

体力づくり

2018年1月

皆さんはどんなお正月を迎えましたか。元日は1年の始まりです。何かを始める良いきっかけです。だから、私は元日を大切にしています。

私は恒例で元日は実家へ軽く挨拶をするだけで、予定は入れないようにしています。例年は、元旦にやることを前日までに決めておくのですが、今年はあえて何もしない時間を作り、身体が本当に欲するままに行動するようにしてみました。今年の元日は、柔軟体操と腹筋運動、軽くジョギングをしてから、1時間ほど読書しました。今年一年は、健康管理を怠らず、視野を広げて社員のみなさんとお客様が幸せになれるように正しい判断ができる年にしたいと思います。

当社も今週から新しい年を迎えました。しかし、やることは大きく変わるわけではありません。「全社員の心物両面の幸福を追求すると同時に、社会に貢献する」ために、年平均成長率3%を目標に、それぞれの役割を果たしていきましょう。

2018年は、新しいお客様を獲得するためにID-150とパックマスターの後継機の立ち上げ。全く新しい市場である排ガス分析計に力を入れていきます。また新製品だけではなく、既存のお客様に対しても、飯島電子の製品を選んで良かった。と思ってもらえるような活動にも力を入れていきます。これは当社の社風になっている「買っていただいてからお客様」の精神の具現化です。最近入社してくれた方がいますので補足しますと、メーカーとお客様の関係は、製品を買っていただくまでは、お客様が上でメーカーが下の立場です。しかし、製品がお客様の手に渡り、代金を受け取ると立場が逆転してしまうことが多いように感じます。しかし、当社は買っていただいてからが本当のお客様という基本的なスタンスで、これからも誠実にアフターサービスに力を入れていきましょう。

メーカーとしての基本的な考え方は「お客様の利益の追求」です。

国内の少子高齢化が一層進み、都心ほど働き手が少なくなっているようです。私たちのお客様の会社でも、これまでは正社員が当社の製品を使ってくださったのが、人手不足によって短期の派遣社員が使うようになっているようです。そのため管理職が計測器の取扱の教育をしたり、メンテナンスをしたり、不具合の窓口をしたり、と本業以外の雑務が増えているようです。一方で、当社には優秀なパート社員さんがたくさんいます。また、今月から配偶者控除の上限が大きく拡大しました。

お客様が本業に専念できるように製品を改良したり、作業の一部を代行したりすることで、お客様の会社は本業に集中でき、利益を出すことができるようになります。また当社のパートさんの収入も上げることができるようになりますと期待しています。

加えて、2018年から当社で生産する製品は、順次、鉛を使わないものを出荷していきます。電気仕掛けの機械にはハンダが使われています。ハンダには多くの鉛が含まれています。室温で乾燥した鉛は取扱に注意すれば人体に大きな危険はありません。しかし、鉛を含んだ製品が故障して廃棄されると埋立処分されます。そこに酸性雨が降ると鉛が溶け出し、地中にしみ込み、食物連鎖で人間の身体に取り込まれます。特に子供に対しては重篤（じゅうとく）になる場合があるそうです。

そのようなリスクを減らすために、当社は順次鉛を含まない製品にしていきます。酸素センサーの鉛フリー化は技術的に難しいため、使用済みのワグニットの回収率を上げる取り組みをしています。当社は従業員の労働環境向上だけでなく、地球環境に配慮した会社を目指していきましょう。

今年も好景気が続くと思われます。あまり努力しなくてもそこそこの業績を上げる企業があるかもしれません。しかし、オリンピック需要がなくなり、米国と中国の経済摩擦をきっかけに景気が悪くなると、ラクをして過ごしてきたギリギリは厳しい思いをするでしょう。好調の時こそ気を引き締めて、不況の時にも耐えられる体力を付けていきましょう。