



9月になり、朝も涼しくなってきましたけれども、まだまだ日中は暑いのでみなさん熱中症にならないように水分を多くとって風通しを良くして気をつけて下さいね。
今日から37期がよいよ始まりです。みなさん気を引き締めて頑張りましょう！

原点に立ち、やりきろう!

毎年来るとは絶対言い切れない新しい期、37期を迎えることができることを、心からありがたいと思います。我々の再生産活動を支えてくださるお客様、仕入れ外注先、金融関係など我々を取り巻く方々に深く感謝する次第です。

前期は受注面において不満足な結果でした。今期は強い危機感をもって、もっと攻撃的な創注活動を全社一丸となって邁進しなければなりません。限りなく広がっている市場を自らの手で狭めることだけは絶対にしたくありません。最近、よく目にする事例として、不安、不便、不快、不満等の「不」を取り除く「不のマーケティング」があります。我々も現場、現物、現実の三現主義をより徹底して、顧客先の「不の声」を反映した提案をしていく必要があります。やり方を変えて、営業活動をも開発していかなければならないということです。

今期は、新工場建設という、当社にとって大変大きな設備投資を行います。

今まで小諏訪地区にあった工場を取り壊し、本社工場に隣接する土地に建設する新工場は、1階、2階の延面積が、209.45坪で、完成は2月末です。生産性を高め、今後大いに発展させていく意義深い投資としなければなりません。

資金繰りを中心とした経営をさらに強化していきます。「勘定足りて、銭足らず」、「黒字倒産」という事態はあってはならないこと。キャッシュフロー経営を推進していきます。

不適合(クレーム)を起こしたことは責めないが、クレームというお宝を隠す行為は断固許されないことを確認しておきたい。ISOを順守し利益を生み出していく体質をつくっていかねばなりません。

「お客様が買いたい」そして「我々が決めた価格で販売できる」、そのようなオンリーワン商品をより多く開発していきたいものです。

我々は、今後も技術集団でありつづければなりません。その条件は、技術の伝承であります。36年間、粉まみれ・汗まみれになって、膨大な時間と多くの英知を結集した失敗事例と成功事例を、また当社に必要な基本技術と応用技術を計画的に次の世代に伝承していかなくてはなりません。実行しなければ、競争に勝ち残っていけないのです。

前期の特筆すべき成果の一つとして、お客様が『見違えるほど、きれいになりました。これなら赤武エンジニアさんを信頼できます。』という一言がありましたように、5S活動を徹底的に推し進め、見せる工場づくりに大きく前進したことが挙げられます。過去にも挑戦し、頓挫した活動をやりきることができたことは本当に嬉しく思います。厳しい目で捉えれば、全社的には未だ7割目にさしかかった段階と、捉えています。生産管理システム構築による「見える生産現場づくり」の下地は、着実にできつつあります。モチベーションを高め、全員が更に改善を進め、利益を生み出す体質にしていきましょう。

原点に帰り、原理・原則を貫きつつやりきル決意こそが、我々の幸せを達成する最善の手段だということです。『決めたことはやりきル!』を合言葉に、この一年間がんばりましょう。

社長 赤堀肇紀



今月の一言

チームワーク

「チームワーク」を辞書で引くと「チームの成員が協力して行動するための、チーム内の団結や連係。また、そのような協力態勢」とある。

また、近年の医療現場では「チーム医療」という医療環境のモデルが注目されている。従来医療の欠点は、医師中心であったこと。看護師や薬剤師や栄養士は医師の配下に入り、それぞれの主体性を発揮できなかった。

「チーム医療」では、「患者」を主体とした考え方の上に、外科・内科などの専門枠を越えた医師達や医療従事者により構成され、それぞれの専門家が互いの提案を尊重しフィードバックしながら患者中心の医療を行う。

我が社においても、「患者」を「お客様」に置き換え、各部署がそれぞれの役割を果たしながら積極的に意見交換し、一件ずつオベ(物件)を処理していけたら、と考えている。

卒業後すぐにこの会社にお世話になり早や27年。余すところ現役であと10年となった。優れた「チーム赤武ENG」を一日も早く結成できるよう、微力ながらラストスパートをかけていきたい。

営業部 部長 荻田哲也

