



### <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

10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	362,909	364,152	1,243	100.3%	5,653	101.6%	440,969 万円	435,107 万円
営業利益	10,690	8,529	-2,159	79.8%	-9,396	48.0%	10,523(2.39%)	22,553(5.18%)

### <缶パーツ販売好調で月間売上は過去2番目/値上げも大詰め>

11月に入り急に寒い日が増えたように感じます。外出の際はコートを着るなど、防寒に努めお身体を大事にしてください。

さて、10月の業績は売上好調で過去に2番目の実績となり、大阪営業所としては過去最高を更新しています。その効果もあり、営業利益も計画をクリアしました。メインの缶パーツ出荷数量は昨年対比の累計で99.8%まで回復し、今後の市況にも期待を寄せます。一方で、仕入れ価格高騰の影響が色濃く出てきており、徐々に利益を出しにくくなってきました。これに対抗すべく、ブリキ値上げ分の価格転嫁(お客様への値上げ)が大詰めを迎えており、11月・12月で起爆剤となり営業利益の挽回に繋がりたいと思います。

### 【全社品質目標の達成状況】

安全第一 労災事故0件：10月度 1件発生。(累計3件)

千葉で機械調整の増し締め時に工具が外れ頭部裂傷。幸いにも軽傷で済んだ。無事故無災害は349日で途絶える。大阪は無事故無災害119日継続中。

品質クレーム:10月度大阪1件(社外)、EOEの抜きズレ(印ズレ)。千葉は発生なし。

⇒ 全社年間目標22件以内に対し15件。

納期遅れ：なし

コストダウン：10月度まで累計5,401(120%) ※万円

新規品売上：10月まで累計 東当計画6,455⇒実績4,781(74%)  
大当計画2,262⇒実績1,635(72%)

稼働率:10月度 千工 目標81% ⇒ 実績82.4%(通年80.3%)  
大工 目標79% ⇒ 実績80.2%(通年79.7%)

10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	25,112	25,928	1,191	1,753	9,464	8,579
千葉工場	22,753	23,429	280	99	-137	-381
大阪営業所	13,718	15,530	313	447	2,686	3,102
大阪工場	11,672	11,699	77	-203	-1,324	-2,771
全社	38,830	41,458	1,861	2,096	10,690	8,529

### <続けていきたい守るべき日本・会社の伝統行事>

11月中旬、街は既にクリスマスツリーや飾りつけで賑やかになっています。少し前ではハロウィンで楽しんだ方もいらっしゃると思います。何かと〇〇商戦と付けられますが、そこには高い需要があるからであって、これも日本特有の受け容れる文化の表れだと思います。一方で、元々の日本が大切にしている風習もきちんと守っていきたくて考えています。12月6日には延期していた三昧神明宮・例祭が執り行われます。また、年末に向けては会社の皆さんが一年を幸せや健康をもたらしてくれるよう正月飾りの準備を始めます。大掃除で会社・工場を清め、飾りつけをすることで良い年を迎えたいと思います。守るべきものは守り、変えるべきものは変えていく。変えざるを得ない点といえば、退職が相次いだ2024年でしたが、新たに中途で迎え入れたメンバーたちが早速頑張ってくれています。今年もあと2か月となりましたが、新規・既存メンバーで駆け抜け、2025年、新しいヒロハマを皆で描いていきましょう。  
11/25 廣瀨 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】(3)

2)ステップ2 効果的な対応をする(2)

③ 情報発信と謝罪(2)

b) 第一報で伝えるべきこと、伝えてはいけないこと

第一報において最も不要なのが、「自分のミスを正当化しようとする言い訳」です。この時点での言い訳は、**聞く側にとっては時間を浪費する無駄な情報**でしかありません。また、ミスや失敗が重大であればあるほど、言う側にとっても不要なものです。なぜなら、そもそもミスや失敗に正当化は必要ないからです。

失敗学においては、仕事を進めるうえで起こった重大なマイナスの事象については、その問題の本質は起こした担当者ではなく、業務手順にあるととらえます。

あるアメリカの航空会社は、何かミスやインシデントが起こった際も、それを適切に報告すれば、その報告者の責任は問われないことになっているそうです。報告者の名前はどこにも記されることなく、ただミスやインシデントのみが共有され、その後のより安全なフライトの実現に役立てられる、というわけです。

このようにミスや失敗の扱い方を変えたことによって、  
・どこかでミスや失敗が1つ起こるたびに、同じミスや失敗が起こる可能性を下げられる

・ミスや失敗によって、かえって安全性がもたらされる

・ミスが起こる前より後のほうが、確実にシステムが向上しているというわけです。

人間、何といっても自分が可愛いですから、「自分のミスを正当化しようとする言い訳」はいくらでも出てきます。「必ずしも、自分のせいばかりじゃない」こともあります。言いたいことは山ほどあるかもしれませんが、伝えるべき最優先事項ではありません。

第一報で伝えるべきは、まず何をいっても「起こったこと」です。第一報では、なるべく憶測や希望、感情を交えず、誠意を持って「起こったこと」を伝えましょう。**分からないことは分からないと言っても許されるのが第一報です。**

もうひとつ、第一報で伝えるべきは「謝罪」です。ミスや失敗はプラスのきっかけではあるものの、謝らなくていいか、というそれは別問題。あなたのミスによって、困る人が出た、他人の手を煩わせた、余計な費用がかかったというのは事実なので、それに対しては素直に謝りましょう。

謝罪というのは、社会的行動です。あくまでも**相手の立場に立って、自分のミスを明確に説明することこそが、謝罪の中心**です。ですから、謝罪においては、今現在起こっていることを極力客観的に説明してください。その際、不明点については、不明だということ伝えれば十分です。

謝罪することで、自分の人間性が否定されるわけではありません。「相手の立場に立って、自分のミスを明確に説明すること」が、自分自身を貶めているわけではありません。あくまでも、組織としてあるべき姿に向かっていくために必要なプロセスです。

11/25 廣瀨 泰久