



### <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、原理原則にのっとなって対処しよう
- 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

4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	143,011	145,781	2,770	101.9%	4,223	103.0%	433,899 万円	435,107 万円
営業利益	4,888	3,347	-1,541	68.5%	-6,812	32.9%	11,085(2.55%)	22,553(5.18%)

### <熱中症対策の備えを/EOE好調で缶パーツ不調を凌ぐ>

5月下旬となり、25℃以上の夏日も増えてきました。昨年は記録的に暑かったですが、今年も厳しくなる見込みのようです。「暑熱順化(しょねつじゅんか)」と言うようですが、汗を上手にかけるように持っていくために、軽い運動をしたり、湯船に浸かったり、水分や塩分をしっかり摂るなど、汗をかける状態を作ることが夏場へ向けての訓練となるようです。しっかり備えていきましょう。

さて、4月の売上は缶パーツは苦戦したものの、EOEが出荷好調で補填し、計画対比-116万円です。営業利益も計画対比で-582万円です。営業にはじめとする諸々の値上げが始まれば、更に厳しくなります。営業によるお客様への値上げ活動も見積提示など本格化しています。工場では安全・品質・納期を守ることが何よりの支援になります。先月同様に、辛抱の月が続きますが、年度の最後に皆で花を咲かせていきましょう。

#### 【全社品質目標の達成状況】

安全第1労災事故0件：4月度ゼロ件。4月末時点で千葉工場では167日、大阪工場では447日間無事故無災害継続中。  
品質クレーム：4月度 千工1件(社外1件)、口金表面ラバー汚れで計上。全社年間目標22件以内に対し5件。

納期遅れ：なし

コストダウン：4月度 計画450 ⇒ 実績501(111%・累計112%)

新規品売上：4月度 計画668 ⇒ 実績784(117%・累計89%)

※万円

稼働率：4月度 千工 目標81% ⇒ 実績80.3%(通年80.9%)

大工 目標79% ⇒ 実績78.2%(通年78.2%)

### <東西にて感謝祭を開催させていただきました。>

4月5日東京千葉、5月10日大阪で感謝祭を開催しました。2023年度の過去最高売上・営業利益を皆で実現できたからこそ、開催できましたので改めて感謝申し上げます。

4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	24,201	23,623	1,139	797	3,941	3,109
千葉工場	22,217	20,611	492	356	316	-470
大阪営業所	13,745	14,207	379	356	956	1,112
大阪工場	11,443	11,191	180	99	-325	-404
全社	37,946	37,830	2,190	1,608	4,888	3,347

どちらも盛況で皆さんの笑顔を見ることができ、良い2日間となりました。ご協力いただいたアンケート結果も一部ご紹介したいと思います。満足度については皆さん概ね満足という回答でした。普通という回答の中には「もう少し沢山の方が参加され、親睦を深めたかった」という声もありました。次の機会を作れるよう皆で頑張るとともに、次回はもっと多くの方と一緒にできることを期待します。今後参加したいイベントで上位は、東京千葉は「都内近郊ホテルで会食(昼)」「BBQ」、大阪は「ホテル会食(昼)」「日帰りバスツアー」などでした。「東西中間地域で全社旅行」や「アクトップや東西での交流」も関心が高いようでした。いただいた貴重な声は今後につなげていきたいと思ひます。

5/24 廣瀨 庄一郎



4/5 ディズニースー・ホテルミラコスタ



5/10 あべのハルカス (大阪マリオン都ホテル)

### <人を生かす経営>(22)

#### 【3】力量発揮(6)

#### 【(4)成長への働きかけ(2)】

#### 共にベストの形で…

自ら志を立てる、そして潜在能力も含めた能力開発をしていくという、いわゆる自助努力は、自分自身を高めていく上での最優先事項であることは間違いありません。ただ、それだけですべてが完結するわけではないことも事実。では何が必要になるのか。

それは、最終的に獲得した能力を発揮する場が用意されること。そして、そこに至るプロセスでの周りからの働きかけです。ちょっと整理して箇条書きにしてみました。

- 1) その人の能力が最大限生かされる**ポジション**で、その人の持つ能力にふさわしい**課題**に取り組むことができていること。
- 2) その人の**為した仕事**が、社会的に**良き影響**を生み出すための**会社全体での機能**が発揮されていること。例えば、開発された素晴らしい**新製品**を、**製造**、**販売**する機能が備わっていることなど。
- 3) そうした状態に向かうためには、本人にどのような**能力**が求められるかについての**周りからの働きかけ**があること。

「共にベストの形で花開かせよう」という理念が体現されてこそ、私たち一人ひとりの能力も、より大きな光を持って輝いていくこととなりま

### す。経営理念・方針・事業計画・業務計画から52週計画

ヒロハマでは、経営理念を実現するための経営基本方針を毎年立てると共に、それを具体化細分化する形で事業所ごとの事業計画と利益計画、そして部門ごとの業務計画、さらに個別の52週計画を、それぞれの立場で立てていただき、各段階に応じて週ごと・月ごとに振り返りをしています。

多くの方が自分自身で計画を立てて、いわゆるP(計画)・D(実施)・C(チェック)・D(対策)を回していくことで、経営指針に基づく全社一丸体制経営を目指しているわけです。

こうした形で進めて行く理由は大きく二つあります。一つは、多くの課題にできるだけ多くの方が関わること、全体的に最大の成果を出すこと。その効果は「絶大」であると、実際に取り組んでみて確信しているところです。

そしてもう一つの大きな理由は、皆さん一人ひとりの課題への取り組みが、社会貢献つまり缶業界を全面的に支援するという私たちの理念にすべてつながっていることです。実際、私たちの取り組みが日本の中で唯一のものであるケースも多くなってきています。そのことに対して、共に、高い誇りを持ちましょう。

5/24 廣瀨 泰久