

# 審査に来てもらおうのが楽しくなった。 これは想像外でしたよ！

株式会社ダイイチ様は、月間3000点以上の品数の製品を扱われている商社で、加工機能や物流機能まで徹底的な管理をすることで、お客様からの支持を得られておられる、優良企業様です。

## 中身を詰め込んだ、 本場のISOに取り組みがあった

当社は、業務体的には商社になりますが、一般の商社と違うのは、品質管理部門を持った商社という点です。お客様から注文いただいた月間3000点以上の商品管理をし、お客様に納品するという物流機能を持った特殊な商社です。

そして、お客様の依頼に、材料の用意や加工とか表面処理の加工依頼とかをして、その管理をしていくというふうな感じですね。そういう意味で、お客様からの要求は細かくも厳しくもあり、日々鍛えられています。

そんな中、多くのお客様に支持をして頂き、お客様も増える中で、体制や仕組みがお客様の増加に伴っていないなど悩んでたんです。まあそこで何か取り組みたい

という時に、ISOを利用したらどうやという風に思いましたね。ISOに取り組みことにしました。あと、ちょうど会社や社員が同じ方向に向くため、何か目的がないと向けないなども思っていたのがありますね。そういうのもあり、お客様からの要望というよりは、本当に僕らの都合で進めたというのが強いですね。

まあ、そういうことだから、**「然中身が伴ったISOをやらないといけない、中身つてのは、システムや文書なんかですね。それまでは本場の個人のマンパワーだけで、ある意味勢いでやってるような会社でしたから（笑）**そういう経緯から、ルールやマニュアルを整えていったという感じですね。なかなか大変でしたが（苦笑）

## 審査に来てもらおうのが 楽しくなった！

最初は正直、審査機関の方に期待するという概念はなかったですね。ただ審査をしていただくというだけの考え方だった。それがね、実際は違っていたんですよ（笑）

## 一瞬で課題を見つけちゃう審査 に感服です。

さっき話させていただきましたけど、現場主義というところが本当に徹底されているなど、僕たちの業態の中身とか、本当によく把握されてるなというふうな指摘ばかりなんです。それでね、その指摘になるような問題点っていうのは、よく考えたら僕たちが日常困ってたことだったりするんです。そしてそういう審査や指摘を考えるなんてことをやってる間に課題が潰れてたりなんかしてね。まあ絶対ないんですけど、なんかもう事前に監督の前に見にいられてるんちゃうかないうくらいね（笑）僕たちが半々くらい困ってたこととか、そういうところを一瞬でパッと指摘してくれたりというのがありますね。

## 価格は安い、対応が良い、 内容もよいですよ。

コンサルさんに相談した時に、審査機関さんにはやっぱり口社のやりたい方向性を選んだ方がよいよという話をしてくれましたね。僕らの方向性は、やっぱり実際の業務を強いていくところですか、そういう内容の審査というところで、ISAさんはよいかもいいですね、ということになったんです。コンサルさんのアドバイスだったし、価格も安かったし

というところで、決めました。お願いするに当たっては、事務の方とやりとりすることが多

いんですけど、とてもよい感じで対応してくれましたよ。気さくに何でも聞けますし、相談もできる感じ。あと、実際の手続きとかもわかりやすくしていただけてますしね。

## 方針を理解して審査をする審査員 に出会えます。

当社は今回で8回ぐらい審査できていたんですけど、その間に審査員の方向性が変わって来ますけど、みなさんISAさんの方針に基づいて、そして、当社の方向性に沿った審査をして下さっているんです。これってすごいことですよ。ちゃんと僕らのことを見てくれてるわけですよ。これからそのような審査員の方を、教育してもらって、そういう審査を続けてほしいです。

なんか聞いてみると、他社さんとかはそういうのはほとんどなさそうですね。それがISOの実態なのかもしれないけど、ISAさんだと、そういう審査員さんには会えちゃいますよ（笑）

## オープニングに全員参加させる くらい、楽しい！

審査を苦痛に感じない、重荷に感じない。そういうところが特徴ですね。具体的には、オープニングミーティングのときにまず世間話じゃないですけど品質に関した

こととか、企業に関したことをお話ししていただけるんです。それがまずすごく楽しくて（笑）。だから、オープニングミーティングはうちの会社はほとんど参加させています。そういうところから堅苦しくない審査の雰囲気作りをしていただけてます。

審査の中で、観察事項にピクピクしながら審査を受けるんじゃないやなくて、出たらまあそれを改善のネタとして受け止めようという雰囲気を作っていたら、ですから逆に回数を重ねるとに昔のわかりやすい観察事項が減ってきたときは嬉しかったです。僕たちも成長してるんやなと実感できました。



## 事例5：株式会社ダイイチ

## 価格だけじゃダメだと 気付いたのはその時でした。

何度も言いますが、最初は本当に、価格くらいしか考えてなかったんですよ。というか、それしか判断できるものがなかったというか。といつも別に相見積もりは取ってませんし。コンサルさんの紹介つてもありません。価格がある程度安いということを知っていたのでそれだけでよいか

よく皆さん審査前になったら大変とか、書類を作らないといけないとか聞くことがあるのですが、僕は違っています。なんかまた僕たちの発展のためのネタを探していただけるかなという感じですよ。

最初の審査で、ISAさんの審査員さんが、**「現物現物主義を徹底した審査をしてください。」**もちゃんという審査なので指摘もされませんでした。でも、そういう審査ならいいかもなど、実際それを何回かやっていく間にですね、審査というより、逆に僕たちが成長するためのなんか教育してもらってやるような気になってきました。これはおもしろいなと思いま

今では、僕たち品質管理部門の人間も、ISAさんの審査をすごく楽しみにできるように なってき

## Profile

称号	株式会社ダイイチ
本社所在地	大阪府大阪市平野区 平野西 6-4-17
従業員数	約 20 人
事業内容	各種材料販売 特殊織材・磨シャフト ステンレス・アルミ等

