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 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決決 報告、当社ならびにグループ会社の決析 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、 各部門発表ので選、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、 各営業日までがのデントでは はかった。健康ときままでで、最後彰した。健康とした。健康と賞、健康改善賞を発表しま彰した。 優良賞、健康改善賞を発表した。 健康優良賞は1位此平、2位阿部



代表取締役 寺阪 剛 Takeshi Terasaka

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・考え方について話しをしました。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国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 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。全く世の中にない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 決行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よね、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



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



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





## 共和ゴムFC活動報告 vol.14

#### ★2/11(祝)練習試合

関西ソサイチ(7人制サッカー)に今年から新規参入した3チーム と練習試合を行いました。

3年前のインターハイ全国大会に出場したメンバー達で構成され た和歌山北高校OBチームなど「とても強い」と前評判がある3チ 一ムとガチンコで戦いました。

3試合とも負けましたが、色々な選手を様々なポジションで使い 戦術などを試しながら行うことができ、とても良いトレーニング となりました。

今年からフォーメーションはオーソドックスな2-3-1ではなく、 3-2-1中心でやろうと思ってます。

#### ★2/23(日)関西ソサイチ2部リーグ第1戦

1部降格チームとのリーグ初戦でしたが、序盤からボールを保持 し共和ゴムFCが主導権を握る。

イケメン風・元Jリーガー道上のスピードを活かした突破から開 始早々に得点。その後も相手チームを圧倒し3連続得点。

前半に右SBの剛毛・で永久脱毛に憧れる比嘉(当社沖縄担当)が 自陣で相手選手にパスをし大ピンチを招いたのが最大のピンチ

でした。 ⇒⇒⇒⇒⇒⇒⇒⇒ 後半も早々に得点し4-0と全く危なげ ない試合だったが、仕事とサッカーと 公私ともに会社に酷使されてる道上が **鱼傷退場**。



しかも代わりに入った選手も4分間で 負傷退場・・・想定外の負傷退場で困惑

してしまい相手チームを勢いづけてしまい、3連続失点で1点差 まで追い上げられる。最後はカウンターから追加点を挙げ5-3で 試合終了。

昨年度1部のチーム相手に昨年度3部だった共和ゴムFCがしっ かりと勝ち切れたことは大きな収穫です。

怪我人の負傷具合がとても気になりますが次戦もしっかりと勝 てるように頑張ります!

# Sales Department

日頃からニュースレターをご愛読頂き、 誠にありがとうございます。

本社インサイドセールス課の此平加奈と 申します。寒さも和らぎ、少しずつ春の訪 れを感じる季節となりました。皆さまい かがお過ごしでしょうか。



営業部インサイドセールス課 此平 加奈

今年に入り弊社では営業部を対象に「値決め研修」を実施しました。 価格設定の重要性を学び、実際の業務でそのスキルを活かせるよう になることを目的とした研修です。その成果を試す場として、本社 営業部で「マネジメントゲーム(MG)」を開催しました。

#### マネジメントゲーム(MG)とは?

MGは、実際の経営を模擬体験する研修プログラムです。参加者は 一人ひとりが社長となり、会社を設立。設備投資、製造、販売、決算と いった企業活動をゲーム形式で進めながら、経営判断を行います。 損益計算書(P/L)や貸借対照表(B/S)の作成、戦略会計(STRAC) による経営分析も含まれており、数値を基にした意思決定力が鍛え られます。1970年代にソニーで開発された歴史ある手法で、今な お企業研修で活用されています。

#### いざ、社長として経営に挑戦!

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 | 台と自分 | 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 儿回転。

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。

2期目では、200万円の借入を決断。1期目の反省点を活かしな がら、材料や製品の売買が本格的にスタートし、ゲームは一気に 白熱! 1期目ではマイナスだった経常利益も回復し、3期目へ。 3期目では、100万円の返済を行いつつ、材料仕入れでは安値で の購入に成功。

「材料も製品も順調に増えてきた!次の期が楽しみ!」と、ノリに のってきたところで時間切れとなりました。

結果、3期目の経常利益もマイナスで終了しましたが、経営の流 れをリアルに体感できた貴重な経験となりました。

#### 価格決定の奥深さを実感

特に印象的だったのは、価格競争の場面です。私は寺阪の価格設 定の動きを注視し、どのようなロジックで決定しているのかを学 ぼうとしました。ゲーム中はその意図を完全には理解できなかっ たものの、研修後に直接説明を受けたことで「なるほど!」と納得。 経験と知識がつながる瞬間を実感しました。

このMG研修を通じて、単なる価格設定ではなく、「戦略的に値決め をすること |の重要性を改めて認識しました。実際の業務では、競 争環境や市場動向を考慮しながら、最適な価格を設定するスキル が求められます。今回の学びを活かし、日々の営業活動に反映さ せていきたいと思います。

MGは、「経営とは何か? |をリアルに体験できる非常に貴重な研 修でした。今後も学びを深め、実践に結びつけていきたいです。 今後ともどうぞ宜しくお願いいたします。

