

**15<sup>th</sup>**  
ANNIVERSARY

過去に敬意を。  
未来に意志を。

# KIT HISTORY M A N G A

STORY 08. ドタバタ！日本行脚のライブ配信

細かいトラブルは  
あったものの  
ベルリンからの配信が  
無事完遂できたことで

いやさ  
よかった

ありがとう

ごさいます

N社からの  
Webライブ配信への  
信頼を獲得

では次は  
ウチの会社が  
主催する  
Web講演会を  
頼めるかな

日本各地からの  
配信26回分に  
なるんだけど

ありがとう  
ごさいます!!

ヨロシク

ムニョ

変換

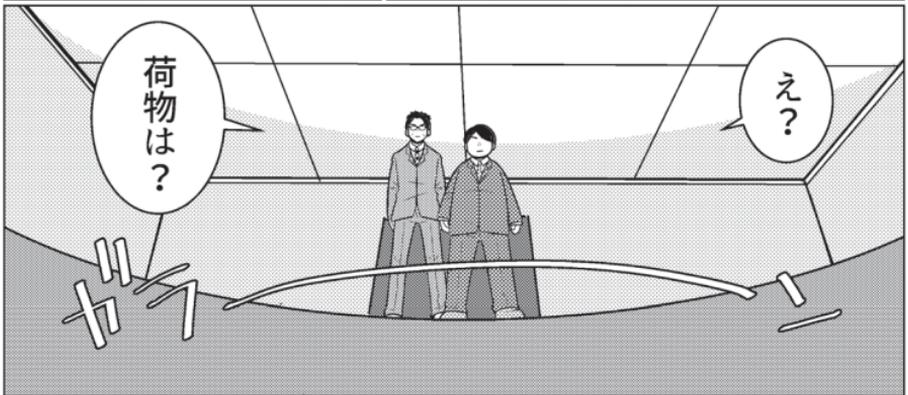
プリントきた

カメラチェック

音よし

木村と橋爪2人の  
日本行脚が始まる





また別のとある会場

少し早めに着きましたね

荷物は?

え?

配送のご指定は3時です〜

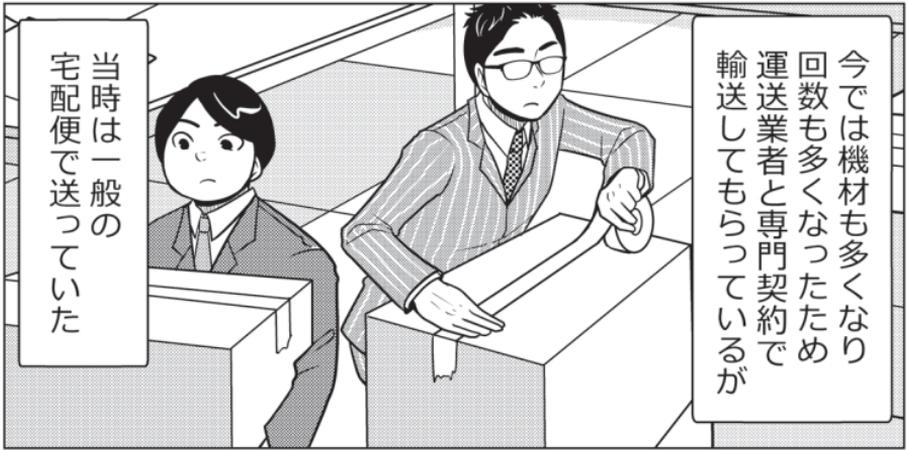
配送業者に確認します!!

木村が見た中で1・2を競つ橋爪のキレっぷりだった…

13時だろ!!  
今すぐ持ってこい!!

あく

です





様々なトラブルを経ながらも  
高精度（細部まで見える）  
画質の美しさを  
セールスポイントに

また業界での実績を裏付けとした  
営業を愚直に行うことで  
多くのお客様にご利用して  
いただけるようになった



懐かしい木村との送り状早書き競争。単調な作業でも、その中で楽しみを見出そうと、いつもこのようなことをしていました。

一番最初の記憶にあるのは佐賀県地域産業支援センターに入居した直後、何も無い部屋に机と椅子を購入して組み立てた時。どちらが早く椅子を組み上げることができるかという競争をしました。

その椅子は、15年経った今でも現役で動いています。さすがに高さ調整のガスが抜けてきているのか、座っているといつの間にか高さが下がってきて、買い替え時かもしれませんが、愛着があつてなかなか買い替えられていません(笑) DMの送付時にも競争をすることで、こう資料を置いて、この作業はまとめて行った方が早いなど、お互いの動きから良いところを取り入れて、全体の時短につながりました。退屈にならないように競争しながらも、しっかりと効率化にもつながっていたので、よい習慣だったのかな？と思います。

ただ、こういう段取り系の工夫、やっぱり木村が一番多く出されていたように思います。

弊社社長はやはりアイデアマンです！