

光栄の森

平成26年4月 毎月1日発行 第70号

発行者 光栄プロテック 吉竹

新年度を迎えるにあたって

代表取締役 三田雅憲

今期も残すところ1週間となりました。世の中は、アベノミクスや消費税増税前の駆け込み需要などで浮き足だっておりますが、今なお、東日本大震災の被災地やアベノミクスになんら影響の少ない中小零細企業にとっては、医療費の負担増や消費税増税とそれに伴う便乗値上げ、燃料費・材料費の高騰等、引き締めていかねばならないほうが多いように感じます。連日新聞はベアアップを報道されますが、上場企業中心でその増加率は0.3~0.5%程度の限定的なものになっていますし、今期のみと明言する経営者もおります。また求人倍率が増加、失業率が低下しているとはいえ、その内訳は正規雇用ではなく、非正規・パート中心の求人であります。我々は、質素儉約の“もったいない”精神でお互い生活していけるように、心がけたいものです。

話は変わりますが、当社は、20年ほど前にそれまで会長の頭の中だけにあった仕事内容や段取りを、年季が入った責任感のある従業員が班長となり、営業と互いに物件情報を共有し、営業の頂いてくる仕事を分担して、段取りを組み、工夫をしてこなしていく形態をとって(自分たちが言われたことをやるだけの職人ではなく考えて行動できる職人になって仕事の充実感を得たいとの考えから)まいりました。つまり班長とは、営業の意思をくみ取りお客様に喜んでもらえる製品を希望納期・希望品質で提供する役割を担っているのです。また同時に後輩の育成や新製品の開発、作業の改善・新製品や道具のリサーチ・工場美化など様々な要求にこたえていかねばなりません。

このためには人間としての成長が欠かせません。いろいろな事柄に関して後始末が自分でできる(ケツを拭く)ことが大切で、そのためには軽率な言動を慎まねばなりません。感情のままに行動できないのです。これは人の上に立つ人に共通することです。私も含めて実践していかねばならないことです。近年、夢を持った頑張り屋の社員の入社が続きました。彼らは、仕事に向かう姿勢や技術に関する好奇心に長けています。謙虚さもあります。こういう新人たちにいつまでもリスペクトしてもらえる先輩になれるよう私を含め班長は頑張っていかなければなりません。

今期は、今までしたくてもできなかった設備増設(天井クレーンの設置)や設備のメンテナンスにようやくとりかかることができました。来期は、より一層新たなリピート客や東京の営業を加速して具体的な顧客獲得や仕事の獲得を実現したく考えています。今期以上に付加価値のある仕事をしていきたいと思います。このためには、脱脂・パテ処理をはじめ塗装や磨き・硫化・緑青など付加価値業務をこなせる社員の成長が不可欠です。パテ処理が今期できなかった人はぜひトライして下さい。硫化や緑青を経験して下さい。塗装をして下さい。営業は、新規の仕事獲得や新規顧客とのアプローチの機会を増やして下さい。今期にできなかったことを来期にしていって下さい。私もできなかったことにトライしていく年にしたく思います。お互い目標を持ち頑張っていきましょう。