

2012 年頭挨拶

代表取締役社長 柳屋 芳雄

2012 テーマは “元氣なヤナギヤ”



あけましておめでとうございます。

昨年は東日本大震災により多くのユーザーが被災され、未曾有の年となりました。改めて東日本大震災により被災された皆様に謹んでお見舞い申し上げますと共に、被災地の日も早い復興をお祈り申し上げます。

震災当初は被災地域のお客様の被災状況も分からず大変心配で不安でしたが、現地の情報収集を行うなかで被災状況は大きいものの、早くからお客様の復旧への意思確認が出来、逆に勇気と希望を得ることとなりました。そこで当社としましては復旧・復興支援を第1優先として取り組み、結果として被災された地域のお客様からは、「ヤナギヤさんの対応が大変良かったので安心していただけます」と言っていました。我々は当たり前の事をやっただけであり、これも日頃から社員の皆が危機管理についてよく考えてくれた成果だと思えます。

しかし被災地域の復興はまだ十分とは言えませんので、これからも復興のお手伝いを積極的に取り組み、力を入れていきたいと思っております。また、昨年は仙台営業所においては、被災された方を対象に新規雇用を行なうことで拡充を図り、地元復興メンテナンスにも出来るだけ急いで対応させて頂きました。加えて横浜支店のサービス課におきましても仙台管轄をしっかりとフォローする体制で、引き続き復興支援を進めて参りたいと思っております。

<技術革新について>

今年の基本方針としまして、本社としては「技術革新」を掲げます。特に今年からは各部門で関係する先端技術にも目を向けて取り組んでいきたいと思っております。軍事技術や医学の最先端技術という極端な話ではなく、ヤナギヤにとって役に立つ様々な高度技術や、今まで取り組んでいなかった技術があると思えます。製造部門においても新しい工具や新しい組み立て方をどのように導入していくかを考えながら、業務を進めていきたいと思えます。

<ユーザーからの信頼>

また、世界中のユーザーから「信頼されるメーカー」ということも方針に加えたいと思えます。ヤナギヤは「新技術・最先端技術にも取り組んでくれている」、そして「社員もみんな元氣」な会社だと言われるようになりたいと考えています。特に最先端技術の取り組みにつきましては、20代30代の若い人が中心となって考えて頂きたいと思えます。この技術が将来のヤナギヤにとって必要不可欠になってくる、また新しいマーケットに行く時にはこんな技術が必要だ、ということもありますので、20代30代を中心としながらも、40代も含めてしっかりと最先端技術が勉強できる場面を作っていきたいと思っております。



<円高対策について>

デフレ経済が続く中、販売の低迷、円高にどう対応していくかということになります。これは原価の低減以外にはないと思えます。良い機械を作ったけれども価格が高いということでは販売も難しいと思えますので、「安くても良い物」を作らなければなりません。そのためには資材調達を含め、アジア地域の開拓を積極的に進めていくことになると思えます。どのような形になるのか、どのような方針でいくのか、どこのメーカーを選択するのかについては、早急に調査を進め、判断して行こうと考えています。

<販売計画について>

販売計画に関しましては、昨年は震災により復興支援対応で本当にバタバタしましたが、「IH フライヤー」や「木綿豆腐製造装置」のような長年研究開発を続けてきた機種が一人前になってきましたので、このような新機種を中心として販売促進を行なっていきたいと思っております。

特に IH フライヤーにつきましては、昨年、被災地女川町でいち早く復興を遂げられた高政さんの新工場に、世界最大の IH フライヤー 3 ラインを導入させて頂きました。稼働状況も良く、「品質が向上した」「作業環境が良くなった」と大変喜んでいただいております。

また、納入先の福井の安田蒲鉾さんや高政さんでは、これから IH フライヤー導入をご検討される方々の工場見学をお引き受けいただいております。この機会に是非、足をお運び頂けるように積極的な営業活動を行なっていきたいと思えます。

<元氣なヤナギヤ！>

それから、今年は「元氣なヤナギヤ」をキャッチフレーズにしていきたいと思えます。創業 100 年近くなる「ヤナギヤ」ですが、老舗であっても毎日がチャレンジ！お客様へヤナギヤの「元氣」を伝えていきます。私は 61 歳になりましたが、白髪もほとんどありませんし、最近はずっと体の調子が良くなって、だんだん若返っていくのではないかと自分で心配しているくらいです。

「元氣」はすべての結果へ繋がると確信しています。皆さんにももっと「元氣」になって頂きたいと思えます。そのためには健康が第1ということで、今年は社員の皆さんに健康管理をもう一度見直していただき、会社としてももう一段階レベルアップして頂くための方法を考えたいと思えます。強制的に全員が会社で受ける健康診断もありますが、希望される方にはさらにガン検診を受けられるなど、皆さんが心配なことに会社が補助金を出して、病院と提携して診断が受けられるようにすることも考えたいと思えます。悪いところが見つかることが怖いと思うのではなく、今見つけておけばこの程度で済むのだと、もう一度自分の体をチェックする意味で積極的に受診して頂きたいと思えます。若い人も含めた皆さんに、是非とも自分の体の現状を知って頂きたいと思っております。

<新組織について>

組織に関しましては、若い人のためにも上の方がかさばってほしくないということで、このたび取締役会において藤本取締役生産本部長と佐々木取締役営業部長に常務取締役に就任して頂きました。これで平取締役がいなくなりましたので、皆さんに取締役へのチャンスが生まれました。是非積極的にチャレンジして頂き



JAM ヤナギヤ労働組合
倉光執行委員長による乾杯！



たいと思えます。

「今の自分はこんなものだ」「俺は係長なんだ、俺は課長なんだ」「これでいいんだ」と思わずに、部長、取締役、そして社長の座も狙って結構です。チャレンジしてください。上を目指し、技術を身に付け、人もついてくるような人間になって欲しいと思えます。女性の方も、私はヤナギヤで部長になるんだという気持ちでやって頂くことをお願いしたいと思えます。

これから 1 年間、チャレンジ精神を持っている元氣な企業として全社員で頑張っていきたいと思っておりますので、どうかよろしくお願い致します。

常務取締役 藤本 哲憲 新任挨拶

あけましておめでとうございます。

今年の大きなテーマでもあります「価格低減」につきましては、特に生産本部が中心となってコスト削減をいかに進められるかということになると思えます。ただ、コストを下げることで品質が下がってしまったら意味がありませんので、その辺を留意しながら、特に海外調達も含めて知恵を出しながらやっていきたいと思えます。

また、生産本部では「丁寧な仕事」を目標テーマとしています。早く、正確に、間違いのないように、お客さまの気持ちや営業マンの気持ちまで全ての情報を事前に収集し、意思の疎通をはかり組立を行うことで品質の良いものを出荷し、お客さまの信頼を勝ち取りたいと考えています。

与えられた職責を全うしていきますので、どうぞよろしくお願ひいたします。



常務取締役 佐々木 秀仁 新任挨拶

あけましておめでとうございます。

国内の練り製品生産量は年々減少傾向にあり、大変厳しい状況にあります。また昨年は東日本大震災により練り製品全国生産量第1位の宮城県に甚大な被害が出ており、多くのユーザーが被災されました。現在、仙台営業所管轄につきましては震災復興支援業務等で非常に忙しいのですが、内容が大変厳しいことは間違いありません。我々はこのような状況下で何をすべきかを考えますと、主力である練り製品業界においては、お客様の信頼を裏切らないこと、そしてお客様の目線で機械作りを行うことだと思っております。また、カニカマなど海外市場も含めて考えますと練り製品は国内生産ピーク時よりも多く生産されており、グローバルな価格競争にも勝てる機械作りの仕組みが必要となってきます。また、第2、第3の柱である「豆腐」「海苔」に続く新たな業界へのチャレンジ、そして新技術が必要だと強く感じております。このあたりの発掘・確立を目指して精一杯やっていきたいと考えておりますので、是非皆さんのお力添えをお願いいたします。



一年頭挨拶 取締役副社長 柳屋 幸明

あけましておめでとうございます。本年も何卒宜しくお願い申し上げます。

2011 年は 3 月 11 日の震災以降大変な 1 年だったと感じております。復旧・復興支援につきましてはヤナギヤらしく頑張ったのではないかと感じておりますし、お客様からも「ヤナギヤさん頼むね」という言葉をたくさん頂きました。これは現在の有田所長をはじめ所員の力だけではなく、初代所長の(故)小山孝太郎さんから受け継がれた仙台営業所が、昔からずっとお客様と一緒に様々なことを考え、対応して、当たり前のことを当たり前やってきたことの積み重ねによって、お客様と本当に良い信頼関係を築くことが出来ていたからではないかと思っております。このような信頼関係は災害時の対応だけで得られた訳ではありませんから、状況を問わずにこれからも誠実な対応を心がけ、お客様との信頼関係とそして「絆」をさらに太くしていただきたいと考えています。

新技術につきましては、時代はどんどん進んでいます。大手家電量販店に行く商品にこれまでにない様々な機能が付いていることを確認することが出来ます。ヤナギヤの機械作りにその新しい技術がどのように使えるのかは分かりませんが、今後のヒントになってくるかもしれません。技術本部を中心として様々な勉強をしていきたいと思っております。

また価格、原価の低減というものも大切だと思っております。新しい技術でライバルメーカーに負けないように、そして全員で知恵を絞りながらお客様の納得できる価格を営業マンが提示できるように、この2本立てで今年は活動していきたいと思っております。

年度末の3月末まであと3か月残っておりますからここをしっかり頑張って、新年度は「昇り竜」のごとく、勢いのよい1年にしていきたいと思っておりますので、どうかよろしくお願ひ致します。



小山専務の1本締め

専務取締役 小山 民雄

これからはどんどん色々な物が見えてくる時代になると思えます。練り業界ではまだまだやるべき仕事があるだろうと思っております。現在は円高・ユーロ安ですが、海外戦略もうまくやっていけば、我々の仕事はまだ確保できると思っております。



2012 めでたい人達！おめでた & 新成人！