

お客様紹介

株式会社 新興螺子 鳥取工場 様

〒689-2216

鳥取県東伯郡北栄町岩坪225-3

TEL 0858-37-4545

FAX 0858-37-4535

<http://www.shinkhorashi.jp>



完成品の数々。鳥取工場はシートベルト関係の部品を多く製作しています。

鳥取県中部、廻りを緑の木々に囲まれた中に、工場があります。従業員は約60名、ほとんどが地元採用で、地元就労の場として大きく貢献しています。1938年に大阪で創業され、1980年に冷間圧造工場として鳥取工場が設立されました。

本社は大阪で、なぜ当地に？の問いに鷲森社長は、「当地にたまたま知り合いがいた。また、工場で発生する音の問題があって、ここに決めた」ということです。

「当社は、冷間圧造加工に切削加工や転造加工を加えた複合加工技術を駆使し、高付加価値な製品を提供しています。当工場では、シートベルト・エアバック等の自動車部品を製造しています。

当社の強みは、前述の技術力の高さです。お客様の要望に応じて、オーダーメイドで各種部品を製作します。出来た製品は、厳しく全品検査が行われます。異品混入、キズなどあれば品質保証課で原因を究明し、再発防止につなげていきます。」



全品品質検査により、厳重にチェックします。



前列右から赤坂様、小椋様。後列右から鷲森部長、鷲森社長、廣田課長、高松係長、川口主任。

画像検査機も導入され、1秒間に5検体をカメラで写し、その検体の良否を識別する優れた設備です。

数年前のリーマンショックをどのように乗り切ったかを伺うと、「回復が早く、半年目くらいから徐々に回復した。当社関係はまだ良かった。従業員は残しておきたいから、人材派遣会社からの契約と更新をやめた。また、週2日稼働とし、社員には自宅待機してもらった」と、当時をふりかえっていただきました。

ワンランクアップ活動

ワンランク上の精度を上げる活動を展開中です。高度な技術の構築・確立が課題です。どこにでもできないものを作り出すことを念頭に、ミクロン材加工を目指しています。管理が出来る技術の構築を目指します。また、部署ごとにそれぞれのワンランクアップを目指しています。

技術の伝承

当社の宝である高度な技術を若い社員に伝承していくことが課題です。人材育成に力をいれ、社内での技術教育、また、技術校への入校も進めています。33歳から34歳という若い平均年齢で、今後が期待されます。

品質を常に意識し、お客様に満足を提供する

高い技術力で、お客様の要望にかなう製品を作り出し、お客様に喜んでいただいています。当社の製品は、自動車や鉄道、橋梁、高層ビルなど生活に欠かせない部分で多用され、わたしたちの生活を支えています。品質を常に意識し、お客様に満足していただけるよう、日々努力研鑽してまいります」とうらしいお言葉をいただきました。（聞き手長野）



写真左より小椋様と谷川様。切削加工の仕上をしています。す。クレームが出ないよう、日々勉強です。



表彰・おめでとう

5月25日、島根県産業廃棄物協会の総会において、木村社員が優良従業員として表彰されました。

木村社員は長年にわたって、当社の研究開発を行ってきました。再生燃料の高品質化等の地道な研究を継続しています。研究開発は、基礎研究です。今後、いろいろな形で成果が出てくると思われます。おめでとうございます。

このたびはありがとうございます。私が賞をいただくことができたのも、推薦していただいた会社やいつも協力して頂いてくれる社員の皆様、そしてその他大勢の皆様の協力だと感じます。

これからも、この賞におごることなく、日々精進していきたいです。特にこれからは通常の製品とは全く違った、廃棄物の特長を生かした、この廃棄物でしかできないというような有効利用方法を考えていきたいと思います。（木村）



「もったいない」が生きるまち

鳥取営業所の開設準備を智頭町で進めている。面積の90%を山林が占める岡山県との県境の町である。敷地内には、バラ、竹、茅、カヅラなどの野草が生い茂り、刈っても刈っても生えてくる。草との戦いである。刈った草は、何カ所かに集めて置いておいた。

ある日、近所の方が事務所に来られ、「あの刈った草はどうするの？捨てるの？もし捨てるのなら枯れ草を譲って欲しい。畑に敷くと良い肥やしになるから」と、声をかけられた。

一瞬あつけにとられたが、

「あの枯れ草が役に立つんですか？いつか捨てるのかとは思っていましたが、役に立つのならどうぞ遠慮なく持って帰って下さい。でもこんなもので本当にいいんですか？」と返すと、

「この茅がいいんですよ、草刈りしておられるところを遠目に見ていて、捨てるのはもったいないなあと思っていたんです」

またある日は、土中から出てきた大きな石を積み置いていたところ、「この平らな石をもらってもいいですか？ぬかるんだ道路があるんだが、そこに敷くのになちょうど良い。捨てるにはもったいないと思って見ていたんだ」

私たちは昔からここにいるわけではなく、つい最近この地に来た「よそ者」である。そんな私たちに声をかけて頂き、「もったいないから」「他のことに使えるから」と捨てられようとしていたものに再び役割を与えて生かしていく。ここは「もったいない」が自然と共に受け継がれている町だと思う。（安原）



「お客さまがまた来たくなるブームランの法則」を読んで

「ウェイター長症候群」私はこの言葉を本書を読むまで知らなかった。「いかがでしょうか。お食事をお楽しみいただいておりますでしょうか」この質問は、「はい」と答えることを想定したかのような言い方である。

我が社でもお客様に我が社の仕事をどう思っているのかを聞くことがある。だいたいほめられる。それは我々がほめられることを望んでいるからかもしれない。お客様は人の悪口を本人にいいたがらないからかもしれない。

会社が進歩を望むなら、聞きたくない言葉を聞くようにしむけなければならない。ほめ言葉だけを聞いて満足していることは時間の無駄である。

苦情こそ喜んで受け入れるものかもしれない。なぜならまだまだ進化できるからだ。もっともっと最高の仕事ができるチャンスをもたらえるからだ。だから、「はい」を想定した聞き方とはさよならだ。（山口）

元気の出る言葉

中村天風師



あまり好き嫌いのないようになりたい

他人に好かれようと思ったら、何よりも自分があまり好き嫌いのないようにすることです。
嫌だと思えば顔や態度に出てきます。何でも好きと思つてこちらから向かつていけば相手も受け入れてくれるのではないのでしょうか。（長野）



オキナグサ(翁草) 春に花が咲いた後に、写真のような長いひげを持つ種ができます。これを白髪頭に見立てて、このような名前がついたようです。飯南町にて撮影しました。

社長が薦める今月の一冊
出雲の古代史
門脇禎二著 NHKブックス刊



この本は1976年つまり36年前の初版で、1991年34版21年前に購読したものです。当時から古事記時代の出雲が注目されていたことになります。

この6月2日山陰中央紙にこんな記事が載っていました。松江から美保関を経て、鳥取淀江の妻木晩田遺跡（むきばんだいせき）まで、6人の男が古代に似せた手作りの丸木舟に乗り込み、櫂（かい）をこいで渡った。目的は古代の海上交易を実体験して、当時のように玉湯の勾玉(まがたま)と妻木晩田の布と鉄器を交換したとあります。

この本によれば、当時とてつもなく遠距離の朝鮮半島とか中国大陆との交易、文化交流をして親密な関係にあったと記載されています。もちろんエンジンなどあるわけなく、手こぎで、しかも海図もレーダーもあるわけがない。

ただ冒険心とロマンを原動力に、はるか彼方の人々と会うことを楽しみに、力を合わせ、ひたすら懸命に櫂（かい）をこいだのでしょうか。当時の人のそのおおらかさが私は好きです。

今全国的に古代が注目されています。ぜひあなたも千年以上も前の日本の美しさを学んでください。そこにこそ私たちのこれからがあるに違いない。（山根）



一斉清掃の実施

会社から国道に向かってゴミ拾いをしました。自転車に乗ったご婦人から、「ご苦労様です」と声がけをしていただき、とてもうれしくなりました。また、親子連れで歩いていた子供さんから、「こんにちは」と、元気な挨拶をいただき、これまた、大変うれしく思いました。

この道路は、「挨拶道路」だと思います。みんなが気持ちよく、通行できる環境を整備していきたいと思えます。（松下）

編集後記

5月19日出雲ドームにおいて、出雲養護学校中学部・高等部の体育祭が行われました。中学部30人、高等部150人という大規模な体育祭です。開会式では、生徒会長が挨拶の中で次の3つの宣言をしました。それは、①ケガのないように。②精一杯がんばる。③周囲の人に感謝する。③については、胸が熱くなりました。自力で走れない生徒さんもいます。しかし、精一杯走ろうとする気持ちは十分にわかります。介助の先生も一生懸命です。廻りで応援する生徒や保護者の方々も声援を送ります。無事にゴールできると拍手が沸き起こりました。ゴールする姿をみていて、感動しました。目標に向かって精一杯がんばる姿。私も見習っていききたいと思えます。（長野）

蔵書新着状況

・元素がわかる事典 宮村一夫 PHP研究所
・からだの不思議図鑑 PHP研究所
・いま生きているという冒険（よりみちパン！セ）

石川直樹 イースト・プレス
・希望の木 新井満 大和出版
・知ろう！再生可能エネルギー(ちしきのもり) 馬上丈司 少年写真新聞社

・ワンチュク国王から教わったこと ペマ・ギャルポ PHP研究所

・図説 松江・安来の歴史 本間恵美子 郷土出版社
・図説 出雲・雲南の歴史 和田貞夫 郷土出版社
・死をみつめて（中学生までに読んでおきたい哲学）

あすなる書房
・図解絵本 東京スカイツリー モリナガ・ヨウ ポプラ社

・絵本・地獄 白仁成昭・宮次男 風濤社
・古事記(別冊太陽日本のこころ194) 平凡社

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、島根産デラウェアです。クイズの締切は6月末です。奮ってご応募下さい。

Q：スカイツリーが5月22日に開業し、今や大人気のスポットですが、スカイツリーの総重量は？



先月号の答は、「③古典相撲」でした。抽選の結果、米子市畑中様、出雲市奥井様が当選です。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>)

Proud to Keep Japan Clean
SAN-IN KOGYO

エコス通信・・・お客様と私たちのコミュニケーション誌

ECO'S 通信

2012

6月

Vol.229



『感動』

涙がでるほどうれしかった

#102の奮闘に、ふそう出雲店支店長さまが感動。
過去のリコール問題での弊社の対応に感謝の言葉を。



前月号で紹介した#102。全塗装され、新車のようによみがえりました。

ふそうを支える皆様。左から、安達様、山根工場長、川島様、田中営業課長、羽島支店長、河野様、青山様

先月号で紹介した#102の記事を三菱ふそうトラック・バス株式会社出雲店、支店長 羽島様がご覧になり、わざわざ山陰興業(株)本社までおいでいただきました。そして、こんなうれしいお言葉をいただきました。

「エコス通信228号記事を見て、すぐさま山陰興業へ向かいました。とにかくお礼が言いたかったのです。平成4年3月に納車したタンクローリーがまだ、活躍しているではないですか。また、修理され、化粧直し（全塗装）までして・・・

こんなにも長い間、大事に乗っていただき、大変喜ばしいことです。これから、5年くらいは稼働させるということですが、販売店として、最大限サポートしていきたいと思えます。

また、以前、三菱ふそう社製のトラックがリコール問題を起こしたときも励ましの言葉をいただきました。このときは、生き残りをかけてたいへんなときでした。山陰地方は、お客様と長い付き合いが多く、比較的、穏やかではありましたが、涙が出るほどうれしかったです。

お客様の命を預かる大事な車両。今まで以上に、お客様と連絡を取り、安全な走行・安全なローリーの仕事をサポートしていきたい。」

山陰興業の「モノを大事にする」社風が生み出した今回の出来事に、うれしい反響をいただき、また新たな感動をいただきました。

#102、まだまだいけるぞ！！

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。



お客さまご繁栄お助け業に徹する

・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

前期の基本方針「自分と会社の良いところをもっと伸ばす」に従って、社員の皆さんは「自分で計画を考え、自分で実行して、自分の目標を達成する」ことを実行してくれました。

結果は会社全体の目標を達成することができ、社員各自の実力レベルも向上しました。社員全員の努力に感謝します。

今期から目指すべきは、例えばこの業界で、この地域で、この商品でただ一社、オンリーワンになることです。これからは少子高齢化と東北大震災、原発事故などによって、この地方の経済は確実に縮小していきます。

しかも私たちは島根、鳥取という日本の人口の1%に満たないところで事業をしています。しかしどんなに小さい市場であろうと、その市場で一番であれば生き残れます。逆に言えば一番以外は生き残れません。

オンリーワンとは何を意味するのか？「君からしか買わない」といっていただける。そんなお客さまにとっての大きい価値を、あなたが考え、あなたがお客さまに差し上げ、続けて買っていただくこと以外にはありません。

そのためには、私たちがお客さまに提供する商品やサービスによって、お客さまの会社がお繁栄できる。そのお手伝いができる。そこまで到達して初めてオンリーワンになり、「お客さまにとってなくてはならない社員になる」「お客さまにとってなくてはならない会社になる」ことが実現します。

私たちには、お客さまのご繁栄のお手伝いをしていくいくつかの良い例があります。今期からはそれらを全員が強く強く意識し、自分で考え、自分で実行して、全社員が一つになってお客さまの繁栄のお手伝いをするのです。

このような「利他の心」に徹すれば、必ずお客さまが私たちを豊かにしてもらえます。

私はこう考え、こう実行します

【安原】お客様にとって必要な商品、サービスを考え、提供します。

【松下】これからもお客様を訪ね、お客様の困ったを一つ一つ解決する。

【河上】お客様の困ったにまず行動する。

【岸本】お客様が繁栄されるためのお手伝いができるサービスを提供する。

【福岡】一軒でも多くのお客様先のクリーンアップを実施する。

【福島】お客様先での環境整備を提案する。

【木村】お客様が使いやすい製品を作り続ける。

【吾郷】お客様のご繁栄のために自ら進んで行動します。

【大國】お客様に満足していただき、ご発展の手伝いをするを考えて行動する。

【木村憲】いつも利他のことを考える。

【石橋】お客様から処理物引き取りの連絡があれば、迅速に回収に廻ります。

【榎並】皆でアイディアを出し、協力して顧客管理システムを進めます。

【岡田】お客様の困ったをみつけ、それを解決し、必要とされる人になります。

【山口】お客様がご繁栄されるサービスを常に考え行動します。

【松本】毎日収集活動のなかでお客様の発展について何ができるか常に考える。

【横地】お客様からご指名いただけるように、お客様とコミュニケーションをはかり、ご要望や困っていることを解決できるようにします。

【植尾】FRP施工技術の向上

【高橋】私は補助金申請のプレゼンを成功させます。

【長谷川】お客様にとってなくてはならない社員になります。

【岩本】正確なデータ管理をしていきます。

【小村】オンリーワンになるために、KYS作業に何が必要か考え実行していく。

【藤原拓】お客様に必要とされる社員になります。

【藤原大】もっと先のことを考えて作業していきます。

【金森】もっとお客様とコミュニケーションをはかります。

【加島】まずは社内が必要とされる人になります。仕事を一つ一つ確実に覚えていくことから始めます。

【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ように常にチェックし作業を実行します。

【清水】私は一つ一つのお客様を大切にしていきます。

【足立】お客様の求めておられることは何か考え、行動します。

【長谷川】電話を通し、お客様に安心をお届けします。

【長野】何事においても「利他の心」で接し、信頼関係を築いていく。



あざみの花

軽トラ参上！！

本社にパワーゲート付軽トラックが納車されました。今まで、二人がかりで廃油タンクの積み込みを行ってきましたが、パワーゲートのおかげで、廃油タンクの積み込み作業が一人で楽々できるようになりました。

また、後ろ姿も我が社のカラーでビビットです。

これからも安全運転で・・・



この車を使って、どんなお客様に廃油タンクの配達をしていきます。やるぞ!!



小回りのきく、軽トラックです。納車日に、メーカーより車の装備や扱い方の説明を受けました。



営業所タンク清掃

5月18日営業所のNo.1 タンク内を清掃しました。今回は3㎡もの油泥があり、これを大型ダンパー車で吸い取ってもらい、タンク内がとてもきれいになりました。

これで本社工場へ良い原料を提供する事ができ、良い製品ができると思います。結果、Sオイルを使っていたいているお客様に喜んでいただけたと思います。
(吾郷)



タンク内に入ってスラッジを吸い取り、清掃していきます。



新入社員紹介

笑顔がすてきな、
加島さん



当社を志望したのは、以前の職場で取引があり、名前を知っていたこととHPをみて、職場の雰囲気がよさそうだったので、応募しました。

入社して思ったことは、社員一人一人の可能性を精一杯引き出してくれそうな印象をもちました。早く仕事を覚えて、即戦力になれるように努力しますので、長い目で見ていただけたらと思います。

最後に自己PRを・・・好奇心旺盛な性格でいろいろなことにチャレンジしています。今しかできないと思ったら、すぐに行動に移します。そのおかげでたくさんのご縁をいただきました。このご縁を大切にしていきたいです。

趣味は神社巡りと神楽鑑賞、そして特技は横笛という、日本古来の文化が好きです。

よろしくお願いします。

(加島)



出張報告

～SANシステム打ち合わせ

今回、東京システムベース（以下、TSBと略す）様でのSANシステム打ち合わせの機会を頂き、ありがとうございます。

私は今回の打ち合わせをするまでは、理想のシステムとは違うものができているのではないかと思っていましたが、それは、理想のシステムができてでも扱う人がいなければ宝の持ち腐れになるか、私の負担が大きくなるだけだというTSB木島社長の考えからでした。

まずは今まで手書きでデータ管理していた収集マンにコンピューターでデータ管理することに慣れてもらい、それが習慣化されて徐々に機能アップ、ステップアップしていかなければならない。「自分だとうるすのに」というような思いが出たりしていましたが、状況にあったシステム開発の大切さも学ぶことができました。

SANシステムがどんどん進化していくことに嬉しさを感じるとともに、データ管理者としての責任の大きさを忘れることなく、TSB木島社長とともにシステム開発していきます。

(岩本)