

同友ぐんま

第395号

2015年

1

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



2014経営研究集会・基調講演

企業使命を追求し、

日本一「ありがとう」が届く会社へ

「声なき声をすくいあげて市場を創出！」

徳武産業(株) 代表取締役 十河孝男氏

これまで一万通を超える礼状
がお客様から届き、たくさんの
「ありがとう」をいただきました。
法政大学・坂本先生が執筆
した「日本ではいっぽん大切に
したい会社③」に紹介していただ
きました。取材の際に先生から
「これは会社だけの財産にし
たらいかん。世の中に出しな
さい」と提案されました。「あり
がとう」を伝えたくて」と題し、
約五〇通の礼状を原文のまま
まとめました。とても感動的な
内容を掲載しています。

その一つを紹介させていただきます。
「一あゆみシューズ
に感謝をこめて一数年前、靴
屋さんで「あゆみのマジック
シューズ」に出会いました。私
の母は当時八〇歳を過ぎてい
て、幼い頃に交通事故に遭っ
て、左足が変形して靴が履け
ず、それ以降、履物と言え

草履しか履いたことがありませ
んでした。母は足腰が弱ったこ
ともあり、転倒して骨折してし
まいます。そんなときに出会っ
たのが「あゆみシューズ」でし
た。早速購入して履いてもら
うと「素材が柔らかくて履き心地
が良い。生まれて初めて靴が
履けたよ」と嬉しそうにして
いました。リハビリ中もあゆみ
シューズに足元を守られ、ある
程度は自分自身のことができる
ようになりましたが、昨年一月、
急に体調が悪くなり母は亡くな
りました。あゆみシューズのお
蔭で母の死を惜しんでくれる友
達もできました。『生まれて初
めて靴を履けたよ』と嬉しそ
うにしていた母の姿が忘れられ
ません。母にとって生まれて初め
て履けた靴であり、人生の最
期を共に過ごした靴となりました。
あゆみシューズは現在、友

徳武産業株式会社

□創 業 1957年
 □資 本 金 1,000万円
 □年 商 23億円
 □社 員 数 63名
 □事業内容 ケアシューズ、ルームシューズ、旅行用スリッパ等の企画・製造・販売
 □U R L <http://www.tokutake.co.jp/>
 □香川同友会会員

急逝した義父の後を継ぎ、社長に就任した十河氏。陣頭指揮をとり新規事業を模索するものの、社員との確執などもあり売上は低迷するばかり。現状の仕事に限界を感じていた最中、高齢者福祉施設から「高齢者用の転ばない靴をつくってほしい」と依頼され、転倒事故防止の研究を開始。現場に足を運ぶなかで「自分で履ける靴がほしい」「自分の足で歩きたい」という高齢者の切実な思いを知る。「お年寄りの願いを叶え、笑顔を届けたい」と靴づくりを基礎から学び、2年の歳月を費やしてケアシューズ「あゆみ」の販売にこぎつける。さらには、片足販売や左右のサイズ違い販売など、業界の常識を覆す販売方法を実施。「お客様の役に立ちたい」という姿勢は社員にも浸透し、大手メーカーの追随を許さず国内トップシェアを走り続けている。

年間2万通を超える感謝の手紙が届く会社として、「第2回日本でいちばん大切にしたい会社大賞・審査委員会特別賞」を受賞した同社。自社の企業使命とはなにか!? その使命を社員と共有し、仕事に誇りをもち、お客様の要望に応え続けることで、市場を切り開いている。

■突然の社長就任
 昭和三十二年、徳武産業は妻の両親が手袋縫製会社としてスタートさせました。創業から五十七年、私が社長に就任して三〇年になります。来年七月には三代目に社長を譲ることが決まっています。私の社長人生も残り八か月ほどになりました。

多くの人々に支えられてきたことに感謝で一杯です。
 昭和五十九年、私は妻の叔父の会社のナンバー2（専務）をしていました。そこへ先代社長がやってきて「お前たちが結婚したときには到底継いで貰える状態ではなかった。しかし、命を賭けた会社をこのまま終わらせるには惜しい」と言います。他にも様々な経緯がありました。

達のお母さんが履いてくれています。五月十三日は母の日、素敵なシューズにたいへん感謝しています。現在の私は介護福祉士として他のお年寄りにあゆみシューズをすすめています。

徳武産業を継ぐことに決めました。各種手続きなどが一段落した後、満面の笑顔で先代社長が引越しを手伝ってくれました。とにかく嬉しくて仕方がないのでしよう。近所や親戚、知

私にはナンバー2の責任上、「もう少し時間をいただけないか」と先代社長に許可をいただき、引越後もしばらく叔父の会社に勤めていました。しかし、六月二十日、出張先に「義父が倒れた」と連絡が入ります。大急ぎで帰ると集中治療室に多くのチューブに繋がれる先代社長の姿がありました。そして、言葉交わすことなく五日後に天国に旅立ちました。何のバトンタッチもないまま、私は葬儀の夜に社長に就任することが決まりました。先代社長のもとで働



り合いに「跡継ぎができた」と触れ回っていたそうです。私は周りの人達からその話を聞き、「親孝行の真似事ができたかな」と思っていました。

いた社員は約十五名。五〇七〇歳が中心の高齢化した会社です。私は新社長として必死にもがきました。

■事業転換

当時、仕事の九十五%を大手靴メーカーに依存していました。とても忙しい反面、良い意味で安定した仕事でした。社長になって一年後にその会社の担当者が出てきて「中国とインドネシアに工場を出す。このままの状態では国内の下請けに仕事をさせない。五、六年後にはゼロになる」という恐ろしい宣告を受けます。大急ぎで事業転換の必要性に迫られました。「退路を断たれる」というのは非常に強い部分があります。変えるしか道がないので一生懸命に知恵を絞って各方面を駆けずり回り、顧客・仕事を確保する日々が続きました。しばらくしてOEMのルームシューズ・旅行用スリッパなどのメーカー的な仕



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

<環境対策の PRO COMPANY>

目指すのは”屋久島の森の空気”です

「進化」皆様からのご要望により”工場などの環境改善機器”の取扱い始めました。



Deo+plus
デオ・プラス
www.deo-plus.net

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@deo-plus.net



事に転換していきます。仕事は徐々に軌道に乗り、順調に進んでいきました。

地元香川県にSという通販会社があります。ピーク時には日本一の通販会社として売上二〇〇〇億円を突破する勢いのあった会社です。売上一〇〇〇億円の手前から取引を開始し、毎月のように受注が増えていきました。ある日、徳武産業を育ててくれた担当課長と担当者の二人が揃って転勤になります。新しい担当者とはなかなか感性が合いませんでした。先方の意見にこちらは応えられず、こちらの提案は賛同されない状態です。その結果、通販紙

のページ数も徐々に削減され、必然的に売上は下がりました。連日の徹夜で必死に提案した企画を、まるで汚いものを見るような顔で「こんなものしかつくれないの」と言われます。横に座る企画担当者の涙ぐむ姿を見たときに「大切な社員に何度もこんな思いをさせるわけにはいかない」と強く思いました。

好調時には売上が伸び続けましたが、突然のように奈落に落とされるOEMビジネスの悲哀を実感しました。「自社ブランドを持たなければ、社員を安心して成長させることができない」。そんなときに友人はやってきました。

■あゆみシューズの開発

その友人は香川県下で五つの高齢者福祉施設を運営する男です。訪ねてきた理由は「施設のお年寄りが何度も転倒する。原因は床にあると思ったが違うようだ。よく見ると履物が原因らしい。しかし、どこを探しても転ばない靴は売っていない。お前の会社はルームシューズをつくっているのだから、研究してつくってくれないか」という内容でした。それが高齢者用シューズに着手するキッカケです。あの時、ピンチでなかった

ら「NO」と言うていたでしょう。仕事がなくなり厳しい環境になったからこそ、とても高い山、厚い壁に挑戦できたと思います。

しかし、ルームシューズの経験しかない会社が本格的な靴づくりに挑戦するのは、とても大きく高い山には違いありません。ご縁を頼りに靴づくりのベテラン技術者に

来ていただき、ゼロから靴づくりをスタートさせました。また、転倒の原因や足の症状、困りごとなどを実際に見るため、私たちは高齢者福祉施設を何度も訪問しました。転倒しない靴づくりが大前提ですが、明るい色使い・軽い素材・しっかりした踵・低価格など、たくさんの情報を得ていきました。

「むくみで左右の足の大きさが違う。サイズ違いを売ってほしい」というお年寄りも多かったです。実際に見せてもらおうと左右で二〜三cmは違う方がたく



さんいます。どう対処しているのかを聞くと「大きいサイズを購入し、腫れていない足に靴下を重ねて履き、つま先に詰め物をしている。サイズ違いを二足買って片方を捨てるのは年金生活の自分にはできない」と言われました。その話を聞いたベテラン技術者は「あんな話は聞いたらダメだ。日本の靴メーカーでは、どの会社もやっていない。サイズ違い販売によって片足の在庫が溜まり会社が潰れてしまう」と言います。しかし、私は切実に訴えるお年寄りの声に耳

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出来ました。
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

笑顔1番 看板2番



かんぱん各種
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

地域密着型フリーペーパー
ふりペッパ

活気ある街並み創る 東和広告システム



株式会社
東和広告システム

＜本社＞ 桐生市境野町7-50-1 ☎ 0277-32-5503
＜高崎＞ 高崎市菅谷町369-1 ☎ 027-388-0356
＜埼玉＞ 加須市騎西31-1 ☎ 0480-31-8412
＜宇都宮＞ 宇都宮市兵庫塚3-10-24 ☎ 028-678-6631



お年寄りを施設に預けて安心してしまい、大切な親子の絆を薄めていると感じました。徳武産業は靴の販売を通してお年寄りの方たちとご縁をいただきました。「お年寄りのために何かできないか」と考え、まごころ

を塞ぎ、実情に目を逸らすことはできませんでした。「高齢者の靴をつくる以上、絶対に避けては通れない。先生が何と言おうとやらせてもらいます」と宣言し、業界における非常識への挑戦を決めました。

さらにお年寄りの歩行をじっくり観察・研究しました。片足は正常に着地しても、もう片足はイレギュラーな着地をする方がたくさんいます。その結果、片足だけが部分的に擦れ、ささくれ、ポロボロになります。「サイズ違い販売をするのなら、片足販売もやってみよう」と思いました。サイズ違い販売は顕在的ニーズ、片足販売は潜在的ニーズでした。約二年間で五〇〇名ほどのモニターをお願いしましたが、どなたからも「片足販売をして欲しい」とは言われませんでした。潜在的ニーズ

を拾い上げたことが「そこまでしてくれるの」というお客様の感動につながったと思います。

■まごころ葉書

高齢者福祉施設では、靴のこただけでなく世間話もします。「お婆さん、この施設にきて何年ですか？お子さんやお孫さんは来てくれますか？」と聞くと、入居年数の長い方ほど一様に顔が曇ります。「以前はよく来た。でも今年は一回も来ていない」と、とても寂しそうに話します。「家に帰りたいですか？」と聞くと「帰りたいけど帰れない。段差や手すり、トイレや風呂を直さないといけない。介護をするために嫁は仕事を辞めな」といけません。そんなことは言えない。施設には高齢者のために整った環境があるので、ご家族の方はある意味では仕方ないのかもしれない。しかし、

る葉書」をお届けしています。「あゆみシューズの履き心地はいかがでしょうか？あなたさまに巡り会えたことに感謝し、足元から応援しています」というような内容で、それぞれの社員が毎月内容を変えて書いています。現在、累計八五〇万足を販売していますが、同様に八五〇万人のお手元に「まごころ葉書」も届けてきました。葉書自体は何の変哲もなかったの紙切れですが、この無機質な紙に社員が思い込めてメッセージを書くことで有機質になると思います。お年寄り一人ひとりの心に和みや安らぎを与えるとても大切な葉書です。葉書に込めた思いが靴に伝播し、靴も無機質から有機質になつていると思います。

■奇跡

六年程前、東京営業所にクレームが入りました。「徳武産業は歩けない人に靴を売っているのか？」という内容です。「そんなことはないのですが」と言い、その施設へ伺うことになりました。クレームの電話をくれ



た方が玄関で出迎えていて「あのお婆さんは九〇歳を過ぎていて三年も歩いていない」とのことでしたが、お婆さんはとても大事そうに靴を抱いていました。尋ねると「私くらいの女性がピンクのあゆみシューズを履いて気持ち良さそうに歩いている。それを見て私も歩きたいなあと考えた。本当に羨ましくてしょうがない。春の桜も、秋の紅葉も車いすがなければ見られないのは辛い」と言いました。続けて「そんなことを思っただけを見ていたら、お婆さん履いてよ、きつと歩けるよ」と、その

靴が私に語りかけてくれた。靴がなければ歩けないと思って注文したの。それから靴と一緒に自分の足で歩けますようにと毎日祈っているのよ」と真剣に語ってくれました。

それから約七ヶ月、奇跡が起こりました。「あのお婆さんが歩いている。ぜひ見に来てください」と施設の方から電話を貰い、大急ぎで社員と一緒に伺いました。シルバーカーに掴まって一cm、二cm、ほとんど止まっているのと変わらない状態ですが、間違いなく前を向いて歩いていました。お婆さんは「歩け

LEAD PLANNING

大手企業に認められたデザイン力を提供し、
地元農家の6次産業化を支援いたします。

株式会社リードプランニング

〒370-0074 群馬県高崎市下小鳥町83-1
TEL: 027-364-8988 FAX: 027-364-8999
URL: <http://leadplan.co.jp/> E-mail: sales@leadplan.co.jp

た、歩けた」と満面の笑顔で私
たちを迎えてくれました。「本
当に良い靴に出会えて良かつ
た。この靴が私を歩かせてくれ
た。ありがとう、ありがとう」
と私の手を握ってボロボロと涙
をこぼしました。

あの靴はお婆さんの夢や希望
を叶えました。布とゴムの無機
質なものではなく、心が通い合
う立派な体の一部になりました
。お婆さんは一年半あゆみ
シューズをご利用いただき、一
週間くらい寝込んだ後にとても
満足そうな様子で旅立たれたそ
うです。「棺にピンクの靴を一
緒に入れました。今頃は天国で
気持ち良くあゆみシューズを履
いて歩いていますよ」と施設の

方から連絡がありました。思い
は必ず通じ、凄いが発揮され
ると思います。

■誕生日プレゼント

徳武産業はお客様のニーズに
応じて靴をつくるので、それを
聞くためにアンケート葉書を商
品に同封しています。返信され
るアンケートは一年間に約二万
通、一日に五〇〇八〇通は届き
ます。そこにはお客様のところ
へ直接聞きに行かなくても、宝
の山のようにたくさんニーズ
が書かれていました。その一つ
一つに優先順位をつけて改良や
開発に生かしています。

私たちはお客様からのニーズ
に心から感謝しています。どの
ように感謝の気持ちをお返しす
れば良いかを一生懸命に考え、
「誕生日プレゼント」をお送り
することにしました。お客様
データをコンピュータ管理し、
誕生日の当日に届く仕組みで
す。『あゆみからあなたの誕生
日を祝うためにお送りしていま
す』と箱に明記し、ブランドキャ
ラクターである小山明子さんの
タオル、あゆみ瓦版、そして一
番大切な誕生日を祝うメッセー
ジを入れています。誰でも誕生
日プレゼントを貰えれば嬉しい
ものですが、世間と随分距離の

ある施設のお年寄りはまだ特別
と思います。本人さえ忘れてい
る誕生日を「あゆみシューズは
覚えていてくれた」と予想以上
に喜んでくれます。

年間に誕生日プレゼントを贈
る件数は約三万件です。あゆみ
のコンセプトや思いをしつかり
と意識してもらうため、ご購入
から二年間（二回）お送りしま
す。マーケティングの側面から
見ても、リピーター・ファン・
固定客の獲得などの役割を持っ
ていると思います。その費用は
年間約一〇〇〇万円掛かります
が、たくさんさんの情報をいただ
けるので非常に安いと思います。
アンケート葉書や誕生日プレゼ
ントなど、こうしたお客様との
やり取りがとても大切と感じて
います。

■数々の失敗

経験ゼロから靴づくりをス
タートしたため、もちろん数々
の失敗がありました。お客様か
ら「靴底が剥がれる」と連絡が
入り、調べると一定期間が経過
した場合に十足に一足、片足だ
と二十足に一足ほどの割合で靴
底が剥がれる事象が確認されま
した。冬の乾燥、梅雨の湿気、
真夏の高温など、季節によって
靴底とアッパーを合わせるタイ



ミングや時間を変えなくてはな
りません。そのことを知らない
状態で私たちは靴をつくってい
ました。

「言われた品物だけを交換す
れば…」という姑息な手段を一
瞬考えましたが、「そうではな
い。自分たちの志はもっと高い
はずだ」と思い、すべての取引
先に公表しました。当時の取引

先一〇〇社ほどに対して「たい
へん申し訳ございません。技術・
経験不足で靴底の剥がれが発見
されました。可能な限り商品の
チェックをお願いします。でき
ない場合は全商品をご返品いた
だき、その分の代替商品をお送
りします。数量が多い場合は私
たちが検品に参ります」と話し、
私を含めて幹部社員が日本全国



「友達を助けてくれた徳武産業に行きたい」と岐阜県から筋ジストロフィーの青年が会社に着て来ました。当時二十八歳の彼は中学校三年生で発症してから年々症状は悪化していましたが、とても明るく生活していたそうです。足元を見ると病気の影響で力なく車いすのステップに足が置かれていました。「靴はどうしているの?もし良ければ靴をつくりましょうか?」と聞くと「発症から三年くらい

に散り、約一週間かけて全商品をチェックしました。「やつぱり素人だな」「しっかり作ってよ」「どんな人が履くか分かってるのか」と叱責される辛さを感じながら、取引先に対してお詫びを繰り返しました。手がパンパンになり、血が滲むほどの検品をして会社に帰ってきた社員たちと「こんなことは二度と起こさないようにしような」と誓い合ったことを今でも覚えています。

失敗やミスはどの会社にもあります。その事実から目を逸らし「言われた商品だけを交換

■青年との出会い

し、また出てくれば交換すれば良い」という対応をしていたら、私は今のステージに上がれていなかったと思います。失敗を公表すれば徳武産業の信用が失墜することは十分に理解していました。しかし、そのまま見逃すわけにはいきませんでした。会社の成長発展はそうした積み重ねに起因しています。お天道様が神様かは分かりませんが、人間として正しい判断ができるか否かを見られていると思います。

は履いていましたが、もう十年は履いていません。足が変形しているけど大丈夫ですか?」と言います。一目瞭然の状態でしたが「靴をつくってあげたい」とこちらからお願ひし、社員を呼んで採寸作業などを行い小一時間ほど掛けて彼にピッタリの靴が完成しました。彼は満面の笑顔で「うわーっ!靴ができた。自分に履ける靴ができた」と嬉しそうにしてくれました。隣のお母さんも「こんな笑顔を見るのは久しぶり」と喜んでくれました。私が「遠慮せんと言つてよ。困つたらいつでもつくるから」と言うと、「ありがとう、ありがとう」と私の手を握ってポロポロと涙をこぼしました。同様に作成した社員の手を握って「ありがとう、ありがとう」と言ってくれました。お母さんは応接間から飛び出し、離れていても声が聞こえるほど号泣していました。「私は母として、親としてんでもない間違いをしていました。外出の際、靴下のままであることがどんなにも辛かったかが分かりませんでした」と言います。私たちの靴が彼の人格を守り、胸を張って外出できる喜びを提供した出来事でした。

一ヶ月後、青年から小包が届きました。五冊ほどの本と一枚の絵が入っていました。彼は本田桂吾という童話作家で、その作品がとてもヒットしていることを知りました。同封の絵には満面の笑顔で私たちの靴を履く車いすに乗った彼の姿があり、大きな文字で「僕に履ける靴が見つかったよ」と書かれていました。その絵は徳武産業の玄関に飾らせていただき、輝きを放ってお客様をお迎えしています。青年がこれからの人生を歩むうえでとても大きな役割を果たす一足になったと思います。そうした商品をつくり続けることが大切です。青年との交流は今も続いています。



■経営計画書

同友会に入会して二十七年。最大の収穫は多くの人たちとの出会いです。もう一つは何かと言われれば「経営指針書(計画書)」と答えます。群馬同友会でももちろんされていると思いますが、香川同友会も熱心です。ある日、銀行の方が徳武産業に来て「徳武産業の快進撃の秘訣は何か?」と問われました。私が経営計画書をお見せすると「お借りして良いですか?」と言うので貸出しました。十日後、今度は支店長がやってきて「私は銀行員を三十数年していますが、これだけの経営計画書をつくる中小企業を初めて見ました。この計画書が徳武産業の成長を支えているのですね」と

言われ、その大切さを改めて感じました。

同友会で作成した計画書を徳武流にアレンジして毎年更新してきました。例年、丸一日掛けて経営計画の発表会を行うのはもちろん、毎月、営業・企画・商品開発など八部門に分け、社員と一緒に進捗チェックをしています。売上目標を例に挙げれば、「(目標を達成する)製造・生産能力はあるか」「商品売り切る営業力はあるか」「売れる商品開発ができているか」「管理はしっかりとできているか」という確認は非常に大切です。また、全六十五名の社員は「私の挑戦」という個人目標に取り組み、そちらも進捗チェックをします。全社員と月一回、十分、十五分のミーティングを実施し、仕事の成果や壁、家庭的な悩みまで話し合います。

そうした取り組みの結果、売上・利益はほとんど計画通りに推移しています。六年間で売上は倍になりました。売上・利益目標を達成するためには、生産・営業・開発・管理などの各部門、さらには各個人でしっかりと進捗チェックすることが大切です。そうするなかで様々な知恵が社内から出てくるようになってい

ます。

■約束の地

経営は「社員とどれだけ距離を詰めて行くか」です。私は顔色を見れば「何に悩んでいるか」が分かるようになってきました。社員と心が通じ合えたときに会社はとても強くなります。年二回のボーナス、十、十五行の社長メッセージと合わせて現金で渡します。「今期の頑張りはとても評価しています。さらに頑張ってください。しかし、あの件に関しては少し反省した方がよいと思います。そこが反省できればさらに人間として大きくなり、徳武産業を背負う幹部社員になれます。以後、気を付けて頑張ってください」というような内容です。すべての社員の文面を変えるため、一枚あたり十分で計算しても六五〇分は掛かります。会社の成長には社員の頑張りが不可欠です。社長がいくら頑張ってもできることは高が知れています。

苦しい時期は社員に何もしてあげられませんでした。社長になって五年目、視察でアメリカ西海岸に行きました。見るもの、触れるものの全てが素晴らしいものの連続で、感動の一週間でした。そのとき、「いつか絶対に

社員を連れて来よう」と誓いました。しかし、ない袖は振れないのでなかなか実現はできませんでした。

二年前、高い経常利益が出たときに「このタイミングだ」と思い念願が叶いました。ロサンゼルスに一泊、ラスベガスに二泊、全額会社負担で約一一〇〇万円掛かりましたが、ぜんぜん惜しいとは思いませんでした。現地に向かう途中、封筒に入れたメッセージを社員に渡しました。「社長の夢を実現

してくれた社員たちへ」という書き出しです。「社長就任から五年目、私はアメリカに行っても感動しました。社員をこの地に立たせたい」とずっと思い続けてきたことが今日実現します。あなたたち一人ひとりが一生懸命に頑張ってくれたから、この旅が実現しました。社長として心からお礼を言いたいです。ありがとうございます。ささやかですが封筒には一〇〇ドルを入れていきます。皆さんが気持ちよく会社に出られる環境をつくってくれ

たご家族、お世話になった方にお土産を買ってください」と書き、一〇〇ドルを私のポケットマネーから出しました。後から添乗員の方に聞くと「社員の皆さんがメッセージを読んだときに、あちこちからすすり泣く声が聞こえました。良い会社ですね」と言っていた

いただき、本当に良かったと思いました。感謝の気持ちを込めたメッセージで、こんなにも社員が喜んでくれることを知り、改めて思いの力の強さを実感しました。

■足るを知る

私は盛和塾の塾生です。京セラやKDDIはもちろん、経営破綻したJTBを約二年間で再生した稲盛さんの手腕は凄い一言です。JTBの社員に対して「全社員の物心両面の幸福を実現することが再建を託された私の使命です」と言われました。徳武産業も経営理念のなかに「社員の物心両面の幸せを追求する会社」と謳っています。それは社長の覚悟だと思います。

徳武産業は売上二〇億円以上、経常利益は約二億円、純利益も一億円を超えます。少し前まではとても苦しい経営状態だった徳武産業が、お陰様で利益の出せる会社になりました。社員のなかには「社長をはじめ社長一族が良い思いをしているのでは？」と疑った目で見える場合があると思います。例えば私が高級外車に乗り、毎日ゴルフに出掛け、会社に戻らず飲み屋に直行し、翌日は二日酔いで昼前出勤すれば社員はどう思うでしょうか。稲盛さんから「絶対に



に謙虚であれ。足るを知る男でなかったらいかん」と教えられました。

私は先代社長が乗っていた車を十三年間乗りました。その後、初めて新車を購入し十三年間乗りました。現在は二五〇〇Cの普通車に乗っています。苦楽を共にした妻、次期社長の娘婿、娘を含めた役員四名は個人で購入した車に乗っています。朝は誰よりも早く出社し、夜は一番最後まで会社にあります。土曜・日曜も合わせれば社員の倍は仕事をしています。それでも「足るを知る」を実行しなかったら社員に見捨てられると考えています。社員が汗水垂らして稼いだお金を社長が良い思いをするのに使ったら社員の頑張りが無駄になってしまいます。私は社員を讀んであげたいし、喜ばれることをしてあげたいと思っています。

■感謝

私が就職して間もなく、母は四十六歳で天国へ旅立ちました。母が若くして亡くならなかったら、おそらく妻と結婚することもなく、現在の私はなかったと思います。あの辛い別れは私の心の中に常にあります。そして、母は本当に困った

ときに現れている気がします。寝る間も惜しんであゆみシューズの完成に漕ぎ着けましたが、当初はなかなか売れませんでした。何をやっても売れない状況が半年続き、もう心が折れそうになりました。そんなとき、ある福祉施設の夏祭りに何うとシルバーカーを押して歩くお婆さんが赤い水玉の靴を履いていました。あゆみの象徴的な初期の商品です。私は思わず駆け寄って「お婆さん、あゆみシューズの履き心地はどうですか？」と聞きました。「この靴は調子が良い。あなたが一生懸命に考えてくれたお蔭で調子が良いの。死ぬまでに赤い水玉の靴を履きたかった。夢を叶えてくれてありがとう。良い靴をつくってくれてありがとう」と笑顔で話してくれました。その言葉で折れそうになった心が立ち直りました。元気をもらいました。「息子が苦勞する姿をこれ以上は見られない」と母が天国から降りてきて、お婆さんの姿を借りて助けてくれたと思ってい

ます。母だけでなく先代社長にも叱咤激励を受けている気がします。たくさんの人たちに本当に助けてもらいました。すべての人の支えに改めて感謝しています。

《質疑応答》

す。

◆「ありがとう」をもらうにはすべてのお客様からダイレクトに声が届かないのも事実です。それでも「どれだけお客様

◆利益の使い道

先程ご覧いただいた礼状ファイルには、社長宛は一通もありません。なかには徳武産業御中のものもありますが、ほとんどが社員に対する礼状です。つまり「社員が主役」です。利益が出れば決算賞与として社員へ還元しています。最近では決算賞与の使い道を指定する場合があります。昨年は「親孝行に使うこと」として渡し「何に使ったか」を皆の前で報告してもらいました。数年前には「家族に言わなくて良い」と渡したことも

あります。また、社員にとって会社が存在し続けるのも大切なので、もちろん内部留保にも充てています。そして、自己資本比率が何%になったかをしっかりと説明しています。

◆事業継承

現在、私は六十七歳です。息子の年齢や経験を含めて、来年がベストではないかと思っています。五年程前に「二〇一五年七月三十一日をもって、私は三十年の社長業を引退する」と既に伝えてあります。同時に私を支えてくれた幹部にも「新社長を盛り立ててほしい」と伝えました。交代までの五年間は、私は私なりに、新社長は新社長なりに覚悟を決める期間でした。社長を退いた後は会長として一年間、それ以降は相談役という立場で会社をサポートできればと考えています。

◆一番の苦勞

社長になって十年目、あゆみの開発に二年間没頭しました。その際、大きな間違いを犯しました。事業の柱だった「旅行用スリッパ・ルームシューズ・ポーチ」を若手社員に任せ過ぎたことです。その結果、千五百万円の赤字決算になりました。何よりも辛かったのは暗く沈んだ社

内の雰囲気です。それに嫌気がさした若手社員が次々と辞めていきました。もし五百万円の赤字であれば腹に落ちていなかったかもしれません。二千万円なら会社がおかしくなっていたでしょう。千五百万で赤字が止まっていたから様々なことを学べたと思います。赤字が経営者の私に何を教え、何を示唆しているのかを深く考えるキッカケになりました。「この苦勞は神様が何を教えようとしているのか」をじっくり考えることで、新しい道や解決策が見えてくると思います。

◆経営計画書

同友会で勉強し、最初に作成したのは社長になって五年目か六年目です。当初は社長だけで作成した薄いものでしたが、次々に幹部や社員を巻き込み、現在ではパート社員も経営計画書の作成に欠かせない存在です。社長が基本方針を考え、数字は幹部がすり合わせをします。そこに営業・生産・開発などの各部門が方針の柱に太い幹を付けていきます。一人ひとりに役割があり、誰一人として欠かすことのできない全員参画の取り組みです。



幹部・中堅社員研修会と 女性社員研修会

十一月十八日(火)、十九日(水)の二日間、高崎市のニューサンピアを会場に「幹部・中堅社員研修会」を開催。研修の目的として「課題を明らかにし、部下への的確なリーダーシップが発揮される人材となる」リーダーの役割・責任・段取り等の

重要性を再認識し、社内で実践する」を掲げ、受講生・経営者合わせて約四十名が参加しました。

受講者のレポートには、研修会に参加しての学びや反省点を踏まえ、今後の具体的な行動目標などが力強い言葉で記されていました。

ライフワークマネジメント・村山氏(高崎支部)を中心に会員経営者が講師を務め、幹部社員の役割や期待、ビジネスゲームを通しての気づき、他社の社員や社長との意見交換など、同友会の社員研修会ならではの濃密なプログラムで進行していきましました。二日間のまとめとして副委員長の遠山氏は「研修会での気づきを社内ですぐ実践し、実践を通してまた新たな気づきを得てほしい。その積み重ねが自身と会社の成長に必ずつなが

る」と語り、二日間の学びを有意義にするポイントを示唆しました。

また、十二月三日(水)、前橋市中央公民館を会場に「女性社員研修会」を開催。各企業の女性社員への期待を表すように、定員を大きく上回る約六〇名の参加がありました。

特別講師としてお招きした元宝塚歌劇団宙組組長のコミュニケーションアドバイザー・大塚麻友氏による講義では、宝塚音楽学校時代の厳しい上下関係やしつけ、組長の立場で学んだコミュニケーション術、さらには輝く女性になるための考え方や生き方などを紹介していただき



ました。「自分を愛するのが上手な女性には輝ける。挨拶や姿勢などの基本を大切にし、どんなときも笑顔を保ち、忘れないでほしい」と、同性の先輩としてエールを送りました。

その後の体験報告では、グリーフ(株)原ミツ江氏が「パート社員から役員へ」と題して、仕事と家庭の両立などについて報告。グループディスカッションを通して参加者それぞれが働き方や人生設計などについて意見交換を行いました。

消防設備・電気設備・PDCE避雷針のことなら

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

■安中営業所 〒379-0126 群馬県安中市西上磯部1736
TEL (027) 385-5261

■東毛営業所 〒370-0514 群馬県邑楽郡大泉町朝日5-8-21
TEL (0276) 55-3770

本格外断熱、コテ模様仕上げ

目地割れに悩む窯業系サイディング壁に発泡スチロール球入りZウォールコテ模様仕上げ施工。目地割れの心配から解放。壁内結露の減少により、本当の意味で長寿住宅に生まれ変わる。

【小冊子無料送付】FAX、メールにて受付中

施工例



高品質・高機能塗装 (有)クチキテック 携帯 090-4911-8900
代表取締役 朽木 康 TEL 0278 (22) 0691
〒378-0015 沼田市戸鹿野町324-3 FAX 0278 (22) 0696
E-mail: kuchikitec@yahoo.co.jp URL: http://www.kuchikitec.jp クチキテックで検索

会員企業紹介



わが社の

イチオシ

映像のことなら任せて安心!



(有)ライブフォー

代表取締役 奈良 春明 氏(渋川吾妻支部所属)

Q & A

▼会社紹介をお願いします

プロモーションビデオ、テレビ番組、コマーシャル、イベント記録などの企画から制作・商品化まで、映像全般を業務としています。また、スタッフの派遣や機材レンタル、機材の販売なども行っています。

当社は二〇〇一年に設立しま

したが、私自身は大学卒業後、初めて就職した会社から一貫して映像に関わってきました。

ライブフォーという社名は、業界用語で使われるライブの意味のほか、生き残るという意味合いも含んでいます。また私自身、当社が四社目であることと四人で始めたことが由来となっています。

▼創業当時の思い出は?

それまで勤めていた会社の機材を買ってスタートしましたが、ちょうどその頃、業界全体の機材が俗に言うアナログからデジタルへと切り替わる時期で、新しい機材を揃えるのが大変だったことを思い出します。今でも機材はどんどん進化していくため、三年位で見直さなければならぬので、たいへんです(笑)。

▼業界の動向は?

外から見ると、若い人が集まりそうな業界だと思われがちですが、実際は若い人がいなくて、高齢化がすすんでいます。当社のように会社組織で運営しているところは少なく、フリー(個人)で仕事している方が多い業界のため、若者の受け皿が絶対



的に少ないんです。また、スタッフをかかえているところも忙しく飛び回っているため、採用して育てる余裕のないところが殆どで、当社も例外ではありません。

あと十年もしたら、年齢的にみんな動き回れなくなってしまうのではないのでしょうか。そういう点では危機的状況と言えるかもしれませんね。

▼会社のイチオシは?

当社の強みは、撮影から編集まで、映像制作に関しては全て社内で行えることだと思います。

お客様のイメージ通りに映像を具体化することはもちろんですが、そこに映像のプロとしてのアドバイスを加えながら、より良いものを完成させる。それが当社の使命だと考えています。

しかしながら、人口減少やライフスタイルの変化等の影響で、イベント毎の注文枚数が年々減ってきているため、新しい仕事にどんどん挑戦していかないと先細りになってしまいます。

当社では、例えこれまでに経験のない仕事であっても、依頼は一切断らず、お客様のニーズに対応してきました。最近ではキー局のCM制作や、プロジェクトのCM制作や、プロジェクト、空間などに対して映像を映し出す方法)にも初めて取り組みました。今後もチャレンジ精神を忘れず、その姿勢は貫いていくつもりです。

映像に関することであれば、何なりとお声掛けください。

▼今後の抱負

先ほどもお話ししましたが、業界全体の高齢化が顕著なので、なんとか若い人を採用し、育てていきたいと考えています。

そして毎日忙しく働いてくれている社員さんに多少なり時間的な余裕をつくり、次の世代へとバトンタッチしていきたいと思っています。

所在地 前橋市石倉町5-12-12 インセンス 1A
連絡先 TEL 027-219-3536
URL http://www.live-4.com/

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。

【低コストで確実に脱臭】

(株)デオ・プラス

飲食店や工場、病院などで発生する嫌な臭い。その臭いの強さや種類などを分析し、最適な脱臭方法を提案する、(株)デオ・プラス（代表取締役・吉田正氏、高崎支部所属）。悩みに応じて独自の脱臭装置を導入する「脱臭の専門家集団」だ。

同社ではまず、臭気判定士の資格を持つ吉田社長が施設を訪問して調査を行う。脱臭装置の状況や臭気調査のほか、周辺住民からのクレームなどを把握する。協力関係にあるメーカーとオーダーメイドの脱臭装置を設計・製造・施工する。飲食店、病院、ホテルや工場など100件弱の施工経験を持つ。

今年は臭いを燃やして脱臭するほど高濃度の臭気を発生する工場にも営業を始めた。石油価格の高騰でランニングコストが経営を圧迫するなか、吉田社長は「いかに安く確実に脱臭できるかが腕の見せどころ」と力を込める。 [10/24付日経]

【夢語り 新しい価値を】

(有)農園星ノ環

(有)石井設備サービス

路地野菜の栽培を行う(有)農園星ノ環、代表取締役・星野高章氏（沼田支部所属）が実行委員長を務める「世界農業ドリームプラン・プレゼンテーション」が29日、東京国際フォーラムで開かれる。農業従事者や農業に関わる10人が実現したい農業の未来像を語る。農業を取り巻く環境が厳しい中で、星野さんは「未来への思いを発信し、農業の新しい価値を生み出すきっかけにしたい」と話している。

本県からも2人が登場し、給排水、衛生設備工事などの(有)石井設備サービス、代表取締役・石井洋志氏（高崎支部所属）は「儲かる農業の仕組み作りのお手伝い」、福島毅さんは「しあわせの梅干し」をテーマにそれぞれプランを発表する。 [11/26付上毛]

【800人が来場、ファン感謝デー】

I・P・F(株)

自動車関連部品製造のI・P・F(株)（取締役生産本部長・市川剛志氏、高崎支部所属）は11月16日、「IPFファン感謝デー」を本社工場で開いた。同社のほか20社の関係会社が参加、新製品展示のほか、レーシングカーやラリーカーなどの競技車両、自動車メーカーによるデモカー展示などを行った。

会場では、アウトレット品やジャンク品などを販売。開場1時間前から行列ができた。終了までに親子連れなど約800人が来場し、展示物を見学したほか、ビンゴ大会などを楽しんだ。

同社企画本部の堀越秀樹氏は、「今回、たくさんの方々にご来場いただき感謝いたします。地域に貢献するとともに、高崎の地から世界に製品を出して羽ばたいていきたい。今後も応援をお願いします」と話した。 [11/27付ぐん経]

【製造能力の高さアピール】

(株)丸山機械製作所

各種機械加工・製造の(株)丸山機械製作所（部長・谷口秀和氏、高崎支部所属）はこのほど、販売強化部門として「新興事業部」を立ち上げた。同社の既存設備を生かし、新しいニーズに対応する商品開発や取り組みに着手する。国内外の展示会に積極的に出展、製造能力の高さなどをアピールしていく考えだ。

同社では「すでに、機械加工品、加工から組み立てまで一式のものなどの引き合いが来ている。今後、さまざまな展示会や商談会などにも参加していきたい」としている。 [12/4付ぐん経]

【ボランティア活動を報告】

川上機工(株)

新聞販売店向け省力機器販売・メンテナンスの川上機工(株)（代表取締役社長・吉池陸氏、高崎支部所属）内のボランティア組織「希望を贈る会」は11月22日、高崎ビューホテルで活動報告会を開いた。

同会は今年度、高崎市内の学校などから集めた約3,000足の履かなくなった靴を、フィリピンやタイに送る活動を実施した。

同会の会長を務める佐藤氏は報告会で「この仕事に携わる従業員と協力者の方々には本当に感謝している。靴を履いたことがないような子供に喜ばれるのが特にうれしい。今後も皆さんの協力の下、活動を進めていくので協力をお願いしたい」と述べた。 [12/4付ぐん経]

【外反母趾防ぐテープ】

かそり接骨院

スポーツ健康用品の開発、販売を手掛けるハッピーフラミンゴ（かそり接骨院、院長・加曽利正美氏、太田支部所属）は、子ども向けの外反母趾予防テーピング「ワンダーステップ」を発売した。加曽利正美社長は「テーピングで足の親指を正しい位置に矯正することで、足が本来持つ力を引き出すことが期待できる」と話している。

テープは足の親指に巻き、引っ張って固定する。特殊な2層構造で安定感を強化。子どもが自分で貼ることもできる。左右兼用でフリーサイズのため、母と子で共有することも可能だ。

価格は1週間分の7枚入りが1個1,620円で、月販2千個を目指す。 [12/17付上毛]

【本社移転&会長就任】

(有)イーヴライン、代表取締役・寿盛頼奈氏（太田支部所属）では、この度、下記の通り本社を移転し、合わせて寿盛氏は「会長」に就任しました。

〒370-0413 太田市すずかけ町15-4

TEL：0276-57-6660

FAX：0276-57-6665

【会員登録変更】

(株)ヒルマ機工、代表取締役会長・昼間勲氏（前橋支部所属）では、この度、「代表取締役社長・昼間大輔氏」に会員登録を変更しました。

第8回 理事会報告

日時 十二月九日(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、田村、提
箸、常任理事／丹羽、内山、町田、
相沢、清塚、理事／小林、海老沼、
松木、生沼、佐藤、前原、星野、
植杉、中野、事務局／黒岩、阿
久澤、竹内(役員計十七名)

【議事】

星野仲間づくり副委員長が議

長をつとめ、山岸代表理事挨拶のもと、第八回理事会を開会。

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

○以前に報告されていた「東日本障害者問題交流会」の群馬開催について、左記の通り日程が決まった旨、生沼担当理事より報告がありました。

II. 承認事項

1. 「経営研究集会」の総括

十一月十四日(金)に開催された経営研究集会について、参加状況とアンケート集計をもとに総括しました。

2. 入退会者承認と仲間づくり

前回理事会以降の入会者一名、退会者二名を承認。会員数は四八四名となりました。

III. 審議事項(意見交換)

1. 役員選考について

①各支部から推薦された新年度

の理事候補者について審議し、理事会としてこれを信任しました。

②新年度の組織機構案について検討し、新たに障がい者雇用等を担当する委員会を設置することを申し合わせました。

③常任理事候補者選任にあたっては、現代代表理事に次年度も継続してもらえることが理事会で確認されたため、例年の推薦投票を行わずに各支部・部会・委員会の意向をふまえ、代表理事(または総務会)に常任理事候補者の選任案を一任することとなりました。

2. 意見交換

「来年度設置予定の障がい者委員会(仮称)にどのような活動を期待するか」また「どのような名称がふさわしいか」について、活発な意見交換が行われました。

IV. その他

1. 次回理事会の開催日程

第九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：一月十三日(火)

十八時三十分より

会場：同友会事務所・会議室

45th
ANNIVERSARY

おかげさまで45周年 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
TAKASAKI 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



銀座発! 全室完全個室のリラクゼーションサロン

relaxation salon Ruan

リラクゼーションサロンルアン 前橋店

贅沢な個室空間でオールハンドによるセラピストの体のほぐし、リフレクソロジーをご堪能ください。

完全
個室

オープン記念
《全メニュー》

ALL 20% OFF!

《ボディ》
20分〜…2,000円〜→1,600円〜
《足つぼ》
20分〜…2,100円〜→1,680円〜
その他セットメニューなど各種メニューございます。

※価格は税別表記です。

全室完全個室の贅沢空間で、人目を気にせずあなただけの癒しのひとときを過ごしていただけます。施術は全て女性スタッフが対応!! 男女問わずご利用OK。

ご予約
お問い合わせ TEL.027-243-1123

当日予約OK

《営業時間》
11:00〜21:00(最終受付 20:00)【年中無休】

駐車場4台完備 ※ご利用の場合はお電話にてお問い合わせを

住所 ■前橋市表町2-10-19 表町ビル 2F

