4月に定年を迎えられました。引き続き会社発展のため、若手社員へ技術の伝承を精力的に教育していただいています。それらは山陰興業の財産となっています。

“協力賞表彰”



足立社員

