



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

8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	268,466	261,760	-6,706	97.5%	4,916	101.9%	402,276 万円	393,179 万円
営業利益	7,866	8,787	921	111.7	-3,129	73.7	11,292(2.81%)	17,956(4.57%)

<売上好調にて営業利益も黒字確保/営業による値上げ効果も期待>

9月に入り、涼しい日も増えてきました。このシーズンは台風に悩まされる季節ですが、せっかくの三連休に台風予報が重なるなど、今年も例外ではなさそうです。皆さんの安全を第一に出勤判断をしながら、来たるべき繁忙期への準備を進めていきましょう。

さて、先月8月ですが缶パーツでは輸出分のまとまった出荷があり、EOEも好調でした。結果的に、売上は計画を上回ることができ、更に営業利益も赤字計画のところ黒字を確保できました。材料代の値上がりもそろそろ影響が出始めるタイミングですが、東西営業所による価格転嫁活動も佳境を迎えており、次月以降はそのプラス効果も期待したいと思います。又、工場では当月は東西ともに「クレームゼロ」となりました。利益確保へ大きく貢献しているのは間違いありません。

【全社品質目標の達成状況】

安全第一 労災事故0件：千葉にて31日間、大阪にて882日間、労災事故ゼロ継続中。千葉にて8月30日、労災発生。累計で2件発生。工作機械使用中に巻き込まれ指の爪剥がれ(幸い軽傷)。再発防止策を対応済。

品質クレーム：全社年間22件以内の目標に対し、累計で17件。**当月は全社ゼロ!**

納期遅れ：なし

コストダウン：8月計画437万円 ⇒ 実績469万円 (107%・累計130%)

新規品売上：8月計画859万円 ⇒ 実績789万円 (91%・累計117%)

8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	20,513	23,120	324	1,260	4,110	6,015
千葉工場	19,034	19,787	-481	-644	3,664	3,249
大阪営業所	14,255	12,104	79	171	461	1,300
大阪工場	11,663	9,498	-500	-773	-369	-1,776
全社	34,768	35,224	-578	14	7,866	8,788

<ハラスメント撲滅に向けた取組み>

8月24日に当社経営基本方針「パワハラ防止法への適応ーグループ全体で理解と撲滅」にのっとり、全事業所の役職者(係長以上)がリモート勉強会「やる木が枯れる接し方、やる木の育つ接し方」を受講しました。私自身も参加しましたが、「信じてくれる人がいる、と感じられるからこそ、やる気がわいてくる」という学びがありました。まさにその通りだと実感しました。今後もグループ全体で理解を深めていきます。

<お知らせ/各種返金の現金取り扱いを随時終了させていただきます>

毎年現金で配布する各種返金ですが、コストダウン及び感染対策のとして随時終了させて頂きます。これまで事業所毎に若干の違いはあったかと思いますが、今後給与振り込み時に併せて振込返金となるものとして、年末調整還付金(2022年12月より)、繁忙手当金(2023年1月より)、被扶養者インフルエンザ予防接種補助金(2023年3月より)、旅費積立金返金(2023年4月より)、等が対象です。これにより、欠席時にお渡しできないケースがなくなり、皆さんへ確実に返金できるようになるとともに、コストダウンと感染対策にも繋がる見直しですので、ご理解の程よろしくお願いたします。9/22 廣瀨 庄一郎

<人を生かす経営>(2)

【1】独立自尊(2)

(1)志を立てよう(2)

心で思ったことは必ず実現する

人間には自ら変わる力があると同時に、「心で思ったことは必ず実現する」という法則があるとも言われています。「そんな馬鹿な。心で思ったことが必ず実現するなら、こんな楽なことはないし、絶対そんなことはないよね」と思っている方も多いかもしれません。

でも、ヒロハマ創業者の廣瀨重治(じゅうじ)元社長は、常々そういう話をしていました。下請の仕事しかない時から、「いずれはメーカーになる」と志を持っていた。だからこそ「日本工業規格(JIS)の制定を行政に働きかける」という発想に至ったはずで、新製品の開発と合わせて文字通り下請けからの脱却を果たしたのでした。

重治元社長から、この「心で思っていることは必ず実現する」という話をいつも聞いていた本多三郎前社長は、ある時から「〇〇代をどう生きるか」という自分自身の志を立てて取り組んできました。その志のほとんどが実現したとのこと。その経験から、新卒で入ってきた皆さんには、「20代をどう生きるか」を書いて額に入れて毎日眺めることを強く勧めました。ご記憶にある方も多いと思います。

これには面白いエピソードもありまして、言われた通り飾っていた額に「家を建てる」との志が書いてあったのを、奥さんの

お父さんを見て、その心意気に「感心な婿だ」と心を動かされて家を建てる援助をしてくれたとのこと。

そんなに、いつも上手くいくわけではないでしょうが、少なくとも「心で思っていないことは、絶対に実現しない」のは間違いありません。また、これも重要なことですが、いろいろな自己啓発の書籍で学んだところによれば、「ちょっと心で思ったことがある」程度では、絶対に実現しないのも事実のようです。

心というのは、いつも自分で意識している「表面意識」と、心の奥底で思っている「潜在意識」とがあって、心の90%は「潜在意識」で構成されているとのこと。「心で思ったことは必ず実現する」とはいえ、表面意識で「こうなりたい」と思っても、「潜在意識」で「どうせ無理だよな」と思っていたら物事は絶対に実現しないことになります。

ではどうしたらいいのか? 「強く思い続けること」だと、先人たちは確信を持って語っています。潜在意識というのは船でいえば大型タンカーのようで、急には転回できません。ずーっと思い続けて、ずーっと言い続けて、ずーっとやり続けていると、徐々に徐々に方向転換できるということです。その意味では、本多前社長が勧めていた「額に飾って毎日見る」というのは、そのための最高の取組みですよ。

私達には自ら変わる力があり、心で思い続けたことは必ず実現するのです。「20代をどう生きるか」ではなくて、もう30代・40代になっている方もいると思いますが、今からでも遅くはありません。改めて志を立てましょう。

9/22 廣瀨 泰久