

仕事の基本を身につける 新入社員・若手社員のための

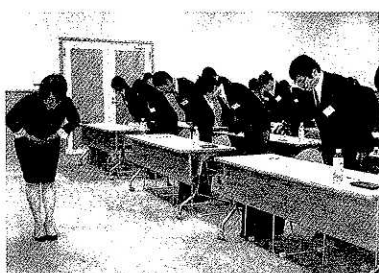
ビジネスマナー研修開催



講師 梅谷 恵子氏

仕事に対する心構えや言葉使い、挨拶、電話のかけ方等職場生活の基本から仕事の取り組み方まで、身につけておくべき基本ビジネスマナーについて、実習を交えて研修をしました。

4月19日、舞鶴商工会議所ホールにおいてビジネスマナー研修を開催しました。舞鶴商工会議所、舞鶴市雇用対策協議会、(財)日本電信電話ユーザ協会北京都協会の共催によるもので、講師は㈱JBMコンサルタント・梅谷恵子氏。主に会員事業所の社員37名が受講しました。



第一印象が大事。美しいお辞儀の練習

午前中は、社会人としての心構え、ルールを中心とした講義。特にビジネスコミュニケーション

の基本である報告・連絡・相談の必要性を学びました。また、メモをとる、復唱することが指示を受ける時、来客・電話対応等様々な場面で如何に大切であるかを学び、受講者はその一つひとつを熱心に書きとめました。

午後からは実習を交えた研修です。第一印象の大切さや立ち居振る舞い、名刺の渡し方・受け方などの基本動作を学びました。そして、企業で最もクレームを受ける電話対応にも重点を置き、実習しました。

今後にもビジネスマナー研修を計画しています。是非ご利用ください。

是非ご利用ください。

快進撃

企業に学べ

好業績を持続し続ける『エーワン精密』

東京都府中市に本社、山梨県韮崎市に一貫生産工場を有する「エーワン精密」という社名の企業がある。従業員数は100人強の中小企業であるが、コレットチャックやカムの製作、工具の再研磨を行う企業として業界では著名なモノづくり企業である。

創業は昭和40年、現相談役の梅原勝彦氏が31歳のとき、1人でスタートした。同社のビジネスモデルは、顧客から特注のコレットチャックやカムを作ってくださいという図面がくると、それをわずか1～2日で作り上げ、全国に宅配便で納入する。工具の再研磨は、顧客から依頼がくると、やはり瞬時に加工し、これまた宅配便で納入する。数量は、ほとんどが1～2個、納期もほとんどが今日依頼され、明日・明後日に納入という注文である。まさに多品種・微量・短納期生産である。

同社の評価がとりわけ高いのは、その驚異の高業績である。周知のように、わが国の法人企業約280万社のうち、今や赤字企業比率が約75%、売上高経常利益率が5%程度あれば優良企業、それが10%程度以上あれば超優良企業といわれているが、同社の業績はけた違いである。

例えば、最新の平成24年度の決算書を見ると、売上高が24億円、経常利益が5.2億円となっている。

つまり売上高経常利益率は何と27%である。ちなみに、当社が創業した昭和45年から平成21年の間は、売上高経常利益率は全て40%以上であった。さすがに、リーマンショックの影響は大きく、平成22年は22%、23年は29%、そして24年は27%と、それまでと比べると落ち込んだが、それでも依然20%以上を持続しているのである。

長い企業の歴史の中で、ラッキーな要因が重なり、1回や2回、同社のように売上高経常利益率が20%前後以上になったことのある会社は少なからず存在する。しかしながら、同社のように、すでに40年以上にわたり、それが20%以上を持続している会社など、筆者は見たことも聞いたこともない。おそらく日本一の高収益企業といっても過言ではない。

同社のこうした高収益の最大の要因は、創業経営者である梅原氏が、社員とその家族の命と生活を守るための経営を一貫して実践してきたからである。

梅原氏はその思いを「創業前、散々下請けの悲哀を見てきたので、自分で経営するときは、嫌な思いをしない・させない経営をやらねば」と誓ったという。日本に残るモノづくり企業の1つのモデルである。

法政大学大学院政策創造研究科
教授 坂本 光司