

1、無理な日程のお詫びと年始挨拶

年始のお忙しい中、2024 年度、株式会社タカシマ賀詞交換会にお集まりを頂きまして、誠に有難うございます。

熊本地震を越える大勢の死者・行方不明者を出した北陸地震からまだ 5 日しか経っていないのに賀詞交換とは、と悩みましたが、生きている我々としてはご冥福を祈るとともに昨日には社内に支援チームを立ち上げ、可能な限りの支援を行うことをもって、本賀詞交換会の開催を決定しましたことをご了解ください。

また開会に先立ちお詫びを申し上げます。私が暦を決めている訳でもないのにお詫びというのも変な話ですが、例年であれば本会の前日つまり昨日（金）には上京されて当社以外のご挨拶回りもできていたはずですが、昨日 5（金）が仕事始めとなるとそれぞれご自身の会社で年賀式をやらねばならなかったため上京できず、この賀詞交歓会のためだけにお呼び立てをする結果となってしまったこと、配慮に欠け、誠に申し訳ありませんでした。

さて過ぎてしまえば何だったのかと信じられない思いですが、つい半年前までコロナにより 3 年間に渡って様々な制約を受け続けてきました。この賀詞交歓会もその一つで、さきおとし・おとしと二年連続で開催できておらず、去年は松戸事業所のお披露目を口実辛うじて開催に漕ぎ着けたものの、本会のメインイベントである新年挨拶の唱和をできなかったのも、こうして例年通りに開催できることを、大変嬉しく思います。

それでは、新年のご挨拶を復活いたしましょう。皆様ご起立をお願いいたします。私が先に「新年明けまして」、までを申し上げますので、皆様はこれに続きまして「おめでとうございます」、の一声でご唱和をお願いいたします。それではコロナと決別すべく三年分の大きな声でご唱和をお願い致します。「新年明けまして」、「おめでとうございます」（拍手）。ありがとうございました。ご着席ください。

さて、お集まり頂きました皆様方におかれましては、「ユーザー様の調達合理化のお手伝い」など弊社が発信しているメッセージにご理解をいただき、昨年中も有形無形、様々なご協力をいただきました。皆様との理想的な役割分担が為された結果といたしまして、去年は一昨年を上回る「売り上高の増加」という「市場からの賛同」を、また「利益の増加」という「市場からのエール」を頂くことができました。こうして新年を迎えることができますのも皆様方のおかげに他ならず、深く感謝を申し上げます。本年も全社一丸となって発信し・実践し続けて参りますので、どうぞご支援のほどよろしくお願い致します。社員も着席してください。

2、昨年を振り返って

新年度を迎えるに当たり、昨年、2023 年度を振り返っておこうと思います。コロナの収束と引き換えに、ウクライナ戦争の継続に加えパレスチナでも戦争状態になり、また中国

では元借款や「一つの中国政策」といった覇権主義や急激な経済成長の歪が露呈し始め、ミャンマーでは少数民族の迫害により 100 万を超える人々が難民となり、隣の北朝鮮でも中国・ロシアを後ろ盾に国際決議を無視しもはや大陸間横断級の核ミサイルの開発に至りと、これら諸々が国連の機能停止やスエズ運河の通行不能といった世界に悪影響を及ぼし、いずれも解決の糸口を見出せぬまま今なお継続、または悪化傾向にあります。これらのキーワードは「専制主義」や「イスラム」といった、特に 70 年前の敗戦で自由主義国アメリカの属国となった我々には聞き慣れないものですが、トランプによるアメリカの分断やイギリスの EU 離脱など自由主義国の混乱が、決して仲が良い訳でも無かった共産主義諸国やイスラム諸国同士に「敵の敵は味方」という変な結束を与えてしまい、自由主義の衰退を齎す結果となりました。

また国内でも衰退が見え始めた一年でした。何のかと言うと「安定志向の衰退」、であります。衰退というのは概して悪い言葉ですが、私が言っている「安定志向の衰退」は決して悪い意味ではありません。死んだ人のことを悪く言いたくありませんが、長過ぎた安部政権がまさかの銃撃で終り、国葬までやってしまった後になって統一教会やパーティー券といった問題が明らかになってきました。でも、皆さん本当は知っていましたよね？ ジャニーズの性被害のことも。極端な安定志向が齎す事勿れ主義や隠蔽体質の裏側には「変化への恐れ」が有るのではないのでしょうか。ではなぜ変化を恐れるようになったのかを私なりに考えたところ、30 年前のバブル崩壊に行き着きました。バブルという急激な経済の膨張に敏感に迎合し波に乗れた優秀な経営者達が、直後、バブル崩壊によって多額の生命保険に入らされて自殺して行きました。その後今日までの経済活動を担ってきたのは、波に乗れずその悲劇を見てきただけの経営者達でした。バブル崩壊の 1990 年、私は大学院を中退して社会に出たばかりの 26 才でした。そして昨年、一昔前なら定年である還暦を迎えました。まさにこの 30 年間にドンピシャリ当て嵌まる、「変化を恐れる者達」の一人であります。さて私と同世代の皆さん、胸に手を当てて考えてください。この 30 年間で振り返って一体どれだけの問題を解決し、またどれだけの新たな価値を生み出したのか。バブル崩壊という恐怖を経験した世代は、変化を恐れるあまり極端な安定を求めるに至り、先輩達を作ってくれた過去の成功事例をただ繰返しロールしたり、組合せを変えることだけでこの 30 年を生き延びてきたのではなかったのでしょうか。概して、国内外ともに、過去から長く潜んでいた問題が露呈し始めた、悪く言えば不安定に、良く言えば新しい秩序に向って動き始めた変換点となる一年だったのではないのでしょうか。

一挙に卑近な話になりますが、昨年の弊社の業績は、近年稀に見る増収増益でした。一昨年までの異常な値上げは昨年上期までには止まって特に輸入品は値下げに転じましたが、遅れていたユーザーへの値戻しが続き、全体としては下期も値上げが続く結果となり、売上げは増えました。利益については、創業以来 94 年間の売上げ・粗利だけの管理から、昨年からは山本営業部長の強力な働き掛けにより、さらに販売に当たって実際に掛かった経

費も差し引いた実質的な利益に近い「営業利益目標」を導入したことと、販売数量の減少に伴って運送費などの変動費が減少したため、利益が残る結果となりました。

3、今年度やること

次に今年度の方針ですが、具体的な話はこのあと影山統括部長からありますので、私からは今年度というより今後数年間にやること、を説明いたします。

弊社はチャンドラーやドラッカーの教科書通りに「永続的発展」の馬印を先頭に走っていますが、5年後に迎える100周年から先も永続的に発展するためには、もちろん売り買いをする取引の当事者関係の強化も大切ですが、最終的な目的がその先のお取引先やひいては末端ユーザーの満足のためであることを忘れてはなりません。また取扱商品という側面から見ても、我々は主に「締結部品」を取り扱っている訳ですが、これらには必ずや締め付ける相手、つまり被るという字を書いて「被締結物」があり、さらにはこの二つを一つにする「締結」という工程、この三つの要素が整って始めて機械装置となってそれが発揮するある機能のために参加しているものであることを理解しなければなりません。先ほど「昨年起きたこと」の話しの中で、起こった問題の多くは変化を恐れて見て見ぬふりをして先送りにしてきた結果だと決め付けましたが、目先の当事者関係の悪化や、お客様の要望という天の声を口実に対処せずに済ませてきてしまった諸々が被害拡大する前に、より広い観点に立ち、勇気を出して今片付けておく、そんな変化の元年にして行きたいと考えています。例えば当月1月下旬に創業予定のベトナムタカシマもその一つで、これまでの価格や納期を越えた、「安定供給」を目的としてメーカーを稼動いたします。また従前から取組んでおります、お取引先には無いスキルを持った人材の貸し出しを核とした「取引先支援」、また一般規格品のネジに対する「被締結部品の取扱い増加」などの方針は継続強化し、今年度からは新たに「締結」という今はまだ概念だけで実体が無いものですが、100周年に向け、卸売り・直需に加え、また締結品・被締結品に加え三本目の柱になるべく事業化を目指します。

今年度はそうした変化に取り組むために、与えられた課題を解決するだけでなく自ら課題を掲げ取組んでゆくための組織と経営層に刷新いたしました。私からは、前購買部長であった影山俊弘を、営業・購買の両方を管轄する統括部長に交代させることだけを報告させていただき、以下の異動は第二部の方で井上総務部長から紹介をさせていただきます。

4、結び

創業100周年が5年後に迫った弊社では、今年度も「100周年からの飛躍」と銘打って様々な準備を進めて参ります。引き続き弊社の活動にご賛同・ご支援をいただきますよう宜しくお願い申し上げます。最後になりますが、今年度が皆様に取りまして最良の自己実現の年となりますことを祈念いたします。ご静聴ありがとうございました。