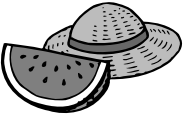




27日 (土)	24日 (水)	23日 (火)	20日 (土)	19日 (金)	18日 (木)	14日 (日)	13日 (土)	12日 (金)	10日 (水)	8日 (月)	6日 (土)	4日 (木)	2日 (火)	
第四土曜休み	編集会議 18時~18時30分	生産会議 18時~19時	営業会議 (元気の出る森松展打合せ)	経営会議 7時30分~8時20分	第三土曜休み	夏季休暇 (17日まで)	福重貞子さん誕生日	小坂美香さん誕生日	交代有給消化指定日	交代有給消化指定日	松本美代子さん誕生日	第二土曜休み	第一土曜休み	永年会イカ釣り
										四川義信文化用品公司 社長家族来日 (8/15まで)			中国情報会・マルベリー	
													オカモト・ベトナム工場見学 7日帰国	



# 新風

このコーナーは、森松の新しい取り組みや新しい取引先様等を紹介していくコーナーです。

## (株)山久木工

山久さんの起業は三代将軍家光の時代だそうです...ということは創業約370年!? 伊勢神宮のことには精通しておりいろいろな話を聞かせていただきました。社長は20年に一度の神宮式年遷宮の為の仮御樋代木伐採式にも参加されています。

20年に一度の神宮式年遷宮に約1万本の木材(6尺以上×25m以上)を使用し、128の宮を建て直します。第一に社殿の清浄さを保つため、他に建築技術の伝承、伝統工芸の伝承などの意味があるそうです。その後の20年目にはまた神宮式年遷宮が行われ、20年使用された木材は伊勢神宮内の他の社殿や施設に使用したり、日本各地の神社に譲り渡されたりして再利用されており、リサイクルが昔からされていたことに驚きます。

その木材もはじめは伊勢神宮に地内から、今回は木曾から運ばれています。現在でも6000ヘクタールの土地で御神木となるための木が育成されています。100年・200年先のことまで考えて植栽されており、人の一生など問題にならないほどの長いスパンにて物事を考えられていました。

大鳥居も伊勢神宮で20年使用された後は桑名の大鳥居として伊勢まで行けない人々をみつめています(昔は伊勢まで行けない人はこの大鳥居で御参りをしていたそうです)。そして20年後この木も日本全国の信者に譲り渡され再利用されています。

またこの営業方針は、事務以外は全て職人、営業は一人もおらず大手ゼネコン・大手百貨店からの受注のみで成り立っています。今このような会社はなかなかありませんよね。

森松もこんな受注のみになったらいいんですけどね...と言うことは私たち営業は知らない? そらいかんわ。

営業・加藤雅昭 (直列六気筒G)

# うちのペット

## 「わが家のいゆう君」

松本美代子 (製造部)

わが家には「いゆう」という犬(ウエルシユコーギー) 5歳がいます。いゆう君は食欲が旺盛で、私が台所で食事の用意をしていると食べ物欲しくて私のそばから離れません。ある日、私が買い物から帰ると台所に置いてあったジャガイモが半分くらいかじられていたのです。生で食べるなんて本当にびっくりしました。そんな大食漢のいゆう君ですが、6月のある日、散歩中のおしっこに血がまざっているのを発見しました。2~3日様子を見たのですが治まらず、病院へ連れて行き診察してもらったところ膀胱結石でした。「これはやっかいな病気ですよ」と先生の言葉。それからが大変でドッグフードから変えていかなければならず、病院に置いてある尿石用のフードを食べさせる事になり、これはお金がかかるし大変です。

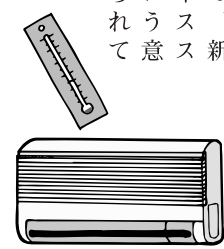
フード以外にはなにとも与えない方が良いと言われ、好きなキャベツもパンも果物もあげられず、今はかわいそうな毎日です。でも犬の体には、あまり人が食べる物を与えない方がいいのかもしれないね、今は血尿もなく快方に向かっています。



## 「夏本番」

松井宣和 (直列六気筒G)

梅雨に入ると日本は四季ではなく本当は五季(梅雨ふくむ)ではないかとおもうときがあります。梅雨入りの高温多湿となりますと不快感も増すばかりです。梅雨には雨の降り方で2つに大別できます。1つは、しとしとと断続的に雨の降る日が続く陰性の梅雨、もう1つは強い雨と晴天の日を繰り返す陽性の梅雨です。また地域によっても、雨の降り方に差があり、南からの湿った空気が直接流れ込む西日本では比較的強い雨が降るそうです。梅雨が明ければ夏本番ですが、今年にはCOOL BIZ元年温室効果ガス削減のために、夏のエアコンの温度設定を28℃に。そんなオフイスで快適に過ごすために、その名称を公募したそうです。「COOL BIZ(クールビズ)」です。「ビズ」はビジネスの意味で、夏を涼しく過ごすための、新しいビジネススタイルという意味が込められています。



## 『ブログの壁』

社長 森 直樹



本年度2月の波紋で書きましたがウェブログ、かなり停滞しております。当初では1日1回、年間365回の更新を目標に掲げておりましたが、本年度の蓋を開けてみると更新回数85回、1~6月の180日で計算すると日割りでは0.5回弱となります。つまり当初の目標の半分しか達成できてないわけです。...全ては自己管理の至らなさとしつこいことなのですが、毎日継続するというのがいかにそれを習慣化するというのが、歯を磨く、風呂に入る、洗濯する、と違うウェブログを更新しないことに対するリスクというのは、直接的には何も影響しないというところがあり、いったん数日空いてしまってもほとんど更新が進みません。一度は605回という目標を挙げた手前、なんとかして達成したいものです。1日1回以上の更新というのでもかなり無理ですが、インスタントに更新を進めていきます。

- 携帯からの更新を1日1回、パソコンから1回。
- 常にコピはネタになるかどうかの視点を持つ。
- 写真を多用する(コメントを入れれば1つ完成)

何かを継続するとしつこいという習慣化はなかなか出来ませんが、やってみて朝夕には出来ないことが良く判ります。しかしこのブログの意図としては森直樹自身と森松について、場所時間を問わず触れて頂きたいと思っておりますので、是非とも多くの皆様に見ていただきたいと思っております。

気楽にその気ままに書いていきますので、お気軽にご覧ください。

アドレス: <http://sundaime.typepad.jp/>

naoki@morimatsu.net

『愛知万博』

森 ちか



万博へは6月16日に会社からの万博見学会第3班として連れて行ってもらいました。第1班、2班の人の情報や、情報通の人の話を参考に...

まず、マンモスロボの予約を取りにグローバルを西ゲートからグロバルハウスまで小走りで行ってゲットし入場。ソニーの大型スクリーン...

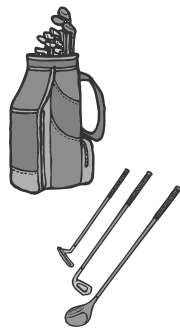
『ゴルフ』

吉岡孝記 (ロジスティクス2005G)



私はゴルフを始めて4、5年になります。大した練習もしないのでなかなか上手くなりません。ボールは右へ...

今この原稿を書きながら全英オーブンゴルフをテレビで観戦しています。すごいゴルフコースで風は強いし深い...



『愛・地球博』

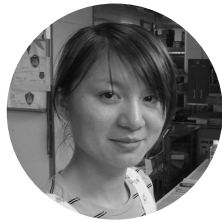
大和田夕美 (ロジスティクス2005G)



「愛・地球博」が開催されてから4ヶ月が経ちます。最初は全然興味もなく、テレビで騒いでいても「ふん...」って感じ...

森松社員に聞いていただければきつと説明できると思います。特に加藤が詳しいので加藤迄電話下さい。

新入社員紹介



呉亭です。読みは「ウー・ティン」です。

初めて波紋に載せて頂いたのは5年前です。それは日本へ留学で来たばかりの年です。日本はもちろん海外へ行く事も初めてでした。

日本へ着た当初、周りの方からよく聞かれたのは「名古屋はどうですか?最初の印象はどうですか?」といった質問でした。私は「綺麗で、清潔な町です」と大声で言いたかったのですが...

当時は、森松の4階でお世話になっており、トイレ掃除は4階にいる女性の方達が分担でやっております。先輩の中山さんから掃除の手順を教わりました。その頃の私はトイレトーパーがそのまま水に流せることすら知らず...

そして、しばらく先輩とペアでトイレ掃除することになりました。ある朝、先輩に誉められたくて、一人でトイレ掃除を始めました。便器のところはいつもスポンジで磨きますが、その時、スポンジも流したら水にも溶けちゃうだろう、だってペーパーが溶けるのだからと思い...

そんな出来事から5年の歳月が流れ、今年の4月に正社員として採用されました。皆さんはとても親切にいろんなことを教えてくれます。本当に感謝しております。

読後感想文

「人に教えたくない出世する人の口癖」

梅森浩一 (元チェース・マンハッタン銀行 日本統括人事部長) 著

村田恒夫 (直列六気筒G)

この本は、モーリン語録にも書かれている報・連・相の仕方(特に上司に一体どう話をしたら自分の考えを誤解なく、伝えることができるのか?)が中心に書かれている本です。

具体的に20のケースに沿って、どのように上司とうまくコミュニケーションをとるのか?書かれていますが、その中で一番重要だと感じたのは、ママに途中経過を報告(中間報告)をする。その為には、仕事の期限を事前に細かく切って、スケジュールに入れこみ、そのスケジュールに沿って報告する。

又、モーリン語録「WHY」(わかったふりはやめなさい)にあるように、自分をさらけ出すことにより、相手を無用に構えさせることなく、結果として楽にお付き合いができる。

現在は、報・連・相の手段として、直接対話、携帯電話、メール、FAX等有り、ケースバイケース(重要性・スピード・相手の状況を考慮等)にて使い分けしていくことにより、お互いがより良い仕事、人間関係を築くことができる。

この本を読んだことにより、今まで以上に「報・連・相」の重要性を再認識しました。