



<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	328,664	320,823	-7,841	97.6%	30,855	110.6%	431,432万円	403,780万円
営業利益	13,153	16,867	3,714	128.2	7,331	176.9	20,175(4.68%)	15,463(3.83%)

<9月は売上回復傾向

／インフルエンザ予防接種ご協力に感謝します>

日ごとに秋の気配を感じるようになりました。衣替えをされた方も多いのではないでしょうか。今年警戒しているインフルエンザ予防接種へのご協力、皆さんありがとうございました。少しでも抑制できたら何よりと思います。

さて、9月の業績ですが、このところ低調だった売上が回復し、メインの缶パーツ(キャップや口金など)は単月計画を上回りました。景気も上向きつつあり、営業による新規品獲得も鋭意努力してもらっているので、次月以降も期待したいと思います。

営業利益も単月計画とほぼ同じだけ確保し、年間目標1億8,000万円まで1,113万円となりました。さらに大台2億円を狙える好機でもあります。皆さんと共に目指していきたいと思ひます。

【全社品質目標の達成状況】

安全第一 労災事故0件：9月度ゼロ件。累計1件。9月末時点で千葉21日、大阪は234日間無事故無災害継続中。10月7日に関連会社であるP・Sヒロハマ八街工場にて金型取り扱い時に左手中指を金型と床に挟む事故が発生しました。改めて安全意識を高く持ち作業に当たって頂くようお願いします。

品質クレーム：9月度 千葉1件(社外1件)

- ー 累計12件(社内0件、社外12件)
- 大阪1件(社内1件)

- ー 累計4件(社内1件、社外3件)

全社年間目標21件以内に対し16件。大阪工場の社内クレームなしが10か月で止まりました。発生した内容に対しては対策と再発予防をしっかりとお願いします。連続10か月は見事です。千葉では未だ社外クレーム発生時の歯止めが不十分です。

納期遅れ：なし

コストダウン：9月度計画440 ⇒ 実績599(136%)

累計4,987(125%) ※万円

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	23,472	23,418	832	1,410	8,872	11,327
千葉工場	21,407	20,559	800	140	3,093	1,481
大阪営業所	13,397	13,329	215	375	2,613	5,046
大阪工場	10,713	10,484	-218	-291	-1,424	-987
全社	36,869	36,747	1,629	1,634	13,154	16,867

新規品売上：9月度 東営 計画662 ⇒ 実績699

(105% - 累計84%)

大営 計画161 ⇒ 実績76 ※万円

(47% - 累計73%)

稼働率：9月度千工目標81% ⇒ 実績82.6%(通年82.2%)

大工目標79% ⇒ 実績79.5%(通年81.6%)

<ヒロハマのホームページを11月よりリニューアルします>

ヒロハマのホームページを11月にリニューアルすることになりました。撮影・取材にご協力いただいた皆さん、ありがとうございました。また、取材から公開までに確認ごとが多くあった為に相当な時間を要してしまい、すみませんでした。(新旧切替は11月中旬を予定しています)



(製品撮影の様子)

今後、ホームページを積極的に運用することで、社内・社外向け両面で自社の良さをアピールしていきたいと思ひます。

10/25 廣瀨 庄一郎

<人を生かす経営>(15)

【2】相互尊重(8)

(4)意見の尊重(2)

組織の自浄作用

先のビッグモーターにおける不祥事も、内部告発があった時に「上司と部下のトラブル」として片付けられていたとのことでした。

何十人も降格人事がなされている組織、「ものを言えない空気」の中で、せつかく上がっていた告発であっても、真摯に受け止められなければ組織の自浄につながらないということです。

毎年の昇給・年末賞与を決めるヒロハマでの労使交渉では、毎回組合から無記名アンケートが提示されます。厳しい意見も少なからずありますが、普通だったら知ることのできない組織の実情を伝えることも事実。いつも真摯に受け止めています。

(5)素晴らしさの発見

奪う愛から与える愛へ

人間誰しも、自分に関心を持ってもらいたい、と思っています。そして、もっと自分を見てほしい、良さを認めてほしい、もっと愛してほし

い、と思うのが普通です。

進歩・向上をめざすものとしては、それも悪くはありませんが、必要以上に評価を求める姿勢は、相手から疎(うと)まれることになりかねません。そもそも自分のことしか考えていないし、どれだけその要望に応えても、「もっと、もっと…」と際限がないからです。

このように、相手に求め続ける姿勢を「奪う愛」と呼ぶことがあります。愛欠乏症です。そうした姿勢の方は、絶対に幸せになれないとも言われています。例えば、ご夫婦の間でも「99%は満足しているけど、この1%だけは我慢ならない」として、毎日それを責め続けている奥さんや旦那さんは、わざわざ不幸になることを求めているようなものです。

逆に、こうした「奪う愛」から脱却して「与える愛」に生きる人、つまり人のために思い、見返りを求めずに考え行動する人は、必ず幸せになれる、とも言います。

例えば、車を運転していて、横道から入りたい車に道を譲ってあげると、テールランプを点滅させて「ありがとう」の意思表示をしてくれます。こんな小さなことでも、やっぱり嬉しい。小さな幸せです。

10/25 廣瀨 泰久