

県トヲ新 聞

社長 雑感

富山県民は閉鎖的か？

去る七月五日、富山市の機械製作メーカー「不二越(ふじしよ)」の本間会長が、中間決算発表の記者会見の場で、今後はロボット事業に力を入れ、全国や世界から広く人材を採用したいとした上で、富山で生まれて地方の大学に行った人でも極力採らない、「同県出身者は」閉鎖された考え方が非常に強いとの趣旨の発言をして、県内で物議を醸すこととなってしまった。富山県民としてみれば、かなり力チンとくる発言であると思う。不二越と言えば、従業員が八割が富山県出身者であり、創業から九〇年近くもその人たちが支え続けてきた企業であることに、何ら異論はないところだろう。それを承知でこの発言に至った裏には、いろいろな事情が有ったものと思われる。確かに、私が学生・社会人を経験した東京は、開放的で多種多様な人材が存在し、個性的で柔軟な考え方を持った人が多かった。富山に戻って生活してみると、考え方は保守的であり、多様な価値観を受け入れるのは苦手であるようにも思える。富山を愛する私がそう思うのだから、東京出身の会長はきつと苦労されたのだと思う。無意識ではあるが、県外出身者に対して、たとえ長く富山に住んでいても「旅の人」等と表現する事を、呼ばれた本人たちは言いようのない違和感を持ち、閉鎖的と感じているかもしれない。

ただ、これは富山だけではなく、地方に行けばそれぞれの土地で考え方や価値観は違い、受け入れにくいものがあると思う。しかし、違うから悪いという事にはならないし、その土地で生活するためには否定するのではなく、受け入れる事から始まると思う。

今回このような場で、富山県民が不快に思うような発言が有ったことは、とても残念だと思う。「こうすれば、もっと富山はもっと良くなる」という事を県外出身者の目で見ても語らなければ、きつとお互いの為になつたと思う。こんな形で富山県と本間会長の関係が終わるのはとても残念だ。一方、富山の人は、この発言を感情的に非難するのではなく、真摯に受け止める懐の深さを期待したい。そして、決して富山県民は閉鎖的でない事を証明してもらいたい。

吉澤比佐志

第50号

発行者
富山県トラック(株)
富山市水橋沖188
TEL076(479)6311
FAX076(479)6300

Please! NEXT

次回担当は..
鴨島さん & 中野さん
よろしく
お願いします

県トヲブログ更新中
HPのトップページから入れます。毎週更新中！是非ぜひ見てください！



恒例！夏のB&B

七月八日、恒例のイベント、ボウリング&ビアガーデン(富山ゴルフセンターボウル&高志会館)が開催されました。今年は個人戦！総勢二八人でスコアを競い、おおいに盛り上がりました。優勝は、男性の部永田さん、女性の部早瀬さんでした。私も賞品を狙っていましたが、残念ながら獲得ならずでした。：来年に向けて練習しておきます！

運動の後はビアガーデン！一〇〇分間の飲み食べ放題をしっかりと楽しみました。(野村)

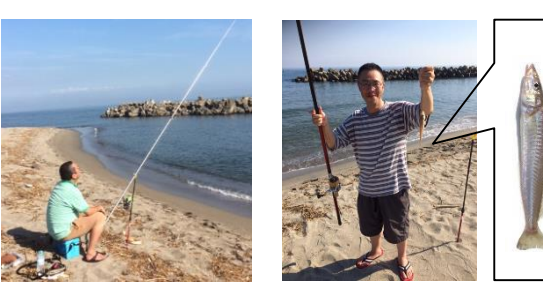


優勝の永田さんにかく真剣でした！



釣り同好会発足！

八月六日、釣り同好会発足記念として、メンバー揃ってキスの投げ釣りに行ってきました。小川さん・鴨島さんは初心者ながら結構うまく投げていましたが、釣果はイマイチ。九月にはクロダイ釣りに挑戦予定です。(当面は基礎入門から)今後の成長と釣果に期待します！(坂木)



現在のメンバーは坂木・笹倉・中村・小川・鴨島です。只今、新規メンバーを絶賛募集中です！

★リレー方式★ 県トヲ社員紹介

今回は本社ドライバーの滝脇三吉さん、坂下智哉さん、石川営業所の山崎礼治さんの紹介です。



山崎礼治さん 坂下智哉さん 滝脇三吉さん

- ★ Q1 趣味は？
A 滝脇 寝る
A 坂下 食べる
A 山崎 仕事
- ★ Q2 休みの日の過ごし方は？
A 滝脇 気ままに過ごす・寝る
A 坂下 妻と買物
A 山崎 ゴロゴロしてます
- ★ Q3 意気込みをお願いします
A 滝脇 体を壊さないよう頑張ります！
A 坂下 不慣れですが、「ご指導宜しくお願いします」
A 山崎 頑張ります

Mr坂木の 富山ラーメン紀行

おいしいラーメン店を見つけました。お店の名前は「麵吉平」。スープは適度な塩加減で味に深みがあり、中細麺はかなりのコシ。チャーシューは角切りながら柔らかく、一度食べたらはまります。とにかく食べに行ってみよう！(坂木)



【麵吉平】
富山市悪王子67-1
(スーパー農道交差点)
☎ 076(428)2312
営業時間(火曜定休)
11:00~14:30
18:00~20:30



TOPIX

ロボット洗車機、一度使うと便利さがよくわかります。近日石川営業所にも登場！



今第50号は坂木・野村が担当しました

第3回 ものづくりにおける現場改善の進め方

6 着眼と着想

問題解決能力のなかで着眼能力のセンスは非常に大事であり、現場の中の課題抽出をどのように拾っていくかである。これは連載の初期段階で説明した「云々」との考え方とリンクしている。

着眼とは、問題発見提起の開始であり職場をよく観察した際に「オヤ」と思うところからはじまる。とにかく、この職場はよくやっているという現状肯定からはなにも出てこない。現状否定から新たな一歩が始まるのである。

着想はオヤと思った着眼への解答。アイデアであり対策案でもあるが、着眼と着想を同じ場所を実施すると、着眼という批判精神が薄まりその後の着眼力を抑制してしまうので、現場では着眼のみに目を向け、着想は考えないでよい。

特に巡回している現場の現場担当者には着眼という課題は認識しているものの、以前にやったことがある・困難などのできない理由を豊富に並べるから着眼点そのものが消滅してしまう。とにかくアイデアが浮かんだら「オヤ」を取る事である。そして、着眼を出しつつ、別の場所では着眼点「オヤ」に対する着想アイデアを議論するとまとまり易い。

◎着眼というのは「改善案」という宝庫の扉を開ける「鍵」の役割
◎着想は改善の種をまくことである
◎改善を実施するまでのアイデアプロセスを三着と言う。着眼↓着想↓着手の順でこのサイクルをいかにスピーディに回転させるかが現場力である。

このサイクルを、自動車メーカーT社では年間一〇〇万回以上、改善マラソンという名前で定着させている。また自動車部品メーカーのD社でも年間五〇万回以上のサイクルが繰り返されておき、「アイデア千本ノック」と呼ばれている。着眼↓着想の訓練がとつともない成果となって現れている。

改善の心
固定観念はすべて捨てよう
すぐにやれ、言い訳は無用
金で逃げるな、チエで勝て
真因をつぶせ、なぜ五回
改善に終わらないうが最低と思え



田中善吾先生

事は言うまでもない。着想が作業者のメンバーで繰り返され、おもしろい発想はアイデアをすぐに形にしてみる。『手作り味見実験』という、すぐやる試行錯誤でどんどん進行していくのである。こうなると改善そのものを上司に言われて取り組むのではなく、現場自らが取り組む活動であり、単なる改善活動ではなく、改善能力向上活動である。

本来の日本企業の強みであるポトムアップ経営の神髄はここにある。エクセレントな現場、エクセレントな集団はこれからの日本企業の競争力の柱となるはずである。小集団活動は相互触発によるアイデアの進化、個人知、組織知を高め、人・物などの信頼性、生産性の向上につながる。さらに、問題の本質追求のため目標展開から思考を開始させ、あるべき姿・現状、未来の解決策・現状の壁を打破し打開策を創出させる。こうなると部長、課長の方針展開まで小集団活動でかなりバックアップしてくれるので上司としては会社方針の方向を間違いないかつかり位置決めすれば良いので経営の強みにもなる。

しかし、このようなエクセレントな現場、組織(小集団)は日本にどれくらい存在するのであろうか。日本企業の現場は強い」とよく言われるがこれは幻想であり、現実的には現場力の格差がありすぎるのではないかと。八割が普通の企業のように思われる。普通の企業は日本企業の本来の強み継続的な小集団活動、改善活動を理解できず、他社がやっているから小集団活動を実施する、また年一回の品質管理月間だから、(発表のためのTQM活動などの継続活動でなく)お祭りの改善が多い。また欧米から輸入された横文字の管理システムなどを横並びの発想で実施している企業も多いのではなからうか。

この課題に対しては、連載一〇回以降のところで紹介することにする。