

波紋 Ripple

発行者：森松株式会社 編集者：大石耕平 松井宣和
小原龍一 伊藤雅典
創刊号：1985年7月(昭和60年7月) 小坂美香 伊東義弥

No. 319号 平成24年1月
2012 Jan.

第30回 モーリン家族忘年会



昨年、12月10日(土)に中日ビル(中日パレス)にて、恒例行事の家族忘年会が開催されました。幹事5名でゲーム等を考え意見を出し合い「モリリーグ」に決定し、当日は幹事らで考えたゲームで楽しんで頂けるのかという不安もありましたが、我々の想像以上に会場は終始盛り上がり無事に締めくくることが出来ました。

幹事より



じゃんけんには勝てば「IPad 2」が貰えるビッグチャンス!!

皆様、あけましておめでとうございます。本年度もよろしくお願い申し上げます。1年のはじめに、その年の目標を掲げております。今年「拙速」(せつそく)です。「下手ではあるが、できあがり早いこと」という意味ですが、早い対応、早い回答をすることを自分自身に習慣づけていきたいと考えます。現代はスピードが必要とされます。何事もタイミング良く手を打たなくては良いアイデアも活きてきません。そして拙速を実行するためには、ただスピードを上げるだけでは無理があります。決断のスピードを早くすること、自分だけで無く周りの人に助けてもらうこと、自分だけで無く周りの人に助けてもらうこと、目先の利益追求では無く、人間として正しいことを行っているかどうかで結果がついてくるように思います。人間として正しいとは、自分の仕事で自分の周りの人も助かることで、仕入れ先、得意先ともに利益があること、そして製造業に関わるものとして品質要求を満たす商品を納めること。こうして考えると、当たり前前の事を当たり前に行うことが大切、と言うことになります。また、価値観が多様化し、単純に大量生産の安価なものだけで無くそこに生産者のこだわりを前面に出したものが売れております。また原材料・製造工程の環境やエネルギーに配慮していることを一つの商品価値として提示される時代です。それだけまだまだ私達の考えのつかない商品の価値は市場に現れてくるでしょう。我々森松には、そういった商品を生み出すことに貢献できる技術と材料を提供できる基盤があります。そのような好機を逃さない為にも、スピード感を大切にする一年でありたいと願います。

2012年を迎えて

社長 森 直樹



新年に向けて

黒松 康郎（東京オフィス）



1月号の波紋ですが、今は12月年末なので、ありきたりですが、2011年を振り返ってみようかと思えます。2011年は、東日本人は「3月11日」とほとんどの人が感じると思えます。私は東京オフィスにいて、強烈な揺れを体験しました。そのときはさすが冷静で、発生後即、当日の飛行機のキャンセル、当日のホテルの予約を行い、お昼を食べてなかったのがオフィスの1Fのカフェに行つて、揺れている中でハンバーグを食べました。避難している人たちに異常な目で見られた事を覚えています。後々思い出すと、建物が崩れたらどうするかとか危機意識が薄かったと反省しています。でもその日の夜から恐怖を感じました。ずっと揺れていて、本当にどうなるのかなと珍しく寝られなかったです。翌日関西へ戻るとみんなが平和で、その日私も子供の野球について行きました。そのギャップに戸惑いを感じたのも思い出されます。9ヶ月以上も経つた今でも笑顔を取り戻せていない人たちがたくさん居られる状況、2012年に少しでも明るい生活を取り戻してほしいと願います。

さて、会社全体ですが2011年若い人が入社し、2012年は若い社長を中心に飛躍していきけるのではないかと感じています。厳しい世の中で、今までの私のやり方ではついていけない事が多くなり、若い人の感性で2012年を引っ張ってほしいです。個人的には子供が野球チームを去り、今まで一緒に体を動かしていたのですが、週末運動をしなくなり最近太ってきています。12月に生まれて初めてゴルフクラブを2本購入したので、2012年は真剣にやってみようかなと思っています。目標80を切る。(笑)そうそう家庭に「iPad2」が来たのもうれしかったです。まだ私は1回も長女に触れさせて頂けないが、2012年は是非触れたいです。ありがとございました。最後に願う事は、2012年本当に何事も「平和」であってほしいと心から思います。

ロングセラー商品

安井 浩一（企画営業部）



年末になるとヒット商品が紹介されます。日経トレンドレーターの調べでは2011年のヒット商品は、スマートフォンでした。他には節電対策にあやかり扇風機もありました。毎年数多くのヒット商品が誕生しますが、これらの商品の寿命は？一過性のブームで終わる物、また、改良を重ねて続く物など様々と思います。一般的に30年以上売れ続ける商品をロングセラーとされ、熾烈な市場競争を勝ち抜いた商品であり、その確率は、0.02%だそうです。では、日本のロングセラー商品の中で最も古いものは何か？ネットで調べてみましたら、「宇津救命丸」が出てきました。なんと製造開始は1597年（関ヶ原の戦いの3年前）で400年以上も経っています。他には「養命酒」（1602年）、「龍角散」は江戸中期で200年以上、「キリンビール」（1888年）、「花王石鹼」（1890年）、「ヤマト糊、森永ミルクキャラメル」（1899年）、「金鳥蚊取線香」（1902年）など、100年以上売れ続けている商品は沢山ありました。そんな、いろいろな商品の誕生秘話など調べていきましたら、一例として、ある共通点に気づきました。時代の流れで、ガラス瓶からプラスチック容器の変更です。これは、軽く簡単に製造でき破損の心配もないということでした。例えば「カゴメケチャップ」は、世界初のチューブ式容器で、外資からの進出を最低限に抑えることができました。「キューピーマヨネーズ」も同様で、今では酸化を防止する多層構造で、できています。「ヤクルト」も発売当初はガラス瓶でしたが、今ではおなじみの容器になり、回収と洗浄の手間も省け、ヤクルトレイが楽になったそうです。「ヤマト糊」は、手を汚さずに使用できるチューブ入を発売。ごく最近では、「ヤマサ醤油」の鮮度の一滴でしょうか？容器の中に空気を入れない構造になっています。ロングセラー商品が売れ続ける理由は、時代の変化に呼応してゆくことでしょうか。少しずつ商品にアレンジを加えてゆき、時代を見据えていないと、旧態依然のままでは、いつか飽きられてしまうことでしょう。今後も、昔ながらある商品の変化を楽しみたいものです。

手土産

大和田 夕美(企画営業部)



月に一度、実家に帰る際に必ず手土産を持って帰るよ
う心がけています。
プリンにドーナツ、ケーキに果物、おはぎに羊羹と色々
と考えて選んでいます。
両親は、「気を使わなくてもいいのに。何も買ってこ
なくて帰るのも、何となく寂しいので、普段は口にしない
物をと面白い帰る途中に美味しそうな物を探すのも楽し
みとなってます。
デパ地下では、各地の有名なお菓子を販売していま
すが、賞味期限が短くて値段が高かったり、量が多か
りといういろいろな問題が生じてしまいます。食べても
すべいと選んで購入し、食べてみると見た目とは異なり
すべとが口に合うわけではありません。
人気のあるお店では行列に並んで、
「これだけ並んだのだから、美味しいスイーツなのだ
ろー!」と、わくわくしながら買って帰るのですが、食
べてみたら全てが「おいしい!」と思うわけでもないの
です。
最近ではどうやって手土産を探すか・・・何を持
ていけば喜ぶのだろうと考えていたのですが、祖母が夏
芋だけは、「美味しい。」と言って食べ
ていました。
干し芋も各地いろいろありますが、祖
母が美味しいと言っていた物をインターネット
で取り寄せる事にしました。すご
く喜んでくれてうれしかったです。

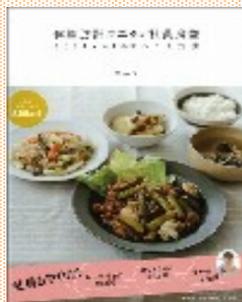


タニタ本

伊藤 雅典 (製造部)



これ、何の本かご存知ですか?
24歳の長男が「最近、太ってきたので何とかしんといかん。」と悩
んでいたのが早速、家内が買ってきたのがこの本です。正しくは『体脂肪計
タニタの社員食堂Sookanのまんぷく定食』というダイエット本です。タ
ニタとは体重計や歩数計を扱う健康計測機器メーカーで、その社員さん
達が食堂で食べている昼定食のメニューです。健康計測器を取り扱う会社
の社員が太ってはいけないということで、栄養士の荻野菜々子さんが苦
労されて作ったメニューだそうです。例えばダイエットメニューと言うと、
味が薄い、満腹感がないしかし痩せるためには・・・。そんな感じですが、
油を減らして野菜をたっぷり、塩分を控えてコクを出すなど、試行錯誤の
結果出来上がったのが、これらのメニューだそうです。
このレシピ本がベストセラーになっているということで、以前もテレビ
番組『金スマ』でも取り上げられたそうです。放送作家の鈴木おさむさん
と森三中の大島美幸さんがこの番組のために1ヶ月この定食メニューを試し
二人で15キロのダイエットに成功したことが放映されました。
そんなことで、我が家も9月28日よりタニタ本の定食メニューを始めま
した。月曜日から金曜日の夕食ということで週5食。翌日から現れた効果
は、まず便通が良くなったということです。息子は毎日体重計に乗っては
グラフを付けています。その甲斐あってか1ヶ月ぐらいで4キロの減量が
出来たと喜んでいきます。私はあまり体重は減ってはいませんが、16.5%あ
った体脂肪率が15.2%に減りました。また腹回りも若干すっきりした感じ
です。家内は間食をよくしているようで、あまり変化は見られないよう
です。しかし毎日レシピを見ながら時間をかけて食事を作ってくれて
いることは感謝しています。また20年以上も家内の食事を食べている
側としては、変わったメニューも新鮮味があつていいものです。満
腹感が本当にあり、中年の私には結構腹にたまりません。作
り方も簡単なのでメタボの方、一度お試しになって
は如何ですか。



1月の予定

- 1日(日) 元日
- 2日(月) 振替休日
- 3日(火) 吉岡孝記さん誕生日
- 5日(木) 仕事始め
元気が出る信念会
ラグナスイートホテル17時～19時
- 7日(土) 第1土曜日休み
- 9日(月) 成人の日
山岡尚子さん誕生日
- 14日(土) 第2土曜日休み
- 19日(木) 倪建成さん誕生日
- 21日(土) 第3土曜日休み
- 27日(金) 生産会議 12時～13時
CS向上会議 14時10分～15時
河嶋桂子さん誕生日
- 28日(土) 第4土曜日休み



初出張

伊東 義弥 (特販部)



12月8～9日、同月13～14日と関西方面・関東方面の出張に行かせて頂きました。新幹線に乗り、目的地に着くまではいいのですが、電車の乗継ぎなど、何線に乗り換えればいいのか？何番出口から出ればいいのか？その出口から出るには何車両目に乗ればいいのか？など、まずそこから調べるなくては目的の地にはたどり着けず、苦戦しました。

やっとの思いで伊東さんと合流できたと思えば、すぐに移動・・・まずホテルに行つて荷物を置いた後、各取引先の会社まで行き、商談や打ち合わせが1日続きます。僕は、商談や打ち合わせ中は、わかるものは回答し、わからぬことをとにかく質問しノートに書く。これの繰り返しでした。そして、ホテルに着いたら、1日のまとめをし、また次の日も同じように商談と打ち合わせでした。

初めての出張という事で、いつもと違う生活リズムに多少の疲れはあったものの、何もかもが新鮮で、さらに商談内容なども1から携わっているものがほとんどで内容を理解したうえで、回答・質問ができました。

今回の出張で、0から生み出す商品に携わり、企画・商談・生地選び・試作・打ち合わせ・校正・商品決定までの流れがよくわかり、その大変さや、商品が決まった時の感動やそれによって生まれる楽しさや経験など、たくさん学べる事が出来ました。

まだ、入社して9ヶ月目ですが、出張に行かせて頂いたことにより、営業マンとは？・・・ほんの少しわかりました。出張に行かせて頂きありがとうございます。ごさいます。