

KYOWA RUBBER NEWS LETTER

拝啓 貴社ますますご繁栄のこととお慶び申し上げます。
 実は数年前から時間があれば「人望」について考えることがあります。いつも人望・カリスマ性について考える度に三国志で有名な劉備玄徳の息子・劉禪が出てきます。三国志という歴史シミュレーションゲームがあります。かなり優秀な劉備玄徳と違い劉禪の能力パラメーター(満点100)は統率力・知力・武力・政治力は10未満で、魅力だけは90以上という超いびつな能力パラメーターの持ち主です。劉禪の幼名は「阿斗」と言い、「アホ」の語源は、劉禪の幼名・阿斗からきているとも言われております。若い時はこの三国志のゲームをやりながら、「こんなアホな君主(劉禪)の元では働けない」と思い、そこそこ出世してから謀反を起こし、君主である劉禪を倒すという下剋上を成し遂げたりしてゲームを楽しんでました。けど僕も年を取ったのか、「人望」「カリスマ性」について考えることが多くなり、「能力は全くないけど、魅力的で人望がある君主」をしっかりと支えていこうと考えるようになり、今年から購入して余暇でやってる三国志8リメイクでは、魏と呉に攻め込まれ苦しい蜀・劉禪の忠実な部下として、毎回多勢に無勢という大変苦しい戦いを勝ち抜きながら最終的には魏と呉を倒して天下統一を成し遂げました。史実では魏に滅ぼされた蜀でしたが、皇帝だった劉禪は殺されず敵国である魏で大切に扱われ天寿を全うしております。魏としても劉禪を殺さずに大切に扱うことで蜀の民衆達の一揆や反乱などを未然に防ぎ、蜀をうまく統治できたと言われております。能力が低いので危険人物でなかったことも幸いしているかもしれませんが、蜀の民衆からはかなり慕われていたことは間違いなさそうです。



代表取締役 寺阪 剛
 Takeshi Terasaka

よくよく考えると人望とカリスマ性もまた違うと思います。カリスマ性は天性なもので後天的に身に付くものでは無さそうですが人望は後天的な努力でも伸ばせれるのではないかと考えております。私の父親のような創業者は総じてカリスマ性に富んだ方が多いと思います。こんな感じで人望やカリスマ性について色々と妄想していたら、人望に関するセミナーを発見しました。大阪中小企業投資育成株式会社が主催する「幹部のための人望を失わないための研修(リアル限定・全4回)」で、講師はストロングポイント株式会社・加賀隼人という方です。「人望」という大変難しいテーマでの研修はほぼ聞いたことがないので、この加賀隼人さんについて調べまくりました(笑)人望があると言われてる600名の経営者にインタビューをし、人望がある経営者の思考・共通点を発見し、このような研修をされてるそうです。私自身がこの研修を受講したかったのですが、ここはグッと堪えて、当社製造部の松下に受講してもらうことにしました。全4回受講後に松下が講師となって私を含む幹部社員が受講者となって社内研修をします。まだ松下を講師とした社内研修はまだまだ先ですが、今からとても楽しみにしてワクワクしております。このように今年は幹部社員を対象とした社内研修で人望について深く掘り下げて学んでいきたいと思っております。今後とも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112号
 2025年4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



2025.4

Vol.112

共和ゴムFC 活動報告 vol.16



3/23(日) vs SPORTING ECHO

尼崎スポーツの森

昨年度2部リーグ優勝チームが相手なので慎重に3-2-1のフォーメーションで試合に臨む。



守備的なフォーメーションのため序盤から相手チームに主導権を握られるが安定した守備で防ぎ、効果的なカウンター攻撃で得点チャンスを数回掴むが得点ならず…再びカウンター攻撃が発動され先よく先制点を奪いボール保持率も高くなるが、逆に相手のカウンター攻撃から連続失点で前半を1-2で折り返す。

後半開始から積極的な選手交代を行い、フォーメーションも2-3-1としボール保持力を高め攻撃主体に切り替える。後半はほぼ相手攻撃も抑え込み、終始攻め込み、多くのチャンスを掴むが相手GKのファインセーブがたくさんあり1得点しかできず2-2同点で試合終了。

ソサイチ(7人制サッカー)独自ルールのシュートアウト対決となるが2人連続で失敗し、惜しくもシュートアウト負け(勝ち点1)で終戦。

下手に慎重になり過ぎず前半から2-3-1で臨んでいれば勝てた試合だったと思うので僕の采配ミスだと責任をとる感じがあります…次戦ではしっかりと勝てる采配をします!

イケメン風・元Jリーガーの道上は右SBで奮闘してました。肉離れが治ったばかりなのであまり無理させれないので今回は攻撃を自重させてましたが、次戦は完全に怪我也癒えると思うので攻守ともにガンガン奮闘してもらいます。沖縄担当の比嘉は沖縄出張で今回の試合には欠席でした。「エースが不在で心配です」という訳の分からないことを言っていました。こんな「勘違い比嘉」の扱いに毎日頭を悩ませております…(笑)

(報告者:共和ゴムFC監督兼選手・寺阪)

営業部門

Sales Department



本営業部 沖縄担当 比嘉 義徳

日頃から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。

本営業部の沖縄担当、永久脱毛を夢見る比嘉善徳(ひがよしのり)です。最近まで寒い日が続く、沖縄出身の私としては、日々凍えながら過ごしておりましたが、これからようやく暖かな春が訪れると思うと嬉しいです。

3月から営業部から研修で製造部へと配置換えをし、最近日々、製造現場で製品を作っております。営業の仕事も少しだけしながら、ほとんどが作り製品とにらめっこしております。そうしてるうちに、1ヶ月で5キロ程痩せました。

弊社に入社して1年になるこのタイミングで、今後お客様へ弊社の製品をご紹介したり、困りごとをしっかりと汲み取りながら発想を広げる力をつける意味でも、製造の仕事はとても学びの多い毎日をご過ごしております。

製造現場の仲間たち

毎朝、朝礼をしながら、製造メンバーで顔を揃えて前日の報連相と製造の確認事項について深めます。

弊社は数名のベトナム人の技能実習生がいるのですが、元々一緒に寮に住んでた仲ですし、ソサイチ(7人制サッカー)をするチームメンバーでもありまして、公式ソサイチリーグを通して、勝ち負けにたいして喜びあったり悔しさを共有してきました。

普段はよく互いにふざけ合ったりの陽気もの同士。そんなベトナム人たちの普段は見せない真剣な姿はとも頼り甲斐があり、カッコよく、最近はとくに刺激をもらってます。

品質チェックしながらつくる

弊社の製品は、品質にこだわっております。というのも、成形品を金型から脱形し取り出した後、ホクホクの製品をすかさずチェックし1回目の検品を自身で行います。何をもちまして『良い品質』なのかを製造メンバー全員が同じ認識レベルにするために、共有と試行錯誤を繰り返し繰り返して行きます。毎回、同じレベルの製品を作るために、細かな調整と報連相を絶えず行う作業は、まさに品質にこだわった姿勢を肌で実感しております。

——言語化の大切さと難しさ

製造現場に入って、徹底的に原因や目的を『言語化』する大切さと難しさを学んでおります。

もちろんどんな仕事でも『言語化』は大切ですが、これまで経験したことのない“モノづくり”の現場では、どんなに些細なことでも言葉にして共有・理解し、そして集中を持続させなければ、少しの気の緩みで製品や金型をダメにしたり、最悪、怪我をしたりと、非常に緊張感があります。

例えば、PDCA(Plan, Do, Check, Action)の目的は?という問いに対して、『目的は成長するためです!』というシンプルな答えが出てこなく反省しました。

こんな風にこれまではインプットしてきたつもりでイメージのみでボヤけていた言葉たちを、アウトプットするためにシンプルで分かりやすく伝える力をつけるという、ここにきて思いがけない壁にぶち当たっております(笑)

ただ、自分自身苦手なところだと感じていたところなので、この独特な緊張感が張り詰めた製造現場で、製品知識だけでなく、『シンプルで分かりやすく伝える力』もコツコツと積んでいきたいと思います。そんな中、日本人でも言語化や製造の専門用語で苦戦しているというのに、彼ら、ベトナム人が外国語である日本語を理解しながら受け答えし、仕事をこなす姿は、やっぱり凄く刺激をもらえるし、自分自身負けてられないぞー!と思います。

たまに彼らの失敗してる姿も目撃してありますが、それでも不貞腐れず切り替えて前向きな姿勢を見せてくれるので、現場の雰囲気も良くしようとしててそこもとてもカッコいいなと思いました。まあソサイチのときも、どの選手たちよりも彼らは明るさと一生懸命な姿勢だけは1番でした!

—— だけど、そろそろお別れの季節がやってきて

技能実習生は、入国後に講習を受け、実習実施機関との雇用関係のもとで実践的な技能を修得する期間が区分ごとに決まっています。彼らはもうじき期間を終え、次の新天地へ行くらしいです。とても淋しくなりますが、次も日本らしいのでどこかでまた会いたいです。次会うときは、新天地の仕事や生活の話をして、またふざけ合ったり、談笑あったりして、また一緒に好み焼きを食べながらワイワイしたいです!



引き続き、様々なところから学ぶ姿勢を忘れずに前向きに取り組みます! 営業活動にもどんどん活かして参りますので今後ともよろしくおねがい致します。