

トイレの神様

あなたを支えてくれた人は誰ですか？

植村花菜著 宝島社刊



トイレには それはそれはキレイな女神様がいるんやで
だから毎日 キレイにしたら 女神様みたいにべっぴんさんになれるんやで

植村花菜さんは、おばあちゃんの教えを守って、トイレをキレイにしたら、女神様から大きいごほうびをいただきました。

私が経営者の仲間入りしたとき、師匠の小野さんから、会社を倒産させたくなかったら、トイレ掃除をしないと教えられました。始めてみると、なぜ社員は一緒に掃除しないのだろうか？ と、トイレ掃除には身が入らず、周りの社員にばかりイライラしていた自分を思い出します。

そのうち素手で汚れに触れるようになりました。徳山まで「トイレ掃除に学ぶ会」に参加しようと社員の皆に呼びかけても、進んで参加してくれませんでした。今では拠点のトップが、自然体でトイレ掃除をしてくれています。全員参加の一斉清掃も進んでいます。

まだまだ不十分ですが、最近の社員みんなの成長ぶりには目を見張るものがあり、今年から良いことが起きそうな予感がします。

女神様から、うれしい初夢をいただけそうです。

(山根)

蔵書新着状況

・ダーリンの頭ン中 英語と語学

小栗左多里&トニー・ラズロ メディアファクトリー

・奪われし未来 長尾力 翔泳社

・くじけないで 柴田トヨ 飛鳥新社

・夢を持ち続けよう！ノーベル賞根岸英一のメッセージ

根岸英一 共同通信社

・トイレの神様 植村花菜 宝島社

・働く君に贈る25の言葉 WAVE出版

・松下幸之助成功の金言 松下幸之助 PHP研究所

編集後記

今、「断捨離」という考え方が注目されている。不要なモノを断ち、捨てることで、モノへの執着から離れ、身軽で快適な生活を手に入れようというものだ。単なる整理術ではなく、身の回りを整理することで、心の混乱も整理し、前向きな自分に生まれ変わるというものだ。私も常々、シンプルな生活をしたいと思っているので、この考え方にはとても同調するところがある。身辺を整理し、不要物を処分し、身軽になって、何か新しいものを求めようとする気力が湧いてくる。自分のやりたいことをみつけ、それが実現できるよう、環境を整えていきたいと思う。(長野)



ちょっといい話 13

H社のF工場長様より最近の再生油は良くなったと次のような評価を頂きました。

1.設定をほとんど変えなくてよい

2.安定して燃焼している

3.蒸気の上がり具合が早いような気がする

また、このことを再生油を作っている工場担当にくれぐれも言って欲しいとのことでした。

さらに、エコス通信についても、

「どこの会社もほう・れん・そうによる情報の収集に苦慮しているが、エコス通信を使うことで、情報の収集はおろか共有ができる」

「また、その情報をお客様に伝えることで、安心感を持っていただく事ができるよいツールを持っておられるね」と、言っていました。

帰社してから、双方とも各担当者に伝えました。お客様の声が大変励みになります。私もたいへんうれしい気持ちになりました。(木村憲)

今月のクイズ

解答を下記編集部までお寄せ下さい。応募の方法は、ファックス、電子メール、ハガキ、営業マンに渡していただいても結構です。正解者の中から抽選で1名様に賞品を差し上げます。今月の賞品は、大自然で育ち脂がのってとても美味しい八雲産猪肉です。締切は1月末です。奮ってご応募ください。



Q: 春の七草を答えてください。

先月号の答えは「若槻礼次郎」でした。抽選の結果、雲南市清水様が当選です。

応募用紙(答)

会社名または住所、氏名

FAX 0852-37-2472 E-mail h.nagano@e-skk.co.jp

発行日: 毎月10日

発行: 690-0025 島根県松江市八幡町796-20

TEL 0852-37-2470 FAX 0852-37-2472

山陰興業(株) ECO'S通信編集部 長野

E-mail :h.nagano@e-skk.co.jp

印刷: 授産センターよつば 印刷係

ホームページ公開中(<http://www.e-skk.co.jp>)



2011
1月
Vol.212



『感動』

社員同士、互いに励ましあう



中小顧客開拓プロジェクトを発表する松下部長

昨年12月28日、第38期2回目(第9回)『励みの会』が開催された。

前回(第38期1回目7月31日開催)発表した取り組み、プロジェクトの進捗状況、さらに新しい取り組みについて、自信を持って発表することで、社員同士が刺激をし合い、また知恵を出し合いながらさらに発展することができる。

今回は7件の発表があった。その中の一つを紹介します。

【中小顧客開拓プロジェクト】

地元企業への開拓を進めるプロジェクトを立ち上げた。

目的として、次の2つをあげた。

リサイクル・エネルギーを使用することで、燃料のコスト削減のお手伝いができる。

地元から出る廃油をリサイクルし、地元のお客様に使っていただく。

次のような問題点もあった。

灰の清掃ができる設備でなかった。

コスト削減の効果が出るかどうか。

しかし、現場の方々の積極的に取り組む姿勢があり、試験焚きの後、ボイラー担当者立ち会いの下、ラインテストを行った。その結果、生産に支障なくSオイルを使用できることを確認した。

新しいことに取り組む事に対し、前向きな姿勢のあるお客様であり、現場の方の意識が高く、最大の力となった。今までより、効率のいいエネルギー供給をするために、無駄な油を使わない、効率のいい燃やし方、蒸気を無駄に排出させないよう、省エネルギー化・メンテナンスを含めて、これから本当のスタートだと思う。お客様に喜んでいただけるよう、エネルギーをサポートしていく。

(松下)

各発表者とも、発表の仕方・内容とも論理付けて順を踏んでおり、説得力があり、とてもわかりやすかった。以前と比較すると、格段にレベルアップしている。年2回の発表で、前回の発表から進展していく様子が、非常にわかりやすい。

また、他部署の発表を聞くことによって、活動内容が理解でき、自分にとってもよい励みになる。真の意味での、励みの会だと感じる。

発表する側も聴講する側も、互いに刺激しあい、共に成長していく。そのような社員の姿に感動を覚えるのである。(長野)



原稿を公募します 本誌の原稿を公募します。800字~1000字程度で、身近な出来事をテーマにしたものを希望します。随時受け付けます。内容により不採用の場合はお許しください。編集部あて、どんどんお寄せ下さい。薄謝を差し上げます。

お客様紹介

有限会社 十勝リサイクル 様

〒089-1351北海道河西郡中札内村
東戸蔦東5線155番地
TEL 0155-68-3547
FAX 0155-68-3868

昨年11月19日、有限会社十勝リサイクルの時安（ときやす）会長ご夫妻、時安監査役様が本社工場見学に来社されました。このときに大変貴重な話を伺いましたので、紹介します。

広大な十勝平野から、日本有数な農畜産業を連想し、特に小豆は有名で、北海道らしい情景を思い描きます。

北海道十勝管内は、1市16町2村で構成され、日本最大の食料基地として、恵まれた農畜産物を利用した食料品製造企業が多く進出しています。管内の人口は、35万3千人、世帯数15万8千人で、当地も少子高齢化が進行しています。

十勝地方の気候は、夏は海岸部はあまり気温が上がりますが内陸部は高温が続きます。冬場は低温が続きますが、降雨量は少なく、晴天の日が続きます。年間を通じて、日照時間は長く、年間降水量も少なくなっています。

とはいえ、山陰地方とは比較にならない厳寒の気温・積雪・凍結という厳しい条件下での、廃油収集作業。そして、厳冬期の厳しい製造作業。昭和54年より、オイルリサイクル事業を着実に営んでいます。

創業時は、廃食油の回収からスタートしました。廃食油は、北海道全域のスーパーや食品工場・飲食店・給食センター・病院等からの回収です。平成3年から、使用済潤滑油の収集も始めました。

廃油収集作業は、厳冬期は回収車の活動範囲も制限され、稼働率が下がります。お客様先に廃油タンクを設置させていただき、12月中に廃油タンクを空にし、春先



山陰興業(株)本社構内にて撮影しました。写真左2人目より、時安会長様、会長夫人、時安監査役様、松下部長（写真左端）

に廃油が満タンになるような回収を行っています。そのため、廃油タンクは、各種容量のものを取り揃えています。このように原料を集中的に集め、夏の間、製品をたくさん作っておくのです。

廃食油は、A重油に混ぜてエコ重油として販売しています。廃食油30%くらいの割合が、効率の良い燃焼状態になるとのことです（横浜の設備メーカーとの実験による）。販売先は、製紙工場、フィッシュミール工場、銭湯、動物飼料工場などです。

競合他社と戦いながら、また、私たちより厳しい自然環境のもと、廃食油をA重油と混合し、A重油以上の価値をつくらせる企業経営は、学ぶべきものがあります。地域、原料の特性を活かした新しい価値を作って地域循環型社会をめざしているのです。

また、時安会長様から、「（山陰興業は）会社全体が社会的責任を考えている、それが胸をうった」と、うれしいお言葉をいただきました。

山陰興業の企業理念が会社全体に周知され、さらに風土として継承されているのです。事業活動をしていく上で、このような理念の大切さも再認識しました。

（長野）



一斉清掃の実施

今年最後の一斉清掃ということで、事務所中心に行われた。窓拭き、蛍光灯・壁・黒板等を入念に清掃した。最後に次のような感想が出た。

- ①屋外貯蔵所にいろいろな部材や廃棄物が置き去りにされており、不要物は処分する。
- ②廃油タンク等の作業場を整理整頓すれば、空きスペースができ、有効利用できる。
- ③週に1回、構内の掃除場所を決めて、掃除する。



みんなで、きれいで美しい山陰興業をつくろうではありませんか。（長野）



出雲養護学校中学部坂本君の職場体験学習

11月24から26日、中学部坂本君の職場体験が行われました。今回初めての中学部の生徒受け入れとなりました。

安全指導の後、さっそく工場で水分測定を習いました。二日目には、ひとりでするようにになりました。理科の実験的な要素があり、とても興味をもったようです。

二日目、再生油納品で、お客様先へ同行しました。「他に、どんなところへ油を納めているのか」「量はどのくらいか」など、坂本君から質問がでます。探究心旺盛で、また、自分からコミュニケーションがとれ、すばらしいと感じます。

また、ささいなことでも、坂本君は「ありがとうございます」と感謝の気持ちが表現でき、とても好感をもちました。これから先、もっと外に出て、いろいろなことにチャレンジし、視野を広げてほしいと感じます。（長野）



お客様先へ納品に同行。右側が坂本君。



「センス・オブ・ワンダー」を読んで

レイチェル・カーソン著

この本を読んで、人が、子供が大自然に普段から接することの大切さを考えました。

私も小さな頃から自然の中で遊ぶ楽しさを親に教えてもらいました。春や秋は山を歩き、山菜や木の実を摘み、夏には海で遊び、自然の中にいることを普通だと感じていました。

今は、私が子供の頃の風景が減り、同じ体験を自分の子供にさせてやるのが容易ではなくなりましたが、なるべく自然の中で遊びとしていろいろな体験をさせてあげようと思っています。この本を読んで、ますますその思いは強くなりました。

本の舞台のような大自然の中で、毎日、海や山を眺め、森や林を歩き、ゆっくりと過ごすことができたらいいなあ、と思います。

（足立）

元気の出る言葉

中村天風師

現在感謝でいくと、そりゃもう、一秒一秒が楽しく生きられる

（君に成功を贈る「より」、日本経営合理化協会刊）

「現在感謝を忘れるなよ」
今、自分がこうして生きていられるのも周囲の人たちのおかげ。
常に感謝の気持ちでいると毎日がとても幸せな気持ちになるだろう。
そして、元気も出てくるにちがいない。（長野）



常緑で枝も青いので、アオキという名前が付いています。



社長 山根久志

お客様の付加価値を上げ、ご繁栄を目ざす

・周りから、お客さまから素晴らしいと言われる社員と会社になる・

福島シニア・マネージャーが、「ゴミが生み出す会社の利益」という本を読んで、「社会は、”もったいない”精神で、リサイクルの方向へ動いている。」との感想文の提出をしました。

私たちも”もったいない”という理念で創業し、彼が自分のしてきた仕事への自信と誇り、そして私たちの明るい将来展望を示してくれました。うれしいひと言です。

私たちは昨年一年で、大型タンクローリー数百台もの新しい石油由来のリサイクル・エネルギーを、この地域から創り出してきました。これから私たちの目ざす方向は、

1. 今まで以上に、品質を向上させる。

まず燃料油の品質基準を厳しく守り、お客さまにお届けする。その上で、お客さまが本当に必要とされる品質とはなにか？を私たちがご提案する。例えば、完全燃焼。省エネルギー。排ガスが環境にやさしい。設備をいつまでも使える状態に保つ。結果、お客さまの製造効率が上がり、省力化が進む。安全で安心して本業に専念される。以上のように私たち

は、単なる油売りではなく、エネルギー支援業を目ざせ。

2. 今まで以上に、原料の確保と安定供給を強化する。

原料を安定して確保し、安定してお客さまに供給することが大前提です。そのためには発生源の数多くのお客さまが、私たちに安心し、安定して出いただくために、私たちに何を望んでおられるか？いつでも安心してオイル交換ができる。置き場の徹底した5S。流出あれば瞬時に駆けつけ無害化する。一人ひとりの収集マンが、「そこまでやってくれるのか！」とお客さまに感動を与えるキャストを目ざせ。

3. 今まで以上に、強く必要とされる新しい価値を生み出す。

環境にやさしく、地域循環型社会を目ざすという実現可能な目標を達成するために、新しい価値を考え、生み出す。そして結果この地域のお客さまの会社と商品の付加価値が上がり、ご繁栄されることが真の目的です。そこまで目ざすのです。

私はこう考え、こう実行します

【安原】

お客様が求めておられる価値を直接聞き、私たちの商品、サービスを変えていく。

【松下】

S社から新しいメンテナンスサービスを形にし、他のお客様にも展開できるようにする。

【岸本】

今年は体調管理をきちんとし、持病の腰痛が出ないようにします。また、運動不足を解消する何かを始めます。

【福岡】

今までにない、お客様の満足を向上する仕組みを作る。

【福島】

原点に戻り、言動、行動とも新たにスタートする。

【吾郷】

原料の確保のため、これからの収集業務は、お客様に感動を与える仕事をします。

【木村】

一月の遠心分離機のオーバーホールを確実に予定通りする。

【木村憲】

熱管理士・環境計量士の資格を取得する。

【山口】

私は廃油置き場を整理し、オイル交換しやすい状態にします。

【榎並】

工事で進めている顧客管理システムの運用ができるようにします。

【松本】

お客様に安全・安心してもらえるよう、もう一度初心に立ち返ります。

【植尾】

管工事施工管理技士の資格を取得する。

【長谷川】

お客様がいつでも安心してオイル交換ができるようにします。

【岡田】

お客様のお役にたてる社員になります。

【石橋】

健康管理をきちんとする。

【矢田】

自分の仕事をきちんとこなす。

【高橋】

ささいなことでも、報告、連絡、相談を徹底します。

【中村】

現場にて、整理、整頓、清潔、清掃、安全(KY)を徹底し、安全作業ができるよう、常にチェックし実行します。

【清水】

私は、お客様に感動を与えられる社員を目指します。

【足立】

「お客様のために」と常に思って電話をとります。

【長野】

お客様から安心される電話対応をして信頼を築いていく。



大雪の被害

このたびの記録的な大雪で、漁船の転覆・沈没431隻、園芸ハウスの倒壊等481棟などの被害が出ている。短時間に多量の雪が降り雪の重みで、漁船の転覆などの大きな被害が出たと思われる。

漁船の転覆・沈没で油流出の被害も出ており、当社も、鳥取県赤碕漁港と泊漁港の油流出処理の対応をした。転覆・沈没した船を引き上げる時に油分が流出するので、拡散防止の対応をし、また、機関室に浸入した水と油をタンクローリーで回収した。

「元旦夜中2時半ごろ見回ったときは大丈夫だったが、朝5時頃にはひっくり返っていた。乗船していなくてよかった、命が助かってよかった」と船主様が話されていた。

また、松江市では、ビニルハウスで使用しているA重油が、このたびの大雪の影響か、油配管の地上部が外れ、用水路へ流出した。用

水路から川を伝って、下流へ既に流れ出てしまった。これ以上、下流へ流れないように穴を2箇所掘り、ビニルシートで簡易分離槽を作った。雪が解けるまではしばらくこの簡易分離槽で油分回収し、川へ流出しないよう、これからも厳重に見守っていく。

(福間・吾郷)



用水路へ流れ出した油をオイルブロックフェンス等でせき止めています。



簡易分離槽を作り、油分の回収を行います。



安全講習・・・車の冬支度

車の冬支度をする時期になりました。タイヤの交換はもちろんのこと、タイヤチェーンの点検、そのほか、雪道にそなえて運転のテクニック等を学びました。

冬道のゼロ災を目指す

冬道のカーブは手前で減速し一定速度を保つ。
歩行者の側方を通過するときは最徐行する。
十二分な車間距離をとる。
冬の装備は万全に。
あせらず、無理せず、待つゆとり。

スリップ事故を防ぐために

クリープ現象を利用して発進する。
凍結路で急ブレーキを踏んでみる。
(危険性のないところ)
ABSが装備されている車はタイヤがロックしない。

低温時には、サイドブレーキを引かない。
凍結しやすい場所を認識しておく。
渋滞時は、橋の上では止まらない。

(長野)



車輛のタイヤチェーンの点検を行いました。



燃焼を学ぶ会(仮称)

S社さまからF部長以下担当者様4名参加していただき、Sオイルを使用することへの関心の高さを強く感じた。

Sオイルを使用していただいてから2ヶ月が経過し、ボイラー炉内やストレナー等の状況をメンテナンス項目に沿って写真で説明したことで、S社様も判りやすかったと思う。

また、外部より講師を招き、大気汚染防止法について解説をしていただき、ばい煙測定の必要性和義務が良く分かった。日報を付けることの重要性を、その背景となる法律から説明していただいたことは、非常に良かったと思う。

S社様も設備の変更の届け出について再確認をしてみるとのことで、遵法意識もさらに高まったように思う。

供給する側の私たちも、常にコンプライアンスを意識し、さらに安全なSオイルをつくることに最大の努力をしていく。

2ヶ月間ではあるが、対前年同期でのA重油との燃費比較で、Sオイルの方が燃費が良いという数値結果が出たことは、今後のSオイルの価値を更に高めることが出来る可能性がある。継続してデータを取り、仮説を立てて検証していくことが必要である。

今後も定期的(2ヶ月に一回程度)に開催して、お客様との関係を密にして、信頼を高めることが必要であると思う。

(安原、松下、河上、木村憲)



外部講師から(写真中央)ばい煙測定の概要をきいた。