

入梅の候、貴社ますますご繁栄のこととお慶び申し上げます。

先日沖縄からのお客様方を中部国際空港でピックアップして一緒に3日間三重出張をしました。2泊とも松阪駅周辺だったので仕事の合間に松阪観光を一緒にしました。



代表取締役 寺阪 剛
Takeshi Terasaka

私の大好きな戦国武将の一人に蒲生氏郷がいます。

織田信長に服従した蒲生家からの人質として幼少ながら織田信長に小姓として仕える。織田信長も蒲生氏郷の非凡さを早くから見抜き、自分の次女を嫁がせ織田家に取り入り、信長自身が英才教育を行なった。また美濃三人衆からも「いずれは大軍を率いる将となるだろう」と評される。

戦では織田信長に付き従い、数々の武功を挙げ順調に昇進。昇進するたびに武勇に優れた武将を積極的に登用していたので蒲生軍の強さは群を抜いてました。

本能寺の変で織田信長が死ぬと安土城へ行き織田家の家族達を保護し居城である滋賀県の日野城へ立て籠もる。

畿内の武将達は明智光秀に恭順の姿勢を見せるなか、蒲生氏郷だけは寡兵ながら徹底抗戦の姿勢を取り、明智光秀も挟み撃ちを恐れ、蒲生氏郷への押さえとしてそこそこの軍勢を配置せざるを得なくなり、それが山崎の合戦での敗因の一つとも言われております。

織田信長の娘婿として寡兵ながら明智光秀に徹底抗戦を貫いた姿勢に男気を感じます。

また蒲生氏郷は率先垂範の鏡のような人物で、「銀の鯰尾の兜をかぶり、先陣するものがいれば、そいつに負けぬように働け」という言葉が有名です。新しく招き入れた勇将に対して、いつも言っていた言葉です。銀のナマズの兜を被った者がいつも先陣するので、その者に負けないように働け、という事なのですが、この「銀のナマズの兜を被った者」がなんと蒲生氏郷自身なんです。

また蒲生氏郷は勇猛果敢だけでなく、築城、領国統治(特に商業振興)にも優れてました。松阪城、鶴ヶ城は蒲生氏郷が築城したお城です。

日野城から松阪へ転封となった際には、滋賀の優れた近江商人、国友村の鉄砲鍛冶などをたくさん連れて松阪城の城下町に移住させ楽市楽座などを取り入れ商業振興策に注力し国力を著しく上げることに成功。江戸時代には松阪、京都、大阪などで活躍する豪商たちがたくさん誕生しました。この代表格が三井財閥の創始者である三井高利です。

豊臣秀吉が御伽衆に対して言った、徳川家康以上に天下を狙える大人物として真っ先に蒲生氏郷を挙げた話は有名です。

また会津へ移封された際に100万石と大出世だったにも関わらず東北の僻地へ行かされたことで「これで天下を狙うことは出来なくなった」と涙した話しも有名です。

本当に天下を狙っていたかは別として徳川家康と伊達政宗の押さえとして蒲生氏郷は最適な人物でした。蒲生氏郷が居たら徳川家康と覇を争っていただろうし徳川家康も容易に天下を取れなかったことは間違いなくもしかしたら蒲生幕府が出来てたのかもしれないので早死にしてしまったのが本当に残念でなりません。

もし蒲生氏郷がお好きな方がいらっしゃいましたら、一度蒲生氏郷ネタで盛り上がりたいたいです。宜しくお願い致します。



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

KYOWA
RUBBER
NEWS
LETTER

共和ゴムニュースレター 第114号
2025年6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

YouTube 共和ゴム公式チャンネル



2025.6 vol.114

NEWS

共和ゴムFC 活動報告 vol.18



5/25(日) vs Judah
J-GREEN堺

対戦相手は2位と好調を維持するチームで一昨年は3部リーグ時代に対戦経験があり、激闘の末、エース・福元君の宇宙開発シュートアウトで敗戦した苦い思い出が残るチームです。共和ゴムFCも3位に付けており勝てば2位浮上となる大事な一戦でした。

・・・が！！指揮官（共和ゴム株式会社 代表取締役 寺阪 剛）が重要な試合でまさかの寝坊！試合直前のグループLINEで起床するという事態に！現地で確認の連絡がまさかモーニングコールになるとは想像もできませんでしたが一時取り乱したチームの雰囲気なんとか戦闘態勢に持ち直し試合に臨みました。今回の活動報告は指揮官が試合を観ていないので中華風イケメンの道土がお届けします。

前半は相手のロングボールを多用した攻撃に守備陣が上手く対応し、攻撃はサイドからクロスボール中心に攻めましたが中央とタイミングが合わずチャンスを逃していましたが前半17分に辻本君(元フットゴルフ日本代表)が待望の追加点。後半は集中して入ろうと声を掛けていましたが開始早々に失点し、その後追加点を奪われ逆転されます。2失点後ようやくスイッチが入り前からのプレスと奪った後の素早いカウンターから2得点し逆転に成功。そのまま試合終了し2位に浮上することが出来ました。

しかも3得点は全て辻本君！大阪学院大学体育会サッカー部OBとしての実力をみごとに発揮してくれました。

次節は6/29(日) vs NO DISTANCEとの対戦となります。応援よろしくをお願いします！



Sales Department

営業部門

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。本社インサイドセールス課の此平加奈と申します。日ごとに日差しが強まり、夏の訪れを感じる頃となりましたが、皆さまにはお変わりなくお過ごしでしょうか。

私は現在、お電話・メール・Webサイト経由のお問い合わせ対応をはじめ、共和ゴムをより多くの方に知っていただくため、Webマーケティングや情報発信にも取り組んでおります。インサイドセールスは、外回りの営業とは異なり、社内でお客様の「最初のお問い合わせ」に対応する役割を担っています。

たとえば

- ◇「この製品、〇〇の用途にも使えますか？」
- ◇「Webで見た商品について詳しい資料が欲しいです」
- ◇「適した製品がわからなくて…」

といったお声に、迅速かつ丁寧にお応えするのが私の仕事です。初めての接点だからこそ、わかりやすく、誠実に、的確に心をかけています。

また、Webサイトの改善やSEO対策、アクセス解析などにも取り組んでいます。

- ◇ 製品が検索で見つけてもらいやすくなる工夫
- ◇ お客様目線での情報整理や言い回しの見直し

こうした施策を通じて、社内から営業活動を行っています。

アクティブックで資料がもっと身近に

現在、製品紹介には「アクティブック」という閲覧ツールを活用しています。これは、紙のカタログに代わり、スマホやパソコンで手軽に資料を確認できる仕組みです。

- ◇ いつでもどこでも見られる
- ◇ ページをめくるような直感的な操作
- ◇ 必要な製品情報をすぐに探せる

たとえば「カタログ」や「納入仕様書」なども掲載中です！

右記のQRコードから、ぜひご覧ください ▶▶▶▶



今後も、お客様にとって便利で親しみやすい窓口となれるよう努めてまいります。どうぞよろしくお願いいたします。



営業部インサイドセールス課
此平 加奈

column



営業企画チーム
寺阪 千花

日頃よりニュースレターをご覧いただき、ありがとうございます。今回、2回目に記事を書かせていただきます、本社勤務2年目の寺阪千花(てらさか ちはな)です。

この前のゴールデンウィークには万博に行ってきました！

オーストラリア館、インドネシア館、ブルガリア館の映像展示がとても印象的で、ご飯もどのパビリオンも美味しかったです。夜の「水のパレードショー」や「ドローンショー」も迫力満点で、ぜひ皆さんにも一度は訪れてほしいと思いました。

さて、私の最近の取り組みですが…動画編集を始めました！

人材採用や新商品のご紹介、会社の認知度アップを目的に、さまざまな動画を制作しています。使用しているのは「Premiere Pro(プレミアプロ)」という編集ソフト。初めは戸惑いもありましたが、使っていくうちに楽しさも増してきました。

最初の動画は「まずやってみよう！」という気持ちで、軽くアポを取りながら撮影。皆さんのご協力もあり、なかなかいい作品に仕上がりました！

YouTubeに公開中ですので、ぜひご覧ください。また、「こんな動画を撮ってほしい」「アップしてほしい」といったご要望があれば、ぜひお気軽にお声がけください。可能な範囲で、どんどん制作していきたいと思っています！

これからもどうぞ、よろしくお願いいたします。



You Tube
公式チャンネル