

拝啓 早春の候、貴社ますますご繁栄のこととお慶び申し上げます。

今年ももう2か月が終わり3か月目に突入しております。時間が経つのが本当に早くて驚きます。さて2月8日(土)に毎年恒例の経営発表会を行いました。当社ならびにグループ会社の決算報告、当社の過去の変遷、SWOT分析ならびに今年の取るべき戦略、中長期戦略、「歴史から学ぶ」、健康セミナー、各部門発表、各営業担当者の個別発表など8:30~17:30までガッツリと行いました。健康セミナーでのテーマは「クエン酸の機能機序」で、最後に健康優良賞、健康改善賞を発表し表彰しました。健康優良賞は1位此平、2位阿部夢子・寺阪千花、3位越智、4位川上絢子、5位飯泉七恵で6名中5名が女性という結果でした。やはり女性の方が長生きするという一般論には納得せざるを得ません。健康改善賞は1位松本(工場長)、2位中村(設計開発リーダー)、3位廣中(営業企画)、4位松尾(業務)でした。1位、2位を50歳以上の男性が取ってくれたのでとても嬉しかったです。惜しくも次点だった高橋・松下も中年男性なので、当社は男性陣も少しは健康を意識してくれてるようで大変ありがたいです。「歴史から学ぶ」では、織田信長、曹操、松下幸之助、スティーブン・ジョブズ、ウォーレン・バフェットなどの思考回路・考え方について話をしました。多くの人たちが拒否反応を示しやりたがらない「新しいこと・画期的なこと・誰もがやったことがないこと」に対して拒否反応を起こすどころか逆に「誰もやっていないからこそ大チャンス」「差別化はそこから生まれる」「みんな(部下たち)が嫌がりやりたがらないからこそ大チャンス」という思考回路の持ち主でした。弱小だった若き織田信長が尾張一國を平定するのに実は9年間も掛かってます。当時は足軽＝農民なので、田植えと稲刈りの時は戦争をしない(戦争ができない)というのが常識中の常識だったなかで、織田信長は当時武士の間では毛嫌いされていた商売に注力し稼いだお金で常備兵を養い訓練し、強敵相手に田植えと稲刈りの時期に攻め込んでました。ただ勝つ気は全くなく、相手に田植えや稲刈りをさせない(攻め込んで相手方の稲を刈り取る)のが目的で、そういうことを数年繰り返すことで相手勢力の経済的な体力を徐々に削っていき、敵対勢力を順番に(一気にではなく)倒していきました。織田信長といえば短気です。せっかちなイメージがありますが、実はこのように周到な長期戦略(しかも相手が考えもつかない戦略)を立てて着実に実行し続けるという冷静で実務型の人物だったと思います。またアップルが新製品発売前に全米でマーケティング調査を行ったところ95%が否定的という調査結果は散々でした。調査結果を踏まえて大幅な改良をすべきだという役員・幹部に対して、ジョブズは「マーケティング結果なんか糞くらえだ。全く世の中になく画期的な製品を見たこともなく体験したことがないユーザーが否定的な意見になるのは当たり前であり、このような結果だからこそ、この製品の革新性が証明された。」と、このまま発売を決定して売り出されたのがiPhoneでした。アメリカの投資王・ウォーレン・バフェットの有名な言葉に『ビジネスの世界で最も危険な言葉は「ほかの誰もがやっている」です。』があります。僕自身もこのような偉人たちの思考回路をしっかりと学び、強く意識して経営判断にしっかりと結びつけられるように心掛けており、画期的でビックリするような提案があれば採用することをまずは考えるようにしております。実際に当社内でこのような提案が多いのは阿部夢子と寺阪翼ですが否定はせずに個性として伸ばしていきたいです。

こんな感じなのでよく変わった会社ですね、と言われることが多いですが、これからも何卒宜しくお願い致します。

敬具



代表取締役 寺阪 剛
Takeshi Terasaka



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

KYOWA
RUBBER
NEWS
LETTER

共和ゴムニュースレター 第111号
2025年3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

KYOWA RUBBER NEWS LETTER

2025年度経営発表会開催



2025.3 Vol.111

營業部門
**Sales
Department**



今回の研修では、寺阪(社長)、道上(営業)、比嘉(営業)、私・此平(インサイドセールス)の4名が参加。ゲーム開始前から、「どのような戦略で進めるか?」「最初の設備投資はどうするか?」と、各自シミュレーションを重ねました。

私は、以前ケーキ屋で働いていた経験をもとに、「個人経営の小規模ビジネス」をイメージ。最小限の設備投資で、機械1台と自分1人の力で製造・販売を行うスタイルを選択しました。市場争いでは価格競争がカギとなるため、どの価格で勝負をかけるか、常に脳内はフル回転。

資本金500万円でスタートし、他の3名が借入をしている中、1期目は借入をせずに様子見。慎重にスタートを切りました。