



株式会社ヒロハマ 社内報

<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

5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	177,387	180,129	2,742	101.5%	5,852	103.4%	436,755 万円	435,107 万円
営業利益	5,574	4,569	-1,005	82.0%	-6,751	40.4%	11,901(2.72%)	22,553(5.18%)

<売上はほぼ計画通りで健闘/仕入価格高騰も利益確保>

先日梅雨入りしましたが、その合間に 30℃以上の猛暑日も珍しくなくなってきました。夏バテで体調を崩す方が増える一方で、新型コロナ感染もこのところ増加傾向にあるようです。日頃の感染対策と健康が一番ですので、手洗い励行と十分な睡眠を心がけてください。

さて、5月の業績ですが、全体で計画対比ほぼ 100%の売上となりました。当社メイン製品である缶パーツ(キャップ、口金等)が計画に対し 97.2%で届かなかったものの、アルトップ製品の EOE が依然好調で後押ししてくれました。仕入れ価格高騰などで利益率を落としており、利益を得にくい状況ですが、時間外削減など固定費抑制も貢献し、営業利益は計画に対し+537 万円確保できました。

【全社品質目標の達成状況】

安全第一労災事故 0 件 : 5 月度ゼロ件。5 月末時点で千葉工場では 198 日、大阪工場では 478 日間無事故無災害継続中。

品質クレーム : 5 月度 千工 2 件(社外 2 件)、ポリ製品のベロに練りこみ、押え金の端折部めくれ、以上 2 件。全社年間目標 22 件以内に対し 7 件。大阪ゼロ続く。

納期遅れ : なし

コストダウン : 5 月度 計画 450 ⇒ 実績 335 (74%・累計 106%)

新規品売上 : 5 月度 計画 766 ⇒ 実績 595 (77%・累計 87%)

※万円

稼働率 : 5 月度 千工 目標 81% ⇒ 実績 79.0% (通年 80.5%)

大工 目標 79% ⇒ 実績 82.7% (通年 78.9%)

5月単月 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	22,104	21,685	836	594	4,777	3,703
千葉工場	20,411	20,222	-76	705	240	235
大阪営業所	12,272	12,663	184	240	1,140	1,352
大阪工場	10,167	10,279	-259	-262	-584	-666
全社	34,376	34,348	686	1,277	5,573	4,624

<行事助成金の見直し・整備をしております>

社内の懇親を深める主旨の行事に対し、かかる費用に対し一人 1,000 円補助の制度を利用いただいています。主にスポーツなど身体を動かすイベントへの補助として設置されましたが、新型コロナ以降の交流機会減少を受け、歓迎会・送別会としての食事会も対象とすることとします。

対象は、全社もしくは部署単位の全員に声をかけて開催した食事会への参加者とします。但し、送別会については慶弔見舞金規程における助成金と重複利用は不可とします。

他の行事に関しては、何が対象で何が対象外なのか?という質問もありましたので、現在明確にした規程を作成中です。皆さんがより交流を図ることで、職場の活性化へつなげるべく急務と捉え進めておりますので、整いましたら、またお知らせしたいと思います。
6/27 廣濱 庄一郎

<人を生かす経営>(23)

【3】力量発揮(7)

(5)働きたいの創出

人生の中で「働いている時間」は、相当大的な割合を占めています。ですから、できれば、いろいろな形での「働きたい」をお互いに感じながら働きたいものです。

この「働きたい」ですが、自他ともに、それを創っていくためのアプローチは必要な気がします。思いついた範囲になりますが、列挙してみたいと思います。

(お客様からの)感謝

「何といっても嬉しい」と、よく言われるのが、お客様からの感謝の言葉です。特にお客様が困っていることを解決したときなどは、心からの「ありがとう!」という言葉をいただきます。対応した営業マンや技術支援のメンバーからすれば、まさに仕事の醍醐味ではないでしょうか。

ただ、こうした形で、お客様から直接の感謝の言葉をいただく立場の人は、そう多くはありません。できる限り多くの機会を通じて、間接的であっても「お客様からの感謝の言葉」を共有していきたいものです。

成長

今までできなかったことが出来るようになる。より高いレベルの仕事に任されるようになる、といった形で、自らの成長を実感できた時も嬉

しいものです。それも、自らの意志で自己成長を図った結果であれば、尚更のことではないでしょうか。

こうした方向に多くの皆さんが志を持って取り組んでいただくことを、ヒロハマとしても強く望んでいます。そのために、職能資格制度や自己申告・面接、そして資格手当などいろいろな仕組みを用意しています。十分ではないかもしれませんが、こうした施策については、その目的に沿った形で十二分に活用していただければ幸いです。

報酬

当然のことながら、誰でも給料や賞与をたくさんもらえた方が嬉しいです。そもそも働くことの対価として報酬を得られるわけですから。

この報酬は、粗利益総額・生産性・労働分配率・配分方法など様々な要素があって、みなさん無制限に得られるものではありません。しかし逆にいえば、それぞれの要素をみんなの努力でよい方向へ向けていけば、必ず給与・賞与は増えていきます。

どんなことかと言えば、「価格決定権のある会社にしていく」「無駄な経費を節約する」「無人化や多台持ちを進める」「みんなの力量を上げる」等々です。そうした方向で自らの役割を果たすことが、会社全体としての利益に直結していて、間接的ではありますが自分自身の給与・賞与にも反映されているのです。

6/27 廣濱 泰久