

## 経営理念

1. 私達は、**お客様第一主義**の精神で尽くして参ります
2. 私達は、**会社第一主義**の精神で永続を誓います
3. 私達は、**従業員第一主義**の精神で幸せを獲得します
4. 私達は、**安全第一主義**の精神で事故ゼロを目指します
5. 私達は、**収益第一主義**の精神で利益を上げ続けます

### 「松本丸」の先頭に立って進撃する

(有)松本産業 代表取締役 松本成士

いよいよ本格的な夏に突入しました。体力勝負の日々が続きます。暑さ対策は、キッチリとして下さい。

「私は、どうしてこの仕事を続けているのだろうか」・・・胸に手を当てることがあります。私は、「30歳になるまでになんとしても独立する」と誓いを立てて実現しました。あれから16年です。車1台からスタートしました。資金繰りに追詰められたこともあります。大きな交通事故を起こして、緊急全体会議を鮎屋でしたこともあります。背水の陣で、いつもギリギリであとがないといった切羽詰まった日々の連続でした。現在も然りです。

「いつ潰れるか」といった危機感の中で、日々苦闘しています。

今期はお蔭をもって、年商3億円は突破します。しかし気を弛めることはできません。まだまだ利益をしっかりと獲得するところまではいっていません。

胸に手を当てると、「私は仕事が好きだから」と答えが出ます。困難があるから燃える。ピンチこそ力が出てくる。

仕事の中に幸せがある。「仕事が好きだ」、この一言に尽きます。

私が最近読んだ本で「ユダヤ人の大富豪の教え」というものがあります。

“仕事に真面目に向き合うこと” “勇気を持つこと” “お客様に真摯に向き合って尽くしていくこと”

ユダヤ人の大富豪の教えです。「なるほど、この通りだ。自分は大富豪ではないけれど、一步でも大富豪に近づいていきたい」と念じています。我社の社訓＝お客様第一主義・会社第一主義・従業員第一主義・安全第一主義・収益第一主義を実現することが、ユダヤ人の大富豪に近づいていく道です。

「ひたすら仕事をする。逃げも隠れもせず、仕事をやりきっていく」、私の決意です。

とはいうものの、日曜日はゆっくりとスーパー銭湯に入ってリフレッシュもしています。湯船につかるとリラックスします。皆さんも、リラックスタイムを作って下さい。そして「さあ仕事、明日から頑張るぞ!」と前進して下さい。

私は「松本丸」の先頭に立って、進撃の旗を振り続けます。



以上

## 連絡事項 >> 経営革新計画を申請しました！

コンテナ仕入れ・販売店の日本一！を目指します。  
各地で新規出店、展示会を拡大し  
更には、取扱店のフランチャイズ展開を予定しています。

## 熱中症対策

季節シリーズ

「熱中症」とは、暑熱環境で発生する障害の総称で、次の4つに分類されます。

- ①熱失神 血圧の低下によるめまい、失神
- ②熱疲労 脱水による頭痛、吐き気
- ③熱けいれん 水分しか補給しなかったことで体内の塩分低下による筋肉に痛みを伴うけいれん
- ④熱射病 体温上昇による意識障害（死の危険を伴います！）

また、同じ気温でも湿度が高ければ危険は高まります。梅雨の時期は、特に注意が必要です。

対策ポイントは、水分補給の方法にあり！

冷え過ぎていない（5～15℃が目安）、塩分（0.1%程度）と糖分（5%前後）を含んだ飲料水を、1時間に2～4回に分けて摂取して下さい。

また社内・車内 ⇄ 室外の気温差は、5度以内に設定することも対策の一つです。

エコドライブと体調管理、両面から冷し過ぎに注意しましょう！

一日一日を大切にしよう

(有)松本産業 専務取締役 松本恵子

夏が来ると思い出します。朝顔の美しさや蝉の声、そして祭りです。小さい頃は、祭りの夜店で金魚すくいに興じたものです。一匹すくうのに大変な思いをし、なんとかすくうと「やった！」とうれしかったものです。あれから、何年も経ちました。一日一日は色んなこと～楽しいことや辛いこと～があります。過ぎてしまえば、あっという間の人生ですね。だからこそ、一日一日を大切にしていきたいです。

皆様には配車のことで、色々ご苦勞をおかけしています。感謝、感謝です。これから暑い夏が続きます。水分補給して下さい。睡眠時間はしっかりとって下さい。体調には、くれぐれも気をつけて下さい。“注意一秒、怪我一生”です。一にも二にも安全です。一日が無事故で終われるとホッとします。心から安堵します。

「松本丸」は静かな海を航海しているのではありません。時には波がぶつかったりもします。傾くこともあります。沈没しないように、全員心を合わせて一日一日を大切にしましょう。



以上

# 「運送」から「運創」へ＝コンテナ事業の展開

「荷物が無いなら、創り出せばいい」との発想からスタートしたコンテナ事業部です。

廃棄するコンテナをリサイクルして、蘇らせています。



コンテナは、魔法の箱です。  
使用例をご覧ください。  
詳しくは当社ホームページをご覧ください。

(コンテナ全般⇒<http://www.m-container.com/>)

バイクコンテナ⇒<http://www.p-kit.com/hp/treasure-box/> )



愛知県名古屋市中川区一色新町 2-120  
TEL : 052-303-8070 / FAX : 052-303-8071  
E-MAIL : info@matsumoto-sangyo.com



# 「雑草塾」を開講しています!

塾訓 「あきらめない」

〜営業マンの為に、意識改革から始める雑草塾〜

- 一 商品力と営業力が必要な。営業力とは?
  - 二 営業スタイルは何を基本にするか?
  - 三 アポイントはどう取るのか?
  - 四 お客様と商談アポ取りする前に準備することは?
  - 五 営業トークは基本が必要!
  - 六 テストクロージングで振り分ける!
  - 七 営業マンはアクター(俳優)です!
  - 八 営業マンとして「一期一会」をどう理解するか?
  - 九 納品したら営業は終わりか?
  - 十 一年後、どうなりたいのか?
  - 十一 あなたの時給はいくらか?
  - 十二 実行力が売上をつくる!
  - 十三 人に想いを伝える方法!
  - 十四 一度にどのくらいの情報を管理するか?
  - 十五 数字は必ず規則がある!
  - 十六 あなたのこの一年のビジョンについて
- ※右記は、四ヶ月間の題目です。  
十四〜十六は、管理者向けです。

日時 : 毎週木曜日 AM10:00~

場所 : 松本産業 2階 会議室

講師 : 濱崎 政晴 (松本産業 営業統括部長)

現役のプロフェッショナルスーパーバイザーとして活動しています。売上不振の会社を見違える程、売上アップしていきます。売上アップのノウハウを全て公開します。

参加費 : 1名様 5,000円 (税込)

※異業種の方も、参加可能です。一度是非、覗いてみて下さい!

《開塾風景》



参加申込書 ※必要事項をご記入の上、FAX 下さい。

会社名				代表者名		
TEL			FAX	メールアドレス		
住所	(〒 )					
出席者名				出席者名		