

同友ぐんま

同友会の活動
はこちらの
QRコードから
ご覧いただけ
ます。▶



2

2018年
月号

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



2017経営研究集会・基調講演

二代目板金屋女社長の覚悟と挑戦

町工場の技術と女性の感性から

生まれた自社ブランド

(株)山崎製作所 代表取締役 山崎かおり氏

■会社概要

昭和四十二年、父が板金業として創業。昭和四十五年に山崎製作所を設立しました。自動車板金や建築板金など、さまざまな板金がありますが、当社の事業内容は「機械板金加工業」になります。医療・食品・自動車などの各種業界、あるいは個人を含めて毎月八〇前後のお客様と取引しています。

社員数は二十二名。私が事業承継してからは二〇代を積極的に採用してきましたので、若手職人と六〇歳以上の熟練職人の層が厚い会社になっています。

■入社したものの：

私は母の經理の手伝いとして平成三年に入社しました。当時は出産直後で「赤ちゃんを連れて行けるし、お小遣いも稼げる



♪「くらいの感覚でした。「父の会社を助けよう」とか「経営に参画しよう」とは全く考えておらず、のほほんと過ごしていました。

平成七年、売上の約八割を占めていたお客様が倒産しました。馴れない営業に母は必死になって奔走しましたが、私はただその姿を見ているだけでした。この時期に二人いた後継者候補が会社を去り、私以外の近親者は誰もいなくなりました。



父は仕事に対するやりがいを急激に失い、平成十六年頃には会社に殆ど来なくなりました。たまに顔を出せば「売上が足りない！これじゃダメだ！」と怒ります。その矛先は社員たちに向けられて「社員が悪い」と言い放ち、逆に社員たちは「社長が悪い」と言い返します。お互いの確執は深まるばかりでした。

さらにリーマンショックの影

■同友会との出会いと事業承継

響が直撃しました。売上は約半分にまで落ち込み、父は「会社をたたむ」と言い出しました。私は父に言われてハッと周りを見回しました。「ずっとこの会社で人生を賭けてきた社員たちが路頭に迷ってしまうのではなにか？」。社員たちのためにも「私が会社を何とか立て直さなければ」と思い始めました。

ちょうどそのタイミングで同友会に誘われ、県の経営フォーラムに参加しました。リーマンショック直後の厳しい経営環境にあっても前向きに経営に取り組む皆さんにカルチャーショックを受け、その場に入会しました。入会の約一年後、先輩会員に「経営指針を創る会」への参加をしつこく誘われ、断るのも面倒になったので受講することになりました。

受講の最中、父に「会社を継ぎたい」と直訴して最初はとてもし喜んでくれましたが、「やっぱり無理だ。この業界で女ができる訳がない」と言われました。私は「創る会」で勉強してやる気満々だったので「絶対にやるから」と言い返して、何度も口論を繰り返しました。

そうした状況を見かねた先輩会員が心配して会社に来てくれました。その先輩会員は自らの経験から創業者の気持ちも伝えてくれました。「自分がつくってきた会社や仕事、社員や工場など全てが離れてしまうと思うと、創業者は寂しくしてしまうがないんだよ。その気持ちも分かってくれて」と言われました。私はそこまで父の気持ち考えたことがなかったので、改めて父に手紙を書きました。「気持ちを理解できていなくてごめんなさい。お父さんが築いてきた山崎製作所。しっかりと意志を継いでいきます」という内容です。その手紙を書いてからは父とのわだかまりも消え、無事に事業承継ができました。

■経営理念に基づく会社づくり 「創る会」を受講するまで、当社には経営理念が存在しませんでした。

株式会社山崎製作所

経営理念

一、山崎の品質

私たちは、伝統の技術と新しい力を融合し、お客様のニーズに応えられる唯一無二の板金屋を目指します。

一、山崎のプライド

私たちは、プロ意識を持ち、できない理由より、できる方法を考え、改善・改革を追及します。

一、山崎の絆

私たちは、縁深き仲間と共に、お互いを認め、助け合い、豊かな未来へと進んでいきます。

受講の最中、父に「会社を継ぎたい」と直訴して最初はとてもし喜んでくれましたが、「やっぱり無理だ。この業界で女ができる訳がない」と言われました。私は「創る会」で勉強してやる気満々だったので「絶対にやるから」と言い返して、何度も口論を繰り返しました。

提案をすんなり受け入れてくれた背景には、それ以前に取り組んでいた「自分たちの会社を考慮しよう」というコミュニケーション研修をやっていたからだと思います。

最初に発表した翌年、第二弾の経営理念は全社員で策定しました。現在の経営理念はここ五年間で入社の若手社員も含めた全社員で策定した第三弾です。





■取り組むべき課題

経営理念の策定にあたり、「山崎製作所はお客様、あるいは自分にとってどんな会社なのか」を皆で話し合いました。ある熟練職人さんは「お客様の言うことを聞いて図面通りにつくれば良い。お客様の奴隷みたいなもの」と言いました。別の熟練職人さんは「親戚に仕事を聞かれたが、恥ずかしくて板金屋と言えなかった」と言いました。この二人の言葉は私の心に深く刺さりました。

私は厳しいながらも当社がこれまで存続してきた理由を分かっていたつもりです。それは日本の産業を支える製造業を縁の下から支える会社だからです。しかし、社員たちはそう思っていないことに愕然としま

した。同時に経営理念を実現するために取り組むべき課題にも気付かされました。

それは「板金職人に誇りと生きがい」を持つてもらうことです。「誇りある仕事を後輩に確実に伝えてもらいたい（技術継ぎ）」「景気に左右される企業体質からの脱却」と考えました。また、競合他社から二十年くらい機械も技術も遅れていたのでも、その遅れを取り戻して「板金屋だと胸を張って言えるようになる」と決意しました。

その思いを「事業戦略マップ」にして見える化しました。富士山頂を全社員でめざすイメージです。一番下の出発点は企業風土・経営理念です。経営理念の実現に向けて今期はどんな思いで、どう行動するのか？さらに三年後、五年後、十年後のあるべき姿を明記しています。このマップによって若い社員たちにも自分のめざす方向を指し示してあげられます。

■社内改革（工程）

材料から製品になるまでの各セクションを工程と言います。ストップウォッチで金型交換に何秒、加工に何秒など、工程に掛かる時間を計測して細かく分



析しました。

当社は単品・小ロット・短納期の仕事が多く、いつもバタバタしており、納期に間に合わない案件がたくさん発生していました。それが慢性化して納期遅れが当たり前になっていました。

分析の結果、大きな発見がありました。お客様から太い注文が入っても、途中の工程で非常に細くなり、最後にいつもバタバタするのが納期遅れの原因です。非常に細くなるボトルネックの工程を改善する必要があります。また、その他にお客様から問合せを受けて製品の進捗を確認する際には、図面をひっくり返しながら探しているムダもありました。

ボトルネック工程の設備の更新、受注から出荷までの一元管理システムの導入を決断しました。特にレーザーパンチ複合機は当社でも一番大きくて高価な機械ですが、導入時は静岡県内第一号の最新設備でした。

この設備投資で一億六千万円超の借入をしました。借入をしたことがない私にとって、これほど高額な借入をすることは夜も眠れないほどの不安でした。当社の業績を見て融資するのは難しかったと思います。担当者

は私の目を見て「社長を信じます」と言ってくれました。それまでは経営者としての覚悟はおそらく八〇％くらいだったと思

います。いざ借金を背負うと前しか見なくなり、一二〇％の覚悟が持てました。

■社内改革（コミュニケーション）

当社の熟練職人たちは口を固く閉ざしていました。元から無口だったわけではなく、下手に意見を言えば社長に怒られたり、けなされたりした経験があったからです。結果として忍耐強い職人が残ってくれました。職人たちの力を借りないこと

私や若い世代は技術を知ることができません。どうにかして固い口を開けようと、コミュニケーション研修

株式会社山崎製作所

- 設立 昭和45年9月
- 資本金 300万円
- 従業員数 23名
- 事業内容 板金加工業（医療機器・医療タンク・工作機械カバー・部品・制御盤・工場設備・厨房用設備等）、メタルアクセサリ・メタルインテリアの製造販売
- U R L <https://www.yamazaki-metal.co.jp/>
- 静岡同友会会員

大学卒業後、個人輸入雑貨店の自営、一般企業OLを経て平成3年に父の経営する山崎製作所に入社。平成20年、同友会に入会し経営方針を創る会に参加。そこででの出会いと学びから経営者の苦悩と覚悟に気づき、紆余曲折のすえ平成21年9月、代表取締役就任。就任以前からバブル崩壊やリーマンショックなどの経営危機を目の当たりにしてきた山崎氏は、景気に左右されない経営の方向を模索します。「下請けではなく、良いものをつくり認めてもらえる仕事が見たい」そんな募る想いが形となったのが平成27年、オリジナルのメタル製品を扱う自社ブランド「三代目板金屋」の立ち上げです。企画運営を女性社員が行い、男性職人達が築いてきた金属加工業に「女性目線・素人目線」を掛け合わせ起こした化学変化は、板金加工の新規開拓などにも波及、山崎製作所のブランディング戦略として成果を上げています。

いう思いと社長の思いが合致しました。日本の板金屋の始まりは刀鍛冶と鎧職人、そしてカンザシ職人と言われています。現代の板金屋が新しい技術を使い、古いカンザシをつくったらどうなるのか？現代の板金屋がつくれる最高のカンザシをめざしています。

■ブランディング

三代目板金屋のブランディングの基本は「三代目板金屋が生まれたストーリーを忘れない」「コンセプトを大事にする（私たち知っている金属のカッコよさを消費者に伝える）（職人が丹精を込めてつくった商品であることを伝える）」です。

小さな町工場では薄利多売の商品はつくれませんので、丹精を込めてつくる付加価値で販売します。その価値を分かってくれるお客様に辿り着く場所



絞って販路開拓しています。現在は主に東京の百貨店で販売していますが、今年九月からはフランスとシンガポール、そしてラスベガスで少しずつ販売を開始しました。これからも海外販売に力を入れていきます。

町工場の挑戦にメディアも注目してくださり、宣伝広告にお金を掛けられない当社としては非常に助かりました。メディアに取り上げられることで「面白いことをやっている会社だね」と社員たちにも伝わります。直接は言ってくれませんが、社員たちも喜んでくれていると思います。

三代目板金屋の活動は自社だけにとどまらず、今年の六月からは県内の新鋭ブランド十社が集結して「スタイリッシュ×シ

ズオカ」というブランドを始めました。単独ではなかなか上手くいかなかった企業が集まり、下請けから脱却しようと情報の共有と発信をしようと立ち上げました。

また、「SPメデイカルクラスタ」というものづくり企業の医療連携チームを組織しています。医療器具に関連する仕事の静岡県中部での受注拡大をめざし、製造業九社が連携して試作開発をしています。

■成果

企業ブランディングが進んできました。その結果、人手不足で困ることはありません。募集をしなくても若い人から「面接してもらえませんか」「入社できませんか」という問い合わせがたくさんあります。若い人材が入社して育てられるのは嬉しい限りです。

既存事業における新規顧客も増加しました。展示会で当社の技術を見たお客様から引き合いがあります。三代目板金屋が営業マンとなり、今までは相手にもされなかった大手二社とも取引ができるようになりました。これには本当に驚かされました。

利益率も増加しました。四年前に黒字転換してからは連続で黒字決算です。さらに今年も増収増益で終えることができました。経営者としては一安心と言ったところでは。

■板金職人に誇りとやりがい
板金職人の社会的地位の向上をめざし、私はこれからも頑張ります。「熟練の職人さんたち

がよく今まで付いて来てくれたね」と言われますが、以前の当社は経営者と職人が反目している状態だったので、二代目が板金のことを何も知らない女であつても「付いて行くしかない」と思ったのかもしれませんが。

熟練職人たちは後輩たちの資格取得を応援し、指導に当たってくれています。会社としては板金技能士の国家資格取得を全面バックアップしています。資格手当や報奨金などで還元しているので、積極的に受験してくれています。

■目標・夢・使命

板金職人を着実に育成していくとともに、企業ブランディングを益々高めることが目標です。そして、夢は静岡のものづくり拠点・観光拠点の建設です。静岡は県民性として情報発信が下手で、たくさんの特産物があるにも関わら



「静岡お茶」のイメージし
 ず「静岡お茶」のイメージし
 かありません。ものづくり企業
 もたくさんあり、群馬と同じく
 ものづくりの県です。大きな夢
 ではありますが、その発信拠点
 になれればと思っています。

私の使命は、二〇〇三〇代の
 若手社員たちを現在の熟練職人
 以上に育て上げることです。そ
 して、誇りとやりがいを持った
 仕事を通して、幸せになつても
 らいたいのです。これからも彼
 彼女たちの笑顔のために頑張っ
 ていきます。

せっかくなので娘にも一つ言
 わせてください。「いつまでも
 いると思うな、親と社長」。私
 は山崎製作所の礎になれればと
 思います。数年後には娘も含め
 た若い社員たちの時代になりま



す。しっかりと次の世代に伝え
 ていく会社になりたいです。

《質疑応答》

■社員を大切にすることは？

まずは社員を好きになること
 です。なかには私と性格が合わ
 ない社員、私を嫌いな社員もい
 ましたが、とにかく良いところ
 を見つけて好きになる努力をし
 ました。こちらが好きになると
 相手も好きになってくれます。
 カップルや夫婦の関係づくりに
 似ていると思います。

また、社員の家族も含めて大
 切にしたいと思っています。「そ
 こまでするの？」と言われてま
 す。社員から家族や家庭の不満
 が、相談があった場合には、私も一
 緒になって考えるようにしてい
 ます。もちろんプライベートに
 入り込むのを嫌がる社員もいる
 ので、それを見極めながらです。

現代社会は、精神疾患(鬱病
 など)になる人が増加傾向にあ
 ります。以前、当社の社員にも
 いました。最初は問題ありませ
 んでしたが、精神疾患の持病が
 発症してからは、毎
 日のように業務終了
 後、じっくり話を聞
 いたり、相談にのつ
 たりしました。これ
 からは社員の精神的
 なケアも会社の役割
 の一つと思います。
 行政や医療機関など
 と協力しながら対応
 したいです。

■本業はどうなの か？

今日は三代目板金
 屋の報告が中心でし
 たが、業績アップの
 最大の要因は本業の
 工程改革です。工程

改革があったからこそ、三代目
 板金屋によってお客様からの問
 い合わせが増えた後も、大きい
 企業の試作品や難しい仕事に対
 応できました。

以前は利益のない仕事や却っ
 て赤字になる仕事もありまし
 た。経験や感覚で見積もりを作
 成するのを止め、現在は一つ一
 つの部品に対する費用を丁寧に
 計算して、しっかりと利益が出
 せるようにしています。赤字に
 なっていたお客様には、その理
 由を説明してから値上げの願
 いをしました。値上げに応じて
 くれたお客様もいましたが、取
 引がなくなつたお客様もいまし
 た。そうした努力もしています。

三代目板金屋の売上は、まだ
 まだ上がっていません。売上全
 体の比率ではを一〇%に行か
 ないくらいです。ゆくゆくは
 三〇%程度にまで増やせればと
 思っています。



■社内研修会は生産ロス？

生産ロスとは考えていませ
 ん。そのときは時間を使って研
 修会を実施するかもしれない
 が、後々のことを考えれば大き
 く売上・利益に貢献しています。
 私は「とにかく人を大切に、社
 員を大事に」と思って経営をし
 ています。機械も組織も資金も
 すべて、人を大事にしないと上
 手く回っていきません。会社は
 利益だけを追求していくと、と
 んでもない方向にいつてしま
 います。人を大事に、社員を大事
 にしていくことによって、回り
 回って組織が良くなり、社員そ
 れぞれのスキルが向上し、お客
 様に喜んでもらえ、利益が上
 がつて、業績が良くなると思
 います。





■ベテラン社員の反発は？

私が社長になって内心とても心配だったようです。「この社長で大丈夫かな」という空気は何となく流れていました。ベテラン社員たちには小さい頃から「お姉ちゃん」と呼ばれており、社長になった後も変わりませんでした。自分が社長らしくなればきつと「社長」と呼んでもらえらると思ひ、敢えて修正はしませんでした。

た、カンザシを製作するときに「こんなものが売れるのか？」と思つていたそうです。しかし、なぜ社員が私に付いてきてくれたかという、それは実績だと思ひます。私に板金の技術はありませんが、事業の分析をしっかりと行ひ、工程改革を実行に移し、三代目板金屋に取り組んで、そして会社の業績は確実に上昇していきました。ベテラン社員たちも仕事の効率が良くなり、取引するお客様の質も変わつていくのを肌で感じていきました。そうした実績の積み重ねがベテラン社員の理解につながつたと思ひます。

■女性社員が活躍するには？

社長就任以降、とてもバタバタした状態で会社をやつてきました。素人がメーカーを立ち上げ、販売するために今まで付き

合うことのなかつた百貨店のバイヤーやデザイナーと打ち合わせをするなど、何も分からないなかで必死にやつてきました。当社の女性社員たちも社長の考えや行動に振り回されて大変な思ひをしました。よく付いてきてくれたと感謝してあります。これからは楽しくてやりがいの持てる仕事にしていければと思ひます。

ちようど現在、クリスマス商戦に向けての宣伝広告を女性社員たちに任せています。かわいい小物をあしらつたカンザシの撮影やオシャレなヘアアレンジなど、社長は一切会議に参加せず女性社員たちで相談して取り組んでいます。男性・女性に限らずですが、社員に任せることを社長は肝に銘じていかなければなりません。

■メディア戦略は？

特にありません。メディアに取り上げてもらうためにやつてきたわけではないからです。私に事業承継した当時、製造業の後継者が女性だつたことが珍しかったので、それが最初にメディアに取り上げられたきっかけです。

本日お集まりの皆さんのなか



にも、子供が女の子だけの社長もいると思ひますが、その子を自分の後継者として育ててはいいかがでしょうか？私は突然社長になつたので、育ててもらつた環境にはありませんでした。男子を長い年月を掛けて後継者として育成する会社はたくさんありますが、女子はなかなかそうはいかないです。女性が後継者として引き継いだ場合、もしかしたら会社に大きなイノベーションが起きて、新しい何かが生まれるかもしれません。企業を存続するためにも、女性を後継者にするのも選択肢の一つとして考えてもらいたいです。

安全と安心のトータルソリューション

KB 関東防災工業株式会社

～消防設備と電気設備の設計・施工・保守、消防用品の販売に加え
雷が落ちない本当の避雷針(PDCE)の販売、防災コンサルティングまで～

◆本社 / 前橋市高井町一丁目29-7
TEL : 027-251-3535 FAX : 027-251-3540

◇安中営業所 / 安中市西上磯部1736
TEL : 027-385-5261 FAX : 027-385-5291

SIS 株式会社 エス・アイ・エス

企業の様々な課題をコンピュータシステムで解決！
(自動化、効率化、見える化、高速化)

★システム化事例

生産管理、工程管理、ガントチャート工程管理、在庫管理、原価管理、調達管理、図面配布管理、計測器貸出管理、販売管理、工事書類一括作成、耳標管理、安否緊急通報、ルート配達管理、他

ソフトウェア、ハードウェア、ITサポート、ITコンサル、IT環境構築

お気軽にご相談ください。 Tel:0274-63-0466
〒370-2312 富岡市星田632-1 http://www.sis-jpn.co.jp/

失われた二〇年、経営者として生きて…

富岡支部12月例会

富岡支部は十二月二十二日(金)、ときわ荘において十二月例会を開催しました。

今月は副支部長の一人、(有山)一製作所の佐藤茂樹社長が「失われた二〇年、経営者として生きて」私を支えた魂を揺さぶる言葉」と題して報告しました。

現所属会員数を超える人数が集まるなか佐藤氏は、取引先の倒産、金融危機、リーマンショック、チャイナショック等々を乗り越えてきた自社の変遷を赤裸々に語りました。

中でも幹部社員とのすれ違いで悩んでいる間に、その社員が



原因でパートさんが十五名近く辞めてしまった体験談は、経営者として誰もが考えさせられる内容でした(その一件は会員経営者に相談し解決)。

そして魂を揺さぶり、人をその気にさせ、夢を与えるペップトークとの出会い。「プラスイメージの言葉は人間の行動まで変えます。私たちは経営者は社員さんに夢を与えるドリームサポーターであるべき」と佐藤氏は語りました。

参加者からは「言葉の力の凄さを実感しました。今後はプラスの言葉を発してまわりの人たちを幸せに出来る存在になりたい」「言葉の使い方が社員のモチベーションを左右することを肝に命じ、ドリームサポーター



になれるよう努力したい」「佐藤さんの人を思う気持ちや伝える報告でした。私も前向きな言葉を社内内で広めていきます」などの感想が述べられていました。

尚、例会終了後には引き続き「望年会」が行われ、会員相互のつながりをいっそう密にする機会となりました。

これからもお客様の信頼を糧に

私たちはできること。
それは
未来の地球のために、
そしてお客様にも、
やさしい企業であること。

「水なし印刷」をお勧めします

「水なし印刷」は、有害な廃液を含む湿し水を一切使用せず
現像工程の現像液使用量・廃液量も大幅減、またCO₂排出量も削減します。
環境への負荷が格段に少ない印刷システムです。
私たちは、これからも環境に、お客様にやさしい企業を目指します。



JOBU PRINTING CO., LTD.
TELEPHONE 027(352)7445 FACSIMILE 027(352)2953
E-mail: eigyo@jp-t.co.jp URL: http://www.jp-t.co.jp

上武印刷株式会社 〒370-0015 高崎市島野町890-25



アルマイト、各種メッキ、各種塗装、黒染、アッセンブリー
ダイカスト・鋳物の含浸処理をはじめました

鉄・ステンレス・アルミ・プラスチックetc...あらゆる素材に対応

上毛電化 株式会社

ISO9001認証取得 エコ・アクション21認証取得

〒375-0056 群馬県藤岡市三ツ木336-6

TEL : 0274-24-3228 FAX : 0274-24-4841

URL : <http://www.alumite.jp/> E-mail : joumou@vesta.ocn.ne.jp

営業担当：井坂、永井 表面処理のご要望は何でもご相談ください。

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 12名
代表取締役 島山 淳
群馬県太田市矢田堀町351-6
TEL 0276(37)4571
FAX 0276(37)4562

会員たしん

同友会のホームページで
会員検索できます。

【新車を30台展示】

(株)トヨナガ

中古車販売で県内最大手の(株)トヨナガ(代表取締役・長尾秀夫氏/高崎支部所属)は2日、同社最大の拠点・太田店(太田市龍舞町)を「スズキアリーナトヨナガ太田店」として新装オープンした。スズキの新車は県内最大級の30台を展示する。同社は新車の売り上げ増を目指しており、同店のリニューアルもこの一環。売り上げ10%増を目指す。

消費増税後に中古車の個人売買が増えて需要が低迷すると予想されることから同社は新車販売に注力。現在、中古車と新車の売り上げ構成比は65対35だが2~3年後に50対50にする。この方針の下、3月、安中店・安中工場を新築・移転する形でスズキの新車をメインに販売する「スズキアリーナトヨナガ高崎八幡」をオープンした。太田店はこの第2弾。

長尾社長の話「太田店は東毛地区の旗艦店。新車販売に弾みをつけ、他の店舗でも転換を積極的に行っていきたい」
[12/7付ぐん経]

【小松菜入り生うどん】

(株)プレマ

有機小松菜生産の(株)プレマ(代表取締役・飯野晃子氏/前橋支部所属)は、県産小麦粉を使い自社で手掛けた小松菜の粉末を練り込んだ生うどんを発売した。新商品は「プレマ有機小松菜を使った生うどん乳酸菌入り」。乳酸菌の一種であるフェカリス菌が1食当たり400億個入っている。製麺業の叶屋食品(洪川市)が製造しており、原料から製造まで「オール群馬」にこだわった。

飯野社長は「パスタ風にして食べてもおいしい。ゆで時間は3分ほどで手軽に作れるので、若者や忙しいママにぜひ試してもらいたい」と話している。

2食入り220グラムで、参考価格は税別350円。JR高崎駅構内の土産店「群馬いろは」で取り扱うほか、プレマフーズのホームページ(<http://www.premafoods.com/>)で通信販売もしている。東京・銀座のオーガニックカフェのメニューにも採用されている。
[12/29付上毛]

【企業ビジョンを商標登録】(株)ソウワ・ディライト

照明設備や太陽光発電など総合電気設備工事業の(株)ソウワ・ディライト(代表取締役・渡邊辰吾氏/高崎支部所属、取締役・渡邊仁基氏/前橋支部所属)のビジョン「デンキのミライにワクワクする」が商標登録された。従業員にビジョンをより強く認識させることと求人活動に役立てることなどが狙い。通常、商標登録は商品名、サービス名、ロゴなどで行われ企業のビジョンが登録されるケースは珍しい。

渡邊社長の話「当社は何のために仕事をしているのかというビジョン経営を大切にしている。商標として登録されたことでより徹底させたい」
[1/11付ぐん経]

【自分の生き方を見つめ直そう】

(株)さくらオフィス ライフワークマネジメント

アロマセラピーの普及活動などに取り組むNPO法人ぐんまアロマの木(株)さくらオフィス、代表

取締役・浅井明美氏/富岡支部所属)は11日、高崎市総合福祉センターで講演会を開いた。

多様なセミナーで講師を務める村山秀樹氏(ライフワークマネジメント、代表/高崎支部所属)が「今を生きる。自分らしく生きる!夢は叶う」をテーマに講演した。村山氏は、目標は自分の目指したい姿の道しるべだと説明。「達成する目標は一つとは限らない。ただ、途中で挫折しても本来の目的を見失わないことが大切だ」と持論を語った。このほか、潜在意識を活用する方法なども紹介した。

前向きに人生を歩んでもらおうと、同法人が初めて開いた。
[1/12付上毛]

【創業60周年記念講演を開催】

(株)タカラ電器

(株)タカラ電器(代表取締役・新井あけみ氏/太田支部所属)は17日、市内の結婚式場で創業60周年記念講演を開いた。前松下幸之助歴史館長の鴻上恵一さんが「松下幸之助 商いの心『物をつくる前に人をつくる』」と題して講演し、社員と市民合わせて約120人が耳を傾けた。

鴻上さんは、松下電器産業(現パナソニック)創業者、松下の「事業は人なり」という考え方を説明。ビジネスマンにとって最も大切なことを聞かれた松下が、「人に愛されること」と答えたエピソードを紹介した。
[1/18付上毛]

【新春セミナー】

ひかり税理士法人

ひかり税理士法人(代表社員・高橋正光氏/高崎支部所属)は2月9日、ホテルグランビュー高崎で新春セミナーを開く。セミナーは2部制で、1部では「平成30年度税制改正速報セミナー」として、税制改正のポイントや実務上の留意点などを高橋代表が解説する。2部では参加者同士の交流会を行う。

時間は1部が午後5時からで、2部が同6時30分から。参加費は2,000円(交流会はプラス3,000円)。詳しい問い合わせはセミナー事務局(027-361-5568)へ。
[1/18付ぐん経]

【観光案内動画を上映】NPO法人Way To The Dream

道の駅おた(NPO法人Way To The Dream、理事長・長正祐氏/太田支部所属)は、地域への情報発信を強化している。施設内にプロジェクターを設置して観光案内動画の上映を始めた。白い壁を大型スクリーンとして使う。観光案内動画に加え、同市を舞台に足尾銅山鉍毒問題を描いた映画「百年池」の上映会も行う予定。今後は交通情報も提供する。親子連れが利用しやすいようにキッズコーナーも新設した。

駅を運営するNPO法人の長正祐理事長は「道の駅に望まれている機能を一層強化していく」と話した。
[1/21付上毛]

【常務取締役就任】

中央キャリアネット(株)、取締役統括部長・小池正律氏(前橋支部所属)は、この度、「常務取締役」に就任しました。

【組織変更&代表取締役就任】

(有)エー・ピー・エム、専務取締役・布施浩二氏(太田支部所属)は、この度、「(株)エー・ピー・エム」に組織変更し、合わせて「代表取締役」に就任しました。

第9回
理事会報告

日時 一月九日(火)
十八時三十分

会場 同友会事務所
出席者(順不同・敬称略)
正副代表理事/山岸、澤浦、提
箸、相沢、常任理事/戸塚、町
田、平岩、小林、宮石、植杉、
理事/海老沼、佐藤、丹羽、島
山、阿左見、桜井、事務局/黒岩、
阿久澤、竹内(役員計十六名)

【議事】

第二火曜日へ日程を変更して開催された今回は、平岩広報委員長が議長をつとめ、山岸代表理事挨拶のもと開会となりました。

I. 報告連絡事項

1. 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。

2. その他

二月八日〜九日に兵庫で開催される「第四十八回中小企業問

題全国研究集会」の案内がありました。

くわえて、中同協広浜会長の新年の挨拶が紹介されました。

II. 承認事項

1. 県労働政策課からの依頼事項について

県労働政策課、女性・若者就職支援室から「ぐんまのイクボス養成塾」行事への共催依頼があり、審議の結果、これを承認しました。

2. 入退会者承認と仲間づくりについて

前回理事会以降の入会者三名、退会者二名を承認。会員数は五五〇名となり、最高会勢を更新しました。

III. 審議事項(または意見交換)

1. 役員選考について

①総務会より二〇一八年度常任理事候補者が提案され、理事会としてこれを信任しました。
②監事候補者を選出しました。

2. 意見交換

新年度の活動方針案策定に向けて出席者全員が所定の用紙に意見を記入後、グループ討論で出された意見を共有しました。

IV. その他

1. 次回の理事会開催日程

第十回理事会を左記の通り開催することが確認されました。

日時：二月六日(火)
十八時三十分より

会場：同友会事務所・会議室

尚、理事会終了後、再び総務会が開催されました。

新会員
ご紹介

1 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

伊勢崎支部

(株)アームス



取締役
山口良雄
S50年生

〒372-0011 伊勢崎市三和町2385-3
TEL : 0270-61-7101
FAX : 0270-61-7102
労働者派遣事業

【紹介者/高山和則】

太田支部

komamonoyalはんなり。 〒373-0026 太田市東本町5836-4



代表
鈴木佐智子
S53年生

TEL : 0276-25-2328
FAX : 0276-25-2328
和風アクセサリー、小物の企画・製造・販売
音楽鑑賞

【紹介者/神保 豊】

当店は主として和装小物、髪飾り等の製造・販売をしています。SEショップ設営後間もなく、運営や方針などで色々と悩んでいたところ、友人の紹介で2017年経営研究集会に参加。山崎製作所(三代目板金屋)の想いや奮闘に心を打たれ、入会しました。新人で人的にも未熟ですので、ご先輩の皆様にはたくさん学ばせていただけると嬉しいです。ご指導宜しくお願い致します。

富岡支部

G3デザイン



代表
茂木正有
S50年生

〒370-2343 富岡市七日市700-6
TEL : 0274-62-5580
FAX : 0274-62-5580
各種サイン企画、製作、取付
スノーボード、海外旅行

【紹介者/浅井明美】

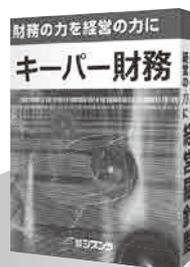
この度同友会に入会させて頂きました。G3 design代表 茂木です。職種はサインの制作施工で主に施工中心に県内外で事業をしております。色々な方々と交流を深め会の為に微力ながら貢献したいと思っておりますのでご指導よろしくお願い致します。

アルミ精密部品の切削加工メーカー
有限会社 エーピーエム

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!

〒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

キーパー財務18・経営羅針盤18



財務の力を経営の力に

キーパー経営羅針盤18なら、会社でも自宅でも
自社の財務状況をリアルタイムに把握し、チェック
することが可能です。

同友会 高崎支部会員

株式会社 シスプラ
http://www.syspla.co.jp/
☎ 0120-638-377

群馬県高崎市間屋町3-10-3 高屋町センター第2ビル
TEL.027-363-8377 FAX.027-363-8313