

「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

アールエフには営業専任はおりません
普段は事業所で製造等に携わっておりますが
製品のデモや納品、アフター依頼で現場対応も…
そんなことから、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

ですが、安易な買い替えは勧めません
技術屋ですから、生産現場から工具を持って駆けつけ
なんとか出来る限り修理で対応します。

真面目で一生懸命だけがとりえの
素朴な田舎者ばかりですが
結果、営業コストが半分になりました

また、製品は自社開発なので、ユーザーからの意見は
当日中に「なんでも相談」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
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

アールエフでは個々の得意、個性を活かしつつ
様々な部門でごちゃ混ぜを行っています
そうした様々な取組みから
決定までの時間は他社と比べ1/4に短縮
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