



静岡県中小企業家同友会

2016

同友しずおか

10

VOL.455

題字：遠藤 在氏 榛原支部

私の逸品

素材を問わず、複雑な加工も迅速対応!!

(有) トーシン

詳細は WEB で!

(沼津支部)

静岡同友会

検索

特集

愛媛同友会専務理事が語る学習会

「人が生きる経営」と「中小企業振興基本条例」で自社と地域の未来を切り拓こう」
青年経営者全国交流会in石川

「つどえ傾奇者! 歴史は一步一步に新たなる創造である 青年経営者ら1,265名が金沢に集う」

会員訪問記

山田 勝幸氏 (有)マルミ海産物・静岡支部
瀬川 仁之氏 (株)ハラ不動産・浜松支部

シリーズ

委員会・部会通信 望月 宣典氏 清水クレジット(株)・経営労働委員会委員長

その他
主な内容

支部だより、同友会大学、経営指針を創る会一泊研修、会員訪問記、新入会員・名義変更紹介、友達の輪、富士支部同友会まつり

**平成28年度
重点課題**

- ① 経営指針の成文化率を高め、人を生かす経営の実践で、同友会型企业づくりを進めます。
- ② 中小企業憲章の精神をいかした中小企業振興基本条例の制定をめざします。
- 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。

発行所：静岡県中小企業家同友会 doyu@szdoyu.gr.jp / 編集者：県広報情報化委員会

〒420-0857 静岡市葵区御幸町8 静岡三菱ビル6階 TEL:054-253-6130(代表) FAX:054-255-7620 http://www.szdoyu.gr.jp

「人が生きる経営」と「中小企業振興基本条例」で 自社と地域の未来を切り拓こう

9月3日(土) JR静岡駅ビル

参加65名



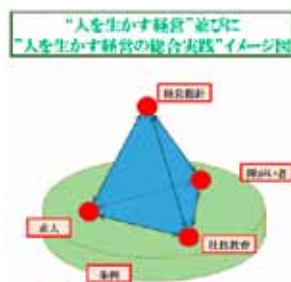
「同友会運動の真ん中で活動して、憧れの存在になりましょう」そう語る愛媛同友会専務理事の鎌田哲雄氏。創立事務局長として31年間同友会と共に歩んできた氏の学習会に、県内外から65名が集結しました。同友会が提唱する企業づくり「人を生かす経営」と、その実践の延長線上にある地域社会の道標である「中小企業振興基本条例」の関わりを主テーマに報告されました。

布団一組を車に積み大阪から愛媛に渡った氏は、東奔西走しながら1985年9月、愛媛同友会の創立に尽力されました。そして現在に至るまで“産学官報労金連携”を第一線で築きあげました。人を生かす経営を、

“経営指針を確立し、社員教育（共育）を進め、障がいのあるなしに関わらず求人を行うこと”と定義し、これらを実践することこそが同友会の使命であると報告されました。

中小企業は地域と共に生きています。人を生かす経営の企業を増やしていくため、

その基盤である地域に中小企業振興基本条例を制定しようともめざす同友会運動は、理論的、実践的観点から見た最高到達点と語ります。静岡同友会も県政策委員会や各支部活動において条例の制定・活用について学習と実践を深めてきました。氏の報告に感銘を受けた参加会員から感想が届きましたのでご紹介します。



出典：愛媛同友会 学習会資料集より抜粋

驚きと感動の学習会から

人はミッションに課せられると苦境の中でもこんなに強く生きられ、輝かしい存在になるものと深く感じ入りました。是非静岡で語りたいと有難く言って頂いてから、その日を指折り数えて待ち望んだ学習会でした。やはりその熱い心情通り、発せられる言葉は私たちの胸の一つひとつに沁み渡るものでした。何のために経営するのか、ワクワク・ドキドキやる気が起こる経営理念、価値創造は経営の大きなテーマ、あらゆることに見識・見解を持つのが憧れの経営者の条件。そして何のために条例制定・推進運動を進めているのか。それぞれは大きな問題提起として私たちに投げ掛けられました。条例は地域における経営指針ですから支援を求めるものではなく、人を生かす経営を実践している同友会や経営者だからこそ関わることができるということ。従って同友会運動の理論的実践で最高到達点である条例を通じて、いかにして利益を上げ（入口）、地域に貢献できるか（出口）が私たちに求められているのです。ということは条例制定運動と企業が人を生かす経営を総合実践していることは切っても切れない相互関係とも言えます。120分を優に超える報告を終え、さすがに鎌田専務理事はお疲れのご様子でした。ご自身の体に鞭打たれ、全力投球で臨んだからでしょう。その計り知れないエネルギーは一体どこから来るのか、驚きと感動に打ち震えた学習会の学びはすこぶる大きなものでした。

秋山 和孝氏（㈱アイソー・沼津支部）

学習会から学んだ「人が生きる経営」と 「中小企業振興基本条例」の関わり

一昨年から県政策委員会（条例制定推進部会）に参加し、中小企業憲章と中小企業振興基本条例を学んできました。そして静岡県に提出する同友会の条例草案を作成していく中で参考としてきたのが松山市中小企業振興基本条例でした。その松山での条例制定の中心人物であった鎌田氏が体調不良の中、静岡まで来て報告してくださるという事で大変感動し、また期待して参加しました。学習会テーマである「人を生かす経営」の中で、中小企業家とは経営者から一歩進んだ存在であり憧れの存在だと、鎌田氏は定義づけられました。憧れの存在になるためにあらゆること（世の中、企業、地域、社会）に対し見識と見解を持つことが大切であること。その憧れの存在となるための定石を獲得するために同友会運動があること。見解・見識は企業では「経営指針」、地域の「経営指針」が条例であること。条例運動は同友会運動の最高の到達点であり「人を生かす経営の総合実践」であること。なるほど、そこで同友会と条例運動が結び付くのか、と合点がいきました。

現在、沼津市中小企業振興基本条例が来年4月の制定に向けて静岡大学の山本義彦先生を座長に協議会が進んでおり私も委員として参加しています。今回の学習会で学んだ愛媛同友会の条例との関わりを参考にして、同友会がプロデュース機能を発揮できる条例づくりを実践していきたいと改めて認識しました。

桑崎 雅人氏（㈱島村歯車製作所・沼津支部）

つどえ傾奇者！歴史は一步一步に新たなる創造である 青年経営者ら 1,265 名が金沢に集う

9月15日(木)～16日(金) ホテル日航金沢 他

第44回青年経営者全国交流会（青全交）が金沢市で行われ、粋にとらわれない無限の可能性を秘めた若き経営者「傾奇者」が、全国から1,265名、静岡同友会から33名が参加しました。15日午後1時、企業づくりと青年部活動、同友会の歴史と理念、人を生かす経営、経営指針の実践など、テーマごと全15分科会からのスタート。自社事業の課題、社員との信頼関係構築、事業承継とビジョンなど、克服してきた実践報告がありました。

懇親会は、重箱に入ったお寿司が各卓に並び、選ぶのに迷うほど多くの日本酒も提供され、加賀百万石にふさわしい食を楽しみました。

2日目の全体会では、広浜泰久中同協幹事長から、青年経営者の皆さんには十分な時間がある。若い力とビジョンの作成で、未来を創る主体者になってほしいと、エールが送られました。鋤柄修中同協会長は、日々の積み重ねが大事であること、トップが姿勢を見せ社員の自主的な学びを促すこと、本物の経営者になるために、自社と同友会の不離一体の活動を進めてほしいと報告がありました。

「どん底から100億企業への軌跡」をテーマに記念講演を行ったのは、喜多甚一氏（ビーインググループCEO・石川同友会副代表理事）。トラック一台で始めた事業が、グループ企業20社2,100名になるまでの、事業の変遷を報告。決断は経営者の信念で、判断は経験や知識で決めることと、30年にわたる企業家人生を振り返りました。



第6分科会

本気の覚悟

こそがすべて!!

報告者：鹿間 大氏（㈱鹿間工業・奈良同友会）

鹿間氏は父の経営するHグレードの鉄工会社に入社後、3年で父から突然バトンタッチを受け、安易な決断で社長になりました。その直後にリーマンショックの影響で工事受注が激減、取引先1社依存の状態に陥ります。するとその取引先から資本を30%受けたり、同社から副社長が送り込まれたり、さらには80人いた社員が半分リストラされ、副社長の息のかかった社員が40人採用されたりと、やりたい放題。さらに鹿間氏は社長でありながら取引先へ出向という驚くべき事態に。ついには、M&Aをされてしまいます。「経営から目を背けて、逃げていた結果、父の会社（魂）を売ってしまった」と鹿間氏は言います。その後、付いてきてくれた社員9人と共に㈱鹿間工業を立ち上げ、2012年に再出発を果たしました。

鹿間氏は落ち着いた口調で「経営者が向き合う方向性を間違えると会社は本当に潰れてしまうんです」と我々に教えてくれました。そして、会場の全員の心に響き渡るほどの大声で「もう逃げたらあかん！負けたらあかん！諦めたらあかんぜよお！！」と叫びました。

鹿間氏は現在、奈良・京都・兵庫同友会に所属、月10回以上は他府県の例会で学び、自社の業績も社員数もここ3年で倍増させている、本気の経営者です。現状に満足せず、社長についてくれる社員のために逃げずに進め！と頬をビンタされた様な分科会でした。

齋藤 寧氏（㈱齋藤組・静岡支部）

第9分科会

独自戦略は自分の中にある

～差別化する商品をつくるには～

報告者：下園 正博氏（㈱下園薩男商店・鹿児島同友会）

㈱下園薩男商店は、鹿児島県の阿久根でいわしの丸干しを製造している干物屋です。私も沼津で干物を製造している干物屋で、報告を聞いてみるとその経営環境は全くと言っていいほど同じでした。また、取り組んでいる内容についても似ているところが多かったのですが、実践していることは一歩も二歩も先を行っていました。

報告者の下園正博氏は大学を卒業後、自分の人生の意義は家業を継ぐことだと考えなおし、実家の下園薩男商店に入ります。

経営課題は、①人口減少 ②丸干し、干物を食べる人の減少 ③海外商品（海外加工の干物）の国内への搬入 ④他地域と比べてブランド力が弱い、の4つであると捉え、地元で獲れるいわしを使用した「旅する丸干し」という独自戦略商品を開発します。この商品は、いわしの丸干しをオイルサーディンにしたもので、通常のいわしの丸干しのイメージとかけ離れた商品となっています。私も昨年干物のイメージを変えたいと思い「ペッシュール」というブランド名で洋風干物を開発しましたが、本当に重なる部分が多くありました。ただ、私との違いは、商品開発に社員が大きく関わっている点です。同氏が1人で始めた商品開発も現在は6人体制で行っています。社員との一体感を感じました。

下園氏が実践する、私に足りないことは、徹底的な情報分析と経営指針の浸透ではないかと思います。同業、同年代の報告に、負けられない！という思いの芽生えた一日となりました。

小松 寛氏（㈱ヤマカ水産・沼津支部）

支 部 だ よ り

富士宮例会

社員とのコミュニケーションの機会は上司からつくれ！

9月9日(金) 志ほ川 参加36名



望月城也太氏(㈱トウネツ)が、国内・海外に拠点を持つ経営者の「人を生かす経営」の実践を報告しました。同社は、アルミの鋳造炉、熱処理用工業炉、真空炉などを手掛ける特殊な製造業で、

国内はもとより海外にも展開している会社です。特殊な製造にはメリット、デメリットと賭けに近い大きな決断があるように思われました。

望月氏は、足掛け13年の海外赴任から帰国した際に感じた社員との距離や、会社の成長に伴い経営理念の必要性を感じ成文化した事、人が増えれば増える程「人間臭さ」が無くなるという危機感に対し行った組織づくりや行動を報告してくれました。特に社員との関係づくりについては、海外赴任が長くなるほど社員との接点が持ちにくくなります。そこで望月氏は代表者として、社員とのコミュニケーションの難しさ、大切さを感じ、社員と触れあう機会を増やす活動を多くするように変わったそうです。中でも、社員と小さな成功体験を増やす活動は、単純ながら素晴らしい活動であり、弊社でも実践していこうと思います。

バスセッションは「自分の想いを十分に伝えていますか？想いが十分に伝わる組織ですか？」をテーマに討論しました。私としては、社員としっかり顔をあわせる「アナログ」なコミュニケーションが大切だと感じました。

坪井 一道氏(クロストーク㈱) 坪井車販・富士宮支部

静岡例会

経営指針を作成し 自ら変わって会社を塗り替えた！

9月13日(火) ペガサート 参加60名



久高洋司氏(㈱高栄塗装)が「第6期経営指針を創る会」で指針を成文化してからの6年を中心に、社員にどう向き合い会社を変えてきたかを報告しまし

た。塗装業のなかで修業してきた氏は、26歳で創業。しかし5年目あたりからどのように経営したら良いか分からず悩むようになります。その折、同友会メンバーと出会い入会。続いて経営指針を創る会にも入会し、何も分からない中で苦しみながら指針を創りました。その後、会社を変えようと意気込み社内発表をするも、社員から理解してもらえず、衝突や予想外の抵抗に悪戦苦闘します。それでも氏は挫けることなく、まず自分の姿勢を変えることから始めるのです。

その苦悩の日々や、続けていくことの大切さについては、全県経営フォーラムで、久高氏の報告を直に聞いてください。実直に一步一步忍耐をもって続けることで、自分が変わり、それだけでなく周りも久高氏を受け入れ、ついてきてくれるようになりました。氏が

創った指針の通りに実践した結果、社員との信頼関係が出来、会社の業績も上がっています。バスセッションでは「経営者の想いが伝わらないという悩みは皆に共通ではないか」「まず社長が変わること」などの意見が挙がりました。社長が変われば会社が変わる。全県経営フォーラムへの参加、お待ちしております！

望月 彰三氏(㈱望月US・静岡支部)

榛原例会

夢の実現のため目指すは職人から経営者への変革

9月13日(火) 静波コミュニティ防災センター 参加24名



昨年、経営指針を創る会12期を受講した鈴木克哉氏(㈱ガーデンプラン季風庭)より「田舎だからこそ出来る事がある！みんなが集まる展示場を目指して」と題して報告

が行われました。

鈴木氏は高校卒業後、単身、京都にて5年間の修業の後、静岡へ戻り実家の寿々木造園へ。京都と静岡の庭文化の違いに戸惑いながらも、時代の変化に対応すべく、自身が代表となるのを機に個人事業から法人を設立しました。

父親と二人で仕事をしていた時とは違い、社員を雇い入れたことで家業から企業へ変わらなければならないことを痛感し、経営指針の成文化を決意したとのこと。

今後は田舎ではあっても、広い自社の敷地内にて、地域の方たちが集まれるような展示場を開催したい等、若い経営者らしく大きな夢を語りました。そして、その夢を夢で終わらせることなく、はっきりとした目標とするため、職人から経営者へ変わっていく必要性があるとのこと。そのための環境作りから始めていきたいと、先を見据えた上で、今やるべきことを報告しました。

増田 崇氏(㈲リアス・榛原支部)

伊東例会

伊豆地域に同友会の活動を広めたい

9月21日(水) 東伊豆町商工会研修室 参加30名



今月の例会は、活動内容を伊豆地域の多くの方々に知ってもらう意味を込め、東伊豆町で開催しました。当日は、地元商工会青年部のメンバーを中心に多くの方々がオブザーバーとして参加しました。

報告者は、伊東支部長の守谷匡司氏(㈱祇園)。自社の歴史や経営理念の他、過去から現在に至るまでの具体的な売上や営業損益の数字まで出し、自社経営を良くするにあたって「PR」がいかに重要で大切かを、自身の経験を基に報告しました。

後半のバスセッションでは、自社の企業「PR」について各自の考えや重要性、他社の情報など意見交換を交わし、各グループから発表を行いました。

例会終了後に開催された懇親会の中でも、同友会の活動内容や伊豆地域全体の今後など様々な議論が各テーブルで行われ、互いに新鮮な例会となりました。

支部だより

オブザーバーからは「このような自社の経験の中からメンバーの一人が発表する形式は初めてで、自社に置き換えやすい、他社（異業種）の取り組み内容が解りやすかった」「バズセッションで沢山の事例、意見が聞けたなど今までにない良い経験ができた」と好評でした。今後も伊豆地域全般で開催できれば、と思います。

飯田 達也氏（㈲飯田店・伊東支部）

沼津例会

継続は力なり・運なり 人は財産 10億円企業を目指して

9月21日(水) プラサヴェルデ 参加56名



大手電力会社勤務という安定した環境を飛び出し、自分の可能性を信じて起業に踏み切った佐藤浩由氏（㈱三十飛）。サラリーマン時代の上司からの厳しい指導、飲食店でのアルバイト経験を元に、社長になりたい！という夢を実現するために地元沼津でバーをオープンします。バーでの大変な苦労や閉店の経験、また同業の友人からの刺激を糧に、経営者として成長を重ね、つい先日3軒目の居酒屋店をオープンしました。

10億円企業になりたい！という大きな目標を自らに課し、そのために必要となる“人財”を育てるにはどうすべきか。この、同社の課題を元にバズセッションを行いました。そこでは、自身で限界を決めてしまう社員にいかにして向上心を持ってもらうか、そして人財にしていくにはどうしたら良いか、様々な意見が交わされました。その原因は社長にあるのでは？10億円という目標は社員も求めているのか？など、今後の佐藤氏にとって、また参加者にとっても多くの学びがありました。参加者と佐藤氏の熱意が相まって、とても活気ある例会になりました。

齊藤 周氏（沼津三菱自動車販売㈱・沼津支部）

浜松例会

戦略は経営者の想いの実現を加速させる

9月21日(水) ㈱エーグッド 1階会議室 参加17名



三島支部の石川英章氏（㈲石川商店）が「戦略が売上を倍増させた理由」と題し報告しました。約5年前に大手百貨店勤務から家業の婦人服店を継いだ石川氏。当時、地域の婦人服店がどこも厳しい経営状況である中、石川氏は現状のやり方のまま努力するだけでは根本的な解決にならないと考え、様々な方面から情報を集めて科学的に検証を行い、戦略策定と実践に取り組みます。先代との衝突など苦悩もありましたが信念を貫き、5年間で売上230%増を成し遂げました。

石川氏は、科学的根拠に基づく正しい経営判断をすること、経営者は戦術より戦略策定に注力すること、そして、まずは既存顧客をとことん大切にする姿勢が顧客獲得戦略の入り口になる、とのこと。確かに、世間の常識や固定観念に囚われて正しい判断を怠ったり、目の前にいるお客様の声をしっかり聴くことが出来なければ、どんなテクニックも有効に機能しないでしょう。

石川氏の報告は、自社の数値や取り組みをはじめ赤裸々かつ具体的なものでした。そのため非常に説得力があり、とても収穫の多い例会になりました。また、最後に氏が述べた「戦略は圧倒的な願望、熱意、想いの礎の上にしか機能しない」という言葉は、我々経営者が忘れてはいけない言葉だと感じました。

杉山 尚也氏（㈱ハーモニー・浜松支部）

同友会大学第1講座

9月17日(土) 同友会会議室

資本主義の現在と中小企業家の課題 ～歴史の中で考える～

講師：山本 義彦氏（静岡大学名誉教授）

歴史から学ぶ経済は、その根底にあるものを再認識するうえで大変参考になりました。近代資本主義の成り立ちから現代の中小企業家の課題を歴史の中で考える。また、中小企業憲章の重要性までに亘り、山本先生のわかりやすい講義の中で認識ができました。

産業革命以来、物質の豊かさを尺度とし繁栄してきた世の中が、現在では貨幣価値が豊かさの尺度となってしまいました。お金が商品となって世界を翻弄する環境は、まさにおかしな世界でしょう。さらに、経済活動による豊かさの追求が自然環境破壊につながる現状を改めて考えれば、これからの社会は経済活動＝自然環境維持活動であるべきでしょう。これまで相反した経済発展と自然環境維持が共存し得るスキームをつくる必要性も

感じました。

我々はグローバルな経済活動を注視しながらマクロ経済を把握し、ミクロ経済環境で経済活動を行う中小・小規模事業者。常にアンテナを高くし、あらゆる事態に対応できる経営を心掛けることが重要です。これこそ同友会の言う「経営者の責任」（労使見解）でしょう。

会社経営は「人・もの・金」の経営資源を駆使し経済活動を行っています。地域を活性化し、自然環境に対し負荷の少ないエネルギー消費で、社員、地域住民の幸福感を醸成することも我々中小企業家の使命の一端と考えます。ごく小さなユニット（中小企業・小規模事業者）から経営者として人と環境を考える、有意義な機会となりました。

井上 齊氏（ワシロック工業㈱・静岡支部）



経営者の責任と覚悟をもって経営理念を確立

9月24日(土)～9月25日(日) 静岡ホテル時之栖 参加30名

経営指針を創る会一泊研修では、経営指針の成文化に向けてスタッフと受講生が共に本音で語り合いました。開講して4ヶ月、自社と向き合い、考え続けた経営理念の発表を行った受講生より感想を頂きましたのでご紹介します。

深いね！経営理念



12社の企業が、自社の進むべき方向を明確にし、その道標とするべく経営指針の作成に取り組んでいます。もちろん、その経営者の全てが、自分の経営に自信を持ち、それぞれの想いと自社のベクトルを持っています。今回の一泊研修において、数ヶ月かかって練り出した経営理念を更に探求し、その想いを深く掘り下げ、自分の言葉に表すことができたことは、今後の経営の質を大きく加速させることのできる機会になったと思います。経営者として、実は、わかっているが、無意識に避けていること、本当は、深く関わらなければならない人間関係、そこへの行動こそが最も重要であることを感じさせてくれる研修でした。そして、この中小企業家同友会が長年培い、進化させてこられたこの経営指針を作成するプロセスと、13期に亘り、静岡の諸先輩方が受け継いでこられた形とその想いは、今後関わるであろう多くの経営者に有益なものを与え続けることでしょう。そして11月の一泊修了式にむけ、経営指針書の完成をめざしてまいります。

山本 健二氏 (㈲日本スエーデン・静岡支部)

「あなたは本気でやっているのですか？」



実際に研修の中で私に投げかけられた質問です。私は浜松市で浜松鑑定団というリサイクルショップを経営しています。弊社には経営理念が無く、会社の進む方向性は私が直に、社員一人ひとりに話して伝えていましたが、経営理念で社の進む方向が誰でもわかるようにしようと考え、創る会に入りました。一泊研修ではこれまでの4講の中で積み重ねてきた内容をまとめ、成文化した経営理念を発表しました。初日の発表を終えて皆さんから頂いた感想は、「あなたは本気でやっているのですか？」「なぜお客様は他のお店でなく、あなたのお店をえらんでくれているのですか？」でした。核心を突く問いに、私は納得のいく答えを出せず、打ちのめされた気持ちでした。その夜、私達受講生は大なり小なり頭を悩ませ、遅くまで自分の会社のことに向き合い続けました。皆で語り合う中で、率直な思いをそのまま伝えることが自社の理解には必要なのだということがわかりました。自社のお店の長所は、そのまま社員の長所であり、その長所を生かして培うことができた数々の仕事の成果の集まりなのです。その思いを翌日にぶつけ、「私達は、みんなの『個性』『好き』『楽しさ』をサイクルさせる最高のリユースエンタテインメントショップを目指します」と成文化した経営理念を発表しました。本気で悩み、考え、決めたこの理念を元に、私は全社員と同じ方向を向いて全力で仕事をします。この研修で会社も仕事もより一層好きになりました。「本気でやる」ということの尊さに気づかせてくれた創る会、最高です！

永田 晃士氏 (㈱ウィリングネス・浜松支部)

委員会・部会通信

第6回

経営労働委員会

今年度から経営労働委員長を拝命いたしました、経営指針を創る会会長の望月宣典です。当委員会は、中同協の経営労働委員会の4つの大きな活動方針のもとに活動するものとされています。1. 労使見解の普及、2. 経営指針の成文化、3. 企業変革支援プログラムの普及、4. 労使問題の今日的課題です。

静岡では、2. 経営指針の成文化が当委員会の活動そのものとなってしまっております。しかし、この経営指針を創る会で指針の成文化と実践を行うことだけでも大勢のスタッフの協力と大変なエネルギーが必要です。創る会で私が最も大切にしているものは、受講生とスタッフが「鎧を捨てて裸になって」本音で受講生の悩み、課題を自分のこととして議論でき

る場づくりにあります。受講生に教えるのではなく、受講生が創る会という場で気づきを得て、受講生が変わっていく過程を大切にしています。

受講生が先に述べた気づきを得たかどうかは、今後受講生が、経営指針の発表に向けてどのように指針書に到達し、それを自社で実践し、会社、社員、そして自分自身を変えていくことができるかで現れます。

これからますます多くの同友会の仲間が経営指針書を成文化し、実践することを、創る会を通してお手伝いをし、実践したいと思えます。

望月 宣典氏 (清水クレジット㈱・経営労働委員会委員長)



お問い合わせ・参加申し込みは、同友会事務局まで！ TEL: 054-253-6130

静岡支部長に聞く！会社、そして同友会のこと

(有)マルミ海産物

代表取締役 山田 勝幸氏（静岡支部）

事業内容：海産物卸製造業（卸売関係（煮干類・しらす干・桜えび・生わかめ・昆布・削節原料・海苔他）
製造関係（各種削節製造販売・魚粉）

設立：1939年5月

社員数：正規3名、パート2名

入会：2008年4月

所在地：静岡市清水区高橋6-6-26

TEL：054-365-1103

祖父の時代から77年続く老舗海産物問屋

(有)マルミ海産物は昭和14年創業、77年続く老舗海産物問屋です。煮干しや桜えび、昆布等の卸売り、かつお節等、各種削節の製造販売を行っています。主な顧客は、水産卸会社、学校、飲食店等ですが、一般への直販も行っています。現在の事業を始める前、山田氏の祖父の時代は、生糸の製造を家業としていましたが、徐々に増えてくる中国産の生糸にシェアを奪われ、知り合いのつてもあったことから、海産物の取り扱いにシフトしていきました。昭和45～46年頃までは、清水区の追分で商売をしていましたが、大型トラック等を使った物流が主流となってきたこともあり、広い土地に移転をし、現在に至っています。山田勝幸氏は、神戸の卸問屋での修業を終えた後、会計事務所勤務を経て、家業に戻ってきました。そして12年前、山田氏の父が引退するに伴って、3代目として社長に就任。その当時から清水の色々な団体に所属し、地元で顔が広がっていきました。

経営を通して地域に貢献できる同友会との出会い

50歳になった時に中小企業家同友会を紹介され、経営を通して地域に貢献できる団体だと思い、入会しました。それからすぐに「経営指針を創る会」を受講し、経営指針の成文化に取り組みます。創る会では、経営について色々な意見やアドバイスが聞けたといえます。「普通は他人の経営に口出ししないじゃないですか？貴重な経験をさせていただきました」と当時を振り返り語っていました。また、同友会で例会や委員会に参加することで、多くの人脈が出来たといえます。



山田 勝幸氏（左）、藤本 浩氏

自社と同友会の今後の展望

会社の展望について山田氏は「カツオを例に挙げると、国内の漁獲量が減って仕入れ価格が上がってきていますが、タイで相場が決まるため売価は上がりません。ウチの強みである安全、安心な良い商品を買ってくれる人をターゲットに、ネット等も活用して販路を広げたいです」と話してくれました。

現在同友会では静岡支部長も務める山田氏。静岡支部の目標としては「まずは今年は静岡市で行われる全県経営フォーラムに向けて支部をまとめたいため」とのことでした。

多くの参加をお待ちしております。

取材・記事：藤本 浩氏（プリントバリュー(株)・静岡支部）

ご縁を大切に近所の不動産屋さん

(株)ハラ不動産

代表取締役 瀬川 仁之氏（浜松支部）

事業内容：不動産における管理業、仲介業

設立：2007年6月

社員数：正規0名

入会：2016年4月

所在地：浜松市東区和田町905-1

URL：http://www.harafudosan.jp/

TEL：053-411-2700

不動産業はお客様から2倍喜ばれる業種

2016年2月に現会長である父親から引き継ぎ、(株)ハラ不動産の代表取締役に就任した瀬川仁之氏。同社の業務はお部屋探し、住まいの相談から家主代行管理、相続不動産の相談、事業用開業相談、建物内外装工事、損害保険代理業など多岐に亘ります。元々営業職をしていた瀬川氏は、お客様から喜ばれる仕事は好きでした。しかし不動産業には売主、買主のように対極のお客様と同時に接するので、公平な立場で両者の歩み寄りを行い、両者にとって良い取引を行わねばなりません。そこが難しい所ですが、同時に喜びも多く感じられる、とのこと。また、そのためには先代からの教えである「とにかく真面目にこつこつやる事」を実践することだと瀬川氏は言います。

何があっても一生お世話する覚悟

様々な立場のお客様から絶対的な信頼を得ることは、どの業界においても重要な事です。(株)ハラ不動産の場合、大手では出来ない全てを一手に引き受け

るからこそ、大手には手が出せないサービスが生まれる、と瀬川氏。「何があっても一生お世話する」という言葉からは、実直にお客様に伝えようとする覚悟が見えました。会社の繁栄の為、自らの人間性にまで及んで顧客を見つめ続ける姿には強い信念を感じました。



瀬川 仁之氏

今後の同友会に期待すること

瀬川氏は同友会に入会して「地元の経営者と語り合える場のありがたさを感じている。今後も例会などを通じて自分自身の学びや自信をつけていきたい」と語りました。

同友会は異業種の代表の方々と話せるだけでなく、悩みを聞けたり、打ち明けたり、またやる気が出て自己のモチベーションを高められる貴重な場所です。瀬川氏にも地域の経営者と深い繋がりを持っていてもらいたいと思います。

取材・記事：杉山 尚也氏（株ハーモニー・浜松支部）

新会員のご紹介（敬称略） 会員数1043名

氏名	社名・事業	所属支部	紹介者
岩田 広行	岩田相続不動産事務所(株)マルワ 不動産（不動産の売買・土地開発）、相続に関する相談・コーディネート	御殿場	辻 本 光 裕
長倉 新吾	加和太建設(株) 総合建設業（土木、建築、不動産、施設運営、メディア、ITシステム開発）	三 島	河 田 亮 一
原田 祥太郎	スピードワーク 請負業（臼井国際の下請け会社の請け負い）	三 島	下 山 昇 一
滝 和也	(株)Next gate スタジオ撮影、出張撮影、呉服販売・レンタル	富 士	菅 野 隆
青山 雅幸	弁護士法人ライトハウス法律事務所 法律事務所（医療過誤、離婚、交通事故、消費者被害、遺言・相続、企業再生、企業間交渉、株主総会対策、法的企業整理）	静 岡	石 川 茂 吏
甲賀 恭司	(株)ファーストエイド 保険代理店業（損害保険、生命保険の販売）	静 岡	遠 藤 一 秀
甲賀 勇生	(株)ファーストエイド 保険代理店業（損害保険、生命保険の販売）	静 岡	遠 藤 一 秀
須山 顕一	須山顕一税理士事務所 税理士業	静 岡	望 月 宣 典
松下 隆司	エムタック 建設業（建物、内外装工事、外壁メンテナンス工事）	静 岡	佐 藤 眞 己
高山 裕史	(株)レグレース 自動車販売・整備業（新車・中古車販売、自動車用品取付・販売、自動車修理、自動車保険取扱い）	浜 松	尾 平 幸 宏
真 砂 隆	フロムネイチャー ガーデン、エクステリア設計、営業（ガーデン、エクステリアプランナー、現場管理）	浜 松	阪 西 敏 治

■名義変更による新名義人（敬称略）

氏名	社名	所属支部	旧名義人
河田 亮一	加和太建設(株)	三 島	渡 邊 勝 彦

※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31回

宮澤学さんからのご指名をいただきました。静岡支部の三木清夫です。内装業をしております。新築住宅・店舗・事務所などの内装、リフォーム工事、ウィンドウトリートメントなど、得意としております。お客様から、「きれいにしてくれてありがとう。」の言葉をいただくのが最高の喜びです。父の代からの仕事を受け継ぎ、もっと良く成りたいという思いでやって来ました。そんな中、同友会に誘われ、初めてバスセッションを体験しました。この時、ひとつのテーマで自分とは違う色々な考えが聞けて、すごくうれしく、自分に役立てられる事は無いか？と考える様になりました。また、同友会の会員さんとのかわりの中で、自分の業界には出来ない経験もさせて頂いています。他人の意見を聞くこと、自分で考えることも大切ですが、行動しなければ何も無いということを改めて感じています。

同友会、楽しんでます。ありがとうございます。

次回は、望月渡さん（モチヅキオートボディー・静岡支部）です。望月さんには、好きな事をやっている事が、どれだけ仕事に役に立つか勉強させて頂きました。望月さん、よろしくお願いします。

三木 清夫氏

三木 清夫氏（株）ミキ・静岡支部

富 士 支 部 同 友 会 ま つ り

9月11日（日） 富士市中央公園

今年で24回目の開催となる富士支部同友会まつり。今回はまつりのコンセプトを「来場者が笑顔で帰れるまつり」と設定しました。当日の会場ではよさこい、チアダンス、バンドに投げ餅、そして恒例の抽選会が行われ、お客さんも楽しんでくれたのでは、と思います。

さて、毎年富士支部では同友会まつりに関して、いろいろな意見や問いが投げかけられます。結果が大事なのか、それともプロセスが大事なのか。これがその年度の担当者によって変わってくるのですが、それもまた楽しみの一つです。次の担当者は、どんな目的意識でやるのか。まつりの問題点をどう解決するのか。私はそんなところに注目して、来年のまつりを待ちたいと思います。

畑中 和弘氏（ハタナカ特急便・富士支部）



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。