

テーマ

木を愛し
木に親しみ
木をもって
社会に貢献しよう

●誠意
●情熱
●工夫

第56号

発行者

コイケモクザイグループ

小池木材（株）

小池商事（株）

ラミネート・ラボ（株）

トヤマハウジング（協）

けやき



創業一四五周年を記念して、社員皆さんで台湾へ行ってきました。第一班は四月七日～十日、第二班は四月八日～十一日という日程で、八日には一四五周年記念パーティーを行いました。

本頁では小池善樹理事長挨拶、次頁より各部署の皆さんに旅の思い出を綴ってもらいました。

台湾で小池木材創業一四五周年記念パーティーを開催できたことに對し、ここにお集まりの皆様、また今回都合で参加できなかった皆様、心より御礼申し上げます。そして創業以来、弊社を支えて下さった全ての方々に感謝申し上げます。

創業しました一八七一年明治四年といいますが、廃藩置縣のあった年であくまでも教科書の世界です。私達にとっては、過去よりもこれからをどうするかが大事であり、一四五年は通過点にすぎません。現在を航海に例えるならば、目的地に向かって進みながらも全速前進という訳にはいかず、独自の航路を手探りしている状態です。そういう状況の中、今後の進路のヒントになりそうな発見や出会いが多々あります。一週間前に目にした「常識の壁」という記事もその一つです。

その中には、よく郊外の国道や県境沿いで見かける無人販売所システムをビジネスにした、江崎グリコの「置き菓子ビジネス」が掲載されていました。それは、企業に一個百円のお菓子を詰めた専用の「リフレッシュボックス」を置かせてもらい、利用者は自分でお菓子を取り出し代金を料金箱へ入れる。もし減った商品の数と現金が合わなくても、契約先には金銭

創業145周年特集①

145周年記念パーティー

小池善樹理事長挨拶

ます。

的補償を一切求めない。この点がミソで、利用者の良心任せではあるのですが、回収率は九五%以上あるそうです。企業として無人であることの躊躇はあったと思いますが、十四年経て契約企業が約十萬社で年商四五億円と好調で、今後この事業を本格展開していくそうです。ちなみに利用者は当然女性かと思いきや、何と七割が男性



～参加された皆さんと～

とのことでびっくりポイントです。さて、この記事を読んだか、日本人の特性と時代を読んだ見事なチャレンジャーと見て、自分に置き換えて創造を膨らませられるかです。私は先人観や固定概念に縛られ、超えられるのに超えられていない「常識の壁」が、身の回りに数多くあるのではないかと感じます。そう考えると、ビジネスチャンスも数多くある訳で何かワクワクしてきます。

それでは、「常識の壁」を超える為にはどうすれば良いのか。簡単なことではありませんが、特別なことでもありません。お客様の視点にたつて、出来ないではなくどうすれば出来るのかを考え、粘り強く実践していけば良いのです。その時に一番障害になるのは組織にとつて一番怖い「マンネリ」「慢心」「無気力」です。「超えられない壁はない」と強い気持ちを持つて、諦めずに継続していけば必ず成果は得られます。

小池木材が一四五年という節目を迎えられたのは、今日まで何度もこの「常識の壁」を超えてきたからこそだと思います。そんなDNAをこれからも継承し、一五〇年に向けて「出会うとタイミング」を逃さずチャレンジしてまいりたいと思います。それでは皆さん、次の航海に向けて台湾で思いきりリフレッシュしましょう。