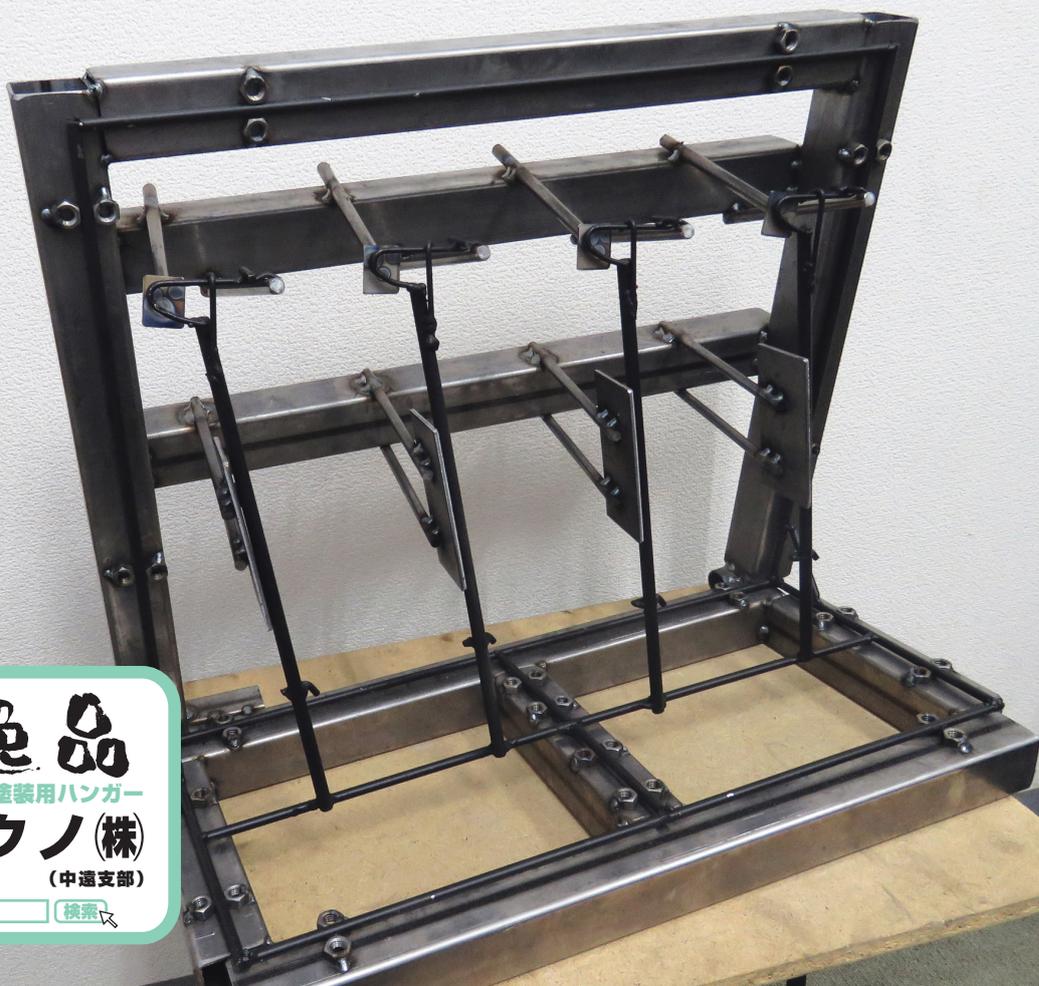




同友しずおか

題字：遠藤 在氏 榛原支部



私の逸品

「本業復帰」から生まれた塗装用ハンガー

マスタテクノ(株)

詳細はWEBで!

(中遠支部)

静岡同友会

検索

特集

中小企業家同友会全国協議会 第49回定時総会 in 愛知

世界を見据え、地域に生きる

～中小企業と同友会の強みを活かして～

会員訪問記

細井 崇史氏
杉山 肇氏

花屋Marley・三島支部
(株)Sun&Sun総合保険事務所・志太支部

その他 主な内容

YourLife、共育ち勉強会、イントロセミナー in沼津、支部だより、新入会員紹介、友達の輪、青年部通信

平成29年度 重点課題

- ① 経営指針の成文化率を高め、人を生かす経営を実践する同友会型企业を増やします。
- ② 中小企業振興基本条例運動を推進し、政策実現が行える組織づくり、地域づくりをめざします。
- ③ 早期に1200名会員を達成し、地域の活力を生み出す活動を推進します。



中小企業家同友会全国協議会 第49回定時総会 in 愛知

世界を見据え、地域に生きる ～中小企業と同友会の強みを活かして～

DOYU2017



全体会風景

7月6日(木)～7日(金)に第49回定時総会が名古屋国際会議場を会場に開催されました。47同友会・中同協と来賓を含む1618名が参加し、静岡からは31名が参加しました。1日目の全体会では、はじめに開催地を代表して加藤明彦愛知同友会会長からの挨拶が、主催者を代表して鋤柄修中同協会長より本総会スローガンについて「中小企業は地域で仕事をしながら、世界のお客様に目を向けていく必要がある」との言葉がありました。また、来賓として大村秀章愛知県知事にご登壇いただき、愛知県中小企業振興基本条例に関する同友会の対応を評価するなど、ご挨拶をいただきました。その後、議案の提案、決算・



挨拶をする新会長の広浜氏

予算報告が、役員選考委員会からは新幹事の推薦が行われました。全体会終了後は総会議案書をもとに19の分科会に分かれて、それぞれ学びを深

めました。

2日目の全体会では、来賓として河村たかし名古屋市長、吾郷信平中小企業庁事業環境部長よりご挨拶をいただきました。その後広浜氏より補足報告とまとめがあり、議案の承認が行われました。今回の総会で会長を退任した鋤柄氏からは「会員増強で全国をまわりたい」と各同友会での増強が強調され、新たに会長となった広浜氏からは「①

我が立ち位置を正しく認識しよう②我々自身は同友会理念を実践で語ろう③同友会運動を内外に広めよう」と3点のメッセージがありました。また、2019年の中同協設立50周年5万名に向けたアピールの発表があり、全国の同友会が力を合わせて達成することが確認されました。

最後には次回開催地である宮城の鍋島孝敏代表理事より挨拶があり、閉会となりました。

第2分科会

同友会の歴史と理念から何を 学び経営と運動に生かすか

報告者：鋤柄 修氏 (株)システム・愛知同友会)

中同協の鋤柄会長が報告を行い議論しました。鋤柄氏は今回の総会で中同協会長を退任し顧問に就任。「人生のひとつの区切り」のタイミングでの報告であり、熱のこもった報告となりました。

同友会理念が歴史の中でどのように完成していったかを辿りながら、同友会理念を自身の行動の力とし、自社の経営に生かしていった経緯が語られました。「会の役を与えられたらその場で全力投球する」「会社のあるべき姿を描くのが経営者の責任、社員と夢を共有して必ず目標を実現する」「会社は発展させるもの、維持するだけではダメ」。

鋤柄氏は中同協の幹事長、会長を15年間務めました。最初の3年は愛知同友会の代表や業界団体の役職も兼務。「とにかく忙しかった。困難な仕事を背負って、それをやり遂げたことで自信になった」と振り返ります。また「大きな意志をトップが持つ、社員の力を判断し、若い力を信頼する」とも語ります。

鋤柄節などと言われる、簡潔な言葉で本質をついた表現、その真ん中にはいつも同友会理念が座っています。時に辛辣な言葉も飛び出します。「経営指針をつくれぬのでは経営者ではない。社長辞めなさい」。

グループ討論は、「同友会理念をどこまで体得できているだろうか」に始まり、広い視野で「時代の流れの半歩先に行く」同友会運動の実践者に

なるべきである、との結論に至りました。

鋤柄氏の同友会理念を実践する熱い心を学ばせて頂き、同友会理念を体得するとは自分の生き様を研ぎ澄ましていくことだと感じた気づきの多い分科会でした。

佐野 譲二氏 (株)和泉運送・富士支部)



懇親会会場にて集合写真

第7分科会

全員が考え、行動できる会社 への仕組みづくりに感動!!

報告者：橋本 久美子氏 (株)吉村・東京同友会)

“「ひらがな経営」で社員がキラリ」というタイトルに興味を持ち、この分科会に参加しました。「ひらがな経営」とは、理念・方針を社員が自分の言葉で言えるようになるまで、また、感情で感じるくらいまで理解できるよう、わかりやすく心に届け伝えること。それが、結果的に、社員が理念についてくるようになる、ということ。そして、同じベクトルに向かって社員がやる気になるためには、①「月次決済の数字の公開」②「経常利益の1/4の均等還元」同額の現金支給で、人が足りないという不満等が激減したこと③「半期ごとのイチオシ表彰」(月間MVP)でモチベーションアップ④「ミニ会議」で、どれだけ個々が意見を表明できたかが重要であること。以上、「理念浸透活動」と「仕組みづくり」の両輪を回してきた報告者 橋本社長の話に引き込まれメモを取りまくっておりました。特に、心に残ったことが、やはり「社員を認めること・褒めること」「常に社員を思う気持ち」なくして、上記の「仕組みづくり」は機能しないということです。改めまして「人に対する愛情」が根底に有るかないかで大きな違いが出ることを実感致しました。初めての総会に参加しましたが、とても有意義な時間を過ごすことができ感謝いたします。

須山 由佳子氏 (有)キャリア・アップ・浜松支部)

第13分科会

継続は力なり。 政策委員会は自社変革の第一歩。

報告者：遠藤 一秀氏 (遠藤科学(株)・静岡同友会)



遠藤 一秀氏

報告者は遠藤一秀氏(遠藤科学(株))、アドバイザーに山本義彦氏(静岡大学名誉教授)を迎えての分科会でした。遠藤氏は、社長就任前の1985年に同友会に入会。しばらくは会活動に参加していませんでしたが、1997年の社長就任を機に「社長になったのだから」と、政策委員会で景況調査をするよう言われます。人にもものを頼まれれば嫌とは言えない性格なので引き受けましたが、景況調査に関して誰も作成方法が判らない、そんな状態でのスタートでした。まずは県内大学で地域経済論を研究されていた教授に指導を仰いだ後、小松善雄氏(立教大学教授(当時))に教えるを乞いに行きました。また、日銀静岡支店経済研究所、商工会議所との意見交換を繰返し政策委員会としての力もつけていきました。一方遠藤氏は、個人で様々なデータを集め営業所配置に活用するなど、自社の経営に活用し始めました。現在、政策委員会はマスコミからの取材要請、政党との意見交換会をするなど外部に必要とされる力を持ち始めました。遠藤氏も経営指針作



山本 義彦氏



成にデータを使い、社員もそれを活用して計画を練り、自社経営の実績を上げて来ました。さらに「会社は社員のもの」との視点から「貸借対照表」を組替えた「自己(社員)資本計算書」の作成も行っていきます。

様々なデータに基づいて、業界の現状や今後の展開を分析することの大切さ、それを継続し自社経営に落とし込むことを学びました。

野川 和三氏 (株)野川商店・榛原支部)

共同求人委員会

高校生向け企業・業界説明会「YourLife」開催

7月28日(金)、島田市地域交流センター歩歩路(ぼぼろ)にて、共同求人委員会主催による志太・榛原地域高校生向け企業・業界説明会「YourLife」が開催されました。今年3月の開催に引き続き2回目となるこの企画に、榛原支部から27社、志太支部から5社、計32社が参加しました。また、志太・榛原地域の6高校から、2年生を中心に計21名の生徒が参加。就職を具体的に考える3年生は自分が希望する業種の企業ブースを、そして進路の検討をこれから考える1・2年生は業種に捉われず様々なブースをまわり、仕事の概要ややりがい、社長の想いなどの話に熱心に耳を傾けていました。また、当日は各校から先生方も参加。「このような企画は大変意義のあるものだから、今後はもっと生徒たちに呼び掛け、参加者を増やしたい。一

方で、生徒たちが大人の中に入っていくのは抵抗があるので、参加しやすくなるイベントと合わせての開催を検討してほしい」という意見を頂きました。



この事業は、地元学生と地元企業が一緒になって地域を盛上げていけるマッチング事業として継続していく考えです。始めたばかりでいろいろな点でご迷惑をかけているとは思いますが、同友会だからできることも多くあると考えています。行政や学校に新しい風を起こせるよう、頑張っていきます。

松下 幸示氏 (株)スーパーラック・榛原支部

共育ち勉強会

コミュニケーション・スタイルの理解が社員との良い関係づくりに繋がる

7月25日(火) 静岡同友会会議室 参加16名

同友会では、社員はもっとも信頼できるパートナー、と言われていています。この点を掘り下げようと、コミュニケーションをテーマに「社長！あなたの言葉は社員さんに伝わっていますか？」と題して共育ち勉強会を開催しました。報告者の鈴木雅夫氏(株)ハチマル・榛原支部)から、コミュニケーション・スタイルには大きく分けて支配型・促進型・支持型・分析型の4つがある、と説明がありました。その後は、全員がワークシートを用いて、自分がどのスタイルなのかを確認した後、小グループに分かれ、討論を行いました。ここでは、自分や社員一人ひとりのコミュニケーション・スタイルを理解し、その特徴に合わせた伝え方をする事で、自分の言葉が伝わりやすくなる学びました。

会社の発展には、経営者と社員が育ち合う環境づく

りが大切です。共育ち委員会では今後も「共育ち」をテーマに活動していきます。多くの方の委員会へのご参加をお待ちしています。共に学び合い、会社を発展させていきましょう。

青山 達弘氏 (青山建材工業(株)・県共育ち委員長)



同友会イントロセミナー IN 沼津

7月19日(水) プラサヴェルデ 参加32名

赤武エンジニアリング(株)の後継者である赤堀芳太郎氏が、抱えている悩みを赤裸々に報告しました。1971年から続く歴史ある会社を継ぐ身として、学生時代から悩みながらも、これまで育ててもらった感謝の気持ちから同社に入社。その後は営業として業務に励みますが、大きなトラブル案件を経験する中で大きな自信喪失を味わいます。「このような自分がこの会社の経営者になれるのか」と、責任感の強い赤堀氏ならではの深い悩みを告白しました。バズセッションでは、赤堀氏を思っの厳しい意見や、似た環境で事業を継承した方からの温かいエールが飛び交いました。入会を決めていた藤田直子氏(株)藤田建設)から「突然事業を受け継いだので、赤堀氏の報告に共感した。異業種の皆さんの中で経営を学んでいけることを楽しみにしている」とのコメントもあり、実のあるイントロセミナーとなりました。



赤堀氏

齊藤 周氏 (沼津三菱自動車販売(株)・沼津支部)

支部だより

伊東例会

全県経営フォーラムin伊東 にむけて

7月19日(水) 伊東市健康福祉センター 参加20名



本年11月14日(火)に開催される、第31回全県経営フォーラムin伊東「地域社会の主演として光輝く中小企業づくりを」の設営支部として、大会運営上の綿密な打ち合わせを行いました。

例会には、記念講演の講師である稲本雅子氏(株ハリスの湯・代表取締役)にもオブザーバとして出席いただき、例会の雰囲気や堪能していただきながら、当日の大会運営の流れなどについても一緒に検討していきました。その後、第5分科会の報告者である守谷匡司氏(株祇園)から報告のリハーサルがあり、全員で協議検討を重ねました。また、全県経営フォーラム開催当日のタイムスケジュールに基づき会員各自の担当部署の確認をしました。今後、各支部例会等へのキャラバンも積極的にお伺いさせていただきますので宜しくお願い致します。

最後は、ご参加くださる多くの会員の皆様により多くの感動をしていただけるよう、当日に向け支部会員全員で精一杯の力を発揮するよう誓い合いました。

藤井 正春氏(藤井労務管理事務所・伊東支部)

富士例会

新会員さんDOYU会社

7月20日(木) ロゼシアター 参加34名



植松 昌氏

2016年度入会の4名が、それぞれ業種の特徴や自社事業に対する思いを報告しました。植松昌氏(株植松設備)は男性比率の高い水道業で、会社を継承する為に努力を重ねています。彦坂貢氏(オフィス東光)は物件の売買だけでなく、競売サポートとして人情のある仕事を心がけています。

小川友代氏(株仕出しおがわ)はご主人の急逝という現実を受け止め、会社を経営しており、「やるしかない」という言葉に強く共感しました。滝和也氏(株Next gate)は父から受け継いだ写真館をより現代的にし「5年後には富士市で2番目の写真館にしたい」と、控えめながらも強い意志が伝わってきました。各々が発表に向けてこれまでを振り返り、考え、悩み、緊張し当日を迎えたことでしょうか。それがまさしく同友会の「学ぶ」と言うことだと思います。

バズセッションでは報告者を中心に4グループに分かれ、直面する経営課題について議論しました。求人・採用に向けた労務環境の整備や、企業のビジョンの明確化とその実現に向けた課題解決の取り組みなど、会社の未来を見据えた様々な意見が挙がり、学びの多い例会になりました。

遠藤 勝代氏(シー・アール・シー(株)・富士支部)

三島例会

会社発展のためには 雇用が先か?売上が先か?

7月24日(月) 三島商工会議所 参加20名



矢吹 学氏

会社設立4年目の経営者である矢吹学氏(株ハウスプラン)が「我が経営」を語りました。1年半前に同友会に入会した矢吹氏は、勉強熱心も手伝って、今期地域交流委員会の副委員長として活躍しています。売上も順調に推移し、顧客信頼度も増えてきた現在ですが、今後の展開として社員の雇用が先なのか、売上が先なのか?経営に対する悩みもはっきりとしていたので、矢吹氏は自身の生い立ちから会社を立ち上げて現在に至るまでの経緯をさらけ出し、悩みの背景を共有しました。彼の悩みは先輩経営者なら必ず通ってきた道であり、また、これから同じように悩む経営者もいるでしょう。そんな中で、皆が自身のことに置き換えてバズセッションしました。温かい言葉や叱咤激励などもこめられたグループ発表やアンケートに「自身の強みや弱み、経験からくる恐怖心、事業計画を作ることなどやるべきことが明確になったと思う。発表を通じて自分自身を振り返ることができ、よい経験ができた」と矢吹氏が感想を述べ、報告者が一番学べるという同友会例会の面白さを感じました。

山下 直毅氏(株サンアイ電工・三島支部)

富士宮例会

輝く人財づくりへの挑戦

7月7日(金) 志ほ川バイパス店 参加34名



中村 仁氏

中村仁氏(社会保険労務士法人 シャイン)による報告を行いました。高校生の頃、地元の先輩方と交流する中で「いずれ地域に戻ろう」と地元愛を育み、資格の一つとして受けた社労士資格に受かりながらも、サラリーマンとして社会経験を積み、現在の仕事に生かせるように行動をしていました。

お客様や社員から選ばれる会社であるために、自己投資を惜しまず、貪欲に学び、社員と密なコミュニケーションを取る姿勢からも、5年後、10年後に顧客や社員から選ばれる会社になることをイメージして行動していることが伺えました。

非常に分かりやすい報告で、様々な事柄もスムーズに進んでいるような印象を受けたのですが、中村氏自身が何事も積極的に物事に取り組み、小さなことでよくよいポジティブな気持ちで向き合っていることの表れでした。

地元元身を愛し、地域への恩返しと、ここでも質の高い仕事ができると信じ、地元にこだわり活動をする氏の静かな情熱を報告から感じる事が出来ました。

西舩 亮貴氏(株富士山ドリームビレッジ・富士宮支部)

志太例会

商品（サービス）の魅力高め、 選ばれる会社になろう！

7月20日（木） 藤枝文化センター 参加23名



石川 茂吏氏

今回の例会は、業種の異なる3名からの報告でした。

一人目の報告者は、不動産という「物」を商品とする中島篤氏（有アイ・ランド）。誰もが欲しがる南道路、

東南角地を分譲できるのが中島氏の強みであり、商品そのものが魅力的です。報告を聞き、中島氏の人脈の広さがこれを可能にするのだと感じました。

二人目の報告者は、士業として「知識」を商品とする私（ときわ総合法律事務所）でした。専門的な知識に磨きをかけるのは当然として、依頼者・紹介者との信頼関係を構築することで、新たな顧客を獲得していることを報告しました。

三人目の報告者は、保険代理店として「サービス」を商品とする杉山肇氏（株Sun & Sun総合保険事務所）でした。顧客との距離感を縮めるための一味違うダイレクトメールの送付方法等、実践的なお話を聞くことができました。

バズセッションでは、各業界を取り巻く環境の根底には、少子高齢化・人口減少・労働力不足という共通の問題があること、人脈形成や顧客との信頼関係構築が重要であることの再確認ができ、貴重な例会となりました。

石川 茂吏氏（ときわ総合法律事務所・志太支部）

中遠例会

同友会と私

7月20日（木） ワークピア磐田 参加12名



入会27年目ベテラン会員の熊田重紀氏（有メイトテクニカルセンター）の報告でした。ベテランの方がなぜ同友会に入会し、中遠支部を立ち上げ、尚且つ

現在も有意義に活動されているのかお聞きしたく今回お願いをしました。はじめに熊田氏より働き始めから現在の会社を経営するまでお話から、同友会との出会いについての話でした。その中で「仕事では1円でも多くの利益を上げなければいけない中で、本人は常に貪欲で、楽しくすることを一番に考えて今までもこれからも取り組む。しかし、悩んだときに同友会には経営者として同じ悩みを持つ仲間がいて、話せば必ず得るものがあったり、自分の強みの再確認できたり、自身に足りないものに気付ける場所だ」と言われていました。また、経営者として経営指針の作成は当然ではあるが、本当の意味の会社存続・成功をするためには、人との繋がりが一番大事であるとお話がありました。バズではベテラン会員の補助の中、豊富な意見や若手会員・オブザーバーの方の客観的な視点からの意見が飛び交いました。各々同友会という場所は、人の大事さを知れた場所、自分の強み・弱みを見つけさせてくれた場所、自分たちには無くてはならない場所、原点という見解に至りました。

藤井 陽介氏（有藤井建築・中遠支部）

榛原例会

私が変わり、会社が変わった！

7月20日（木） さざんか 参加42名



津賀 由布子氏

沼津支部の津賀由布子氏（有サンディオス）をお招きし、「経営者としての自覚」をテーマにした報告が行われました。2013年に事業承継をした津賀氏は、経営指針を創る会への参加を経て経営者としての自覚に芽生え、社員とどう向き合うか、新事業をどのように進めていくかについて悩み考え行動しました。

会社を経営する情熱の源は、「みんなが安心して働ける、生活できる居場所づくりをすること」「大事な人たちが幸せであること」「顧客から見た事業の価値を創造すること」と気づき、今も会社を成長させています。

会社のよい雰囲気、社員の自主性の芽生え、社員への信頼が、仕事の充実感と家族のような関係性を作り上げ、そしてみんなで新事業へ取り組んでいく。一見おらかな雰囲気の津賀氏の、強い信念を感じられる素晴らしい報告でした。バズセッションは「なぜ仕事をしているのか、あなたの今後の夢は」をテーマに、多くのオブザーバも交え、活気ある議論がされました。「お客様の喜ぶ姿のためにやっている」「社員が夢を持って奮闘するような職場づくりを目指している」など、それぞれの経営者の熱い思いを語り合える例会となりました。

山下 佳敦氏（有山下オート商会・榛原支部）

浜松例会

会員によるフリースピーチ、お互いを知ろう

7月18日（火） Anyサテライト貸会議室 参加15名



冒頭、参加者による1人3分間の会社紹介では、各々が自社の3本の柱と強みを明確にし、紹介しました。発表後は3つのグループに分かれ「あなたは何屋さん」をテーマに議論

しました。1班は、何屋さんかという点から、各社のビジョンを一層明らかにしていきました。「今やっていることが未来に繋がる。同友会では、経験した過去だけでなく、未来への目標を他の経営者と語れるのが楽しい」とのことでした。2班、3班からは具体的に「情報サービス業だが、システム構築による儲けさせ屋さん」「要望を直接顧客に聞き、販売、修理、メンテナンス、コーティング等自社で完結する自動車何でも屋さん」「ありがたいに貪欲な何でも屋さん」等の意見が出ました。市場が何を求めているかを明確化し、それに対して自社の扱っている商品、サービスでどこまで特化できるかを常に考える事が大事だという点が皆さんの共通認識でした。

真砂 隆氏（フロムネイチャー・浜松支部）

非日常を創り出す、花のある社会を目指して

花屋Marley

代表 細井 崇史氏 (三島支部)

事業内容：生花販売・スーパー卸・ブライダル装花・観葉植物・胡蝶蘭

創 立：2016年10月

社 員 数：パート6名

入会年月：2016年12月

所 在 地：三島市栄町10-43

T E L：055-919-3381

F A X：055-919-3382

目指すは世界平和?!

三島市栄町にある「花屋Marley」。店内は明るく色鮮やかな花や観葉植物で彩られています。可愛い店名も実はレゲエ歌手のボブ・マーリーからとったもの。彼の「ONE LOVE」の思想に感銘を受け、『花のある日常は愛に溢れている』を信条に昨年10月にオープンしました。

想いと現実のギャップ

顧客の要望に出来るだけ応えたいという想いと、仕入れコスト、従業員の教育問題等々が反比例していく現実に必死に格闘している日々の中、平亜希子氏に同友会を紹介され、異業種経営者の勉強の場ならばきっと自身の経営のヒントがあるのでは?とすぐ入会を決意。例会での報告発表の機会も入会後間もなく訪れました。経営の悩み、自身の想いをまとめていく中で、改めて問

題点が浮き彫りとなり、会員の皆様からの的を得た意見もあって、それまでの自分の行動が独りよがりなものだったのでは?と気づいたと言います。



細井 崇史氏 (中央)

報告以後、全て自分で決めていた事もスタッフと共に考え、ある時は任せられることも出来るようになり、その事がスタッフ自身の自覚を芽生えさせ、結果教育につながったと振り返ります。

将来の夢は花屋さん

しかし、まだまだ始まったばかり。将来は託児所も併設して、子供たちに「花を愛でる優しい日常」を感じてもらえたら嬉しい、また子供達のなりたい職業の上位になるのが目標だと力強く語っていました。

もしかしたら、そんな小さな優しさの積み重ねが世界平和にもつながるのかもしれない。細井氏の今後の活躍を大いに期待したいです。

取材・記事：土屋 恵理子氏 (株スギナシステム・三島支部)

取材：三田 宏一氏 (㈲エムケイテクノ・三島支部)

佐藤 浩美氏 (㈲佐藤葬具店・三島支部)

平 亜希子氏 (rainbow隠れ家salon & school・三島支部)

地域に根ざす生損保のプロ集団

(株)Sun&Sun総合保険事務所

専務取締役 杉山 肇氏 (志太支部)

事業内容：生命保険の募集に関する業務、損害保険代理業

創 立：2005年6月

社 員 数：12名

入会年月：2016年10月

所 在 地：本社：浜松市中区高丘北1-1-29

静岡店：静岡市葵区山崎1-33-12-102

サンストリート浜北店：浜松市浜北区平口2861

T E L：本社：053-430-1333

静岡店：054-277-3336

サンストリート浜北店：053-545-3733

U R L：www.sun-hoken.com

「お客様を守りたい」という思いから独立

(株)Sun&Sun総合保険事務所は、静岡県内に3店舗を構える総合保険事務所です。もともと大手保険会社で働いていた泉家一政氏(代表取締役)、杉山肇氏(専務取締役)、片岡宏文氏(取締役)の3名が2005年6月に独立し、共同出資で保険事務所を立ち上げました。「取扱生命保険会社が一社だけでは、本当の意味でお客様を守ることができないのでは」と思い立ち、複数社の保険を扱う代理店を作りたいと考えたのがきっかけでした。

生損保のプロとしてお客様の人生に寄り添う

杉山氏に保険の相談をしたところ、ライフスタイルの

変化に合わせた緻密な提案をしてもらいました。お客様の人生に寄り添う、生損保のプロの姿を感じました。



杉山 肇氏 (左)

同社は経営理念に「お客様に将来訪れる必然的、偶発的な生命・損害リスクを顕在化し、合理的に解消してお客様に満足して頂き、私達もその恩恵を受けて社員全員が幸せになる。」を掲げています。そして、社員一人ひとりが地域の活動に参加し、つながりを深めています。

社員が育つ緻密な会社づくり

同社では「社員全員生損保のプロになる」「社員全員が幸せになる会社にする」など、10の目標を掲げています。そして、これらを会社全体で実現できるような仕組みづくりをしています。例えば、営業トレーニングの一環として年に2回のロープレ大会を行ったり、保険・金融業界はもとより多方面から講師を招いて社内勉強会を行ったりするなど、社員がレベルアップできる環境を整備。また、個々の力を組織的に高め、社員ひとりひとりの収入増に繋げる仕組みを作っています。「自分や家族が幸せになって初めてお客様を幸せにできる」と杉山氏。お客様に寄り添う会社づくりの姿勢に、多くを学ばせてもらいました。

取材・記事：山田 幹也氏 (株立花ガーデン・志太支部)

新会員のご紹介 (敬称略) 会員数1079名

氏名	社名・事業	所属支部	紹介者
藤田直子	(株)藤田建設 建設業(総合建設業)	沼津	日吉龍彦
増岡重治	ヘアークラフト アクロス 美容業(カット・パーマ・カラーリング等による美容施術全般)	沼津	藤原博美
西脇明美	からだビューティ研究所 卸・小売業(発酵食品・焙煎玄米茶の販売)	富士	遠藤勝代
久保田泰寿	(有)ネイティブグラフィック デザイン・広告企画提案(グラフィックデザイン全般・広告関連の企画提案、企業・ブランド・ショップのWeb設計全般・デザイン提案制作、自社ブランドの販売)	静岡事務局	
堀田満	(株)シズケン 機械部品の販売、修理(電動機器部品の販売、コンペアーの設計製作設置、フォークリフトの販売修理点検、天井クレーン、昇降機の販売修理点検)	静岡	横山泰久
原川伊之	社会保険労務士法人 オフィス原川 社会保険労務士(健康経営の企画・立案、社会保険・労務保険の事務代行、企業の労務相談)	志太	松葉秀介
萩埜光則	萩埜園 製茶業(緑茶原料製造販売、仕上げ茶販売)	榛原	水野悦裕

※新会員の写真はe.doyu「ユーザ名簿」にアップします。e.doyuからのご確認をお願い致します。

友達の輪 第40回

この度下山昇一さん(有)下山製作所・三島支部)からバトンを受け取りました、人材派遣会社を営んでいます、原田祥太郎(スピードワーク・三島支部)です。宜しくお願いします。

下山さんとの出会いのきっかけは、仕事を通してでした。未熟な私が、悩んだりつまずいていると、いつも温かく手を差し伸べてくれ、その豊富な経験と知識でアドバイスをくれます。下山さんには、日々いつも学ばせてもらっています。

同友会との出会いのきっかけも、下山さんでした。ある日「同友会という良い学びの出来る場があるのですが、オブザーバーで来られてみては」と声を掛けてもらい、数回オブザーバーで出席させてもらったのが、入会のきっかけです。同友会に出席して一番に感じたのが、先輩経営者の皆さんの熱意でした。自分の経験や知識を交流し、なお新しい知識を吸収して自社に持ち帰り実践する姿を見せてもらうなかで、自分の足りないものを探せ、自身を向上させられるのではと思い、入会しました。今後も皆さんから沢山のことを学び、勉強していきたいと思っています。そして、このような良い会を是非もっと多くの方に知ってもらい、輪が広がっていけば、と思っています。

さて、次回の友達の輪は、古川一郎さん(株)一電工・三島支部)です。古川さん、宜しくお願い致します。

原田 祥太郎氏(スピードワーク・三島支部)



原田 祥太郎氏

連載 Seinenbu Tsushin 青年部通信 第5回



青年部活動を始めてから早1年、今まで支部や県の活動が中心の私の同友会活動でしたが、ここ1年は青年経営者全国交流会をはじめ、あいち青年同友会合同例会、岐阜同友会青年部設立総会、神奈川同友会青年部会、関東甲信越青年経営者フォーラムと様々な他県の青年部活動に参加させていただきました。中でも一番の刺激を受けたのが中同協青年部連絡会共同代表の早間雄大氏(株)クニヨシ・広島同友会)に誘われた「304事変in名古屋」です。各県から1~2名、37歳以下が集められ、

テーマは同級生で単純な飲み会でした。しかしここには青年部の良さが詰まっていた。経営者として生きていく中では悩み、辛さ、様々な問題がありますが、そんな時でも支えてくれる、手を差し伸べてくれる、力を貸してくれる同世代の仲間がたくさんいます。同世代だからこそ打ち明けられることもたくさんあります。

また、青年部活動を通じて、志が高い同世代と切磋琢磨する中で確実に自分の気持ちも変化していきました。今までは自社を良くすることばかり考えていましたが、もっと周りを気にして、また、自社だけでなく、自地域を良くしたいと思うようになりました。

そんな自分も今年度は県の青年部筆頭副部長を仰せつかりました。まだまだ未熟すぎる自分ですが、変化した気持ちを実践する絶好の機会をいただきました。自社、地域、同友会と全てがより良くなるために努力、行動、実践を繰り返していきたいと思っています。

塚本 和成氏(有)塚本商店・志太支部)

静岡同友会 Facebookページ



静岡同友会 Facebook ページで、会員企業訪問の様子や各支部例会の案内を掲載しています。ぜひご覧ください!

同友会 三つの目的

1. 同友会は、ひろく会員の経験と知識を交流して企業の自主的近代化と強じんな経営体質をつくることをめざします。
2. 同友会は、中小企業が自主的な努力によって、相互に資質を高め、知識を吸収し、これからの経営者に要求される総合的な能力を身につけることをめざします。
3. 同友会は、他の中小企業団体とも提携して、中小企業をとりまく、社会・経済・政治的な環境を改善し、中小企業の経営を守り安定させ、日本経済の自主的・平和的な繁栄をめざします。