



同友しずおか

6

VOL.463

題字：遠藤 在氏 榛原支部



私の逸品
 金属加工技術が生み出した音の響き
丸山工業(株)
 (富士宮支部)
 詳細はWEBで!
 静岡同友会 検索

特集

第44回 定時総会 「国民や地域と共に歩む 中小企業」を目指し同友会運動を前進させよう ～指針成文化と実践、条例運動で強靱な地域をつくろう～

会員訪問記

渡邊 啓太氏 ハッピーライフ・伊東支部
岩井 一代氏 (有)たちばなファーム・浜松支部

その他
 主な内容

新代表理事就任挨拶、中日本ブロック支部長交流会・代表者会議、支部だより、青年部通信、
 新入会員・名義変更紹介、友達の輪、追悼文

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。

第44回 定時総会

5月11日(木) 清水テルサ

「国民や地域と共に歩む中小企業」を目指し同友会運動を前進させよう ～指針成文化と実践、条例運動で強靱な地域をつくろう～



大石 勝彦氏

伊東 暁人氏

児玉 光載氏

藤原 博美氏

5月11日(木)清水テルサにて第44回定時総会が開催されました。行政、来賓含め163名が参加。ご来賓に大石勝彦氏(静岡県経済産業部商工業局長)、伊東暁人氏(静岡大学副学長)、児玉光載氏(東海財務局静岡財務事務所長)、山本義彦氏(静岡大学名誉教授・静岡同友会顧問)をお招きしました。総会議事終了後には、記念講演として「子どもに故郷を残したい～萩大島の産業を守り、100年後も生き生きとした地域を～」を演題に、東京同友会の坪内知佳氏(株GHIBLI・代表取締役)にご講演頂きました。

始めに藤原博美代表理事(株日本ベルト工業)から、平日の昼間にも関わらず近年にない多くの参加者で定時総会が開催できることへの感謝の言葉が述べられました。また「昨年度県内でも多くの自治体で中小企業振興基本条例が制定された。これも同友会3つの目的の一つ、よい経営環境をつくろうが浸透してきたのだろう。」との挨拶がありました。大石勝彦氏からは「昨年度、静岡県中小企業・小規模企業振興基本条例が制定された。これからも地域経済の担い手として、ますます重要な役割を担ってほしい」、伊東暁人氏からは「若者が静岡に留まって地域が元気になっていくには、地域に企業が多くあることが不可欠。同友会の活動を通じて各企業が一層輝くよう願っている」、児玉光載氏からは「意見交換を通して地域の生活を支える中小企業の現状の課題を共有していきたい。そして、良きパートナーとしてそれらの課題を共に考えていきたい」とのご祝辞をいただきました。

また、中同協会長の鋤柄修氏から「米のトランプ大統領就任による不安定な世界経済、中小企業にはさらなる厳しい状況が予想される中で、同友会の存在価値が高まっている。中小企業が主役となり新たな展望を切り拓く運動を広げていこう」との祝電を頂戴しました。

本年度の重点課題は次の3点です。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業を増やします。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。

また、役員体制も一新しました。井上斉氏(ワシロック工業株)と河合浩史氏(板橋工機株)が代表理事に、高木基氏(バリュー・トーカイ株)と松葉秀介氏(松葉倉庫株)が副代表理事に就任しました。新たなメンバーでさらなる静岡同友会の発展、そして「2020年ビジョン」の実現に向けて進んでいきます。



役員一同

「子どもに故郷を残したい」

～萩大島の産業を守り、100年後も生き生きとした地域を～

講師 坪内 知佳氏 (株)GHIBLI代表取締役・東京同友会)



7年前、24歳で萩大島船団丸を立ち上げたとき、私は「日本の水産を我々が担っていく」という大風呂敷を広げたものの、顧客も販路も何もありませんでした。

事業計画書を完成させたのは、2011年3月14日。それまであまり覚悟のないなかで漁業の手伝いをしていた私は、東日本大震災の時「日本は北半分の浜を失った。ならば、南半分の私たちが日本の水産・漁業を支えなければ」と思いました。そして「私たちが水産を支える事業を成功させ、その成功事例を東日本に持っていきこう」と漁師たちに言いました。

話は変わりますが、私の夢は19歳まで、客室乗務員になりたいと思っていました。幼少期は「カモメになりたい」と思っていました。これは、要は「海を悠々自適に旅したい」ということでした。高校に入るとすぐに海外留学。英語力をさらに高めるため再度留学した後、某エアラインのインターン生に決まりました。順風満帆の人生と思えたのですが、この時、自分の生きている意味が分からなくなり燃え尽き症候群に。折しもリーマンショックの頃、父の会社が倒産。さらに、身体を壊しました。このトリプルパンチの中、結婚して萩に移り住み、母親になります。しかし離婚、そこで出会ったのが萩の現・船団長でした。

さて、私たちの船では、アジ、サバを中心に、20t×3回×3船団の漁を行っています。しかし、これだけの魚がそのまますぐに売れるのではなく、新鮮な状態で売り切れないため値が下がってしまいます。このような状況の市場を改善できれば、日本中の浜にも応用できるのでは、と考えました。

さて、魚は、通常の流通では消費者の口に入るまでに数日かかります。これを私は、船上から最短8時間で納品できるようにしました。また、出荷する魚は船上で首を折り適切な手当てを施すことを徹底しました。鮮魚は、血抜き、

温度管理、梱包の工夫で、品質を維持できます。また、こうした魚は生臭さがないどころか、一ヶ月先でも熟成した状態で食べられます。私たち「萩大島船団丸」は、こうして魚のブランディングをしていきました。そして、限りある資源を有効活用する資源管理への取り組みと同時に進んでいます。

実は、始めた頃は、クレームの嵐でした。私が見つけた複数の携帯電話は、全て鳴りっぱなし。この頃、同友会で「プレイング・マネージャーになるな」と教わっていたことが、大きなきっかけになりました。クレームは全て、現場の漁師に受けさせるようにしたのです。それまでの彼らは、魚を獲ることが仕事で、客先に届けるまでの工程に関心がありませんでした。しかし、クレーム処理を通じ顧客の声を直に聞いたことで、顧客の評価を意識するようになり、2年の歳月を経て、上記作業が徹底されるようになりました。

萩市の産業は、水産業と観光業がほぼ全てを占めています。つまり、これらの衰退はそのまま、この地域の衰退・消滅につながってしまいます。息子にとっての「故郷」、またかつて自分の感じていた空虚感を埋めてくれたこの場所を守るため、私はこの事業に挑み、農水省に申請し、ようやく今日の姿にまですることができました。新しい取り組みに対しては、厳しい反発もありました。しかし、私が見据えていたのは、未来でした。そして、一人ひとりが関わり合いながら互いにその役割を果たして、各々がその役社会的役割を果たし、歯車となって噛み合いながら社会を大きく動かしていく姿でした。50年後の自社はどうなっているだろう。そんなことを思いながらも、今やっていることが未来を良くするきっかけになるのであれば、私の存在意義を残せることになるのではないかと、思っています。私はこれからも、このムーブメントを全国に広げ、元気な日本を未来に引き継いでいきます。

新代表理事挨拶



井上 斉氏 (ワシロック工業㈱・静岡支部)

河合代表とともに静岡同友会の新代表となり、身が引き締まる思いです。静岡同友会が益々発展し、地域における存在力をさらに発揮できる様、微力ながら尽力してゆきます。それにはやはり皆様方のご理解とご協力が何より必要です。これまでの静岡同友会の歴史と伝統を考慮しつつ、全体の組織力を高め、同友会運動の発展のために、益々のご活躍をお願いする次第です。

グローバル社会の地政学リスク、人口減少社会、地方経済の疲弊など、さまざまな不安要因の中で、同友会の立ち位置は益々重要な役割を担います。

さて、本年度がスタートし、活発な各支部の活動は事業計画のとおり、また県の各委員会も、同友会運動発展に向けてその充実した内容で運営されていきます。加えて、2020年ビジョンの2年目にあたり、国民と地域とともに歩む中小企業、まさに同友会運動がその役割を担うことに疑う余地はありません。運動の発展こそが地域経済の発展に不可欠です。人を生かす経営の実践、経営指針の成文化率の向上、会員増強目標1200名、県同友会と支部、県専門委員会との組織的連携、同友会運動の発展に向け、様々な角度から運動の質を高めてゆきたいと思えます。

そして、事務局も秋山事務局長体制となり、運動のセンターとしての役割を改めて認識し、その資質を高めることが求められています。運動の主役は会員メンバーですが、事務局員は運動のパートナーとして捉え、ともに運動を広める役割を担っていることをご認識いただきたいと思えます。また、事務局員は我々が育て、共に育ちあう仲間です。同友会運動の専従者である事務局員を理事会はもとより、オール静岡体制で育成してゆきましょう。

共に育ちあう仲間として、皆様方の益々のご発展とご協力を祈念申し上げます。



河合 浩史氏 (板橋工機㈱・沼津支部)

先の定時総会にて井上代表とともに代表理事に新任し、新しい体制にて静岡同友会の第44期がスタートしました。私自身が自社経営と同友会運動を両輪として成長する体現者になること。そして、この同友会運動が静岡同友会全体に広まり、「国民や地域と歩む中小企業」を目指す同友会理念の実現に向けて微力ですが代表理事の役目をしっかり務めたいと思えます。会員の皆様におかれましても、まずは「自社経営と同友会運動は両輪である」ことを意識して頂きたいと思えます。

同友会運動の一番中心活動が「例会」です。例会では会員一人ひとりの経営体験報告、バズセッションでは謙虚な気持ちで自社経営と照らし合わせ、考えることで経営者としての器が大きくなっていくものだと実感しております。この例会での学びと教訓を自社に落とし込んだ経営指針書の成文化を進める活動も重要な同友会活動のひとつです。この同友会活動を進めることで、会員企業が経営を維持し発展させる。そして地域になくはない企業、まさしく「国民や地域と共に歩む中小企業」を目指す運動を推進していきたいと思えます。また、この運動を推進するためには各支部、各専門委員会、部会、事務局との連携がとても重要となります。同友会理念を常に意識し、その連携力を高めながら理事会を活性化していきたいと思えます。「謙虚に学び、実践すること」が同友会らしさです。私自身も謙虚な姿勢で皆様と共に成長していく一年としていく所存です。どうぞ宜しくお願い申し上げます。

中日本ブロック支部長交流会・代表者会議in石川

5月25日(木)～26日(金)石川・金沢にて、中日本ブロック支部長交流会・代表者会議が開催されました。本ブロックは富山、石川、福井、愛知、岐阜、三重、静岡の7県で構成され、当日は70名余が参加。各県設営で代表者会議を毎年開催、隔年で支部長交流会を行い、他県実践事例から経験交流を深めあっています。

静岡からは宮本志太支部長、鈴木榛原支部長、井上・河合両代表、高木副代表、事務局が参加し、感想を頂きましたのでご紹介します。

中部7県の支部長交流会を金沢にて開催



中日本の支部長・代表者が隔年で一堂に集い、交流の中で知り合い、学びあい、励ましあうことを目的とした本会も3回目となりました。

地域づくりに果たす同友会の役割が大きくなる中で、各支部の存在意義と責任も大きくなっています。本交流会では、よりよい企業づくりをベースとした「会員増強」や「支部・地域づくり」の実践報告を中心に経験交流を行いました。

事例報告として「定着率の高い会員拡大」について、下津浩嗣氏(三重・下津醤油株)が「会員増強にはまず自社の業績を上げることの重要性」を、次に島幸美氏(富山・株北陸ハウステック)が「同友会理念の成立に向けて、まず良い経営者となり地域へ還元し、良い経営環境を作る事」を提唱しました。

その後、グループ討論に移り「増える組織・減らない組織づくり」と「地域に根を張る支部づくり」について各支部から共通の悩みを出し合い、様々な事例は大変参考になりました。例えば、愛知同友会では「シニア会と女性部のランチ会」と称して、それぞれの立場の中で活躍と主役にさせる場を設けることにより、世代間のギャップを埋めていました。また、会員増強に関しては「同友会の王道を理解し、会員を増やせる人を増やす」との貴重な意見が飛び交いました。

グループ発表では、宮本志太支部長と私も登壇して静岡のPRをし、片道約5時間かけて参加した成果はとても大きかったです。

懇親会の中締めは井上代表理事が務め、大盛況のうちに幕を閉じました。

鈴木 徹氏(株鈴木土建・榛原支部)

代表者会議 地域金融のこれからを学ぶ

支部長交流会の翌26日(金)、中日本ブロック代表者会議が、地元金融機関のオブザーバー8名を含む39名の出席で開催されました。講演講師に書籍「捨てられる銀行」で取り上げられている広島銀行出身で現在、金融庁総務企画局地域金融企画室長の日下智晴氏が登壇されました。地方銀行で金融庁の検査を受けていた側の元幹部で手の内を知っているだけに、有効性のある金融指導の具体策を聞くことができました。日下氏の話は、わかりやすく、しかも衝撃的な内容でした。また、日下氏を抜擢した森金融庁長官に凄さを感じると同時に、地方創生のため、地方の企業の成長支援ができる体制づくりが確実に進行していると思わされました。



実際に「捨てられる銀行」の好例として北國銀行が取り上げられていますが、その北國銀行の方が出席され、信用保証協会を使わない融資や創業者への当座貸越の実施で中小企業支援の実施事例を話されました。

先日、県定時総会で財務省東海財務局静岡財務事務所の児玉所長のお話を聞き、金融庁の意向通りの施策が、静岡県でも進行中で、県下地域の金融機関もこれから変わっていくのだろうと思います。この度の研修の内容を同友会の仲間に伝えていき、財務事務所や地域金融機関と関わっていきながら中小企業のためのよりよい経済環境を作り上げていかなければと強く感じました。

高木 基氏(バリュー・トーカイ株・三島支部)

理事研修 理事が目指すは「同友会らしさ」の体現者

5月24日(水)、同友会会議室にて理事研修を実施しました。『同友会運動の発展のために』をテキストに、井上齊代表理事(ワシロック工業株)、河合浩史代表理事(板橋工機株)、箕威頼副代表理事(有アサギリ)が講師を務め、「同友会らしさとは、学び、実践し、同友会理念に基づく企業づくりをすること」「理事は同友会の活動と自社経営を不離一体のものとし、会で学んで自社がどう変わったかを話せる“語り部”を目指す」「事務局は同友会運動の専従者。運動のセンターとして組織戦略を構築する役割を担う」など、理事の心構えや同友会の考え方を学び合い、共有しました。

支部だより

伊東例会

我が経営を語る

5月17日(水) ひぐらし会館 参加17名



伊東漁港で水揚げされた魚介類を直接販売する、産直販売を行う三浦大輔氏(有)三浦水産)が、自社の過去・現在・未来・そして悩みを報告しました。

昭和46年に創業してから現在に至るまで、お客様のニーズに合わせて変化できる会社作りをしてきました。高級食材であるアワビ・サザエ・伊勢海老の専門店として地域に根つき、地域の信用を地道に集めることで売り上げを伸ばし、会社の規模を拡大していくという当たり前のことを、当たり前のようにやるのがどれだけ大事か。さらにそれだけではなく「お客様のため、会社の未来のため」と新商品の開発に力を入れ、販路拡大に力を入れる三浦氏。その報告は、とても力強く、多くの学びを与えてくれました。

そして、父親との関係や接し方をどう改善すればいいのか実直に報告することで、問題点が明確となり、先輩方の良き助言を頂くことができました。「良い会社を作るため、良い経営者になるために経営指針を学びたい」同友会に対し真摯に学ぶ三浦氏の姿に、我々会員は、経営者として学ぶ続けることが大切なのだ改めて感じる事が出来ました。

渡邊 啓太氏 (ハッピーライフ・伊東支部)

沼津例会

社員が育つ土壌づくり

5月17日(水) プラサヴェルデ 参加57名

来たる6月の女性経営者全国交流会in富山で報告者を務める梶川久美子氏(サツマ電機株)が、リハールも兼ねて報告しました。元々は会社を継ぐことなど考えていなかったという梶川氏。女性ならではの体験を踏まえて、事業承継への決意に至る過程を話しました。



クレーンや一般産業用(水門等)、鉄鋼圧延等の産業用ブレーキを製造するサツマ電機株。父である前社長(現会長)が築き上げてきた会社・社員の素晴らしさを素直に受け止めつつ、会社をより良くするため、試行錯誤しながら様々な取り組みを実行しています。その試行錯誤の中で梶川氏が気づいたのが「社員は育てるのではなく、育つもの。育つ土壌づくりが経営者の役目」ということ。現在は社員に合わせて急がず、しかし着実な会社の変革に取り組んでいる、とのことでした。

バズセッションは全国大会と同じく「貴社では、

どのような土壌づくりを行っていますか？」というテーマで行われました。グループ全員の気づきとして、土壌づくりは会社の規模や体制によって段階があるということが挙がりました。自社に置き換えた場合の土壌づくりとは何か、どのような段階にあり、何から取り組むべきか考えるきっかけとなりました。

前田 和人氏 (有)アーク・沼津支部)

富士宮例会

リーマンショック、東日本大震災を乗り越えて、これから…

5月12日(金) 志ほ川バイパス店 参加42名



「結局のところ、自分は『世のため人のため』に生きている」鈴木高史氏(有)鈴木製作所)はこう言い切りました。「世のため人のため」とは使い古された言い回しかもしれませんが、鈴木氏の経営の歩みを聞くと、この言葉にどれだけの思いが詰まっているのかが感じられました。国内の自動車部品業界は、かつてのように「作れば売れる」「待っていれば仕事がある」という時代ではありません。鈴木氏自身、リーマンショックが経営を直撃、人員整理せざるをえない状況に追い込まれ、経営のヒントを求めて同友会に入会しました。リーマンの影響が残る中で起こった東日本大震災の後は、工場の海外移転と業界へのコストカットの要求に拍車がかかります。そのなかで鈴木氏は、新規取引先の開拓や新商品への挑戦をしています。また、この先10年を見据えた場合、後継者に引き渡せる会社にしていきたいと語ってくれました。バズセッションのテーマは「10年先の自社の姿を描けますか?」。始めてみると、皆が、先の見えないこの時代に10年先の自社をなかなか描けず不安を持っていることがわかりました。企業は従業員やその家族、地域のために存続することが使命であり、これを経営者一人ひとりが考えていかなければなりません。10年後を考え始めている鈴木氏の姿に触発された例会となりました。

山田 真実氏 (山田司法書士事務所・富士宮支部)

静岡例会

徹底的に人創り！環境、社風、人を育てるための組織改革

5月9日(火) ベガサート 参加61名

県共同求人委員長の金指忠男氏(株)オートベル・沼津支部)を報告者に招いての例会でした。自動車買取業を行う同社は、先代社長のときに「全国500店舗構想」を掲げ急抜



大しますが、その数年後に財政難に陥ります。200名いた社員が翌年には70名となり、12店舗閉鎖するような事態になりました。先代社長は財務強化を徹底し、ひとまず危機を脱しましたが、この時には短期の数値目標を目指す組織体になっていました。ここで社長に就任した金指氏は、今回の経営危機の根底にあるのは「ベクトルがばらばらの組織、共有・浸透していない理念」といった、組織・人の問題と捉えました。そこで金指氏は「人創り」を最重視し改革を始めていきます。社風改革、意識改革や経営理念、指針書の見直し、中長期の経営計画。社員とのコミュニケーションには、たくさんの時間を費やしたそうです。「信頼関係を築くには情報を多く提供する必要があり、そのためには太いパイプを作ることが必要。仲良くなる事で、パイプが太くなり、伝わり、社員のモチベーションが上がる」とのことでした。「経営者の仕事は、社員が育つ環境を創り、モチベーションを上げる仕組みを創ればいい！」という金指氏の言葉がとても印象的でした。

久高 洋司氏 (株)高栄塗装・静岡支部)

志太例会

私が気付いた人を生かす経営の原点

5月18日(木) 藤枝市文化センター 参加19名



化粧品販売、エステ・ネイル業を営む、萬年美香氏 (株)クリスタル・ピュア・IVY) の報告でした。自社のNo.2の独立を機に売上が減少。その売上を確保するために、社長である自分自身が必死になって仕事をし、利幅の大きい顧客ばかりを追う日々が続きました。しかし同友会の活動を通じて「自分のやるべきことは、今日の売上の確保から人を育てることにシフトしていく必要がある」と気付きます。「感謝と笑顔」を自身のテーマに掲げ、スタッフの育成に邁進する氏からは、大切な仲間を絶対に成功させるという強い気持ちが伝わってきました。

バズセッションは「どの様に周りの人たちを経営に生かしますか？」というテーマで行いました。社員、協力業者、同業者の仲間、顧客…私たちはたくさんの人とのかかわりの中で仕事をしているということを再確認するとともに、各会員がそれぞれの立場から「人を生かすとは」ということを深めていきました。

皆、おかれている状況は違えど、人を信頼し任せることがとても大切です。また、人の長所を見抜き、その人が輝く場を作ることが、経営者として求められる資質でもあります。各会員が自社に持ち帰ることができる、活気あるバズセッションとなりました。

山田 幹也氏 (株)立花ガーデン・志太支部)

榛原例会

何でも言うて委員会

5月18日(木) さざんか 参加50名



本年度は「出席に拘る」事を最優先に掲げていますが、それはあくまで手段であり、目的が「良い会社をつくる・良い経営者になる」である事は言うまでもありません。しかしながら、ここ数年の例会出席率は30%台と低迷しており、このままでは上記目的の意識も薄れ、休会退会に歯止めが掛からず、同友会の存在意義や例会の在り方を根本から見直す必要がありました。

そこで、各委員長にグループリーダーになってもらい、6つのテーマについてバズセッション(何でも言うて委員会)を開催しました。「わが経営を語る」では「会社PRになっていないか・若い人の場合は委員会内でやるべきだ」とか、「他の企画」では「他団体との交流・企業見学を兼ねた例会、行政との討論会」等。「出席・動員の方法」では「e-doyuの利用率が50%程度なのでFAXやLINEを利用して、まずは回答率100%を目指すべきだ」とか、その他、「例会の場所・時間、懇親を深める方法」を再検討しました。

今後は模造紙に付箋に書いて貼り付けた意見を正副役員で集計し、「充実した例会」を目指して各メンバーにフィードバックするよう努力します。

鈴木 徹氏 (株)鈴木土建・榛原支部)

中遠例会

後継者問題～経営者のあるべき姿

5月18日(木) ワークピア磐田 参加10名

2部構成で行う「中遠版例会」を実施。新会員2名に我が経営を語って頂きました。はじめに大場和洋氏 (株)テクノパック)。まずは自社業務を動画にて紹介し、現在の悩みや経営者の進むべき方向、後継者問題等を報告しました。「人前で話すのが苦手な上手く表現できるかな」と言っていた大場氏ですが、思いを打ち明ける姿からは本気の姿勢を感じました。続いて太田政樹氏 (太田印刷株)。創業100年を超える4代目の若手経営者です。入会してわずか2回目の例会参加での報告でしたが、今までの経験や自身の性格を活かし「何事にもNOとは言わない」姿勢を発揮。印刷業にとどまらず多業種にも挑戦する活気のある太田氏ですが、大場氏同様、後継者問題やどのように事業を継承していくのが課題と



なっていました。

成功例や問題点等の報告でしたが、中でも両者共に今後の後継者についての不安や悩みが見受けられました。また、バズセッションではベテラン会員の豊富な意見や若手会員の客観的な視点からの意見が飛び交いました。特に後継者問題については全ての経営者が直面し得る問題のため、ベテラン会員の経験と知識が際立ち「会社は何のために誰のためにあるのか」従業員のために存続しなくてはならない意味など、報告者に限らず多くの会員が共有しあえる例会になりました。

生倉 滋人氏 (㈲大橋商事・中遠支部)

浜松例会

経営者の悩み、皆で考えよう

5月16日(火) ANYサテライト貸会議室 参加16名



前半は中川真樹氏(デトックスサロンMAKI)、後半は飯尾恭成氏(㈲大起商会)から問題提起、それに対するバズを行いました。中川氏からは「社員教育と目標設定」自分が立

てた目標に社員がついてきてくれない、食事会等コミュニケーションは図っているが、意識向上がみられない等が主な悩みでした。それに対して、まずは社員の考えを引き出す、思いを導くそれから社員自身で目標をより具体的に出してもらうようにしていく。また個々の個人的目標をもってもらうてはどうか?等社員から聞くではなく聴く姿勢が大事でそれから共創へと繋げ導いてはどうかと具体的な意見が出ました。中川氏も今回出た意見を今後を活かし変わっていきたくと話しました。

飯尾氏からは、今年の9月に経営を引き継ぐのだが不安だらけ・勉強不足で「経営者自身の意識改革」が悩みでした。参加者からは厳しい意見、自社の強みが明確化になっていない、いつまでに、何を、どうやって等具体性がない、仕事は好きか?が出ました。自分の悩みを打ち明け、会員の意見を聞く事で自分の悩み、対策がより明確化され、飯尾氏も徐々に分かってきた様子でした。最後には100年の歴史ある会社を強みにし、さらに勉強していくと感謝の言葉がありました。

真砂 隆氏 (フロムネイチャー・浜松支部)

連載 Seinenbu Tsushin 青年部通信

第3回



第8期経営指針を創る会で、私の心の支えとなっていた寺田卓正氏(㈱ニューウェーブ・青年部会長)。彼のギラギラした眼差しと巧みなマシンガントーク

で口説き落され、副部会長を引き受けたことがきっかけで、私は青年部活動にどっぷりつかり始めました。

青年部では「何やるの?」ではなくて「どう在るか」がキーワードです。青年経営者だから突っ走れる、大きい挑戦が出来る、人の問題で大きく凹むこともある、失敗しても立ち上がる、自分が主体者になって同世代の見本にもなる。そんな次代のリーダーであろうという姿勢。「在り方」という、今までの私の概念になかった考えは、衝撃でした。

青年部発足後、支部を越えた横のつながり・連携が強くなりました。他支部の例会・委員会に学びと交流を求めて出席。御殿場ではロマンを語る前にそろばんを語ろうと朝まで懇話会を開催。お酒を飲みながらの深夜までの熱い熱いバズセッションは、本気で語り本気で交流する青年経営者が続出し、大成功であったと思います。

最後に、私も青年部活動を通じて県外に出る機会が多くなり、夢を語ることの大切さを覚えました。しかも、自分自身さえも耳を疑うような大きい夢を語る。ひとりでは微力でも、今は求めれば求めるほど全国の青年経営者と関わりますし、ライバルも師匠もいます。人との出会いが夢の達成への大事な要素だと思います。これからも他支部・県外・全国へ、気付きと刺激とビジネスチャンス、そして切磋琢磨できる素敵な仲間との出会いを頂きに、行動していきます。

齋藤 寧氏 (㈱齋藤組・静岡支部)

地域密着を目指し学び続ける伊東の総合保険代理店

ハッピーライフ

代表 渡邊 啓太氏 (伊東支部)

事業内容：生命保険、販売、営業
 創 立：2014年10月
 社 員 数：1名
 入会年月：2016年1月
 所 在 地：伊東市川奈1185-160
 T E L：0557-48-7840

身をもって保険の大切さを知り、保険業界へ

伊東市川奈にある保険代理店、ハッピーライフ。代表の渡邊啓太氏は、前職で病にかかり、将来の蓄えや保険のことで不安に駆られたことがありました。身をもって保険の大事さを知った渡邊氏は、その後保険業界に興味を持ち、知り合いのついでで保険会社に就職します。その後「自分にはもっと何かができるのでは」と思い、2014年に起業を決意、独立しました。

同友会で学ぶ経営者仲間の姿勢を自身の励みに

起業を果たした渡邊氏ですが、すぐに自身の未熟さや知識の無さに気付かされます。「色々な知識を得たい」と思い、他団体の活動にも顔を出していたところ、伊東支部会員から同友会のことを聞きました。他業種や地域のことを通して、経営を学ぶことが自分のため

になると思い、入会を決意。「入会するに当たって、自分の知識の少なさを恥ずかしいと思うこともあった。しかし、皆が同じように学んでいると感じ、それが自分の大きな励みになった」と渡邊氏は当時を振り返ります。



渡邊 啓太氏(左)、
鈴木 将大氏

軸足は「顧客の立場を第一に考えるスタンス」

渡邊氏は、常にお客様の立場を大事にして親身に保険提案をし、顧客を大切にできるスタンスでお客様を増やしてきました。

今後の展望について聞くと「まずは法人化し、従業員を雇用し事業を上げていく中で、お客様個人のご希望に添えるよう日々勉強すること。そして、お客様との関わり合いを通じて地域や社会に密着し、日々新しい情報を獲得していきたい。新しい保険のプランや展開を、顧客ニーズやその時々時代の時代に合わせて考え、作っていきたい」と語ってくれました。

渡邊氏の話聞き、「お客様から信頼を勝ち取るからこそ事業拡大の一番の近道なのでは」と思いました。これからも友人として、経営者の仲間として、共に成長していきたいと思います。

取材・記事：鈴木 将大氏 (㈲東亜電気工業・伊東支部)

全国の人脈を生かし学び続ける女性経営者

(有)たちばなファーム

取締役 岩井 一代氏 (浜松支部)

事業内容：農産物卸売業 (農業生産者) (柑橘80%、野菜15%、他加工品5%)
 設 立：1996年11月
 社 員 数：正規1名 パート5名
 入会年月：2003年6月
 所 在 地：浜松市北区根洗町657
 T E L：053-438-9570

会員同士の強みを繋げて販売量アップ

浜松市北区根洗町で、みかんなどの柑橘を中心に農産物卸売業を行う(有)たちばなファーム。岩井一代氏は約20年前に、より高みを目指すべく、同じく浜松支部の渥美末夫氏(㈲渥美農園)とタッグを組みました。(有)渥美農園は、減農薬、除草等、他社にはまねできない生産方法を強みとしています。そして(有)たちばなファームは、対人関係の中で自分の中に軸を持ち、その軸に合致する所と取引を行う方針を取り、強固で効率の良い販売網を築いてきました。両社の強みを生かす形にしたところ、販売増につながったそうです。

学ぶ姿勢を持ち、支部も全国も自社経営に生かす

岩井氏に同友会で学んだことを伺ったところ、三つのことを挙げてくれました。一つ目は、全国大会への参加を通じてたくさんの仲間ができたこと。今でも交

流が続いており、貴重な人脈形成となっています。二つ目は、個別に会員の会社を訪問して話を聞かせてもらうことで、伸びている会社の経営者は本当に「よく考えている」と気付かせてもらったこと。三つ目は、例会参加の際は常に「何か良い所を盗んでやろう」という心構えで臨み、そこから様々な気付きを得ることができたこと。これらのことから、同友会に入って本当に良かった、と話してくれました。



渥美 末夫氏、
岩井 一代氏(右)

仲間と意識を合わせる努力と工夫で難局を克服

これまでに直面した難局はどうやって乗り越えたのか?との問いに岩井氏は「渥美氏ととことん話し合うことで、今の売れる仕組みを構築できた。また、生産者である渥美氏を現場に連れていき、価格交渉等の大変さ、実際の仕組み・販売までの流れを知ってもらったところ、生産意欲を掻き立てることに繋がり、難局を乗り越えることができた」と話してくれました。

「同友会は、ただ参加するのではなく自分なりに目的をもって参加することで、得るものも持ち帰れるものも多くなる」と岩井氏。同友会参加への心構え、経験を聞くことの大切さ、人脈形成の必要性等、改めて学ぶことができました。

取材・記事：真砂 隆氏 (フロムネイチャー・浜松支部)

新会員のご紹介 (敬称略) 会員数1072名

氏名	社名・事業	所属支部	紹介者
おさ だ ゆう ま 長 田 祐 馬	(有)若富士建設 建設業 (建設請負工事一式、土木工事一式)	御殿場	杉 山 正 英
ふか さわ てつ ろう 深 澤 哲 郎	(株)大五堂 深沢文具 文具、事務用品、オフィス家具などの卸売業 (文具販売・卸売業、通販・ネット販売)	富士宮	渡 邊 卓
さ の まさ なお 佐 野 正 直	(株)佐野電器 電気通信工事業 (電気通信工事、電気工事、家電品販売修理、インターネット回線保守)	静 岡	三 木 清 夫
すず き したる 覚 鈴 木 覚	(株)鈴木 塗装業 (住宅塗装工事全般、外壁塗装、屋根塗装、防水工事)	志 太	事 務 局
く ほ あつ し 久 保 貴 史	(有)久保損害保険事務所 損害保険、生命保険代理店業 (各種保険販売、相続、事故等各種相談業務)	榛 原	鈴 木 徹
おお はら みつ 満 大 原 満	Ohara Tennis Creation テニススクール (テニススクール運営、テニス用品販売、イベント企画・運営)	浜 松	真 砂 隆
しん むら こう き 新 村 浩 輝	(株)エンドレスサービス 製造業 (工業用ゴム製品加工・販売)	浜 松	藤 原 博 美

■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
ほり え ひろ こ 堀 江 博 子	(株)堀江塗料	三 島	堀 江 治 彦
なか むら だい まけ 中 村 大 典	(株)アクオ	沼 津	安 部 好 司

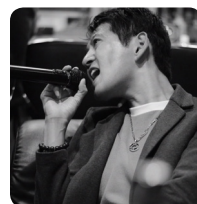
※新会員の写真はe.doyu「ユーザ名簿」にアップします。e.doyuからのご確認をお願い致します。

友達の輪 第39回

長岡喜章さん(株)アーティスティックス・沼津支部)からバトンを受け取りました、三島支部の下山昇一と申します。

長岡さんとは、三島の周年行事にてご挨拶させていただいたのがきっかけで、以降多々学ばせていただいております。私は、静岡県駿東郡清水町で(有)下山製作所という自動車部品製造業を営んでおります。弊社では、大手パイプメカより構内請負契約にて国内外のカーメカ様へ納めるエンジン配管パイプ等の最終加工・出荷業務を行っております。入会のきっかけは、石川英章さん (ISHIKAWA-LABO・三島支部) に声をかけていただいたことが始まりでした。その際、当代表理事であった藤原博美さん(日本ベルト工業(株)・沼津支部)にも御同席いただき、同友会についてお話いただいたことが入会の決め手となりました。当時私は、経営や自身をより高めるための学びがある場を求め、東京や名古屋等あらゆるところにセミナーや講座を探しては参加しておりました。その中で、地元で経営者が真剣に学び合っている場があるとの話をいただき、同友会三島支部の例会に初めて参加させていただいたことは今でもはっきりと覚えています。真っ先に感じた印象は、本当に皆様が会社を良くしようとの意欲を持って参加されており、何より参加者同士の本音のフィードバックなど、他では類を見ないような活きた学びが溢れているというものでした。今は例会企画委員長として、会の躍進に邁進しています。

次回の友達の輪は、同じく三島支部の原田祥太郎さん(スピードワーク)にバトンを繋げます。原田さん宜しくお願い致します。下山 昇一氏 (有)下山製作所・三島支部)



故 石川 幸男 氏 (株)いしかわ包装資材・静岡支部 1937年8月30日生 (満79歳) 1978年8月入会

石川幸男さんを偲んで

石川さんとは共通の取引先を通じ公私に渡り四十五年余りの交遊になります。同友会へお誘いし、初期には熱心に活動してくださいました。温厚快活で誰からも好感を持たれ、交遊の幅も広い方でした。好きなゴルフのロングドライブは見事。そして麻雀、カラオケとエネルギーに楽しみ、社業も拡大を重ねてこられました。近年闘病生活だったのが残念です。ご冥福をお祈り致します。

小野 清氏 (有)小野美術印刷所・静岡支部)

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。