

謹賀新年

旧年中は大変お世話になりました
新しい年が素晴らしい一年でありますよう
心よりお祈り申し上げます
本年もよろしくお願ひ致します



新年明けましておめでとうございます。
新年を迎え、コロナと共に過ごす年も四年目となります。
少しづつではありますが、
コロナ禍以前の日常が戻りつつあります。
二〇二三年がより良い年となるよう、
皆さんと共に頑張っていきます。

森直樹

2023年を迎えて

森 直樹（代表取締役社長）



私自身が取り組むべき課題を挙げておきます。まずはじめに、人材採用です。森松グループ全体では48名、そしてその平均年齢は50才です。現在残念ながら20代～40代の人数は50代以上の人数の半分、というのが現状です。つまり偏りが大きいのでバランスの良い年代構成を目指します。次に、評価制度の確立です。昇給・賞与で会社は皆さんのどういった部分を見て評価しているのか。そしてどう報酬額を決めているのかが現在は明確な基準がありません。営業であれば明確な数字が出ていますが、単純にそれだけで決めてしまうのも無理があります。会社として皆さんにどのような働きを求めているか、そしてそれが報酬としてどう反映されるか、これを会社として共通の認識が持てるようにしていきます。そして最後に、「働き方改革」に代表される働きやすい環境づくりです。有給休暇消化率の向上、生活環境の変化や病気や怪我といったトラブルに対して、誰かがフォロー出来なければその人の業務は止まってしまいます。またそのような働き方ではその人は自分の都合では仕事を休むことが難しくなります。そこでそのような状況を回避できるような柔軟に対応できる組織づくりを目指します。これらのことを達成するには、当然ながらベースとなる利益が出るのが必須条件です。営業・製造・内務と決められた仕事をミスなくこなすことはもちろん、「今までよりも早くできる」「省人数化できる」という効率化、そして「今までにない高付加価値を付ける」ということができるための企画力・情報力が私達に求められます。その結果、今まで以上の利益を生むことができるのです。このように、私のみならず、皆さんもそれぞれの持場で力を発揮してくれることを願います。そしてその積み重ねで森松がより良い会社となることを目指します。

相棒

光田 昭男（営業部）



もうすぐ80歳になる相棒のS子さん、30年来のお付き合いになります。約1年前にお風呂の掃除中に、足を滑らせて転んでしまい、あばら骨を痛めてしまい、復帰後は、重いものが持てない状態だったので、ウエルダー加工の前工程をお手伝いをしています。足が少し悪い以外は、とてもお元気で、私よりも作業は早くて、動ける80歳です。ウエルダー加工の内容としては、クレーム対応を考えて、私の担当のみのウエルダー加工をお願いしています。お手伝いをしながら、冗談を言って、ボケ具合と健康チェックをさせてもらっています。世間の皆さんは、お金を支払い、ジムに通って身体を鍛えているが、お金をもらって鍛えていると思えばと言ったら、そうだよねと明るく答えてくれるので、作業はまだまだ現役でやれそうです。心配しているのが、歩くのが少しだけ苦手のように、転んでしまいケガをして作業が出来ないことになりかねません。S子さんの代打は、社内では不可能な為、外注先にお願いをすることになります。なので同じ金型を用意して準備はしてあります。ウエルダー加工の加工先も高齢化が進んでいます。ウエルダー加工は細かな作業の連続ですので、若い方はやりたがらないのが現状です。ある人は、従来のビニール加工の仕事は、出来るだけ避けたいと聞こえたことにはとても寂しく感じます。やはり誰でも出来る機械化された作業で、商品が出来れば、世話はありません。販売も通販で、売上が出来れば手離れが良くて人材も考えなくても良いと思っているのでしょよね。作るのは人間です。感情が必要です。考え方はいろいろとありますが。

「ドン・キホーテ」のTV放映から学ぶ 伊東 郁二（特販部）



2008年、お客さんを介して「インソール」を納めたことを懐かしく思い出した。『ドンキさんの「特化型新店舗が出来るまでの内容」のTV』だった。当時の商談スタッフは、40代～50代が圧倒的であったが、今は20代～30代が主で、決定権を持つ責任者が40代とのもことにも驚いた。特にこの5年、尖った「特化店」に力を入れ5種類9店舗もあることを知った。「驚辛ドンキ」を筆頭にコスメ・お酒・メンズ・お菓子に特化している店がそれである。勝ち組になるには、①多くの種類から選ぶ楽しみを与える②手に入らない商品が揃っている③知られていない物を世の中に紹介する。「特化店舗」=「差別化」であり、「ドラッグストア」と綺麗に線引き出来ていると思った。「Z世代（10代後半から24歳前後の若者）の活用」に悩みながら、「Z世代が今後を変えるのではないか？」と思うくらいの勢いだ。雑談でお客さんと話しをしても、この世代の取り組みに力を入れていることを聞くことが増えたのも事実である。今回は、20歳～26歳の若手社員が主役となり、店舗のレイアウトから商品選定までの全てを任せられた店が出来るまでを見ることが出来た。飲み物は「常温でしか飲まない世代」の感性をフルに生かした「Z世代専用」の尖った店が東京お台場にオープンしていく。「任せること・やらせてみること」の重要性、早い内に達成感を経験し味わえば、「人間は成長していくものだ…」と強く感じさせられた。当然、先輩の協力は必須条件だが、私の考え方では古過ぎて通用しない事だけは知らされた。発想を変えれば、まだまだ多くの種類の「特化店」が出来ると私でも思った。知名度の高い企業でさえも、チェンジしながら世代にマッチングさせている。これをヒントに「差別化」、「発想を変えた新たな挑戦」へ注力することの大切さを勉強させられました。余談ですが、もう1つの強みは、全国に1,000名の「ポップライター」が駐在していること。担当者がイメージを伝えると30分後には店頭には貼り付けられる。正に「内製化の強み」以外、何物でもないと思う。しかし、優秀な担当者がポップライターに依頼しない限り、永遠に費用対効果の高いPOPは出来上がらないことは言うまでもありませんが…。

茅ヶ崎サザン芸術花火

河嶋 桂子（東京オフィス）



サザンオールスターズ・桑田佳祐ゆかりの地「茅ヶ崎」のサザンビーチちがさきで、サザンオールスターズの楽曲と世界最高峰の花火が、30分の1秒単位でシンクロし夜空を彩る、国内最大級の芸術花火エンタテイメント「茅ヶ崎サザン芸術花火」が10月に開催されました。2018年10月、サザンオールスターズのデビュー40周年をきっかけに初開催、翌年2019年には第2回目を総勢7万人を動員して開催され、音楽花火イベントとしては規格外の花火が彩る事で大きな話題を呼びました。しかし新型コロナウイルスの影響で、開催の目途が立てられない状況が続いていましたが、3年ぶりに復活し、友人と行ってまいりました。花火競技会で総理大臣賞を受賞するクラスの屈指の名匠たちが作り出す花火玉に、日本屈指の花火コレオグラファーがそれぞれの花火の特性を緻密に分析し、アップテンポな楽曲からバラードまで緩急を織り交ぜたサザンオールスターズの楽曲に合わせて、サザンビーチちがさきの漁港から1時間ノンストップで花火が打ち上がる芸術花火ショーを演出し、なんとも感動的で何度も泣きそうになるほどでした。楽曲の世界観・リズム・メロディーを、花火で視覚化する様子は、夜空に描かれる「芸術」そのもので新しい感動体験でした。幸運にも天気にも恵まれて、未来を前向きに生きるためのパワーになったかなという感じでした。ただ、多くの人が集まるため、行きも帰りも最寄りの茅ヶ崎駅からの徒歩30分の道のりはそれ以上の時間がかかりました。砂浜は歩きにくく、雨天決行ですので、悪天候だったら大変だなと思いました。花火の抽選は無事当選しましたが、年末の横浜アリーナでの桑田佳祐カウントダウンライブはただいま当選待ち……こちらは厳しいと思いますが、元気の出るイベントには積極的に参加したいと思う今日この頃です。



子供の成長

加藤 俊輔（裁断部）



2020年に第1子が生まれ（女の子）2022年に第2子（男の子）が生まれました。上の子の時に母親の抱っこでなければすぐ泣いていて、その時は1人目の子というのもあり、奥さんが常に1日中抱っこしていたせいかなと言っており、次の子の時はできるだけいろんな人に抱っこしてもらおうようにしようと話していたが、実際2人目の子も奥さんがずっと抱っこしていて他の人では泣き止まない号泣で、結局奥さんが抱っこして泣き止ませると上の子が「お母さんの抱っこ～」と号泣、こうなるともう父親の僕も何もできません。子供たちがお母さんじゃなきゃいやだというこの状況、大変ではあるが奥さんも喜び可愛がっているのを見てふと思った。子供は成長していくにつれて1歳2歳のころの記憶はなっていく。1歳2歳の時を覚えている人はいないと思う。だが親は自分の子の1歳2歳の時のことは多分ずっと忘れないだろう。いずれ思春期を迎え反抗期になったり、家や親に寄り付かなくなったりするとあんなに「お母さんじゃなきゃ泣いてたのに」ってギャップに子離れできない親が居たり、いつまでたっても口うるさく子ども扱いするのかと思った。子供の時うっとうしいと思っていた親の行動・言動を今思い返し、親の立場から見ると自分も同じことをしてしまうなと思う。どんな気持ちで言っていたのか、親の気持ちが初めて分かった。親にならなければ親の気持ちは絶対わからないことで、その気持ちをどんなに説明されても子供は理解できない。これらを理解し、成長していく子供たちとどう接していくかを考えていきたいと感じています。

売り切れ続出？年賀状をやめるための年賀状

【年賀状じまい】とは

年賀状じまいという言葉をご存知でしょうか？
年賀状のやり取りを辞退することを伝える最後の年賀状のことで、
終活が流行してからは終活年賀状とも呼ばれています。
年賀状じまい（終活年賀状）とは、
年賀状を辞退する事を伝える最後の年賀状を指します。

最近では終活世代ではない40代～50代の中年層にも年賀状じまいの習慣が広がりつつあります。スマホの普及により、いつでも連絡が取れるようになったため、20代の若年層も年賀状からメールやSNSを通して年賀にちなんだスタンプをそえた挨拶などに切り替える方が増加しました。

年賀状じまいのメリットは？

年賀状を作って送る手間や費用の節約になる

年賀状を作成することは忙しい年末の時期になると簡単なことではありません。特に年齢が進むにつれて年賀状を書いて送る手間は負担になります。また、送り先が増えるほどかかる費用が大きくなるため、年賀状じまいをすることで手間や費用の節約ができます。

年賀状じまいをして新しい連絡手段に切り替えることで交友関係が復活する

年賀状じまいには年賀状以外の代替案を添えることがマナーです。メールやSNSなどの代替案をきっかけにして、年賀状だけで疎遠になっていた関係が再び密になって復活することがあります。

すでに印刷されているという手軽さも相まって、都内ではすでに売り切れとなっている店も相次いでいて、「年賀状じまい」の動きが加速しているとみられています。

年賀状じまいは新しい関係の始まり

年賀状じまいは終活の一つとして注目を集めていますが、年賀状によるお付き合いを一旦整理することによって、新しい方法で連絡を取り合うきっかけにもなります。

寂しさを感じる挨拶ではありますが、はがきによる最後の大切なご挨拶として、取り入れてみてはいかがでしょうか。



ご紹介

阿部 かおる（特販部）



今、私にはすごいなあ…と思っている二人の女性がいます。1人目は、名鉄豊田本町駅前前で今年4月にオープンしたcaféきずなのママ、圭子さん。前職は保育士で大変なお仕事とて思っていたのですが、退職してすぐにお店を持たれました。元保育士なので、昭和感漂うお店の中にも可愛いアイテムがたくさんで華やか。毎朝4時起きで7時オープンに向けて準備をし、毎日笑顔で絶やさず接客しています。散歩しているワンちゃんも圭子ママを探してのぞいています（笑）とても可愛らしくチャームングで、みんな大好きです。圭子ママはバンド（ししがっぱ）もやっているの、音楽仲間や知り合いのミュージシャンの方も美味しいコーヒーと癒しを求めてやって来ます。優しいマスター共々、浜田省吾♪と広島カープファン。浜省話しや野球の話、音楽の話していつも時間があっという間です。2人目は、以前特販部と一緒に仕事をしていた河野光代さん。現在リンパ療法士の資格をとってご自宅でリンパサロンを始められました。きっかけはご自身の体ケアから始まったそうです。体の中でつまっているリンパをマッサージで流し、それによって体のゆがみを整えたり、痛みをとったりして体調を整えてくれます。私もやっていただきましたが、最初はリンパがつまっているせいで悲鳴をあげるほど痛かったのですが、終わった後は体がとても楽になりスッキリしました。もう私の先生です（笑）森松を退職された後、たくさん勉強して資格をとってそれを仕事に繋げていて…。現在も新しい資格取得のため日々勉強しているそうで、本当に頭がさがります。お二人とも同世代ですが、新しい仕事を今から始めたということに驚き、会うたびにすごいなあと思うばかりです。豊田本町へ美味しいコーヒーと癒しを…。東海市へリンパを流して体のケアを…。みなさんも是非いかがですか。

【おまけ】VIVI☆今私の推しです♪モノマネ芸人から歌手になったニューハーフのシンガーソングライターです（^_^）歌がうまくて面白くて…すごく綺麗な方です。Caféきずなでイベントもやります。YouTubeもやってますのでぜひ見てください！

