

拝啓 師走の候、貴社ますますご繁栄のこととお慶び申し上げます。

今年もあっという間に時間が経ち、もう今年も最後の1ヶ月となってしまいました。毎年色々なことにチャレンジしてありますが今年は特に色々なことに挑戦した年でした。皆んな僕の発想とスピードに振り回されて大変だったとは思いますが、しっかりと付いてきてくれましたので、様々な挑戦が大きな成果となってしっかりと結果を出してくれました。この成果はちゃんと社員に還元致します。



代表取締役 寺阪 剛  
Takeshi Terasaka



<http://www.kyowa-r.com/>

さて話しは変わりますが、来年のNHK大河ドラマの重要人物として田沼意次が登場します！  
田沼意次と言えば江戸時代の敏腕政治家として有名ですが、それ以上に賄賂にまみれた悪徳政治家として超有名で、歴史ドラマなどでも悪役として登場することが多く正直日本国民の人気は無いので今から視聴率が心配です。

ただ最近では田沼意次も再評価されつつあったので、敏腕政治家として悪役では無い新しい田沼意次が観れると期待しております。僕も早速、田沼意次について学び直そうと思い、「またうど」という歴史小説を買って読み始めました。「彼は本当に、賄賂にまみれた悪徳政治家だったのか？」というキャッチに喰いついてしまい即買いしてしまいました(笑)ただの足軽から大名となり、老中として経済を発展させ、蝦夷地を開拓したり、貨幣発行と流通システムを構築したり、やる事なす事が大成功という凄い人です。最後は失脚し領地も取り上げられるという運命ですが、貢献度という意味では半端ないレベルだと思います。

日本はよく経済は一流だが政治は三流と言われますので、現在の日本国に、田沼意次のような政治家がまた出てきて欲しいという想いもあってNHKが田沼意次を大河ドラマに重要人物として登場させたのかもしれない。

どちらにしても田沼意次の天才的な発想と着眼点はとても勉強になります。

こういう政治家がまた日本に出てきて欲しいですね。渡辺謙がどのような田沼意次を演じてくれるかが今からとても楽しみです。

大河ドラマを観てしっかりと勉強したいです。

今年も本当に色々ありがとうございました。来年も皆様のニーズ・ご要望にしっかりと応えることで経済活動を通じて社会に貢献していく所存ですので来年も引き続き何卒宜しくお願い申し上げます。

敬具

KYOWA  
RUBBER  
NEWS  
LETTER

共和ゴムニュースレター 第108号  
2024年12月発行  
ニュースレターのバックナンバーは  
弊社ホームページでご覧いただけます。

共和ゴム株式会社

Tel. 072-855-1039(代表) / Fax. 072-855-1090(代表)

本社

〒573-0102 大阪府枚方市長尾家具町3丁目4番地3

東京営業所

〒103-0027 東京都中央区日本橋2-15-3日本橋HYビル4F

栃木事業所

〒323-0057 栃木県小山市南小林439

島根よしか工場

〒699-5522 島根県鹿足郡吉賀町七日市459番地1

当社はSDGsの開発目標17すべてにアプローチしております



ソサイチアジア大会でみごと2連覇を達成した日本代表メンバー  
【E'sCAFEにて出発前の決起会の様子】

# NEWS

## 01 ボルトナット防錆キャップ 「まもるくん」に新ラインナップ誕生！



多くのお客様からご要望があったM12ダブルナット用まもるくんを開発し新製品化しました。

品番:M12W  
定価:600円

通常在庫品となりますので短納期出荷対応が可能です。

## 共和ゴムFC活動報告 vol.13

今年もソサイチ(7人制サッカー)関西3部リーグに参戦しております。

新規参入の4チームのレベルがかなり高く、大学生チームも多数あり、激戦が繰り広げられてます。

企業チームは当社だけで練習や練習試合などもやっていないのは共和ゴムFCだけという状況のなか、メンバーが揃えば上位チームを負かす高いポテンシャルがありながら、登録選手数も少なく、選手層が薄いため、いつもギリギリの人数で試合やっております。2試合連続6人だけで試合に臨み連敗するなど戦績はすぐれません…

現在は9試合消化し2勝6敗1SO負けで勝点7で全12チーム中10位という戦績です。

12月は2週連続で試合があり、この2試合で今年は終了します。来シーズンは4部リーグも立ち上がるようですので共和ゴムFCも戦力を整え直して、2部に昇格を目指して頑張っていきたいです。



## 営業部門 Sales Department



営業部インサイドセールス課  
此平 加奈

日頃よりニュースレターをご愛読いただき、誠にありがとうございます。インサイドセールス課の此平と申します。

当課が発足してから早くも1年3ヶ月が経過いたしました。発足当初は、既存のお取引様からの新規お問い合わせへの対応を通じて業務に慣れることを第一にしておりましたが、現在では新規のお問い合わせを中心に、幅広い業務を任せていただけるようになりました。

お問い合わせ対応に加え、メルマガ配信、提案活動、ホームページのSEO対策、さらには「分身ロボットオリィ」の操作パイロットとしての活動など、多岐にわたる業務に取り組んでおります。まだまだ試行錯誤の連続ではございますが、日々の業務を通じて少しずつ成長を実感しているところです。



オリィから見た会場の様子

### —— ハイウェイクノフェアにて ——

中でも、今年10月にテレビで取り上げていただいた「超高比重ゴム」に関する対応は、特に印象深い経験となりました。インサイドセールス課として主に一人で対応を担当させていただきました。日々目ま

ぐるしい時間を過ごす中で、多くのお問い合わせやご相談をいただき、大変貴重な学びの機会となりました。この経験を通じて、製品への理解を深めるとともに、お客様の声を直接伺うことの大切さを改めて実感いたしました。皆様からいただいた貴重なご意見やご要望は、今後の業務に活かしてまいります。

また、外部講師を招いた研修にも参加させていただいております。この研修を通じて、個人としての業務改善にとどまらず、組織全体としての視点を持つことの重要性を再確認いたしました。学んだ内容を日々の業務に反映しながら、目先の課題解決にとどまらず、長期的な視野を持った取り組みを心がけております。

個人的なことではございますが、育児休業から復職して1年3ヶ月が経ちました。復職当初は、家庭と仕事の両立に苦労する場面も多々ありましたが、周囲の温かいサポートをいただきながら徐々に環境を整えることができました。現在では、家庭と仕事のどちらも大切にしながら、充実した毎日を送らせていただいております。この経験を通じて、限られた時間を効率的に活用することの重要性を改めて学び、日々の業務に活かすよう心がけております。

インサイドセールス課としては、これからもお客様の声に耳を傾け、丁寧に迅速な対応を心がけてまいります。また、チーム全体としても業務の質を向上させるべく努力し、社内外のコミュニケーションをより一層深めていきたいと考えております。最後になりますが、引き続き皆様のご指導ご鞭撻を賜りますよう、何卒よろしくお願ひ申し上げます。

