

- 東京セメント工業(株) ☎03(3263)7788
- (株)常盤コンクリート工業所 ☎0488(73)7171
- 館山コンクリート(株) ☎0470(22)1589
- (株)日東 ☎0492(83)5181
- (株)武井工業所 ☎02992(3)2196
- 同和コンクリート工業(株) ☎0487(46)7721
- アルファダイマル(株) ☎0423(62)4070
- 富士コンクリート工業(株) ☎0422(53)1221
- 住建コンクリート工業(株) ☎03(357)0371
- (株)茨中 ☎02967(7)1135
- 富士コンクリート工業(株) ☎0276(82)2227
- (株)カネヤス ☎0463(75)0701
- 東洋コンクリート工業(株) ☎0292(47)3800
- ヨシコン(株) ☎05462(2)0641
- 日本コンクリート(株) ☎052(793)1151
- スギヤマコンクリート(株) ☎052(761)5356
- (株)丸治コンクリート工業所 ☎0572(22)6175
- 拓植コンクリート工業(株) ☎0592(32)2555
- (株)ネオジオ ☎0596(22)1285
- トクコン(株) ☎05372(6)2221
- 淀コンクリート工業(株) ☎06(372)
- 京阪コンクリート工業(株) ☎075(631)
- 阪神工業(株) ☎07946(7)0280
- 阪和コンクリート工業(株) ☎0722(41)1667
- 双和コンクリート工業(株) ☎0773(23)0331
- 日進コンクリート工業(株) ☎07442(2)6641
- 光コンクリート工業(株) ☎0775(87)2101
- (株)シミズ ☎0795(32)3250
- 加西コンクリート(株) ☎07904(8)2661
- (株)糸井セメント工業 ☎0772(46)2314
- ランデス(株) ☎08675(2)1141
- 出雲コンクリート工業(株) ☎0853(23)2633
- 山陽ブロック工業(株) ☎082(293)1020
- 藤田建材工業(株) ☎0829(21)1121
- 長尾コンクリート工業(株) ☎0878(31)1695
- 日本コンクリート工業(株) ☎0899(64)2193
- (株)カンケン ☎0857(25)3427
- 富士建設工業(有) ☎0886(42)1477
- 日本興業(株) ☎0878(31)2828
- (株)西田興産 ☎0893(25)0211
- (株)九コン ☎092(741)5731
- 大建コンクリート(株) ☎0977(24)5411
- 協立コンクリート工業(株) ☎096(293)4332
- 不二高圧コンクリート(株) ☎096(356)8585
- インフラテック(株) ☎0992(23)9011
- 沖縄建設工業(株) ☎0988(57)
- (株)沖坤 ☎0980(55)2108
- 不二コンクリート工業(株) ☎0954(23)3168
- 大建コンクリート工業(株) ☎092(711)6211
- セイナン工業(株) ☎0196(36)0320
- 吉田セメント工業(株) ☎0242(27)4328
- 東栄コンクリート工業(株) ☎0236(43)1144
- 若松コンクリート(株) ☎0186(55)0181
- 東成産業(株) ☎0198(24)5311
- 沖田コンクリート(株) ☎01265(4)1255
- (株)綱商 ☎01452(5)3111
- 日本高圧コンクリート(株) ☎011(241)7101
- 永井コンクリート工業(株) ☎0257(47)2331
- (株)高見澤 ☎0257(47)2331
- (株)ミルコン ☎0776(54)0171
- (株)ケンチ ☎0766(52)0113
- 技術指導
- (株)建設企画コンサルタント ☎06(441)4613
- 原田(株) ☎03(3494)2331
- 事務局
- 〒613 京都市伏見区淀本町225 (株)コンクリート工業内 ☎075-632-0840

# NEP

## REPORT

### エヌ・イー・ピー レポート

Vol.6



21世紀へ向けての創造

## 第 2 2 期 総 会

NEP工業会第22期総会が6月17日(木)午後3時より、からすま京都ホテルにて開催され、57社から76名に参加頂きました。各部長と委員長から平成4年度の事業報告がなされ、決算報告と監査報告が行われました。また、役員数の変更、名誉会長の設置と役員を選任方法についての会則変更

が満場一致で可決されました。続いて役員改選がなされ、京阪コンクリート工業(株)の荒川社長が新会長に就任、長谷川梅太郎前会長は名誉会長に就任されました。また、準会員の大建コンクリート工業(株)(福岡)加西コンクリート(株)(兵庫)、(株)茨中(茨城)、東



成産業(株)(岩手)の4社の正会員への昇格、糸井セメント工業(株)(京都)、東洋コンクリート工業(株)(茨城)、(株)西田興産(愛媛)の3社の準会員入会が満場一致で承認されました。また、事務局より仙台コンクリート工業(株)(宮城)と利根コンクリート工業(株)(千葉)の退会の報告がありました。

続いて新体制による平成5年度の新組織の発表があり、各委員長より事業計画が発表されました。新しい組織は、別表の通り運営協議会を中心に事業運

営を行い、その下に需要委員会、品質管理委員会、製造技術委員会、総務委員会、研究開発委員会と各支部が実務的な活動を行っていくことになっています。特に、研究開発委員会においては分野・テーマ別の研究会を設け、積極的に参加者を募り公開委員会として運営していくことになりました。なお、従来行っておりました春・秋の合同部会を廃し、各会の参加者と目的を明確にし、年1回のNEPスクール(研修会)と委員会事業報告会に改編することになりました。

最後に平成5年度予算案が可決され、午後4時無事総会は終了しました。

その後、特別講演として京都市立伏見工業高等学校教諭でありラグビー部の山口良治部長(監督兼務)より「やる気を出す!!」と題して、平成4年度全国高等学校ラグビーフットボール大会優勝に至るまでの生徒との魂の関わり、そして企業においてもどのような指導がやる気を引き出すか、さらにリーダーに求められる資質について熱気あるご講演を頂きました。生徒との思い出を語りながら涙ぐむ先生の真摯な姿勢に、忘れていた感覚を取り戻したひとときでした。(編集部)

### NEP工業会組織図



## 各委員会・支部の 事業計画

### 需要委員会

需要委員長  
黒川 信夫



NEP工業会が第22期を迎えている中、平成5年度は平成不景気を見通すがごとく与野党逆転の細川新政権誕生・例年になく涼しい夏・北海道南西沖地震・鹿児島地方の集中豪雨等の異常で不透明な現象が続出している。

この様な状況で今期は、新社会資本整備計画実施へと公共投資も見直されている。しかし景気浮揚策としての公共事業等が我々のコンクリート製品業界の下支えになっており、前倒し発注を期待していたが建設業界の談合問題・長雨等種々の問題が重なり、対前年同期と比較すると出荷が遅れがちで、在庫が多くなっていると思われます。我々の業界はプレキャスト化・プレハブ化へと省力化対策商品・景観土木商品、更に新工法等が続々と全国各地の会員社より開発されている。建設資材として我々の業界は、内部の競争より他関連業界との競争が一段と激化してきている事を会員各社より肌で感じております。

ところで需要委員会のテーマとしては「マーケティング」「市況調査対策」「新商品・工法等の導入調査」「広告業務」が与えられ、年3回の委員会開催を予定しています。そこで、今期の需要委員会は当工業会の取扱商品・工法の需要と供給の実態調査をします。前述した様に新商品・工法等が続々と開発されている現在、これらの取扱商品はここ10年間売上が横ばい、もしくは下落しており、実績の報告のない商品もありますので、これらの取扱商品の実績、改良・改善対策、類似品の実態、又、当工業会の全国ネット網を利用して新商品・工法の情報収集・情報交換をし、それらの中から導入のための窓口調査を実施するものとします。既にAPG工法・ハイタッチウォールの需要動向と型枠について実施させていただきました。又、建設物価・積算資料への取扱商品の価格掲載業務窓口となり、取扱商品の需要拡大のために広告宣伝についても検討を致します。

以上の様に、情報収集のため全会員の皆様には大変お忙しいところ各種のアンケートをお願いするかと思いますが、その際提出期限を厳守の上、全会員が回答下さる様お願いを申し上げ、事業計画の発表とさせていただきます。

### 品質管理委員会

品質管理委員長  
沖田 比呂志



今般NEP工業会の組織改革により運営協議会のもと品質管理委員会が設置され、さらにパソコン研究会を包括する事になりました。

さて、当委員会の主たる仕事はNEP工業会の取扱い製品の総合的品質保証であります。特に大臣認定擁壁の品質保証については、ご当局の関心も大きく、当工業会としても、充分この期待に答える態勢が必要であります。どうか会員皆様方のご指導の程、宜敷くお願い申し上げます。委員会構成は以下の通りです。

◎品質管理委員会

委員長 沖田比呂志 (沖田コンクリート)  
副委員長 畑 実 (京阪コンクリート)  
委員 上田 正 (日本興業)  
委員 近藤 裕 (日本コンクリート)

※パソコン研究会

小森 幸弘 (永井コンクリート)  
星田 典行 (ミルコン)  
丸山 晃 (阪神工業)  
白石 芳明 (京阪コンクリート)

生産技術委員会

生産技術委員長  
大月 隆行



NEP工業会は、本年度より、新組織、新体制の下、21世紀に向け、スタートを切っておりますが、当「生産技術委員会」も、昨年度までの「技術部会」から、新たに生産技術に焦点を当てた委員会として発足したものです。

生産技術委員会は、「生産技術、生産コストの研究を通じて、NEP会員各社の基盤である、生産の合理化とコストダウンを図り、各社の発展に資すること」を目的に活動を行います。

メンバーは、

委員長 ランデス(株) 大月隆行  
副委員長 (株)武井工業所 武井 泉  
委員 インフラテック(株) 福村敏男

総務委員会

総務委員長  
衣笠 仁浩



〈パソコン研究会では、8種類のソフトを所有し、現在23会員社において利用されております。更に内容の充実をと考えております。会員の皆様のご要望をお聴かせください。〉

各委員の皆様には大変御苦労様ですが、今期どうかご支援、ご協力の程、宜敷くお願い致します。

委員 京阪コンクリート工業(株) 余野栄一の4名です。委員長である私が最も不案内であり、実務のプロでいらっしゃる副委員長、委員の皆さんのご協力を得て、頑張ってお参りたいと決意致しております。

会員の皆様のご協力、ご支援の程、宜しくお願い申し上げます。

〈平成5年度活動計画〉

(1)「資材、生産、労務アンケート」の実施  
記名式にて。回答社のみ結果のご報告を致します。

実施時期：'93年10月中旬

(2) 同業者の最新鋭工場、設備の研修

今回は(株)武井工業所、明野工場様に御世話になります。

実施時期：'93年11月18、19日

(3) 異業種工場の見学、研修会

具体的には未だ検討中です。

実施時期：'94年3月

○皆様のご意見は是非お聞かせ頂きたく存じます。

総務委員会では工業会の運営を円滑に行い活性化をはかるとともに、会員各社の活性化を支援いたします。NEPレポートの発行(年2回)により、情報の交流を活性化すると共に、NEPスクールの企画運営(年1回)を通じて各社の活性化の支援を行いたいと考えています。また、本年5年ぶりに会員名簿を発行し、会員各社間での情報交換のツールと

して頂きたいと思っております。また、工業会の会則を時代の変化に適応したものとするため、見直しを行う予定です。

力不足ではありますが私が委員長を務めさせて頂き、副委員長：太田浩司((株)ネオジオ)、委員：

研究開発委員会

研究開発委員長  
永井 義夫



新しい組織となり、変ろうとしているNEP工業会に期待しています。

私共が、担当します研究開発委員会は、工業会で導入した商品・導入しようとする商品を、技術・生産・販売等を総合的に研究し勉強し、出来るだけ早く結果を出して実用拡大に努めようとする「勉強会」です。

即ち、完成度の高い商品は、広く深くそれなりに、

東日本支部

支部代表  
武井 勇



NEP東日本支部では、前期は2回のトップ・マネージャー・ミーティング(TMM)を開催し、東京メトロポリタンコンサルティング(株)の山根節・土志田両氏による「時短問題」についての講演、(財)日本生産性本部の松田勝昭氏による「コンクリート製品業界の体質改善と時短のすすめ」と題する講演を通じて、主に時短についての研究を行いました。さらに、TMMにおいては、アメリカコンクリート製品協会会長のランディ・ヨーカム氏他を招

石川利勝((株)カンケン)、安井勝治(京阪コンクリート工業(株))、計4名力を合わせて、活力ある工業会づくりの黒衣に徹したいと思っております。どうかよろしくお願い申し上げます。

これからの商品はいっしょになって改良・工夫を加えて実用化を推進することを目的として開催したいと思っております。

本年度のテーマは、ミルウォール及びライバル社の擁壁の研究、APG工法及びデザインについて、の4つを提案します。

ご関心をお持ちの方は、問題意識を以って、積極的にご参加下さい。4つのテーマごとに、会を開きたいと思っております。なお、他の委員会からの依頼や、別のテーマの希望がありましたら、ご意見を下さい。

今後も、京阪社及び原田先生のレギュラーご出席を基に、(しかし主体は参加会員です。)ご自由な意見と、ハイレベルな内容を期待申し上げ、お待ちしております。

き、日米コンクリート事情についての懇談会も開催しました。また、ニューウォルコンの技術講習会を行った他、企画委員会を中心にニューウォルコンの拡販についての具体策の検討を進めてまいりました。

今期は平成5年5月11日(火)にホテル国際観光にて総会を行い、平成5年度事業計画を決定しました。「東日本会員の活性と連帯感を高める」ことを基本方針とし、トップ・マネージャー・ミーティングと講演会をそれぞれ年1回開催し、外部講師による講演を行います。また、新設工場を選定し視察旅行を行う他、定期的に幹事会を開催致します。これらの活動を通じて、また本部事業とも連携をとり、さらに活気ある支部づくりを行ってまいります。

### 中日本支部

中日本支部代表  
大嶽 嵩



平素よりNEP工業会中日本支部に深い御理解また御指導、御鞭撻有難うございます。

NEP工業会中日本支部は中部・北陸・近畿・中国・四国と地域が広範囲にもかかわらず会員28社全社の御協力のもと活動しております。

NEP工業会の目的である「会員各社が開発した新製品、様々なノウハウを、また入手した色々な情報を互いに提供しあい、研究する」のもと、より地域性を生かし活動することにより会員各社が成長しつづけることを目的としています。

活動は研修会が中心であり、見学会の開催また会

員各社の人材育成、自己啓発が社の発展につながるよう「中日本スクール」を開催してまいりました。

- 第1回 中堅製造管理者を対象の実務的セミナー
- 第2回 コミュニケーション能力開発のセミナー
- 第3回 自己表現セミナー「意思伝達のための話し方」
- 第4回 自己の動機づけに基づく自律的なやる気づくり「限りなき可能性を求めて」

参加人員40名程度を予想して企画しておりましたが毎回予想以上に参加していただき中日本支部会員全社のNEP工業会に対する熱い思いを痛感しております。

今期より「NEP中日本スクール」は対象社が全国になり規模も拡大しましたが、全国のなかに中日本があり更に目的を達成すべく支部活動を充実していく所存でございます。今後とも会員各社のより一層の御指導をお願い申し上げます。

### 西日本支部

支部代表  
岐部 安信



NEP西日本支部は九州・沖縄地区の会員により構成しております。平成4年度は継続的に実施しております合同勉強会において、黒川営業部会長（当時）他本部及び他支部の方を講師としてお招きし、他地域の事例について勉強を行いました。

また、恒例となっております工場研修では、(株)ミルコン、阪神工業(株)、京阪コンクリート工業(株)の各工場を見学させていただくとともに、実務担当者との交流を行い見聞を広めました。営業・技術両部会においてはハイタッチウォールの型枠リ

ースについて検討を進めてきました。

本年度の総会は6月7日(月)に開催し、今期の事業計画を策定すると共に、NEP会長(当時)長谷川梅太郎氏をお招きし、「業界50年を振り返って」というテーマでご講演いただきました。

本年度も前年度に引き続き、合同勉強会、工場研修を既に行いました。これらのことについては、「支部だより」にて入江営業部会長が詳しく報告いたしておりますので割愛させていただきます。11月には講師をお招きしての営業部会、新年には営業・技術合同部会も予定されており、活発な活動を予定しております。工場見学等でお世話になりました他地区の皆様にご挨拶いたしますと共に、今後ともより一層のご指導をお願いいたします。

## 第22期 春季合同部会

### 合同部会レポート

阪神工業(株)  
衣笠 仁浩

4月13日(火)～14日(水)に第22期合同部会が名古屋の地において開催されました。初日は名古屋駅集合後バスにて豊田自動織機(株)高浜工場へ移動し、世界一のフォークリフト工場を見学しました。工場とは思えない立派なコンベンション・ホールで概要説明を聞いた後、部品加工や組み立てラインを見学しました。徹底的に合理化された工場に感心しながら、部品輸送のトラクターが急ぐあまり荷物を落とす場面もあり、なにかしらホッと安心したりもしました。その後、不二パークホテルの会議場で原田顧問より、豊田の工場見学のまとめと製造業のリストラについて事例を紹介しながらお話頂きました。今回は40社から93名の参加者があり、そのうち12名の前回は上回る女性の参加がありました。夕刻より開催された懇親会ではゲームやクイズも盛り込み、華やかな雰囲気でも盛り上がりました。また懇親会終了後、女性グループの二次会も開催されましたが、残念ながら男子禁制でしたのでその内容をレポートすることができません。(どんな悪口や辛口批評が飛び出したやら…?)

翌日は「私の仕事の中の宝物」と題して、女性の参加者から日常の仕事の中で大切にしていることなどの発表があり、真剣に仕事に取り組んでいる様子がひしひしと伝わりました。また、「部門間のトラブルや上司間の人間関係の問題は、部下に迷惑をかけずに上司として責任をもって解決し、明るい職場づくりをしてほしい。」という鋭い指摘もあり、多くの参加者が目を見合わせて思わず反省するといった場面もありました。

引き続き建設企画コンサルタント(株)丸井英一氏より「環境問題とコンクリート製品」について、スライドでの事例を紹介しながらのお話、住友商事

(株)稲垣健一氏からはテクスパンの概要についてのお話がありました。また、テールアルメ工法の全国一の実績をもつ販売店であるトライアン(株)の公共事業部松本営業所・所長代理である込山恵氏より、スペックイン営業についての事例発表がありました。「個人の潜在能力を発揮できるようにするのが経営者・管理者の仕事」ということは認識していましたが、込山氏より「会社の潜在能力を発揮できるようにするのが我々の仕事」という発言には感服しました。そして、会員社であるインフラテック(株)の福村敏男氏より溶接金網の社内製作によるコストダウンの事例発表を最後に春季合同部会が終了しました。

今回合同部会としては2度目の女性の参加を得た会合でした。女性営業やデザインといったある意味で特別な仕事の方だけではなく、営業事務や工場事務の方にも多数参加頂いたことは、たいへん喜ばしいことと思います。参加した本人、また派遣した上司からも女性の参加について評価頂いております。ぜひともまた女性派遣に抵抗をもっておられる社がありましたら、今後の行事に積極的に派遣して頂きますようお願いいたしまして、春季合同部会のレポートを終わります。



合同部会に参加して

(株)丸治コンクリート工業所  
渡辺 キヌ子



平成5年4月13日(火)春季合同部会が、名古屋不二パークホテルにて、94名参加(内女性12名)にて盛大に開催されました。

我社も、営業、技術、事務として5名(男性3名、女性2名)が参加、また女子社員がこうした研修会に参加する事も初めての試みでした。私達女性2人は18:30の懇親会より出席させていただきましたが、立食パーティ・ハイキングで余興を鑑賞しながらのひとときを過ごし、その後女性参加者だけの

ミーティング、他社の方々とも初対面、慣れない手つきの名刺交換、話し合う機会も初めての事ばかりで、緊張感はあったものの、やはり同じコンクリート業界に勤務するものの環境、女性としての立場、役割、困った事、良い点等、和気合々のうちに話が弾みました。

14日は7:50~8:40まで女性参加者6名の方より「私の仕事の中の宝物」と題しての意見発表がありました。宝と一緒に働く仲間が宝であり宝物は自分がおかれている職場が宝物の一つであると思いましたが、皆さんのすばらしい発想と仕事の取り組み方に共鳴しました。

女性にしか出来ない仕事、女性だからやって欲しい仕事の役割に、日々誠実に取り組み、会社の顔となり常に商品知識の理解に努め、前向きに勉強し、これからの生活を公私共により豊かにしたいと思いました。

合同部会に参加して

(株)ネオジオ 総務部  
花谷 文子



今回、始めて出張というものを体験させていただきました。「一体どんな事をするのだろうか?」と不安な気持ちがある反面、少し「わくわく」している部分もありました。だが、いざ会場に入ってみると男性の方が大部分で、女性の方は、数えるほどしかいませんでした。話を聞いていても当然理解出来る話は、恥ずかしい事ながら何もなく、出張というもの厳しさがわかり又、良い体験も出来たようにも思いました。その中でも女性だけの会合が持てた事が一番印象ぶかい事です。他社の女性社員の意見が聞け、会社の事や世間一般の話で盛り上がり、と

ても充実した時間が過ごせ「どこの会社でも同じような問題があるんだな」と実感してしまい、少し「ほっ」と安心した不思議な気持ちになりました。1日目は、平穏無事に過ぎていきましたが、問題な2日目が出てきました。というのは、大勢の人前で発表をしなくては行けないのです。一刻一刻と時間がせまってくるにつれて心臓が爆発しそうな気分になり「もう何でもいから早く終わりたい」という気持ちで一杯でした。しかし、いざ発表をしてみると不思議な事にだんだん落ち着いてきて、いつの間にか発表を終えていました。心の中に貯っていたものを全部吐き捨てたように気分が楽になり仕事に対して、今以上に真剣に取りくもうという気持ちになっていきました。今回出張という経験をして教えられた事が、数多くあったように思います。この経験をいかして、これからの自分を一回りも二回りも大きく成長させていきたいと思っています。

合同部会に参加して

阪神工業(株) 近畿営業課  
稲継 麻江



入社して間もない私が、NEP工業会の部会に参加させて頂くことが決まり、緊張と不安の為、眠れない日が続きました。

当日名古屋に到着し、トヨタフォークリフトの見学をしている間に、少し緊張もほぐれていきました。

部会の中で、私が一番興味をもったのが、「私の仕事の中の宝物」というテーマについて、6人の女性が発表されたことです。

少し紹介しますと、  
・明るく楽しい職場

- ・お客様に共感できる仕事
- ・女性として仕事をしていく上で、責任をもたせてもらえる

などの、日常の仕事について、特に留意していることや、大切にされている点でした。ほんの少しの時間でしたが、発表された方は仕事に対してとても意欲的でその方の誠実さや、情熱が伝わってきました。

当社は発表が当たっていませんでしたので、私はホッとしていましたが、実際にこの事について考え、私には何かあるのだろうと思いましたが、その時点では何も思い浮かびませんでした。

今回の部会で、私の仕事に対する意欲や、関心がまだまだ足りなかったように思います。全てにおいて、勉強不足だと感じました。また、私自身まだまだ、宝さがしの途中といったところでしょうか。でも、これから仕事をしていく中で、きっと宝物を見つけ、それを大切にしていきたいと思っています。



レディース・フォーラム(二次会)

第1回  
NEPスクール  
NEP SCHOOL

平成5年10月5日～6日、新大阪チサンホテルにて、第1回のNEPスクールが開催されました。今回の組織変更に伴い、春・秋の合同部会を廃し、従来中日本支部の事業として行っていたNEP中日本スクールを本部事業に移管したものです。

今回は「誕生！提案型営業マン」をテーマに、スベックイン型の営業スキルを講義と体験を通して学んでもらおうと企画したもので、30社から82名の営業マンと4名の営業ウーマンが参加されました。

初日はセッションⅠ「仲間づくり」の演習を通じて普段の行動のクセに気づく場が与えられ、さらに第一印象を伝え合う実習では他人が自分をどう見ているのかという「事実」を確認しました。これら二つの演習を通じて、今までの自分の営業スタイル、さらには行動スタイルを新鮮な目で見ることができたのではないのでしょうか。そしてセッションⅡでは本題である提案型営業のスキルについて、講師のドゥウェル21代表取締役・高橋邦治氏の講義をうかがいました。コンクリート業界の体質に鋭く触れた、エネルギーな講義に耳を傾けました。翌日の準備の宿題が出された後、午後6時40分からはセッションⅢ「人との交流」と題して、参加者の自主的な運営による懇親会が開催されました。懇親会の中でグループ・ミーティングを行っているところもあり、一生懸命名刺交換をしている人あり、といつもと少し違う懇親会風景でした。

翌日はまず、最優秀交流賞と最優秀リーダー賞の表彰がありました。そしてセッションⅣとして、提案型営業のロールプレイングを高橋先生の指導で行いました。前日の宿題をやっていたグループ、またそうでないグループによって演習の濃度にも差がありましたが、全員熱心に演習に取り組み、普段経験することのない営業される側の体験を通じて、自らの営業スタイルに気づくとともに、メンバーの営業スタイルから多くのものを学ぶことができたのではないかと思います。

まとめの講義では「自分が源」という考え方に触れられ、「自分の行動に責任をもって、どんな問題が起こっても自らを高めるチャンスとして生かそう」と熱く訴えられました。最後に、高橋先生から最優秀グループ賞の発表と表彰が行われ、第1回NEPスクールの幕を閉じました。



高橋邦治先生

なお、表彰を受けた参加者は以下の通りです。

- 最優秀交流賞…春日 栄明 (吉田)
  - 優秀リーダー賞…小崎 正博 (京阪)
  - 優秀グループ賞…鈴木 教介 (館山)
  - 大國 実 (出雲)
  - 生野 誠一 (大建)
  - 大塚 晴行 (ランテス)
  - 木津 和幸 (ミルコン)
  - 蓮井 省志 (長尾)
  - 大西 司郎 (カンケン)
  - 水野賢一 (日本)
  - 山内英治 (丸治) のグループ
- (編集部)

第1回  
NEPスクール  
NEP SCHOOL

NEPスクールに参加して

館山コンクリート(株) 営業  
加藤 ちひろ



「加藤さん、10月5日6日にNEPスクールがあるけど行って見ないか？女性の営業マン（ウーマン）も参加するみたいだよ。」という専務（現社長）の一声に、その場で参加を決めてしまった。自ら上司と自分の名前を書き、Faxを……その後、頭の中をよぎったのが「何か予定あったかな？」でした。そしてそこはいつものごとく、家族には事後承諾という形を取って協力してもらい参加できた次第です。

前置きはこれくらいにして、実際、営業といっても、ここ数ヶ月前に始めたばかりです。以前から興味はありましたが、社内では事務をしていましたので今回は内心“チャンス”と思い飛びつきました。ところが“ガッカリ”した事に女性の参加がとてもしなかつたので驚きました。（4名＝全体の5%）こういう不安を持ちながらも、せっかくここ（大阪）まで来たのだから、できるだけたくさん物を得て、かつ自分も楽しく過ごそうと考え直しました。特に講師の先生のお話で印象に残った事は、“何でもプラス志向に”でした。私も本で読んだ事があり、うなずける点がたくさんありました。“プラス志向＝ポジティブ”、大賛成です。楽観的とは違い、次のステップの為に今の自分は努力していると考え事！！後は継続あるのみだと思っています。

最後に、ロールプレイングでは、実際に体験した事のないお客さんとのやり取りの練習でした。みなさんの話を聞いていると、ベテランで知識の豊富な人、若くても話術の巧みな人等（話のリズム、問の取り方等）感心する事がたくさんありました。私は、人まねは下手（きらい）なので、ここで得た事を素にして、自分の個性を出せたらと思っています。

NEPスクールに参加して

大建コンクリート(株)  
寺田 章三



入社して半年、営業経験のない私にとっては、ロールプレイングにおける営業実践演習はとてつらいものがありました。営業のやり方も知らないし、役所の人やどんな対応をしてくれるのかもわからないし、製品についての詳しい知識もない状況でしたので、他社の人達の営業のやり方、姿勢はとてつ参考になりました。

今回のNEPスクールでは、高橋邦治氏のスピーチに感銘を受け、なかでも「自分株式会社」という

心者に見えます」「落ち着きがなさそうです」という様に、グループの人それぞれに第一印象で悪く感じたところを言う時間がありました。悪く言われることはいやでしょうが、他人がそう感じているのは事実であり、その事実を無理に背のびをして隠し、どんなに良く見せようとしてもメッキはすぐに剥がれてしまいます。そこに自己啓発がないからです。目的意識を持ち、向上心を持って努力し、自分自身が内面から変わり成長すれば、自然に相手は良く感じてもらえます。高橋氏がスクール中に「自分株式会社を作れ」とよく言われたのも、ここに理由があると思います。提案型セールスといっても最終的には人で決まる。その「人」とは壁にぶつかった時に、自分はもうだめだとあきらめる人でなく、負けてたまるかと立ち向かう人であり、失敗した時に、こうなったのもあいつのせいだと決めつけてしまう被害者意識の人でなく、失敗したのは自分が未熟だからだと逆境をバネにしていける人であると思います。私は目標を持って、その目標のために行動し、壁にぶつかっても悩む前に動き、プラス思考で、提案型トップ営業マン目指して頑張ります。

NEPスクールに参加して



京阪コンクリート工業(株)  
瓜生田 佳代

今回のNEPスクールは、「誕生！提案型営業マン」と題して、スペックイン営業のできる営業マンの育成をテーマに開かれました。

まず初めに、セッション（仲間づくり）において、8～9人の小グループに分かれるよう指示を受けました。その際「グループの構成員は全て違う会社の人間とする。地域的に近くの会社同士は集まらない」という条件が出され、私はどうしたら良いのか困ってしまいました。というのも、私は営業に配属されてまだ3ヶ月しか経っていないため、見知らぬ人の中に飛び込んで積極的に話すことに慣れていないのです。「どんなことを話せばよいのだろうか。」「こんなことを言って会話が途切れないだろうか。」等いろいろ考えすぎて、つい口が重くなるのです。だから司会の方が、「さあ始めて下さい。」と言われ、あちらこちらでグループ作りが始まった時、「こちらのグループに入れてもらおうか？あちらのグループはどうだろうか？」といろいろ迷い、さらに、「こちらのグループに私をいれてもらえませんか？」の一言がなかなか言いたせなくて、本当に困ってしまいました。幸いにも、あるグループに入れていただいたのですが、そこで感じたことは、「人と出会って自然に会話する」この一見なんでもないことがいかに難しいかということです。講師の高橋先生もおっしゃっていましたが、相手とスムーズに対話するには、その人に興味を持って、その人の事をもっと知りたいと思うと同時に、自分の心もオープンにしなければ自然なコミュニケーションは出来ないのです。営業には何も高度なテクニックは要らない。多くの人と出会って、その人の事を少しでも理解しようと思えば、自然と結果がついてくる。小手先のテクニックなど所詮まやかしにすぎない。そんなことをこの2日間のセミナーの中で、勉強させていただいた様に思います。

NEPスクールに参加して



日本コンクリート(株)  
水野 賢一

不安な気持ちで参加した、今回のセミナーでしたが、とても素晴らしい2日間でした。

まず、多くの同業者の方々にお会いできた事。特に即席に作ったグループの方々には、様々な意見やアドバイス、営業活動の経験談など聞かせていただき、大変勉強になりました。2日目に行われたロールプレイングでは、みなさんの人格がよくて営業方法を拝見することができ、参考になる事が多くありました。

高橋“逸見”邦治先生の講演は、ついメモをとるのを忘れてしまうほど、のめりこんで聞いてしまいました。話の内容は大変良くわかりやすい、当り前の事ばかりでしたが、その当り前の事が自分自身できていないことを気付かされました。今までの日常の営業活動をもう一度見つめなおし、もっと工夫していかなければいけないと思いました。そして“考えたことを実行に移していくという事”に積極的に取りかんでいきたいと思えます。

営業部に移ってまだ数ヶ月しかたっていない私ですが、今後の営業活動にこの2日間の経験を活かしてがんばっていこうと思えます。失敗する事をおそれず、実行していく事を忘れずに。

最後に、このNEPスクールを運営していただいたスタッフの方々に感謝いたします。また参加する機会があれば積極的に参加していきたいと思えます。

NEPスクールに参加して



インフラテック(株) 営業  
大迫 美雪

今年の4月に入社して、このようなかたちの研修に参加するのは初めてなのでいろいろな意味で影響を受けた。

まず、研修が始まっていきなりセッションI（仲間づくり）で、見ず知らずの方々年齢や社会的な地位を無視してグループを作った。このことで、一人一人の積極性、社交性がわかったような気がする。また、このグループ内で、相手に対する第一印象というのを発表しあったが、どのような場合でも相手がどのような人であるか自分の感受性を研ぎすまして接しなければならないということを考えさせられた。

そして、セッションIIで高橋先生による講義があり、高橋先生は、講義のなかで、「セールスの時代は終わり、これからは市場を調査しニーズを把握して物を作り売っていけるような企業におけるコーディネーターの役割を営業一人一人がやっていかなければならない」と話されたが、このことは今のわたしたちの営業のなかでもっとも必要なことだと思え強く印象に残った。そのためにもわたしたちは、常に自分自身を高める努力をしなければならないことも理解できた。

高橋先生の講義内容を活かしながらセッションIVは、参加者全員が生き生きと研修していた。

この研修に参加したことで、今の時代に必要なものは何かを気付かせてもらえたような気がする。また、このような機会があれば参加したい。



## 経営者部会

平成5年4月8日～9日、東京・フォーシーズンズホテル椿山荘にて、第21期の経営者部会が開催されました。今回は32社の経営者が参加され、「八起会」会長の野口誠一氏、工業会メンバーであるインフラテック（株）代表取締役の松崎正年氏の2名にご講演頂きました。

野口氏の主宰する「八起会」は倒産企業の経営者達が集い、共に再起をめざしているユニークな会で、倒産者への電話相談「倒産110番」をボランティア事業として行っておられます。今回の講演は「経営者よ！過信は禁物」と題し、ご自身の体験・会員の体験にもとづいた倒産の恐ろしさを話され、経営者が陥りがちな過信というワナと倒産しないための必須条件を語られました。実体験にもとづいたお話だけにたいへん重みがあり、参加者一同あらためて経営者の責任の重さを再確認されたことと思います。



八起会 会長  
野口 誠一 氏

失敗しないための社長の着眼点として、次の15項目を挙げておられますので、紹介いたします。

- ◆見栄を張るな。
- ◆お人好しでは会社を潰す。
- ◆最大のガンはあなたの「甘え」である。
- ◆得意先はいざとなると過酷なものだと知っておけ。
- ◆商品を売る相手より仕入れ先の方が大切。
- ◆労務管理がルーズな経営者は従業員にバカにされ倒産の引き金になる。
- ◆他人を見抜く力をつける、自分にとって善人が悪人かを見分けるのがあなたの仕事だ。
- ◆困ったときでも他人に容易に依頼するな、あとで「裏切られた」と叫んでも遅い。

- ◆環境はいつ激変するかわからない、それを肝に銘じておく。
- ◆あのときはよかったから、という考えにとらわれては会社を滅ぼす。
- ◆不振時の売り上げは好調時の8割でいいと思え。
- ◆社長だからといって会社のカネを持ち出すな。（放漫社長に経営者の資格はない）
- ◆自信過剰は自分の首を締める。
- ◆酒好き・女好きはほどほどにせよ。（体の倒産・家庭の倒産あり）
- ◆自分は本当に社長に向いているか？

（編集部）

## 「夢を見て、夢を追い、夢を食え」

(株)ネオジオ 太田 浩司

春本番を迎え桜の美しい東京はフォーシーズンズホテル椿山荘にて、当工業会の重鎮である松崎社長より講演をいただきました。現在、社長は10社ほどの会社の再建を引き受けられているというお話で、こういった倒産寸前の会社には必ず共通点があるということです。第1点目として会社の重要なポストに社員のやる気＝燃える心を押さえ込んでいる、いわゆる濡れ雑巾がいるということ。第2に、資金運用がデタラメで、燃料やエネルギーが必要な部分に流れず別の場所についてしまって資金ショートを起こしたり、むだな金利を払っていたりする燃料＝資金の不完全燃焼を起こしているということ。3点目は組織と人間のメンテナンスが行き届かず、本来持っている機能が発揮されない状態になっている、車体整備不良が見られるということです。再建の極意はこれらの原因を取り除き、社員さんに方向を示

し決して余分な介入はせず、責任と権限を与えることによって心に火をつけてやると必ず成功するということです。さて、そんな松崎社長ではありますが、創業のころのご苦労、血と汗と涙とが育んだ信念・理念というものがあって初めて再建にも取り組むことができるというお話でした。戦後、様々な商売に手を出し、時には笑い、時には世間から煮え湯を飲まされ、どん底に這いつくばりながらも血と肉とになっていった人生と会社経営における信念は次のようなものです。「人の倍働こう」＝人の倍働けばどんな艱難辛苦が襲ってこようとも成功できる。「信用をとことん追求しよう」＝人間社会における最大の財産は信用である。「夢を見て、夢を追い、夢を食おう」＝どんな逆境においても、やり遂げるまで諦めないという決意表明、以上の3点です。大先輩のお話をお伺いして心から感動し、また本物には血と肉と骨があり、重みがあるなという想いを抱きました。松崎社長本当にありがとうございました。



## 中日本支部



中日本支部営業委員  
太田 浩司

記録的な冷夏と長雨が続く異常気象の中、1993年8月5日～6日、大阪の地で第4回NEP中日本スクールが開催されました。1989年に第1回が開催されてから既に4年の歳月が流れ、運営スタッフのノウハウも蓄積され、ますます内容の濃い研修会となってきました。第1回の内容は中堅製造管理者の方々に集ってもらい、QC手法を取り入れ徹底したディスカッションで問題解決を行ってゆくシミュレーションを行いました。第2回は職種に関係なく主任・係長クラスの方々に参加していただき、人間関係＝コミュニケーションをテーマに教育訓練ゲームを取り入れた研修会を開催しました。次に、第3回は話し方・聞き方セミナーと銘を打ち開校しましたが、スクール始まって以来の大人数45名の参加者を得て私たちスタッフも研修会の内容が評価されてのことと充実感を覚えさせていただきました。

そして第4回NEPスクールの開催となったわけですが今回は前回にもまして約50名の方に参加していただき、ますます賑やかなスクールの開校となりました。講師として(株)サクセスステップ大阪代表取締役 坂本憲治先生をお招きし8月5日午後1時に研修会はスタート。「2001年宇宙の旅」のテーマが大きな音で研修室を包み込み、受講生が「何事が起こったの！」と驚くような滑り出しでした。その後、自己紹介ゲーム等を通じて受講生の参加意識を高め、いよいよ本番に入っていました。この研修会の主旨とするところは、人生において自らの目標と目的を段階的に明確化し、自らが無限の可能性を持っていることを自覚すること、そして、肯定的かつ積極的に計画的な日常の行動こそが成功を掴み得る手段であるという事に気づいてもらうことにあります。そして、今回のスクールでアメリカ

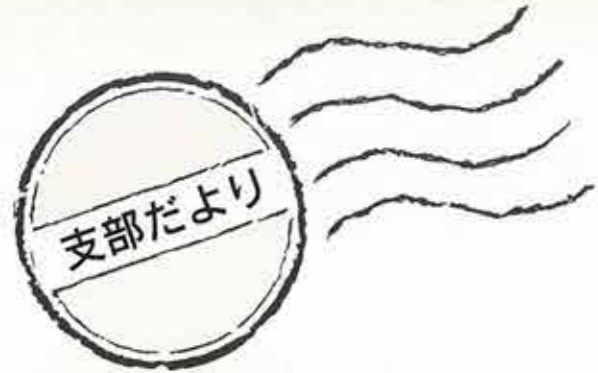
のポール・J・マイヤーが作り上げた成功に関する教育訓練プログラムを活用しており、その名をSMI（サクセス・モチベーション・インスティテュート）と呼ぶということもご紹介しておきましょう。研修ではSMIで使われる様々な書式に目的や目標、協力してくれる人々などの人脈、自分の未来の計画などを具体的に書き入れてゆくことが中心となります。一つのセッションが終了する度にトレーナーは受講生から発表をとります。その内容としては、如何に自分が目的や目標を持ってなかったか、曖昧にしていたか、自分には協力してくれる人脈がこんなにもあったのか、などでそれぞれに様々な気づきが得られていたようです。

さて、工業会の組織改正に伴いNEP中日本スクールは今回をもって終了いたしました。関係各位に深く感謝の意を表します。また研修会事業は本部のNEPスクールとして受け継がれていきます。これまで同様、会員各社の皆様のお役に立つ研修会を企画して参りますので積極的な参加をお待ちいたしております。

### NEP中日本スクール感想文より

- 目標をもつことだけで今までの自分と違う行動が出来ると思う。その目標に向かって継続する事で成功への道が開けるのではないかなと思う。幸せになるために成功する自分を夢見る事が大切だと思う。
- 二日間の講習を受け、成功とは何か、目標について、又自分のまわりの人間関係がいかに大切かをあらためて知りました。価値ある目標を持って一つ一つ確実に達成して行きたいと思えます。





## 西日本支部

全国的な冷夏、そして鹿児島島の豪雨災害、北海道の大地震とどこかおかしい今の日本。政治の世界も自民党政権の崩壊。我々をとりまく経済もバブルの後遺症か出口の見えないトンネルの中。この様な混沌とした状況の中、我々NEPのメンバーは一つの目標、目的で結ばれ、この大きな波を乗り越えようと日々努力をしております。今回はその活動の中でNEP西日本の支部報告を致したいと思っております。

御存知の様にNEP西日本のメンバーは、京阪コンクリート九州営業所を中心に、九州各県9社で構成しており、今年度の主な事業計画と致しまして、6月の総会、7月の合同勉強会、9月の工場研修、11月の営業勉強会、1月の合同部会と、その内容にも思考をこらしています。又、日々の活動の中でも情報交換や新製品・新技術の提案等、密に行っております。

毎年好評を頂いております合同勉強会を7月に熊本で行い、講師の先生方により、全国的なコンクリー



西日本支部営業部会長  
入江 俊介

ト業界の流れ、大型化、長尺化への取り組み、ニューウォールコンⅢ型の販売について等、貴重な講演を頂き、活発な論議がかわされた事から時代の急激な流れに対応しようとする参加メンバーの姿勢がありありと伺えました。

又、恒例であります工場研修も、9月1日～3日の日程で、四国の日本興業様と日本コンクリート様に御迷惑をかけながら大変暖かく迎えて頂きました。大型台風13号の影響にもかかわらず、8社17名の参加者は自分の目で見て、自分の耳で聞いてと貴重な勉強をする事ができ、自社に帰られても必ずそれらをプラスにされた事と信じております。

今後ともNEP西日本の活動を通し、全国の会員の皆様に色々とお指導を仰ぐと思っておりますが、宜しく御願い申し上げます。NEP西日本支部の報告とさせていただきます。

# 我社の自慢コーナー

## オータムコンサート

～ニッコーからの贈り物～

ローズ色のじゅうたんに椅子もまたローズ色。そんなシャレたホテル。500人の聴衆者に混じり、久しぶりのクラシックに酔いしれる。感動した面持ちの中高生の横顔。ホールを出て、ふっと空を見上げ、来てよかったなと思った。

秋の深まりとともに、香川恒例の事業として、音楽愛好家はもとより、地元中高生からも心待ちにされているコンサートがある。それが当社主催の「オータムコンサート」。

当社の主力工場のある志度町に素晴らしい設備を持ったホールが完成したのは6年前。しかし地方ゆえ、なかなか本格的クラシックコンサートに接する機会が少なく、メセナという言葉がまだ聞かれなかった当時、大型運搬車の通行等でお世話になっ

ている地元市民に何か恩返しを、と企画したのがはじまり。「質の高い演奏会を開く、県内出身のソリストに活動の場を提供する」をコンセプトに、芸術を企業の宣伝に利用するのではなく、その活動を支援する立場を明確にするため、第3回より企業名称をはずし再出発。

今年で6回目を迎えるこのコンサートは、11月7日、午後2時開演決定。海外でも活躍し好評を博しているテレマン室内管弦楽団に、ピアニスト、ト

ランペット奏者と素晴らしいゲストを迎える。オーケストラの響きと、ピアノ、トランペットの音色が調和した素晴らしい音楽が繰り広げられることだろう。

来年以降もコンサートを継続することになっている。秋にふさわしい当社からのプレゼント、それが「オータムコンサート」である。

来年以降もコンサートを継続することになっている。

秋にふさわしい当社からのプレゼント、それが「オータムコンサート」である。



日本興業(株)  
広報課長  
中村 茂美





# 【伝言板】

## NEP MESSAGE BOARD

●組織変更に伴い、会議及び行事の構成が以下のように変わりましたので、あらためてお知らせします。

会 議 名	頻 度	参 加 対 象 者	案 内
総 会	年 1 回	各社代表及び管理者	◎
幹 事 会	随 時	幹事	
経 営 者 会	年 1 回	経営者	
委員会事業報告会	総会の翌日	各社代表及び管理者	◎
運 営 協 議 会	随 時	協議会委員	
各 委 員 会	随 時	各委員会委員	
N E P ス ク ー ル	年 1 回	実務者（対象は都度指定する）	○
研究開発委員会研究部会	随 時	参加を希望する者	○

◎印及び○印は全会員にご案内させて頂く会議と事業です。また、この他各委員会の公開事業も全会員にご案内させて頂きます。従来と比べて多くの案内が届くと思いますが、◎は参加義務のあるものとしてご理解頂き、その他の事業は各社のニーズにより取捨選択頂く、いわば参加する権利のあるものとしてご理解下さい。

### ●ハイタッチウォールについてのアンケート

55社より回答を頂きました。アンケート結果にもとづき、運営協議会で協議の結果、型枠のレンタルシステムの導入については見送ることとなりました。なお、集計結果は回答頂きました各社に送付させて頂きました。

### ●講演等のVTRテープ、カセットテープ

総会、経営者部会、合同部会、NEPスクール等で収録したカセットテープ、VTRテープを実費にてお分け致します。希望があれば総務委員長（阪神工業（株）衣笠）まで、FAXにてお申し込み下さい。注文がまとまった時点で一括して発送させて頂きます。

特に参加されなかった社の方に工業会の活動状況をご理解頂くとともに、参加された社においては社内での研修教材にご活用頂きたく、ご案内申し上げます。

タ イ ト ル（収録した会議・研修会名）	分 類	参 照 ペ ー ジ
こんな上司が大嫌い+私の仕事の中の宝物 （第21期秋期・第22期春期合同部会の女性パート）	V	7
経営者よ！過信は禁物 （第21期経営者部会・八起会会長 野口誠一氏 講演）	C	13
夢を見て、夢を追い、夢を食べ （第21期経営者部会・インフラテック（株） 松崎正年社長 講演）	C	13
やる気を出す！！ （第22期総会・伏見工業高校ラグビー部監督 山口良治氏 講演）	C	1
スベックイン営業の成功事例 （第22期春期合同部会・トライアン（株） 込山恵氏）	C	6
誕生！！提案型営業マン （第1回NEPスクール・ドウエル21 代表取締役 高橋邦治氏 講演）	C	9

※VはVTR（実費3,000円程度）、Cはカセット（実費2,000円程度）です。発注総数によって若干の費用の上下があります。あらかじめご了承下さい。

### 編 集 後 記

新体制による総務委員会の初仕事です。多くの方に原稿をお願いしましたが、快く引き受けて頂き助かりました。特にNEPスクールの参加者の方には短い期限でお願いしましたが、スピーディーに届けて頂き頭が下がる思いです。

できるだけいろんな会社のいろんな人に登場いただくNEPレポートにしていきたいと思えます。「我が社の自慢コーナー」はもちろんのこと、自由な投稿も歓迎いたします。みんなでつくるNEP工業会ですから、NEPレポートもみんなでつくる誌面にしたいと思います。

合同部会そしてNEPスクールと、回を重ねる

ごとに充実してまいりましたが、参加される社が偏ってきたことが残念です。参加された社はその成果が得られ、また参加されます。一方、参加されない社は成果が見えませんが、次も参加されません。そんな悪循環が今起こっています。手前味噌ではなく参加者のアンケートをみても、他の工業会にはない意義のある勉強会と言えると思えます。参加することは義務ではなく権利です。自発的に参加することでそれぞれが向上していく工業会です。同じ会費を払っているのですから、「参加しないと損ですよ！」

(Y.K)