

6月に向けて

代表取締役 三田雅憲

いよいよ6月（水無月）で雨の多い気候となります。暑さも加わり、体調管理に気を付けて頑張っていってみたいと思います。

さて、4月の平石先生（当社の経営コンサルタント）より、今期の数値目標を社長として明示するようにご指導頂きました。

そこで今期の目標として、①年間の製造原価に占める動力費（電気・水道・ガス・ガソリン他）と材料費（塗料・資材）を10%以下にすること ②年間の社外クレームを12件以下毎月1件以下、又総件数に占めるクレームの割合は1.0%以下にすることを決めました。

直前期はそれぞれ①は15% ②は件数37件、割合として3.1%です。

そして、5月の研修時に目標必達の前に、品質に対する心構えとして第一に「品質が良くなればすべてが良くなる。品質が悪ければ会社を滅ぼす。だから第一に品質は何にも勝る最優先課題であります。」と仰られました。

又第2に各部門（工場・営業）が、自部門の利益や権利だけを追っているだけでは品質の真の解決はありえない。つまり部分最適でなく全体最適の視点が重要である。全体を見て各部門が協力し、連携をとって最も効果の大きいところ（バイタルヒュー）に着眼する重点志向が重要である。

そして究極の品質は、「商品やサービスの「顧客満足」を高めることであると全員が理解しているかが大切である」と言われました。品質に関する1丁目1番地として顧客満足（お客様が喜んでくれるか？）を中心に考えることが、とても大切であることを改めて指導されました。そのための仕組みを社員がしっかりと考えていくこと（それは今回研修に参加してくれた班長代理が、班員と一緒に考え、悩んでくれると信じています。）が重要です。

品質の目標と、経費・コストを出来るだけ無駄にしないという大きな目標を掲げて、今期全員で頑張れば、大きな結果が必ず生まれます。ぜひ1人1人自主性を持って頑張ってください。

また6月には「健康経営」の一環として、M医療支援機構のK先生と「産業医業務委託契約」を締結し、当社社員の健康を医者立場よりアドバイスを頂く予定です。当社は50人以下の事業所ですので、本来は産業医を設置する義務は無いのですが、来年に認定を目指している「健康経営優良法人」の実のある運用の為に、このような取り組みを進めてまいります。

5月にはウインクあいちで開催された「建築総合展NAGOYA」に営業部長と大阪営業部2名が2日間を日程を無事にこなして頂き、お疲れ様でした。お取引のある名古屋のお客様や、又新しいお客様との出会いや、出展社との交流などもあり、充実した見本市になったようです。新人のYさんも大変積極的に営業されていました。当社のホームページにもその様子が紹介してありますのでご覧ください。本当に営業部の諸君もお疲れ様でした。

5月も神戸ものづくり中小企業展示商談会に出展します。こちら頑張ってください。

最後に2024年新卒内定者（大阪一般事務職）はMさんが決まりました。来春に入社されますのでまずはよろしくお祈りいたします。