

# 「安かろう 良かろう」

「そんなうまい話があるか！嘘っぽいなく」  
「あるんです。それが…」

アールエフは

業界他社と比べて社員数は半分

利益は2倍を毎年出し続けております（\*興信所調べ）

他社は

営業社員と技術社員が完全に分かれ

分業（別会社等）しています

アールエフは

一人の社員がアフター（技術）と営業の二役できます

営業社員のそのほとんどが

生産現場で半田ごて持って技術をしてきた者達です

従つて、営業はぎこちなくて下手です

うまい話し方もできません

いつも先生から叱られています

ですが

安易な買い替えは勧めません

なんとかして修理で対応します。技術屋ですから

真面目で一生懸命だけがとりえの

大半が長野生まれの田舎者です

そんなことで

一人二役をさせています

結果、営業コストが半分になりました

また

技術屋上がりから、先生からの意見は

当日中に「なんでもかんでも相談」アドレスにメールを送ります

このアドレスは

社長が常に見ています

通常1時間以内に各担当者に指示が飛びます

翌日から改良に向けて動き始めます

このスピードが開発コストを抑え

浮いた時間をコスト削減努力に振り向けて

結果、原価は他社と比べて半分になっています、時は金なりです

アールエフでは様々な部門で

ごちゃ混ぜを行っています

他社と比べて全て1/2の人数になっております

1人で複数の仕事をこなすことで

決定までの時間は他社と比べて1/4に短縮されています。そんなことで

販売価格1/2で利益2倍を出しております

利益はさらなる「安かろう良かろう」に向けて

研究開発に投資しております

平成27年7月15日

アールエフ 代表取締役社長 丸山次郎