



<経営理念>

- 一、缶パーツとその関連技術を通じて、缶の社会貢献を全面的に支援しよう
- 一、一人一人の持つすべての能力を、共にベストの形で花開かせよう
- 一、現場で現物を見て現実を把握し、原理原則にのっとって対処しよう
- 一、お客様と我々自身に還元するために、一切のムリ・ムダ・ムラを無くして最大の利益を追求しよう
- 一、国内外を問わず、自らの可能性を追求し、仕事を通じて社会に貢献しよう

11月迄業績	計画	実績	差異	%	昨年比	%	12月迄成り行き	昨年度実績
売上	406,089	397,211	-8,878	97.8%	37,518	110.4%	434,177 万円	403,780 万円
営業利益	16,780	20,447	3,667	121.9	6,812	150.0	21,276(4.90%)	15,463(3.83%)

<11月も売上健闘/営業利益は年間2億円に到達しました>

12月に入り異例の夏日もありましたが、各地で厳しい寒波が襲来しています。インフルエンザもピークアウトしておらず、体調管理が難しい日々かと思えます。冬場でも意識的な水分摂取、手洗い励行に努めてください。

さて、11月の業績ですが10月同様に健闘してくれました。(計画対比 98.7%) 外食産業に使用される油がやや回復傾向となっており、インバウンド効果に今後も期待したいところです。営業利益は単月で2,619万円確保し、4事業所すべて黒字。11月度にて一つの大きな目標であった2億円に到達することができました。ヒロハマに関わる皆さん一人一人の力が結集しての成果です。改めて感謝申し上げます。あとひと月、更に伸ばしていきたいです。

【全社品質目標の達成状況】

安全第一 労災事故0件：11月度ゼロ件。累計1件。11月末時点で千葉112日、大阪は295日間無事故無災害継続中。
品質クレーム:11月度千葉0件-累計14件(社内0件、社外14件)
大阪1件(社内1件)

—累計6件(社内2件、社外4件)

全社年間目標21件以内に対し20件。大阪工場の年間目標である社内1件以内が未達となりました。千葉社内ゼロ行進は年初から続いています。

納期遅れ：なし

コストダウン：11月度 計画440 ⇒ 実績457(103%)
累計6,115(126%) ※万円

新規品売上:11月度 東宮計画425 ⇒ 実績380(89%-累計82%)
大宮計画161 ⇒ 実績125(77%-累計71%)

※万円

稼働率：11月度 千工目標81% ⇒ 実績83.4%(通年83.0%)
大工目標79% ⇒ 実績71.8%(通年80.6%)

11月度単月 単位万円	売上		営業利益		営業利益累計	
	計画	実績	計画	実績	計画	実績
東京営業所	25,100	24,526	982	1,206	10,784	13,532
千葉工場	22,919	21,536	562	898	4,451	2,678
大阪営業所	14,096	14,186	214	440	2,959	5,907
大阪工場	11,255	11,119	53	75	-1,413	-1,705
全社	39,196	38,712	1,811	2,619	16,781	20,412

<2024年の課題について～力量の向上と発揮～>

まだ今年度を終えておりませんが、仕事ははじめから一斉にスタートを切るべく、2024年度の予算を固めるなど準備を進めています。その中でもヒロハマにとって重要な「力量の向上と発揮」についての課題を皆さんと年内のうちに共有したいと思います。大きく分けて六つ挙げていますが、どれも重要なのでひとつずつ押えていきましょう。

- 1) 人事理念の確実な浸透・・・11月社内報にて記した通り、社会人として、企業人としてのあるべき姿を皆さんと目指し、追求していきたいと思えます。
- 2) 女性のキャリアアップについての相互理解と実績の蓄積・・・男女のよる偏った役割分担や機会の差などを解消していくよう努めていきます。
- 3) 健康経営への更なる取り組み・・・新たな試みにトライ目指します。
- 4) 一人一人の能力をベストに咲かせる為の支援徹底・・・2～3月面接をはじめ、皆さんの能力を最大限活かすための風土づくりに努めます。
- 5) 関連会社の生産性、社員力量、労働条件・環境の向上・・・ヒロハマを支える関連会社への支援を惜まず、グループ全体の対応力UPに努めます。
- 6) 新卒採用力強化・・・既存(同友会)のご縁を大事にしながら、大学訪問やネット媒体も活用し、未来の人財への投資を惜まず進めます。

12/25 廣濱 庄一郎

<人を生かす経営>(17)

【2】力量発揮(1)

(1) 素晴らしさの発揮(1)

素晴らしさの発揮は大きな喜び

一人ひとりが、その持っている能力を最大限に発揮することで、会社も最大の成果を出すことができますが、それ以上に意義があるのは、そのことが誰にとっても心からの大きな喜びになることです。お互いにとって大変に重要なことですから、ある意味では、会社を営む大きな目的の一つでもあります。経営者としても、決して外してはならないポイントです。

周りとの関りのなかでこそ

さて、「自分だけで完結する仕事」というのは、ヒロハマの中では皆無です。必ず、周りとの関りがあります。ということは、自分の素晴らしさが十二分に発揮できるかどうかは、周りとの関りにかかっている部分が相当ある、ということです。

例えば、製造ラインを担当していたとして、まず自分には何を期待されているのか、それが明確に示されていなければ、努力のしようがありません。

また、その製造ラインがトラブル続きだったら、不良混入の恐れはあるし、稼働率は上がらないし、安全上だってリスクがあるかもしれません。そもそも、お客さんが買って欲しかったら製造予定は立ちません。

もっと長い目で見た場合は、さらに考えなければならない切り口が増えます。将来の自分はどんな立場にあって、どんな能力を期待されるのだろうか？今の経験がどのように生きてくるのだろうか？

そうした諸々のことが、一番いい形で整備されると、一人ひとり、その持っている能力を最大限発揮することができます。そうやってはじめて、会社は一人ひとりの「やりのいい増幅装置」としての機能を発揮するわけです。

12/25 廣濱 泰久