

「安かろう 良かろう」

「そんなうまい話があるか！ 嘘っぽいな」  
「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  
従って、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  
そんなことで二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  
一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

二〇二五年 七月 二五日

アールエフ 代表取締役社長 丸山次郎