

天風入門 てんぷう にゅうもん

中村天風の教えで幸福になる！
南方哲也編著 講談社刊

名著「君に成功を贈る」(中村天風述)が平成13年に発刊されて以来、天風哲学を自分のものにしようと、私は毎日朝晩一章ずつ読むことを続けています。今朝は「常に、人と接するときは、明るく、朗らかに、イキイキとして勇ましい態度で応接する。」でした。

しかし本著にあるように人は「弱った、希望が持てない、お先真っ暗だ、とてもやりきれない、死んだほうがまだ - などといった消極思考が心の中で渦巻きます。(P93)」

その上私たちを取りまくテレビ・新聞などは、ネガティブな表現がいっぱいです。人には「暗示感受性」があり、消極的な暗示があればすぐに親しみを感じ、簡単に受け入れてしまう。

だからこそあえて「明るく、朗らかに、イキイキとして、勇ましい態度」を意識して振る舞うことによって、ハツラツ、さっそうな人になれると、私は自分に積極的な暗示をかけるのです。

天風会の尾身理事長は別の講演の中で「思うようにいかない時、心の態度を積極的にする。つまりカラ元気を出してがんばれば、勇気は勝利をもたらす。」と訴えています。

この本を紹介いただいた、田中さんに感謝します。「君に成功を贈る」と「天風入門」、そして尾身幸次氏の講演のCDの三つを、あなたの人生成功の指針としてください。(すべて書庫にあります)



ちょっといい話 17

「お客様の困ったを解決する」

長谷川社員がG石油で廃油収集作業をしていたとき、G石油のお客様からSOSの電話が入った。「ガス欠で、車が止まってしまった。燃料を運んでもらえないか」

しかし、G石油は、社員ひとりで大忙し。「お客様のところへ燃料を運んでもらえんかね・・・」と頼まれ、長谷川社員はガス欠のお客様へ燃料を運搬してあげ、G石油から大変感謝された。

長谷川社員は、普段からお客様とコミュニケーションがうまくとれており、緊急時に必要とされ、役に立ったのです。人に喜んでもらえるのはとてもうれしいことです。

長谷川社員は、事業発展計画発表会で社長賞を受賞しました。

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1名様に賞品を差し上げます。今月の賞品は、**鳥根産デラウエア**です。締切は6月末です。奮ってご応募下さい。



Q: 国際宇宙ステーションに滞在する古川さんの任務は何でしょう?

先月号の答は「松江歴史館」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

発行日: 毎月10日
発行: 690-0025 鳥根県松江市八幡町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>)

蔵書新着状況

- ・親子で楽しむ こども論語塾3 安岡定子 明治書院
- ・学び直す 日本史 中・近世編 日本博学倶楽部 PHP研究所
- ・[決定版]わかる!使える!経営分析の基本 永野良祐 PHP研究所
- ・[決定版]わかる!使える!会計の基本 金児昭 PHP研究所
- ・天風入門 中村天風の教えで幸福になる! 南方哲也 講談社
- ・千思万考 黒鉄ヒロシ 幻冬舎
- ・孤独になる前に読んでおきたい10の物語 神渡良平 講談社
- ・絵本 いのちをいただく 内田美智子 西日本新聞社

編集後記

第39期事業発展計画発表会を無事に開催することができた。日本経営合理化協会の作間先生も言われたが、もう一度原点に戻り、基本的なことができているか、確認することが必要だと感じる。油断は禁物。一発の事故で信用をなくし、どうにもならなくなることがある。1.大きな声で 2.きびきび行動 3.自分から挨拶 4.明るい笑顔、この行動四原則こそ、基本の基本だ。毎日、朝礼で唱和しているが、身が引き締まる想いだ。お客様の信用を勝ち取るために、礼儀正しく、作業は安全にきれいに。周りから素晴らしいといわれる社員と会社になるために。(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、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。



2011
6月
Vol.217



『感動』

私は、身だしなみでナンバーワンになります

平成23年6月5日、サンラポーむらくもにおいて、第39期 事業発展計画発表会が開催されました。写真は、決意表明したエネルギーサポート事業部収集係の横地社員(写真左)と山根社長。



作業中の横地社員



「今期の行動指針は、私はまず、で社内ナンバーワンの人財になる」です。横地社員は、「身だしなみで社内ナンバーワン」が目標です。彼は、日々廃油収集業務を行っています。お客様先で、「汚い油を扱う仕事なのに、ネクタイをしめてきちんとしているね」と、ほめていただいたことがある。自分がきちんとしていたら、作業するうえで汚れたくないから、お客様先の廃油タンクや周辺環境・タンクローリーなど、自然にきれいにしていくものです。お客様にいい印象をもっていたら、かつ廃油収集前より収集後がきれいになったといわれるよう、環境整備の意味をも含め、身だしなみについて、ナンバーワンを目指します。エネルギーサポート事業部収集係は、競合他社と戦いながらも収集目標をクリア、また前年を上回る数量を確保した。今期はさらにそれぞれのナンバーワンを目指し、奮闘してくるに違いない。横地社員の自信に満ちた決意表明に感動した。(長野)



今期の目標を発表する山根社長

「私はまず、
で社内ナンバーワンの人財になる」

昨今は、エネルギーに対する価値観が変わり、市場の少ないエネルギーも価値が生まれる時代である。私たちが行っているサービスを延長していけば、必ずお客様から認められる。競合他社が全国展

開しはじめるなか、どう戦っていくかがカギだ。

大手企業は、もの・お金・物流・社員数等、比較にならないほど大きい。

しかし、私たちは、一人一人が力を伸ばし、その道のナンバーワンになる。そして、いろいろな強みをもった人間が集まれば、最大・最良の力となることができる。この業界で、ナンバーワンになるのです。

お客様から必要とされるには、どうしたらいいか？ 私たちは、地元から排出された油で地域の油を作り、地元で使っていただく。そして、お客様がこの油を使って省力化できるよう、付加価値をあげていく。お客様から必要とされるように。 (長野)

祝辞

島根中央信用金庫 的場理事長様



第39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。平素から感心しているところ

です。

山陰興業は、事業計画発表会を開催され、社員も参画し、計画をきっちり実行するから、業績もついて回ります。PDCAサイクルのCを重ねてやれば、軌道修正もうまく回ります。

前期は計画を上回る数値が出たとのこと。社長の強いリーダーシップで、方針についてよく理解し、それぞれの部署でしっかり実行される。

事業発展計画発表会で示された計画を実行することが今年の業績に繋がります。今日のこの発表会が前期の計画を上回る業績になること、意義ある発表会になることを祈念します。

基調講演

日本経営合理化協会
常務理事 作間様

「損して得とれ!!」の得とは何か？



- ・39期の挑戦は？
ますます競争環境になっていく・・・
市場の二極化と価格競争が激化してくる
市場縮小というもうひとつの危機がやってくる
- ・敵に勝つ方法は？(大軍がせめてきたら・・・)
敵の弱点を突け！
うちにしかできないことをやれ！
- ・価格競争以外で勝つ方法の知恵は？
「敵との違い」で勝負する
お客様と敵をとことん観察して戦う
真の欲求をつかむ
取り落としているニーズがないか観察する
- ・差別化から山陰興業らしさへ
お客様が山陰興業に期待していることが明確か
お客様が困っていること、解決してほしいこと(競合他社ではできないこと)をやる。
最終的に社員も世間も喜んでくれるか。
ミスター山陰興業をめざす。
多能工をめざす
- ・得とは、人得の得！
何をすれば人の役に立ち、ナンバーワンの人財になるか？
結果的に人のために尽くすことだ。
(講演要旨抜粋)



工場の改善

・・・安全作業のために

オイルサービスタンクを補修し、防油堤を設置し直した。当社Sオイルの品質管理を兼ね、ボイラー用燃料として使用している。サービスタンクから落差を利用してボイラーへ送油するため、タンク位置を高くした。再生燃料は粘性があるが、現在はトラブルなく、送油している。今後、冬季の効果を確認していく。(木村)



オイルサービスタンクと、防油堤



積荷火災発生

松江市内バイパス矢田下り口付近で、4tトラックの積荷から火災が発生しました。石橋社員の初期消火と消防車の出動で、大事には至りませんでした。

沈静化した後、松江南消防署へ移動し、出火したドラム缶2本を荷台から下ろし、内容物を取り出し、出火原因を調査しました。

このドラム缶2本は、前日に回収したもので、ウエス、グリス、オイルシール、吸着マットなどが混載されたものでした。出火の原因となるものは見当たらず、何らかの原因で自然発火したのではないかと考えられます。今後の対策として、お客様へは廃棄物を分別していただき、当社においては蓋付容器での回収をおこないます。(長野)



くすぶっている積み荷



廃油タンク漏油事故の対策

S社様の廃油タンクの腐食の原因について、専門機関へサンプル等を分析に出したが、腐食の原因となるものは確定できませんでした。S社様からいただいた、廃油になるものの製品安全データシートおよび廃棄物発生工程(廃油)の情報と、漏洩した廃油タンクの分析結果をもとに、今後の管理方法について、次のように提案させていただきました。

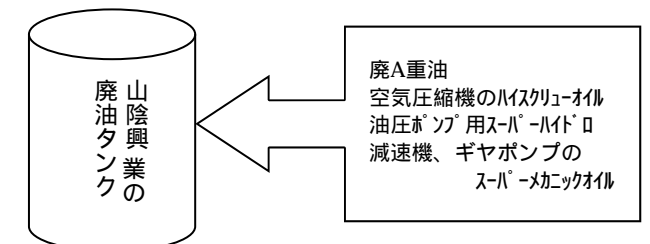
S社様の真空ポンプから排出されるタービンオイル()に関しては、樹脂製のドラム缶に保管していただく。

受皿設置

S社様の廃油タンクおよび廃油ドラム缶の下に、受皿を設置する。

S社様の定期回収及び廃油タンク点検4ヵ月に一回の定期的な廃油回収と合わせて、廃棄物置場の清掃と廃油タンクの外観点検を行う。

真空ポンプから排出されるタービンオイルについては、電解質を含んだ物質が混入するので、油水分離では処分出来ないため、別容器にて保管し焼却処分とします。(福岡)



「スイカズラ」花の色は最初は白く、やがて黄色になるので、金銀花という呼び名もあります。また、花は2個ずつ対になっています。5月下旬、松江市宍道ふるさと森林公園にて撮影しました。





私は、まず、 で社内ナンバーワンの人財になります

・周りから、お客さまから素晴らしいと言われる社員と会社になる・

社長 山根久志

会社がいつまでも成長発展し、あなた方社員が明るく豊かな人生をおくるには、この地域やお客さまから強く必要とされ、なくてはならない社員と会社になることです。

「お客さまにとってなくてはならない社員になる」ために、あなたはまず自分の良いところをもっと伸ばしてください。そしてその良いところが、社内でナンバーワンになるまで努力してください。

人は皆それぞれ良いところと弱いところを持っています。その弱いところを伸ばして、自分の強みとすることは、なかなか困難です。だからまず良いところを伸ばし、もっと自分を高める社員になって欲しいのです。その良いところで社内ナンバーワンになり、達成できたら、次の高い目標を立て、挑戦し自分自身を段階的にレベルアップするのです。

例えばあなたは社内ですら「あいさつ一番」「掃除一番」になる。「電話対応一番」「ほう・れん・そう一番」これなら誰にでもできます。次は「安

全一番」「訪問軒数一番」に進んでください。そして例えば「お客さま信頼一番」「新商品開発一番」とレベルを上げていくのです。

このようにして全社員が、自分の得意の分野を伸ばし、社内ナンバーワンの人財になる。その全員の力を一つにまとめて集中させれば、会社は非常に強い力を持つことができます。

ここまで達成できれば、次は業界ナンバーワンの人財になることを目標に、あなたの力を集中させてください。今までこの業界になかった商品やサービスを開発し、お客さまのご繁栄のお手伝いができる。地域の会社と経済の発展に貢献できる。結果その実績が口コミで広がり、評判になる。そして他地域のお客さまからも私たちがご指名をいただく。

このようにあなたが業界ナンバーワンの人財に育てば、私たちの会社は、この業界で一番にお客さまに必要とされる会社になれます。そこまで努力して、いつまでも成長発展できる会社になるのです。

私は、 で一番

【安原】フットワーク一番

【岡田】説明力一番

【福島】人材育成一番

【河上】安全一番

【山口】清掃一番

【大内】健康一番

【松下】お客様訪問一番

【矢田】読書の多さ一番

【中村】清掃一番

【岸本】報・連・相一番

【高橋】掃除一番

【長谷川真】節約一番

【福間】契約書一番

【植尾】FRP施工技術一番

【清水】努力一番

【吾郷】名刺配布一番

【松本】笑顔一番

【鎌田】若さ保持一番

【木村】健康一番

【長谷川】時間厳守一番

【足立】電話対応一番

【大國】発想一番

【藤原】掃除一番

【長野】読書感想文一番

【石橋】通勤・無事故、無違反一番

【恩村】データの正確さ一番

【木村憲】化学の知識一番

【勝部】笑顔一番

【横地】身だしなみ一番

【村上】読書の多さ一番

【榎並】企画力一番

【森廣】時間厳守一番





永年勤続表彰おめでとう



写真左より石橋社員、河上部長、松下部長

石橋社員（30年）

あっという間の30年だった。元気を出してこれからもがんばります。

河上部長（25年）

月日の経つのは早いものだ。これからも忍耐強くがんばっていく。

松下部長（10年）

何事もあきらめたら、終わりです。根気強く、いろいろなことに挑戦していく。

社長賞・特別賞表彰おめでとう

恩村社員：

サンシステムの改善により、必要な資料がいつでも、抽出できるようになり、資金繰り、売掛金管理等に貢献した。特に売掛金回転率を1.35ヶ月に短縮した。

榎並社員：

独自の顧客管理台帳を改善し、お客様の「見える化」をはかり、ご希望通りの工程で施工でき、かつ施工の無理無駄がなくなった。その結果、お客様の安心安全が増した。

木村・勝部グループ：

工場改善で、蒸気ドレンの回収、ラインの改良により、立ち上げ時間が45分から30分に短縮された。その結果、時間当たりの処理量増加（14%のアップ）等の大きい改善効果をだした。



前列左から、恩村社員、榎並社員、木村リーダー、長谷川社員、勝部社員、木村憲社員、後列左から、植尾社員、鎌田社員、松下部長、河上部長

長谷川社員：

G給油所の担当者さまに「忙しいので、ガス欠になったお客様に燃料を届けてヨ」と頼まれ、それを実行し、感動していただいた。とにかくお客様最優先に徹し、大きい信頼と評価をいただいている。

松下・河上・木村グループ：

「やってよかった！」と、お客様の声。島根中酪様のボイラー用燃料として、A重油からSオイルへの燃料転換を提案し、省エネルギーに貢献した。4年にわたる地道な営業活動と設備改修・エネルギー診断解析を役割分担して行った。

植尾社員：

設備工事担当として、消防申請書類や図面作成など専門分野で、消防署などの監督官庁から相談をかけられるほどの信頼を勝ち取った。

鎌田社員：

入社以来短期間ながら、自分が永年にわたって培った溶接技術を伝承し、若手技術者の育成を進めた。