

# 光栄の森

平成25年12月 毎月1日発行 第66号

発行者 光栄プロテック 吉竹

## 12月を迎えるにあたって

□

代表取締役 三田雅憲

寒さが日に日に強くなる今日この頃いかがお過ごしでしょうか？

先日私は、京都は亀岡にあるK社へお伺いする機会を頂きました。そこは、銅やアルミなどを熱圧延し引き抜き材を作られているメーカーです。広い敷地に3棟の大きな工場と事務棟や新しい厚生棟などもある立派な会社でした。外観以上に驚いたのは事務員さんの対応です。入り口を入ると、皆さん起立されてお客様に対して『いらっしゃいませ』と大きな声で対応されているのです。私どもが特にVIPでもないし、特になじみの客でもないのにです。普通、いらっしゃいませどころか、誰が訪問されても顔を上げずにもくもくと事務をしている事務員さんが多い中、本当に驚きでした。応接に通されても状況は変わりません。事務員さんがすぐにお茶を入れてもって来てくれました。

しばらくして若い社長さんがこられていろいろなお話をさせていただいたのですが、今の社長さんで3代目60年以上続く歴史ある会社で、すでに出店されている東京事務所の社員を増やし需要開拓に余念がないことをお聞きしました。歴史や規模に胡坐を掻くことなく、社員教育も含め頑張っておられる様子をお聞きし、見習うことばかりでした。工場を案内して頂き、熱圧延作業の非常に過酷な3K現場で若い人が一生懸命に仕事に向かわれる姿を拝見し、この会社は本当にすごいと実感いたしました。前評判を聞いていたのですが、評判どおりの会社でした。一介の塗装屋に精神誠意を尽くして対応いただいたK社へ改めて敬意を示すとともに、私たち光栄プロテックもこのような対応が一人一人できるようにしてもらいたいと強く思いました。

また、この会社でもそうでしたが、改めて当社が東京へ打って出る意義に関して社員諸君にお伝えたく思います。誤解のないように言いますと、私個人の企業家としての野心で東京へ出るのではまったくないということです。今でも当社の売上のうち関東地区の占める割合は、4割～5割に届きます。GDPで大阪の2倍、小売規模で3倍～4倍、今後オリンピック関連でこれ以上の経済効果を東京地区は出していくと思います。これは、東京へ行った私の直感ですが、建物のスクラップアンドビルドや交通インフラの整備その他さまざまなことに関して東京は大阪の規模をはるかに超えた状況です。人口も年々増えその数はやがて大阪の倍とまでは大きいかもかもしれませんが、それに近い状況になってくると存じます。そこに仕事のチャンネル(ルート)をもっていなければ今後の仕事量の確保は、ジリ貧になっていくと思います。今後ますます社員のみんが結婚や子育て等々で重要な役割を家族に果たしていかねばならないのに仕事がジリ貧で良いのかという絶対それは避けなければなりません。優良な顧客をたくさん獲得しリピーターとして当社のファンになってもらわなければならないのです。

社員諸君にこのことを理解していただきたいのです。ですから、一人一人が現状に甘んじることなく仕事に研鑽を積み、より一層多くのことがこなせるようになっていただきたいのです。当社が足元にも及ばない技術や品質・営業対応力や事務能力を持った同業他社様がまだまだたくさんいます。そのためにもより広い視野で仕事をしていかねばならないと私は考えているのです。いずれ未来にチャンスがあれば、東京へ工場を出すかもしれません。これは硫化イブシなどの伝統的な仕事が職人の高齢化で将来、関東地区ではできなくなる可能性があるからです。会長たちが守ってきた硫化の技術を消してはならないという気持ちからです。

話が脱線しましたが、諸君の中で関東地区で仕事がしてみたいと思われたらぜひチャレンジしてもらいたいと考えています。『いや僕は、大阪をしっかり守る。家族も大阪が好きなので』という諸君は、しっかり現工場を守り家族を守ってください。期間限定で諸君の力を借りることがあるかもしれません。東京の人に大阪で力を借りることもあるかもしれません。どちらの文化も理解しあって仕事をやっていき、真の日本一の金属塗装・表面処理屋にみんなでなりたく存じます。12月は、いろいろな仕事が重なります。10月11月を挽回する意味でも頑張っていたりたく思います。風邪や体調不良に注意して正月までみんなでかけぬけましょう。