



<経営理念>

- 一、缶パーツとその関連技術を通じて、缶の社会貢献を全面的に支援しよう
- 一、一人一人の持つすべての能力を、共にベストの形で花開かせよう
- 一、現場で現物を見て現実を把握し、原理原則にのっとなって対処しよう
- 一、お客様と我々自身に還元するために、一切のムリ・ムダ・ムラを無くして最大の利益を追求しよう
- 一、国内外を問わず、自らの可能性を追求し、仕事を通じて社会に貢献しよう

3月迄業績	計画	実績	差異	%	昨年比	%	12月迄成り行き	昨年度実績
売上	116,084	116,912	828	100.7%	6,143	105.5%	492,999万円	479,407万円
営業利益	5,246	7,020	1,774	133.8%	-1,948	78.3%	27,739(5.63%)	34,529(7.20%)

<3月は売上達成も営業利益は未達>

早いものでGWを迎えますが、雨天が続き気温が低い日も多く、季節の変わり目を感じます。皆さんにおかれましては、良い大型連休を過ごしていただきたいと思います。

さて、3月度の売上は計画をクリアしました。東では輸出のまとまった出荷があり、西では中東情勢の悪化から買い溜めのような動きがあり缶パーツは好調でした。しかしながら、景気は良くなく、先行きは依然不透明です。営業利益は固定費が抑制できず、計画未達となりました。さらに今後、仕入関係の高騰が見込まれており、加えて主原材料のプリキもメーカーより値上げが表明され、厳しい情勢になっています。ヒロハマとしては、安定供給に努めながら、時期を見定めて価格転嫁(値上げ)を進める年になりそうです。

品質面では、残念ながら東西でクレームが1件ずつ出てしまいました。再発防止とお客様対応を緊急で進めています。

【全社品質目標の達成状況】

安全第一 労災事故0件：3月度1件。3月17日、千工にて労災事故発生しました。材料交換時に治具固定が甘く倒れ、頭を裂傷。恒久的な対策を講じました。無事故無災害は3月末時点で、千葉14日、大阪187日。

品質クレーム：3月度2件発生。

千工1件(社外)、大工1件(社外)

累計3件(千工:社外2件、大工:社外1件)

納期遅れ：なし

コストダウン：3月度 計画508万円⇒実績903万円(177%)

累計1,524万円⇒2,058万円(135%)

3月単月 単位:万円	売上		営業利益		営業利益累計	
	計画	実績	計画	実績	計画	実績
東京営業所	25,365	26,979	1,266	1,316	3,198	3,845
千葉工場	22,603	25,227	1,432	662	1,142	2,198
大阪営業所	16,191	15,479	756	540	1,455	1,248
大阪工場	12,361	11,781	29	174	-549	-271
全社	41,556	42,458	3,483	2,692	5,246	7,020

新規品売上：3月度

(万円) 東営 計画946⇒実績1,108(117%・累計91%)

大営 計画568⇒実績376(66%・累計59%)

稼働率：3月度 千工目標81%⇒実績80.6%・通年79.8%

大工目標80%⇒実績77.6%・通年77.8%

<5月予定>

5月13日(水) 東京千葉生販合同会議・昼礼・三咲月次祭

5月14日(木) 大阪生販合同会議・昼礼・

勝央第三期工事契約締結日

5月20日(水) アルトップ月次会議

5月23日(土) 東京千葉新卒向け合同説明会(社長行)

5月25日(月) PS八街経営会議

5月27日(水) 勝央第三期工事起工式(社長・瀧川工場長行)

※予定を変更する場合がありますのでご了承ください。

4/30 廣瀨 庄一郎

<「失敗学」から学ぶ>(19)

【(8)ミスを通して、組織と人を育てる方法】(2)

① データベース化

失敗学会では、工学系事故事例数にして1600件ほどの情報と考察を「失敗知識データベース」としてホームページで公開しています。

1日に2000人程度の閲覧者が訪れますから、役に立てていただいているのでしょう。

さて、組織において本気でミスや失敗からの学びを得ようと思うならば、この失敗知識データベースのような仕組みをつくり、組織内で共有するのが有効です。

このときに注意しなければならないことが3つあります。

まず一つ目は、書き込んだことが後の人の役に立つような構造を考えることです。検索や統計処理がしやすいように保管していくことが、何より大切なことなのです。

二つ目は、「何をしようとして」その失敗に至ったのかを明記することです。そうすることで、何をしようとしているときに、「同じ意図をもって取り組んで、こんな失敗に至った例があったのですよ」というのを知ることができます。進行中の業務と同じ方向で書かれているので、参考にしやすいのです。

三つ目、これがもっとも苦勞することですが、記述の収集です。とくに技術系の人には、「書いて」と頼んでも「わかった」と言いながら、なかなか書いてくれないのが現状です。

この事例収集において、私が感心した企業を紹介しましょう。それは、本人に書かせないで、事例編集専門のスタッフを養成し、そのスタッフメンバーが本人にインタビューをして情報を集め、記事を仕上げるというやり方です。充実したデータベースをつくりには、長い年月がかかる

かもしれませんが、かかった手間以上の恩恵を、その組織にもたらしてくれるはずですよ。

2) 水平展開と仕組みづくり

本書では、自分の失敗やミスをどう克服し、どう評価を上げていかに焦点を絞ってお話をしてきました。しかし、もっとも手取り早く効率的な方法があります。「人の振り見て我が振り直せ」です。

問題になる前に手を打つことができれば、発覚してから対応するよりもうまく処理できる確率が格段に上がるのはいうまでもありません。

また、記憶が風化しても経験を風化させないための、仕組みづくりが必要です。

ヒロハマで大切にしている「水平展開」は、その好事例です。起きてしまった品質クレームを、緊急対応・再発防止するだけでなく、他の製品・製造ラインで同様のエラーが発生する可能性があるかもしれない、ということで確認して、必要な対応をとるのが水平展開。まさに「人の振り見て我が振り直せ」ですが、最近では事業所をまたいで実施されています。

また、過去の品質クレームを事例として取り出して、その対策が現在も適切な形で行われているか、についても確認がされています。

ここ数年、特に社内製品での品質クレームがきわめて少なくなってきた背景には、こうした地道な取り組みがあったから、と失敗学からも裏付けられていると感じます。

4/30 廣瀨 泰久