

お客様紹介

島根日産自動車株式会社
株式会社日産サテオ島根
日産プリンス鳥取販売株式会社

代表取締役社長 櫻井 誠己 様

〒690-0024

島根県松江市馬潟町362-2

TEL 0852-37-1141

FAX 0852-37-1148

奥出雲・櫻井家とたた

島根日産自動車株式会社 社長 櫻井様をお訪ねし、世界に誇れる、奥出雲のたたらについてお話を伺いました。

たたらという言葉は、元来ふいごを意味する言葉のようですが、たたらで鉄を精錬する炉のことも、たたらというようになりました。さらに、炉全体を収める大きな家屋すなわち高殿(たかどの)、さらにはこれら全体を含めた製鉄工場もたたらと言うようになったようです。

3昼夜かけて還元された「けら」から選別された玉鋼は、中心部の純度の高い部分は日本刀に、それに近いところは鉄砲の銃身に、そして、鍋・釜・農機具・包丁やナタ・鎌などの刃物に加工されます。

奥出雲の櫻井家は、戦国の武将 塙団右衛門が先祖です。2代目直胤(なおたね)が安芸国の福島正則に仕えましたが、広島市可部町あたりに移り住み、やがて庄原市高野町に移り住んで、製鉄業を始めます。3代目になって、現在の奥出雲町に移り住みました。屋号を「可部屋」といいますが、以前、住んでいた地名が由来と思われる。



お話を伺った
櫻井社長



可部屋集成館。館内には、櫻井家の歴史を伝える古文書、美術工芸品などが展示されています。(写真はHPより引用させていただきました。)

また、良質の鉄を作り出し、「菊一印」という名声を得ています。松江藩とのつながりも深く、松江藩が買い上げたり、参勤交代で江戸へ入るとき上納もしていました。

山の木を伐採し、炭を作り、それを燃料として鉄をつくります。木を伐採したら、植林していき、60年くらいの周期で材木が育つ環境を作っていきます。太古の昔から、環境保全の概念があったようで、感心します。江戸時代初期から、「〇〇山と〇〇山を買った」という話が記録に残っています。広範囲にどンドン山を買っていたようです。山と鉄産業は深いつながりがあります。

奥出雲のたたら製鉄は純度の高い鋼を直接つくるのが大きな特徴です。先人の技術や知恵が後世に受け継がれ、途絶えることがないよう、切に願います。(聞き手:長野)

参加者の感想

なぜ山奥でたたらが栄えたのか、話を聞いて解りました。中国山脈からとれる良質の砂鉄と斐伊川のきれいな水により、たたら製鉄が成り立っていました。また、自然を大切にする日本人の心の優しさ…植林をしながら山々を廻る…を感じました。先人達の努力と技術により、たたら製鉄は今も受け継がれています。昔を知るためにも可部屋集成館を訪問したいと思います。(松下)

島根県の中世の最先端ハイテク技術を櫻井家の先人がどう起こしていったか?その背景には当時の鎖国時代での日本全国から情報や市場を開拓していった、グローバルで壮大な事業であったことがよくわかりました。また、私の育った可部と鉄が当時大きく関わっていたこともわかり大変興味深く聞かせて頂きました。(木村憲)



運転手さん「ごめんね」

大雪の朝、会社を出発し、近くのコンビニエンスストアに缶コーヒーを買うために寄った。昨夜からの積雪で、国道からの出入り口がとても狭くなっていた。

私が買い物を終え、国道に出ようとしたとき、軽トラックがコンビニエンスストアの駐車場へ入ってきた。そのとき、軽トラックを運転していた男性が、私の方を向いて、怒った感じで大きな声で叫んでいた。

私は、怒鳴られたと思い、タンクローリーを降り、その男性のところへいった。「積雪で狭くなっているからお互い様ではないか」といったが、聞き入れてもらえず、わたしも大声で言い返してしまった。頭に血が上って何を言っただか覚えていない。

その後、目的地に向かうまで「なんということをしたんだ・・・」と反省した。男性に対して申し訳ない気持ちと会社にも迷惑をかけたという気持ちが交差している。もし、この男性に会うことができたなら、素直に謝りたい。

「運転手さん、ごめんね！」(長谷川)

入社して5年になる長谷川さんが、男性に対して「申し訳ない」と第一に思えるようになったことは大きな成長です。この地域にとって必要な人でありたい、この地域のために必要な人でありたいと思う長谷川さんなら、感情的になったとき、一瞬考える時間をもっと長くとれるはず。「誰からも好かれる長谷川さん」になろう!(福岡)



今月の工場改善・・・ 安全作業のために



デカンタで固液分離したスラッジをペール缶からドラム缶に移す時、スラッジの入ったペール缶をドラム缶にアングル掛にしていた。

スラッジの重量で、ペール缶がドラム缶の中に落ちることがしばしばあり、使い勝手が良くなかった。

アングルにサポートバーを取り付け、ペール缶が安定するようにした。スラッジは重力でゆっくりとドラム缶に落ち、ペール缶がドラム缶の中に落ちることはなくなった。(勝部)

普段の作業の中で、不便さを感じた時にひらめきが起きます。今回もちょっとしたことに気が付き、改善できました。

今後も工場内外で不便を感じたことを、改善し形にしていきたいと思います。(松下)



「お客さまに助けていただいた」

D社のT係長からの電話が本社に入った。「うちから振り出した手形の期日が過ぎているが、まだ現金化されていないようだけど、調べてみてください」

出先から飛んで帰って確認した。青ざめてお客さまに連絡を入れると、「送っていただければ支払いますから、郵送してください。紛失でもしておられないか心配していました。あつて良かった」と信じられない言葉が返ってきた。

こちらの不手際であり「代金は要りません」と言っているようなものなのだ。支払わないと言われても仕方がないことなのだ。

お客さまの寛大な処置に感謝して、丁重にお礼とお詫びを申し上げた。

本当にお客さまに助けていただいた、感謝の思いでいっぱいだった。

手形は一瞬にして会社を危機に追い込む恐ろしいものであり、そのため当社は手形の発行をしていない。

手形も現金も社員の皆さんが仕事をさせて頂いた対価として、お客さまから頂く大切なお金であることを、私自身が強く自覚し、私が責任を持って管理します。(安原)



「スティーブン・ジョブズ名語録」 を読んで

本書は、スティーブン・ジョブズ氏がいかに魅力的な人物で優秀な経営者であったかが紹介されています。特に彼は、「水道からはいくらでもタダの水が出るけど、みんな金を出してミネラルウォーターを買っているじゃないか」と語っています。自社の製品をユーザーに魅力的で使いやすく、お金を出しても欲しいと思わせるような、プロデュース能力のすごさに驚きました。

ジョブズ氏の行動力、先を読む力を参考にし、私は作業をもっともっと理解し、作業効率を上げ、安全にお客様に喜んでいただける仕事を目指します。(藤原)

「椿」



社長が薦める今月の一冊

脳を創る読書

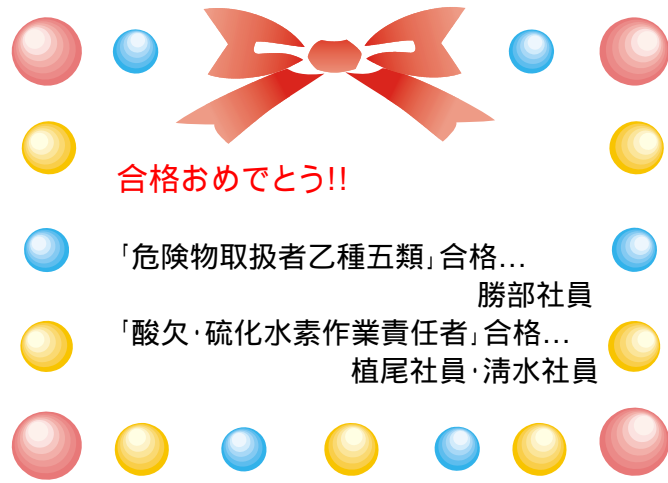
なぜ「紙の本」が人にとって必要なのか
酒井邦嘉著 実業之日本社刊

私たちの会社には、こんな読書の習慣があります。社員全員毎月一冊の本を読んで、読書感想文を提出します。そして毎回書いた人には、ごほうびがボーナスに少し加算されます。7年以上続いています。もちろん全員が提出します。

なぜ私が読書を強要しているか？その理由は、江戸時代に庶民に至るまで寺子屋で「読み・書き・そろばん」を学んだことが、明治以降短期間のうちに多くの列強国の仲間入りをした原動力、つまり日本人の能力を向上させた一つのきっかけになっていると知ったからです。

この本に出会って、私の意を強くしました。《(電子書籍を読むのと異なり、紙面の)読書は、足りない情報を想像力で補って、曖昧なところを解決しながら自分のものにしていく過程だから、常に言語能力が鍛えられる。そしてその想像力が身に付いて初めて、自分の真意を相手に伝えることができ、相手の心を動かすような文章が書ける。(P122~123)》

読書を続けることで、社員のみんが各々の良さをもっと伸ばし、人財になってくれることを楽しみにしています。(山根)



合格おめでとう!!

「危険物取扱者乙種五類」合格...
勝部社員

「酸欠・硫化水素作業責任者」合格...
植尾社員・清水社員

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、**島根特産板わかめ**です。締切は3月末です。奮ってご応募下さい。



Q: 来年の遷宮に向け修繕が進む出雲大社本殿の高さは?

先月号の答は、「谷村新司」でした。抽選の結果、境港市 森脇様が当選です。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>)

蔵書新着状況

- ・アフリカで誕生した人類が日本人になるまで
溝口優司 ソフトバンククリエイティブ
- ・体脂肪計タニタの社員食堂 “500kcalのまんぷく定食”
タニタ 大和書房
- ・続・体脂肪計タニタの社員食堂
タニタ 大和書房
- ・わたしが子どもだったころ イチ!
ポプラ社
- ・くちびるに歌を 中田永一
小学館
- ・下山の思想 幻冬舎
五木寛之
- ・致知3月号 致知出版社

編集後記

先日、櫻井社長から、奥出雲たたらについて、貴重なお話を伺う機会をいただきました。奥出雲でこれほどの良質の玉鋼が産出されていたことに、改めて驚きを感じました。奥出雲のたたらは不純物の含有量がきわめて少なく、日本刀の刃とするのに最適で、高い品質を保っています。玉鋼がないと日本刀は作れません。このため、奥出雲で現在も操業されています。松江藩に認められ、やがては永きにわたり徳川幕府の製鉄業を支えています。村下(むらげ)と呼ばれる人たちが、先人の技と知恵を受け継ぎ、後世に伝えていく役目をしていきます。このような素晴らしい伝統産業が受け継がれていることは、島根の誇りです。このような知識をもって可部屋集成館を再訪したいと思います。(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。



私たちの「あったらいいね」をカタチに バキューム車とタンクローリー車の二機能実現

『感動』



社員達が考えた工夫や改良が随所に見えます。バックモニターカメラ(上部左写真)と送風機も納められる物入れ(上部右写真)。またタンク上部防護枠内部に安全帯を掛けるための棒を取り付けています。(左写真)



新車両全景

工事で使用していたバキュームローリーに腐食損傷が目立ち、後継車両を考えることにしました。以前より考えていた構想が実現し、バキューム車とタンクローリー車の機能が一台の車両に搭載され、今までになかった車両が完成しました。

昨年、架装メーカーに足を運び、技術担当の方と打ち合わせを行い、昨秋、納車となりました。私たちの思いが全部詰まった車両です。

これにより、今まで3台の車両が必要だった作業が、2台の車両で施工可能になりました。駐車スペースが削減でき、お客様に迷惑を掛けず、6KLの良油シフトが自社で可能になり、また我が社もコストが削減されるメリットが生まれました。

もちろん安全面には最大の配慮をしています。操作をシンプルにし、誤操作することがないようにしました。その一つにバックモニターをルームミラーの位置に搭載し、車両が後退する際、危険をいち早く察知できるようにしました。実際に操作してみて、

- ・駐車スペースが少なく済む(岸本, 中村, 川上)
- ・操作がわかりやすく便利(植尾)
- ・収納ボックスが大きく使いやすい(植尾, 川上)

- 上, 岸本)
- ・バキュームとローリーの切替が早い(清水, 中村)
- ・作業導線がとてもシンプルで短くなった(清水, 中村)
- ・バックモニターが有り後方が確認できる(岸本)

もちろん、コストの面からみても、想像以上の効果が確認されました。大きさを感じさせず、よく仕事する車両で感動ものです。

- 今後の改良点として、
- ・ローリーを使ってすぐにバキューム作業を行うと、ローリーハッチを閉め忘れやすい
 - ・バキュームホースとローリーホース両方使うとホースが絡まる

皆が安全に効率よく操作し、お客様に喜んでいただける仕事をしていきます。(岡田)

今までは現場でタンクローリーを2台使用して作業を行っていましたが、1台で対応できるようになりました。このことにより、車両1台分のCO₂削減と、資源である軽油の使用量削減ができ、環境にもやさしい車両となりました。(岸本)



これからの生き方 地域に貢献する

・周りから、お客さまから素晴らしいといわれる社員と会社になる・

社長 山根久志

藤原君の今月の読書感想文を読んで、私も感動しました。松下幸之助著「もっと大切なこと」のなかで、今の日本の現状を憂え、本来の美しい日本に、日本人になろうとの訴えに彼が感動したとあります。

「日本と日本人のその本来の美しさを今こそ見つめ直そう。磨き直そう。そして新たな文化を産み出そう。日本のために。すごく勉強になる本なので、すごくおすすめな本でした」と。

戦後日本は昭和30年後半より経済の高度成長を突っ走り、経済的に豊かな国になりました。しかしこれから日本の経済全体が縮小、下降をはじめるとして、この山陰も当然、経済的に強い影響を受けます。しかし松下翁から学んだ藤原君が説くように「日本と日本人本来の良さを見つめ直し、磨き直す」ことに注目して欲しい。

私たちは39年前「もったいない！」を旗印に、使用済みの潤滑油から、新しい石油エネルギーをリサイクルし、この地域の経済に貢献して来ました。

今後はもっと価値を上げ、無駄な使用を削減し、使っていただいている会社の省エネルギー、エネルギーコストを下げるお手伝いをする。その上排ガス中のCO₂などを減らしこの地方の環境をきれいにする。

この地方から排出する使用済み潤滑油は、この地域の貴重なエネルギー資源です。収集メンバーの力を集中して、一滴も漏らさず山陰地区以外には出さない。私たちが地域内ですべて有効利用する。

間違っても川へ油が流出したとの一報があれば、何をおいても駆けつけ、油による環境汚染を最小限に防ぐ。

この地域の地下タンク貯蔵所を、いつまでも安全に安心して使っていただけるように、私たちは技術と感性をもっと磨く。

このように私たちは、私たちの良さ、私たちの技術、対応力をもっと磨いて、この地域のお客さまのためにもっと貢献するのです。結果この地域に強く必要とされる会社になるのです。

私はこう考え、こう実行します

【安原】常にお客さまを中心に、お客さまのための商品・サービスを徹底して磨く。

【松下】競合ライバルに、一滴も渡さない為にもお客さまを大切にす気持ちを持ち続ける。

【河上】お客さまの必要性に応じて対応する。

【岸本】お客さまの話を良く聞き、お客さまのためになる提案をしていく。

【福間】お客さまからの催促コールをゼロにする。

【福島】お客さま一件一件の積み重ねの重要性を伝える。

【吾郷】自分を見つめ直し、みなさまに必要とされる人を目指す。

【大國】新しい担当地区のお客さまを覚え、また自分も覚えてもらう。

【木村】信用第一で貢献する。

【山口】私は一滴も漏らさず収集します。

【榎並】お客さま先の施設がいつまでも安心して使っていた

だけの様に、お客さまの立場になって物事を考え、行動します。

【木村憲】考えて行動する。

【横地】私たちが日々行っている業務が、地域環境に良い影響を与えていると自信と誇りを持ちます。また、その自信と誇りに恥じない行動を心掛けます。

【岡田】自分の知識と技術を高めめます。

【植尾】情報の共有を徹底する。

【石橋】運転も作業も安全第一におこなう。

【松本】安全意識を高めて作業します。

【小村】油水分離槽清掃の技術をもっと磨き、キレイに清掃しつつ時間短縮できる方法を身に付けます。

【高橋】私はバイオ再生重油の分析に興味をもち学んでいきます。

【長谷川】地域密着でお客さまのためにもっと貢献します。

【岩本】気持ちの良い電話対応を心掛けます。

【藤原】私は仕事の技術を磨きながら仕事をします。

【勝部】専門的な知識を深める。

【金森】お客様に必要とされる為には明るい挨拶から始めます。

【藤原大】確認を怠らず、安全第一で作業を行います。

【中村】現場にて、整理・整頓・清潔・清掃・安全（KY）を徹底し、安全作業ができる様常にチェックし、作業を実行します。

【清水】私は、技術を磨きお客さまに必要とされる人材になりたいと思います。

【足立】自分が今やらなければいけないことを確実に行います。

【長谷川真】お客さまの意をくみ取り、いち早く提案・解決できるように考え行動します。

【長野】お客さまに求められるエコス通信を目指します。



野に咲く水仙



福島SMの教え 「敵に1滴も渡さない」



我が社の売り上げの中で比率が高いものは、再生燃料油販売です。その源になるのが、廃油回収業務であり、廃油の回収量によって、会社の存続を左右しかねません。1滴でも多く廃油回収することが、わたしたちの責務です。

2月、金森社員が新人でありながら、廃油回収90KLを達成しました。その要因は、

- ①本人の仕事に対する情熱・食欲さ。
- ②1地区を集中してくまなく回り、移動時間を短縮しより多くの訪問件数をこなし、効率の良い回り方をした。

収集マンは各自、回り方の工夫をすれば、余裕は十分とれ、その空白日を有意義に活用する必要があります。その活用としては、

- ①地域集中型回収（米子・松江）
→他業者にスキを与えない
- ②新規・他業者客先の訪問、小口客先訪問
→増量・情報収集

今までどおりのことをやっていると、衰退の一途をたどります。いまこそ、一人一人が意識を変えるときです。（福島）



気がついたときがやるべき時

「金森社員の90KL達成」「勝部社員の乙種5類合格」と、新人社員が会社の方針を忠実に守り、お客さまのため、自分のスキルアップのために生き生きと業務を遂行しています。

「おめでとう、よく頑張ったね」と声を掛けたら、両社員とも声を弾ませて応えてくれました。

しかし、最近ベテラン社員がお客さまからクレームを受ける事態が続発している。自分のお客さまのことをないがしろにしているとしか言えません。

私たちがこの地域で仕事をさせていただいているのは、私たちが必要として指名して下さるお客さまがあってのことです。同業他社がどうこう言う前にまずやるべきことは、お客さまを正面から見て徹底したサービスを提供すること。

収集は「4つの約束」を徹底して提供することがまずやるべきことです。金森社員は、福島SMの12ヶ条を徹底して守り成果を出してくれました。

最初はお客さまの都合に合わせて考えた収集方法も、マンネリ化していつしか自分の都合に変わっている。もう一度「福島12ヶ条」をベテラン社員が率先して実行する。部課長と3人のリーダーが一つになれば、日本一の収集チームになる。「気が付いたときがやるべき時」と考えます。

（安原）

金森社員

2月廃油収集量 90KL達成



福島SMに指導を受け、1日1地区を集中して少量でも回収に回り、件数をこなしました。

そうすると、空き日ができて、以前のお客様への営業や車輛の点検、廃油タンク配達などをすることができました。4件のお客様を我が社へ復活することができました。そのお客様のなかには、我が社へ廃油を出したかったお客様もいらっしゃいます。

自分はまだ新人なので、とにかく名前と顔を覚えていただきたくて、営業して廻りました。我が社の廃油タンクを置かせていただいたときの喜びはひとしお！！

お客様がいつでもオイル交換が出来るよう、早め早めの回収をしていきます。（金森）

参加者の決意

《吾郷》

自分のエリアを精一杯周り、リーダーとして社員の見本となります。今まで先輩が築き上げられた山陰興業のお客様を大切に守っていきます。

《大國》

鳥取進出を機に、自分自身を見つめ直し、積極的に行動を起こしていきます。また、他の収集マンとのコミュニケーションをしっかりととり、連携のとれたチームを作ります。

《横地》

忘れていた気持ちを思いだした。意識を変える！！

《松本》

新人の頃のように自分を見つめ直し、収集マンの心構えを理解し、山陰興業の顔になり、他社に負けない収集マンになります。

《山口》

新規営業の心意気として「もらえなくて当たり前だと思い一步踏み込め」「その日の収集量はゼロでもいい」

《長谷川》

初心に返り、収集マンの心得を常に頭に入れて行動する。