

拝啓 清秋の候、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。



代表取締役 寺阪 剛
Takeshi Terasaka

現在ユダヤ人について色々勉強しております。ユダヤ人に興味を持ったのは「日ユ同祖論」でしたが、まだ若かった僕は全然信じておりませんでした。50歳手前となり日本書紀や古事記を勉強するようになり、皇室の歴史や神道などに興味を持ち、色々な神社を巡るようになると、日本とユダヤとの関わりをますます知るようになり日ユ同祖論に対して再び興味を持つようになりました。ユダヤ人について色々知りたくなり、寺島実郎氏の著書「ダビデの星を見つめて」を読んでおります。全然知らなかったことをたくさん知ることが出来るのでとても面白い書籍です。

約2700年前に国を失い世界各国を流浪せざるを得なくなったユダヤ人達は、住み着いた国・土地でちゃんと生活をしていても、その時の権力者の意向一つで、またその国を追われてしまうという悲惨な宿命を持った民族です。ユダヤ人が最も大切にしている価値観は高付加価値主義と国際主義の2つである。土地などの不動産、容易に持ち運べない動産などには全く興味を示さず、知識・頭脳は失われまいということで子供への教育に徹底した投資を行い、学問を究め頭脳を磨く事だけに執着しているので、高学歴高収入者が多く、定住先の経済界などに深く入り込んでいるが、その土地に土着することを基本とするヨーロッパ人や日本人のように国をベースとした存在意義は全く無く、世界中どこにでも移住することに抵抗は全く無く国際主義に長けている。頭脳とお金だけに特化した特異な民族とも言えるが、イスラエル建国によってやっと民族の悲願を達成。

今年9月2日、日本とイスラエルとの経済連携協定(EPA)について日経新聞で記事がありました。イスラエルのGDPランキングは21位ですが、1人当たり名目GDPは14位と日本を大きく引き離しております。まさに知識欲旺盛な頭脳派集団であり、イスラエルは苦手とする製造・品質管理を日本に委ねたいとのこと。お互いの長所を活かせる素晴らしいEPAだと思います。更にイスラエルは世界各国にユダヤ人ネットワーク網は張り巡らせおり、また世界各国の経済界にも強いパイプがあるので、このEPAが日本にとっても単純な経済規模だけでは測れない目に見えない大きなメリットがあると感じております。約2700年前にイスラエル王国はアッシリア人によって滅ぼされ、ユダヤ人十支族のうち一つが日本にたどり着いたという日ユ同祖論。2700年前から続く民族的な繋がりを持つ日本人とユダヤ人が強く手を握り合うことは本当にロマンチックで素晴らしく、両国の成長を加速させることが出来ると信じております。

当社としても今後はイスラエル、ユダヤ人をちゃんと意識しておき、何かビジネスのネタが見つかるようにアンテナを張っておきたいと思えます。

今後とも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94号
2023年10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貝町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

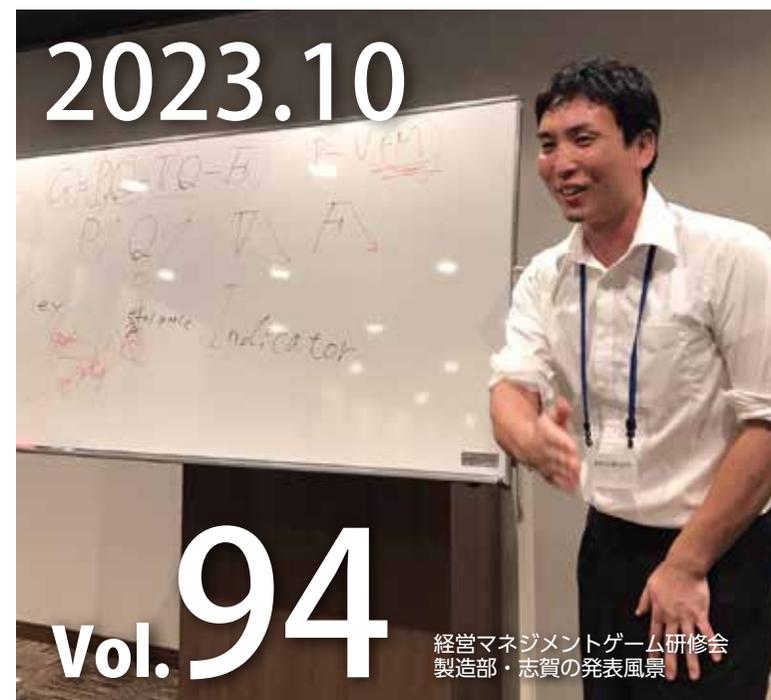
〒699-5522 島根県鹿足郡吉賀町七日市459番地1

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

2023.10



Vol. 94

NEWS

01 鉄道技術展2023に出展します



- 【開催会場】 幕張メッセ
- 【開催日】 2023年11月8日(水)~10日(金)
- 【開催時間】 10:00~17:00
- 【展示ブース】 P-04
- 【出展商品】 ボルトナット防錆キャップ「まもるくん」
ビブラディン・ビブラフォーム



QRコードからHPPへ
アクセスできます

02 建設フェア四国 2023 in 高松 に出展します

- 【開催会場】 サンメッセ香川
- 【開催日】 2023年11月17日(金)~18日(土)
- 【展示ブース】 16
- 【出展商品】 ボルトナット防錆キャップ「まもるくん」
目地フォーム
ビブラディン・ビブラフォーム



QRコードからHPPへ
アクセスできます

共和ゴムFC活動報告 vol.6



関西ソサイチ3部リーグ第5戦 8月27日(日)

相手は無敗の首位相手でしたが、怯むことなく果敢に攻撃を仕掛け互角の勝負に持ち込むが最後は力尽き7-9で敗戦。無敗の首位相手に終盤リードするなど高い攻撃力を見せたのでそれなりに爪痕は残せたが課題の守備力の無さが大きく浮き彫りとなった。

関西ソサイチ3部リーグ第6戦 9月10日(日)

仕事や病気などで欠席者が多くメンバー6名のまま7人制サッカーを戦い抜く。人数が多い相手チームにボール保持され終始ゲームを支配され苦しいなか、本来は長身FWとして攻撃の要である武政をGKとしたが、その武政が多くのシュートを止めまくる！そして攻守に奮闘する道上、福元、桐谷の活躍もあり、1人少ないという大きなハンデのなか好勝負に持ち込み5-6で惜敗。皆さんの頑張りが見られた本当に素晴らしい試合でした。

現在の関西ソサイチ3部リーグ戦績

1勝5敗 <全体順位11チーム中9位>

経営マネージメントゲーム研修会に 参加しました

いつもお世話になっております。

本社営業部の道上です。

9月15日~9月16日に株式会社経営カウンセリング様主催のマネージメントゲーム研修会に参加させて頂きました。

共和ゴムからは、寺阪社長、松下、志賀、越智、武政、道上の計6名での参加となりました。実は経営マネージメントゲーム自体は約3カ月前に社内でも実施しておりました。寺阪社長を除く5名でのゲームで

お互い顔なじみでゲーム中の作戦も多少は予想がつく展開でしたが、今回は全く面識のない初めてのお会いする方々とのゲームで緊張感もあり、凄く楽しくゲームを進める事が出来ました。

個人としては前回の反省点を活かして攻めの経営を試みましたが上手くいかず、課題ばかりが残ってしまいました。材料を安く仕入れて、高く売る、また最低限の固定費、経費でやり繰りする事を心掛けてやっていたのですが、なかなか製品が売れず苦戦しました。利益率だけは良かったのですが売上がなかなか伸びませんでした、2日目は初日の反省を生かして少し販売単価を下げて臨むという非常に安易な作戦を取りました。販売数は増えましたがもちろん利益率を落とすことになり2日間通してプレブレな経営をしてしまいました。当



本社営業部
道上 隼人

初の経営計画を貫き通して、他の方法で多く売る努力、固定費と経費をもっと抑えて利益率を確保するなどゲームが終わってから反省ばかりでした。

今回、経営マネージメントゲーム研修に参加して、改めてモノが売れるまでの流れを再認識できたことは非常に良い経験になりました。普段から自部署だけでなく全部署に気を配りながら日々の業務に取り組む、会社全体を把握する力の重要性を感じました。引き続き、全力で取り組んで参りたいと思っております。

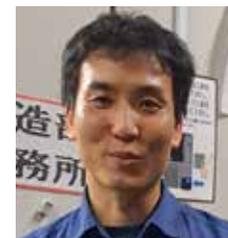
この度、経営マネージメントゲーム研修に参加させていただきました。

私は前職から製造でモノづくりしか経験が無く、会社の流れというものを考えることはありませんでした。この研修は1つの製品を材料購入→加工→販売の商売の流れを繰り返し全て自分自身の判断で行い、資産を増やすというゲームです。私の頭の中で、安く材料を購入し高値で売れば資産は増えると考えていました。しかし、周りの人たちも同じ考えの人も

います。また固定費がある為、うまく運営していかないと資産は減っていきます。

今回の研修で学んだことは固定費は努力で減らしていけると感じました。製造部に置き換えると、材料費は上がっていく為、限られた材料で良品を多く作り、不良を抑えることにより無駄なお金が発生しないようにする。また、限られた時間でプレスの回転数、材料の裁断、型替えなどを効率よく進め次の仕事をしていくことにより、固定費を削減することにつながっていくと思います。

今回の研修を生かし、今後の仕事の考えを改めていきたいと思っております。また、お忙しい中、経営マネージメントゲームに参加させていただいた社内の関係各所の皆様に、感謝しております。



製造部
志賀 修平

