

# 光栄の森

2022年10月 毎月1日発行 第170号  
発行者 光栄プロテック 中川

## 10月に向けて

代表取締役 三田雅憲

9月の彼岸が過ぎ、いよいよ秋が到来します。

学校では運動会や文化祭、村では収穫祭のシーズンを迎えますが、私どもは後半期これからが繁忙期になり、良い品質のものを納期もしくはそれより前に出荷し、お客様の信頼をより勝ち得るために社員全員には頑張ってもらいたく思います。

又、10月1日には当社へ来春入社される内定者の内定式もあります。今1年～2年目の方も来春には先輩となります。後輩の諸君がこの先輩についていこうと思ってもらえる人間になって欲しく思いますので、お互いに人間作りを頑張っていきましょう。

そこで、今月は工具商社の「トラスコ中山」の中山社長の「私の経営哲学」より、学びたく思います。

「トラスコ中山」社は、59年創業と機械工具業で最後発ながらも、独自の事業モデルを構築することで成長路線を歩み続けている。「人や社会のお役に立ててこそ事業であり、企業である。」中山社長が、重視する企業の志の一つだ。

企業とは、単に売上高や利益を追い求めるだけではなく、人や社会への貢献を忘れずに会社としても採算を確保することが大切であるとしている。

又、中山社長は物事の判断基準として、損得勘定抜きで必ず正しい事を選ぶ「取捨善択」を掲げ、実践してきている。「会社が何を目的に活動するのかをはっきりさせないといけない」と決意、同社にとって「即納が最大のサービス」と位置付ける。

顧客に寄り添った経営思想を貫く一方、「企業には社員が安心して働ける職場を提供する義務がある」とする。「誰も思いつかないことをやるからこそ成長への扉が見えてくる。独創力こそ企業成長のエネルギーの原点である」枠にとらわれない発想で

サービスを生み出し成長に繋げる実践をしてきた。その独創経営の精神が続く限り、この会社の成長への歩みが止まることはないだろう」と記事は締めくくっております。

当社としても金属製品の特殊表面処理分野において独創的な仕事をしてきていると自負していますが、既存の仕上に関してはライバルもどんどん近づき追い越そうとしていることは間違いありません。全社員で当社の技術に磨きをかけて頂きたいのと、より一層の納期対応力をやりなおしゼロで頑張っていってほしい。

そのためには班や工場間でH先生より日頃学んでいることをしっかりと実践して行って侃侃諤諤の打ち合わせミーティングをやって欲しいし、営業は新しい意匠やお客様からの新しい仕上を工場と一緒に育てて、世の中へ出していけるようにPRして欲しい。

私が、過去にピアノ調や3Sの硫化色を世に問うてきたのと同じように、新しい仕上げを構築して会社全体でお客様へWEBや展示会、その他の媒体へ問うてほしいのです。ぜひ頑張ってください。

少しずつ寒くなってくると思いますから体調管理や安全管理、材料やエネルギーの節約にも協力して、10月を乗り切ってください。