

社員の皆様へのメッセージ

株式会社 イナテック

代表取締役社長 稲垣 良次

2018. 10
No.302

イナテック平湖(稲垣汽车配件(平湖)有限公司)の社員へのメッセージ

イナテック平湖の総経理、鈴木俊守さんが毎月平湖の社員さんにメッセージを書いてくれています。大変分かりやすい言葉で表現されています。イナテック平湖の考え方や活動の内容は、日本のイナテックにとっても大変勉強になります。今後、隔月で同封しますので、参考にしてください。また、そのメッセージの「意見もいただけたら幸いです」。

イナテック20分間清掃

イナテック全社員で「20分間清掃」を始めて10年目になります。『10年恐るべし』で

す(これはイナテックの一つの特徴と言ってもいいと思います。この10年間、2S(整理・整頓)から始まり、TPMのステップ展開、油漏れ対策、油こぼし対策など、20分間清掃時間を利用して行ってきました。

しかし、今までやってきた中で、「このやり方でいいのか」「何か違うな」など考えていました。経過の中では仕方がなかったかもしれませんが、イナテックの良い所は「継続」できることです。継続しながら、問題意識をもって取り組めるイナテックだからいいのです。

この8月から「20分間清掃」は、「おそうじ」に徹底しよう、とお願いいたしました。皆さんのお陰で少しずつ機械がきれいになってきたのが実感できたと思います。

我々が原点に戻ったのは、この「20分間清掃」を通して、『きれいって、こんなに気持ちがいいんだ』という感動を味わってほしい、そして、その感動を皆で共有し、これから入社してくれる若者に、その感動を教えてあげる社風にしたいということなのです。

そのおそうじ(20分間清掃)のルールは、時間内に、

- ・ 仕事はしない
- ・ 打合せはしない

- ・ 改善はしない
 - ・ 油こぼし・油漏れは直さない
 - ・ 点検もしない
- ということなのです。

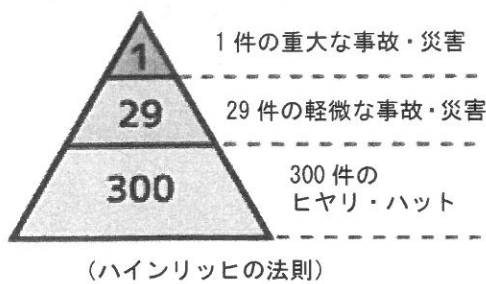
打合せや改善活動は、20分間清掃以外の時間でやってください。そうすると、※可動率(べきどうりつ)は悪化しますが、それでいいのです。つまり、問題点を表に出すのです。そして、その問題を一つずつ改善・解決していけば、工程内不良や機械故障のない、すばらしいイナテックになるはずなのです。

まずは、「きれいって気持ちがいい」という感動を味わってほしいのです。

※可動率・・・設備を動かしたい時に、正常に動かすことができる度合い

チョコ停は怪我のもと

残念ながら、不休災害が起きてしまいました。それは「チョコ停」を復帰しようとした時、製品が外れて手の上に落ちたためでした。怪我をした社員さんには申し訳ないことをしました。



しかし、この「チョコ停」は問題です。「チョコ停」は、ややもすると、通常作業になつてしまい、気づかない場合が多いのです。だから、上司や安全環境担当が、第三者の目で作業者の方の『行動』を観察してあげてください。生産管理板には、このチョコ停は到底表現できるものではないからです。

ハインリッヒの法則のように、1件の災害の陰には300件のチョコ停があるということですが、今、上司の方々がチョコ停の聞込みをしていません。作業者の皆さんは、いろいろ気づいたことを教えてください。

安全な職場を作りあげましょう。

『ダントツ企業「超高収益」を生む、7つの物語(宮永博史 著)』を読んで

現在イナテックは、若手・中堅社員の方々に80周年(2031年)に向けての長期計画を策定していただいています。今までやってきて良かったことは継続し、変えなければならぬことは変えていきます。

その“変える”の中には、我社で問題だと感じている『価格』もあると思っておりますが、この宮永氏の著書に“アイリスオーヤマ”の事例が載っていました。

一般的にコスト積み上げ方式で価格を決める場合、原料費、製作費、人件費などを足し、それに利益を上乗せします。しかし、そうして決めた価格で売れないときは値下げすることになり、結局利益を削ることになります。

六四

名根未拔者、縦輕千乘甘一瓢、總墮塵情。客氣未融者、雖澤四海利萬世、終爲剩技。

名譽心のまだ抜けきっていない者は、たとい諸侯の富貴を輕んじ一瓢の清貧に甘んじてみても、本心はすべて負け惜しみで、俗物根性に墮落している。また、血氣の勇がまだ解けきっていない者は、たとい四海の万民を潤し万世に利益を与えるほどであったとしても、本人は結局、野心を満たしたままで、むだな仕業しわざになっている。

それに対し、アイリスオーヤマは、まず「売れる価格」を決めます。そして、値引きはしません。その販売価格で利益率10%を確保するようにコストを抑えます。金型製作から材料として使う釘やネジまで内製化して、利益を確保するためのコスト計算は徹底しています。

自信を持つて良い製品を開発、製造し、価値に見合う適正な価格を決めています。安くしたからといって、お客様が1つ買うものを2つ買うことはありません。アイリスオーヤマでは、他社が安くしたら、価格競争ではなく、次の新しい市場を開拓する方を選んでいきます。参考になるのではないのでしょうか。

- 2 -