

拝啓 深秋の候、貴社ますますご繁栄のこととお慶び申し上げます。

共和ゴムの寺阪です。

戦国時代を代表する梟雄の1人である「宇喜多直家」を主人公とした歴史小説『涅槃』を購入し読了しました。

戦国史上最悪と言われた超不人気な戦国武将です。昔は大嫌いな戦国武将の一人でしたが、今は全く嫌いではなく、どちらかと言うと好きかもしれません…(笑)



代表取締役 寺阪 剛

凡庸な父親のせいで没落した宇喜多家は商家の世話となり、宇喜多直家は商人に

よって育てられ、商人となることを夢見て成長する。宇喜多家再興という宿命に逆らえず、商人になる夢を諦め、宇喜多家没落の原因を作った宿敵・浦上家に仕官する。名誉を重ねる武家社会にも関わらず、自分の力が発揮しやすく、かつ自分を評価してくれるのなら宿敵にも平気で仕えるという合理性が凄いと思う。稀代の謀略家として、裏切る、騙す、謀殺を駆使し、没落した宇喜多家の再興を果たす。また武士がお金儲けをするのは卑しいというのが常識だった当時の戦国時代で、お金の重要性をいち早く理解し、商人との繋がりを重視し、石高以上にお金を稼ぎ、その資金力を活かして勢力を更に拡大していく。四面楚歌のなか策略を駆使し3倍以上の毛利・三村連合軍を打ち破り、そして宿敵だったが主家でもあった浦上家を滅亡させる。やっと備前国統一を果たすが、東は織田家、西は毛利家という大勢力の狭間の中で、織田家→毛利家→織田家と鞍替えしながらも勢力を拡大させ、宇喜多家の独立を守り、存続させることに成功。「巨大な武門が闊歩する世であれ、弱者には弱者の、生き残る戦略がある」「宇喜多家の存続のためには、どんなことでもする。親族はおろか我が死でさえも交渉の切り札に使う。世間でいう武士道などは、犬にでもくれてやる」という宇喜多直家の覚悟は本当に凄いなと思いました。このように宇喜多直家は自分の死の直前まで宇喜多家のために策略を練りに練り、死ぬ直前に遺族に託した人生最後の策略が本当に凄すぎます…歴史上、超人気の宇喜多直家ですが、僕のような中小企業経営者も、宇喜多直家と同じく「弱者」であり、弱者ならではの生き残り戦略を駆使しないといけませんので、個人的には宇喜多直家には本当に何か惹かれてしまいます。

宇喜多直家の凄さを少しでも多くの人達に知ってもらいたいと思っています。是非とも「読書の秋」のお供に如何でしょうか。笑

ドイツの名宰相・ビスマルクが「愚者は経験に学び、賢者は歴史に学ぶ」という言葉を遺しており、またアメリカの経営学者であるドラッカーは「未来を知るために歴史を学ぶ」と言っております。今後もしっかりと「歴史」を学び、人生の糧にしたいと思っております。歴史談話で盛り上がりたいため歴史に興味がある方は気軽にお声掛け下さい。笑

今後ともよろしくお願いたします。

敬具



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

KYOWA
RUBBER
NEWS
LETTER

共和ゴムニュースレター 第71号
2021年11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
Tel. 03-5255-5133 / Fax. 03-6673-3505

栃木事業所

〒323-0057 栃木県小山市南小林4-39
TEL:090-3268-1039 FAX:028-333-1169

KYOWA RUBBER NEWS LETTER



NEWS

01 ミニッツバンド「クラウドファンディング」について

10/28より、MinutesBand(ミニッツバンド)のクラウドファンディングを開始しました。
同志社大学生命医科学部との共同研究により血糖値スパイク抑制の効果が確認されてます。
ご支援のほう何卒宜しくお願い致します。



02 無電柱化推進展に出展します!

11/24(水)~11/26(金)の3日間で開催される無電柱化推進展に、「角型FEP用なんでも継手」を出展いたします。
今後の無電柱化工事において需要が益々高まる角型FEPと、ハンドホールを接続する継手となります。

メンテナンス・レジリエンスTOKYO2021

第8回 「電柱がないことが常識」となるために...

無電柱化推進展

2021年11月24日(水)▶26日(金)

東京ビッグサイト 青梅展示棟

共和ゴムブース番号：
MB-087

出展製品：
角型FEP用なんでも継手



「なんでも継手」は
無電柱化の推進をバックアップします

Sales Department

営業部門



本社営業部
林 充男

皆様こんにちは。本社営業部の林です!

10月の暑い日がうそのようにあっという間に寒さを感じる今日この頃ですが皆様いかがお過ごしでしょうか。最近はお鍋料理、おでんが美味しくビール、熱燗が進み、ますますお腹が喜ぶ季節となりました。スポーツの秋とも言いますが運動した以上のカロリー摂取でプラスマイナス+となっている林です。

さて弊社では、1年間の製造部研修を経て9月より本社営業部に道上隼人が仲間入りしました。(前号のニュースレターVo.70にて紹介)昨年9月からすでに営業に配属されている武政恭平(ニュースレターVo.57にて紹介)と一緒に得意先様同行訪問やお電話での商品案内、展示会出展でのブース説明などをさせて頂いております。2人とも元サッカー選手とのこともあり持ち前のガッツと新しいことに対する前向きな意欲で毎日頑張っております。配属前の約1年間の製造部成形プレス研修中にも定期的な製品知識研修も行い現在営業部で更に製品知識の習得に努め、お客様・取引先様との様々なやり取りの中で経験を積み成長させて頂いております。2人の成長ぶりをみていると入社25年目の私もうかうかしていられないと日々刺激を受けております(汗)。

コロナ禍という今までに経験のない営業環境下で試行錯誤の中、インサイドセールス(電話営業、ダイレクトメールの発送、ホームページ/SNSでの情報発信など)を進めております。少しずつではありますがお客様の反応から着実な成果を実感しております。私共のモットーとして「当社だけの独自性、失敗を恐れないチャレンジ精神、対応のスピード感」を掲げております。当たり前のことのように一番大切な「誠実で丁寧な対応」も心掛けて参ります。コロナも落ち着き、皆様方にお会いし、たくさんお話できる機会を楽しみにしております。11月のメンテナンス・レジリエンスTOKYO2021、12月の建設技術フェア中部では皆様のご来場を心よりお待ちしております。「こんなことできるかな、あんなことやりたいな」などお気軽にお申し付け下さいませ。営業部一同まだまだ勉強不足な点もございますが皆様方と共に成長させて頂くことを何ものにも代え難い喜びと考えております。今後とも皆様方のご指導・ご鞭撻の程何卒宜しくお願い致します。

column

2016年ぶりに登場させていただきます、営業業務チームのリーダー寺阪実花でございます。
2001年に入社し、早いもので20年が経ちました。
私生活では普段から運動をしようと思っていてもなかなか続かないのですが、仕事の日はお昼休みに弊社の血糖値スパイク抑制バンド【Minutes Band】を使い、事務所の数名と一緒にエクササイズしています。立位と座位がありますが、立位エクササイズですと3種類のエクササイズが合計6分なので続けやすく継続して3か月目に入ります。痩せてはいませんが現状維持には繋がっています。ご興味ございましたら是非お声掛けくださいませ。

社内業務については8月から弊社の受発注業務のシステムがクラウド化に変わりました。
サーバーの不調があった場合のリスクは無くなりましたが、まだ不慣れなので営業業務チームのメンバーと四苦八苦しながら業務を行っております。

急遽このシステムに変更が決まり、以前ご案内させて頂いておりました「楽々明細」の導入が遅れております。徐々に準備が整い11月より随時、開始する予定です。

再度ご連絡させていただきますので、今しばらくお待ちくださいませ。

郵送の場合と異なり、納品書・請求書が登録した時点でメール通知が送られます。届きましたらすぐにご確認頂けますので確認もスムーズになる予定です。

専用納品書をご指定のお取引先様は、このシステムを使用せず郵送させていただきます。

ご登録など、お手数をお掛け致しますが、ご理解とご協力をお願い致します。

ご不明な点などございましたらお問い合わせ頂ければ幸いです。

WEB帳票発行システム



営業・業務リーダー 寺阪 実花