

アキラNEWS

仕事に少し関係のあることから、まったく関係のないことまであなたにお届けします

<今日のトピック>

- ◆社長のひとり言
- ◆土曜日営業・年末年始休業案内
- ◆お客様インタビュー（新企画）
- ◆成功は「技術」である！
- ◆私の若かりし頃



社長のひとり言

「ロボットにできないことを」
 年末もせわしくなってきました。いかがお過ごしでしょうか？

先日、緑内障の手術を受けたときの実家の母の話です。母は手術前の説明会のために指定された日時に病院の小さい会議室に集められました。そこには同じ手術を受ける方が10人ほど。説明会の時間になり、新人の研修医と思われる先生が部屋に入ってきました。「おはようございます。早速説明をはじめます」と、言ってお出してきたのが某携帯電話会社のAIロボットです。

緑内障は加齢に伴って発生しやすい病気です。同じように説明を聞きに来た人たちも高齢で“ロボット”に対して免疫がなく、説明をしているその“ロボット”に圧倒されたようです。御多分に漏れず、母もその一人で、「あつ」という間に説明会は終了してしまっただけです。

「…以上で説明会を終わります」。研修医の先生はそう言って“ロボット”のスイッチを切りました。母は、「ふう、疲れた…」とその場でうなだれました。聞き漏らしてしまった大事なところと、オプションがあることを知り、質問しようとしたときには会議室には誰もいなかった・・・というオチです。

確かに、患者一人一人に説明する時間を考えると、お医者さんの時間がどれだけあっても足りません。そこで効率を求めた結果、“ロボット”が出てきたわけです。誰にでもできるような説明を一括して代行するわけですから“ロボット”は適任ですね。（患者さんとコミュニケーションがとれるかには疑問が残りますが…）

今後、AI（人工知能）を搭載した業務ロボットが出てきても、私達がお客様とするような会話や打ち合わせにはまだまだついてこれません。それだけ私達は社会の役に立てる存在だということです。ましてやプラスアルファの提案は私達にしかできません。引き続きお問い合わせはインターネットではなく、アキラ電機へお願いします。

今年も一年間大変お世話になりました。来年も宜しくお願い致します



山本 利太郎
(としたりう)

土曜日営業・休業案内

- 12/30 (土)・・・**完全休業** (年末休業)
- 1/6 (土)・・・**完全休業**
- 1/13 (土)・・・AMお引取のみ
- 1/20 (土)・・・通常営業日
- 1/27 (土)・・・**完全休業** (第4土曜日)

未来工業 年末・年始休業

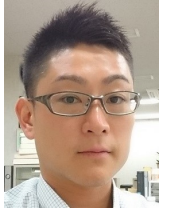
12/23 (土) ~ 1/8 (月)

12/28 (木) ○	12/29 (金) ○	12/30 (土) 休み	12/31 (日) 休み	1/1 (月) 休み	1/2 (火) 休み	1/3 (水) 休み
1/4 (木) 休み	1/5 (金) ○	1/6 (土) 休み	1/7 (日) 休み	1/8 (月) 休み	1/9 (火) ○	1/10 (水) ○

お客様インタビュー

こんにちは。どうも原です。今月は今年最後ということで新しい企画をやってみたいと思います。アキラ電機のお客様をご紹介します、お客様の間で横のつながり的なものができたらいいな、との思いでの新コーナーです。

初回は、(株)ライフサワダの2代目社長をお呼びして、いろいろお話を伺いたいと思います。この仕事をするようになった経緯や仕事に対する姿勢や思い、また2代目の苦悩なんかを聞いていきたいと思います。では沢田社長、お願いします。



松村町でパナソニック系のショップやってます、沢田 登と申します。39歳です！

この仕事をするきっかけは何だったんですか？どんな経緯でこの仕事をするようになったんですか？

大学を卒業して、景気が最悪だったこともあり、適当な会社にサラリーマンとして勤めてました。でも、父（先代）の病気をきっかけに、故郷の金沢に帰省し家業を継ぐことにしました。正直なところ、家業を継ぐ気も無かったし、父の仕事を舐めてもいましたね…。

へえ～、じゃあ、はじめは全く家の仕事を継ぐ気なんてなかったんですね。それは結構意外でした。僕の個人的なイメージでは、将来家業を継ぐための英才教育的なものがあるんじゃないかと勝手に思っていました(笑)。当時はどんな感じだったんですか？

完全に家内制だったので父の仕事は小さい頃から近くでみていました。だから、『俺がやったら楽勝だな』みたいな甘い考えがありましたね。でも実際に自分でやってみるとものすごく大変で…。その当時は、毎日が本当に辛いし、仕事や親から目を背けていたと思います。平日でも平気でさぼる。ルールや規律も全くない。そりゃ、成果や結果なんてでませんよね。でも、心の中で『本当に自分はこれでいいの？』っていう疑問も生まれてました。同世代の活躍なんかも気になりだしましたし。

いろいろ悩みや葛藤なんかもあったんですね。僕はサラリーマンの家に生まれたのでそういうのは考えたこともなかったですね。ところで、親子で仕事をするってどんな感じなんですか？やりにくかったりしないんですか？関係が近すぎるだけに…？

そうですね。やりづらかったですね。尊敬はしているんですけど、どうしてもお互いの弱いところを攻め合ってしまうといいますか…、素直になれないというか。まっ、自分の甘えだったと思いますし、お互いに覚悟が足りなかったんだと思います。

沢田社長が仕事で『これは絶対に譲れない』というのはどんなところですか？
『これは絶対に妥協しない』とか？



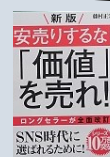
うーん、やっぱり、人を大切にしたいという気持ちを伝えるように意識してます。お客様はもちろん、若い社員や取引先、特に仕入れ先は大切にするようにしてます。一度、若い社員がメーカーさんに対してひどい言葉使いで話していたときは叱りました。ビジネスマン、商売人として利益を追求する前に、気持ちよく人とコミュニケーションをとれない人は結果としてビジネスにも息詰まる。逆に、常に気持ちよく対応できる人は自然と誰かが助けてくれます。これは、間違いのない真理だと思っています。「三方よし」「四方よし」とはよく言ったものだと思います。

なるほど。やはり「人」が大切ですね。では、これからのことも踏まえて最後に一言お願いします。

もう大量生産、大量消費の時代は終わったと思います。仕入れ先は下請けを泣かしてでも自社さえ利益が出ればよいという考えはもう通用しないと思います。自分たちの会社、クライアント、仕入れ先、そこにかかわるすべての人々が「よかったなー」「楽しいなー」って思えないと、大切な人生という有限の貴重な時間を無駄に消費してしまうだけだと思います。もっと心豊かに文化的に仕事を楽しむ時代だと思います。そうでなければ、ものすごいスピードで進化しているこの情報社会に取り残されてしまうと思います！三方、四方、すべてのベクトルを同じ方向に向けて、チームとして協力して力を発揮していきたいと思います！

すいません、最後の最後に一つ。沢田社長のお薦めの本を教えてください！

そうですね。やっぱり藤村正宏さんの『安売りするな！「価値」を売れ！』ですね。



ですよね。私も読みました。すごく面白いですね。実践したいです。今日はありがとうございました。沢田社長は私と同じ歳で、同じ業界で仕事されていることもあり一言一言が心に響きました。そしていろいろ勉強されて、実践して、今売上が倍増させているそうです。とても勉強になります。皆さんにも参考になることがあったのではないのでしょうか？次はあなたのところにインタビューに行きたいと思います☆ 今日はありがとうございました！

成功は「技術」である！

こんにちは。原です。今年もあとわずかですね。今年の初めに立てた目標の達成具合はいかがですか？「あんまりできてないな〜」という人が多いのではないのでしょうか？

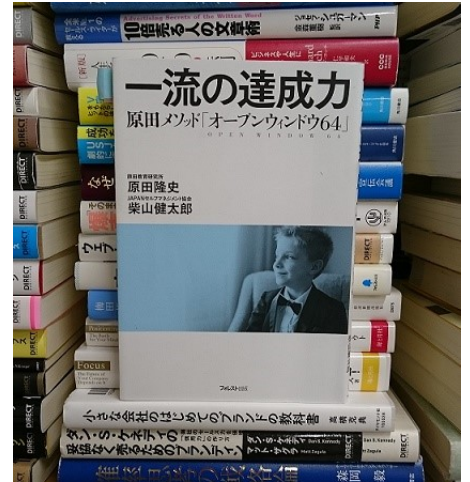
目標達成は気合、根性、精神力だ！と思っていませんか？実は違います。目標達成は技術なんです。仕事でも、ゴルフでも、野球でもサッカーでもうまくなるには技術が必要のように、「目標達成」にも技術があるんですね！そんなことを教えてくれる素晴らしい一冊です。

- ✓ なでしこジャパンが世界一になった本当の理由（44ページ）
- ✓ 大リーグ入団が決まった大谷翔平選手が使っていたオープンウインドウ64とは？（89ページ）
- ✓ 目標を立てるときに必要な4つの観点（52ページ）
- ✓ どうやって意図的に運を引き寄せるのか？（173ページ）

現状を変える必要のない人には価値のない本です。でも、もし、あなたが目標を達成し人生のステージを確実に上げていきたいと思っているならぜひ読んでいただきたい一冊です。たった一冊の本があなたの2018年を変えることになるかもしれません。

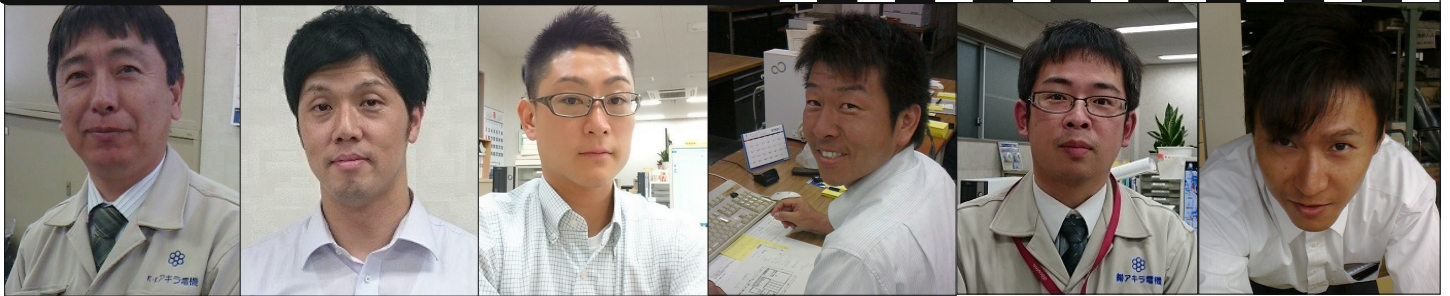


原 良



著者の原田隆史さんはコテコテの大阪弁をしやべる関西人です。

私の若かりし頃



約45年前

↓↓↓

約32年前

↓↓↓

約32年前

↓↓↓

約32年前

↓↓↓

約24年前

↓↓↓

約22年前

↓↓↓



新田 陽一 君

少し前の次男坊がこの写真にそっくりです。

福井 健太郎 君

人生で唯一のモテキ。クラスの8割は自分のことが好きだったはず(笑)(当時はドッチボールがうまいというだけでモテたんです)

原 良 君

小学校2年生のとき。地下道を使わず道路飛び出してして車にひかれ骨折して入院したところ。その時の運転手に謝りたいです。

吉田 英喜 君

学校内で1、2位を争うほど背が低かったです。

受川 朋就 君

小学校3年生から野球をはじめました。卒業するまで公式戦で一勝もできなかった苦い思い出。

北村 真斗 君

掃除時間にさぼって鉄棒して遊んでたら骨折してしまった、という痛い思い出。

「アキラNEWS」のご意見・ご感想を頂けると励みになります。

株式会社アキラ電機

金沢市示野中町2丁目100番地

TEL (076) 223-3541 FAX (076) 223-3932

hara@osakadenki.co.jp (担当：原)

