

【高浜】三 一く設定している。

フルフラット瓦に防災機能

マルスギ月50万枚販売めざす

ヨンを増やし、平板瓦のシリートを防災フィットに一本化して月間50万枚の販売まで引き上げをめざしている。

杉浦社長は「住宅市場は、シンプル形状が好まれる傾向にある。瓦のよさを残している。」

三州瓦メーカー各社は、2013年から相次ぎフルフラット瓦の新製品を発売しており、売上げを伸ばしている。

クロイツがタイ工場増強

バリ取りシステム アジア市場拡大に対応



クロイツのタイ工場内



中田周一会长

同社は1989年設立。バリ取りシステムは、ロボットから工具、治具、ソフトまで、すべて自社製品であるのが強み。年商は約8億円で、自動車関連メーカー向けが多く、これまでに1300台のバリ取りシステムを生産し、国内外に販売してきた。タイでは、2000年初

現地売り上げ倍増へ 来年1月完成

バリ取りシステムメーカーのクロイツ(本社刈谷市野田町、坪根蔵社長、電話0566・22・5263)は、タイ工場の生産能力を増強する。アジア市場の拡大に対応するのが狙い。現工場を増設し、年間の売り上げ規模で現在の約2倍にあたる8億円規模まで引き上げをめざす。(刈谷・片桐芳樹)

「愛情を持って導く」

蒲郡 野村克也氏招き講演会

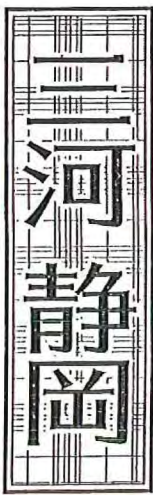
【豊橋】蒲郡信用金庫は24日、野球評論家の野村克也氏を招き、豊橋市のホテルアソシア豊橋5階のザ・ボールルームで「野村流、人材の活かし方/育て方」



講演する野村氏

00人が来場した。野村氏はまず、プロ野球選手としての27年間を振り返って「普通にしゃべっても、『ばやきのノムさん』といわれるけれど、ぼやくことができないよつでは一人前のキャッチャーにはならない」と持ち前の口調で来場者を笑わせながら、好成績を残すためにバツ

ターとの駆け引きの重要性を説いた。その後、4球団での24年間にわたる監督生活に触れ、「ヤクルト時代の飯田選手は球団の手違いで外野手に転向し、土橋選手には首位・3割打者を促した」との真話などを披露。先入観や固定観念にとらわれずその人の能力を見抜き、好き嫌いではなく愛情を持って適材適所へ導くなど、これまでの野球を通じた独自の人材発掘、育成手法を紹介した。



- 三河支社

岡崎市明大寺町 寺東5-1 鈴熊ビル
0564 (52) 2260
FAX 0564 (54) 2336
- 刈谷支局

刈谷市相生町2-1 11佐藤会計ビル
0566 (21) 6106
- 三遠支社

豊橋市駅前大通 1-27-1 ウォール キャピタルビル8階
0532 (54) 2668
FAX 0532 (35) 7100

めに設計事務所を設置して、エンジニアの育成に取り組んだ。08年にクロイツタイランドを設立し、サムットプラカーン県に生産拠点を構えた。今回の工場増強では、既存工場の隣地を取得して、工場面積を約2・3倍の894平方メートルに拡大する。計測器や生産管理ツールの拡充など、主に品質向上につながる設備の導入を計画している。15年1月完成予定で、土地取得や増床工事、設備品を合わせた総投資額は2100万バツ(約6700万円)。

ワンストップでアフターサービスを

○「長期優良住宅は建てた後が重要。ワンストップのアフターサービスを充実していきたい」と話すのは、木造注文住宅を手がけるオカザキホーム社長の加藤博昭さん。2008年の創立以来、販売してきたベース商品を一新し、グレードアップした「住みごこちのいい家」を19日から発売した。

○「累計約500棟の引渡しを達成した実績を踏まえ、「新商品は全棟長期優良住宅対応とし、2020年改正省エネルギー基準対応で大幅な価格アップをすることなく仕様をグレードアップした。社員皆で意見を出し合い、納得してつくり上げ、「35年長期保証プログラム」も付けた」と強調する。

今回のベース商品一新で、品質、価格、サービスのすべてにおいてバランスのとれた地元密着のオンリーワン企業を目指していく考えだ。