

アールエフ って? Start!

Q 長野県内の企業とはどれくらい取引があるの?

A 70社以上の企業にご協力いただいています。基板やレンズといった部品から製品の塗装、製品を送るための箱まで、多くの地元企業の方々に支えられています。

Q 長野県人の割合はどのくらいですか?

A 社員のおよそ9割が長野県生まれです。店舗・ショールームでは、現地採用も行いますが、ほとんどが長野県出身者です。

Q 急成長しているそうだけど?

A ワイヤレス口腔内カメラにおいては世界シェア85%を獲得。また、現在の主力製品であるデジタルX線センサーデジゲン「NAOMI」は、2007年、デジタルX線(DR)の国内シェア29.5%でNo1を獲得しました。

NAOMI って? —レントゲン革命。フィルムからデジタルの時代へ—

まるでデジタルカメラのように、簡単にレントゲン撮影ができるデジタルX線センサーです。現像を必要としないので、撮ってすぐに画像をパソコン画面に表示。撮影後の待ち時間がありません。また、産業廃棄物となるフィルムや現像液を一切使用しないので、環境にも優しいレントゲンです。



デジタルX線センサー デジゲンNAOMI

NAOMIの技術

デジタルX線センサーの値段は、一般的に700~2,000万円。町のクリニックさんには、容易に購入できるものではありません。そこで、アールエフは独自のCCD技術を駆使し、価格の安いCCDを数多く並べるといった手法を開発。低価格で、しかも高画質な画像の取得に成功しました。使う人の「こんな医療機器があればうれしい」という声に耳を傾け、カタチにするのがアールエフです。

Q 社員みんなが「開発部」って本当?

A 本当です。社員全員が製品のアイデアを出すことができます。ひよっとしたら、あなたのアイデアが製品になるかも!

Q 世界中でアールエフの製品が使われているって本当?

A 例えばデジタルX線センサーデジゲンNAOMIは、アメリカ・カナダ・オーストラリア・ドイツ・イタリア・ロシア・韓国・台湾・中国・フィリピン・タイ・マレーシア・シンガポール・インドネシア・ベトナム・パキスタン・ヨルダン・インド・シリア・イラン・サウジアラビア・南アフリカ・エジプト・スロバキア・メキシコ・チリ・ペルーなど27カ国に出荷しています。(2008年4月現在)



Q どうやって海外に製品を販売しているの?

A 一部、代理店を通して製品販売を行っています。基本的にはダイレクト販売です。Webデモとよばれる、インターネットを介したデモンストラーションを行い、パソコン画面を通じた販売もを行っています。

Q 長野本社の電気が真夜中でもついているけれど?

A 海外とも取引をしているため、相手国の時間に合わせ夜勤体制で対応しているからです。通称「不夜城」と呼ばれています。

Q 一般向けの製品にはどんなものがあるの?

A テレビにつなぐだけで簡単に歯やお口の中をチェックできる。家庭用口腔内カメラ「MIHARU」は東急ハンズ各店で売られています。また、列車の模型に搭載し、運転手気分を味わえるトレインスコープなどもあります。



家庭用口腔内カメラ MIHARU 16,800円(税込) | トレインスコープ TC-9 9,800円(税込)

Q 製品はどこでつくっているの?

A 長野本社社内で生産しています。真正正銘のMade in 長野/Made in Japanです。

Q 実際につくっている製品をみてみたいのですが?

A 店舗・ショールームや「ウェルカム プラザ エフ 八重洲」でご覧いただけます。ウェルカム プラザ エフ 八重洲は、アールエフの最先端技術を体験できるスペースです。(お休みの日・不定期のため、事前にご確認ください。TEL:03-3516-7007)



東京店: 220坪の広いスペースです | ウェルカム プラザ エフ 八重洲店内

Q 広告・広報部はどんなことをしているの?

A 会社や製品などを知ってもらうのが広告・広報部の仕事。取材対応から広告デザイン、製品デザインなど、幅広い業務を手がけています。

長野生まれのアールエフ! に関する

30の疑問

「高島礼子はアールエフ」の真っ赤な看板。その横を通り過ぎる真っ赤なラッピングバス。「アールエフって?」そんな疑問にお答えします! このQ&Aで楽しみながら、私たちアールエフグループを感じてください。

Q 営業職に興味があるけれど、経験が...

A 仕事に対する熱意を持って、人と接することが好きであれば、営業経験は不要です。

Q 面接のポイントは?

A 今まで「こんなすごい事をしてきた」よりも、「こんな事をしてみたい」という話を聞かせてください。アールエフでは、知識や資格の有無ではなく、何かをやってみようという根拠にある気持ちが必要だと考えています。

Q 知識や学歴がないと開発職は無理ですか?

A 製品を自分でつくりたいという熱意があれば、誰にでも可能性はあります。今の開発部のメンバーも、アールエフで初めて半田ゴテを握った人や、もともと生産技術部として入社した人などさまざまです。

アールエフはなんでも自分達で創ります!!
製品の開発から生産、販売、そして販売戦略をカタチにする広告デザインまで、全てを自社で行っています。ダイレクト販売だからお客様の声をそのまま製品開発へ反映できるのです。



Q 新卒採用もありますか?

A 新卒採用も行っています。夢と情熱をもった方には、入社してからの新卒者でも多くのチャンスが与えられます。

Q 一度面接を受けたことがあるのですが、再応募は可能ですか?

A 可能です。その時期はご縁がなかったとしても「アールエフの仲間として働きたい」という熱意のある方は、ぜひまたチャレンジしてください。

Q RF Innovation Port ってなに?

A 長野県庁の前、1,850坪の敷地に建設を予定している、新社屋プロジェクト。現在は準備中のため、7階建てのビルと、仮設のプレハブ2棟で業務を行っています。

Q パンやカップラーメンが10円で買えるって本当?

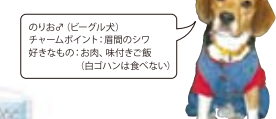
A 2007年から社内に自動販売機が設置されました。夜遅くまで仕事をする社員のための貴重な夜食です。ジュースは50円。(実はビールも50円)

Q なぜPort(港) なんですか?

A ささまざまな人やアイデアが集まり、新たなイノベーション(発明・革新)となって世界中へ送り出していく。そんなイメージから「アールエフ・イノベーションポート」と名づけました。「先端医療機器大学院大学」もこの中に設立する予定です。

Q 会社に犬がいるって本当?

A 本当です。名前が「のりお」。毎日社員が交代で散歩に行っています。社長に昼食をもらっている贅沢な犬です。



のりお(ビーグル犬) チャムポイント: 唐揚げのシウ好きなお肉、味噌、味噌汁(白ご飯は食べない)

Q 仕事以外で何かユニークなことはあるの?

A 部署間の垣根がないのがアールエフの特長のひとつ。お昼は全員一緒にとります。食べ物は、毎日くじ引きで決めています。社長ももちろん一緒! 仕事以外の話に意外な一面を発見することも!



何気ない会話から新しいアイデアが生まれること!

Q どうして広告に高島礼子さんを使っているの?

A アールエフのコーポレートカラーは「情熱の赤」。たくさんの熱意と願いがこめられた、この「情熱の赤」にもっともふさわしいのが高島礼子さん。ということで、広告をお手伝いいただいています。実は「社長がファンだった」ということも!!

Q 看板で高島礼子さんが手に持っているのはなに?

A 次世代カプセル内視鏡「Sayaka(サヤカ)」です。当社独自の技術で、実用化に向けて開発中です。



もっと知りたい! という方はこちら次世代カプセル内視鏡Sayaka CGM-ビー公開中

Q 次世代型カプセル内視鏡って?

A なんと直径9mm、長さ23mmの飲み込むカメラ。錠剤のようなこの超小型カメラは、飲み込むだけで消化管全体をくまなく撮影。1回ごとの使いきりだから、感染症など衛生面での心配もなく、しかもバッテリーレスなので、身体や環境への負荷も最小限におさえま。

Q 大学で講義をしているって本当?

A 本当です。地元、信州大学工学部情報工学科での講義は毎年恒例。いつも100人以上の受講生が出席するこの講義。学生達の真剣な姿に、講師を務める社長丸山もいつも以上に熱が入ります。講義後、学生達が提出するレポートを読むのが社長丸山の楽しみ。学生ならではの素直な感想が面白いそう。



2008年6月20日(金)盛州大学にて講師: 丸山次郎(アールエフ社長)

Q 社長ってこわいの?

A 怒るときは、か・な・りこわいです。でもそれは、私たち社員に真剣に向き合ってくれているからこそ。普段も社員一人ひとりをとても気にかけてくれています。普段の社長は優しく、冗談のような面白い話をたくさん聞かせてくれる。「丸山次郎」という独特の引力に、多くの社員がひきつけられています。

CEO丸山次郎はこう考える



▲ WEBにて公開中 社長丸山が気の向くままに書きなぐった社内向け文書です。

Q アールエフの夢は?

A 会社の夢はたくさんあります。そして、これらも増え続けます。でも1番大きな夢は、社員ひとりひとりが「自分達がその夢をカタチにした」と言える会社であることです。



さらにヒミツに迫る20問Webにて公開中!!

www.rfsystemlab.com

Q: 有名アーティストがオリジナルソングを作ったって本当?
Q: 「Sayaka」とか「NAOMI」とか、製品のネーミングがユニークなのはどうして?
Q: アールエフ特有の営業スタイルって? etc...

Recruit_080806_FU_RM