



# にっしょう 日商だより

☆第86号☆  
令和2年4月

■■■この「日商だより」は、私たちと何かのご縁があった方々に、差し上げている通信誌です。■■■

## ◆はじめまして!◆

初めまして。昨年11月より入社致しました、店頭部の加藤真由(かとうまゆ)と申します。今月号では自己紹介をさせていただきます。宜しくお願い致します。

私は三重県の川越町出身で、小・中は地元の学校に通い、高校は四日市商業高等学校に通っておりました。商業高校を選んだのは、卒業後の進路を就職に決めていた事と、いわゆる“OL”というものに憧れていて、就職するなら事務がしたいと考えていたからです。授業で学んだ簿記の知識が役に立つ機会は正直今のところあまりありませんが、簿記の楽しさを知ることで、検定取得に意欲的に取り組めたことは自分自身の成長に繋がったと思っています。高校卒業後はクリーニング関係を取り扱う企業に就職し、昨年9月まで経理課で主に請求書の発行を行っておりました。

ずっと続けていることは、トマトを食べることです。毎晩大きいほうのトマトを一つ、ほぼ毎日食べているので、単純に考えて、少なくとも一年に300個以上は食べていることとなります。私の記憶では、幼稚園の頃にはトマトが大好きで、小学生になったときにはたくさん食べていたので、今まで食べた量は300個×約15年(現在21才)…

最近テレビでトマトは健康にも良いと聞いたことがあるような、ないような、記憶は曖昧ですが、大好きな食べ物で健康になれば嬉しいかぎりなので、これからも食べ続けていきたいとおもいます。

入社して4か月が経ちました。毎日勉強になることばかりで、日々、わくわくした気持ちで学んでいます。これからも努力して参りますので、よろしくお願い致します!



## ◆交代して4年たちました◆

2016年8月に創業者の父から社長を交代してもらい、今年で4年目になりました。この間、就業規則の改訂・経営指針書の作成・成長支援制度の運用など、社内制度の見直しを行い、家業から会社組織への変革を模索してきました。

経営指針書の作成は、中小企業家同友会の経営指針作成セミナーに参加し、経営理念の作成・経営戦略・計画の作成を、半年に渡って経営者の仲間と一緒に作りました。指針書の発表は今期で3回目ですが、難しいことはせずに、会社の成長に合わせて実行できる内容にしていきたいと考えています。

指針の作成で参考になったのが『経営指針で会社が伸びる 魅力ある会社の条件』丸山 博著です。経営指針の必要性がわかりやすく書いてあり、多くの経営者の方に読んで頂きたい本です。残念ながら絶版なので、新書を手に入れるのは難しいです。

交代する前から取り組んでいた成長支援制度も、運用に至るまで何年もかかりましたが、やっと一歩を踏み出せた状態です。成長シートの高得点の評価は、「他の社員に教えている」となっています。優れたやり方で、高い成果を上げるだけではだめで、他のみんなに教えることで、最も優秀な社員として評価していく制度です。

最近読んだ本で参考になったのが、『熱血会計士が教える 会社を潰す社長の財務！勘違い』古田土満著です。この本を読むと、取り組むべきことが、沢山あることを教えてもらえます。一つ一つ向き合って解決し、良い会社を目指し、社員が誇りを持って働ける環境を作っていければと思います。

代表取締役 後藤 渉

### 【発行者プロフィール】

日商器材株式会社 代表取締役 後藤 渉 (ごとう わたる)

◆生年月日:昭和51年5月6日生まれ ◆出身地:三重県桑名市

◆経歴:精義小学校→陵成中学校→川越高校→中京大学経済学部  
→キャノンマーケティングジャパン(株)(旧・キャノン販売(株))→日商器材(株)

◆趣味:写真 主に一眼レフで撮る写真ですが動画も好きです。



後藤 渉

### 【発行元】

OA機器・複写 情報サービス・測量機

**NSK 日商器材株式会社**

〒511-0068 三重県桑名市中央町2-26

**TEL:0594-21-2600**

**FAX:0594-21-2685**

※お気軽にお問い合わせください!

