

 **Link “新風”** Vol.56
(通算 第149号)

【暑さ寒さも彼岸まで】と言いますが、いくぶん暑さが和らいだ気がする今日この頃です。
この慣用句は、「辛いこともいずれ時期が来れば去っていく」という意味の諺(ことわざ)
として用いられることもあるそうです。
これを機に景気も良くなってくれればと思います。



『秋桜』

『今月の表紙』

函南町にある『田代メルヘンの里』での1枚です。
メルヘンの里は休耕田を利用した約3,000㎡の花畑で、春から秋にかけてチューリップ、ポピー、
ヒマワリなど四季折々の花を育てており、その中でも特にコスモスが有名です。
コスモスと聞くと、自然と秋の到来をイメージしますが、ここ数年は残暑が長く続くせいで、なかなか秋を
“実感”するところまでいかないのではないのでしょうか？
あの有名な歌のフレーズのような「小春日和の穏やかな日」が、なるべく長く感じられる秋であってほしい
ものです。

撮影日時：2009年9月20日

意識とやり方を変えよう

夜長月といわれる9月入り、時折秋の気配が感じられるこの頃ではあります。私どもの会社にとって43年目の9月を迎えることとなりました。



国内では、2020年夏季オリンピック・パラリンピックの東京開催権を獲得するために国を挙げて動いているわけですが、同時に福島原発の急造した汚染水貯蔵タンクから汚染水が漏れているという極めて深刻な状況が発生しています。

この事態に対し世界各国から非難を浴びています。

日本国が最も力を入れて取り組まなければならない最重要課題であるはずの福島原発処理がこのような有様であることに愕然とします。

私利を捨て、今何に取り組まなければならないのかという使命感をしっかりと確認しなければと改めて思い知らされた次第です。

さて、依然として経済・経営環境は厳しいものがあります。マスコミが盛んに取り上げている株高、円安は、確かに沈滞していた日本経済に明るい“ムード”をもたらしたことは事実であります。それはさながら株主と輸出型大企業に謳歌をもたらしているだけのように思えます。

日本国内の企業数は約421万社で、そのうち中小企業が占める率は99.7%と圧倒的多いです。これら中小企業はほとんど内需型企業ゆえ、儲かっている大企業からこの中小企業に適度にお金(血液)が流れないと中小企業は病気になるてしまいます。

しかし現実には、大企業が更にコストダウンを要求し、中小企業の原料や燃料の仕入れアップ分さえ補えない状態にあるのではないかと思います。賑わい感の中に閉塞感を強く感じる所以であろうかと。

というような愚痴を言って我々は、業績の悪さを他人責任論にしてしまうことはありえないわけで、自己責任において明るい未来を気づいていかねばなりません。

“過去の延長線上に未来はない”を再確認し、経営スローガンにある**“意識を変え！**

やり方を変え！業績を変えよう！”を真摯に実行あるのみです。

意識を変え、やり方を変えることを、何も大上段に構えることなく、日常生活にちょっとした変化を与えることで癖がついてくるのではないかと思います。

会社人であるなら、例えば、一ヶ月に一度ぐらいはいつもよりちょっと早めに出社し工場内や敷地を見てまわるとか。

そうすることによって、普段目につかないことが見えてきます。

それに連れて、今までとは違った考え方、発想も湧いてくるのではないかと日々思っています。

気づきの変化とでも言うのでしょうか。

それが習慣づくと、次は何をしようかとなるわけです。

仕事においても変化を求めている人は、平々凡々な人より他人を感動させることになるでしょう。

変化とは、何かを期する意識、目標を掲げる意識に基づくものと確信しています。

私は今64才ですが、ますます変化を求めて、ますます若くなっていきたいと密かに決意しています。



To work together for the same mind !



企業の使命は、社会に貢献することにあります。それは顧客の創造でしか達成できません。私どもの技術が世の中で役に立つには、製品を買っていただかなければ実現できません。販売して得た利益で我々の生活が成り立ち、会社は再生産可能となります。

“顧客の創造”こそが会社の目的であることを社員全員が今一度確認し、いい会社を創っていきましょう。

社長 赤堀肇紀



今回は、竹の子会の発足について調べてみましたが・・・苦戦しました(笑)



竹の子会の発足に関しては、正直なところ正確なデータが残っておりません。10数名の方に聞き込みをした結果を総合すると、おそらくは当社が東椎路に工場を新設し引っ越す数年前(1990年前後)に発足したようです。

まだ当社が赤武株式会社の敷地内にあった時は、赤武株式会社が運営する『睦会』に属し、総会などを一緒にやっていました。

とある折に、当時30代半ばだった秋元取締役と荻田室長が主催し、若手社員を集めて、箱根で「会社の未来を考える会」と称したミーティング合宿を行ったのが走りのようです。

発足してから東椎路に引っ越すまでの数年間は、総会等は睦会にて、家族会等は竹の子会にて行うという状況だったみたいですね。(左下は、1992年に行われた家族会の写真です)

名前の由来としては、若手社員中心で運営することから、「竹の子のようにスクスクと育つさま」をイメージし、当時の女性メンバーの案で名付けられたとのこと。なお、当時は「竹の子クラブ」という名前だったようです。



活動内容としては、家族会、社員旅行、BBQ、スポーツ、引っ越し後は総会や忘年会なども実施してきました。

こうして竹の子会は、今も若手中心に構成され、社内の各種イベントを運営する会として存続しています。

ちなみに竹の子会は、35歳以下の社員にて運営されています。これは、会をより活性化させるために、当時の中心メンバーが身を引き、若手に引き継ぐために線引きしたものだということでした。

粉体工業展大阪2013のお知らせ

今年はフリーウェイを展示！
展示スペースは展示会場の真ん中です！

日時：2013年10月9日(水)～11日(金) 10:00～17:00(3日間とも)

場所：インテックス大阪(南港) 1・2号館

テーマ：粉づくり・ものづくり・夢づくり 一粉の技術一

技術説明会：10月10日(木) 13:30～14:05

紙袋原料を高速で取り出す装置の紹介

1. 自動開袋機 パウダーデュオ
2. 紙袋原料吸引装置 パウダーワープ



◆ここ数回の展示会で、製品が実際に動いていると、お客様も興味が湧きやすく、理解がしやすいと分かりました。そのため今年は、例年以上に多くの展示機器を動作させ、集客を狙います！



業務効率化

A社員「この書類を作成してください」 B社員「いつまでにですか？」 A社員「できる時でいいですよ」
こんなやりとりを聞いたこと、あるいはしたことはありますか？

C社員「この部品を手配して」 D社員「納期は？」 C社員「最短で」
こんな会話はどうでしょう？

仕事をする上で、「期限を切る」というのは非常に重要なことですが、その意識が希薄に感じられる状況というのが時折見受けられます。

なぜ「期限を切る」というのは大事なことなのでしょう？
それは、仕事には必ず**妥当な期限**というものが存在するからです。



この妥当な期限というのは、明確に提示されることもあれば、表だって提示されず依頼者の腹の中だけにある場合もあります。

冒頭の会話を例にすれば、書類の重要度がそれほど高くないためにA社員は「できる時でいい」と言ったのかもしれませんが、漠然とした「このぐらいまでに欲しい」という期限は無意識的にあったはずで

1つの仕事だけをやっているならともかく、ほとんど誰もが複数の仕事を抱え、優先順位をつけながら処理していると思います。そんな状況下でもし新しい仕事を依頼された時、期限が切られていなければ、その仕事の優先度は低く設定されズルズルと先延ばしになっていくことでしょう。

製品を受注した時には納期が設定されますが、納期があるのでそこから逆算して工程を立てていけます。同様に、仕事に期限があれば、そこから逆算していつまでにどの程度こなしていこう、という計画を立てられます。

あるいは、その期限では出来ないという状況もあるでしょうが、「出来ない」ということが判断できますし、そこから折り合いをつけるための調整をしていくことができます。

そのため、仕事を頼む方は期限を明確に提示することが大事になってくるわけです。また仕事を頼まれる方も、もし期限を切られなかった場合に**必ず自分から期限を確認する**ようにしましょう。

これは、**お客様に対しても同じ**です。

お客様に何らかの質問を投げた時、いつまで経っても回答が来ない時がありますが、こういうことを避けるためにも、期限を明確にしておくことが必要です。

自分が責任を果たすための期限があるはずですから（例えば、図面を〇〇日までに発行する等）、その責任を果たすために「△△日までに回答をください」というスタンスであるべきです。

また、冒頭のC社員とD社員の会話にある「最短で」という言葉も、便利なようで実はやっかいな言葉です。イラストにもあるように、「最短で」という言葉は依頼する側とされる側で受け取り方が異なる場合があります。依頼する側は内心2日くらいで欲しいと思っていて、依頼される側は製作にどうしても1週間は掛かると踏んでいたとすると、3~4日してからどうなるか…想像に難くないですね。

「最短で」という依頼は、希望の期限はあってもそれが相手に無理を強いることが予想できる時にしてしまいがちです。

しかしながら、それでも明確に希望の期限を提示することが大事です。上述の通り、無理なら無理でどのように折り合いをつけるかの調整をすればいいだけの話ですので、「最短で」という言葉の受け取り方の差で後々揉めることが避けられるからです。



そして最後にもう1つ、依頼した側もされた側も、**期限に対しての「報・連・相」**を必ず行ってくださいね。せっかく決めた期限も、ほったらかしにしていたら何の意味もありませんので。

仕事を着実に効率よくこなしていくために、「**期限を切る**」ことを常に心掛けていきましょう。

「達成計画や期限なしの目標を設定することは、
目標自体を設定しないにも等しい。」

米国の小説家 オグ・マンディーノ