

光栄の森

平成26年12月 毎月1日発行 第78号
発行所 光栄プロテック 湯峯

師走(12月)にむかって

代表取締役 三田雅憲

寒さが日一日と厳しくなり、巷ではインフルエンザの流行等を報じるテレビが多くなりました。皆様におかれましては、お変わりないでしょうか？ 社員みんなは連日、納期の死守と品質の維持に毎日格闘してくれております。ご家族の皆様は影からのサポートをどうぞよろしくお願い申し上げます。

さて会社では、現在11月から来期4月頃まで、おかげさまで比較的大口の注文をいただいております。経営的にはうれしい反面、品質や納期にきっちりと対応できるか、お客様に本当に満足していただけるかを考えると、単純に喜んでいられない気持ちです。

日本の経済状況を見ましても、市民生活では消費税増税の影響もあり消費低迷が続いており、また企業活動を見ると円安による為替の恩恵をこうむる海外販売網を持つ大企業のみ一人がちとなり、国内で生産する2次や3次の下請け中小企業には、何の恩恵も受けられていないのが現状です。自動車メーカーのトヨタでは、トヨタだけ莫大な利益を上げているのですが、その下の部品メーカーの利益は横ばいか低迷を続けており、トヨタは初めて来年の原価低減要求をしない旨の通達を出したという報道がされていました。デンソーとアイシンの企業統合からもわかるように、経費のスリム化（工場の統廃合・人員整理・大量購買による仕入費用の削減等）するのが目的だと思いますが、政治家たちももっと中小零細企業の現実を見てもらって施策を打っていかねば本当の景気回復には程遠いような気がします。

しかし一方、インターネットやメールなどの普及によりいち早く小さな会社でも自社の紹介を発信できるような環境になっており、こういったものと対面営業（フェイストーフェイス）の両立をすることで当社などもライバルに負けない営業を行っていけないかと考えております。

当社も今年の1月に東京営業所を出ささせていただき、月に一度は東京の雰囲気を感じているのですが、本当に東京のバイタリティーは他の地域にはないものを感じております。

前にもお話いたしました、日本の民間・公共投資の70%までが東京を含む首都圏に集中しており、ここを抜きにして物事を進めるわけにはいけないと考えます。

また同様の動きはライバル会社（勝手にライバルとしている）も当然進めておられます。

平野区に本社を置かれるK塗装社さんも東京へ営業所を設置し営業をはじめられております。水戸市に本社を置かれるエレベータ塗装では日本一のNテック社さんも従来のエレベータ製作メーカー周りの営業ではなく、設計会社などを中心とする川上営業に力を入れられており、図面のスペックインを積極的に達成しているそうです。スペックインが図面にされれば特定メーカーに依存することなく関係構築ができるわけです。

当社もライバルに負けることなく頑張っておりますので、皆様のお力をぜひお借りしたく思います。私自身もその関係で東京の出張や事務所にこもることも増えるかもしれませんが、ご理解のうえよろしくお願い申し上げます。