2025年6月号
スマイル
Vol.15

発行責任 本社管理部

お知らせ（NEWS）

■現在、営業職の採用活動を行っています。
■夏期賞与の支給日は6月20日（金）です。
■自己啓発講座開始です。頑張りましょう！

先人のことば　Peter Drucker

If you want something new, you have to stop doing something old.
もし何か新しいものが欲しいなら、何か古いものをやめる必要があります。違う結果を望むなら、今までとは違う事をしなければなりません。

広州工場の現状報告

工場　韓総経理　寄稿

中国の景気は、弱い動きが続いて成長率は鈍化しています。特にトランプ大統領による関税の大幅引き上げが、今後大きな影響を及ぼすと悲観的な見方が予想されています。このような不鮮明で厳しい状況下、今年度の工場目標は、昨年度実績とほぼ同額の目標設定をしました。5月現在計画に対しては、何とか100%達成して推移中です。

このような環境下において、今期は新規拡販営業を強化する為に、特に技術と営業が一体となり拡販活動を行っています。結果、中国の有力顧客からの新規受注や商談中の物件があり今後のビジネス拡大が期待出来そうです。また日本市場では従来からのトランス、インダクタの拡販に加えて新たな製品のラインアップ目指して現在、有望顧客と試作商談中です。

品質向上で顧客満足

Aさん　寄稿

品質管理が徹底された企業の製品は、品質のバラツキが少なく、常に安定した水準を維持できます。その結果、顧客は安心して期待に応える製品を購入でき顧客の満足度が向上します。また、適切な品質管理体制が整っている企業は、問題が発生した際にも迅速かつ的確に対応出来ます。

このような姿勢の積み重ねが。誠実で信頼できる企業という評価につながります。安定した品質と適切な対応を継続することで、【この企業なら安心できる】という信頼が生まれ顧客との長期的な関係が築かれていきます。私達は、品質改善向上が顧客満足度と信頼性アップにつながる重要な取り組みと認識し、日々地道な改善活動を継続して行かねばなりません。

休日の楽しみ

生産技術　Rさん　寄稿

趣味はバトミントンで週に仲間と2～3回程度汗を流します。また週末は二人の娘たちとの楽しい時間を大切にしています。今後も仕事と家庭バランスを取りながら子供たちの成長を見守り自らも成長し続けたいと考えています。

私の趣味

営業　Yさん　寄稿

幼いころ台所で母が作っていた卵料理の黄金の輝きとネギや生姜の香りが好きになり料理への情熱が芽生えました。炊いたご飯の甘い香りで自分も出来たという喜びが胸に広がり料理が好きになりました。大人になり作った紅焼肉はお店より美味しいと家族の言葉が自信になり、故郷で家族が集まる時は必ず食卓を飾ります。

タイ出張記　シラチャの魅力

東京　Kさん　寄稿

中国輸出規制の問題による納期問題が発生した状況下におけるタイ出張では、シラチャという街に滞在しました。到着後、夜のお客様との会食では、海沿いの店で潮風を感じながらタイ料理を楽しみました。シラチャの魅力を存分にあじわえる大変いいレストランでした。タイの歓楽街といえば、バンコクにある世界最大の歓楽街と言われるナナプラザなどが有名ですが、シラチャは、日本人にとって馴染みやすくタイ独自の文化や熱気を感じられる街でした。

食後は、仕入先様と一緒に街を探索しカラオケ街の通りに多くの客引きが並びまるで異世界に迷い込んだかのような雰囲気で驚きました。

また仕入先様と共に足裏マッサージを体験しました。世界的に有名なタイ式マッサージは、60分で約1000円からというリーズナブルな価格で旅の疲れを癒すことが出来ました。

お客様との打ち合わせは大変厳しくシビアーな商談でしたが、シーフードレストランやマッサージ店での体験は、まさに異国ならではの非日常的な経験することが出来ました。

入社3年を終えて

九州　Yさん　寄稿

異業種からの転職ということもあり、これまでさまざまな経験を通じて多くの事を学びました。その中で、商材の知識が不十分だった為に、お客様に不信感を与えてしまった事もありました。この経験を通じて信頼関係を築くには、商材の知識を深める事が重要であると痛感しました。また、お客様に信頼され、頼りにされる存在である事が、仕事の結果を大きく左右する要素であると深く感じました。

信頼を得る為に、より商材の知識を深め、お客様にとって欠かせない存在となるべく努めたいと考えています。また、新規のお客様へのアプローチについても、結果を出せなかった点を反省しています。新規顧客の獲得には戦略的なアプローチが必要である事を改めて実感しました。

今後は新たなビジネスチャンスを積極的に掴めるように、より多くのお客様のニーズに応えられるように営業活動を推進していきます。信頼され頼られる営業として成長して業績向上に貢献できるよう全力を尽くしたいと考えています。

入社3年を終えて

大阪　Tさん　寄稿

振り返ってみるとこの3年間は新卒で入社し全てが初めの事で、慣れない電話対応やPCスキルも不安で最初は働いていけるのか不安でしたが、業務について上司や周りの方々も優しく教えてくれて、困りごとがあっても聞きやすく、働きやすい環境だなと思いました。

そして日々業務をこなしている内に3年が経ち、今年4年目に突入しましたがこれからも努力してまいりますのでご指導頂けるようによろしくお願い致します。

日本秘湯の湯めぐり

相談役　寄稿

約6年前から家内と二人で人里離れた秘湯の旅を始めました。交通の便が悪くてのんびりと時間に追われない旅ですが、設備が整った旅館や美味しい料理がなくても素朴な田舎料理と地元のお酒で大満足です。北海道から東北、中部、関西、九州と多くの県を訪れています。
原風景といで湯は、ぬくもりのある人生の旅を与えてくれ、忘れていたほのぼのとした人間らしさをよみがえらせてくれます。次は、徳島大歩危の祖谷温泉の湯めぐりを計画しています。
写真は黒川の温泉の写真です。