

# KYOWA RUBBER NEWS LETTER

新年あけましておめでとうございます。  
共和ゴムの寺阪です。

昨年度は、当社の体制も一気に変わり、色々と試行錯誤していた1年間でした。売上高は一昨年度とほぼ同レベルでしたが、利益のほうは原材料高、電気代UPなどの影響が大きく20%ほど落ち込んでしまいました。外的環境要因のせいにはしたくないのですが、やはりロシアによるウクライナ侵攻の影響がかなり大きく、早く戦争が終わって欲しいと願っておりますが、このような状況がまだまだ続くかと覚悟して今年もしっかりと経営に臨みたいと思っております。



代表取締役 寺阪 剛  
Takeshi Terasaka

そんな中、昨年から色々と試行錯誤しながら検討していたことを実現させるため、今年は3つの新しいことにどんどんチャレンジします！まず一つ目はドイツ製防振マットを日本総代理店として販売開始します。実は「ゴムといえばドイツ！」と言われるくらいドイツのゴム技術・品質は素晴らしく世界最高峰で日本よりも遥かに優れております。日本国内で出回っている防振ゴムの最高級グレードよりも防振性能が1.3倍、3倍、6倍というはるかに優れた性能を誇る防振マットがドイツにはあり、これら高い防振性を誇るドイツ製防振マット（ポリウレタン製）を当社で在庫し、高い防振性が求められる市場を開拓し販売してまいります。防振騒音関連の展示会への出展、業界紙への広告などを行い、積極的に高い防振ニーズを探してまいります。日本国内には類似品がなく差別化できる製品なのでとても楽しみにしております。二つ目のチャレンジとしては「営業改革」も行います。今までもずっと営業のやり方を変えてきましたが、今年から広報PR活動を営業活動の中に組み込みます。プレスリリースを作成しメディアリストを元にメディア訪問などを行います。月に1回は外部講師を招き、営業と営業企画のメンバーに受講させチームとしての広報PR活動が全社一丸となることができるようにしていきます。三つ目の取り組みとしては、更にSDGsに繋がる活動を強化します。当社製造過程で発生するゴム、プラスチック、スポンジの廃棄物は今までは産業廃棄物として処分していましたが、これら廃棄物を産廃で処分するのではなく、バイオマス発電所に持ち込み、発電用資源材として活用してもらいます。しかもそこで発電した電気を当社が買い取ることで、完全なカーボンニュートラルを実現したいと思っております。当社の使用電力は新電力に切り替えたせいで電気代が変動価格となってしまい、天然ガスの価格と連動され電気代が決まるという現状のため、電気代高騰に苦しんでおります。バイオマス発電所と長期契約の固定価格で電気供給契約を締結することで、価格変動リスクを抑えたいと考えております。

今年も決して現状に満足せず、常に危機感を持ちながら、リスクに恐れずチャレンジしていく所存です。  
ご指導ご鞭撻のほど何卒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85号  
2023年1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

当社はSDGsの開発目標17すべてにアプローチしております



2023.1

Vol. 85





# 謹賀新年

新年あけましておめでとうございます。  
共和ゴム 製造部の松本です。

昨年はゴム成形現場で人材育成をメインテーマに掲げ技術力アップによる不良削減や生産効率アップをスタッフと共に取り組んで参りました。

ゴム成形で現場技術者の技術力をアップさせる為に一から成形条件を作り上げるのが有効と考えております。成形条件が整うまでに最初から良い条件はなかなか出ません多かれ少なかれ課題が残ります。その課題を克服する為になぜ良くないのか原因を推測し、原因の解決策を模索し思考錯誤し諦めずにPDCAを回す事で技術力アップが期待できます。

また、コロナ禍で水際対策がようやく緩和され昨年5月にベトナム人技能実習生3名が来てくれました。日本語もままならい彼らが初めての異国の地で日本のものづくりを学んでおり半年で一通りのゴム成形作業は出来る様になりましたが、いろいろな決まり事に対しなぜ必要なのか目的を十分理解出来ていない事もあり引き続き指導していくつもりです。

日本のものづくりの衰退が懸念される要因の一つに生産年齢人口の減少があります。限られた人材を奪い合う様になる事が予想され人材確保が重要なポイントとなります。弊社の様な少量多品種が多い状況でゴム成形工程のロボット化を進めるのは難しく今後も技能実習生などの外国人労働者にも頼らなくてはなりません。

ベトナム人技能実習生の日本離れが話題になっており数年後にはベトナム人以外の技能実習生を受け入れてなくてはならない事も視野に入れて今年からゴム成形工程の動画マニュアルを作成しようと思っております。製品毎の動画マニュアルを作成・蓄積しバージョンアップして行くことで教育システムを構築しようと思っておりますが、まずは今年、動画マニュアル作成で初めの一步を踏み出す年にしようと思っております。

作成する動画マニュアルは100か国語の自動翻訳やテロップを容易に編集できる機能を備えておりそれらを利用して外国人はもちろん日本人にも役に立つ動画マニュアルを作成して行こうと思っております。また、ゆくゆくはこの動画マニュアルをゴム成形以外の製造現場全体で活用し行きたいとも考えております。

失敗を成功に繋げより良いものづくりを出来る様に皆で取り組んでまいりますので今年も宜しくお願い申し上げます。



取締役 工場長  
松本 辰也

謹んで新春をお祝い申し上げます。  
旧年中は大変お世話になり、誠にありがとうございました。  
経理・総務担当の寺阪と申します。

年末年始、会社がお休みの間も銀行はお休みではない為、仕訳に必要なデータが大量に待ち受けているので、毎年仕事始めの日はパソコンを立ち上げることに非常に勇気がいりますが、今年もなんとか頑張りたいと思います。どうぞよろしくお願い致します。

昨年はコロナの影響で少子化がさらに進み年間出生数が80万人を割るのではと言われていましたが、当社では男性従業員2名、女性従業員2名のご家庭でそれぞれ2人目、3人目、3人目、4人目のご出産があり、ちょっとしたベビーブームの年となりました。

男性従業員はそれぞれ3週間ほど育児休業を取得していただき既に復帰済み、女性従業員はそれぞれ来年秋頃まで育児休業を取得してから復帰してくれる予定です。  
今後も女性だけではなく男性にも育児休業を取得してもらえるようにちょうど準備していたところだったので、ちょうど良かったです。  
もちろん、育児休業給付金の申請は電子申請を活用しており、その他雇用保険や社会保険の報告や手続き、助成金の申請など可能な限り電子申請を活用し効率化と経費の削減に取り組んでいます。

経理・総務では社長の指揮のもと、かなり以前から電子化を進めております。

2016年から各銀行の入出金情報やカード利用情報と経理システムを連動させたり、現金出納帳や仕分けの複雑な業務などはエクセルで作成したデータ取り込めるようにしたりして、現在は仕訳作業で紙を使う事はほぼありません。

また、2017年からは請求書の電子保存を開始していましたが、昨年2022年からは電子帳簿保存法に沿った形により近づけるべく紙で保存する必要がないように経理システムに取り込む形で準備をすすめています。

今年の10月からはインボイス制度も導入されます。すでに会社としては対応できる状態ではありますが、運用してみないとわからないことが多いので慎重に対応していきたいと思っています。

これからもIT化をどんどん取り入れて業務の効率化を目指していきます。

本年もどうぞよろしくお願い致します。



取締役 経理・総務  
寺阪 紀子

皆さまこんにちは！  
本社営業部の林充男です。  
新年あけましておめでとうございます。  
昨年中は大変お世話になりました。  
本年も何卒宜しくお願い致します。

昨年は自社商品、電力通信用ハンドホール用継手「なんでも継手」・ボルトナット防錆キャップ「まもるくん」・各種コンクリートブロック用目地材「目地フォーム」など全国的にたくさんのお問い合わせ、お引き合いからご採用に結び各ユーザー様にはお喜びの声もたくさん頂戴致しており感謝の気持ちで一杯です。この場をお借りして改めて御礼申し上げます。誠にありがとうございます。

我ら営業部は本社営業部(林・武政・道上)3名、東京営業所2名(寺阪翼・阿部)、栃木事業所1名(岡本所長)と社長含め7名体制で営業活動を行っております。工業用ゴム・樹脂・スポンジの成形・加工品、土木・建設用部材、一般工業用部材、健康・美容・スポーツ関連製品まで幅広い製品の製造販売を行っており我々営業メンバーも日ごろから数多くの製品・商品に触れながら日々知識向上に努めております。

また日々の営業活動の中でお客様からのご要望をお聞きして設計開発から参画し新製品の立ち上げのお手伝いをさせて頂いたり、あらゆる分野の市場動向から新たなニーズを見出し自社開発商品を自社ブランド品として世の中に送り出したりしています。

そうした中で製品のブランディングや販売戦略の構築、営業企画としてSNS投稿やマスコミへのプレスリリース配信、全国の各業界展示会への出展など広報・宣伝のマーケティング活動も日々実践しております。

工業用・土木・建設向け商材だけでなく一般ユーザー様向け(BtoC)商材も体幹トレーニング・ストレッチ用ポール「アクシスフォーマー」や熱中症対策特殊冷保材「Cool with」「Cool withメッシュベストセット」天然シルクパウダー配合ソフト軽石「まゆか」などもWEBショップを中心に大好評頂いております。

本年も皆様方に様々な商材でベストマッチなご提案をさせて頂き、皆様のベストサプライヤーとしてお役にたてるよう日々精進して参ります。我々も皆様方との関わりの中で少しでも多くの繋がり、気付き、感謝の気持ちを共有できるよう営業一同頑張ってお参りますので何卒お付き合いの程宜しくお願い致します。



「一期一会に感謝して」  
本社営業部 林 充男