

2008年 年頭メッセージ

小松精練株式会社

代表取締役社長 中山 賢一

平成20年の新春を迎えまして、新年のご挨拶と抱負を述べさせていただきます

昨年、産業界の最も大きな事件は何といっても原油価格の急騰につきると思います。この原油価格の急騰は日本の全産業の原材料および燃料価格などの急上昇を招き、各企業はコスト削減の努力に終始した一年でした。一方では、一般衣料品などの消費財市場は、天候不順が加わってより低迷し、また競合国の技術力向上によって良質・廉価輸入品が増加し、これまた生産・流通諸段階の経営を圧迫するなど、厳しい環境下の1年だったといえましょう。

次に今年1年を予想しますと、決して楽観できる年ではないと思っています。その理由の第1に挙げられるのはやはり「原油問題」です。

昨年末には90\$/バレルを超えた水準にありましたが、今年は100\$/バレルを超える水準で推移すると予想しております。この価格は当面下がりそうにありません。なぜなら、依然として中国・ロシアを始めとする発展途上国の急激な経済成長が続き、原油が供給不足になっていることが主因であります。また、原油価格がこうも高くなるとこれまで以上に様々な方面で影響をもたらします。

次に考えねばならぬことは「国内消費の低迷」であります。今話したような原油価格の高騰は、ご承知の通り一般家庭においてもガソリンや灯油価格、更には全ての食料品が相次いで値上がりするなど家計に大きな打撃を与え、今年は消費購買力の低迷に拍車がかかり大きな社会問題となる恐れが多分にあると私は考えます。しかも、途上国から廉価品の輸入の拡大が止まらず、よって日本の産業はより厳しい状況に陥ることが予測されます。海外では特に、アメリカの景気の後退や円高による輸出の先行きが懸念されます。

今、申し上げたような理由で本年の景気は悪化すると覚悟しなければならないと思います。このような環境の中、グループ企業各社が、どういう方針や行動をするのか話します。それには、会社の方針と、それに挑む個々の社員の心得に分けて考えてみると分かり易いでしょう。

まず、会社の方針ですがそれは4つあります。この4つを結集し攻めの経営に徹することです。その4つとは、グッド・コンディション、グレードアップ、グループ・パワー、グローバル化の4つです。全て頭文字にGがつくので、当年の方針を"4G"と呼ぶことにします。

まず、最初のG、グッド・コンディションとは、できる限り安全で快適な職場環境作りを行い、職務に専念できる環境によって、小松精練一人ひとりの力を最高に発揮することです。

次に2つ目のG、グレードアップとは、小松精練を中核としたそれぞれのグループ会社及び社員の全員参加による更なる技術、品質、そしてサービスの向上によって価格を越える価値創造を行うことであり、連鎖的な技術革新を行うことでもあります。もう一つは、昨年6月からスタートした「かえる」提案制度の徹底した実践であります。

次に3つ目のG、グループ・パワーについてであります。一言でいえば境界を壊してください。そして越境せよということです。すなわちグループ企業間、工場間、部・課間、職場間、更にはグループを越えた大学や研究機関や川上・川中企業との連携により、つまりこれまでの境界を越えた考え方で新しいモノ創り、サービス創りを強化することです。

最後のGは、グローバル化であります。もう我々の試合の場は日本やヨーロッパだけではありません。商売は勿論、環境対策も相手は地球規模であることを肝に銘じてください。

我々グループは、今述べた4つのGを結合させて全世界展開をしつつ、全世界に感動を売りまくる、信用を買いまくることによって成長し続けようではありませんか。これが小松精練グループの方針であります。

次に4つのGを実践し成功させる原動力は皆さんです。皆さんの心得を2つ申し上げます。それは「利他」の心を持ち「本気」になって1年挑戦することです。

まず、「利他」という言葉ですが、辞書で調べると「自分を犠牲にしても他人の利益を図ること」とあります。わかりやすく説明すると、前工程の人が適切な生地を準備してくれなければ、どんなに優秀な染色マンが待っていても能力を発揮できず染めることが出来ません。つまり前工程の人によって次工程の人は生かされもし、殺されもするのです。つまり自分は次工程の人のことを考えた仕事をしているか、常に反省し続ける気持ちを持つことが大切ということです。その気持ちが個人間、職場間に鎖のようにつながることによって素晴らしい商品を作ることができ、皆さんはかつて無い満足を得ること出来るのです。

このような考え方は"三方よし"ともいわれ、"相手よし 自分よし みんなよし"という有名な言葉でたとえられます。これは会社でいえば、"次工程よし 自分よし 会社よし"につながり、更に"得意先よし 自社よし 世界の消費者よし"へとつながります。昨年、食品業界で賞味期限や産地の偽装が相次ぎましたが、これらの不祥事はすべて「利他」の精神を忘れ、消費者を無視し、己の利益のみを追求した結果です。これらの企業は消費者の信用を失墜し、いまだ回復には至っておりません。このような時だからこそ、グループ各社も、皆さん方一人ひとりも「利他」を心がけることが大切なのです。

次に「本気」という言葉ですが、みなさんに紹介したい散文があります。長野県上田市の別所温泉にある『安楽寺』というお寺の住職の散文であります。

本気ですれば 大抵のことができる

本気ですれば 何でもおもしろい

本気でしていると 誰かが助けてくれる

もうお分かりでしょう。何事にも本気で挑むと成し遂げることができるものなのです。そして成し遂げた時、達成感とおもしろさを味わえます。すると人は次の挑戦目標つまり今の限界を超えた目標に挑戦するものです。するとその限界に挑むひたむきな姿を見た周りの人達は、必ず協力してあげねば、と思ってくれます。つまり、集団が生まれるのです。この集団の知恵が結集されることによって限界を突破する力が生まれます。昨年、皆さんは「かえる提案」を通して業務改善に努めていただき、中間期においては好決算を結ぶことが出来ました。しかし、それが皆さんの限界点ではありません。21年3月期に"過去最高の売上を出す"という目標は一人の知恵では不可能ですが、「利他」の心を持って「本気」で挑む仲間が集まれば、必ず達成することが可能だと私は皆さんを信じております。

最後になりましたが、皆様のご多幸を心から祈念して、年頭のメッセージと致します。

BACK