



# Link “新風”

Vol.59  
(通算 第152号)

2014年もすでに丸2ヶ月が経過しましたが、この2ヶ月、早く感じましたか？遅く感じましたか？  
 時間は一定の速度で流れていきますが、体感速度はそれぞれ違います。  
 ある神経科学者が、「時間の流れる速さは年齢の平方根に比例する」と言ったとか。  
 無為に過ごす時間は極力減らし、充実した密度濃い日々を送りたいものですね。



『明日に架かる橋』

### 『今月の表紙』

先日、外出先から帰ると我が社にとっても大きな虹が架かっていました。  
 厳しい経済状況が続く中、まるで我が社の明るい未来を占うかの様な現象にとっても驚きました。

なおこの日はとても寒く、山側はどんより曇っているのに海側は晴れという、虹とは対象的な少し不気味な天気でした。  
 これも異常気象が少なからず影響しているのかもしれませんが。

撮影日時：2014年1月9日 写真と文：生産管理部 根岸さん

2月12日、(一社)日本粉体工業技術協会主催の講演を聴きました。1943年京都市生まれ。20歳代に38カ国を無銭旅行した体験から国際ビジネスマンを目指した結果、自動車販売の世界で大いに実績を上げ「伝説の男サトマン」と称された佐藤満氏が講師。演題は「壁を破る発想法」でした。かいつまんで内容を箇条書きでメモしておいたので、ここに書き記しておきます。実体験から得たものゆえ重みがあります。

- 自分の弱点を見つけてそれを潰す。100×100×100×0=0と考え、如何に壁を破るか。
- 真のリーダーとは、苦境に陥ったとき真価を発揮しなければならない。  
順調な時には真のリーダーは要らない。
- 自分が社長ならどうするか、二段上を目指して考えろ。
- 出来ないことだけを言うな。
- 二流の経営者は、イエスマンだけをそばに置いておきたがる。変化を嫌い、責任逃れが得意だ。
- できないことを環境のせいにするな。自分責任論で“考動”せよ。
- Timing is Money! チャンスは貯金できない。
- 二番煎じで製品を右から左へ動かすだけでは仕事ではない。人の心を動かすような執念がなければ何も始まらない。お客様の信頼を獲得していくことが顧客創造の基本だ。  
手紙・ハガキ作戦もよく使った。
- 全てに差別化せよ。
- 万事徹底せよ。名札ひとつにとっても傾けて付けるな。100-1=0である。
- 生産:100、販売:105、サービス:110、開発力:120。メーカーは開発力で生死が決まる。
- 健康であること。
- あらゆる手段を使って情報収集せよ。
- 経営は環境適合、変化に対応せよ。
- ノープレイ・ノーエラーでは生き残れない。
- 売上は元気、利益は自信となる。
- 上司は部下の能力を把握するのに3年かかるが、部下は上司を3日で判断する。 以上

細かい解説は不要な事項でしょうから省きます。ともすれば日々の流れに身を任せてしまいがちですがときには叱咤の刺激を受けて自分責任論で果敢に“考動”することの大事さを再認識した次第です。

過日の全体朝礼で紹介しましたが、“あるセミナーの案内(チラシ)”に記載された事項を下記に示します。セミナーのテーマは、「甘えるな! 30代社員の10の特徴 一会社は、あなたの保護者ではない」何歳になっても当てはまる項目です。私自身も自問自答しています。

1. 給料はもらえるものだと思っている
2. 中途半端な「はんば仕事」が多い
3. 言われたことをこなしているだけ
4. 人の話を聞いているように思えない
5. 仕事に範囲を決めて手伝わない
6. 立派な事を言うが行動が伴わない
7. 自分を棚に上げて愚痴や文句を言う
8. 人や仕事を好き嫌いで判断する
9. まず先にやらない言い訳をする
10. 現状に満足して成長が止まっている

今月から 第43期の下期に突入です。目標に向かって頑張りましょう。  
ご安全に!!

代表取締役社長 赤堀 肇紀

## 本社工場 竣工20周年!

3月4日で、当社の本社工場が竣工から数えて20周年となりました。成人式を迎えたようなもので、嬉しい気持ちになりますね。これから先も、30周年、40周年、50周年と、節目節目を喜びと感謝を持って迎えられるように頑張っていきましょう!



## ISO9001内部監査員養成セミナー

自己紹介ノ図



2月3日～4日に、ISO9001内部監査員養成セミナーが当社にて行われました。まず「内部監査」について簡単に説明しますと、会社の社員が自社のシステムや業務について自分たち自身で確認・評価することになります。

ISOの認証機関やお客様が行う「外部監査」と対になるものと思っただけであれば良いでしょう。

通常この手のセミナーは東京や大阪など主要都市にて開催されるため、人数制限や移動時間のロスなどがありますが、今回は講師に当社まで来ていただいたので、時間のロスはなく、参加人数も15人と多くの社員に受講してもらうことができました。

さらに、社外セミナーに参加する場合は1人当たり約7万円掛かる費用も、今回は総額20万円でしたので1人当たり1万円そこそこで受講できたことになり、非常にコスト面のメリットがありました。

また、講師として来ていただいたのは、当社が毎年ISO維持審査でお世話になっている新日本認証サービスの妹尾(せのお)さんでしたので、程よくリラックスした状態で受講できたと思います。

さてセミナーの内容ですが、多くの時間が割かれたのがISO9001についての説明でした。内部監査を行うにあたり、自社のシステムがISO9001の要求事項を満足しているかどうかを判定する必要があるため、ISO9001の理解向上は必要不可欠なものであるためです。当然内部監査についての説明にも多くの時間が取られ、内部監査の目的、監査員の役割・責任、監査の流れやポイントなどについて繰り返し説明されました。セミナーの途中には、演習問題を解く時間も取られました。ある架空の会社の内部監査で確認された事象が、結果として“適合”なのか“不適合”なのかを判定するというものですが、ISO9001の規格書を隅々まで見る必要があり、苦戦したものと思います。

こうして丸々2日間のセミナーを終えましたが、受講者にインタビューしてみると、「難しかった」という意見と共に「ISO9001が少し分かってきた」という声も聞かれ、有意義なものであったことが伺えます。ここで得た知識をさらに習熟し活用してもらうことで、当社をより良くしていく力となってもらいたいと思います。



演習問題を解くノ図

## 奈良田課長のインタビュー記事が目刊工業新聞に掲載されました！

### アフター市場を攻略せよ 赤武エンジニアリング

扱いの難しさから「魔物」と称される粉体。赤武エンジニアリング（静岡県沼津市、赤堀肇紀社長、055-925-6666）は、貯蔵や計量、輸送といったハンドリング分野を手がける。2010年に専任のメンテナンス部門を立ち上げ、同部門は年率30%の割合で売り上げを伸ばしている。顧客対応力の強化で、顧客満足の先にあるリピーターなど受注獲得にもつなげている。

粉体は同じ物質であっても粒の大きさや量、湿度によっても粉自身の重みで固まるなど、状態によって全く異なる物性を示す。それだけにトラブルが発生しやすい分野。経験に裏打ちされた高い技術力で、トラブルの少なさを顧客からの信頼は厚い。設立からこれまで40年間、化学や食品、製薬、電池など多くの業界に顧客を広げてきた。メンテナンスの専門部署の必要性は社内でもここ十数年議論されていたが、効率的に運用するノウハウがなかった。外部の機器メーカーでメンテナンス部門にいた奈良田伯亮メンテナンスグループ課長が必要性を説明し、最後は赤堀社長の決断で決まった。

10年に営業、製造、技術部からの専任6人で立ち上げた。実際の作業をする作業員が10人いる。官庁関係だけで3000カ所に設置している水質浄化のための高分子凝集剤定量供給機や炭酸ソーダ自動溶解装置など官

### 予防整備で信頼性向上



粉体機器をメンテナンスする作業員

公庁向けを中心に、民間向けプラントのメンテナンスのほか、部品販売を手がけ、約3億円を売り上げている。

機械を納めた先のアフターフォローを手がけている。12年までは要請に対応する待ちの姿勢だったが、13年からは訪問やPRを開始する攻めに転じた。ここ1年間で500件を超えるユーザーを回った。訪問先では点検、整備だけでなく、自社の機械の良さを十分知ってもらうため、機械機能や簡単な故障なら自社で対応できるように説明を行っている。

「対応のスピード、正確性が上がった。今までは壊れるまで待っていたが予防整備ができるようになった。安心して機械が使える」とアフ

ターサービスの良さがユーザー先でも評判になっている。15年度までに人員も増やし、売り上げを5億円に引き上げる計画。

課題もある。自社の人員だけでは、対応が十分にできない。そこで、12年に遠隔地で修理などメンテナンス業務の協力会社を東北と関東の2社、さらに14年度中に九州、関西で2社を加え、4社に増やし体制を整える。

「予想以上に順調にきている。メンテナンス活動だけでなく、訪問先の1割がリピーターとして受注にも結びついている。10年くらいで事業部になるくらいにしたい」と奈良田課長は意欲的だ。

(静岡支局長・伊奈淳一)



今回は**東京営業所のルーツ**です。  
営業所の写真も大公開！



東京営業所の設立は、今から45年前の**1968年**のこと。  
当社創立前に赤武株式会社が開設したもので、同社の赤堀博会長が所有していた**麴町の「スカイマンション」**の一部屋を間借りし営業所としていました。

やがて人数も増え手狭となり、**1985年**に**九段下の「ニュー原鉄ビル」**に引っ越し。  
ここも赤武株式会社と共同の営業所として使っており、密な情報交換、また合同でイベントを行うなど交流を深めていたそうです。

**1999年**を迎え、その頃には総勢12名を超える所帯になっており、**またも営業所が手狭になってきました。**  
そんな状況を受け、永らく同室だった赤武株式会社が独立移転することとなりました。

しかしながら今度は人数に対し部屋が広すぎるかたちになってしまい、5年前から半数に減ってしまった**2004年**に**飯田橋の「アクサンビル」**に移転し、現在に至ります。

現在の営業所は、徒歩5分ほどで利用できる駅が2ヶ所あり、東京駅へも25分で到着する好立地です。  
その強みを活かし、関東圏のお客様への営業活動を重点的に行っております。

本社営業との区分けとしては、業界の情勢の変化に伴い柔軟に対応してきましたが、現在はゼネコンや各プラントメーカーへのアクションをより注力する体制を取っているとのこと。



倉庫の裏で、白梅が綺麗な花を咲かせていました。

この白梅の存在、社員でも意外と知っている人が少ないかも？

ひっそりと、でも毎年必ず咲く姿は、シャイだけど堅実な日本人のようにも思えますね。

いよいよ春の到来です！