



同友会の活動  
はこちらの  
QRコードか  
らご覧いた  
できます。▶



6

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

## 第46回定時総会 記念講演

# 「未来を拓く、人を生かす経営」 ～伝統産業を生き抜く、宮崎本店の経営戦略と実践～

講師／  
中小企業家同友会全国協議会 代表取締役会長  
宮崎 由至氏

■時代の現状を正しく理解する  
私は十年ほど前から「同友会  
の三つの目的は、時代認識に基  
づかないと陳腐化する」と言い

続けてきました。良い会社・良  
い経営者・良い経営環境の定義  
は時代によって変化します。今  
はどのような時代なのか？現状を  
正しく理解しなければなら  
りません。

AIの進化は目覚まし  
いものがあります。先  
日、IBMが開発したワ  
トソンのデモンストレー  
ションを見て大変驚きま  
した。ワトソンが参加者  
の声を認識して会議を仕  
切り、終了と同時に議事  
録を完成させます。困る  
のは発言の削除ができな  
いことです。国会に導入  
すれば議員はもっと慎重  
に話すと思います（笑）。  
AIが普及すると何が起  
こるでしょうか？当社の  
工場ラインは殆ど変わり  
ません。瓶に酒を注ぐ・  
蓋をする・運搬するなど  
の単純作業は、既にオー

トメーション化が終わっていま  
す。導入するとしたら目視検査  
で行うゴミの除去くらいです。  
AIに教え込めば〇・〇〇一ミ  
リのゴミも見逃さない完璧な仕  
事をしてくれます。しかし、工  
場ラインが急激に変わることは  
ないでしょう。

大きな変化があるのは経営者  
も含めた事務系の仕事です。特  
に弁護士や会計士などの士業に  
とっては大変な時代になること  
が予想されます。AIは六法全  
書を短期間で全て覚ええます。さ  
らに日々更新される判例データ  
を蓄積していけば、人間より遙  
かに優秀な弁護士が誕生するで  
しょう。記憶に関してはAIに  
人間は絶対に勝てません。また、  
司法試験や公認会計士などの超  
難関試験を受ける意味もなくな  
ります。さらに記憶をベースに  
した大学の受験競争や学校の価  
値、教育のあり方にも変化が訪  
れると思います。

今後、自動車に大きく二つの  
変化が起きます。一つはガソリ  
ン車からEV（電気自動車）へ  
の転換です。エンジンからモー  
ターに変わると使用部品は五分  
の一、一説には十分の一になる  
と言われます。トヨタを支える  
周辺の部品工場は殆ど必要なく  
なるかもしれません。もちろん  
ガソリンスタンドも不要になり  
ます。二つ目は自動運転です。  
教習所はなくならないらしいで  
すが、自動車保険に変化が起こ  
ると言われています。現在の自  
動車保険は個人加入が六割ある  
そうですが、自動運転になると  
自動車メーカーが加入します。  
保険会社における個人加入の売  
上は六割減になります。  
私は現在七〇歳を迎え、国か  
らは「早く免許を返せ」と言わ  
れます（笑）。次の車検が切れ  
た後、EV車は高いから買いま  
せん。ガソリン車ではガソリン  
スタンドがなくなります。選択





肢は「免許を返す」か「車を持たない」になります。カーシェアリングをご存知でしょうか？登録した会員間で共同使用する仕組みで、これから成長が期待される分野です。特に若い世代は「所有から使用」に価値観が変化しています。カーシェアリングをする場合、どんな車に乗りたいでしょうか？おそらく自動運転が完備され、しっかりと保険に加入した高級車に乗ります。間違っても軽自動車には乗りません。BMW・メルセデス・アウディなどが有力候補です。ミドルクラスを得意とする国内メーカーには苦しい時代になります。自動車に絞って考えただけでも途轍もなく大きな変化が訪れます。一つの事象を突き詰めて考えるのが時代を読む鍵であり、経営者にとつてとても大切なことです。

#### ■中小企業だからできること

以前は「中小企業」と紹介されるのが嫌でした。輸出の関係で当時アメリカにいた娘に仕事を手伝ってもらっていて、お世話になっている店主に挨拶する機会がありました。娘に「社長であり父親だ」と紹介され、店主に「ファミリービジネスですね」と言われました。私は「決してファミリービジネスではない。社員持株会があつて」という言い訳をしました。今考えるととても恥ずかしいです。店主は「ファミリービジネスは素晴らしい。良いところが三つある」と言います。一つは「社員が少ないので一人ひとりのことを細かく知っている」。二つ目は「役員が少ないので決断がとっても早い」。三つ目は「株式を公開せずに一族で持っている」。続けて「儲けの有無に関わらず『配当ごめん』で済むし、それを社員に還元できる。だからファミリービジネスは素晴らしい」と言われました。

殆どの大手企業は社員より株主を大事にしています。別の言い方をすれば配当優先主義、あるいは時価株総額主義です。三重県にも工場のある東芝が見事に倒産しましたが、歴代の経営

者に「自分の代で一番株価を高くする」という至上命題が課せられていたからです。社員の給料を上げず、設備投資を控えれば、時価株の「瞬間最大風速」は簡単に上げられます。これが大手企業におけるマネジメントの失敗例です。中小企業のオーナー社長の考え方は真逆です。「今は大変だけど若い社員を入れ、社員教育をし、将来に投資しよう」「自分の代は何とか辛抱して、次の社長が仕事をしやすい環境をつくらう」とするのが一般的です。これは中小企業にしかできません。中小企業の経営者はもつと誇りを持って良いと思います。

私は三重県経営戦略会議の委員として三重県の経営戦略を考えています。どの自治体も昔から同じかもしれないが、大手企業の工場誘致に必死になっています。確かに県内GDPを上げるのに大きな工場の誘致は効果的かもしれません。しかし、売上一〇〇〇億円の工場を誘致したとして地域に何人の雇用が生まれるでしょうか？せいぜい一〇〇人程度の雇用しか生まれません。現在の経営環境で一〇〇〇人も雇用したら勝負にならないからです。一〇〇〇億

## (株)宮崎本店 会社概要

創業1846年、172年の伝統を誇る。資本金6750万円、従業員66人。売上高50億円(平成29年9月期)  
国際酒類コンクールで連続金賞に輝く清酒“宮の雪”、東京で抜群の知名度を誇る“亀甲宮焼酎”を中心に幅広い酒類を製造する三重県一の酒類総合メーカー。

## 宮崎 由至 氏 プロフィール

三重県中小企業家同友会の前代表理事で現相談役の宮崎氏は1947年生まれ。キッコーマン醤油を経て、宮崎本店に入社。87年に6代目社長に就任。2017年11月に代表取締役会長に就任。清酒業界初の週休2日制導入を始め、ISOの取得、社内社氏の育成など、ユニークな経営を展開する。

円の県内GDPを上げるには、県内一〇〇〇社の中小企業が一億円ずつ売上を上げる方が地域にとつて良いに決まっています。それを三重県経営戦略会議で提案したところ、知事がヤル気になって約三〇〇〇社の中小企業に県庁職員が訪問しました。そして、一億円の売上を上げるための課題がたくさん出されました。現在、その課題に県がどうコミットするかを考えています。「二社×一〇〇〇億円」から「一〇〇〇社×一億円」は凄い転換になります。これに日本中が取り組めば、同友会で進める中小企業憲章の精神も達成されると思います。

#### ■プラットフォームとは

列車が止まる場所ではありません(笑)。一番身近なプラットフォームはスマートフォンです。女房と海外旅行に行きますが、十五年ほど前までは沢山の荷物がありました。カメラ・ビデオ・辞書・文庫本・ガイドブックなど、今は全てスマホに入っているのも持ちません。パリで「食ベログ」を開けば店の評価や地図が日本語で出ます。驚くべきことに電話もできます(笑)。経営者視点で考えればスマホのアイコンに載った瞬間に、その商品は売れなくなりません。スマホに載らない商売をしなければなりません。幸いお酒



はアイコンになりそうもありません。

台湾の知人から「中国では人民元が通用しない」という話を聞きました。アリペイなどの電子マネーが普及してスマホが財布になっていきます。銀行口座にお金がないとブラックリストに載るため、信用とは程遠いと考えられていた中国人が、今は信用をもっとも大事にしています(笑)。いよいよスマホに銀行が載ってしまいました。

同友会も偉大なプラットフォームです。全四十七都道府県にあり、一定規模の同友会には共同求人や社員教育の委員会があります。当社は三重同友会で共同求人活動をやっている、県内ではある程度の採用ができるようになりました。しかし、東京支店の求人を都内で出しても、なかなか採用に繋がっていませんでした。仕方がないので三重県内で採用した社員を東京支店に転勤させていました。私たちの世代は「東京に転勤できる」となれば喜んだものですが、今の若者はまるで感覚が違います。地元志向が強く、できれば地元でずっと居たいと考えており、マイルドヤンキーと言われている。転勤した社員か

らは「いつになったら戻れますか」と必ず言われました。そこで同友会のプラットフォームです。同友会のアイコンを使って東京同友会の共同求人活動に参加してもらいました。おかげで東京支店の現地採用ができるようになりました。また、採用した社員は東京同友会の社員教育委員会を活用して教育もしています。

同友会が最も手掛けなくてはならないのは事業承継の問題です。三重県では倒産企業の五割が廃業です。そのうち二割が黒字廃業であり、後継者がいなくて辞めてしまう企業も多いようです。同友会に事業承継のアイコンがあれば解決できると思います。社長の人となり、会社の将来性を事務局に聞けば概ね把握しているはずです。それがで

きるのは同友会しかありません。同友会をプラットフォームとして考えれば、様々な利用の可能性が考えられます。その機能をもっと全国の会員に宣伝するべきです。

#### ■戦略と戦術

戦略はトップにしか決められません。戦術はフィールドです。戦略がなければ戦術もなく、戦

略を間違えると戦術も間違えます。サッカーに例えれば、膨大な時間を使って情報を集め、対戦相手をしつかり分析して「これで行こう」と監督が決めるのが戦略です。そしてキックオフを迎えます。選手が何度シュートを打ってもゴールが決まりません。業を煮やした監督が「オレが替わりに蹴ってやる」というのはできません。笛が鳴ればピッチに監督は入れないので

す。戦略に基づき、フィールドで戦術を実行するのは選手です。宮崎本店では「キンミヤ焼酎を値引きしない」という戦略を立てました。一年以上の時間を掛けて話し合い、最終的には役員会で決定しました。営業マンが客先で、その話を伝えますが、もちろん簡単には了解をもら

えません。何度も営業マンが通ううちに「お前では埒が開かない。社長に来いと伝えろ」と言われます。営業マンに頼まれた社長が「仕方ない、行くか」となったら先程のサッカーと同じです。皆さんも心当たりはないでしょうか？これをした瞬間に会社は終わりです。

営業マンはキンミヤ焼酎を値引きせずに買ってもらえる仕掛けを一生懸命に考えました。普段からフィールドを歩いている営業

マンだからできる戦術を使っています。フィールドに対する打つ手は担当者が一番よく知っています。フィールドを知らないトップが戦術に口を出すと絶対に間違えます。はっきり分けて考えるべきです。

同友会の大好きな「経営指針(理念)づくり」は正に戦略に当たります。作成の段階から社員を巻き込み、立派な経営指針を完成させ、発表会を開催するのは素晴らしいことです。しかし、つくって終わりにしていないでしょうか？つくってからが本当のスタートです。経営理念を会社の壁に掲げ、毎朝朝礼で



社員に拝ませても会社は絶対に良くなりません。そういう会社に限って「経営理念が社内浸透しない」と言います。理由は戦術にまで落とし込めていないからです。

宮崎本店の経営理念は「宮崎本店は酒類の製造販売を通じて社会に貢献できる企業をめざす」です。この理念が社内に戦術として落とし込めたのは経営品質賞に取り組んだおかげです。はじめに審査員が会社に来て、社長が経営理念についてインタビューされます。「同友会のセミナーに参加して、社員と一緒に経営理念を作成し、会社の壁に掲示しています」と答え

審査員からも「素晴らしい理念です」と言われました。次に「この素晴らしい経営理念を社外にどう発信していますか?」と聞かれ、言葉に詰まりました。「新聞広告を出すにはお金が掛かるので」と苦しい顔に答えました。「もつと色んな方法があると思うのでお考えください。今度お受けになるなら」と言われました(笑)。一年目はあつと言う間に落選しました。全ての製品ラベルに経営理念を入れるアイデアは女子社員から出されました。それを提案した全社会議では役員・社員も含めて全員が盛大に拍手をしました。しかし、私は心の中で「本当に大丈夫か?」と思っていました。「社会に貢献できる企業をめざす」と世の中に知らせた以上、めざさないとどうなりますか?これまではめざしていませんでした。既にISO 9001、ISO 14001を取得していたため、社内には排ガス規制や汚水処理の仕組みもあります。煙草も決められたペースでしか吸えません。しかし、社外のことについては無関心で、個人のモラルに任せていました。社員の約半分は町内の人間で自転車通勤が多い会社で

す。サドルに跨った瞬間に煙草に火を付け、帰宅途中に吸殻をポイ捨てしていたかもしれせん。経営理念を製品ラベルに入れた以上、町内の清掃には積極的に参加すべきであり、ましてや吸殻のポイ捨てなど許されません。経営品質賞への取り組みをキッカケに経営理念が会社の戦術や体質にまで落とし込めるようになりました。落とし込みのできていない経営指針は無意味です。本当の意味で会社は変わりません。

### ■ブランドはどう作る

今月号のプレジデント誌に「顧客に応援されるブランドとは」という記事がありました。まさに当社がめざすブランド戦略と同じです。二〇一四年にペヤングのカップ焼きそばに異物が混入する事故があり、約半年間の営業停止になりました。また、同時期にマクドナルドにも異物混入事故がありました。現在、ペヤングのカップ焼きそばは凄く売れているそうです。マクドナルドはコモディティ(一般化して差別化が困難になった商品)であり、ダメならケンタッキード代替が利きます。ペヤングにはブランドを応援するコア

なファンがいます。情報過多な時代だからこそ、どの業界にも自分の好みに一点集中するファンが必ず存在します。そうしたファンを我々はどう発掘し、組織化するかが大事です。キーワードは「値段は高い・客層は狭い・説明は熱い」です。反対にコモディティは「値段は安い・客層は広い・クールに売る」で、中小企業のブランディングには合いません。

インターネットの普及に合わせ「2ちゃんねる」などの匿名掲示板ができました。当時、キンミヤ焼酎のレッドも立ち上げられており、その内容は今も忘れません。最初の書き込みには「キンミヤはガチ」、二行目には「禿同」とありました。まったく意味が分かりません(笑)。その後も偏狂的な書き込みがいくつも書き込まれていました。以前、大手ビール会社のトップになった大学の同級生に「キンミヤはお客さんの顔が見えるだろう。うちのビールじゃなきゃダメというお客さんは一〇〇人に一人で、別のビールがあれば何だって飲む。キンミヤファンはキンミヤがなければ飲まない。それは途轍もなく強いな」と言われました。

### 客層を狭くす

ればするほど顧客満足度は上がります。しかし、そのさじ加減は非常に難しいところですよ。お蔭様でキンミヤ焼酎を扱うお店も増えてきましたが、基本的にフランチやイズ店には置かないようにしています。これは結構な勇気が必要ですよ。当社には凍らせたキンミヤ



焼酎をパウチパックに入れた「シャリキン」という商品があります。そのシャリキンが今、爆発的に売れています。発売時に某大手飲食チェーンから「全店で扱いたい」といオファーを貰いました。さらに全店がダメなら都内限定、あるいは山手線内限定とまで言われましたが、全て断りました。先方には「当社がオファーを出せば殆どのメーカーが食いつきますよ」と言われました。キンミヤ焼酎は下町の個人店からスタートした商品です。本当に今まで大切に売っていただきました。少し売れたからと言って大手飲食

チェーンに置いた瞬間にコアなお客さんは逃げてしまいます。もちろん失敗もありました。以前、大手出版社から「キンミヤの秘密」という本を出さないか」といオファーがありました。苦節何十年、その話を貰ったときはとても嬉しかったです。私は「そんなに文才はありません」と謙遜しましたが、「ゴーストライターを用意するので大丈夫です」と言われました(笑)。早速、専務(現社長)に相談すると「本が話題になれば瞬間的には売れるが、コアなファンは必ず離れる。その後は全く売れなくなるかもしれない



い」と苦言を呈されました。役員会議に諮った結果、自分ともう一人だけ賛成、その他は見事に全員反対でした。以降も毎年のように出版の話をもらいます。が全て断っています。固い決意がないとブランドはつくれません。

私はブランドに対する知識の乏しさから研究所で勉強しました。研究所では始めに「宮崎さんは、その高そうな腕時計を何のためにしていますか？」と問われました。腕時計は時間を確認する道具ではなくステータスです。本来の目的とは違う意味での価値があります。お酒も同様に考えれば、飲む理由を「酔

うため」という人は殆どいません。しかし、多くの酒類メーカーはどこかで「酔うため」と思っている節があります。本当に「酔うため」であれば四リットルの焼酎ボトルにゴムホースを繋げて寝ながら飲むはずですよ(笑)。

焼酎業界では四リットルボトルが現状で約七割あります。当社はそこから一足先に抜けました。「酔うため」ではなく「楽しさ」を提案するためです。シャリキンは家庭用冷凍庫で一晩冷やすと、かき氷のような状態になります。「シャリシャリのキンミヤ」なのでシャリキンはです。内容量九〇ミリリットル、アルコール二〇度、価格は一〇〇円です。発売前

いですが(笑)。私たちメーカーは殆ど存在しない「酔うため」の顧客ターゲットに商売をしていました。それでは儲かりません。シャリキンには特許があり、同様の商品を他社は出せません。これをマーケティング用語でブルーオーシャンと言います。確実に利益が取れる商品です。

当社は焼酎業界で七番目、全体のシェアは二・六％程度、吹けば飛ぶようなメーカーです。しかし、焼酎六〇〇ミリリットルのシェアは約六〇％、一・八リットルも約四〇％あります。四リットルは辞めました。六〇〇ミリリットルでは大手メーカーのシェアを上回っており、言うなればナンバーワンです。ナンバーワンを持つのはとても大切なことです。事業仕分けで「二番じゃダメなんですか」と言っていた議員もいました。ことマーケティングにおいては一番と二番では雲泥の差があります。近年のスーパーマーケットは消費者の高齢化に合わせて小型化しています。広い店内を歩くのが大変だからです。大型店の場合、甲類焼酎は四〜五種類が置かれるのが通常でした。売り場面積が半分になればPB

商品と一番の商品、あとは韓国焼酎で終わりです。二番以下の商品は不要になる可能性があります。高齢化社会のマーケティングは、そこまで考える必要があると思います。

#### ■組織の承継、資金の承継

銀行主催の「事業承継セミナー」がありますが、大抵は自社株対策の話です。それももちろん大事です。しかし、中小企業の事業承継においては「組織の承継」と「資金の承継」がもっと大事になります。皆さんの会社にも組織図があると思いますが、全員の年齢を入れてみてください。大変驚くと思います。経営者は「年を取るの自分だけ」と勘違いしています。自分が一つ年を取れば社員も一つ年を取ります。当社の社長は四十二歳ですが、十年後は五〇代前半の会社を牽引している役員・社員が引退します。社長に近い世代は十人ほどいます。「この中から次の役員を選ぶのか」という現実気付かされます。中小企業で戦略的なリクルートができていないところは少数です。むしろ社員が辞めたから補充するという考え方が一般的かもしれません。少し先を見

据えた採用に取り組まない限り、企業は永続しません。これが組織の承継です。

資金の承継は一朝一夕にはいきません。帝国データバンクの方が当社に世間話に来ることがあります。今から七〜八年前に「宮崎さんの同級生のAさんの会社、息子に社長が変わったそうです」と教えられました。続けて「でも事業承継はできていません。息子に社長の肩書付けただけで、会長である父親の土地担保を個人保証で銀行に取られたままです。会長が死んだら倒産でしょうね」と言います。社長交代と事業承継を勘違いしている人は多いですが、帝国データバンクは細かい部分もしっかりと見ています。何が言いたいかというと、経営者は数字に強くないと務まりません。「社員から後継者を選びたい」と格好良い話をする社長はいますが、自宅のローンも終わっていない社員が会社の個人保証をするのは無理な話です。個人保証を抜くには自己資本比率をコツコツ上げていくしかありません。釈迦に説法かもしれませんが、自己資本比率は何％以上になると無借金ですか？当然五〇％です。自己資本と負債



が半分ずつになれば差引ゼロになります。五〇%を超えれば銀行も担保を出せとは言いません。それを理解していなければ銀行に担保を抜く相談すらできません。また、減価償却費がゼロでやと利益を出している会社、こんな脆弱な会社は三年と持たないでしょう。減価償却費＋経常利益が会社の出せる力と言えます。経営者は決算書の数字を正しく理解する必要があります。感情論だけではどうにもなりません。

#### ■地域を代表する経営者へ

岐阜同友会に有名な社長がいました。既に亡くなりましたが未来工業の山田昭男さんです。山田さんは地域を代表する経営者でした。あの人に私はコテンパンにやられました。とても勉強させてもらいました。未来工業の看板には「常に考える」と書かれています。それが社です。三重同友会の役員で会社を訪ねましたが、工場内の引き戸に「開けなくても締めよ」と書いてありました。山田さんには「開いていたら誰でも締めなさい」という意味」と説明されました。後々考えると凄く深い意味があることに気付



かされました。野球でセンターとライトの間に打球が飛んで、誰も追わないと三塁打になります。大企業は外野に十人守っています。中小企業は頑張っています。三人、宮崎本店は二人かもしません。社員が「オレの守備範囲じゃないから知らん。オレの仕事じゃない」と言い出したら中小企業は潰れます。

十九年前に酒業界で初めて週休二日にしました。大手メーカーもできていませんでした。当時、未来工業は週三十七二時間の平均労働時間でした。驚異的です。山田さんに「宮崎本店も週四〇時間にしたいと思いませんか？」と相談しました。「そんなの簡単じゃん。お前オーナー社長だろ。お前が明日からす

るって言えばできるよ」と言われました。私は「いやいや、そう簡単には」と返しましたが、「それじゃずっとできないよ。お前は俺んちに何しに来た。邪魔だから帰れ」と言われました。心の底から「チクショー」と思いました。すぐに会社に戻って「どうやら簡単らしい。明日からやるぞ」と総務部長に相談しましたが「殿ご乱心」と言われました(笑)。しかし、その

一年後には何とか実現できました。すると日経新聞から取材が来ました。田舎の酒屋が業界で初めて週休二日を実現したからです。その日のうちに小躍りしながら未来工業を訪ねました。山田さんは「やつとまともになったじゃん。お前のところの業界はチョロいな。ちょっと何かやれば業界一番になれて」と言われました。確かに酒業界は因習に満ちた古い業界だったため、普通の会社がやっていることを実施すれば必ず一番になりました。ISO9001、ISO14001はどちらも業界一番です。経営品質賞も同様です。地域を代表する経営者とは、売上だけが指標ではありません。それ以外にもたくさんあって良いと思います。産休・育休を必

ず取れる会社で一番をめざして良いのです。

三重県経営戦略会議では「三重県がめざす日本で一番」を考えています。昨年、政府主導のプレミアムフライデーが実施されましたが、実業を知らない官僚がつくった下らない施策です。金土日のパック旅行は価格が一番高いのに、それで「消費を上げろ」と言っているのだから呆れます。三重県経営戦略会議では「有給休暇一〇〇%消化企業数でナンバーワンになろう」という提案をしています。有休を使って平日に旅行をすれば安上がりです。「子供の学校はどうするの？」という問題も



ありますが、少子化で余っている教師に補習をしてもらえば解決できます。教育委員会が青い顔をしそうですが(笑)。有休一〇〇%企業と子供が一緒に休めるシステムが実現できれば、三重県には必ず新しい雇用が生まれます。日本国内では断然の自治体になれます。しかし、岩盤規制はなかなか厳しいです。こうした提案は地域を代表する経営者にしかできません。ぜひ実業を知る経営者の皆さんに力を発揮してもらえればと思います。

#### 《質疑応答》 ■シャリキンの開発

実はバクリです(笑)。東京の美味しいと評判の串焼き屋さんで、タツパーで凍らせたキンミヤ焼酎をホッピーで割って飲んでいました。その光景を見て私は衝撃を受けました。早速、店主に「商品化して良いですか」と尋ねると「どうぞやってください」と快諾を得られました。但し、店主からは「商品化したとしても同じ物は絶対につくれないよ」と





■業界慣習の打破  
清酒業界は三〇年間で約七割縮小しています。私が宮崎本店に入社してから間もなく、未来工業・山田さんにお会いしました。山田さんには「業界の慣習

言われました。凍らせるだけなので「そんなことはないだろう」と簡単に考えていました。実際に開発を始めると、容器の素材や形状、アルコール度数、冷凍温度などで試行錯誤があり、結局は完成までに約三年の歳月が掛かりました。「キンミヤを凍らせる」という発想自体はパクリですが、現在の好調な販売に漕ぎ着けるまでには大きな苦労をしています。

■今後  
積極的に社会奉仕をします。三重県経営戦略会議では様々な県内の課題について考えていま

に付き合ったら会社がダメになるぞ」と言われていました。当時の酒屋は理系大学の出身者が大半でしたが、私は理系がサツパリだったため、経済学部に進学しました。また、入社後は東京支店で営業マンとして励みました。いざ本社に戻って酒造組合の集まりに参加すると、会話の内容が全く分かりません。周りからは「宮崎の息子は全然ダメだ」と言われ続けて辛い思いもしました。しかし、一年くらい経った頃にふと思いました。この集まりには「マーケティング」や「マネジメント」、ましてや「ガバナンス」という言葉が全く出てきません。「それらをやれば勝てる」と考え、徹底的に実行に移しました。業界では圧倒的に浮いた存在になり、様々な中傷も受けました。しかし、今こうして三重県を代表する清酒メーカーになりました。同友会の若い経営者にも「業界に気に入られるような二世ではダメ。良い息子と言われたら疑ってかかれ」と言っています。

すが、直接的には会社と関係がありません。色々なところで発言や提案ができる立場と年齢になってきたということです。また、同友会の若手経営者と勉強会を始めました。地域の若い経営者が元気になり、その会社が伸びて行かない限り、今後の日本は持たないと思います。今後AIが普及すると記憶の勉強は意味がなくなり、新しい発想を生み出す力が大切になります。答えのある教育を受けてきた若い世代に刺激を与え、新しい発想を生み出す力を育てていきたいです。



中小企業・小規模事業者のための無料経営相談所

## 群馬県よろず支援拠点

総合受付: TEL(027)265-5016

前橋市亀里町884-1 群馬産業技術センター1F  
(公財)群馬県産業支援機構内



## 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](mailto: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

## 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/>

## 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/>

TEL 0120-638-377

群馬県高崎市周田町310-3 周田町センター第2ビル  
TEL: 027-363-8377 FAX: 027-363-8313

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](mailto: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。

## 二〇一八年度役員一覧

(順不同・敬称略)

## 《常任理事》

代表理事

山岸 良一

(株)山岸製作所

代表理事

澤浦 彰治

グリーンリーフ(株)

代表理事

田村 徳良

(株)サンテックス

代表理事

提箸 康裕

マルシン産業(株)

代表理事

島山 淳

(株)マテハン

経営指針部会長

戸塚 美秀

(株)アイテックスシステム

共育部会長

吉池 睦

川上機工(株)

社員教育委員長

町田 英之

(株)プランニング

共同求人委員長

提箸 康裕

マルシン産業(株)

青年部会長

阿久戸 英男

(株)アミイダ

障害者雇用委員長

生沼 英治

ソニー生命保険(株)

政策委員長

増田 晋一

増田煉瓦(株)

広報委員長

平岩 健男

(株)アイクルー

研究集会実行委員長

中野 賢幸

(株)出雲

仲間づくり委員長

島山 淳

(株)マテハン

前橋支部長

小林 光義

(株)アーキズムあすか設計

高崎支部長

水野 龍太

末高販売(株)

伊勢崎支部長

長島 誠

(株)ナガシマ

桐生支部長

花房 崇享

(有)花ぶさ太田店

太田支部長

阿久戸 洋希

(株)アミイダ

沼田支部長

宮田 徳彦

(有)宮田徳彦農場

渋川吾妻支部長

植杉 隆士

(有)ハルナ工芸

富岡支部長

田村 徳良

(株)サンテックス

## 《理事》

前橋支部

海老沼 久之

(株)MO設計

杉崎 由里

(株)エスティビー

佐藤 孝志

サラフジ(株)

高崎支部

宮石 喜康

三朋企業(株)

伊勢崎支部

丸橋 正幸

マルバシ経営労務コンサルティング

榎原 栄一

(有)アーバンスペース

本多 宏弥

合同会社ユリア

杉山 崇

プロファ設計(株)

桐生支部

岡田 善孝

(有)岡田電気設備

丹羽 孝宜

(株)邦和

太田支部

布施 浩二

(株)エー・ピー・エム

神保 豊

(有)神保商会

篠原久美子

篠原労務管理事務所

沼田支部

阿左見 徳之

(株)あざみ創機

星野 高章

(有)農園 星ノ環

笠原 克也

(有)笠原産業

櫻井 健一

(株)ファン・ライフカンパニー

桑原 裕和

(有)果実庭

樋之口 武志

(有)利根無線商事

山口長士郎

工舎 澄み処

渋川吾妻支部

金井 雄吾

ブランクット社会保険労務士行政書士事務所

池沢 孝介

池沢自動車整備工場

富岡支部

佐藤 茂樹

(有)山一製作所

関口 貴志

(有)マルニ精機

浅井 明美

(株)さくらオフィス

《顧問》

橋本 重昭

蔵前産業(株)

松倉 精一

(株)ユニオン

宮崎 登

(株)日乃出

古郡 登

(株)日乃出

《監事》

福島江美子

(株)福島会計事務所

山口 勝

(株)和多利合同事務所

これからもお客様の信頼を糧に

私たちは、  
 それを  
 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」をお薦めします

「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CO<sub>2</sub>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.**  
 TEL: 027(352)7445 FAX: 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  
 TEL: 0276-30-4058 FAX: 0276-30-4059  
 URL: http://www.apm-f.com E-mail: fuse@apm-f.com

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



## 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。

【日本ギフト大賞 都道府県賞】(株)エアーンドブイ企画  
ギフト文化の活性化を目指した「日本ギフト大賞」の表彰式が26日、都内で開かれた。地域の特色ある贈り物を表彰する都道府県賞に選ばれた「林牧場 福豚の里 とんとん広場」(株)エアーンドブイ企画、代表取締役会長・林きみ代氏/前橋支部所属)のソーセージやウインナーの詰め合わせ「環境ボックスギフトK-42」など8部門54商品が選ばれた。

「口元ほころび 笑みこぼれるギフト」をテーマに、選考委員会が独自性や創造性、話題性などの観点から選考した。「環境ボックス」は、緩衝材や包装紙を使わずに環境に配慮。箱も漂白していない紙を使った。林社長は「若い世代向けにカジュアルなギフトとして考案した。受賞を励みにしたい」と笑顔で話した。 [4/27付上毛]

### 【光あふれる結婚式を】(株)メモリード

冠婚葬祭の(株)メモリード(取締役・渡辺秀信氏/前橋支部所属)は26日、ガーデンウエディングができる「ヒカリフルコート」を高崎市上大類町に開業した。「ナチュラルでアットホーム」なパーティーを目指しており、28日に初めての結婚式が開かれる。「光あふれる空間」をテーマに、純白の大聖堂をはじめ、20~110人と幅広い人数に対応できるパーティー会場を設けた。延べ床面積約1800平方メートルで、駐車場を150台用意する。26日には同所で竣工式が行われ、関係者100人余りがテーブルカットやレセプションで節目を祝った。

[4/27付上毛]

### 【個人客狙い大改修】

(株)ホテル松本楼

伊香保温泉の(株)ホテル松本楼(代表取締役・松本光男氏/沼田支部所属)は、4年にわたる大規模改修を終え、29日にグランドオープンする。カラオケスペースをカフェラウンジに刷新したほか、ダイニングレストランを設け、調理したての料理をタイミングよく提供できる体制を整備。個人客向けサービスの一層の充実を目指す。

カフェラウンジとダイニングレストランは既にオープン。カラオケサロンと売店は29日から営業する。 [4/28付上毛]

### 【一口サイズのダイコン】

村岡食品工業(株)

漬物製造販売の村岡食品工業(株)(専務取締役・村岡建志氏/前橋支部所属)は、ダイコンを使った素材菓子シリーズ「ひとくちごんじり」で、「柚子こしょう」と「旨味だし」の新味2種類を発売した。

柚子こしょうは寒風で干したダイコンを一口サイズにカットし、ゆずとこしょうの風味を加えてピリッと辛い味わいにした。旨味だしは同様の製法で、カツオと昆布のエキスを使いあっさりとした味に仕上げた。ともに1袋35グラム108円。コンビニエンスストアなどで取り扱っている。「ごんじり国産干し大根」、本県産コンニャクを使った「おつまみ玉蒟蒻」、「おやつ玉こんにゃく」も販売している。 [5/8付上毛]

### 【100周年でロゴマーク刷新】

利根郡信用金庫

利根郡信用金庫(理事長・峯川卓美氏/沼田支部所属)は、16年5月に創立100周年を迎えたこと

を記念し、ロゴマークを刷新した。ロゴマーク作成に当たっては、役職員からデザインを応募し、これらのデザイン案をベースに完成した。

コンセプトは、尾瀬国立公園の水芭蕉をモチーフに、森林文化都市・沼田を思わせる緑色を採用。TS(とねしん)のアルファベットを囲む曲線は、水源地である谷川連峰の豊かな水の流れをイメージした。

同金庫では「これからも地域のお客様にとって、なくてはならない信用金庫を目指していく」としている。 [5/10付ぐん経]

### 【高崎市飯塚町に出店】

(株)群馬中央ドライ

クリーニング店「ロイヤルチェーン」を展開する(株)群馬中央ドライ(代表取締役・藤川清幸氏/前橋支部所属)はこのほど、コインランドリーを併設した飯塚店をオープンした。営業時間は午前10時から午後8時まで。営業時間外に引き取りたい人向けに、暗証番号を入力すると扉が開く専用のロッカーを8台用意。仕上がり日から2日間保管、都合のいい時間に受け取ることができる。

藤川社長は「今回の出店先は、クリーニング、コインランドリーともに当社にとって“空白地”だった。時間を有効に使いたいという理由などから、コインランドリーの需要は高まっている」と話している。 [5/17付ぐん経]

### 【前橋中心部に「棚の家」】(株)米田横堀建築研究所

(株)米田横堀建築研究所(代表取締役所長・横堀将之氏/前橋支部所属)が、設計を手掛けた住宅「棚の家」(前橋市千代田町)がこのほど完成した。室内両側の壁に最大で約5000冊収納できる本棚を設けたのが特徴。同住宅は木造2階建て延べ床面積85平方メートル。中2階を設けたスキップフロアと中央の吹き抜けにより、広い空間を確保している。定年を迎えた施主の「本を置ける家」という希望に応え、壁の両側に木製の棚を設けた。このほか、プライバシー確保のため、窓を高い位置にデザインした。

同研究所は「2017ぐんまの家」設計・建設コンクールで、最優秀賞を初受賞。今年のコンクールにも「棚の家」で応募を検討している。

[5/24付ぐん経]

### 【独自の休暇制度を導入】

(株)アミイダ

自動車部品などの製造を行う(株)アミイダ(代表取締役・阿久戸洋希氏、専務取締役・阿久戸英男氏/太田支部所属)は、ユニークな発想で特別休暇制度を導入するなど、独自の働き方・休み方改革を進めている。同社が導入したのは「ラブ休暇」と「アイデア休暇」の2種類。ラブ休暇は既婚者限定の休暇制度で、パートナーとの記念日や誕生日などに使用できるもの。5,000円のお祝い金も支給する。一方のアイデア休暇は、面白い休暇理由を添えるのが条件で、最も休暇理由が面白かった取得者を表彰する。年2回取得が可能。早くも社員からは好評だという。

この2、3年で本格的に取り組み始めた独自の働き方改革は、「生産性の向上や離職率の低減といった付帯効果もたらしている」(阿久戸社長)という。 [5/24付ぐん経]

### 【事務所移転】

松本制作所、代表・松本剛一氏(前橋支部所属)では、この度、下記のとおり事務所を移転しました。  
〒379-2154 前橋市天川大島町1115-2  
TEL: 027-212-2943  
FAX: 050-3737-1019

# 第1回 理事会報告

日時 五月八日(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、田村、提著、島山、常任理事／戸塚、町田、中野、小林、水野、長島、花房、阿久戸、宮田、植杉、理事／海老沼、杉崎、佐藤、宮石、丸橋、榎原、杉山、丹羽、布施、神保、篠原、阿左見、櫻井、金井、佐藤、関口、浅井、事務局／黒岩、阿久澤、竹内(役員計三十二名)

## 【議事】

島山副代表理事が議長をつとめ山岸代表理事挨拶のもと、今年度第一回理事会は開会となりました。

その後、初めて顔を合わせるメンバーもいることから、参加者全員の自己紹介が行われました。

### I. 報告連絡事項

1. 定時総会の報告と総括  
参加状況とアンケート結果をもとに、第四十六回定時総会の総括が行われました。

2. 支部・部会・委員会案内報告  
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  
○年内に開催される中同協関連の主要行事予定が紹介されました。

○中同協発行「組織強化・会員増強の手引き」が配布され、活用について紹介がありました。

○橋本顧問(蔵前産業会長)が春の叙勲で「旭日章」を受章されたこと等、会員情報がい

### II. 承認事項

1. 後援依頼について  
群馬県より、昨年に引き続き「ぐんまアビリンピック」への後援依頼があり、これを承認しました。

2. 六月理事会について  
例年、役員研修交流会として開催されている六月理事会を今年は女性経営者全国交流会・第五分科会のリハールサル会として実施することが提案され、これを承認しました。

を承認しました。

3. 共同求人委員会からの依頼事項について  
新島学園短期大学から依頼されている「企業講座」、ならびに大間々高校のインターンシップについて提議委員長から協力依頼があり、これを承認しました。

4. 部会・委員会のメンバー  
新年度の部会・委員会の構成メンバーについて、各支部へ選任依頼がありました。

5. 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五名、退会者五名を承認。会員数は変わらず五四三名でした。また、次回までには支部毎の自主目標を決定することが確認されました。

III. 審議事項(または意見交換)  
1. 群馬県産業支援機構からの依頼について  
群馬県産業支援機構より、同友会へ、よろず支援拠点の広告掲載依頼があり、これについて審議。結果、「公的機関から申し出があった場合に限り、会員同様の広告掲載を認める」ことを申し合わせ、今回の依頼について承認しました。

IV. その他  
1. 次回の理事会開催日程  
新年度第二回理事会を左記の通り女全交のリハールサルを兼ねて開催することが確認されました。

日時…六月五日(火) 十七時開会  
会場…前橋市中央公民館

## 新会員 ご紹介

### 5 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

#### 朝倉労務管理事務所

〒375-0024 藤岡市藤岡1491-3  
TEL : 0274-24-3951  
FAX : 0274-22-1200

社会保険労務士

水泳

【紹介者／事務局】



社会保険労務士  
朝 倉 一 馬  
S31年生

高崎支部

スタジオソー級建築士事務所 〒166-0004 東京都杉並区阿佐谷南1-16-9 坂井ビル4階  
TEL : 03-3316-2545

住宅・オフィス・店舗などの新築、リフォーム 企画、調査、設計、管理業務  
落語鑑賞

【紹介者／岡野美紀子(神奈川同友会)】

住宅・オフィス・店舗等の新築・リフォーム・耐震改修の設計監理が主な業務です。現在は東京都に事務所を構えておりますが、出身は千葉県大泉町です。近い内に県内にも拠点を構えたいと考えています。皆さんと情報交換をしながら群馬県の新しい魅力を発見したいと思います。どうぞ宜しくお願い申し上げます。



代 表  
梶 岡 佑三子  
S45年生

太田支部

マツムラ技工(有) 〒373-0033 太田市西本町53-6  
TEL : 0276-55-8342  
FAX : 0276-55-8343

電線、ケーブルなどの端末加工、ハーネス組立  
ゴルフ

【紹介者／事務局】

この度入会させていただきましたマツムラ技工(有)・代表の松村と申します。当社は電線、ケーブル線の組立・圧着・加工などをしております。同友会を通じて経営について沢山のことを学ばせていただけたらと思っております。ご指導宜しくお願いいたします。



代表取締役  
松 村 雄 一  
S43年生

太田支部

利根郡信用金庫 〒378-0053 沼田市東原新町1540  
TEL : 0278-23-4511  
FAX : 0278-23-8789  
金融機関(信用金庫)

【紹介者／澤浦彰治】

この度同友会に入会させていただきました。私も北毛地区を営業拠点とした信用金庫です。中小企業専門金融機関として、企業や地域の皆さまのお役に立てよう日々精進しております。今後、例会やセミナーを通して、経営者の皆様と情報交換をさせていただき、経済の動向や企業が抱える課題等の把握に努め、金融機関として皆様のお役にたてばと考えております。どうぞよろしくお願い申し上げます。



理事長  
峯 川 卓 美

沼田支部

中島生花店 〒370-2316 富岡市富岡1062-2  
TEL : 0274-62-0611  
FAX : 0274-62-0617

切花、鉢物および関連商品の小売り  
バイク、ボランティア、ヒーローショー

【紹介者／浅井明美】

富岡製糸場の近くで生花店を営業しております。花キュービットに加盟しており、全国にお花をお届けできます。また昨今のニーズから癒しや健康、ダイエット講座もひらいております。異業種の皆様にお会いできることを心より楽しみにしております。どうぞよろしくお願い致します。



チーフデザイナー  
中 島 良 員  
S40年生

富岡支部