



上板局
 料金後納郵便


AO Asahi Onkyo CO.,LTD. 朝日音響株式会社

FAX 088-694-5544(Key No.) TEL 088-694-2411(Key No.)

Sebe Kamiita-cho Itano-gun Tokushima 771-1350 Japan

〒771-1350 徳島県板野郡上板町瀬部 ホームページ <http://www.asahionkyo.co.jp/>

e-mail office@asahionkyo.co.jp

目次

- 各種カタログ御利用下さい・・・1
- 3月の暦・予定表・・・2
- 2月の旧Sキョース・・・2
- 朝日音響この1か月・・・3
- 業界用品の怪説・・・3
- 売上4倍所得倍増放置計画・・・4
- 歴史発見・・・7
- 2009年提案委員決定・・・7
- 社員紹介リレー・・・8
- 訂正・・・8



2009年
3月号
Vol. 220

独創
社是 挑戦
不屈

朝日音響株式会社
JA5ZDT
社報

各種カタログ 御利用下さい！ 弊社宛 請求頂ければ、必要部数お送りします！

<p>チップケーブルス 3000N</p> 	<p>スリムケーブルス 5000N</p> 	<p>ケーブルスミニ 4000N/R</p> 	<p>マイコンケーブルス 6000N</p> 	<p>ハイパーケーブルス 8000N</p> 	<p>離操作 2000N</p> 	<p>データケーブルス 1000N/R</p> 
<p>429MHz帯特定小電力 Uシリーズ</p> 	<p>1.2GHz帯特定小電力 Gシリーズ</p> 	<p>防爆形ポーバ</p> 	<p>発破番</p> 	<p>総合カタログ</p> 	<p>会社案内</p> 	<p>ここで紹介したカタログは 弊社ホームページから ダウンロードできます。 (PDF形式)</p>



3月の暦・予定表 (弥生)

無線局再免許手続期限が近づいています！
局免期限 2009年6月21日
X I Dさん，JUPさん

日	曜	六曜	行 事	社 内 行 事	社員等誕生日
27	金	仏滅		チーフ会議	
28	土	大安			
1	日	赤口	全国緑化運動, 春の全国火災予防運動(~7日)		
2	月	先勝			
3	火	友引	ひな祭, 耳の日		JJ5CKN(岩田玲子)総務課 JA5UCQ(尾島 孝)補修課
4	水	先負			JF5LFV(多田 功)業務課
5	木	仏滅	啓蟄		
6	金	大安			
7	土	赤口	消防記念日		JA5AYG(谷本輝雄)総務課チーフ JJ5FUH(玉井隼人)業務課
8	日	先勝	国際婦人デー		
9	月	友引			
10	火	先負			
11	水	仏滅			JH5LFY(齋藤正人)開発課
12	木	大安	奈良東大寺二月堂お水取り		
13	金	赤口			
14	土	先勝			
15	日	友引			
16	月	先負			
17	火	仏滅	彼岸入り		
18	水	大安		勤務表提出 A.M.	
19	木	赤口			
20	金	先勝	春分の日, 春分, 彼岸		
21	土	友引			
22	日	先負	NHK放送記念日		
23	月	仏滅	彼岸明け, 世界気象デー		
24	火	大安	社日		
25	水	赤口	電気記念日	給与支給日	
26	木	先勝			JA5HAE(辺見順一)開発課
27	金	先負		第32期定時株主総会	JJ5CQE(富田義明)営業課
28	土	仏滅			
29	日	大安			JJ5DKV(大平孝明)開発課
30	月	赤口			
31	火	先勝		チーフ会議	
1	水	友引	新学年, 新財政年度, エープリルフール		JA5KPU(原田宣吾)開発課チーフ

2月のニュース (NEWではなくキユー。前月の話なので!)

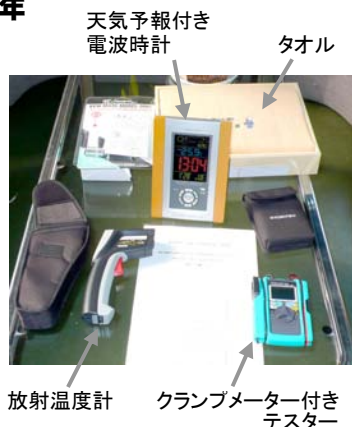


- G7会議の記者会見に意識がもうろうとしたまま臨んだ中川財務・金融担当大臣が引責辞任。
- 麻生総理大臣がサハリンを訪問。日本の首相としては戦後初。
- 米ロサンゼルス郊外で八つ子誕生。
- 電子マネー「円天」で資金を集めていた健康商品販売会社L&Gの会長らが組織的詐欺容疑で逮捕される。
- 大相撲十両の若麒麟が大相撲取締法違反で逮捕され、相撲協会から解雇の処分を受ける。
- 徳島県副知事(法令順守統括本部長)が、県と利害関係の有る企業の職員(県職員0B)と競馬観戦。道義的責任を取り辞職。

朝日音響 この1か月

● (株) 広進 創立40周年

当社 東日本地区代理店 (株) 広進 様が創立40周年を迎えられました。おめでとうございます。先般、弊社宛に記念品が届きました。当社社員へのお披露目で食堂に展示後、各部署にて活用しています。ありがとうございました。



● (株) 広進 友居様 研修



手前: 友居様 奥: 補修課 GLUさん

2/4~6、(株) 広進の友居様が来社、補修課を中心に研修を受けられました。友居様は当社へ電話をかけてくる人ベストテンに入っており(たぶん)、社内で声を知らぬ人はいないと思いますが、会うとなると3年半前、愛地球博へ行った慰安旅行で御一緒して以来の方が多くのではないのでしょうか。食堂で「男梅キャンデー」を振る舞って下さるなど、印象深い3日間となりました。

業界用品の怪説 (ホイスト、ブロック、ジャッキ) JA5CLB 河野繁美

ホイスト

「ホイスト」は以前にも本誌上で語源を解説したことが有ります。現在はワイヤーロープによる巻き上げ機構と、それ全体の横方向移動機構が一体化した製品の事として、それをバラバラの部品で組み立てた物は、そう呼ばれません。しかしホイストとは吊り上げると言う意味の言葉です。だから帆や旗や荷物も「ホイストする」と言う言い方をします。

皆さんは号令を掛けるときに使う「ホイッスル」をご存じでしょう。昔、帆船では 甲板長が荒くれ水夫達に「笛」の音を「ヒーホ ヒーホ」と長短に吹き分けることで巻き上げ機の巻き具合を指示していました。それで その「笛」の事を今でも「ホイッスル」と言うのでした。



ブロック

チェーンブロックの「ブロック」って何でしょうね？ コンクリートブロックのような塊という意味じゃあ無さそうです。実は「滑車」の意味です。帆船では…今でもヨットでは多くの「**ブロック」と呼ばれる滑車を使っています。つまりは繊維ロープやワイヤーロープでなく、鎖を対象とした滑車機構と言う「チェーンブロック」で、我々が無線操縦の対象に出来るのは、それも電動モーター式に限られるのでした。そこで この電動チェーンブロックの商品名として某メーカーでは「モートルブロック」を使っています。

ブロックの余話…工業技術センターが主催での異業種交流に参加していた頃の話です。年度が替わる度に何度か編成替えがあり、「物作り主体」と言う事から全体の名前が県内全部で「技術市場交流プラザ」となりました。四国各県とも同様で在ったらしく、ある時、四国4県から高松に集まって合同大会の開催になりました。この司会は、現地「RNC 西日本放送」の女子アナウンサーです。

処がこの女子アナ…開会宣言での会の名前を……

正しくは『四国ブロック、(四国地区の意味) 技術市場交流プラザですが……』を

弁慶読みして！『四国、ブロック技術、市場交流プラザでした……』?! 我々参加者は互いに顔を見合わせ「へー……我々はブロックの業者だったんか??」「知らなかった……」?? 冷や汗!

チェーンブロック



ジャッキ

ジャッキ…先ほどホイストの項で旗を上げる話が出ましたが、ジャッキも持ち上げる機械です。それと共に英国旗が「ユニオンジャック」=連合旗と呼ばれるように旗の事を「ジャック」と呼ぶ事が有ります。意味で言えば「旗」とは「国家」や「軍」の意味だったりもします。

我々の電機業界での「ジャック」と言えば「プラグ」に相対する接続用のソケットの一方でしょう。この意味も「旗」の意味する「国家」と似通った「受け皿」的な意味です。各種ジャックの形状を見れば一目瞭然でしょう。ハイジャック、シージャックの受け入れ先も、どっかの国ですね。世界には、いや近くにも、ひどい国も幾つか有るようで…

売上4倍 所得倍増 放置計画

JA5CLB 河野繁美

新年初出勤日やら、新年会の社長挨拶にて、上記タイトル通り、今後の事業展開予想を述べ続けております。この事には、十分な根拠がありますので、説明旁々、今後の不況に対する対応策としても述べてみたいと思います。

基本的な私の方針としては、相手が不況だろうが暴力団だろうが計画的な方針など用意しない……と言うのが方針です。つまり行き当たりバッタリ、出たとこ勝負！

それで、相手も、その場になるまで何が出て来るのか全く解らない！……っというメリットがあります。

或る経営コンサルタントの診断に拠ると……コレは非常に怖いのだそうです。「さあどこからでも掛かってきなさい」と素手の者に言われた状態だそうで、何が出て来るやら全く解らない所が不気味で手の着けようが無いのだそうです。

一方の私の側から見れば、敵(今の場合は不景気)だって、ドウイウ事を持ち出すか？これから、どうなるか？未だ解りもしないのにアレコレ考えて手を打つなんて、効率が悪すぎてキリが無い事だ……って云う訳です。

放っておけ！当たって砕けるのは相手の方で、こっちは砕けない。その場に当たってから考えても間に合うのです。



学生時代の試験勉強が、そうでした。他の者は皆、予習か何かで、手当たり次第に いろんな問題を皆一度と言わず、参考書を見たり、塾で教えて貰ったりして、解いてみている。本番の試験の時、問題を見ると……「アッ！あの問題」っと思いついて記憶通りに書いているだけ。コレじゃあ問題解決力じゃ無く記憶力でしょう。今の世の中が、その事で歪みを生じていますね。あっちもこっちも、日本中ガタガタ……「教えられていない事だから、出来ない」って人ばかり。



では物事を最初に行った人なんて、どうなってるのか？良く考えてみましょう。……それに反して私は、学校のテストも行き当たりバッタリ！……初めて見る問題にテストの本番で初めて取り組んでばかり居たのです。それが入試だった事も有ります。同じ問題を何度も解いてみるのは馬鹿らしくて腹がたって出来なくなってくるから漫画や雑誌を読み始める。……いや、モット聞こえの好い科学小説や図鑑を読む……っと言おう。それと同様に現場主義なのです。上手く言えた物だ。

ソウして、実際の状況に突き当たっては、その場その場を乗り越えてきた訳です。

だから基本的には、延々と長い戦略計画など立てはしない……っというのが本旨では在ります。サテ、その計画なんぞ立てなくとも、置かれた立場 現場 現状という物は自然に存在します。その現状を観察・俯瞰し、分析するだけで、自ずと、世間の動く方向性という物の方が見えてきて、我々自身が計画的に動かさずとも自然に、上手い手法が成り立つ……っと言う事が見える場合も在ります。

最近 私の名刺へ印刷した様に【タイムトラベル】して、未来を見てきた訳では有りません。むしろ逆に名刺の印刷文は、過去へタイムトラベルして来た話です。笑……

……そう言う事では無くて……「ジックリ考えれば解る事だ」という事なのです。



さて、その具体的内容とは？……話は「財団法人とくしま産業振興機構」が発行する雑誌【企業情報とくしま】に拠る、当社の記事掲載の為の取材に始まります。1-2年前、同機構が主催する【**事業改革】とか言う事に応じていたのですが、その進行状況と結果に対する取材で在ったのです。我が社は事業改革が必要な程、遅れていた訳でも何でもなく、「【改革】という名で何か新製品を世に出して、その結果、事業実績が伸びた……っという先例を、造って欲しい。」と言う要請に応じたのでした。応じる為の新製品開発予定が有り、市場側にニーズも有り、又、安定的な製品開発能力も有している企業という事で我が社が、うってつけだったに違い有りません。その事業指定を受けての結果報告という様な記事として【売上額は？市場占有率(シェア)は？】っという質問が成されました。

このシェアで、今回の元になる疑問が生じたのです。この時 回答しようとしたのは、この産業用(プロ用で、ホビーや玩具用では無いという事。しかし軍用でも無い)無線操縦業界の、主要ライバル他社の売上金額を把握していたので、

我が社の分と合計した物を分母にして我が社の売上額を分子にし、シェア計算を事務的に出してみたらしい返事を、しようとしていました。その数値が約25パーセント！この少なさに吃驚しました。

シェア25パーセントという数字は一般の商工業で考えれば非常に高い数値だという事を、私も知っています。しかし、この数年の業界推移を見てきた状況からは、我が社の製品シェアがこんなに低いとは考えられない実情だったのです。私の実感では、金額で8-90パーセントではないか？と言う程、高額機へ集中しつつ在ります。

20数年前、この業界へ我が社が始めて参入した時、3社による寡占状態でした。今、上記に言う我が社以外の75パーセントは？ツという、この3社の合計なのです。

途中で、他に参入した会社もありましたが1機種だけに終わったりして、撤退したり参入失敗したり、と言う難しい業界なのです。我が社は、当初、これら先行3社が軒並み、卸価格150万円という状態の商品を、45万円のユーザー価格で発売する事で当たりを取りました。第2弾の製品は、もっと安く、30万円で、且つ全く、使い方の違う物を出し、それをモデルチェンジ毎に約25万20万15万と値下げする、低価格路線で参入しましたから、初めの内・・・今から20年くらい前には「金額でなく、台数面では業界一に達したであろう」と自他共に認める時期がありました。この頃、台数面でもやはり、3割を占めたであろうとの立場に達したのも事実でした。その頃の売上金額は1-3億円だったと思われます。(因みに昨年度:2008年度の売上金額は約7億円です。)



その後、我が社の製品の設計上の特色を前面に打ち出す販売政策を出し、この安い機種中心でありながらも、その安い機種の単価が上昇するという傾向に進みました。

更に設計上の合理化統合が進み、高額機種も、基本的回路の共通化が図られる事によって、複雑高額機種へのシフトが進行して現在に至ります。

我が社が、この様にして、前記共通回路化で、多品種化を図っても、保守修理体制に支障の生じない方向へ進行する中、ライバル他社は、全く反対の方向へ向かってしまった様です。安い機種は儲けが少ないので、余り見向きもせず、一度に沢山売れる場合しか相手にしない。それで一度に大量生産する事ができなくなる。其処で高額機種は台数が沢山売れないので一度に大量生産できないから、消耗品、予備品、修理作業などは、もって金額が少なく、儲けが足りないのに、販売して行く。新製品本体も、台数の少ない事は同じで且つ、1台ごとに特別注文のために更に複雑な手間を要し、同様の道を辿る。

従って、近年は、この高額機種こそ、我が社の独壇場に近くなっている感がある。

ソウすると、高額機種は近年、我が社の独壇場で、安価機種も、20年来、我が社の物だった・・・その上、近年は、我が社が他社に換わって、OEM供給を始めたクレーンメーカーも有る程の状態です。高いのも安いのも、我が社で占めているのです。

なのに、他の過去の寡占メーカー3社は何を売って75パーセントもの売上金を稼いでいるのでしょうか？？この状況分析が問題です。我が営業は、コレを探して下さい。調査会社(帝国データバンクとか東京商工リサーチ)を使っても構いません。

しかし、この どちらかの報告による金額を先行寡占3社集計しての結果が75:25パーセントなのです。

この理由については後ほど幾つか、仮説を出してみましよう。

仮説1)古いデータを出して、そのまま出して、最近の調査をしていないので、最近、彼らが商品を買わなくなって、代わりにユーザーが我が社の品に殺到している事実は反映されていない。「従来からの調査依頼客の信用低下は、隠してあげる傾向に在る」らしく、地元支店の者が、当社来訪時に言及していた。・・・それは地元老舗倒産時の事だった。

仮説2)先行寡占メーカーでは業界関連部品や本体製品、修理に関して我が社と競合する物以外で売上を出している。すると、彼らが過去には行っており今できない、現地測定調査報告は、製品購入が前提なので、有り得ない。製品説明会も同じだろう。

製品ではなく、電機や電波、無線と言う、物理現象自体の勉強会を有償で行って、製品を売らずに利益を上げる方法も有るには有る。

仮説3)旧先行寡占3社、合計で75パーセントとのシェアが実は24パーセントで、現実には、その内の1社だけが実際に8パーセント程度の生産をして、別の1社だけが同じ程度をユーザーへ納品しているに過ぎない実態だという事の可能性。つまりA社が1億円分生産してB社へ出荷する。B社はA社から1億円で仕入れて1億2千万でC社へ転売する。C社がB社から1億2千万で仕入れて、ユーザーへ1億5千万で納入する。コレを集計すれば、同じ製品の、業界総出荷額は？ $1+1.2+1.5=3.7$ で約3倍以上に水増しできたって訳です。3社分が3倍以上ね！

ここで、この6行上の24パーセントと5行上の8パーセントという話を、好く見比べて下さい。

上手く3倍になってますね、話を簡単にしようと、B社C社の利ざやを載せずに、元の8パーセントのまま、進めた結果なのでした。つまり実際は8パーセントをA社が行っただけなのを3社で転がして3社皆の出荷額にしてしまった。そしてユーザーへの最終出荷額もC社1社に過ぎないのが実態なのですが、この、【転がし】に拠って3社とも8パーセントの生産出荷を達成して3社合計で24パーセントになると言うマジックですね。

この8を、調査会社の25に当て嵌めれば、他の3社合計が75パーセントとなり、只1社グループの外にある我が社のみが、独自の(真の)25パーセントを有している実情だと言う事で話が合います。自社の決算書は真実でしかないですから、仕方ないです。

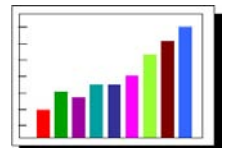
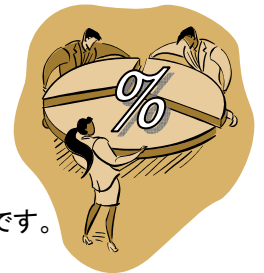
ソウすると、この仮定での真のシェアは50パーセント。コレでも実感より大幅に少ない。

なぜなのか？？？ 他が商売にならないって事実は、これら先行旧寡占3社だけじゃあ無いのです。当時我が社の様に安価製品に集中していたメーカーよりも、これら3社のライバルとして、欧州市場を席卷していた西独メーカーが日本支社を設立してまで進出して来たのでした。兎が、このユーザー達が2000年頃から順次、我が社へ、殺到し始めていましたが、2003年末には、この日本支社も閉鎖されました。

その一方で、安い製品は？と言うと国内大手家電メーカーが大量生産して、重電機、クレーンメーカーへOEM供給した製品や、台湾製などが、製品単体だけを比較すれば我が社の製品よりも安く、出回っていました。ですが、こちらの方も、実際に製造をしているメーカーの側で音を上げたり、ユーザーに近い販売業者の側からサービス対応の悪さで供給中止が相次いでしまいました。その結果、大手家電メーカーから供給先の一部は、我が社が供給元に換わってしまいました。

こうして安い品の中では、我が社製品だけが比較的安い状態にて、特注を出来る設計です。高額品は、特注品は、その母体となる基本製品の常時生産が行われている条件が不可欠である事や、更にその母体たる量産品の安さ故に高額特注品も安いという我が社の製品との競合が起きると言う市場条件が発生してしまい、奇妙且つ複雑な現状に、落ち着いてしまったのが、この市場なのです。加えて当初から、製品の信頼性を強く問い【納入実績の存在を言う】ので新参業者を阻んできた業界です。我が社も参入当初は「メーカー名が***ではない等」と言われまして、「当たり前だ。我が社の名は朝日音響だ。何を言っているのだ！」と言い返したモノです。

しかし安くて特注が効く我が社の物が、次第に【小型軽量お気軽利用市場】として新市場を形成して、其れまで存在しなかった市場を構築し始めました。其れを見過ごせず、他社も類似品を発売しますが、他社は、ソノ自分の安い品で自分の高額商品が売れなくなる被害状態に陥ります。そういう状況時に、我が社では追い打ちを掛ける様に、一番安かった製品のイージーオーダー制度でもって、他社高額商品に匹敵する内容を最安価商品と大差ない価格で提供し始めたのです。この状況の頃、家電メーカー製や輸入品が現れました。しかし、それらは、標準型を大量生産したままで、ユーザーの細かい要求には応じられず、我が社の仕掛けたイージーオーダー制度の敵ではありませんし、まして、日本国内に於いての修理活動等 とでもでは有りません。先に少し述べた高額機種と日本支社設置で臨んだ西独メーカーも、この事に関しては同じ事でした。この西独メーカーと同様の道を何故か？辿ってしまったのが、先行寡占3社みたいです。「修理をしません。補充部品を売しません。新製品も有りません。」という、ユーザーへの対応が続き、それらの30年も続いたユーザーが皆、我が社へ、愚痴を言いながら、製品を買いに来始めたのでした。



・・・【私の、こういう実感】と言うのが、冒頭に述べた【8-90パーセントの業界シェア】だった訳なのです。その、既に占めてしまった8-90パーセントのシェアにも関わらず、「これからの不況下、未だ売上は、簡単に4倍増できる。だから諸君の所得も倍増出来るだろう」との見通しを述べたのでした。

何故か？と言う理由は我が社以外のシェア75パーセントを占めているであろうという「調査結果の先行寡占3社」が何の売上で、76パーセントに相当する金額を言っているのか？が、鍵です。製品本体でも、補充部品でもなく、修理活動でもなく、何で、金銭を得ているのか？ コレに学べば、同等の性質の売上金を同等の割合で出せる筈なのです。

敵に学びましょう。その額が、我が社で、売り上げている、製品本体 補給部品 修理活動 調査費などに対して3倍は存在している筈なので(その実態・内訳が、どの様な内容であろうが、上記の仮定から外れて居ようが、無関係に…)彼ら先行寡占3社が未だ75パーセント等というシェアを言えるのだ…ツツと言う結論です。「その75パーセント分を、これから我が社も、喰っちゃうのだ！」それ行け！商品が無くとも喰ってる会社が有るのだ。それに比べりゃあ我が社は、関連商品とサービスを途切れず確保したまま維持しているのだ。よっぽど、商売はしやすい筈だ。それ、余所の分を皆喰ってしまえ！簡単だ。人員整理どころか、その分増員の余地さえ有るぞ！！！！…



巷では派遣社員の人員整理、臨時社員の人員整理に加えて正社員の人員整理まで、噂されています。我が社では、今後それどころではなく忙しくなるでしょう。従って、一応の規定がある定年問題だって、当事者と個別に相談の上、対応して、現有戦力の低下を防止(当初は他社並みという事で55歳でしたが、入社時点で55歳だった人物が居り、60歳へ変更、次に65歳へ変更し、今に至ります)しなければならない実情と言わなくてはならない状況下に在ります。

歴史発見！

JA5CLB 河野繁美



警視庁というと、首都・東京の都道府県警察ですが、この言葉は、何と、平安時代に源語が有っての、語呂合わせ、パロディーなのです。笑。

皆さんは「判官鼻頂」と言う諺を御存知でしょう。この「判官」(ハンガン又は、ホウガンと読む)地位が、そのトップの事であり、かつて、その地位に就いたのが、源義経であったのです。義経は、兄の征夷大将軍・源頼朝が出した命令にも関わらず、將軍の許可無く直接朝廷から、この地位に任命されてしまい、追及を受ける事になって

しまうのです。ソレを聞いた世間の同情が義経に集まって「判官鼻頂」になったのでした。その「判官」とは、今なら、京都府の警視總監です。そんな物、少しも人気無いですね！誰が鼻頂しましょう？？日本人はこういう悲劇好きなのです。悲劇の貴公子好きなので、悲劇の天才戦術家：義経を、皆で鼻頂するのです。最近の事件で、元警視總監でも刺殺されていれば人気が出て、「總監鼻頂」なーんて出来ていたかも？？汗…



さて脱線に戻せば、義経の地位です。「検非違使庁」のトップが判官なのでした。

「検非違使庁」って「ケビイシチョウ」と読みます。「やまとことば」の「訓読み」は、中国からの漢字「音読み」に比べて、こういう読み方が多いのです。

大声の事を、古文書に「大音声」と書いてありますが、「ダイオンジョウ」と読みます。コレは戦場での場面表現で度々現れます。大音声は、武器や、「取り柄」の一つなのだそうです。その逆の事を書いた例を紹介しましょう。

背低く、顔色黒く、声小さきながら、およそ『人は見掛けによらず』とは、この人の為にある言葉であろう…と酷評されている人物が居ます。それは楠木正成です。笑…

敵を翻弄し尽くした稀代の戦術家で、勤王武士と言われた人物が、コレです。又、先の、源義経も、この楠木正成と大差ない容貌ですが、義経は只一点「色白だ」という点が違っていた様でした。コレは「弁慶の勳進帳」劇でも、絵本「牛若丸」に見られる様にも、明白です。日本初のミスコン一位だった母親『常磐御前』の遺伝でしょうね。それに、ソウでなくても、父兄の清和源氏は、代々男前と来ている。尚、源氏物語の「光源氏」は小説ですし、近年のジャニーズ系？グループも無関係です。しかし各地の八幡神社に奉納されている、八幡太郎義家の肖像画を見て下さい。(どうやら私から30代位前と数える根拠がありそうです。コホン)ただ、好く教科書に出てくる「源頼朝像」というのは、男前で色白ですが、ドウも最近の研究では「源頼朝ではない」そうです。汗

2009年 提案委員決定

2009年の提案委員5名が決定、2008年11月21日から活動を開始しています。任期は2009年11月20日迄です。

営業課ADRさん 補修課GLUさん 総務課CKNさん 製造課QBYさん 開発課 HAEさん

社員紹介リレー 今回は、ETVさんからの御指名で**WDPさん**です。



- 氏名：宮森 寿光
- 年齢：46才
- 所属：支援部補修課
- 質問：(ETVさんより)音楽好きなWDPさんへ、最近どんな音楽聴いていますか？
- コールサイン：JF5WDP
- 住所：徳島県吉野川市
- 担当業務：無線機の修理

アウトドア派と見られがちなのですが、休日に出かける事は殆どありません。何をしているかって？ 雑用の後は、読書をするか音楽を聴いています。

さて、音楽ですが、音が悪いとっては、あちこち機材をいじって数時間聴き倒し。

今日は音が良いとっては、数時間聴き倒しますから、もうふらふらです。

部屋の床や壁は、剛性を失ってぐらぐら。私はふらふら、部屋はぐらぐらですから、たまったもんじゃありません。まさに身を削る思いでございます。

さて、聴いている音楽ですが、オールジャンルです。最近は特に女性ボーカルものが多いように思います。

甘い歌声を聴いていると、とろけそうになりますが、歪みが？？どうも気になる？？

こんな休日でございます。



愛用のレコードプレイヤー



レコードコレクション その1



その2

2次会のカラオケで
気合の入った歌を
聞かせて下さい！
(bVCLB)

● WDPさんから次回紹介者指名 → **XIDさん**

質問「ガーデニングが趣味ということですが、庭にはどんなお花が咲いていますか？」

訂正 先月号「朝日音響この1か月」の記事中「お歳暮分配抽選会」開催日に誤りがありました。
(誤)1/26 → (正)12/26 訂正させていただきます。すみませんでした。

編集後記

少し前になりますが、仕事中に何やら焦げ臭い匂いが・・・服がストーブに近付きすぎて燃えそうになっていました。幸い大事には至りませんでした。その時に思ったのが、もし火が出ていたら、どうしたんだろうかということ。まずは手近にある消化器で初期消火を・・・ということになるでしょうが、何処に消化器があるのか、全く記憶していない事に気がきました。私の所属する総務課のある起業棟1Fには、南北の壁際3箇所に消化器があり、設置場所には、この札が貼られていました。シッカリと覚えておきます。皆様もイザと言う時に備えて、消化器の場所の確認をされてはいかがでしょうか。(NHD)



エイ・オー！
2009年3月号
Vol.220
平成21年3月 随時印刷
平成21年3月1日発行
(毎月1回発行)
購読料：無料
前回発行部数：約500部

- 発行人 河野 繁美 (JA5CLB)
- 発行所 朝日音響株式会社
〒771-1350 徳島県板野郡上板町瀬部
FAX 088-694-5544(代)
TEL 088-694-2411(代)
- 印刷所 朝日音響株式会社のコピー機
【KONICA MINOLTA bizhub C550】
- 編集人 田村 元秀 (JE3NHD)

朝日音響(株)社報「エイ・オー！」のバックナンバーがご入用の方は、お気軽に編集室まで連絡下さい。