

かわだや かわら版

ご挨拶



かわら版愛読者の皆様、
こんにちは。代表の河田で
す。

長く続いた暑い日々が、
やっと終わりつつあります。
朝晩など、とても過ごしや
すくって、気持ちよくなっ
てきました。

これから1年で一番快
適な季節がやってきますが、
今年は台風の当たり年のよ
うです。

いつも以上に家の周りを
点検し、風で飛ばされそう
なものがないか確認し、あ
れば対策をとっておきま
しょう。それにより、被害
を防げるので、今一度確認
しておいてください。

かわだやも台風を吹き飛
ばすくらいのパワーで頑張
ります。



【今月の・・・】



「今月の1冊」は残暑疲れで本を読めなかったのでお休みします。
その代わりではありますが、先日久しぶりに社内会議を開いたので、その時のこと
について触れたいと思います。

今回の会議のテーマの1つとして「会社が利益を得るためには何が必
要か？」ということをご考えてみました。

なぜこのテーマを取り入れたかということ、普段現場で作業している人た
ちは、現場のこと以外に考えることが殆どないと思うのです。違う視点から物
事を考えることにより、現場でも色々な視点から「見る」、「やってみる・
言う」、「考える」ということを少しでも習慣づけられるようにした
かったからです。

このテーマを投げかけた所、

- ・一人一人がレベルアップすればいい。
- ・周りが安い値段でやり始めてるので利益は出ないだろう。
ただ、周りのように安い値段でやろうとすると今の仕事は出来ない。
- ・現場を一人でも少ない人数で終わらせる。

などの意見が出てきました。



幸いなことに、皆の意見で「仕事の質を下げるのは良くない」ということだったので、それな
らば「かわだやは、値下げ競争には参加しない」という意思確認をし、他と違う「かわだやをオ
ンリーワンにする」ということで利益を得ようと一致団結しました。

その第1弾として「映像つきの作業報告書を作ってみよう」という試みをしてみるこ
とになりました。今は報告書に写真を添付して作成しているのですが、作業風景を実際に映像で見
る方がお客様には判りやすいのではないかと意見から、やってみることにしました。

私たちの仕事の半分以上が、初めて接するお客様からの依頼です。正直お客様からすると「こ
の業者本当に大丈夫かしら？」と思うのは当たり前だと思うのです。お客様が留守がちのお宅や、
屋根の上など実際にチェック出来ない所でも手抜きをせずにしっかりやっているということ、
よりわかりやすく伝えていこうということです。

その他にもいくつかアイデアが出てきましたが、今回はこれに決めました。うまくいくと
いいのですが・・・

今回会議をやってみて思ったのは、小さなテーマであっても皆で考えることによって話が発展
していき、様々な問題に辿りつきます。いろんな視点からのアイデアも生まれます。今後も定
期的に会議を開き、皆で考え「オンリーワン」を目指していきたいと思ひます。

ペンネーム よしろー



平成23年 9月

第12号

(旬)かわだや 発行