



<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

9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	324,079	322,694	-1,385	99.6%	1,871	100.6%	436,537 万円	435,107 万円
営業利益	8,831	6,437	-2,394	72.9%	-10,396	38.2%	9,474(2.17%)	22,553(5.18%)

<缶パーツ微減傾向も9月は業績健闘/東西ともにクレームゼロを記録>

9月は8月の不振から回復し、売上は未達ながらも健闘、営業利益は計画をクリアしました。注視している缶パーツ出荷数量は昨年対比の累計で1.1%減にとどまっていますが、微減傾向には変わりありません。年末に向け市況が盛り上がりつつあることを期待したいと思います。材料・その他仕入れ価格の高騰を受け、現在東西営業にてお客様へ値上げ活動を進めています。年内にどれだけ値上げ効果を反映できるか、営業各位の頑張りどきです。工場では東西ともに9月はクレームゼロで終わることができました。営業が値上げに専念できる大きなサポートといえます。年間営業利益目標の1億4,000万円到達に向け、まだ諦めずに現実的な目標として据えていきます。

【全社品質目標の達成状況】

安全第一 労災事故0件：9月度発生無し。(累計2件)
 品質クレーム：9月度 **東西ともにゼロ** (今年1月以来)
 ⇒ 全社年間目標21件以内に対し14件。
 納期遅れ：なし
 コストダウン：9月度まで累計4,167(115%) ※万円
 新規品売上:9月度まで累計 東営計画5,686⇒実績4,215(74%)
 大営計画1,868⇒実績1,458(78%)
 稼働率:9月度 千工 目標81% ⇒ 実績80.6%(通年80.1%)
 大工 目標79% ⇒ 実績81.5%(通年79.6%)

<ヒロハマと三咲神明宮/会社設立60周年社史より>

ヒロハマ千葉工場の三咲神明宮の御鎮座前よりお世話になっていた田間神社・高橋義人宮司が10月4日にご逝去されました。これまでの功績を讃えるとともに、ヒロハマとの永きお付き合いに改めて感謝申し上げたいと思います。2011年の「株式会社ヒロハマ設立60周年社史」に掲載された宮司のインタビューを再掲載します。

ヒロハマとの関わり～三咲神明宮御鎮座

「私が学校を出たばかりの22歳の頃、船橋大神宮に奉職していらっしゃいました際に、ヒロハマさんから千葉工場を建てるにあたっての地鎮祭のご依頼を受けた事が関わりのきっかけでありまして、それから当時の先代(故・廣重重治氏)といろいろ話をする機会を得ました。

9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	23,130	22,722	890	826	8,273	6,826
千葉工場	21,523	20,130	-205	-168	-416	-480
大阪営業所	13,632	13,428	327	416	2,373	2,655
大阪工場	11,109	10,840	-322	-210	-1,401	-2,568
全社	36,762	36,150	691	864	8,829	6,433

その後、ヒロハマの驚塚さんが私どもの神社に、先代の想いを伝えにお越しになりました。その想いとは、当時先代は成田山を信仰なさっていたのですが、会社に神様をお祀りしたいという事で「船橋大神宮の分け御霊を頂けないか」というお話でした。そこで私から「それでしたら、伊勢神宮から直接お御霊を頂いては如何でしょうか」と持ち掛けたのです。先代も「そのような事ができるのだろうか」と半信半疑でいらっしゃいましたが、当時、伊勢神宮・神楽殿の祝詞士であった大崎様が(偶然にも大崎様のご子息が高橋宮司と同級生だったことがご縁で)仲取り持ちになっただけで、お陰で、とんとん拍子に話が進み念願叶い御鎮座に至ったわけです。暮れの震える位寒い夜に、提灯の灯りひとつでお御霊をお祀りした事を覚えております。

何故会社に神社が必要か

「何故、会社に神社が必要なのか」という話を先代と沢山致しました。三咲神明宮境内には、平仮名でむすぶと書いてある石がございます。おにぎりをむすぶといひますね。手をつなぐのもむすぶ、おみくじもむすぶ、縁もむすぶ。一つ一つの何かがかくつき合ってひとつの形が出来上がる。社員の皆さんが、ひとつに結束すれば会社というものは揺るぎ無いものになるというお話を致しました。先代の想いは商売繁盛というだけではありません。皆が無事故・無災害で気持ちを一つにし、一致団結していく事を祈って祀られたのです。これが三咲神明宮の基本となります。」(後略)
 御霊のご平安をお祈り申し上げます。

10月29日 廣濱 庄一郎

<「失敗学」から学ぶ>(2)

【(1)ミスから「かけがえのない学び」を得る3ステップ】(2)
 2)ステップ2 効果的な対応をする
 ③ 情報発信と謝罪
 a. 被害を最小限に食い止めるために、何をすべきか
 次に考えるべきは、「ミスの影響を最小限にとどめるために、何をすべきか」ということです。まずは、起こしてしまったミスについて、下記の点をチェックしてください。
 ・その失敗は「どこ」まで影響するか?(影響範囲)
 ・「どうすれば」影響範囲全体への影響を最小化できるか?
 ・「誰」に伝えればその影響範囲をカバーできるか?
 ここでのキーワードは「影響範囲」です。

例えば、自分が担当している製造ラインで、明らかに品質クレームとなる不良品が発生していることが分かったとします。まず第一にしなければならないのは「影響範囲」を特定すること。つまり、いつから、その不良品が発生していたのかを明確にすることです。
 その状況を踏まえて、不良品が外部に流出することを止めたり、お客様から先の市場に出回ることを防いだりという「影響範囲全体への影響を最小化」する対応をしていきます。
 従って、まずは直属上司に報告すること。そこからしかるべき担当部署、そして必要に応じてお客様へ伝えていくこととなります。

10/29 廣濱 泰久