

お客様訪問

ニシオ 有限会社 様

〒691-0003島根県出雲市灘分町1921-4

TEL 0853-63-3181

FAX 0853-62-4446



西尾社長

ニシオ有限会社代表取締役、西尾自動車株式会社取締役相談役を兼任する西尾精市様。ニシオ有限会社は、マツダオートザムと車検の速太郎の二事業からなります。

人と人とが縁するきっかけは商品。そこに笑顔があり、感動が生まれるのです。

「明るい、楽しい、良いことのみの日々と心に決めよ。決めたとおりになる」 - 西尾社長

この言葉を朝礼で、唱和しています。何事も無理だと思ったらできない。やろうと心に決めたら、全力で取り組む。何事にも一所懸命取り組むことが良い方向への一番の近道です。結果は自然とでてくるものではないか。

キャンペーンで、新車を月間100台売ったときも社員皆、心をつにし、何が何でも達成すると信じて、その目標に向かった結果です。このとき、社員の底知れぬパワーを感じるとともに、販売台数日本一を達成し、社員皆で喜びを分かち合った。ご協力いただいた皆様、もちろん社員や関係者に感謝、感謝でした。

(西尾社長)



写真左より、勝田様、村松店長、恩田様。勝田様は、ニシオグループピアガーデンで受付をされました。「当日は、大盛況でした。お客さまは大変盛り上がりおられ、よかったです！」



ニシオグループピアガーデン

8月7日(日曜日)、ニシオ有限会社、株式会社西尾自動車合同のピアガーデンが開催されました。今年で14回目となり、常連のお客様、新規のお客様、地域のお客様、付き合いのある業者も参加させていただき、地域密着の盛大なイベントです。これは、お客様サービスの一環として、日頃のご愛顧に感謝し、スタッフとお客様のつながりを更に深めていくものです。お客様も期待しておられ、カラオケの事前練習にいらっしゃる方もおられるほど。参加して下さったお客様をニシオグループ社員総出でおもてなしするのです。

このイベントのきっかけは、平成7年から9年まで、3年にわたって毎年9月にマツダ車の販売キャンペーンを行いました。その結果、3年連続して、単月で新車販売100台を達成した際に、お客様をショールームに招待し、カクテルパーティを開いたのがはじまりです。

平成9年から、ピアガーデン形式に変わりましたが、このときのお客さまは一般のユーザー様だけでした。その後、業者の方も呼ぶようになり、だんだんと参加者が増えていきました。ニシオグループのファンが拡大しているのです。

今後の展開として、CO2の削減等、環境負荷の削減に取り組んでいきます。経費をかけずにCO2を削減する方法として、LED照明を提案します。そして、最新のLED“ACLD(家庭用の交流電圧使用のLED)”を企業向けに販売して

います。環境にやさしい企業展開を提案していきます。ご期待ください。(開き手長野)



中村様(写真左)「カラオケで、一発目をやって盛り上げた。スマップの『世界に一つだけの花』を歌わせてもらった。お客様が楽しそうにおられ、自分たちもうれしかった。

奥村様「お客様に顔と名前を覚えていただくチャンスだと思う。お客様に喜んでいただけてよかった。」



一斉清掃の実施

残暑が厳しい中、一斉清掃が行われた。会社周辺のゴミ拾いでは、相変わらず、タバコの吸い殻、ペットボトルのポイ捨てが目立った。これからもゴミ拾いを続け、きれいなまちにしていきたいと思います。(長野)



油水分離槽も定期的にチエックされ、良い状態を保っています。



今月の工場の改善…安全作業のために

油飛散防止カバーを取り付けました。遠心分離されたSオイルがたまる、製品タンクに油飛散防止カバーを取り付けました。鎌田社員が廃材を利用して作製し、ボルトによって、取り外しと角度調整ができるようになっています。

このカバーは少し角度がつけてあります。これは、オイルミストをダクトファンに送りやすくする工夫です。

このカバーにより、タンク周辺は、格段にきれいになりました。

今後も工場の5Sを進めていきます。(木村)



油飛散防止カバー



「ディズニーの教え方」を読んで

ディズニーランドのリピート率は毎年98%にも達するそうですが、何故この様な高いリピート率を維持し続ける事ができるのでしょうか。

この本は、従業員の9割がアルバイト社員でありながら、来園したお客様の多くが何かしら感動を覚えているからに他ならないと思います。そしてそこには、お客様の安全を第一に考え、サービスには絶対に手抜きをしない。社員一人一人がリーダーシップを持って働いています。

様々な教育のしくみはありますが、基本となることは、他を思いやる心を育てる事だと思えます。リーダーシップを持った上司や、先輩が思いやりを持って後輩を育成する。教わる社員も同様に向上心を持って素直に学ぶ。両者の思いが一つになる事で、自分本位でない、お客様満足に繋がりと、感動を生むことになると思えます。

社員のみならず対話する時間を増やして、一緒に考えて問題を解決していきたいと思う。(安原)



資格取得、おめでとう

大型自動車免許
岡田社員
植尾社員

玉掛け技能
横地社員
高橋社員



「オオバギボシ」花茎の先のつぼみの集まった形が、欄干の柱頭につける宝珠の飾りに似ているので、この名があります。葉は食べれます。

ECO'S 通信

2011
 9月
 Vol.220



- 速報 -

玉造グランドホテル長生閣 様

年間1,000tのCO₂ 削減で表彰!!

玉造グランドホテル長生閣様の永年にわたるリサイクルへの努力が実り、平成23年度島根県地球温暖化対策推進会議において、しまね地球温暖化防止活動大賞の事業者部門で優秀賞受賞となりました。

詳しくは、次月号で特集します。

(長野)



表彰式の様子。
 右側が長生閣 小川部長。

社長がすすめる今月の一冊は、誌面の都合で割愛します。

蔵書新着状況

- ・日本仏教の開祖たち 空海 梅田紀代志 PHP研究所
- ・空海 人生の言葉 川辺秀美 ティスカヴァー
- ・古代国家はいつ成立したか 都田比呂志 岩波新書
- ・自分の言葉で語る技術 川上徹也 クロスメディア・パブリッシング
- ・久遠の峠—サマンザ・ジャパン(株)小野祥亮伝—
 サマンザ・ジャパン(株)様より寄贈

- ・芸術新潮 8月号 新潮社
- ・致知 9月号 致知出版社

編集後記

スーパーなどでセルフレジの導入が進んでいます。これは、商品のバーコードを客自身が機械で読みとらせ、現金や電子マネーで精算するシステムです。店側からすれば、レジ要員の人件費が抑えられ、経営の効率化が図られます。客の側からすれば、レジ待ちのイライラから解放され、自分のペースで精算できます。また、割引やポイントアップなどの特典があり、私自身もセルフレジを愛用しています。しかし、セルフレジがもっと普及するかと思えば、そうでもないようです。レジは、店側と客とが接することが出来る唯一の場所で、お客様の声をきくことができるようになります。お客様の声なくして、顧客満足などといえまじょうか。

客はわがままで、自分本位です。その要求全てを満たすのは不可能ですが、客がサービスを選択出来ることすれば、それは大変有り難いことです。両極端なサービスが共存する必要があると思う。(長野)

元気の出る言葉

中村天風師

自分のことをするときと同じ気持ちで、他人のこともしてあげるところが心がかけることです。

他人のことをいい加減な気持ちでやってはいないか、今一度振り返ってみよう。
 他人に対しては、誠心誠意真心をもってしないといけないと思う。
 また、自分が他人から親切にされたら、どんなときでも最大の感謝を示すべきだと思う。
 今自分がいきっているのも、周囲の方々のおかげです。常に感謝の気持ちを持ち続けなければならぬと思う。(長野)

(君に成功を贈る)より、日本経営合理化協会刊)



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、**新米5kg**です。締切は9月末です。奮ってご応募下さい。

Q: 9月12日は、中秋の名月です。旧暦でいう〇月〇日に月を観賞する行事です。〇の中に数字を入れてください。



先月号の答は、「東出雲町」でした。抽選の結果、松江市 渡部様が当選です。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 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)



『感動』

新規事業へ挑戦

弊社は3月にFRPタンクライニング工事の事業者認定を受けた。先駆者である株式会社太陽油化様のご指導のもと、技術研修を重ねてきた。この工法は、経年経過したタンクを再生させる方法として、注目を集めている。まずは安全作業を重視する。そして、施工回数を重ね、施工技術と品質を改善し向上させる。業界あげて手順等の改正に取り組んでいる新事業だ。

このたび、山陰興業主でFRPタンクライニング工事を初受注し、施工する運びとなった。連日、残暑が厳しい中、地下タンク内の作業は最悪だった。しかし、皆、気を抜くことなく集中して作業を行った。その結果、新規事業を自分たちが主体となってやり遂げることができた。彼らの熱意に、株式会社太陽油化 川上課長の懇切丁寧な指導で応えてくださったおかげだ。



このたびは、自分たちがメインで施工させていただき、自信がついた。川上様の指導がうまく、その存在に大変感謝している。回数を重ねるごとに手際よくなってきていると感じる。流れがわかってきて、作業がしやすくなった。(植尾)

今回初めてで、いい経験をさせてもらった。このような作業は自分に向いていると感じ、夢中になってやっていた。やりがいのある作業で楽しかった。新しいことに挑戦できて、とてもうれしい。今度、埼玉で研修を受けさせて頂くが、とても楽しみです。(清水)



作業責任者として、酸素濃度・可燃性ガス濃度測定など安全管理を徹底して行った。今後、どんどん現場作業をこなして技術力を上げていきたい。また、安全を最優先に施工していく。さらに、より安全な作業ができるように、回数を重ねて独自の工法を考え出していく。(岸本)



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。



社長 山根久志

新規事業から学ぶ 地下タンク内面コーティング工事品質日本一

・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・

榎並営業社員からこの新規事業の計画について、こんな熱い想いを提案してくれました。

まず安全作業を一番に重視する。次には回を重ねて施工技術と品質を改善し、向上させる努力を、時間も費用も惜しまず注ぎ込む。特定の工事について毎年定点観測し、経年変化を検証する。そして一つ一つの工事に最高の品質を保証するところまで目指したい。今まで継続してお取引いただいたお客さまからの信頼に応えることが真の目的です。

そして結果、どこよりも優れた施工技術と品質を自分たちのものにするという高い目標を掲げ、担当社員の力を一つに集中したい。こんなうれしい提案です。

今多くの実績を積んだ太陽油化川上課長さまから、植尾、清水社員、岸本課長の三人が、現場で真剣に実地指導を受け始めました。

安全を含めた品質を重要視するもう一つの理由は、新規事業は事故が発生する可能性が高いことにあります。その原因の一つは、その事業に関し作業員の経験が少ないことで、危険の予知ができにくい

こと。今一つは、その新規事業に多くの会社が同時に参入し、安値受注競争に入り、品質より数をこなすことを重視し、安全を軽視する傾向になる。

過去に大きい事故が発生するケースを私は見えました。例えばガソリンタンクの清掃業務では、爆発、酸欠によって死亡事故が発生し新聞を賑わしたことも何度かありました。結果その会社は今も存在しません。

そもそもタンクの内面をコーティングする目的は、現在の施設をさらに長期的に、さらに安全に、安心して使用できるように、万一にも漏洩による環境汚染を防ぐことにあります。

今まで業界になかったこの商品は、単に売り上げを上げるだけ、単に施工数をこなすだけでは決してありません。お客さまと環境に対して、私たちが品質保証を提供することに真の目的があるのです。そして結果私たちも、自分自身に自信と誇りを持つことができるのです。売り上げも利益もあとから必ずもたらされます。

私はこう考え、こう実行します

【安原】

新しい事業の問題点と課題を発見するために現場に入ります。

【松下】

お客さまへの訪問を増やし、お客さまとの会話をしながら、お客さまとの距離を縮め信頼される関係を築く。

【岸本】

安全を最優先に作業を行うことを考え、施工手順を考える。

【福岡】

やろうとしていることに迷わないように、目的を忘れない。

【福島】

挑戦する意欲を忘れずに！

【吾郷】

収集業務のサービスをさらに向上させます。

【木村】

チームが変わり、基礎からやり直す。

【榎並】

工事部全員で一丸となり、新規事業に取り組みます。

【山口】

私は指差し呼称をし、安全を確認します。

【横地】

各種資格を取得し、より多くの仕事を安全に出来る社員を目指します。

【松本】

お客さまから信頼されるよう、自分自身に自信と誇りをもって行動します。

【岡田】

新規事業のサポートを行います。

【植尾】

安全意識を高めて作業を行う。

【高橋】

私は、事業の選択肢の幅を広げる為にバイオ再生油の実証実験を実施します。

【恩村】

初心を忘れず、新しい事にも挑戦していきます。

【勝部】

KYについてしっかりと勉強をする。

【村上】

常に安全に気を配り作業していきます。

【藤原】

お客さまに気持ちよく廃油をいれていただける廃油タンクを作り続けます。

【森廣】

信頼される社員になります。

【中村】

地下タンク内面コーティング工事に参加することがあれば、バラツキの少ない作業に徹し、品質保証が出来る様努力します。

【足立】

自分に与えられた仕事を確実に行います。

【長谷川真】

何事も手を抜かず、精一杯やります

【長野】

お客さまに安心して頂けるよう、正確な聞きとり、伝達をします。



アイウイル新入社員研修 - 卒業式を迎える

3ヶ月の通信教育を無事に終え、9月5日の事前審査もパスし、9月6日は気合いの入った発表をし、めでたく卒業となりました。第一ステップでたてた、それぞれの20の誓いは、よい習慣として、継続していかなければなりません。“継続は力なり”といますが、今後次の3項目を重点的に実行していきます。卒業式スピーチのタイトルを各自が考案しています。

車掌は吉見先生、運転手は横谷先生、
夢の超特急発車...村上社員
一つの電車に例え、目的地は山陰興業。研修で学んだことを会社へ持ち帰り、継続していく。

工場の専門知識を吸収する。
挨拶、会話の声をさらに大きくする。
ありがとうございます、よろしく願います、すみませんでしたの言葉を、その場で相手を見て、感謝の意を伝えます。



卒業証書を手し、左から村上社員、吉見先生、森廣社員。

ホップ、ステップ、ジャンピング

...森廣社員

第1、2、3ステップを例えた。最後のジャンピングは卒業式で羽ばたくことを意味する。時間厳守。時間管理をして、メリハリをつけて行動する。
確実な作業を行う。確認作業を怠らず、正確でスピーディな仕事を目指す。
周りの人に信用してもらい、信頼される社員になる。

今日、卒業証書を手に出れたのは、頑張りの証です。今後、正しい判断力、素早い行動力を身につけ、一日も早く、会社の戦力となるよう、期待します。
(長野)



安全パトロール

今期の事業発展計画書に記載されているように、安全パトロールを計画に従って実施します。第1回目として、8月29日、工場と作業場を行いました。

作業場においては、4件改善箇所を抽出しました。そのなかで、熱中症対策について、次のように考えます。冷感スカーフを首に巻いて作業していますが、気温があまりに高く、また、作業によっては冷感スカーフをはずすことがあります。大型扇風機があるものの熱風が送られ、熱中症対策としては不安です。スポットクーラー等、冷気にあたって暑くなった身体を冷やすことができる機器の設置が望まれます。

また、道具類は整理され、作業スペースが確保され、良い状態です。



首に冷感スカーフを巻いています。

工場においては、6件改善箇所を抽出しました。その中で、工場内にダンボールの箱が置いてありました。ダンボールは燃えやすいので、直ぐに撤去するように、責任者に伝えました。また、工場外に廃材の放置(写真1)、標識「火気厳禁」の文字が消失しており(写真2)、これらも改善の要請をしました。また、特筆すべき点は、作業場と同様に、工具類が整理整頓されていたことです。

今後もそれぞれの部署で安全な作業ができるよう、改善をすすめます。(河上、長野)



写真1



整理整頓された工具類



写真2