

桜花の候、貴社ますますご発展のこととお慶び申し上げます。共和ゴムの寺阪です。

今回は当社の社内研修の一部をご紹介しますと思います。

一昨年は外部講師をお招きし従業員18人を対象に「仕事力強化研修」という社内研修を全6回行いました。昨年は従業員7人を対象に「リーダー研修」を僕自身が講師となって全6回行いました。これ以外にも経営マネジメントゲーム研修を、社員全員参加で2日間、営業メンバーだけで2日間、選抜メンバーだけで4日間行いました。仕事力強化研修では個人目標を立て、目標管理し、全員の前で成果発表してもらいました。また個人目標だけでなく、チームに分かれての課題もあったのでコミュニケーション能力、チームマネジメント能力も磨かれました。



代表取締役 寺阪 剛
Takeshi Terasaka

リーダー研修では、決算書の見方から財務分析、企業分析、業界分析、経営戦略、ケーススタディー、先人達がとった戦略などを学び、リーダーの資質・能力を磨いてもらいました。参加人数も少なかつたのでとても内容の濃い研修ができました。経営マネジメントゲームでは、実際に製造業の社長となり、戦略を立案し、資金を調達し、経営資源をどう分配・活用し、他社に打ち勝ち、黒字を出し、いかにして純資産を増やしていくかを実際に体験してもらいました。この経営マネジメントゲームはまさに「経営者」を疑似体験できるので参加者にはかなり勉強になったと思います。特に選抜メンバーだけでやった時は難易度を超ハードにしたので、資金ショートや倒産が続出しました。。。(笑)会社経営において利益を出せる体質となるのに相当な苦労が必要だと全員が実感できました。

また3/21の祝日を利用し、経理1名、総務企画2名、営業1名、新入社員1名の希望者計5名を対象に社内研修を行いました。決算書の見方、財務分析、ケーススタディー、経営戦略を学んでもらいました。8:30～17:30までみっちり行いました。長時間だったので途中で飽きがこないように休憩しながら、カンネーの戦いでハンニバルの恐るべき戦術、沖田騾の戦いで鳥津家久の見事な戦術など面白い歴史ネタ話なども交えながらガッツリと勉強してもらいました。最後には実在するAA社の決算書、企業概況、外的環境要因などを分析し、各自が社長となり、不振から脱却するための経営戦略を立案してもらい発表してもらいました。とても良い意見がたくさんあり、みんなの成長を感じることができました。

これからもこのような社内研修は引き続き継続していきたいと思っております。

今後ともよろしくお願いたします。



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

KYOWA
RUBBER
NEWS
LETTER

共和ゴムニュースレター 第40号
2019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

本 社

〒573-0102 大阪府枚方市長尾家具町3丁目4番地3
Tel. 072-855-1039 / Fax. 072-855-1090

東日本営業所

〒103-0027 東京都中央区日本橋2-15-3
日本橋HYビル(和孝江戸橋ビル)4F
Tel. 03-5255-5133 / Fax. 03-6673-3505

栃木事業所

〒323-0057 栃木県小山市南小林439
TEL:090-3268-1039 FAX:028-333-1169

KYOWA RUBBER NEWS LETTER



NEWS

01

ボルトナット防錆キャップ「まもるくん」

2月から発売を開始したボルトナット防錆キャップ「まもるくん」ですが、全国各地からたくさんの引き合いを頂いております。

• 北海道で記念すべき実績第一号ができました!

現場名：館山1号橋(北海道伊達市)

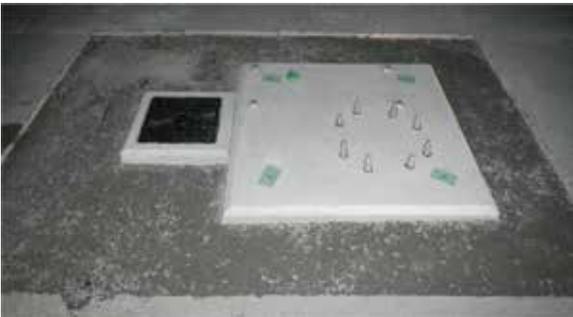


現場名：国立民族共生公園(北海道白老町)

現場名：札幌市内の照明柱

• モニター施工実績もあります

現場名：関西国際空港航空灯火施設等維持工事



2/4～3/1まで、セブ島での語学留学を終えた私は、翌朝早朝から移動し、マニラに向かいました。土曜日の午後はホテルの部屋でゆっくりして、翌日の日曜日は訪問予定先の所在地確認や行き方など、情報収集の1日となりました。

出発前に決まっていたアポイントメントが留学中に相次いで都合が悪くなり、週が明けた月曜日の朝から各社に電話アポを始めたのですが、これが大変でした。

まず、正規のHPに記載されている電話番号にかけても繋がらない先ばかり。国番号・市外局番全てを付けてかけないと繋がらない先と、逆に市内局番からかけないと繋がらない先があるようで(判別は不可能)、1社かけるのに、何パターンか変えてかける羽目になりました。しかも、やっと繋がった先から『ここはそんな会社じゃない』と言われることが何社も続き、『私がかけた番号は・・・』と番号を伝えると『番号は確かにあっているが、ここはそんな名前の会社ではない!』と返されます。それでも、拙い英語を駆使しながら何人かの日本人の方とお話することができ、次第にアポイントが取れました。

早速、午後から訪問した日系ゼネコンの担当者の方に電話の件をお話すると『それ、フィリピンあるあるです!』と言われてしまいました。(どんな国やねん!)

ビルの入り口は空港並みのX線検査装置やゲートが有り、入念なボディチェックを受けます。そこを突破した先には総合受付が有り、その場で『何階の〇〇社の〇〇様とアポイントがある』と申告し、事前に届いている来訪者リストと照合されない一切中には入れてくれませんでした。電話が繋がらなかった先で飛び込み訪問を試み、受付で押し問答していると、屈強なセキュリティが出てきて恐怖に震えました(笑) そういった先は、訪問目的を伝えた上で名刺、会社案内、

カタログを纏めてお渡しし、日本人スタッフに渡してほしいとお願いすることで足跡を残してきました。結局3日間の営業活動で、大手ゼネコンや大手設計コンサルタント会社の日本人の方数名と面談が叶い、新製品『まもるくん』のPRをしてきました。

見知らぬ異国の地でたった一人での営業活動は想像以上に大変でしたが、今振り返ってみると意外に楽しんでいた自分を思い出しますし、アポイントメントが全てキャンセルになり、追い込まれたときに火事場の馬鹿力を発揮できた自分に安心しております。

4週間の留学と3日間の単独営業。日数にして30日強の出来事でしたが、忘れることのできない貴重な経験をさせて頂いたと感謝致しております。

今回の留学で身に着けたことを、今後の営業活動に生かしていきたいと思っております。

新入 社員紹介



業務・営業チーム
おち ゆうき
越智 悠貴

生まれた年(年齢)?
1994年5月30日(24歳)
出身地は?
愛媛県松山市
座右の銘は?
迷者不問

初めまして、新入社員の 越智 悠貴と申します。よろしくお願いたします。

私は18歳まで四国の愛媛県、その後6年間佐賀県で過ごしておりました。初めての社会人生活、しかも不慣れな「都会」ということで少し不安を感じていましたが、周りの皆様にとっても親切にいただき、現在は日々楽しく研修に励んでおります。

至らぬ点多く、まだまだ周りに迷惑をかけたお世話になってばかりですが、1日でも早く会社の戦力となり貢献できるよう精進して参ります。ご指導ご鞭撻の程よろしくお願い致します。