

なんだ・かんだ

◆ 変わる時代 ◆

先日私の菩提寺の会合で、檀家総代である地元の優良企業の会長さんのお話の中で、「今は、お寺の在り方も変わらなければならない世の中になっている」という話がありました。

檀家が特定の寺院に所属し、葬祭供養の一切をその寺に任せ布施を払うという檀家制度で成り立っているお寺ですが、昨今は散骨や自然葬等お寺離れが起きており、この制度も潮目に来ているのかもしれない。

また、東京などではボタンを押すと、お墓が出てくるまるで機械式駐車場のようなお墓が出来てきたり、アマゾンでお葬式や法事にお坊さんを派遣するサービスが販売されたりと、これまで考えられなかった状況になってきています。私の菩提寺は、地域でも有数の檀家数を持つお寺ですが、ご住職の危機感是非常に強く、今後のお寺の在り方についてこれまでの常識にとらわれずに、様々な変革を模索していかねばならないとおっしゃっていました。

また、先に挨拶をされた総代さんの会社でも、既存の事業ではこれまで同業者が国外へ出て工場を建設する中、国内製造を維持してきたのですが、新規事業においては、今年アメリカへ進出し工場建設を決めたということです。

車の業界では、中国がEVに舵を切り、EVへの移行は加速されます。EVの生産が増えれば、エンジンや変速機の製造に強みを持つ日本のものづくり企業は、大変な打撃を受けるのは必至です。また、これまでEVの基幹技術である車載電池もパナソニックが孤軍奮闘しているも、中国企業が全体の6割を占有している状況です。

更に、土地柄出席している方で魚関係の方も多く、現在の日本の漁業業界の状況を憂っていました。昨今は中国などが魚を食べるようになり、日本は買い負けして魚が入ってこなくなっている。エビもマグロも良いところは中国や台湾などに根こそぎ持って行かれ、残りを日本が買っているのだそうです。最近スーパーでエビの中でも高級なブラックタイガーを見ないのは、ブラックタイガーが獲れないのではなく、日本に入っていないのだそうです。

漁獲高においても、日本は世界の後塵を拝して言います。大型船を使った大規模漁業を展開する韓国・中国に対し、小規模小型船での操業を主とする日本の漁業は、完全に獲り負けしているのです。

魚の養殖においても、北欧ではハイテクを使った巨大いけすで、大量にしかも安定的に高級魚を育て、市場に出しているのだそうです。

今や、全ての産業に変化が訪れている。自ら変わっていかねば生き残れない。所属業種おぼろげの参加者皆が危機感を訴えていました。

今我々を取り巻く環境は、求人難・地元経済の収縮・人口減と今すぐに大きな問題にはならなくとも、ポディーブローのように今後数年後、数十年後に大きな問題になる要因が山積しています。(求人難については、数年前から言われていましたが、今現在募集してもなかなか、人が集まりません。)

今年で創業93年。船具販売からスタートした当社は、これまで多くの変化を重ねて現在に至っていますが、今後これまで以上に先を考えて変わっていかねばなりません。



製造業の国内回帰

今年も秋を飛び越し、急に冬がやってきました。まだクーレヒズだというのに、最高気温13度の日、寒さに弱い私としては、この急な冷え込みに我慢が出来ず、長袖のヒートテックとウールのカレデガンをクローゼットから引っ張り出し、真冬の重装備で過ごしました。このまま冬へ突入かと思いきや、台風21号・22号が日本直撃。ここ最近の寒暖の差が体にこたえて、鼻水が出はじめ、のども痛くなってきたので、市販の総合感冒薬をひき初めに飲んで何とか治りました。市販の風邪薬が初めて効いた気がします。)

卒寿ま近かの私の母も2週間余りの間微熱が続きなかなか治らずに寝たり起きたりを繰り返していました。3月に「高齢者の風邪」という題でこのコラムに書きましたが、風邪だからと馬鹿にせずしっかりと休んで、早めに直さなければ大変なことになってしまいます。これから、だんだん「いや急にかもしれません」寒くなつてまいります。皆様も、お体ご自愛いただき日々お過ごしください。

代表取締役 服部 徹一郎

社員ブログ

● 入園に向けて ● 営業部 河口雄一郎

昨年4月から子供が幼稚園に入園するため、現在入る幼稚園を検討中です。家の一番近くの園は残念ながら昨年度閉園してしまったため、少し離れた数園の中から検討しています。

幼稚園の開放日に訪れて、園の大きさや雰囲気を実際に見て先生方の説明を聞いています。そこでは先生たちが自分たちの園の雰囲気を伝える資料を作り、説明もして頂きました。

遊びメインか、学びや礼儀作法がメインか、みんなで騒ぐか、大人しいか、というようにそれぞれの園には特徴があり、やる内容も異なるため選択が難しく思います。

我が子は私に似て行動し始めるのに時間がかかることが多いのでこっちに入れたら合いそうだけど、こっちに入れたほうが刺激になりより成長するのではと思悩んでおります。

そんな中で、入園という目標に向かい何もわからないところから幼稚園1つ選定するために、情報収集をして決定するということに、仕事に通じる部分を感じました。

仕事においてもお客様に合った商品を選定して頂くため多く特徴や情報を得て提案し、1つを選んで購入して頂くということに似ているかと思えます。

いずれかの商品がお客様の要求するものに合致する決定打を見つけられればと考え今後も行動していきたいと思えます。

幼稚園の選定にはまだ少しあるのでよく検討し子供に合う決定打を探したいと思えます。



■ ネット通販サイトリニューアル ■

当社のネット通販サイト、船具専門「道具屋.com」のサイトをリニューアルしました。<http://dougu-ya.com/> このサイトは、当社のオリジナルサイトでお客様の使い勝手が良ように検索方法や、ネットショップですがFAXでも注文できるようにと、利便性向上に努めています。

この他、ヤフーにも同名のショップで出店し、8月からアマゾンにも商品をアップしています。また、来月には楽天にも出店をすべく準備を進めています。是非一度、当社ネットショップをご覧ください。

「道具屋コム」で検索すると出てくると思います。

本レターのご提供に付きまして、ご不要・ご迷惑という方に付きましては、その旨ご一報頂きたいと思えます。次回からの発送を中止させていただきます。

株式会社チキリ

静岡県駿東郡清水町卸団地73

Tel 055-971-9610 Fax 055-973-1534

E-mail gen@chikiri.com

URL <http://www.chikiri.com/>