

拝啓 盛夏の候、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。



代表取締役 寺阪 剛
Takeshi Terasaka

幹部候補生を対象とした若手研修とは別に、6月は中間管理職研修を2回行いました。1回目は「リーダー論」について議論し、良いリーダーと悪いリーダーを各自考えてもらい、自分自身の自己評価も合わせて発表してもらいました。日本人は奥ゆかしくて遠慮する気質なのでこういう場合、大抵は自己評価は低くなりがちですが、当社に限っては結構みんな高めだったのである意味驚きの発見でした(笑)個性的なメンバーを好んで集め過ぎたため日本的な感覚が当社には欠如してるのかもしれない...少し考えさせられました。2回目の研修は「ランチェスター戦略と自社戦略について」話しをしました。僕自身、2000年頃からランチェスター戦略の書籍を読み漁っており、実際の経営戦略立案に取り入れているので、過去・現在を含め、会社としての戦略について、なぜこのような戦略を取ったのかを、ランチェスター戦略に則って理由を説明しました。ランチェスター戦略には「強者の戦略」と「弱者の戦略」があり、典型的な中小企業の当社は弱者の戦略を取ることが多いのですが、「強者の戦略」についてもしっかりと説明しました。当社とは無縁のように思える「強者の戦略」について何故勉強するのかと言いますと、強者は弱者の戦略を取っても全然構わないが、弱者が強者の戦略を取ると100%失敗するからです。日産自動車、バーガーキングなどがその典型事例です。すかいらーくグループ、マクドナルド、トヨタ、パナソニックなどは強者の戦略を徹底的に駆使して現在の地位(市場シェア40%以上のトップシェア)を築き上げた会社です。難しいようですが、強者の戦略の真逆が弱者の戦略なので、意外と簡単です。シェア2位以下は全て弱者と定義されます。1位ではないがそこそこシェアを持っており、かつ規模の大きい会社ほど、弱者なのに強者の戦略を取ってしまい失敗するパターンがあるので、そこそこシェアを握っていても弱者なら弱者の戦略を取らないといけません。先日、日経新聞の記事で電子タバコの特集記事があり、JTの戦略が取り上げられました。日本国内のタバコ市場ではシェア80%以上と圧倒的なシェアを持っている強者ですが、国内市場規模が約2兆円弱(世界最大の市場規模)の電子タバコ市場に関しては、JTのシェアはたった10%しかないそうです。JTは値下げ、多面戦、広域戦などの強者の戦略を積極的に仕掛け、シェア1位を目指すという内容でした。大企業のJTが勘違いしてしまうのもとても分かるのですが、僕個人的な意見として(JTには大変恐縮ですが...)JTのこの戦略は必ず失敗すると思っております。日本国内市場全体では強者なのでJTのような大企業にとって弱者の戦略と取るという考えが全く思いつかないのだと思います。当社は弱者の戦略を取ることに全くブレも迷いもありません。当社は、徹底的な弱者の戦略の立案と遂行だけを考えております。偉そうに言ってる訳でもなんでもなく、当社のような弱者は身の丈に応じた弱者の戦略でしか生き残れないからそれを徹底的にやっているだけです。こんな感じで地道に今後も取り組んでいく所存です。引き続きどうか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91号
2023年7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



KYOWA RUBBER NEWS LETTER



2023.7 Vol. 91

01 農業協同組合新聞に よしかファームが掲載されました

農業・農協の専門ニュースサイト「農業協同組合新聞電子版・JAcom」に弊社100%子会社・よしかファームが掲載されました。



↑
QRコードから
記事をご覧いただけます。

02 今年も高糖度フルーツマトの 販売がはじまりました!

弊社100%子会社・よしかファームで、今年も高糖度フルーツマトの販売がはじまりました。

アイメック農法で育てた高糖度フルーツマト「tricho(トリコ)」は、糖度8以上でありながら、GABA、クエン酸の栄養素を多く含有しており、生鮮マトでは日本初となる3つの機能性表示食品登録を取得しております。

今回、ニュースレターをご愛読いただいている皆さまに、「tricho(トリコ)」を特別価格でお買い求めいただけるクーポンをご用意いたしました。ぜひこの機会に甘くて栄養たっぷりのフルーツマト「tricho(トリコ)」をご賞味ください!! ※2023年7月31日まで有効

¥1,000引きクーポンコード K55CHTEZVXDW

【よしかファーム公式ウェブショップ】
<https://yoshika-farm.co.jp/products/tricho-product-1>



商品をカートに入れて、購入手続きへ進んでいただくと、クーポンコード入力欄が表示されますので、上記のコードを入力して、適用してください。

共和ゴムFC活動報告

6月11日(日)は共和ゴムFCの歴史的な1日になりました。

関西ソサイチ3部リーグ第3節がミズノスポーツプラザ京都伏見で行われ3-1で見事初勝利を挙げる事が出来ました!!

登録メンバー11人全員が出場し、まさにチーム一丸となって勝利をつかみ取りました!

ベトナム人研修生達も凄くハードワークして相手のボールに食らいついて行く姿は当初チーム立ち上げ時には想像もできませんでしたが本当にチームの力になってくれました。

あと前節は不在だった監督兼選手である社長の寺阪がベンチにいてくれた事も非常に大きくベンチワークの重要性も非常に身に染みて感じました。

(前節はめちゃくちゃだったのでも...笑)

もしかしたら共和ゴムFC勝利の女神、東京営業所の阿部が応援に来てくれたのも大きいかもしれません。

大事な試合は応援に来てもらおうと思っております!

次節は7月9日(日)Jグリーン堺での開催となります。ご興味ある方は応援に来ていただければ非常に力になります。

是非ご検討下さい!! 笑

この調子で勝利を積み上げていけるように頑張ります!

応援宜しくお願い致します!!

(報告者:営業部・道上 隼人)



共和ゴムFCのユニークな仲間たち

Sales Department

営業部門

ニュースレターを楽しみにして頂いている皆様!

いつも大変お世話になっております。

本社営業部の武政です。



本社営業部
武政 恭平

日頃営業活動をする中で担当しているお客様はもちろんの事、協力会社や社内の皆様、または展示会等で新たに出会えた方々から知識もそうですがたくさんのパワーを頂く毎日で非常に充実した日々を過ごせています。この場で改めて御礼申し上げます。

さて、今年も例年通り6月7日(水)~8日(木)の2日間で、みやぎ産業交流センター 夢メッセみやぎで開催されましたEE東北'23に出展しました。来場者数は2日間合計で13,900人と前年に比べて1,700人(前年比113%)増加しました。

又、昨年に続き今年も仲間内の会社様と協力し合い、より内容を持った展示会にする為に異業種交流!スタンプラリーを取り入れて、各社との交流も出来てより繋がりが深くなったと感じました。取り纏めを頂きました株式会社坂内セメント工業所様、ご協力頂きました各社様、改めてありがとうございました。

更に今年は東京営業所営業企画チームの阿部が取り入れました新たな取り組みとして、東松島のソックスモンキー「おのくん」とコラボして全面協力を頂いたお陰で大変賑やかで来場者が引っこ無しにお立ち寄り頂いた2日間となりました。

おのくんは、宮城県東松島市の主婦らがひとつずつ手縫いで作っている、サルがモチーフのキャラクターのぬいぐるみです。東日本大震災からの復興への願いがこめられています。

更に更に、営業マン×枚方市で当地キャラクター「クラウンガー」とのコラボ第1段として、弊社製品のコンクリート目地材「目地フォーム」のPRポスターもお披露目となりました。

今月で結婚8年目を迎えた私ですが、現在の妻と何が何でもお付き合いをしたいと口説きに口説きまくった10年前、4度目の告白でようやく受け入れて頂いた経緯も一部記載しています。営業活動は恋愛と同じだと思えます。引き続き粘り強い営業活動で取り組んでいきます!

宜しくお願い致します。

