

# Akatake Times

Vol. 14  
(通算 第167号)

今年はオリンピック・パラリンピックの年です。  
勝利をめざし、熱い心を持ち続けながら邁進している選手達に感動し心を打たれますね。  
そして、そんな姿を見ると、爽やかな気持ちになります。  
46期も粉体機器メーカーの金メダルを目指してガンバリましょう！



## 『将来の目標に向かって駆け抜ける』

これから訪れる秋はいろいろな事に打ち込めますね。

- 「作物が取れ一番おいしい“食欲の秋”」
- 「秋の涼しい季節で集中できる“読書の秋”」
- 「体を動かすのに最適な気候の“スポーツの秋”」

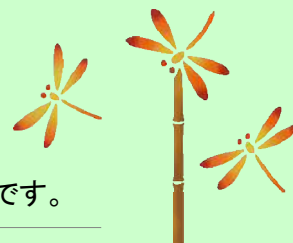
などと言われますが、  
息子は仲間達と春夏秋冬関係なく、目標に向かい、雨の日も、風の日も、暑い日も、寒い日も  
日々走っています。  
親として、子供の目標に向かって一緒に走り続けられるかな？



撮影日時：2016年8月7日 撮影と文：製造部 メンテナンスグループ 井上さん

## 46期を迎えました

■蜻蛉を見かける時期となりましたが、相変わらず暑い日が続いています。今年も、11月まで残暑が厳しいとか。疲れがたまっています。くれぐれも健康・安全には気を付けて過ごしたいものです。



■さて、9月に突入、我が社は第46期を迎えました。今やるべきことは、踊り場に立ち、我が社の弱点を克服し、強みをさらに進化させる不断の努力が必要な時かと思っています。当面は、第50期の節目に向けて社内経営環境を整備し経営基盤を確立していきたいと考えています。その推進力は、ひとりひとりの力量にかかっています。**“顧客の創造をとおして永続的に発展し、社会に貢献する”**ことを我々のミッションとして頑張っていきましょう。

■7月20日、沼津商工会議所工業部会と片浜産業クラブ共催の視察研修会で、山梨県にある『(株)エーワン精密』を訪ねました。応対くださった方は、梅原勝彦取締役相談役。1939年 東京都生まれ。父の経営する会社が倒産し、12歳からネジ工場で働き始めたとのこと。1965年に実兄と会社を設立し、カム製造を開始するも経営方針の違いから1970年に独立。カム生産から軸足をコレクトチャック(自動旋盤で金属製品を削る際に加工物を挟んで固定するもの。シャープペンシルの先についている芯を挟む部分のようなもの)に移し、成功を収めています。売り上げは、年間20億円前後。創業以来、平均売上高経常利益利率35%を超えているという素晴らしい企業です。2003年にジャスダックに上場を果たしています。競合会社の見学も受け入れるという度量の大きい面もあります。工場内には、内径研磨機、NC内径研磨機、超硬切断機など、たくさんの加工機がところ狭しと設置されています。温厚なお人柄の梅原相談役のお話がありました。その内容を箇条書的にアトランダムに紹介します。



- 顧客が使用している自動旋盤機に合わせてコレクトチャックを作るため、オンリーワン製品ではない。
- 品質面では、エーワン精密に追随するメーカーが複数ある。
- 金額を安くすれば利益がとれないため、“短納期”で徹底的に他社と差別化を図る経営を目指した。
- 結果、他社が1週間や1ヶ月かかる注文を、受けたその日に7割ほど発送することができるようになった。
- 短納期を実現できた大きな要因は、お客様から届いた注文伝票に必要事項を書き込んで作業指示書として現場にFAXで送る。
- 現場は、FAXされた作業指示書を見て、内容を確認しながら製作できる。
- なんでもIT化ではなく、アナログとデジタルの使い分けが実に重要と捉えている。
- また、短納期実現可能にするため、加工機や人は、多めに準備しておく。
- 景気は、好況と不況が交互に訪れるゆえ、好況時はしっかり利益を出して不況時に備えなければならない。
- 人の採用や設備投資は不況時にやる。人材は集まりやすいし、買う金額も安いからだ。
- 製造業であるためには、まず販売先の確保が大切である。取引先は国内が主で多品種・小ロットの受注が多い。中国など海外に取引先はないし、今のところ海外進出は考えていない。
- 我々の業界では、高品質・短納期・適正価格の3つの基本を愚直に実践することが最も大事と考えている。
- どうやっても利益が出ない仕事、ましてや他社の仕事を横取りするようなことは、自分たちの業界を汚すだけなのでやめるべき。
- 年功序列は、社員が将来設計を描くためには必要だ。それゆえ、徹底的に利益にこだわるべきだ。

…等々、大変勉強になった一日でした。感謝。

■近年、何かと問題を起こしている「困った子供たち」は、実は「困っている子供たち」なのだという記事がありました。ホントにそうですね。我々大人たちは、先ず困っている子供たちに気づくこと、そしてどのように手を差し伸べたらいいのか考えなければ…。



■第31回にして、開催地の気候が初めて冬の時期に開催されたりオデジャネイロオリンピックが、8月21日に17日間の競技の幕を下ろしました。運営面で多くのトラブルが発生しながらも大きな事故もなく終了したことに、近代オリピズム生みの親であるピエール・ド・クーベルタンもさぞかし草葉の陰で胸をなでおろしていることでしょう。

個の金、銀、銅はそれぞれ306個ずつ、合せて918個の物語が生まれました。日本国内のマスコミでは、それらのエピソードには枚挙のいとまがないほどです。成功した人々の紹介は、後に続く若者たちの励みにもなりましょう。本当に多くの感動をありがとう！です。

そういう思いの反面、私はいつも脚光を浴びないオリンピック選手たちの方にも大変興味があります。その人たちの話には、何か人生の教訓が一杯詰まっているような気がしますね。いずれにしても、クーベルタンが目指したオリンピック精神である「スポーツを楽しむことだけじゃない。スポーツを通して、体と心を鍛えよう、世界のいろんな国の人と交流しよう、そして平和な社会を築いていこう」に貢献してくれた選手たちの紹介も、たくさんして欲しいですね。9月8日にはパラリンピックが開幕しました。感動のストーリーはまだまだ続きます。



■「彼は、六本木ヒルズに住み、毎日毎日高級なシャンペンを飲み、うまい肉を食べることが幸せと感じていたようだったが、獄中では『明後日出る食事にバナナが半分付いてくるのをとても楽しみにしている』と、本当にとっても幸せそうに話していた」。テレビで、脳科学者の茂木健一郎氏が講演会で語っていた一部です。茂木氏の友人である堀江貴文氏(元ライブドア社長・証取法違反で収監された)が、獄中に入っていた時のバナナの話です。茂木氏が聴衆に、「幸せは与えられるものではない。苦勞して、苦勞して掴むものだ」と説いていた講演会のようなものでした。

Champagne?  
or  
Banana?



幸せってなんだろう？  
今期も楽しく、苦勞して、いい会社に近づきましょう。

ご安全に！

代表取締役社長 赤堀 肇紀

## 今月の一言

営業部 増島 高昭

### 【営業の極意！！】

新卒の新入社員で、営業職を希望される方は業界を問わず、少ないようですね。我が社でも、営業を希望して入社してくる人が少ないのが悩みの種です。営業は見知らぬ人とのコミュニケーションから始まる仕事なので、今の若い人たちは苦手なのかもしれませんね。

そんな中で、数少ない興味を持ってくれる人からよく質問されるのが、「**営業の極意を教えてください**」です。

結論から言うと、営業に「極意」はありませんし、もっと言えば「決まったスタイル」がありません。よく、陽気で明るい人とか社交的で話上手な人が営業に向いていると言われますが、そんなことはありません。

寡黙で静かな人、どんな性格の人でも立派に営業を務めることができるのです。

それは「**正直な自分のカラーで相手に接すること**」です。

心象をよく見せようとして他人のスタイルを真似たり、自分ではない自分を演じたりすると、たちまち見透かされてしまい失敗しますが、誠実な姿は陰陽を問わず人の心に響くものです。

誠実な心で接すれば、誰でも立派に営業を務めることができるのです。

(営業に限らず、どの部署にもいえる事だと思えますが)

そんな思いで営業を見て貰えることこの仕事にも興味を持てるのではないのでしょうか？

営業部では「来る者拒まず去る者追わず」の精神で皆様をお待ちしておりますので、興味のある方は一声掛けて下さい。

