



大阪機械器具卸商協同組合

創意工夫の場 工夫のるっぽ

4
Vol.
2017年11月

〒550-0011 大阪市西区阿波座2丁目2番18号 いちご西本町ビル11階 TEL.06-6541-6802 FAX.06-6541-6530 <http://www.daiki.or.jp>

第4号をお届けします。

今回も社長様方の「経営」への熱い思い、「共に働く従業員」への熱い思い、ものごとをスムースに進めるためのちょっとしたアイデアがいっぱい詰まった記事を掲載することが出来ました。投稿をお寄せ頂きました皆様に厚く御礼申し上げます。部数に余裕がありますので、社内配布などで必要な場合はお申し出ください。

なお、当組合のホームページ [www.daiki.or.jp] にも掲載しておりますので、そちらからもご覧いただけます。

* 詳細をお知りになりたい場合は、各記事に記載のE-Mailアドレスか電話でお問い合わせください。

①組織関係

Talknote (トークノート)

社内の情報共有に関して、皆様、どのような工夫をされていますか？情報共有というような大げさなものでない、ちょっとした連絡事項レベルのものでも意外と全員にきちんと伝えるのは難しいもの。「そんなこと聞いていない」というようなことは社員にとって、結構なストレスだったりします。

弊社のような少人数の会社でも、一応営業所もあり、基本直行直帰のようなスタイルで働いているスタッフもいるとなると、なかなか連絡事項を確実に伝えるのは大変でした。そこで弊社が使っているのが「Talknote(トークノート)」というインターネットサービスです。

(<https://talknote.com>)



森一産業株式会社 代表取締役 渡辺 喜弘

nabe@mori-1.net 06-6541-2271

トークノートを一言で言えば、社内版ツイッター。社内の人間しか見られないインターネットの掲示板です。弊社では「出張に行きます」、「新製品が出ました」、「価格改定があります」というような情報を気のついた人がアップするようっています。PCはもちろん、スマホでも見ることができますので、出張中でも社内の情報がわかります。しかも、このサービス、ある程度の機能までなら無料で使えます。使い方も簡単で、すぐに始めることができますので、少人数の会社やあるいは支店、部署内での情報共有にお悩みの方にはおすすめです。



②組織関係

KATSUYAMA-BLOG



カツヤマキカイの全ての従業員が情報共有する社内サイトとして「KATSUYAMA-BLOG」を立ち上げています。

日々の仕事から少し離れ、「更なる生産性向上に繋げる息抜きの場」という発想から、KATSUYAMAからお客様へ発信する話題の裏側、全国にある営業所を取巻く環境（環境といっても観光PR、地場産業と幅広く）、その日あつた社内行事など、幅広い話題を「感じたその日に、感じた従業員が、感じた気持ちのまま…」で投稿する仕組みで、単なる一方的な情報発信ではなく、すべての従業員が

カツヤマキカイ株式会社 代表取締役社長 木村 吾郎

shoko.iwashita@katsuyama.co.jp 078-306-3690

投稿に対するコメントを「つぶやく」ことが出来ます。

小さな投稿から「共感と調和」が生まれ、ポジティブでビジネスへ繋がる輪（部門を越えた連携）が生まれる「るっぽ」に成長しつつあります。



多様な人材活用

当社は、少子高齢化による労働力不足と政府の女性の社会進出推進を背景に、平成18年より営業職における女性採用を積極的に取り組んでまいりました。

現在では、機工部門を中心に、セキュリティ部門や住設部門で女性営業職として活躍しており、今春には初めての女性部署長2名が誕生するまでになりました。

また、ここ数年は外国人の採用にも取り組んでいます。毎年新卒採用でも継続しており、同じく今春、外国人として初の部署長が誕生しました。

しかしこれまで、すべてが順風満帆ということではありませんでした。当初は女性営業職や外国人の配属を受け入れる部署も戸惑い、特に女性営業職に

おいては業界特有の「おとこ社会的な壁」があり、定着率も決して高いものではありませんでした。

研修制度の拡充と運用を通して、同世代の横のつながりを強めることで「私だけじゃないんだ!」というモチベーション維持にも工夫しました。

少しづつではありますが定着も進み、営業成績による社内表彰でトップを獲得する女性営業職も出てきました。それが女性部署長誕生に繋がったといえます。

年齢・性別・国籍を問わず、多様な社員が活躍でき、評価される環境を順次整えることで、社内活性化に繋がり、組織に与えるインパクトも強くなると考えております。



④人材教育

子ども向け事業の展開と社内人材の教育

▶「にじいろのネジ」プロジェクト

ゲーム開発会社である株式会社エンジンズ（大阪市）が進めるキッズプロジェクトと共同プロジェクトを発足し、子ども向け絵本の制作や、子ども達に向けてネジを使ったワークショップを実施しています。

本プロジェクトを通じて、社内人材の教育と共に、将来のものづくり業界を担う子ども達に向けて、絵本やキャラクターを活用することで、ものづくりのおもしろさを、より楽しく、よりわかりやすく伝えていきます。

▶子ども向けワークショップによる人材教育

①自社商材の理解度の向上

ワークショップの講師は、社員が行っています。子ども達にわかりやすくネジの仕組みや種類を伝えるための方法を考え実践する過程で、自社の商材（ネジ）をより深く理解する機会となっています。

②発想力や創造力のスキルアップ

子ども達がネジに触れ、ものづくりを笑顔で楽しむ様子を見ることが、日常のビジネスとは異なる視点で自社の商材や事業を見ることに繋がり、新たな事業を生み出す発想力や創造力のスキルアップを図っています。

株式会社コノエ 代表取締役社長 河野 裕

✉ info@konoe.co.jp 〈管理部代表〉 ☎ 06-6746-1903

③新事業創出に向けた人材教育

本取り組みを通じて、新事業部が立ち上がりました。ワークショップ実施、絵本販売、キャラクター活用など新たな事業展開を創出する過程で将来活躍を期待する人材を育てています。

▶他社とのコラボレーション推進

さらに、「にじいろものづくりシリーズ」として、ネジとは異なるものづくり分野の企業とのコラボレーションを推進しています。現在、このプロジェクトへの参画を呼び掛けており、ものづくり企業同士が集い、新たな事業の創出を行ってまいります。



おそうじ大作戦～床までの50日～

弊社ではおそうじ隊を結成しました。
そのおそうじ隊長からお届けします。



本屋さんでもコンビニでもおそうじに関する本をよく見かけます。おそうじってやっぱり関心が高いんだなって並んでる本を眺めておりました。

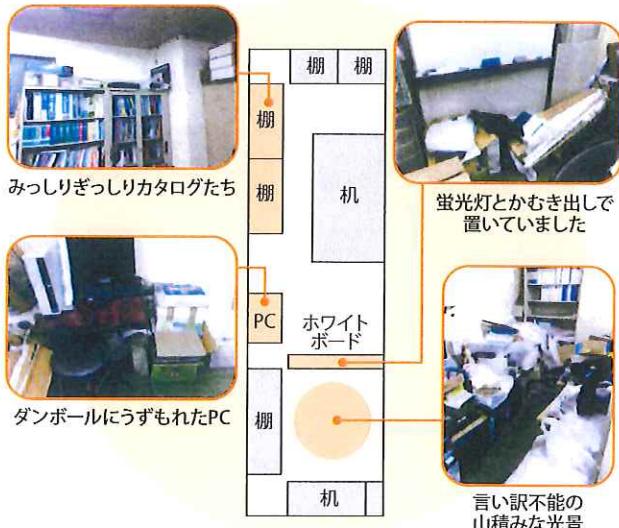
普段使っているスペースをきれいにしたいけど、なかなか思うようにはいきませんでしたね。会社で使いたいものはあれど、置くスペースが無くて買えない。あなたの会社もそうですか？ うちはそうでしたね。社歴の長い会社やスペースのある会社になればなるほど、モノが積まれているのではないかと思います。

特に先代、先々代から積み上がった自分のモノで無いモノ。これがずっと長い間、手を付けられていないことは無いですか？ 実際うちは創業70年。その資料やら何やらが積み重なって、会社の床が見えなくなるほどになっていました。

そこで、これではヤバイと思い切っておそうじを始めました。おそうじした日を数えて50日経ってやっとわかったことと言えば、うちは結構広かったんだってことです。

▶おそうじ大作戦におけるmissionについて

- ①床に置くのはできるだけ家具だけにすること
- ②再取得が困難なカタログ以外は古くても前年度までの物だけ残すこと
- ③納品書等は保管義務のある7年以内のもの以外は処分すること
- ④机の上もパソコンと電話だけが出ている状態を目指すこと



⑥総務・その他

くるみ割工具への挑戦



先日、東日本大震災の復興支援企画として、NHKの番組「超絶凄ワザ！」より「オニグルミ」の実を大粒で取り出す工具の依頼が当社にありました。TV放送後には、取引先などの関係者の方々から多数のお声をいただきましたので、読者の方の中にもご存知の方がおられるかもしれません。

クルミと言えば西洋グルミのイメージしか無く、依頼のオニグルミは殻が非常に硬く木の塊と感じられました。技術員は、まず、大粒の実を取り出す必要があるため押し割ることでは無理であろうと、殻を切り刻むことを考えました。最初にNHKより受け取ったクルミで試したところ、殻の一部を摘み切ると、そこを起点にヒビが生じ、思う方向へ殻を分割することができ、楽に工具ができると思われました。

しかし、次に受け取ったクルミでは、摘み切った箇所だけが欠け、殻を割ることが出来ず、クルミのばらつきで壁にぶち当たってしまった形です。

株式会社ロブテックス 代表取締役社長 地引 俊爲
(社長室 三好) ✉ r-miyoshi@lobtex.net ☎ 072-980-1110

通常の工具製作であれば、ロットによるクルミの違いなど、時間をかけて検証を行いますが、今回の依頼は「次放送のスタジオ収録日までに」という短期間でしたので、当社の開発、鳥取にある当社工場の製造メンバーが意見を出し合い、一致団結して製作に取り組みました。

苦労はありましたが、震災後、今もお困りの東北の方々のお力になれればと、その一心で取り組んだ結果、最終的にはTVで放映されたような工具となりました。

最初に試した殻の一部を摘み切る方法と放映された工具で切る方法は、一見すると全く違ったものに見えると思います。しかし、実は放映された工具の中に当初の方法(原理)が生きています。蹠きも振り返れば技術の基となっています。

そして何より、依頼者である東北の方々の笑顔を見られたことは、メーカー冥利に尽きる一番の嬉しい結果となりました。



 LOBSTER

採用活動にもひと工夫

▶内定者ご家族向け会社説明会

2012年から毎年、内定通知をした学生のご両親へ会社説明会を行っています。

今年は合計44名の方にご出席いただきました。説明会では、当社の業績、業界の位置づけ、企業理念など会社の想いや福利厚生などの制度をお伝えしています。説明会を通して、ご両親に安心してご子息が働く会社か知つていただければと考えています。社会人経験のない学生にとって企業選びは難しいことです。多くの角度から企業を判断し、学生が当社に就職を決める際に、ミスマッチを防ぐためにも親子で話し合いをする懸け橋の一つになればという想いから、説明会を行っています。

▶入社式にご家族をご招待

2005年から入社式に新入社員のご家族をご招待しています。自分の子どもがどんな会社に就職したのかを知つてもらうことは大事なことだと考えています。「会社を辞めたい」と新入社員が思うことがあったとしても、会社をよく知るご家族からの「もう少し頑張ってみたら…」というひと言が本人にも会社にも大変な応援となります。

▶入社支度金制度

学生から社会人になるには何かと物入りです。学生の懐ではスーツ、ネクタイ、クツを揃えるのは大変な出費です。そんな「貧乏学生」を少しでも手助けしようと入社支度金制度を2016年から制度化しました。本人、ご父兄からの評判も上々です(笑)。自宅通勤者には10万円、入寮者には家電製品の購入も発生するため20万円を支給しています。



入社式の様子

社員が各部署の
働く様子をご説明!



見学会の様子

第5号の投稿を
募集します

引き続き「るつぼ」という名にふさわしい、社長様方の熱い思いが伝わる書面を作りたいと考えています。

各社様それぞれに、さまざまことを考え実施されていることと存じます。下記に分野ごとに整理しておりますのでご参考にしてください。

投稿要領 500字程度 題名 お名前 Eメール 電話 も入れてください

締め切り 2018年2月28日 投稿先: 組合事務局宛

Eメール kk6802@daiki.or.jp

TEL・FAX TEL:06-6541-6802 FAX:06-6541-6530



お問い合わせ先: 組合事務局 阪口 kk6802@daiki.or.jp TEL06-6541-6802

販売関係	*業務の改善・効率化 *コストダウン *取扱品目の拡充・削減 *その他
顧客関係	*ニーズ掘起こし *顧客とのコミュニケーション *新規先開拓 *その他
組織関係	*役割分担・組織の見直し *組織の円滑化 *部門間での協働 *その他
人事関係	*採用 *外国人雇用 *人事評価 *幹部登用・評価 *その他
人材教育	*商品知識・技術の向上 *社会人としての基本習得 *実践力強化 *その他
福利厚生	*社員の定着 *労務の円滑化 *職場環境の改善 *健康管理 *その他
総務・その他	*決算対策 *管理部門のコストダウン *業異業種交流 *外部ブレーンとの交流 *社会貢献での交流 *その他どこにも属さない事柄