

ジョイント
join♡T が意味すること

“様々な企画に参画し、異業種間でもっとつながろう”という想いを込め、“join”(参画)と“T”oyama(富山)を、“♡”(心・想い)がつなぐ「join♡T」(つながる)を会報誌の名前としました。(F)

品質の進化をめざし、 つながる(join♡Tの)場に

ご挨拶

日頃は当委員会に多大なご協力を賜り誠にありがとうございます。この度新しく企画しました会報「join♡T」の創刊にあたり、編集委員として参画いただいた企業の皆様、関係各位のご尽力に心より感謝申し上げます。

企業を取り巻く環境が大きく変化する中、経営の骨格・重要基盤である品質管理・品質保証、コンプライアンス分野も、その変化を先取りしつつ進化していく対応力が求められていると認識しています。

当委員会では「グループディスカッション」や「企業見学」といった活動を通して、「品質経営の重要な考え方」「仕組みの改革の意義や進め方」「進化するシステム・手法」などを学んでいます。現場・現実での理解を深め活用する



富山県経営者協会
品質管理委員会 委員長
谷川 正人
Tanikawa Masato

ことで、少しでも会員企業の品質管理活動の活性化、レベルアップにつながってもらいたい、そのためには、『他社に学ぶ』ということも大事である、との想いで活動を推進しています。

この相互交流を図る前提となるのは、「お互いを知る」ということだと思っています。会員企業はどんな会社で、その会員の方は、どういう部署・仲間とどんな役割を果たしているのか、などお互いの会社・人(達)をもっと知り合うことがベース、大切だと考え、この「join♡T」を企画したわけですね。堅苦しくないものにしたいと思っています。みなさん気軽にどんどん紙面参加していただき、ひとつの「交流の場」「つながる(join♡Tの)場」となれば幸いです。

コーセル株式会社
代表取締役社長

Profile

1979年 エルコー(株)(現コーセル(株))入社。98年 アプリケーション開発部長、2003年 取締役アプリケーション開発部長のち、取締役品質管理部長、常務取締役生産・資材統括を経て、2013年から代表取締役社長。現公職として、富山県機電工業会副会長、富山県IoT推進コンソーシアム会長、富山県経営者協会 理事・品質管理委員会委員長を務める。

編集長



コーセル株式会社
清澤 聡
Kiyosawa Satoshi

つなげていこう! 品質のWA(輪・和)

会報「join♡T」は、様々な企業・組織や人同士をつなげることで、新たな気づきや発見、好奇心・探求心をくすぐる「タネ」をお届けしていきたいと思っています。また「読者参加型」会報として皆さまとのつながりも大切にしながら、編集委員の総力を結集し、取り組んでまいります。どうか末永くご愛読いただけますよう、お願い申し上げます。

次回以降の企画・テーマ募集 /

- 『つながり』をテーマに、こんな企画をしてほしい、こんなテーマはどう? というものがあれば、是非ご連絡ください。

連絡先: 富山県経営者協会 品質管理委員会
(担当: 北野、安田)
info@toyama-keikyo.jp

時代の「変化」と求められる「品質」

外部環境の変化が激しさを増しています。変化を前向きに捉えてビジネスをする中で、求められる品質がどう変わってきており、それに対してどのように対応されているのか。また、その品質を実現するためにどう取り組んでいけばよいのか。その可能性を切り開くヒントにつながる手がかりを求めて、お三方に話し合っていました。

Special
Talk

前田 和也 Maeda Kazuya

ジャパンメディック株式会社 代表取締役社長



ジャパンメディック株式会社

創業 1950年
設立 1960年
資本金 3,500万円
売上高 24億5,300万円(2021年2月期)
事業内容 医薬品、医薬部外品及び
化粧品品の製造販売
従業員数 約100名

藤田 泰 Fujita Yasushi

佐藤鉄工株式会社 代表取締役社長



佐藤鉄工株式会社

創業 1910年
設立 1973年
資本金 2億2,800万円
売上高 91億9,000万円(2021年3月期)
事業内容 橋梁・水門・水圧鉄管・環境装置の開発・
設計・製作・施工
従業員数 307名(2021年3月現在)

谷川 正人 Tanikawa Masato

コーセル株式会社 代表取締役社長



コーセル株式会社

創業 1969年
設立 1969年
資本金 20億5,500万円
売上高 270億2,000万円(連結、2021年5月期)
事業内容 電子機器、電機機械器具の製造及び販売
従業員数 698名(連結、2021年5月現在)

司会: 清澤 聡(コーセル株式会社 取締役TQM推進室室長)

1. 事業内容の紹介

各社さんの概要からお伺いします。

◆コーセル

【谷川】 直流通安定化電源に特化したビジネスモデルです。社員の44%が開発部隊で、社運はこの開発にかかっており、定期採用も基本的に開発人材だけとなっています。現在伸びているのは、半導体関連機器や医療機器の分野で、シェアが一番大きいのは産業機器の領域です。

TQM活動を推進しており、方針管理とQCサークル活動を核に40年以上やっています。

経営課題の解決、達成に向けた活動である「方針管理」では、良い戦略、良い方針、つまり良い目的を作ろうということを主眼に進めています。また、いくら良い方針を立てても、それがちゃんと実現できないといけないので、ベースとなる一人ひとりの力やチームワーク力、それぞれにおいて、実行力・連携力を上げていくためにどうすればいいかなど人材育成の施策にも取り組んでいます。

【前田】 良い目的、良い目標という言葉はともいいですね。私も最近、売上げや利益はもちろん大事ですが、今言われたように、社会的にどういった価値を出していくかを全面に打ち出して、そこに共鳴する人と一緒に頑張っていきたい、本当に目指すものは何だろうか。だから、その良い目的、良い目標を、経営者だけでなく幹部レベルでも考えていらっしやるのなら素晴らしいと思います。

【藤田】 私どもの会社も公共事業関係をしていますので、地元でいざというときにお役に立てる高い技術を伝承していくことが日本の国のためになると思っています。直営の社員をしっかり抱えている会社が各地域にあることが必要で、だから頑張っていく、残るためにはもうからないと残れないよと、常に社員に言っています。

◆佐藤鉄工

【藤田】 佐藤鉄工(当時は佐藤組)さんの富山鉄工所が始まりです。当初は鉱山用の機械を作っていました。現在は橋梁、水力発電所の水門や水圧鉄管、リサイクル用破砕機などを製造販売しています。

現在の問題は、橋梁の新設は減り、ダムもほとんど作り終わっている中で、維持更新が多くなっています。工場では単一品種が流れるのではなく、色々なものを作らなければいけないという中でトラブルも多いということです。

【司会】 一品ものが多い中での品質管理は難しそうですね。

【藤田】 多分、皆さんは歩留まりの向上や、不適合を減らす活動をされていると思いますが、それがISOの原点かと思いますが、私どもは一品一様なので、人間は経験していないものは必ず失敗するんですね(笑)。不適合報告が減ったからいいとは私は思いませんし、必ずその不適合を速やかに報告し、それをいかに共有化して再発防止につなげるか、いかに風通しよく上がってくるかを第一義にしています。先程おっしゃったように社員全体が意識を持って活動をしていることが必要です。

◆ジャパンメディック

【前田】創業当初は配置薬を作っていましたが、平成に入ってから配置薬が減っていく中で、現在はドラッグストア向けの薬をメインに、特に外用塗布剤と言われる液体やクリーム状の塗り薬を主力としています。富山の医薬品メーカーの中では異色の分野です。医薬品の市場構成の約90%が医療用で、ドラッグストア向けなどの一般用（OTC）は約10%です。その中にも色々な形状のものがあがり、弊社はかなりニッチなところでビジネスをしています。

富山の主力の他の医薬品会社さんはやはり医療用の、中でもジェネリック（後発医薬品）の受託製造をされ、各社売上げを伸ばされてきました。弊社も一時そういうこともしていました。が、委託元の意向で売上げの20〜30%が1年で減ってしまうことを経験しました。

そこで、元々提案型企業を標榜していたので、自分たちで開発したものを世の中に出していくことに軸足を置きました。そうすると自ずとニッチなところで、しかも一般用薬は安全性の確認された成分しか使えないので大規模開発や治験のようなものはいらないのです。クリームを作る力や、軟膏を作る力といったところで評価されれば新しいものを生み出しているのです。そこに力を入れて事業展開をしています。

【司会】OTC分野へ特化されたのは、絞り込んでいくとそうだったという感じでしょうか。

【前田】1つは、もともと当社は一般向けの配置薬の会社でした。医療用の会社さんの多

くは世の中から病をなくすというようなく所にフォーカスされますが、配置薬は心身の健康を支える、健康な人がより健康にといった歴史からしても、医療用には向かなかったのかなと、今、客観的にみえています。そして当時、ドラッグストアが伸びるということもあったので、思い切ってOTCに入ったという流れかと思っています。

2. 時代の「変化」

現在の激しい環境の変化を、どのように捉えていらっしゃるのでしょうか。

改めて品質を問い直す カーボンゼロへの対応

【前田】2021年は、富山の医薬品業界にとって色々な品質問題が明るみに出た残念な年となってしまいました。薬は間違った使い方をするると健康被害につながってしまうところがあるので、本来真つ先に品質を大事にしないといけない業界にあつて問題が発覚し、改めて「品質第一」を行政も含めて襟を正した年になりました。お客様からも、行政からの要請・要求もますます高まったという変化が、医薬品業界にはありました。これについては品質カルチャーを取り戻そうと薬業連合会も県をあげて、研修や人材育成でさらにしっかりと品質の維持・向上を重要視されています。

大局のところでは、環境に対する2050年カーボンニュートラルの影響はものすごく大きいと思っています。それが選ばれるものづくりの要件になっているのと、生活

者の意識もそういうところを大事にされるので、B to Cの製品を作っている我々としては、環境対応もお客様に対する1つの価値にもなるところが、大きな変化と捉えています。

メンテナンス需要へシフト

優秀技能工を育てて技術伝承

【藤田】今年、日本全体で橋梁の発注量・金額において、メンテナンス費用の比率の方が大きくなりました。更新作業においては、従来ならそんなに高い溶接技術ではない箇所が、品質を問われる高度な溶接法を用いることが増えてきています。そういう意味で、優秀な溶接工が必要になってきています。

優秀な溶接工は、眼を酷使するので昔は30歳前と言われましたが、今、現場で難しい溶接をしている70歳くらいの人もいます。上手い人はいつまでも上手いのですが、集中力が続かない。そこで、継続的な部分は自動機にし、どうしても人間がという部分は優秀な溶接工というふうにしたいと取り組んでいるところ。品質とコストは相関関係になるので、どこまで自動化でき、どこまでが人なのかを見極めて、工夫しながら技能工を育成し、地元の公共事業を支える技術を伝承していく模範となる会社になりたいと思っています。

【司会】技能伝承が御社にとっては最重要課題になるのではないのでしょうか。

【藤田】溶接だけではなく、曲がったものを矯正する矯正工の伝承も重要です。こういう技能者はマニュアルで育ってきたわけではありませんが、教えられる人が教えられるかという点で難しいようです。

【司会】まさに、裏を返せば真似ができない、それはイコール技能伝承は難しいという話になりますが、そういう中で大事なことは何でしょうか。

【藤田】やはり、前向きに取り組む姿勢が大事かと思っています。

先手の開発で攻勢めざす 仕入れ部品が短命化し課題

【谷川】当社の電源装置は、世の中のものほとんど電子機器に使われているため、様々な事業環境変化の影響を受けます。例えば、EV化や脱炭素に向けて新たなビジネスがしるぎを削る中、我々のお客様も変化へ対応すべく戦っておられます。当社にとってもビジネスチャンスでありつつ、お客様の技術革新・戦略に左右されます。ニーズを捉えた新製品を開発しないといけないわけで、いかに先を見据えて手を打っていくかが重要になっていきます。

一方で、売れ続けている製品もあり、ある程度市場規模があるので、そこで新たなニーズを取り込み、うまく改良した新製品をどう出していくか。最先端の技術革新の話と、両方に軸足を置いていないといけないわけです。

また、最近では原材料の高騰が激しく、儲からない部品はメーカーさんが撤退されます。EOL（End of Life）とあって、ある時点で部品の生産が終了してしまうことが10年前ぐらいから増えてきて、代替部品への切り替え作業に開発が時間を取られています。

【前田】EOLの理由は採算ですか。

【谷川】ポートフォリオ経営ということで、

採算性の理由が多いと思います。部品のライ
フサイクルも短くなってきており、その上
リードタイムも長くなり、どう部品を選定し
ていくかという問題を抱えています。周りの
変化がそうであるなら、なおさら先回りして
製品の中身を切り替えていく、前向きな攻め
の感じに変えていきたいと思っています。

3. 求められる「品質」とその実現

外部環境の変化は、品質にどのような影
響があり、どう対応されていらっしゃるいま
すか。

取り組む人間の意識が大切 失敗を当然とする中でチャレンジ

【藤田】 創業何十年にもなると古い設備が
あちこちにあり、修理しながら使い続けてい
ますが、そうではなく、償却期間を縮めてで
も新しい装置を入れて効率化していこうと
いう発想に変えていかないとけません。溶
接の多関節ロボットを当初6軸を前提に導
入したら、ある部分は7軸ならもっとでき
ると思うので、すぐに入れさせました。人件費
を考えたら装置の値段なんて安いものです。

一方、導入した自動機を使い続けようと工
夫してくれている前向きな技能工がいて、最
初は失敗しますが、そのうちに使いこなして
いる。この辺は、エンジニアが指示して作業
者がただ操作するのとは違うところですね。実
際に使う人が使いこなそうという意識を持
てば使いこなせるかもしれないし、そこにア
ドバイスするエンジニアも必要だと思います。
最前線の現場の人間が大事です。

【司金】 そういうことを仕向けるような何
かが社内にあるのですか。

【藤田】 元々、自分たちが工夫してやってい
く風土があったのだと思います。使いこな
していこうという意識がないとなかなか難し
いですね。社長が新しいものをどんどん持っ
てくるぞ、こんなものを作るんですかとい
うような中でチャレンジする。しかも、失敗す
るのは当たり前という中で言わないといけ
ません。

【司金】 失敗を奨励するようなお話をされ
ているのでしょうか。

【藤田】 いえ、自分が失敗ばかりしているか
ら、人が失敗しても怒れませんよね(笑)。

【谷川】 経験して失敗から学ぶことも多い
ので、失敗も大事です。どんどんやってほ
しいのですが、そこにどうもっていいいいの
か。先程の良い目的を作ろうと言ったとき
に、ある意味、失敗しないように考えても
らっているわけです。一方でそういうことを
求めつつ、チャレンジした失敗は大いにし
て欲しいとも思っています。そういうことが社
内に浸透するようなマネージャーのマネジ
メントが必要だなと思っています。

人はプロセスを考える役割に 継続的作業は自動化へ

【前田】 弊社では、ニーズがどんどん多様化
しているので、開発は自分が本当に欲しいも
のを作ろうと言っています。熱狂的なファン
が1人いれば、その製品を必要とする人は他
にもいるはずなんです、コンシューマー向け
であれば。そういうことを言って、開発には
チャレンジしてと伝えています。

製造においても役割の変化がすぐあり
ます。作業プロセスを改善できないか、新し
い機械を導入してはどうか、そういった創意
工夫に、人の軸足を移していきたいと考えて
いるところです。

品質については医薬品の場合はプロセス
が決められていて、それをしっかり実行した
上で最後に製品品質があります。今、問題に
なっているのはプロセス自体が無茶を押し
付けているところがあるので、定期的に仕事
の流れを見直すなどして働きやすい流れに
作り変え、その上で実作業は新しい設備やシ
ステムを入れながら極力自動化していく。

要は、人の働きはプロセスを変革する部
分。ここは人がやらないといけないので、作
業者の皆さんにそういったマインドでやっ
てもらうことが品質を守る上では必要にな
ってきます。プロセス自体に無理がある仕
事ではミスも出ますし、品質悪化につながる
ので、そこを今後変えていかないとけない
と思います。

難しい部分もあるんですね。機械に詳し
くないとか、システムやITのことはよく分
からないという人もいっぱいいると思いま
すが、そういった人たちが自分たちのプロセ
スを変革できるようにしていきたいなど、こ
れは人材採用や教育とセットになってくる
ので、難しい課題だと思っています。

【藤田】 おっしゃるように「私はこれは専門
じゃないんです」と言っているところに入り
込むかどうかだと思います。設計は設計だ
け、製作は製作だけ、これじゃ駄目なんです。
全部が全部ゼネラリストでは困りますが、ゼ
ネラリストのいろいろなところに入って

いく。そういう中に、次のステップが出てく
ると私は思います。

【前田】 プロセスの無駄が生じているとこ
ろをつけないで、自分の部分だけを見てい
ても解決にはつながりませんよね。

前後の工程にまで意識を 向ける人材を育てる

【司金】 品質管理に「後工程はお客様」とい
う言葉があります。後工程に何が起きている
かまでが自分の範疇だということ。もちろん
前工程も同じです。そういう意識を持つてい
けるかどうかがすごく大事だと、皆さんのお
話から浮かび上がってきました。

【谷川】 自分の担当・専門以外のことにつ
いても関わって、スキルを広げる学びをして
もらいたいと思います。トヨタさんでよく言わ
れる自工程完結は、前後を含めて自工程はど
うあるべきかを考え、行動できることです。
ルーチンワーク的なところはある程度シス
テムでつながりますが、問題や課題などが
あっても、意識や行動がこれまでの範疇にと
どまってしまう。そうすると後工程にまでつ
ながらず、本質の問題が解決できない。この
隙間(野球で言えば三遊間)に大事なことが
隠れているんです。お互いに無駄なことや顧
客のためにならない口スをしていることが、
多くあるのではないかと考えています。

【前田】 それへの1つの手段が、ローテー
ションや配置換えのようなものかと思ってい
ますが、まだ戦略的にうまくできていま
せん。コーセルさんは配置換えなどはされ
ていますか。

【谷川】 以前は、部門別の目標値を設定し

ローテーションしていましたが、今は、十分できているとは言えないですね。以前に比べると一つひとつの仕事がどんどん複雑になり高度化していると思います。全てを熟知することは無理な話で、そうすると仕事を分けなければいけなく、全体を理解している人が減ってきているということもあります。

【司会】 扱うデータもかなり増え、階層がすごく深くなって、そこを全部分かるうとすると、時間をかければできるかもしれませんが、上っ面の理解となり、仕事の質が薄くなってしまう。

【谷川】 一つひとつの仕事がどんどん複雑になり、高い技能・技術が必要になっているので、その担当者に抜かれると仕事が回らなくなるという理由で配置換えできていないということもあります。だからやはり早い段階で少しずつ計画的にやっておけばいいんじゃないかな。

【藤田】 私は、設計だったら早めに他を一通り回るようにしないといけないと思います。それも設計に向いていないから出すのではなく、向いていないなら設計にもう少し置いてから他へ出す。向いていない人間ほど抱え込んで経験させないといけないと思います。

【前田】 現場は適性のある人を離れたくないこともあると思いますが、そういうときはトップダウンで他の部署の経験させないと仕向けられるのですか。

【藤田】 社長がいくら言っても人事権がないので、なかなか動かないところはありますけどね。

【前田】 戦略的ローテーションはやっていいんじゃないかなと思います。ある程度ルールを

決めて、この期間だけとおかないと、能力が高い人が1つの部署しか経験できなくなってしまいますから。

【藤田】 10年20年いた人を移すのは、逆に意味があるのかとなりますね。移すんだつら早い段階であちこちを経験させるようにしないといけないんじゃないかと思っています。

若いうちに広く経験 まずはベースを身につける

【司会】 ここまでのお話をまとめると、人はいかに育てるかを考えたときに、若いうちに能力の高い人は色々な部署を経験させて、隣の部署が何をやっているかがある程度推し量れるようになってもらうことが大事といえます。

【前田】 気持ちが分かることは大切ですな。



2021年12月23日、コーセル社屋にてコロナ対策を万全にして対談を実施。
写真撮影のため一時的にマスク等を外しています。

【谷川】 社外で学ぶことも一つ大事だと思います。よく言われる他流試合の意識で、自社の良いところも分かるだろうし、普段考えていない気づきがあつて自分へのフィードバックがかかるんじゃないかなと思います。ただ、日頃から問題意識を持っているとさらに多くの気づきもあるのではないのでしょうか。

【藤田】 開発が、後工程やお客様のところに行くのは一番いいですね。

【谷川】 それが新たなニーズの発見につながります。

【藤田】 私は思うんですけど、技術屋、事務屋関係なく、何を言っても答えられる人がいないとまずいと思います。それには、自分はこちらが分かっているという自信がないと他の分野に行けません。最初にまず原点をしっかりと身につけさせた上で回っていくようにしないと駄目だと思います。それでもずっと一生勉強ですからね。

【前田】 なるほど。そうやって分かってきたときに、上司が一番離したくない人材なんじゃないかと…。

【藤田】 でもね、かわいそうなんです。向いている人間が最初の箇所ですのまま行ってしまったら、ずっとそうなっちゃうでしょ。

【司会】 そう考えると、自分が分かる範囲だけの「限定合理性の世界」で判断するよう人になつてほしくないということが、根底にあることが分かります。

【前田】 当社も開発がお客様に売り込みに行くスタイルなので、お客さんに対してはいいのですが、製造現場の苦勞を知らないという種開発がよりになつてしまう恐れがある

るので、そのバランスと、一方で、開発なら開発という1つのベースを極めることが大事だなと思いました。

【藤田】 実際に自分でやったものと、ずっと気になりますよね。営業の人なら、ちゃんと作ってくれるだろうかとか、そこまでどんな入りやすいですね。開発もそういう意識が大事なんです。伸びていく人間はそういうふうにとりまわりますね、というか、そういう意識なので人の輪もつながりますし、どんな社会にもつながっていきます。

【谷川】 かつて私も設計時代、協力会社さんに足を運ぶ中で、つくりにくいところや生産現場の話を知りたりしていましたが、今は工場へ行くことも減っています。現場を知ると文化にしないといけないんですよ。

【藤田】 そう、文化ですね。今おっしゃったように文化にもって行かないといけないのではないかなと思います。

◆まとめ 変化に対応するためには、これまでに「人」がとても重要になってきていることが分かりました。「人」について考えてみると、「気づき」も能力であり、色々なことに「気づき」を持つこと、そして自分がやっている仕事だけでなく、後工程なり前工程に意識を向けて、周囲と共感して動ける人が望ましい。そのような人材に育てるためには、若いうちに色々な部署を経験することが大事になるのですが、その前に、まずは1つ自分のベースとなる分野を極めることも必要になるといってお話になってきました。

人材育成については次回以降、さらに掘り下げていきたいと思います。
本日はありがとうございました。

自己紹介をお願いします！

海のない岐阜県の高山で高校まで過ごしていたことから泳げません。海のある県で暮らしたいと思い、大学時代から富山に住み着いています。

トンボ飲料に入社してからは、一貫して品質保証部に勤務しています(勤続23年)。

関連する業界の特徴と品質保証部の業務について

当社が関連する業界として、医薬品・流通・健康食品業界があります。医薬品業界は基準がしっかり決まっていて、味よりも薬効成分が規定量入っているかどうかが大事です。流通業界は「おいしい」が大事。清涼飲料水でまずいものは買いたくないし、金額も安いことが大切です。健康食品は流通と医薬の中間でやや医薬品寄り。効能効果をうたっている製品もあるので、その効能効果が入っていることが大切です。

【業務内容】

- ・自社工場で生産している製品の検査、原材料などの受入検査、製造環境の調査、クレーム対応、監査対応
- ・外部認証の維持・管理
- ・外部協力工場で生産委託している製品の受け入れ検査、工場監査、新規製品の立ち合いなど



創業時から発売されている
トンボラムネ

“安心なものを届けたい！”

消費者様に代わって、「問題のないことを確認させて頂いている」という意識を常に持っています。生産する立場としては、100万本に1本などの不良品の発生というような思考(不良率で認識)になりがちですが、消費者にとっては、購入した製品が不良品だと不良率100%になる。そういった意識をもって生産に臨んで欲しいし、自身の業務にも向き合っています。

大事にしていることは、「たえず、なぜか?・・・という自問自答する」こと。誰のためにやっているのか、もちろん会社のために利益を出さないといけませんが、最終的には消費者にいいものを安心して飲んでいただく、買って喜んでもらうというのが大切で、自信のないものを出荷してはいけません。他の部署の役員、部長や、たとえ社長であっても、問題があれば問題提起することが重要だと思っています。

『次工程はお客様』

各工程で、工程間の不適合や問題がないように確認を行っています。さらに、経時試験、加速試験などを行い、不適合品の流出防止に取り組んでいます。製造環境が大切になってくるので、設備のメンテナンスやオーバーホール等を定期的に取り入れています。

仕事を進めるうえで、誰でもミスや失敗、トラブルやクレームはつきもの。クレームにはウソや隠し事はせず、真摯に向き合い、影響を最小に抑えるよう対策を考えることが大事です。1つウソをつく、大きな問題になってしまうので、最初からウソや隠し事はしない! 問題にしっかり向き合うことで人は成長できる! 精神的な部分で体調不良とならないよう、消費者の感情面に寄り添って作る事を心掛けています。

沖野様より 豆知識



消費期限と賞味期限



消費期限は、劣化が急速に進むため、期限内に消化した方が安全で良い。いわば安全に食べられる期限です。賞味期限は、美味しく食べることが出来る期限で、すぐに食べられなくなる訳ではありません。スーパーへ行った際には是非、「おつとめ品コーナー」の食品を積極的に購入し、SDGsの取り組みを一人ひとりが実践し、食品ロスを減らしましょう!

編集後記

創刊に向け、企画、記事作成、校正へと進める時期が、新型コロナウイルスの感染リスクが高まるタイミングと重なり、様々な対応が未知数の中、編集委員会合の制限や、取材の方々との距離感および訪問時期等の変な調整や検討を要しました。これまでご対応を頂きました企業の皆様方ありがとうございました。また編集委員のチームワークも満足感を得られるものであったのではないかと思います。次号では更に内容を充実させて皆様方のお役に立てよう貢献できればと思います。(K)

株式会社トンボ飲料
取締役 品質保証部 部長

沖野 寿幸 氏

Okino Toshiyuki



株式会社トンボ飲料

創 業 1896年(明治29年)5月
設 立 1962年(昭和37年)10月11日
所 在 地 富山市下赤江町1丁目6番34号 [本社・工場]
資 本 金 6,600万円
代 表 者 代表取締役社長 翠田 章男(みすた あきお)
事業内容 健康飲料、健康食品の製造販売および受託製造
清涼飲料、乳酸菌飲料、菓子の製造販売
関連企業 バランス株式会社