

KYOWA RUBBER NEWS LETTER

拝啓 梅花の候、貴社ますますご繁栄のこととお慶び申し上げます。いよいよトランプ2.0が始まります。世界最大の経済規模を誇り、また世界最大の軍事大国のアメリカが世界に与える影響は甚大です。また今回のトランプ政権は前回とは違い、側近を全て自分の考え方・思想に近い者達で固めております。特に副大統領のバンスは超タカ派で、あらゆる分野トランプ以上の激しさを持っており「ミニ・トランプ」とも呼ばれております。トランプ2.0で世界は大きく変わっていくと思います。



代表取締役 寺阪 剛
Takeshi Terasaka

①ロシアvsウクライナ戦争の早期終結、②中東でのイスラエルvsハマス・

イランなどの戦争が収束に向かう、③関税を高くして各国との貿易戦争が始まる、④特に中国に対しては貿易・軍事などあらゆる面でかなり厳しく当たる、⑤弱小国に対して高圧的な態度をとる、⑥WHO、パリ協定からの離脱、⑦EU軽視、⑧国際協調は無視、⑨脱炭素から大きく後退、⑩ビットコインなど仮想通貨は大きく伸びるなど、ざっとこんな感じで世界が大きく変わっていくのかもしれない。

①に関してはウクライナに対して武器提供などの支援打ち切りを迫り、プーチンとの直接交渉で、ロシアが占領しているウクライナ東部はそのままロシア領にすることで一気に早期終結を図ると思います。

②に関してもトランプは歴代アメリカ大統領の中でも超が付くくらいイスラエル(ユダヤ人)支持者なので、超タカ派のネタニヤフ首相を徹底的に支援すると思うので、反イスラエル陣営はアメリカが乗り込んでくる前に紛争を止めておきたいと思います。④に関して、超不景気で国内問題も多い中国にとって、今後4年間はとてもしんどいと思います。アメリカは弱ってる中国を更に叩きに行くと思います。日本にとってもトランプ2.0は大きな不安がありますが、僕は日本はトランプ2.0とは世界で一番うまく接して乗り切ることができるのではないかと楽観視しております。正直、外交力未知数の石破さんでは少し不安ですが、周りがうまくサポートしていくと思います。ある程度アメリカの強い要求は飲まされる結果となるかもしれませんが、それは仕方がないと覚悟した方がよいと思います。世界各国相手に喧嘩を売って交渉しなければならぬトランプも超忙しいので、安倍内閣の時のように日本はきっぱりとトランプと交渉妥結して、それ以降は友好関係を深めていくことに集中したほうが長い目で見れば得策です。それと実はトランプは戦争嫌いの平和主義者と聞きました。真偽は分かりませんが①②に関してトランプが与える影響力は甚大なので、本当にトランプのお陰で戦争が早期終結し、第三次世界大戦の危機を防いだという功績で、もしかしたらノーベル平和賞を受賞するのではないかと勝手な妄想もしております。確かに世界各国にとっても①②の早期終結はとて良いことなので、僕個人としてはトランプ2.0に一番期待している事となります。トランプ2.0という外的環境要因はどうする事もできないので、落ち着いて迅速に対応していくしかありません。また何事にも「脅威」だけでなく、もしかしたら「チャンス」もあると思うので、トランプ2.0を必要以上に脅威と捉えず、チャンスを見出していく必要もあると思っております。これからの4年間当社も冷静に対処しながら貪欲に「チャンス」を見出していけるように心掛けていきます。

引き続き何卒宜しくお願い致します。

敬具



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

KYOWA
RUBBER
NEWS
LETTER

共和ゴムニュースレター 第110号
2025年2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

2025.2



Vol. 110

第5回 共和ゴムカップ 開催

NEWS

01 第5回共和ゴムカップを開催しました。 「共和ゴムFC」優勝！初タイトル獲得！！

1/18(土)シャロームスポーツセンターにて、第5回共和ゴムカップを開催いたしました。

7人制サッカー(ソサイチ)12分ハーフ、1試合24分間、交代自由で4チーム総当たりでリーグ戦を戦い、最後に順位決定戦をしました。

共和ゴムFC、大人の放課後クラブ、上総パラダイロ、シャローム・パロマスの4チームで戦いました。

ソサイチ日本代表GK・成田力也選手を助っ人に加え、寺阪・道上・比嘉・岡本(栃木事業所長)、阿部夢子(営業企画、当日MC)で参加しました。

サッカー素人の岡本も12分間FWとして出場しました。足に当てるだけで得点という道上からのキラーパスを足に当てることさえ出来ず・・・しかも殺人タックルで退場寸前になるなど、散々足を引っ張ってくれましたが、予選リーグは全て逆転で全勝。

順位決定戦も1-1の引き分けでしたが道上がシュートアウト対決を確実に決めて、なんと共和ゴムFCがまさかの優勝でした。

今大会は助っ人の力も大きかったですが、当社営業のイケメン風・元Jリーガー道上がMVPでした！

運動量も多く攻守にわたって奮闘し大活躍でした！



営業部門 Sales Department



栃木事業所 所長
岡本 雄二

平素より大変お世話になっております。
栃木事業所の岡本です。

本年1月におこないました「値決め研修」の感想を書かせていただきます。
参加者は講師として寺阪社長。

営業部4名・インサイドセールス課2名・品質管理課1名の計7名でおこなわれました。

過去に寺阪社長が実際に提出した見積りをもとに、お客様との関係・共和ゴムの状況・今後の戦略などの背景の説明を受け、自分だったら単価をいくらで出すか発表。

全員の答えが出たら、寺阪社長が実際に提出した見積額の発表。という流れで朝8:30~17:30までみっちり受講させていただきました。

寺阪社長が社長就任前の話や、何度か経営危機に陥ってしまった時の話もお聞きして、当時寺阪社長がどのような判断で見積もり単価を決めたのかという話も聞きました。

高く見積もっても受注につながったケースや、安くしたのに受注につながらなかったケースもあり、戦略的な見積もりをすることが重要だと感じました。

私自身、お客様からの見積り依頼に対しては、一辺倒の利益率で単価を決めず、今後どう受注拡大につなげていくか？を考えながらおこなっておりました。



しかし、今回の研修を受けて競合他社の価格に対してどうアプローチしていくか？安く見積もれば良いわけではない。など、まだまだ考えが及ばない部分もあることを実感いたしました。

研修の後は、反省会(懇親会)を行いました。

密かに点数を付けていたらしく、最下位は罰ゲームとして「飲むマヨネーズ」(試験販売中?)を飲むことになりました。

わたしも味見をしましたが、普通にマヨネーズでした。

反省会は和気あいあいと深夜まで盛り上がり、参加者の団結力も高まった気がします。

今後は、今まで以上にお客様との関係も踏まえ、お互いに納得のできるような値決めをしていこうと考えております。

お世話になっております。

本社営業部の道上です。

明けましておめでとうございます。

旧年中は大変お世話になりました。

本年も益々宜しくお願い致します。

1/9(木)寺阪社長に直々に講師を務めて

頂いた『値決め研修会』がありました。

寺阪社長の過去に経験した値決めの成功例・失敗例から学ぶという研修でした。

過去の実例から販売先・背景などをもと

に自分で価格を決めるのですが、これがなかなか難しく全く的外れな価格設定をすることもしばしばありました。

もちろん今まで自分の採配で値決めしてお客様へ見積書を提出することはありましたが、ここまで深く考え、戦略を練って値決めしていたことに改めて感心致しました。

共和ゴムの強みは何なのか、共和ゴムとお客様とのパワーバランス・背景はどうなっているのかなどを今後は意識して値決めしていかないと強く感じました。

今回、寺阪社長にご説明頂いたように、何十年後かにもし自分が部下・後輩に教える立場になった際、こういう戦略・背景があってこの価格になったという事をしっかりと説明できるように取り組んで行きたいと思っております。

今回は外勤営業マンだけでなく内勤営業の方、品質管理を担当している方も参加して色々な意見を聞いたことも非常に良い経験になりました。研修を通して学んだことを意識して日々の業務に取り組んで行きます。



本社・営業部
道上 隼人