

第3回 元気が出る森松展
過去、現在そして未来

元気にかんかん
元気にかんかん

おかげをまぐら70周年

森松 HP

森松展特設サイト

新たなステージへ

9 / 8 木 9 金 10 土

読後感

森 直樹 (代表取締役社長)



暑い夏も徐々に終わりに向かっておりますが、気候は依然として厳しいものがあります。春秋が短くなり、暑い夏が長くなっていると感じますが、気候が変わってくると、長期的に見ると我々の性格もまた変わってくるものではないでしょうか。森松では年3回(GW、お盆、お正月)の長期休暇中の課題として「読後感」があります。いわゆる読書感想文です。過去には各自が自由に課題図書を選定して書くこともありましたが、ここ最近では私が課題となる本を選定し、それについて全員が感想を書くという形式を取っております。この形式であれば全員が本の内容を把握しているため各自の感想が理解し易く、書いた人の着眼点、発想について良く知ることができます。また私の課題本を選定する基準は、「全員が興味を持てるか」「全員が理解できる内容、分量か」です。以前は本を選ぶ際に書評を参考にしていたのですが、最近では実際に本を試し読みし、上記の基準に合うものかどうか確認しています。最近の本はタイトルで引きつけられるものの、実際に読んでみたら中身は薄っぺらい…ということも多々あります。知識を得る読書は大切ですが、さらに何か行動を起こさせるような気付きを与える本に巡り会いたいものです。

ちょっと下贅沢

光田 昭男（営業部）



革靴と靴下、毎日、長時間お世話になっています。最近なのですが、1000円の靴下を履いています。若い頃は、カッコ良い靴を好み、お金が無いのに、何万円もする革靴を購入していましたが、なぜか靴下は、3足で千円を履いていました。贅沢ですが、1000円の靴下を履くようになったのは、足のサイズが小さくて、24.5cmなので、3足で千円の商品では、サイズが合わない為、靴下を上げるとかかと部分が、アキレス腱まで伸びてしまいます。皆さんもご存じと思いますが、靴下専門のメーカー靴下屋（TABIO）では、ビジネス用で、Sサイズが用意されています。履いてみるとフィット感。特に、夏場の足のさわやかさの違いに気付きました。革靴も、高価なものは、フィット感が違うことは経験して知っていますが、紐タイプはどうしても履くのが面倒になり、スリッポンタイプの靴を好んで履いてしまいます。同じ靴を2足購入して、毎日履き替えるようにしています。以前に、お客様との会話で、2足購入の話をしたところ是非、次回は購入をしてみるよと言っていました。やはりビジネスシューズの悩みは、あるものですね。スーツの似合う、高級感のある紳士を見ると、かっこいいと思います。そんな紳士の靴を見れば、品の違いが解りますね。肩巾から腹と尻まで、サイズが同じの私ですが、少しでもお腹が出ないように努力してスーツの似合う体型を目指します！

「発想の転換」と「時代にマッチングした」販売戦略

伊東 郁二（特販部）



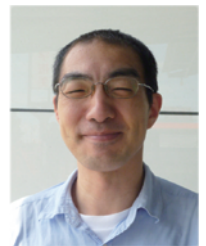
「コロナ禍」において、売上を伸ばしている飲料メーカ「ダイドードリンコ社」のTV番組を見た。業界が「自販機設置台数を減らす中」、コンビニやスーパーには頼らず「増設を続けている」。自販機に賭けている会社だけに「売上の8割以上が自販機収入」だそう。何故、「自販機の増設で売上UPにつながるのか?」、半信半疑で見っていた。飲料メーカにもかわからず、他社が考えない・販売しない・真似できない「マスク・除菌剤・ストッキング・無料レンタル傘など」を飲料と一緒に自販機で販売する豊かな発想力。「頭が良いなあ。発想が違うなあ…」と感心させられながら見入っていた。「サービスエリアや複合施設の授乳室（全国200箇所）」で展開した『「紙おむつ」の自販機』も、普通では思いつかないと思う。更には、緊急時に1枚から買える『「バラ売り」が最大のポイント』だと痛感した。『「新たな発想や販売方法のチェンジ」の重要性』を痛感させられた。「自販機＝店舗」と考え、「物を売るだけ」ではなく、「自販機を通して顧客に寄り添う精神」、他社との差別化をはかり独自路線を走り続けている強みには感銘を受けた。また、自らの手で『「需要と供給」をマッチングさせ「売上につなげる世界」を作り上げていると思った。「ワークマン社（モデルやファッションショー）」も考えられない世界を作り上げている。「痒い所に手が届く商品」・「サービスを売るマーケット作り」・「飲料メーカの発想の転換」には、時代にマッチングした変化を取り入れる企業姿勢にただただ感服しました。所属する特販部にとって、基本は変えずに「発想や手法は今の時代にマッチングさせながらチェンジすべきだ」と感じている私には、大変勉強になり考えさせられる番組だった。



映画『トップガン マーヴェリック』が大人気である。映画自体が世界的大ヒットかつトム・クルーズ主演作として最高レベルのヒット作であるが、僕の周辺でもここ最近会った友人たちが「トップガン、ヤバすぎ」「劇場で見ないともったいない」と口をそろえて言うヤバすぎる映画である。かく言う私もすでに2回劇場で観てきた。まさにこれは「俺たちの映画」だった。前作『トップガン』は1986年の作品。観ていない人や忘れていた人も多はずだ。『トップガン マーヴェリック』が36年前の作品の続編であるのにもかかわらず、老若男女から支持を受けているのは、それぞれが「俺たちの、俺の映画」と受け取れる普遍的なメッセージが込められているからだと思う。エンタメ映画の続編として圧倒的に正しい作品なので、「トム・クルーズかっこいい！」「戦闘機ヤバイ！」「バイクに乗りたい！」と楽しめば良い。ただ僕のようなアラフォーの営業マン、体力の衰えを感じて今後のことを考えざるをえない人間から見ると、実に参考になるところや学びの多い映画であった。トム・クルーズは40年近くハリウッドのトップに君臨する大スターだ。今も続く『ミッション・インポッシブル・シリーズ』までヒット作連発の空前絶後のスターである。そんなトムも60歳。還暦である。今でこそ、60歳は現役世代にカテゴライズされるが、一昔前ならおじいさん扱いされる年齢だ。だが『トップガン マーヴェリック』のトム・クルーズは劇中でもリアルでも完璧に現役だ。最前線で戦い続ける男だ。つまり『トップガン マーヴェリック』と俳優トム・クルーズの生き様を学ぶことで、営業マンとしていつまでも最前線で戦い続けるヒントを得られるのは間違いない。実績や技術は口で語らないようにする。劇中においてトム・クルーズは常に超絶プレイを実際に見せつけることで若者に実力を見せている。語らずに見せる。効果は抜群である。「これが伝説の…」という驚きをもたらせてくれる。営業マンは技術を語りすぎる傾向がある。書店などで著名伝説の営業マンが執筆したビジネス本がたくさんあるように、語りたがりの目立ちたがりの人種なのだ。トムにならって、《あえて》語らないようにしてみる。最近の若い子は賢い。よく世の中や周辺を見ている。SNS世代はサブライズを求めている。スゴい先輩でもダメ上司でもSNSのネタにしている。普段は無口で何を考えているのかわからない先輩が、ここぞ、のタイミングで経験と実績に裏打ちされた営業スキルを見せつけたら、若者のぐっと心を掴むだろう。一目置かれて最前線で居場所を確保できるようになる。ピンチのときに反目していた若手とお互いをかばい合って墜落するような激熱展開もあるかもしれない…。不安はある。現場で何も語らない一匹狼スタイルを貫いて、実力をわかってもらえるか？伝わっているだろうか？ 実力を発揮する機会は訪れるだろうか？それは過度に心配する必要はない。現場にいれば実力を発揮する機会は必ずある。本当にまじめに仕事に取り組んでいれば、積み重ねてきた経験でピンチにも対応できるし、長年培ってきたスキルは裏切らない。はず…。とにかく日頃からあらゆる努力をしておくことが重要。普段からサボっていて無駄に時間を浪費してきている人間がトム・クルーズになれるわけがない。” Don't think, just do !”

初めて行く歯医者

松井 宣和（製造部）



今から1年ぐらい前、ノーベル製菓が出しているのだ飴ノンシュガーレモン味の酸味と甘味と後味にはまってしまいました。そして、大量購入して虫歯に…。原因は、どうしても飴の大きさが半分ぐらいになると舐めきらずに噛んで粉々にしてしまう癖があって、その時に奥歯が欠けてしまい長いところで2ミリほどの歯のかけらが残った。学生の時から通っていた歯医者に行きほかにも欠けている場所があると言われてガックリ。近くの歯医者を紹介される。なぜか？先生が軽い梗塞になって検診までとのこと。ここでは朝うがいをしていたら、かぶせが取れてしまい即対応してもらい接着してもらいましたし、急に歯が痛くなって診てもらったら歯茎に穴が開いた跡があるといわれて、そういえば二日ほど前に居酒屋で串カツの先を刺したのを思い出しました。化膿止めを塗ってもらいました。あと親知らず抜歯3本抜きました。内1本は拷問でした。私の歯が他の人より硬いそうで抜歯中に歯が3分割に割れてしまい1本抜歯のはずが3回抜歯した気分、1時間ぐらい格闘していました。歯の治療は身体に余分な力が入ってしまい疲れしました。残りの1本は自然に腐り無くなってました。30年ぐらいお世話になりました。紹介された歯科医院に行き、歯が欠けたところが3カ所？治療後のかぶせの破損個所が3カ所？年月が経ってはいはっきりとはわからず計6カ所のうち3カ所虫歯判定。ショック！レントゲンのカメラで顎の周りを移動式に治療したところをカメラ撮影。次回予告の説明などあり親切丁寧、残す通院はあと1回です。新しいかぶせをはめ込むだけやっとな治療（約半年）が終わる憂鬱だった歯医者から解放。

#名古屋市立桜台高校ファッション文化科の生徒さんが

インターンシップに来てくれました！



#fashion

#smile

#bhfyp

インターンシップを終えた生徒さんの感想

2日間で様々な部署に伺わせていただき
皆様が親切に接してくださり嬉しかったです。

営業のお仕事の手伝いや

NCカットの体験などをさせていただき
とても楽しくいい経験になりました。

ありがとうございました。

2日間お疲れ様でした。私達にとっても
若い豊かな感性を知るとても良い機会になった
就業体験学習でした。ありがとうございました。

少年野球

相馬 奈緒美（森松産業）



私の息子たち（小学4年と3年）は少年野球チームに所属しています。土日祝は朝から夕方まで野球三昧で、私も一緒にずーっと屋外にいます。“少年野球の親は大変”とよく聞きますが、想像以上でした。この時期はとにかく暑い！

そして冬場の凍える寒さ。早朝からのお弁当づくり、作っても作っても減っていく氷、子供たちの送迎、グラウンド確保、試合応援・スコア記入など、書き出したらキリがないぐらい大変です。土日に予定が入れれず自分の時間が犠牲になっていく…と感じてい



たのが本音です。マイナスなことばかりに目を向けがちになってしまっていた私とは裏腹に、子どもたちは「上手になりたい！」「勝ちたい！」という一心で、どれだけ暑くても、どれだけ寒くても一生懸命に、そして楽しそうに野球に取り組んでいました。そんな姿を目の当たりにし“諦め”の境地を乗り越え、今ではやりがいさえ感じます。バッターボックスに立つ時の真剣な表情、今までできなかったことができるようになったり、自分のことだけではなく仲間を気遣い優しい言葉を掛け励まし合い、日々成長していく姿に喜んだり、嬉し泣きをしたり、保護者もまた青春を味あわせてもらっています。大きな成長とたくさんの喜びを与えてくれる子供達には感謝しかありません。