

# カミノトピックス



4月の行事  
入学式

## 世界を見てきました

今回は、当社がパソコンのソフト開発の依頼をしている(有)ゲーテック様の素敵な女性に取材をして来ました。なんと昨年4月から10月末までの7ヶ月に渡る世界一周を一人で経験された「横井 祐美子さん」にインタビューです。

Yahoo等の検索サイトで“世界一周オンナー人旅”にアクセスすると旅行中の様子が非常に良くわかります。皆さん是非1度ご覧下さい。

今回の旅で訪れた国は、韓国、タイ、ラオス、イギリス、エジプト、スペイン、ポルトガル、モロッコ、イタリア、ドイツ、チェコ、ポーランド、オーストリア、ハンガリー、ルーマニア、ブルガリア、ギリシア、トルコ、フランス、アルゼンチン、パラグアイ、ボリビア、ペルー、エクアドル、チリ、メキシコ、アメリカの27カ国だそうです。移動には飛行機、列車、バス、フェリー、徒歩、ありとあらゆる手段を使い、時には地元の人ばかりのローカルバスで国境を越えたり、言葉の通じない南米では、ひたすら目的地の名前を伝えてなんとか辿り着いたりというエピソードもあるそうです。

サハラ砂漠では砂の上に毛布をひいて、星空を見上げながら眠りについったり、アマゾンではワニやピラニアのいる川で泳いだり、エジプトの紅海でダイビングをして色とりどりの魚を見たり、イースター島では島中のモアイを見て周ったり、マチュピチュでは霧が晴れて少しずつ古代都市が見えてくる様子に息を飲んだり、数多くの感動を抱き帰国し、縁あってゲーテック様に入社することになったそうです。

横井さんは、世界中を周ることによって、逆に日本の素晴らしさを再確認したそうです。人の親切さ、水洗のトイレ、電気、飲み水、etc・・・数えればきりが無い。普段の生活で当たり前を感じていることを改めて感謝したことも、旅に出た収穫だとおっしゃっていました。

私もお話を伺って世界一周をした気分になりました。楽しい時間をありがとうございました。

談：STO・斉藤



モアイ像。倒れていたモアイを起したのは日本の企業でした。



マチュピチュ。幻想的な雰囲気があり、まさに空中都市のよう。



エジプトでラクダに乗って、スフィンクス、ピラミッド見学。



共に旅してきたチケットとバック。帰る時には、バックが1個増えていました。



会社紹介：(有)ゲーテック

千歳科学技術大学の先生が立ち上げた大学発ベンチャー企業で、札幌を中心としてシステム開発を行っています。現在は、近年注目されているデータマイニング技術と従来のセンサを融合された生物行動それ自体を検知する次世代のセンサシステムの研究開発に取り組んでいます。

## 千1も積もれば山となし・・・

先日、レジ袋に関するアンケート調査がありました。内容は20項目ほどでしたが、内容は「買物をした時にレジ袋はもらいますか。枚数は。マイバックは持っていますか。レジ袋が有料化になったら、いくらまでなら購入しますか。」などで、その中に家庭ゴミの6割が容器包装ゴミだということを知りました。年間使用量300億枚といわれるレジ袋。1枚10gとしても総重量にすると・・・。そう言う私も、毎日のようにコンビニに寄り身として週5枚はもらっており、月に25枚、年300枚はもらっている計算になります。ゴミ袋が有料化になり、減量するかと思いきや、家庭でも会社でも減っていないのが状況にあります。当然、我が社のゴミも減量にならず、しまいには分別までできてない・・・。何かよい知恵はないかと頭をフル回転させております。ところで、「卵パック」をゴミで出す時、小さくする良い方法をご存知ないですか？ または、再利用の方法をご伝授してください。

談：JR・光明



### 3R

- ・ Reduce(リデュース)・・・廃棄物の発生量を減らす
- ・ Reuse(リユース)・・・使用済み製品を再利用する
- ・ Recycle(リサイクル)・・・回収された廃棄物を再資源化する

## おいしさはみんなの力で！

国道36号線沿いに建つ「株式会社見方」様。いつも、おいしい匂いがします。

「惣菜や弁当などの製造をしている会社とされているようですが、実際は、主に日本全国のシティホテル、温泉旅館、レストランや居酒屋、通信販売などの専門食を手作りで加工製造している会社なんですよ。」と、(株)見方の宮川さん。従業員は380名ですが、年末は冷凍おせちを全国に製造、販売も行っているため500名体制で製造しているそうです。食文化の流れは速く、流行にも左右されやすく、また、食品であることも考えると在庫の軽減や原価やコストの問題などいろいろ努力をしているとのこと。在庫は現金になっていない資産であり、この「在庫」を「財庫」に変えるべき事に人と時間をかける。在庫回転率に着目し「守りの在庫」から「攻めの在庫」と考えを変え、1ヶ月単位での商品管理を行う。売れ筋商品を分析し、なぜ売れているのか？その構成比は？などの疑問点から売れている商品の原材料を再チェック、月間の使用量を算出し、今後の使用量などを話すことで仕入先の協力をしてもらう。また、道外発送が全体の7割近くを占めるため、そのコストを計算しての規格の決定など、フードコストの原価は目に見えない間接的な面も多く、ここに注意しなければ利益につながらない。「営業は外に向けるものだけではなく、社内間でも仕入先にも営業は必要であり価格を下げていただくことは恥ではありません。それから、売れているから安心ではなく、その商品の更なる拡販も考えます。特に相手がより使いやすいように工夫した商品に改善を行い、売上増を計る。正直、売れない商品売り込むよりずっと効果的です。」



宮川総務部長さん

(株)見方様では社員の経営感覚の向上にも力を入れており、月に一度、「部門損益計算」を社長自ら社員に発表、報告し、社員全員が会社経営に参画し、会社の進むべき道、そして個々がどのように行動して行くか、合わせてモチベーション向上に繋げているそうです。最後に「私たちは製造業です。ソフト面はアイデアですが、モノ作りの原点は過去の技術の蓄積です。」この言葉に、社員全員で自社の商品に対する強い想いと全員で作りに上げている会社であると深く感じ、それが、おいしい商品を生み出しているのだと感じました。(談：E7・奥山)



日本のお正月には欠かせない「おせち料理」。



(株)見方様で作られている商品です。おいしそう・・・



## 難しい・・・

先日、ラジオを聴いていた時に、「人から言われて気になる言葉」というテーマで、「後輩から『ご苦労様です』と言われるとカチンとくる」という投稿がありました。「ご苦労さま」は目下の人に使う言葉で失礼にあたるということを知らずに長年使っており、正解は「お疲れ様です」ですが、あるテレビ番組で、これも本来目下の人に使う言葉で、本当の正解は「どうも」であるとコメンテーターの方がおっしゃっていました。(社内で上司と会った時の正しい挨拶は？という質問だったかと思います。)が、自分で納得が出来ず、本やインターネットで色々調べてみました。たどり着いた結果は「お疲れ様です」でした。まもなく入社シーズン。正しい言葉遣いを教えることは難しいと毎年思います。若い人が正しい敬語に触れる機会が減り、残念ながら自分も全て正しいとは思いませんが、新人社員は周りの上司や先輩の言葉遣いや電話対応をまずはお手本とします。少しでも良いお手本になれるよう、気を引きしめなければと思う今日この頃です。

2007年2月2日に文化審議会は「敬語の指針」を答申し、「尊敬語」「謙譲語Ⅰ」「謙譲語Ⅱ(丁寧語)」「丁寧語」「美化語」と5つに分類しています。

尊敬語

謙譲語Ⅰ

謙譲語Ⅱ

丁寧語

美化語

「いらっしゃる・おっしゃる」型

「伺う・申し上げる」型

「参る・申す」型

「です・ます」型

「お茶・お●」型

我が家でよく聞かれるのは、私に対する「命令語」が多いように思うのですが・・・でも、「はい。」と元気よく返事をしている私です。

談：es・国府田

## 2007年 3月30日 VOL. 21

発行元：(株)カミノ

TEL：0123-23-4255 / FAX：0123-24-1381

e-mail：kamino@rose.ocn.ne.jp

春となり草木の芽をだしてきましたが、植物にも「血液型」があるとか・・・と言っても、人の血液型を判別する血清に反応する物質をもっている植物があるということです。ちなみに、アオキはA型、イヌツツミはB型、ダイコンはO型、バラはAB型だそうです。