

第370号

2013年

1 月号

同友ぐんま

発行/群馬中小企業家同友会 〒371-0013 前橋市西片貝町1-300-5 ルアン第二ビル4F TEL 027-232-0001 FAX 027-232-0666 E-mail g-douyu@po.wind.ne.jp



2012経営研究集会・基調講演

「年商1800万円の豊屋から、 40億円超の豊総合商社へ」 資金繰り地獄からの逆転劇

(株)キツタカ 代表取締役 橋高勝人氏

朝ドラ「梅ちゃん先生」の舞台になった東京都大田区蒲田。私は町工場が立ち並ぶこの地域で生まれ育ち、現在もそこに会社を構えている。当社では一日に豊約四〇〇枚、襖約三〇〇枚を製造・販売している。東京・千葉・神奈川・埼玉の各支店のほか、高崎へも二年前に支店をオープン。高崎・前橋周辺の仕事も行っている。

豊工事の分類は、大きく分けて「新規豊工事」と「表替え工事」の二つ。土台から新しい豊を入れるのが新規豊工事。豊表を張り替えるのが表替え工事である。新規豊工事の場合、最初に採寸を行う。部屋ごとにオーダーメイドなので、間取りは同じでも全て採寸しなければならぬ。表替え工事の場合、トラックで豊を引き上げる作業が必要。家具を移動しなければならぬ。そのため、新規豊工事より手間が掛かってしまう。豊の裏面に部屋番号や東西南北を書くのは、入れ違えるとキレイに入らないのが理由。意外にデリケートな商品である。

平成二十二年度の経済産業省データによると、豊店の全国件数は約八〇〇〇件。現在はさらに減り、平成七年の約一五〇〇〇件から五〇％減である。豊の年間出荷枚数は新規・表替え合わせて約一七五〇万枚、現在は一六〇〇万枚と言われる。また、豊の年間売上は約一二〇〇億円。単純に八〇〇〇件の豊店で分け合うと、一件あたり年商一五〇〇万円になる。日本全体が低迷するなか、豊業界は頂点に位置する厳しさである。しかし、私は株式会社キツタカの代表として、三四〇名の社員を守っていく立場にある。

朝ドラ「梅ちゃん先生」の舞台になった東京都大田区蒲田。私は町工場が立ち並ぶこの地域で生まれ育ち、現在もそこに会社を構えている。当社では一日に豊約四〇〇枚、襖約三〇〇枚を製造・販売している。東京・千葉・神奈川・埼玉の各支店のほか、高崎へも二年前に支店をオープン。高崎・前橋周辺の仕事も行っている。

豊工事の分類は、大きく分けて「新規豊工事」と「表替え工事」の二つ。土台から新しい豊を入れるのが新規豊工事。豊表を張り替えるのが表替え工事である。新規豊工事の場合、最初に採寸を行う。部屋ごとにオーダーメイドなので、間取りは同じでも全て採寸しなければならぬ。表替え工事の場合、トラックで豊を引き上げる作業が必要。家具を移動しなければならぬ。そのため、新規豊工事より手間が掛かってしまう。豊の裏面に部屋番号や東西南北を書くのは、入れ違えるとキレイに入らないのが理由。意外にデリケートな商品である。

平成二十二年度の経済産業省データによると、豊店の全国件数は約八〇〇〇件。現在はさらに減り、平成七年の約一五〇〇〇件から五〇％減である。豊の年間出荷枚数は新規・表替え合わせて約一七五〇万枚、現在は一六〇〇万枚と言われる。また、豊の年間売上は約一二〇〇億円。単純に八〇〇〇件の豊店で分け合うと、一件あたり年商一五〇〇万円になる。日本全体が低迷するなか、豊業界は頂点に位置する厳しさである。しかし、私は株式会社キツタカの代表として、三四〇名の社員を守っていく立場にある。

縮小する市場にあっても、まだまだ伸ばす気概で頑張っている。

■家業の畳屋を継ぐ

私は約七坪の小さな畳屋の長男として生まれた。家の土間では父親と職人さんが畳をこしらえていて、ワラ屑をザクザクと踏みながら学校へ通ったの思い出出す。作業場の引き戸を開けると六畳の台所。薄暗くて汚い、玄関もない狭い家である。年頃になって好きな女の子ができること、実家が畳屋であることを明かすのが非常に恥ずかしかった。将来は決して畳屋を継ぐ気にはなれなかった。

高校三年生の夏、父親が脳梗塞で倒れる。その翌日から母親は軽トラに乗って職人さんと現場回り。畳を引き上げ、作業場で縫い、納品する毎日を繰り返した。父親は一命を取り留めたものの、右半身不随で言葉も話

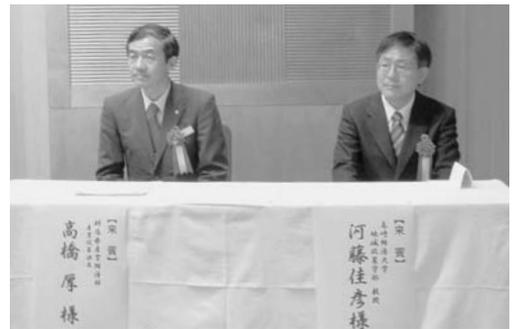


せない。大黒柱を失った橋高畳店。長男の私が継がざるをえない状況になった。本当は医者になりたかった。進学する医学部も決めていた。「運転免許を取ってくれ」。目の下をクマで真っ黒にした母親の言葉。やらざるをえないと腹を括った。

仕事を覚えるため、縫い方を職人さんに教えて貰わなければならぬ。しかし、父親の存在がなくなり、職人さんの人格も変わってしまった。私が見よう見まねで縫っても「やり直し」と言われて糸を切られる。「オレが店を辞めたら、お前は学校に行けなくなる」と脅かされることもあった。そうした日々を繰り返して、決して手取り足取りは教えてくれない。唯一練習できるのは夕食の後。一人で作業場に行き、父親が仕上げた畳の縫い痕、糸の通り道を研究しながら覚えたい。負けず嫌いな性格も功を奏した。畳屋を継がざるをえない宿命のもと、十年かかると言われる技術を一年ちよつとで身につけていった。

■「いつかは四トン車！」

ある日、軽トラに畳六枚を載せて納品へ行くと、環状八号線から建設中の大きなマンションが見えた。マンションに横付け



した四トン車には、三〇〇枚程の畳が山積みになれ、その畳を三〜四人がかりで納品している。「こんなに大きな畳屋があるのか」と衝撃を受けた。それまで畳屋を継ぐしかない状況のなか、少なからず疑問を持って仕事をしていた。「いつか自分も四トン車に畳を満載したい」。その光景を目の当たりにし、やつと畳屋になる決心がついた出来事である。

「大きいマンションはゼネコンに営業しなきゃダメだ」。付き合いのある材料会社の社長にアドバイスされた。営業のことなど頭になく、縫うのに必死でその余裕もなかった。その後も今まで通りの仕事を続けていった。

株式会社キツタカ

- 創業 1984年
- 資本金 9,000万円
- 年商 40億円
- 社員数 320名
- 事業内容 一日3000枚の畳・2000枚の襖を全国30店舗で製造販売
- U R L <http://www.kitsutaka.co.jp/>
- 東京同友会会員

典型的な斜陽産業の畳業界にあって、年商1800万円から40億円超に急成長した株式会社キツタカ。医者志望、畳屋だけは継ぎたくないと思っていた橋高氏は、高校3年の夏に父が病に倒れ、家業を手伝わざるをえなくなる。それから数年、自身の人生を受け入れられずにいたが、大量の畳を積んだトラックを目撃し、「どうせ畳屋をやるなら、これくらい大きい仕事をやるようになってやる」との夢を抱くようになり法人化。地道な営業を続け、大手ゼネコンからの大量受注獲得によって、売上を倍々ゲームで伸ばしていった。ところが、利益を無視した売上至上主義の経営は資金繰りを悪化させ、倒産一歩手前の事態を招いてしまう。大きな危機に直面した橋高氏は、小口の仕事をコツコツと集めて安定成長する経営へと方向転換。襖の張替えへの進出、賃貸住宅の表替えに特化するなど、儲かる仕組みを構築していった。以後、ユニークな組織づくり、リフォーム会社にターゲットを絞った商品開発、マーケティング、ブランド化などを推進し、大きな成長を続けている。

それから少し経ち、羽田空港近くの六郷に五〇〇世帯のマンション建設中を記した看板を発見する。二棟のプレハブには大手ゼネコンの名前が書いてある。若かった私は、納品帰りにプレハブの横に車を止め、事務所に入った。挨拶をしても誰も顔を上げない。何度か言った末、正面に座る恰幅の良い人が来てくれた。「仕事をください」。名刺を渡しながら伝えた。その人は副所長で名前も良く覚えていない。「法人でなければ取引できない」という。恥ずかしながらも私は法人の意味すら分からなかった。副所長は親切に教えて

くれた後、やさしく追い返してくれた。とても残念な気持ちの反面、活路が見えた気がした。

■株式会社キツタカを設立

「会社を作るには資本金一〇〇〇万円が必要」らしい。うちにそんなお金はない。材料会社の社長に相談すると、「登





記が済むまでの間なら貸しても良い」と言ってくれた。「貸して」という目をする私に同情したのかもしれない。銀行も紹介してもらい、会社を設立することができた。

昭和五十九年、橋高畳店から(株)キツタカになった。「いつか四トン車を畳を満載にしたい」。会社を作った理由はその一心である。法人設立後、新しい名刺

を作製した。当然、専属の営業マンなど雇えない。製作や納品の合間を縫ってゼネコンの現場に足を運び、名刺を差し出した。まるで水戸黄門の印籠のように「株式会社です」と言って営業をしまくった。昔のコマーシャルに「いつかはクラウン」というのはあるが、私の場合、「いつかは四トン車」だった。その目標に向けて仕事を追い掛け続

けた結果、大手ゼネコンに軒並み口座を開くことができた。仕事が確保できるようになり七坪の作業場は目一杯。資金の都合で千葉県成田市に農地を借り、プレハブを建てた。東京と成田は車で約一時間半。日中は納品、成田へ移動して夜中に畳を作り、明け方にまた東京に納める。さらに合間で営業もした。一日に二〜三時間の睡眠。今考えるとゾツとする生活である。そうした時期を越え、大手ゼネコンの三十六階建てマンションの仕事が取れた。「大きい仕事を取る。四トン車を買う」ととうとう四トン車を購入した。運転席に座ると二階のような高さ、後ろを振り返れば満載の畳。あの日見た光景をやっと手に入れることができた。血が騒ぐ感覚は今も忘れていない。その後もゼネコン専門の営業マンを雇い、日産八〇〇〜一〇〇〇枚を納入できるようになっていった。

■資金繰り地獄

住宅メーカーの仕事用に新しいトラックを購入するかどうかが母親と大喧嘩になった。「そんな金がどこにある」と母は言う。「銀行に借りれば良い」。私は容易に考えていた。住んでいるのは昔からの家。連日、近隣

住民が駆けつけるほどの大喧嘩は続いた。結局、母の反対を押し退け新しいトラックを購入。住宅メーカーの仕事をほとんどこなし、売上も三億円を超えるようになった。

一月四日の正月休み、趣味の釣りに興じるべく河口湖に来ていた。第一投目の竿を放った直後に電話が鳴る。「三時まで二〇〇万円を入金してください」。銀行からだ。母親に要件を説明すると「釣りしてる場合か」と電話口から怒号が響く。そのまま車に乗り込んで家路を急いだ。何とかして二〇〇万円を用意しなければならぬ。母親に見せられた通帳に残高はない。悩んだ挙句、奥さんの実家に頭を下げて貸してもらった。少しずつ積み立てて



<p>アルミ精密部品の切削加工メーカー</p> <p>有限会社 エーピーエム</p> <p>充実した設備と長年培った確かな技術力で お客様のご要望にお応えします！</p> <p>〒373-0847 群馬県太田市西新町103-2 TEL0276-30-4058 FAX0276-30-4059 URL : http://www.apm-f.com E-mail : fuse@apm-f.com</p>	<p>笑顔1番 看板2番</p>  <p>かんばん各種 電光掲示板 ステッカー デザイン 群馬テレビ代理店 とちぎテレビ代理店</p> <p>地域密着型フリーペーパー ふりペ、こ</p>	<p>活気ある街並み創る 東和広告システム</p>  <p>株式会社 CREATIVE INTEGRATION TOWA 東和広告システム</p> <p>〈本社〉 桐生市境野町7-50-1 ☎0277-32-5503 〈宇都宮〉 宇都宮市兵庫塚3-10-24 ☎028-678-6631 〈埼玉〉 加須市騎西31-1 ☎0480-31-8412</p>
--	--	---

いた子供の預金も全部叩いた。何とかギリギリで凌ぐことができた。苦い思い出である。その夜は自分が情けなくて、子供の寝顔を見ながら涙が止まらなかった。

「売上が上がる＝儲かる」だと私は思っていた。トラック購入で母親と大喧嘩をしたが、母が必死に止めても聞く耳を持たなかった。仕事を取ればお金を生み出すと本気で思っていた。



その考えを貫いた結果、子供の預金にまで手をつける事態を招いた。当時が一番厳しかった。資金繰り地獄に突入していた。

■転機

「経営者の成績表は決算書だよ」。取引銀行の支店長が異動の餞別として、私に教えてくれた言葉である。これまで決算書をマジマジと見たことはない。税理士さんから決算書を受け取って話もそこそこに、慌しく

現場に出掛ける状態だった。豊業界の集まる機会に、福岡のすこぶる順調な豊屋さんを紹介してもらった。年商八億円、経常利益五〜六%を毎年コンスタントに出すらしい。アポイントを取って福岡の豊屋さんを訪ねた。「どうすれば順調な経営になるか聞きたい」。その会社の番頭さんが決算書を見比べながら細かく説明してくれた。その会社では材料費と人件費を合わせても六〇%であるのに対し、キツタカは材料費だけで六五%になっていた。ゼネコンの仕事は全て新規工事である。新規工事には土台・豊表・縁の三つの材料を使う。表替え工事は豊表・縁の二つで済むため、材料費の負担が少ない。たしかに表替え工事は運び出す手間が大変である。その分、新規豊工事に業者が集中するため、価格競争に陥りやすい。そこに材料費が高い商品を買っても儲からない。「このままでは二年と持たない。明日から表替え工事に方向性を変えなさい」。現状、九九%が新規豊工事である。厳しいアドバイスだった。

その豊屋さんは地元不動産会社と密着し、賃貸住宅の退去時の畳や襖の交換に特化していた。一件あたりは小口だが、件数を増やすことで一日に何十枚の表替え工事を行っている。ゼネコンの新築マンションの場合、設計段階からの打ち合わせ、入札して着工に移る。その後、手形を受け取る。受注からお金になるまで一年以上掛かってしまう。回転が速くて利幅のある仕事と回転が遅くて利幅のない仕事では、これだけの差が出てしまう。方向転換の道筋を模索しなければならぬ。



■ターゲットはリフォーム会社

早速、不動産会社への営業を始めた。今まで見えなかった不動産会社がたくさんあることに気付く。片っ端から回った。福岡と東京では地域差があり、退去時の原状回復工事はリフォーム会社が受けているらしい。今

部品加工の 株式会社 マテハン

同友会の製造業と連携して
北関東機械加工センターを目指します。

ホームページで仕事の受注が来ました。
好評「部品加工のマテハン」

URL: <http://www.kk-matehan.co.jp/>
E-mail: mth@kk-matehan.co.jp

従業員数 22名
代表取締役 豊山 淳
群馬県太田市矢田堀町351-6
TEL 0276 (37) 4571
FAX 0276 (37) 4562

節電目標達成のために

エアコンの設定温度を2℃上げると、10%の節電が可能です。遮熱塗装（又は、白で塗る）で、室温28℃に設定できるようになります。天井からの炭火のような放射熱が減少し、断然快適になるからです。相談にのります。



高品質・高機能塗装 (有)クチキテック 代表取締役 朽木 康
〒378-0015 沼田市戸鹿野町324-3 TEL 0278 (22) 0691
E-mail: kuchikitec@yahoo.co.jp 携帯 090-4911-8900
U R L : <http://www.kuchikitec.jp> クチキテックで検索



度はリフォーム会社をターゲットに営業を続けた。

もう一つ、福岡の畳屋さんにアドバイスされたのがDM。十四年間ずっと続けている。年に二回、相手が欲しいときに撒けば効果は抜群。賃貸住宅の入退去が多い三月、もしくは九月の直前に届くのがベストである。気の利いた人間は自分流にアレンジするが、お土産に貰ったDMの社名と住所を変え、そのまま発送した。電話帳で調べた宛先を書いて、ポストに入れただけである。表替え工事の単価を一枚三二〇〇円に設定。当時、キツタカの表替え工事は一番安くても一枚五〇〇〇円であった。安売りで首を占めていたのに、性懲りもなくまた安売りをしているわけではない。教

わった通り、材料費と人件費を六〇％以内に抑えるように計算して導き出した金額である。当時、面倒な表替え工事を、その金額で受ける畳店はなかった。二月末に送ったDMは驚くほどの反響を呼んだ。

一軒あたりの金額は確かに少ない。発注額が年間一〇〇〇万円を超えるリフォーム会社もほとんどない。月々の請求で五十万円の会社が一番多い。新築

の仕事もあるが、仕事が途絶えると急激に売上が落ちるリスクもあった。現在、東京・千葉・埼玉・神奈川のリフォーム会社、約一八〇〇〇件と取引している。たとえ一社との仕事が途絶えても多くの会社と取引しているため、非常に強固な体質になっている。「経営者の成績表は決算書」と教えてくれた取引

銀行の支店長。「ターゲットを変えなさい」とアドバイスしてくれた福岡の畳屋さん。そのおかげで方向転換ができた。非常に感謝している。

■日没事件

事件は起きた。私が配達と営業を終わらせ夕方方に会社へ帰ると、今日中に納める畳が搬出口にあった。「日没のため納めら

れず。明日納めます」。置き手紙が付いていた。入居が決まった賃貸住宅用の畳なので、今日中の納品がリフォーム会社との約束。私は慌ててトラックに積み込んで納めた。翌日、その社員を待ち構えて怒ると、「暗闇の納品は危険。怪我をする可能性もある。それに家で子供も待っていた」と理由を述べた。これが日没事件である。

社員の言うことも間違いではないが、今後も同じようなことが続けば会社の信用に関わる。春シーズンの繁忙期は通常の倍近い仕事。製作も倍、配送も倍である。無理な残業や徹夜を社員には強要できない。労働基準監督署の目もある。最悪の場合は労働災害が起こるかもしれない。繁忙期に合わせて人員を増やせば、閑散期に余剰な人件費が掛かる。せつかく方向転換に成功し、経営状況が改善に向

かっている矢先のことだった。畳は完全な受注生産のためストックが持てない。しかし、顧客の要望である短納期には対応していかなければならない。この日没事件をキッカケに労務について真剣に考えていった。

■請負制と業務提携契約書

「請負制への変更」を現場社

員にお願いした。一定の給与を変更し、一枚作って何円、運んで何円という具合に、工程ごとの単価設定を行う提案である。「社長の考えにはついて行けない」。去っていく社員もいた。うち二名からは不当解雇と言われ、簡易裁判所から出頭命令が

あった。「儲け主義に走った冷徹な経営者」と見られるかもしれないが、決してそうではない。繁忙期と閑散期の落差、汚いキツイ危険、畳の仕事は大変な重労働。社員を一定の給与で雇用するのは難しいと判断した。最低保証のないなか、それでも





残ってくれる社員がいた。「必ず仕事は取ってくる。夜十一時までは家の門を絶対にくぐらない」。彼らとの約束は今も守っている。同じベクトルを持った組織を築いていかなければならない。請負制の導入により、現場社員の目の輝きが変わったと感じている。

請負制について先輩経営者の多くは大反対だった。「数で稼ぎが変わるなら、品質は必ず落ちる」。そうならないために業務提携契約書を作成した。材料のロスや失敗の費用は本人負担、車両や機械は有料貸出、保険は自己加入など、非常に厳しい内容である。しかし、頑張る

親方には複数支店の兼任や雇用を認める仕組みもある。なかには三人以上を雇用し、法人にしている親方もいる。

三四〇名のうち一二〇名は社員契約、二二〇名は請負契約とその社員である。あのととき残ってくれた親方(現場社員)たちとは固い絆は繋がっている。僕が父なら親方は子供、親方が雇用する社員は孫。そんな親子関係で繋がっている。以前はトラブルがあれば直ぐに自分が飛んで行った。人数が多くなつたので今はできない。逆に周りが育たなくなる。組織として動いていくことが大事だと感じている。

■新たな挑戦

畳市場が縮小の一途を辿り、これまで通り伸ばせるか不安である。しかし、今後も続けていくことが私の使命。荒波に揉まれている最中ではあるが、まだまだ休めない。目標は畳で五〇億円、畳以外で五〇億円、合わせて一〇〇億円を五〜六年の間に達成したい。

目標達成には新商品の開発も大事である。その一つがリノベーション畳。空室で悩む賃貸管理会社にカラー畳を提案した。畳屋とペンキ屋によるリフォーム。まさにリノベーション

ンである。ものの見事に入居契約が決まり、別のアパートにも入れていった。この商品、三年前は年間三〇〇枚程の売れ行きだったが、年間で二万枚近く売れるようになった。少しのアイデアと工夫が成果を上げている。

優洗という新商品。その名の通り洗える畳である。犬や猫が爪を立てて大丈夫。おしっこをしてもタワシで洗える優れものである。これまで売先はリフォーム会社だったが、一般住宅のペット用に広がりを見せている。また、縁のなかったベトトショップにも販売を開始した。市場は掘り起こせば以外とあることを実感している。今後

も新市場を開拓する努力を続けたい。
畳からフローリングに変更するお客様も多数いる。指を加えて見ている場合ではない。フローリング工事も受注するため、住宅設備、住宅建材・資材、システムキッチンなどを手掛ける住宅建材部を二年前に立ち上げた。この分野は今後もさらに伸ばしていきたい。

現在、自社だけで一日六〜七トンの畳ゴミを出している。五年前でも処分するだけで



七〇〇万円近い費用が掛かっていた。今なら億単位になるだろう。三年前、福島県いわき市に畳ゴミを固形燃料に変えるプラントを建設し、製紙会社に売っている。ゼロエミッション。ゴミを出さない会社を目指し、地球温暖化防止にも貢献したい。

畳の原料である、い草は中国に依存している。昨年、同じく福島県にキツタカファームという農業法人を立ち上げた。米作りを断念した農家に声を掛け、将来、い草の産地になれるように動いている。原料生産からゴミ処理まで、一貫した会社でなければならぬ。社員や顧客の協力を得ながら、まだまだ挑戦していきたい。

《質疑応答》

◆後継者問題

子供は三人。長男が大学三年生で経済の勉強をしている。将来、後を継ぐのかもしれないが、決して強要するつもりはない。もし継承しない場合、持ち株を分けて社員に継承してもらおう方法も考えている。ただ私自身が長く現役を続けたい気持ちがある。可能な限り経営者を務め、会社を守っていききたいと思う。

◆請負制と社員教育

親方が雇用した社員を教育するツールとして、接客・技術マニュアルを作成した。しかし、過去に親方から反発を受けたことがある。理由はマニュアルが細か過ぎたこと。「キツタカの



ユニフォームを着なければならぬ」との文句は、下請法に触れる可能性があり、その他にも法律に関連する意見が寄せられた。親方は決して私を攻めたのではない。「会社を守ってほしい」との思いから来る意見であった。

親方とは仕事以外でも積極的にコミュニケーションを取っている。「私と共通の意識を持っている」と強く感じている。私が畳の縫い方を独学で身につけたのと同様、自分たちで学んで成長している様子がハッキリと分かる。彼等が今後のキツタカの原動力になってくれるに違いない。

◆組織づくり

以前はトラブルがあれば全て私が処理していた。「会社は橋高勝人」。それでは会社が成長するに従って、手の届かない部分が大きくなる。現在は部門をつくって部門長を置き、業務をバトンタッチしてきた。私は組織全体の方向性や舵取り、調整だけを行うように心掛けています。

◆方向転換

先を見越した訳ではなく、ひたすら試行錯誤を繰り返した。



資金繰りに苦しみ、子供の預金を使った苦い経験があったからこそ、そこから何としても脱したいと強く思った。日没事件を二度と起こさないために必死で考えた。同じ失敗を繰り返したくないからこそ、次のアクションを実行してきた。それが結果的に方向転換に繋がったのである。

◆新商品の開発

多くの新商品を製造・販売しているが、私が開発した商品ばかり。もちろん社員にも良いアイデアがあれば積極的に提案して欲しいが、なかなか出ないのが現状である。今年から商品開発チームを立ち上げ、月一回のペースで新商品提案会議を開催している。この冬にも売り出したい商品が何点かできあがった。通販などを利用して全国に発信しようと考えている。

会員たんしん

同友会のホームページで会員検索できます。

【絞り紙容器に本腰】

蔵前産業(株)

精密機械加工、金型設計・製作を手掛ける蔵前産業(株)、代表取締役・橋本勝氏(前橋支部所属)はこのほど、「絞り紙容器」事業の本格展開に乗り出した。以前から紙容器の絞り金型技術に定評があり、パッケージメーカーなどへ納品していたが、よ

り付加価値の高い事業に結び付けようと、独自の紙プレス加工機を開発。倉庫跡地をクリーンルーム化するとともに自社開発装置を設置し、食品調理容器などの量産に乗り出している。一方、絞り容器の可能性を広く知ってもらおうとユニーク形状の「蘭玉容器」を作成。絵付けなどを施したオリジナル商品を計画しているほか、試作も積極的に請け負う方針で、紙容器に関するワンストップサービス拠点として機能させる。 [12/13付ぐん経]

臭気対策のPRO COMPANY

目指すのは“屋久島の森の空気”です



株式会社デオ・プラス

〒370-0005 群馬県高崎市浜尻町 586-3

tel: 027-365-2236 fax: 027-315-3236

e-mail: ozone@deoplus.net

www.deoplus.net

消防設備・電気設備のことなら

関東防災工業株式会社

■本社 〒371-0857

前橋市高井町1-29-7
TEL (027) 251-3535

■安中事務所 〒379-0126

群馬県安中市西上磯部1736
TEL (027) 385-5261

■東毛営業所 〒370-0801

群馬県太田市台之郷町732-30
TEL (0276) 46-0736

第8回 理事会報告

日時 十二月十一日(火) 十八時三十分

会場 同友会事務所会議室

出席者(順不同・敬称略) 出席者(順不同・敬称略)

正副代表理事/古郡、澤浦、田村、常任理事/吉池、布施、丹羽、蜂巣、高橋(寿)、丸橋、島山、高橋(宣)、小林、理事

/町田、小林、戸塚、生沼(代理)、平岩、植杉、事務局/黒岩、阿久澤、保坂(役員計十八名)

【議事】 田村副代表理事が議長をつとめ、古郡代表理事挨拶のもと開会となりました。

新会員ご紹介

12月度常任理事会承認 会員名簿追加録(順不同・敬称略)

企業名・役職・氏名・生年・所在地・電話・FAX・業務内容・趣味・紹介者

群馬小型運送(株)

〒370-0069 高崎市飯塚町1068

TEL: 027-362-1000

FAX: 027-362-9935

一般貨物運送業、一般商品保管管理

ゴルフ、野球、サッカー

【紹介者/吉池 睦】

この度は入会させて頂きましてありがとうございます。同友会で勉強させて頂き、会社経営に活かしていきたいと思っておりますので、今後とも宜しくお願い致します。



専務取締役

川手 和 義

S51年生

高崎支部

I. 報告連絡事項
1. 総務会報告
澤浦副代表理事より、直前に行われた総務会の概要報告がなされました。
2. 全支部・部会・委員会報告
各組織代表者より、報告や案内連絡等がありました。
3. その他
①経営研究集会の収支報告案について事務局より報告がありました。
②第四十三回中小企業問題全国研究集会(福岡)について事務局より参加案内がありました。
③先日、「ガイアの夜明け」にも出演された澤浦副代表理事が、来年二月に愛知と沖縄同友会から講演を依頼されている旨、事務局より紹介されました。
また、中小企業憲章のパンフレットが追加で入荷され、事務局より「積極的な活用を」と、働きかけがありました。

II. 承認事項
1. 理事会への提案事項
①高崎支部の生沼氏より、障がい者問題への取り組みについて提案があり、認識を深めるため、まず理事会で勉強会を実施することを申し合わせました。
②前橋支部の小林氏より、前橋市から提案された新入社員研修会の協力実施について提案があり、社員教育委員会にて検討することを申し合わせました。
また前橋支部として、中学生対象の社会人講師派遣の取り組みを検討していることが紹介され、他支部でも実施を検討して

Advertisement for SUPER MILLION HAIR. Features a globe image and text: 「水なし印刷」をお薦めします. Includes contact information for JOBUI PRINTING CO., LTD. and RUAN CO., LTD.