



このQ-infoはお取引先様をはじめサポートスタッフがいろいろとお世話になっている方、Replyシートで購読のご希望をいただいた方、サポートスタッフが最近名刺交換をさせていただいた方などにお送りしております。送付の可否などはReplyシートでお聞かせ下さい。

## スタッフのつぶやき

サポートのスタッフが、読者の皆様に一言お話しさせていただくコーナーです。

いつもご愛読ありがとうございます。100年人生を生きるためのスキルがなくて焦っている原田です。

先日、誕生日に息子から本をもらいました。「LIFE SHIFT リンダ グラットン（著）、アンドリュー スコット（著）」医学・医療の進歩で平均寿命が右肩上がり、100歳まで生きるのが当たり前の時代になったとすると、一つの企業で定年（65歳）まで働き、老後を年金で過ごすという仕組みは破綻する。

平均寿命が70～80歳と言われていた時代は教育、仕事、引退（老後）の3ステージを生きる人生設計でよかったが100年生きることを前提とした人生ではマルチステージの人生になるとかなんとか……。

「自分探しの旅をしたり、個人で起業したり、企業で働きながら他の能力を磨いたりしながら20歳前後で社会にでてからの60年あまりの労働期間乗り越えて行きましょう」と言われても80歳まで働けるような健康な身体を維持することが大前提です。

腑に落ちない点は沢山ありますが色々準備しておくことは必要だと感じさせられる内容でした。 開発部 原田 剛史



いっちょかみ

## “一丁啮”が行く！

第128回：高齢者ドライバー

最近、高齢者ドライバーの事故が頻繁に起こっています。というか、以前からもあったのかも知れませんが、特に最近は社会問題化してきて、ニュースに取り上げられることが増えたのかも知れません。そして高齢者の免許返納も増えてきています。2017年には免許返納制度が始まって以来、最大の42万3800人が自主返納したそうです。そのうち、75歳以上の後期高齢者は前年度比56%増の25万3937人と大きく伸びました。

昨年夏、車を買って替えるにあたりこども達から「いつまでクルマ乗ってるの？いい加減に免許返納したら？」と迫られ、まだまだ現役だからクルマは必要なんだと主張したものの、結局、今回買って替えるクルマが最後で、5年先にはクルマを手放して、免許を返納することを約束させられました。当時68歳、5年先だと73歳。まだまだ大丈夫だと言ってくれる人は周囲に多いのですが、やはり年貢の納め時になるのでしょうかね。（^^； と言いながら、その頃にはきっと自動運転が普及し、それなら大丈夫だと言ってくれないかなあと密かに思っているのですが……。

（一丁啮）



ITアドバイザー養成所、その名も“ネコの穴”

## テーマ：生産管理システムと効率化

アメリカのある救急病院のお話です。この病院は、手術室に大きな問題を抱えていました。32の手術室で年間3万件あまりの外科手術が行われていて、予定を組むのが難しい状態でした。出術室は、常に予約でいっぱい・・・そのために急患が出ると予定の組み直しに四苦八苦。スタッフはしょっちゅう、予定外の残業をしていました。

この危機的状態から劇的に改善します。 どうやって？ 簡単なことだったようです。「32ある手術室の内、1つを緊急手術専用で常時空けておく」たったこれだけです！ 空きがないって言うてるのに、あえて1つを空けておく・・・上記方法を採用してから2年間、病院の手術件数は毎年7～11%増加しました。

なぜ劇的に改善したのでしょうか？

手術には2種類あります。計画的なもの（計画外のもの）。当時、32の手術室は総て計画的な手術で埋まっていた。計画外の手術が発生するとスケジュールの組み替えが必要になります。急患を受け入れる・・・計画的な手術を組み替える代償が伴います。長時間労働による残業代（経済的代償）、計画の変更は現場を混乱させる確率が上がりますから、医療ミスが増えるという医療上の代償・・・長時間労働による技量低下（手術時間が長くなってしまふ）などの効率の代償です。恐ろしい……

ところが、「急患は常に空けてある緊急手術専用の手術室で対応する」ことで、総てが計画通りに回りました♪

★計画外の手術は必ずあるものだと計画したことが改善に繋がりました！！★

行動経済学では、「スラック（余地とか、余裕）を設ける」というそうです。私達が進めている、「システムを使って効率化を図りましょう！無駄を省きましょう！」って真面目に考えると、どうしても無駄を省くことばかりに注視してしまいますよね。計画的な生産予定をきっちり回そう！非常に大切なことです。

でも、もしかしたら取って「スラック」を設けることで効率性や生産性がグッと上がるかもしれません♪

生産管理システム「Assist」は、機械や人の負荷率を可視化出来ます。見る側（私達）の視点が多ければ多いほど、意外な側面が見えてくると考えます。是非、いっしょに考えていきましょう！

（巻Q）

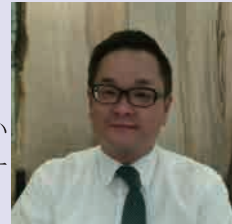
# 読者 訪問



第113回

お伺いした会社  
お話を伺った方  
会社の所在地  
連絡先など  
URL  
業務内容

株式会社丸嘉  
代表取締役 小畑 隆正 様  
〒612-8297 京都市伏見区横大路貴船 114  
TEL:075-622-1408 FAX:075-622-1400  
http://www.muku-flooring.co.jp  
木材卸業 (天然木・無垢フローリング)



小畑社長

今回は住宅建設用をはじめいろいろな木材を取り扱っておられる株式会社丸嘉(マルキ)さんに、小畑社長をお訪ねしました。同社は1859年(安政6年)に創業されたそうですから、創業160年の超老舗企業です。現在の小畑社長は5代目だそうで、平成17年、35歳の時に社長に就任されました。

以前は木材卸商として建材メーカーから仕入れて工務店などに販売されていました。ホームセンターなどがない時代は商社的な事業を薄利多売でこなしていたそうです。ところが市場環境が大きく変化してきました。建材メーカーやハウスメーカーが主導するようになり、木材業者や製材所の数も激減。そんな中で社長に就任し、「時代が変わってきている。このままではいけない。新しいことにチャレンジしなければ・・・」と強く思われたそうです。

折しもそんな時、京都中小企業家同友会の中である言葉をお聞きになりました。『経営革新をしようと思ったら3つのことを変えなアカン。・売るものを変える ・売り先を変える ・売り方を変える そうすることが第2創業や』と。

ここから小畑社長の挑戦が始まりました。業界の常識と正反対のことをやろう、イヤなことはやめよう、やりたいことをやろう、と。まず海外から材木を仕入れて日本で売ることには挑戦。アメリカ、カナダ、中国、フランス、ベトナムなどから材木を仕入れて日本で売る。国産材を扱っているところは多いので海外材での差別化を図る。ホンモノの木にこだわり無垢フローリングを積極的に展開。販路も地域から全国へ広げ、男性中心だった職場も女性中心にシフトさせ、ショールームも開設し、BtoBからBtoCにシフトしていかれました。SNSを使って積極的にPRすると建築主が工務店と一緒に来店して、気に入ったフローリングなどを探し、それを工務店が仕入れて建設主のところで施行するという変則型のBtoCが生まれました。



無垢フローリングギャラリー



屋外ショールーム(古材展示)

また昨今は古いものへの郷愁からか木材に対する関心も高まってきました。古家を潰した時に出る材木を買い付けて古材としてリユースする事業も積極的に展開されています。某ハンバーグレストランのように古材をふんだんに使った店舗作りをするなど、新建材では出せない味を追求する動きも加速してきました。

いろいろ革新的なことをやっていくにあたって、先代からの苦言はなかったですかとお聞きしたら、『いろいろ変えていってもええけど、今までの歴史の上に立っていることは忘れたらアカンでと言われた』とおっしゃっていました。

その言葉を守ってきておられるからか『毎年毎年、何らかの革新を起こしてきているが、変わってないのは木を扱っていることだけ』とおっしゃる小畑社長の目は自信にあふれていました。

木材は大切にするのではなく使わなければならないとおっしゃいます。木を切って使ってそしてすぐまた植える。森林は放ったらかしにしてはいけません。切って使って苗を植えて育ててまた使う・・・という循環型社会の構築が大事だと。

一時期、割り箸を使うと森林破壊になるので使うのを控えた方がいいと言われてきましたが、小畑社長は『割り箸は使った方がいい。木はどしどし使ってまた植えていくことが大事なんだ』とおっしゃっていました。

本物志向や木のブームなどを背景に需要が増加し供給量も増えてきているそうです。最近、山を買われたそうで、木を植えて育てて切って使ってまた植える・・・。川上から川下まで、ゆりかごから墓場までではないですが、山の苗からリサイクルまでを手掛けていこうとなさっています。

ナンバーワンよりオンリーワンを目指し、大分会社も変わってきたそうです。アンティークなものやユニークな材木を求めて全国から見に来られるそうで、年間500件もの新規の来店があるとか。

会社に何うと小畑社長の“やりたいことをやっていこう”の先に見える夢に向かって、全社一丸となって進んでおられる様子がよく分かります。また数年後にお邪魔して変化を見たいと思いつながら、これからのますますのご発展を願い同社をあとにしました。(米田)

## TOPICS

### 2019年度IT導入補助金の公募が始まりました

詳細はお尋ね下さい

公募期間	A類型	補助額(補助率1/2)	40万円～150万円	5月27日(月)～6月12日(水)
	B類型	補助額(補助率1/2)	150万円～450万円	5月27日(月)～6月28日(金)

### 工事業向け 工事業向け 見積・売上・請求・原価管理システム『こうじsp』のセミナーを開催します

・開催日 6月26日(木) 13:30～ ・会場 京都経済センター(京都市下京区四条通室町東入函谷鉾町78番地)

添付のチラシをご覧ください

### 編集後記

6月というとやはりあじさいの紫、パープル系でしょうか。ということで、今月号のバックカラーはパープルにしました。これからは梅雨の鬱陶しい時期となります。蒸し暑くなりますので体調を壊さないようにご注意ください。クールビズで少しでも涼しく過ごしたいですね。