

第13回 「元気が出る森松展」

10月14日(金)~10月15日(土)の2日間、「第13回 元気が出る森松展」を開催しました。今回のテーマ「プラスチックの進化」~私たちは大地の恵みを忘れない~ では、新素材・環境に配慮した商品など出展社数33社(新規出展社数3社)の仕入先様のご協力により、ご案内させて頂きました。他には、講演会も行われ、盛況のうちに無事終了する事が出来ました。これもご協力頂きました皆様のお陰でございます。心より御礼申し上げます。また、ご多忙中のところご来場賜りましたお客様へも重ねて御礼申し上げます。

今回の森松展を振り返り、気づき・反省点を基に、来年に向けて新たなアイデアを企画中です。今後も皆様に一層ご満足いただけますよう、「森松マン」は進化し続けますので、来年の「元気が出る森松展」も是非、ご期待下さい。

弊社の5階展示場は、そのまま常設となっておりますので、開催中に来場できなかったお客様も、近くにお立ち寄りの際は、お気軽にお越し下さい。



森松展実行委員長 安井浩二

『今年も少なくなりました...』

社長 森 直樹



2005年度の開始にあたり、「波紋」に書いたことを読み返してみました。その中では自身の行動に関して、以下の点について気をつけたいというところでした。
●とにかく行動punch!!
●力を抜くこと
●「ミニケーション」に気を使う
現時点でも自分自身大いに反省すべき点として、「行動する」ということ、まだまだ腰が重いです(ヘルニア手術の影響ではなく、取り組み方の問題)。頭で考えるのも結構ですが、何日間も考えるような問題が頻発するような業務に始終取り組んでいるわけではないので、判断と行動のスピードを速めることが重要であると感じております。まず実際に手を動かしてみなければ、自分の考えの是非を確かめることは出来ませんし、頭では簡単と思っていたことも、実際にやってみて改めて思いもつかなかった問題が新たに発生するということがありました。
「力を抜くこと」というのは精神的な部分でリラックスするということが大切だと思います。余裕が無くなったときほど判断を誤りますし、思わぬ失敗をすることがあります。
そして「ミニケーション」ですが、この点においては余裕を持って取り組むことが出来ていると思っております。まだまだゆっくりと話したほうが伝わり易いと思っておりますので、自分なりに気をつけております。
現在の環境を落着いて見渡せるようになるほど、周囲の変化は次々と起こり、自分もそれに付いていかなければ置いていかれると感じます。常に失敗を恐れることなく、自らも変化して行くよう、日々取り組んでいきます。

naoki@morimatsu.net

の予定

Calendar table for November 2005 with dates and events.



『第1回森松掃除に学ぶ会』

「日本を美しくする会」という「掃除の会」の輪が(株)イエローハットの鍵山秀三郎相談役を中心に全国各地(最近では海外まで)に広がっております。現在は、森会長の30年来の大親友である田中義人氏が会長を務められております。そんな環境の中、実際の会に参加し経験をさせてもらいました。

森松マンは、10年以上も前から毎朝、トイレ・車両・階段・フロアの掃除をローテーションでやっております。「今一度、原点に戻って見直そう...」と、9月17日、森松マンを3チームに分けて「森松掃除に学ぶ会」を開催しました。皆さん、いい汗をかいておりました。

なぜ、トイレ掃除か? ①心を磨く ②謙虚な人になれる ③気づく人になれる ④感動心を育む ⑤感謝の心が芽生える トイレ掃除から、たくさんの事が学べるのです。

掃除に学ぶ会リーダー 伊東郁二



『私のトイレ掃除体験談』

呉 亭 (ライトSTAFF)



少し前の話ですが、7月3日、西三河掃除の会に参加して参りました。貴重な勉強のチャンスを与えて頂きました。波紋をお借りして、簡単に報告と紹介させていただきます。
当日朝8時に日間賀島中学校に着き、そちらの体育館内で受け付けをしました。約200名の有志が参加し、それぞれをグループ別に分けてトイレ掃除することになりました。
私は「サンライズビーチ」という名前のグループに入り、隊員は合計7名です。間通りに、サンライズビーチまで移動しました。ビーチに着いた時はもう既に掃除道具が用意されていました。スポンジ、タワシ、洗剤、掃除機、関連なぞをうなドライバまでありました。「体どうい風掃除をするのだろう、ただトイレを掃除するだけで2時間もかかるの」と疑問ばかりでした。
まず、全員で下見をしました。生まれ初めてトイレの様子をチークしました。「ビーチのトイレって本当に汚いな」と思わず言葉に表しました。
次に、リーダーより道具の使い方と便器の掃除順を教えました。スポンジを長く使うために真中よせの絞り方、タワシを円をかくように磨く方法、トランプサイズのメインメッシュを外側より使っていく気遣いや、人に怪我をさせないような鉄のブラシの置き方などで、細かく勉強しました。
私は男子便器の掃除担当を任せられました。しつかりリーダーから聞いた知識を使い、頑固な汚れを落とし、スポンジで便器をピカピカにしました。そして、壁と床もスポンジとたわしを使い、綺麗に磨きました。
あつという間に2時間が過ぎ、汗をかきながら、私たち7人はお互い協力しあって、時間内でトイレを綺麗にしました。「あ、綺麗になって、気持ちいいわ。」心より思いました。
会社以外の方とも接触できて、そして共同作業することも今が初めてです。お互い、気を遣いながら、段取りよくスムーズに仕事でき、凄く感動しました。他社の方のやり方をみて、いい所を自然に身に付けたと思います。
トイレ掃除の体験は本当に良かったです。ありがとうございました。



# パートさんコーナー

## 「挨拶」



丸道陽子 (特販部)

私の住んでいる地域では、月に一回、小学校の通学路での交通当番が回ってきます。朝の忙しい時間帯ですが、月曜から金曜まで毎日、保護者のみなさんが順番で行っています。その時に気になっている事があります。それは、子供たちのあいさつの声が少ない事です。こちらの声が小さくて聞こえなかったと思い、声を大きくして、顔を見て言っても、あいさつが返ってくるのは半分くらいでしょうか。恥ずかしいのか、小さな声で言う子供もいます。我が家の娘もその一人です…。

「おはようございます」だけではなく、「有難うございます」、「失礼します」、「ただいま」、「はい」など、様々な場面で使う言葉があります。こちらが話したい用件だけでなく、コミュニケーションの第一歩のあいさつも積極的にしたいですね。

「おはようございます」の言葉は一日の始まり、元気がない日も気持ちを切り替えて言いたいですね。

## 読後感

### 「すごい会議」

大橋禅太郎 著



伊藤雅典 (マルサン工房)

著者は、インターネット上のマーケティング会社ガズーバを設立時、マネージメントコーチのハワード・コールドマンより経営ミーティング方法を伝授され成功を納めた。

しかし、その会社も吸収され彼は退職することになる。そしてその経験を生かし、起業時の事を公演している間に多くの経営者から、それをあなたがやったらどうだ?という経緯で企業のマネージメントコーチをするようになったとの事。

会議と言ってもいろいろな会議があります。ただ漠然と参加するのではなく議題に対して自分の意見をもって参加する事が大切。その意味で、この本に書かれてある、意見を紙に書いてから発表するという事は効果的な事だと思いました。参加者の意見に左右されず自分の考えている事が言え、また参加させられているという感じではなく、積極性が出てくると思います。

また問題点を問題として考えるより問題点をあげたら、それを疑問文にすることによって問題点の視点が変わり、解決の方向性も見えてくるという事も勉強になりました。

## 『夢の続き』

黒松康郎 (マルサン工房)



野球の低迷。低迷とは視聴率の低下、視聴率が低下すると興味はなくなる。これは致しているのだろうか。

関東では日本のプロ野球のテレビ放映回数が大幅に減りました。

現在パリーグのプレーオフが行われているが関東では放映されていません。日本シリーズもソフトバンクが阪神の相手になった場合、放映がないのかもしれない。子供たちが見る機会が減ると、余計に野球に興味はなくなっていくのではないかな。結局視聴率とお金絡んでくる世界。そこに現れたのが最近よく名前を聞く村上ファンド。阪神タイガースの上場を提案する。巨人ファンは「巨人は趣味の1つ」阪神ファンは「阪神は生活の一部」と誰かがうまく表現した言葉がありました。そんな阪神ファンが村上ファンドを受け入れるわけがなく、多分村上さんが道頓堀を歩いているとケンタッキーフライドチキンのおちゃんのように川に投げ落とされてしまうのだろうか。本場に上場すると阪神ファンも株を購入し、野球に全く興味はなくなりお金の儲けを考える人も株を購入する。その人は阪神ファンでもないのに阪神の株を購入します。株は高騰します。そこで儲かるのは誰なんだろ。そして大株主親族にプロ野球を目標している人がいれば、その人を阪神に入団させないといけないとか、実力の世界と違う部分に利権が微妙に絡んでくるのかなと思います。

村上さんは子供のころから株をやっていたらしい、けど世間一般の子供たちは株なんかしません。大人にしても個人投資家は増えていますが、株と無縁の人がほとんどでしょう。大人の汚い部分が見え隠れすると子供たちは夢を持ってなくなる素直な人種なのかな。多分野球選手を夢見るのは、株主の子供たちだけになるのかも知れません。弱い時代がほとんどであった阪神タイガースを倒した阪神ファン。視聴率が低くても試合開始から終了まで放送した関西のローカルテレビ。そんな時があったあの時は夢をいっばい見たなと振りかえって懐かしむ、あの時は本当に良かったなとみんなが思ってしまう時代がすぐそこにきていく気がします。

## 『インターネット・オークション』

成瀬勝英 (ライトSTAFF)



最近インターネットのオークションにはまっています。オークションの存在は何年も前から知っていましたが始めたのは半年程前になります。きっかけはインターネットのオークションサイトを何気に見ていたら昔欲しかった物が目に入り、でもたつてもいられなくなり、相当迷いながらもオークションの終了時間が近づいてからの決断。入札方法がわからず何度も利用方法の説明目を通し、入札金額を入れ確認ボタンを押す。あれ?ブザー音。出品者の入札条件を満たしていない為、入札出来ません。…金額が少ないのかな?もう一度…同じメッセージが出るだけ。入札条件って何?俺が貧乏だからか?いや違う。自己紹介の欄に後2年半もすれば50歳です。何て書いたからシジイは相手にしない?事?わ、オークション終わっちゃう。何故何故、なぜ?。終わつた。…後で解つた事ですが、入札評価制限というのがあって初めての入札とか実績の少ない人は参加できない条件を選択できるとか。最初からそういうメッセージが出るようにすればいいのに。…さんさん初オークションを(入札出来てないのに)初とはいえない。経験し、あれから20件程の落札を経験しました。今の所失敗らしい失敗もないのですが、入札した商品が台湾からの出品で、送られてきたメールが翻訳機で翻訳されていて意味がわからず、こんな事言っているのかな程度。不安を感じながらの海外送金を初体験しました。商品も送られ無事完了。本来、出品者に送る返答は住所氏名(送り先)の他、最後に出品者に評価を入れる(自分に出品者から評価)と相互の評価を済ませて完了(商品が届いてから)となります。最近相手先にお礼のメールを入れる事になっています。すると先方からもお礼のメールが届き、落札商品の説明や経路他の情報等も教えていただける出品者もいます。落札商品にまつわるメールのやり取りも密かな楽しみですね。中には悪質な出品者もいると聞きますが今のところ、良い出品者に恵まれ幸いです。何より少し世間が広がった気がする事が一番の収穫かな?

「入金金額はよく考え」利用は計画的に!妻より。…はい。

## 『あつた 蓬萊軒「ひつまぶし」』

岩間正美 (ウルトラセブン)



今回は、名古屋名物「ひつまぶし」の由来について調べてみました。

東海道五十三次、宮の宿近く陣屋跡に明治六年料理屋として創業。昭和二十三年熱田神宮境内内東門に割烹料理の店を出店。熱田神宮参拝のお客様で賑わい、特に鰻料理「ひつまぶし」が看板料理になりました。

さて、蓬萊軒の「ひつまぶし」は今ではすっかり名古屋名物として定着していますが、これは蓬萊軒の登録商標です。

明治末期お座敷で大きなお釜で御飯に鰻のせたものを、女中さんが小分けしてお客様に召し上がっていただいたのが「ひつまぶし」のはじまりです。蒲焼をそのまま入れたのではよそでいく内に、最後には鰻が足りなくなってしまう事が有り、満遍なく、きわたるために細かく刻む様になりました。最初は土質の鰻を刻む事に抵抗があったようです。当時、主人の甚三郎おじいさまと仲居頭のお梅さんとの間で色々あったようですが、詳しくは大女将著書「名古屋ひつまぶし繁盛記」百万粒の涙、NHK出版を参照ください。

うなぎの好きな方は「一度元祖「ひつまぶし」を食べに行かれてはいかがですか。一人前2,500円と少し高いですが。