

No.279

1985年7月 第1号発行

2008 September 平成20年 9月

波紋

PUBUSHER: 森松株式会社
EDITOR: 小坂美香



第16回 元気が出る森松展



【テーマ】 **Change the Future** ~発見はいつもここから~
 【開催日時】 2008年10月2日(木)~3日(金) < 9:00~17:00 >
 【場所】 弊社本社ビル5F 名古屋市南区丹後通5丁目18番地
 TEL 052-612-8831 FAX 052-612-8885

講演会のご案内

- 10/2(木) 14:00~ 「店舗造作における アクリルとLEDの光演出」 久保幸司 (フジデノロ(株) 第2営業部)
- 10/2(木) 14:30~ 「高透明・高耐熱植物性 シートの紹介」 田所淳人 (積水成型工業(株) 生産技術部)
- 10/3(金) 14:00~ 「衝撃吸収素材 『ソルボ』について」 荒木正雄 (アキレス(株) 工業資材事業部販売二課)

出展企業 アキレス(株)・(株)アルポース・(有)アイソニック・稲畑ファインテック(株)・(有)エコデザイン・(株)エドカ工業・オカモト(株)・(株)大石コーポレーション・(株)カツロン・金子商店・カンボウプラス(株)・(株)コーハン・三協化成(株)・サンビック(株)・(株)三信ゴム商会・シーアイ化成(株)・シーダム(株)・(株)生産日本社・積水成型工業(株)・大同紙工印刷(株)・ダイニック(株)・フジデノロ(株)・(株)トーワ・(株)トラス・日本ウエーブブロック(株)・(株)バックマン・(株)プラスコーポレイション・丸喜化学工業(株)・三菱樹脂(株)・明和グラビア(株)・菱興プラスチック(株)・四川義信有限公司 (敬称略)

『頭も整理整頓』

社長 森 直樹



先月にも増して暑い日々が続いております。暑さには慣れてしまっていますが、36度の日々が続くと昼間は汗にまみれ、夜も寝苦しい。なかなか自己管理が大変な時期です。水も拭いた瞬間から汗がにじみ出てくるので飲むタイミングが難しい...

それはさておき、昨今の原油価格の上昇による原料の値上がりは大変厳しく、弊社も営業的に苦労している面が多々あります。価格に転嫁すればすなわち商品自体の値段が上がるということですから、他社との競争に不利、あるいは商品そのものの買い控えということも考えられます。そんなと元も子もありませんが高いか安いだけの話になると、我慢比べになります。

今必要なのは、本当に必要なサービスとそうでないことを見極め、不要なことを捨てることによりコストを下げる。また利益の取れる商品やサービスに対して、他で同様の展開ができないか、という発想が必要だと思います。今までと同じ事を繰り返すのではなく、その繰り返しの中でも不要なことはなく、省略できることはないか、取捨選択をせねばなりません。ここで「思考の整理整頓」が必要になるわけです。「不要なことを削ぎ落とす」ことを分ける整理、「必要なものを決められた場所へ置く整頓」、これらを日々の業務や商品に対して発想する。この2つが明確になるはずです。

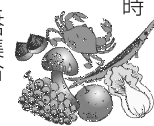
物が売れなくなっていく時代に対しての変革が求められているのは来たる将来ではなく、今です。この「頭の整理」を次に行うべきです。

naoki@morimatsu.net

2008年 9月

の予定

27日(土)	24日(水)	23日(火)	15日(月)	14日(日)	13日(土)	10日(水)	8日(月)	6日(水)	3日(土)	
中文旅行会・6名 テレビ塔集合	経営会議 15時30分~16時30分	CS向上会議 14時10分~15時10分	秋分の日	敬老の日	安井浩二さん誕生日	第二土曜日休み	中部日中交流会(マリオット)	志水満さん誕生日	第一土曜日休み	イーストヒル会議



読後感想文

「仕事は頭でするな体でせよ」

久恒 啓一著

吉岡 孝記 (営業部)

この本で作者はよく秀才と凡才とよく引き合いに出して凡才でも体を使う事で秀才に勝ると言っています。著者自身の経験に基づいた経験本と言っても過言ではないように感じました。つまり秀才と同じようにやっても勝てない凡才には凡才のやり方があると感じました。若いうちは経験のために使いまくったがそれが後で投資となる。雑用でもこつこつ努力する事で信用を積む。とにかく行動する。素直に受け止める。失敗を次に生かす。危ないと思ったら相談する。じっとしては見えない事がある。つまりはまず行動する事でその中でいろんな経験、体験をすることができる。知識ばかりあっても行動しないと見えてこない物もあると感じました。

『私のヒーロー』

加藤貴幸(総務部)



誰でも子供の頃、好きだったヒーローはいると思います。それはどんなヒーローですか？今でも好きな私のヒーローは今年で誕生29周年です、そのヒーローとは「キン肉マン」です。

キン肉マンは1979年から1987年までに全387話。単行本は、全36巻、第30回(昭和59年度)小学館漫画賞受賞。作者「ゆでたまご」のデビュー作であり、代表作で、週少年ジャンプで連載され子供たちに大人気となった作品です。

ストーリーは、日本を舞台とし人間を超越した存在である超人が、様々な敵とリング上で戦うという、プロレスをテーマにした漫画です。日本に住むダメ超人のキン肉マン(キン肉スグル)が、次々に立ち上がる敵と戦っていくという話です。

現在では「週間プレイボーイ」にて「キン肉マン2世」が連載中ですが、このストーリーはキン肉マンの息子が活躍する内容です。時代が変わりながらも幅広い年齢層に愛され続けているキン肉マンを、これからは読者として応援していきたいと思っています。

皆さんの心の中のヒーローを少し思い出してみたいかがですか？

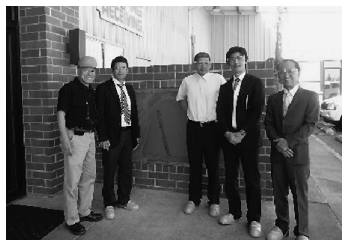
「アメリカ出張レポート」

社長 直樹 森

7/17~23で、弊社牧野と私、得意先さん2名でアメリカ西海岸へ行ってきました。ロサンゼルス、サンディエゴ、ティファナ（メキシコ）、シアトルと西海岸の最南端から最北端までのアメリカ縦断です。気温は意外と涼しく南端でも最高27度、北端のシアトルでは夜には摂氏10度にも下がるほどの寒さ。もっともシアトルは樺太と同じ緯度で、海流

のおかげでこの気温が保たれているとのこと。

今回の主たる目的はロサンゼルスにて開催されるギフトショー視察。と言っても日本のビックサイトで開かれているものとは全く雰囲気異なり、展示即売会と言っても良いくらいです。というのは海外の展示会ではよく見られる光景ですが、ブースの机で希望する商品、ロットなどをまとめ、カード決済を済ませて商品が到着するのを待つ、ということです。展示会は購買担当や輸入業者であれば無料で入場できますが、製造に関わる企業であれば40ドルの入場料が必要です。それだけ現場での取引を重視しているという



ことでしょう。アメリカ市場で好まれるものは文化や住宅事情が異なるだけに、日本ではあまり見かけないものが多いです。ガラス工芸品、アフリカ風の木工品、そしてフォトフレーム等々。この中で日本の文具を並べてみたらそれはそれで面白い反応が有るかも？と思いました。

後の行程は半ば砂漠のような自然の中の都市、ティファナのファイル工場見学、シアトルではボーイング社工場、弊社仕入先のフィルム工場見学など、アメリカらしい風景を十分にみる事が出来ました。問題は私自身の英語がやはり5年前に帰国して以来、ほとんど使う機会がなかったため、事前に多少練習したものの以前と同等には話せませんでした。やはり言葉は慣れですね。そして、相変わらずのアメリカの大きさには自分の気持ちも発想も大きくさせてくれます。プラスチックを通してアメリカとの接点を作ることが出来れば、相互に新しいビジネスのチャンスが生まれるのではないかと思います。



今を集中する為に邪魔は省かねばなりません。そしてゴールを目指すことは非常に大切ですが、それだけでは達成したゴールで止まってしまいます。その先を目指して走り抜いたほうが勢いに乗ったままテープを切った次に連続して望めるのではないかと思います。

オリンピックが終わろうとしております。選手たちは4年に一度の舞台でその瞬間・瞬間に全力で望む姿を見せてくれました。そして勝つ人、負ける人が当然にでております。ここで一流選手であるかどうかは負けた時の意味付けにあると言われます。確かにその勝負では負けたという事実であっても次へつなげることで意味が全然違ってきます。次へつなげることで負けが勝ちになるのです。その勝負で勝った場合も、勝つ人、負ける人、その差はわずかです。良いも悪いも今回の結果を受けて次に活かすことができれば、事実を変えられなくとも意味は十分に変えられます。そういう選手こそ「流」といわれ、事実負けてはいるがその印象を残さずいます。これは自身に起こるひとつひとつの勝敗を連続の中で捉えているからだと思います。勝敗を連続で捉えるには目前のゴールに加え、その先も意識することが必要です。目前のゴールの次も見据えるのです。ただし先だけを考えると今を真剣に取り組んでいなければ、それはただの現実逃避にすぎません。

「連続」

堀江辰造(東京オフィス)



『キャリアアップ出来る仕事があったら、と転職を考える君に送る』



牧野光昌(企画営業部)

そう思っただけで転職してキャリアアップ出来たのは「イチャロー」くらいじゃないの。どんな仕事をするにしても、目の前の仕事に對して「あまり好きじゃない」とか言っただけで真剣に出来ないような人に、キャリアアップは無理だと思えば。今の仕事を「所懸命に取り組んで、結果を出さず。好きでも嫌いでも、がむしゃらに仕事をして、結果を出す。その積み重ねで仕事のスキルが身に付く。スキルが身に付くと、自然と仕事方法がステップアップし、処理能力もスピードアップし、どんどん仕事の内容がレベルアップして、結果的には組織の中の重要度もランクアップしていくことになるんだ。そしていつのまにか、自分の得意不得意や好き嫌いなんかも自分なりに分析が出来るようになっていて、自分の存在価値が自分で見えてくる。そうしたら今度は人の為に何が出来るかを考えるようになる。これが究極のキャリアアップだよ。

君はキャリアアップの意味が分かってるの？

与えられた仕事もろくにしないで、この仕事では私はキャリアアップできないと、愚痴ばかり言っている君。キャリアアップの原点は「今、我武者羅になれるか！」なんだよ。どこへ行って、どんな仕事をして、君はきつと同じ事を繰り返すだけだろうか。うな。うな。

『あれから15年の経過？』



伊東郁二(特販部)

早いもので、15年前、出張へ出かける朝になると「まん丸おにぎり」を作ってくれた当時3歳だった長女の里奈が、先月、高校生活最後となる「県大会」での試合を終え、部活動を引退した。結果は、「県大会ベスト8」の成績であった。「燃え尽きて悔しいはない」とのこと、さわやかな顔をしていたのが印象的だった。これから卒業までの間は、「アルバイトと遊びに頑張る」とドッキリ宣言も飛び出したほどだ。中学1年生よりバレーボールを初めて6年間、無欠席で部活動をやり遂げた。こういう偉いところだけは「親父似」で、我ながら照れ臭い？子供達3人には、「万年補欠でも最後までやり遂げて欲しい」と常に願っている。本当に嬉しくて心から褒め称えた。高校生になってからの2年半の間は、早朝に自宅を出て、夜遅くに帰宅。教師である監督の知名度が高く、公立高校にしては遠征も多かったと思う。高校3年生になり、引退する先輩と先生の推薦で「キャプテン」に抜擢された。その時点から、彼女に大きな変化が現れた様に思う。

金曜日・土曜日の夜は、遠征先の交通手段を調べ、最寄の駅にはタクシの予約手配をし、皆に日程と時間をメールし、後輩へ荷物の指示をして。自ら、先を読み的確な指示・段取りをしている姿を見ていて、出張で普段はあまり接していないからなのか、「しっかりとしてきた」と感じた。親バカですね。何も考えず、自ら行動せず、人の後ろをついていくだけの娘を心配していたが、先生・周囲の人・友人・仲間のお陰で変わったのだと、本当に感謝しております。これからは、後輩の面倒・自分自身の就職活動に精を出して欲しいと考えております。

4月からは、社会人1年生になれる予定です。そしてその先は。今は考えたくないです!!親父も、「まだまだ子供達に負けられないなあ」と感じさせられた今日この頃です。

『熱中症』



大和田夕美(企画営業部)

毎日暑い日が続いて、うんざりしてしまいます。毎年この時期になると熱中症という言葉をテレビで耳にします。熱中症：よく聞くけど良くわかってないかも。

私はゴルフで、暑い所に行く事があるのですが、調べてみました。熱中症の種類と応急処置です。

＜熱失神・熱疲労＞：涼しい場所に運び、衣服をゆるめて寝かせ、水分を補給すれば通常は回復します。足を高くし、手足を末梢から中心部に向けてマッサージするのも有効です。吐き気やおう吐などで水分補給ができない場合には病院に運び、点滴を受ける必要があります。

＜熱けいれん＞：生理食塩水(0.9%)を補給すれば通常は回復します。

＜熱射病＞：死の危険のある緊急事態です。体を冷やしながらか集中治療のできる病院へ一刻も早く運ぶ必要があります。いかに早く体温を下げて意識を回復させるかが予後を左右するので、現場での処置が重要です。

予防に優れているのは睡眠だそうです。毎日いろいろな食べ物やバランスよく摂取し、体調をしっかりと整えることが一番の予防になるようです。暑くて寝苦しい毎日ですが、クーラーと上手に付き合って、体調管理をしていきたいと思います。