



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。▶



6

2024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52回定時総会
記念講演

『お客様と地域に愛される
安心と満足のブランドを目指して』
〜5坪のラーメン店から上場企業へ〜

講師 (株)ハイデイ日高 代表取締役会長 神田 正氏

四月十八日(木)、プラザ・アリアを会場に、群馬同友会の第五二回定時総会を開催。活動

方針や役員、予算などを力強い拍手で承認し、新年度のスタートを切りました。以下、第二部記念講演、(株)ハイ

デイ日高・神田氏の講演要旨を掲載します。

一〇五〇〇名です。二十四時間、あるいは朝二時までなど、営業時間が長いので店舗数の割に人が多いのが特徴です。

部記念講演、(株)ハイデイ日高・神田氏の講演要旨を掲載します。

■会社概要
当社はほとんどの店舗が直営店です。エリアは東京をはじめ埼玉や神奈川など、首都圏を中心に展開しています。一番多いのは東京で二〇三店舗、埼玉に

一九九九年九月にジャスダック市場に株式を公開、二〇〇五年四月に東京証券取引所二部に株式を上場、二〇〇六年八月に東京証券取引所一部に指定し、二〇二二年四月から東証プライム市場にて、毎日当社の株式が売買されています。

日高屋という中華料理チェーンをやっている神田と申します。日頃より皆様にご来店いただき感謝

栃木に一店舗、群馬は高崎駅中に一店舗、全部で四四九店舗。また、餃子や麺の製造、カット野菜などの工場が行田市に一ヶ所あります。

これだけ聞くと私に商才があるように感じるかもしれませんが、それが全然ないと思っています。また、日高屋のラーメンはそんなに旨いわけではなく、普通です(笑)。逆に普通だから良かったのです。特徴があると好き嫌いが分かれるので、一〇人食べたなら六〜七人が美味

話はできないので、お引き受けするのを躊躇しましたが、佐藤さん(富岡安中支部長)から話すように

資本金は一六億二五三六万三四二二円、年間売上は約四八五億円。正社員は約一〇〇〇名、パート・アルバイトが約

一〇五〇〇名です。二十四時間、あるいは朝二時までなど、営業時間が長いので店舗数の割に人が多いのが特徴です。

にも言われ、凶々しくもここにいる状況です。自分を通じて

た歩みが、業界は違っても、ヒントになることがあれば幸いです。お役に立てるか分かりませんが、よろしく願います。

あるいは朝二時までなど、営業時間が長いので店舗数の割に人が多いのが特徴です。



より良い会社・より良い経営者・より良い経営環境をめざす
群馬中小企業家同友会 定時総会

記念講演
『お客様と地域に愛される
安心と満足のブランドを目指して』
〜5坪のラーメン店から上場企業へ〜
講師
株式会社ハイデイ日高
代表取締役会長 神田 正氏

しいと言ってくれたら十分と思っています。

■生い立ち

私は一九四一年生まれ、八十三才です。もう引退しないといけないのですが、会社がコロナ禍で相当ダメージを負ったので、もうちょっと頑張ろうと思っています。

父親は戦争で満州へ行つて帰ってきましたが、戦傷により早くに亡くなりました。母親は近くのゴルフ場のキャディをして子供四人を育てました。母親はいっつき寝て、いつ寝ているかわかりませんでした。子供たちは九時前に寝ますが、それから母親は縫物などの家事をこなし、朝起きれば五時頃から朝食を用意します。母親の姿を見て「あのくらい苦労すればできないことはない」と感じました。終戦直後のため、食べ物もほとんどありません。その環境や幼少期の体験、母親の姿が私の精神をつくってくれたと感謝しています。

私も中学一年から三年まで、土曜・日曜はキャディのアルバイトをしました。稼いだお金は家庭に入れ、それで何とか生きてきました。キャディの仕事

は朝八時前後に初めてお客さんと会い、概ね四時間半を共に行動します。ホールが進むと「このお客さんはどんな性格だろう。怒りっぽいのか優しいのか」を子供ながらに理解できました。この経験が人を見る目を養ったと思います。

当時は大変でしたが、振り返ってみると、全てが自分の糧になりました。「若いときの苦労は買ってでもしろ、可愛い子には旅をさせろ」と言われますが、これは真実です。苦勞の何倍にもなつて自分に返ってくるのですから。

■ラーメンとの出会い

十五才で社会に出て、色んなところに勤めましたが、何をやっても長続きしませんでした。当時勤めていた自動車メーカーは、小型バイクが大ヒットして勢いがありました。十八才の私は、日雇いで夜七時から朝七時まで働いていました。ある時、正社員の試験を受けると、間違つて受かってしまいました。しかし、やっぱり飽きてしまふのです。正社員になつて一



年で辞めてしまいました。

母親は正社員になったことを喜んでいたので、申し訳ないことをしました。しかし、あの時、辞めて良かったと思います。もし続けていたら、とっくの昔にクビになって、今も生きているかわかりません。母親は「あんな良い会社を辞めて、もったいない」と言っていました。自分の人生だから好きなことをやりな」と背中を押してくれました。その後も色々やりましたが、何をやっても面白くありませんでした。

ある時、友人が浦和のラーメ

ン屋を紹介してくれました。私は二十才くらい、ラーメンとの初めての出会いでした。売上は出前七割、店内三割、一日の売上五〜六万円の小さなお店です。私は一番下なので、出勤するとバイクで肉や野菜などを仕入れに行き、全てツケで買ってこられました。朝仕入れた食材が夜になると全て現金になります。お金が先に入り、支払いの後、これを見て非常に良い商売だと感じました。ラーメン屋になろうと思ったきっかけの一つです。

私は根っからラーメンが好きで、どうしてもラーメン屋がしたかったわけではありません。ラーメンの神様に怒られちゃいますけど(笑)。あの時、紹介してもらったのがラーメン屋だったからラーメン屋になりましたが、寿司屋だったら寿司屋になつていたかもしれせん。

■転職

その後、屋台に勤めましたが、お客さんの質が良くなかったので辞め、次は大宮にあるオープンカウンターの小さなラーメン屋さんに行きました。そこで常連のおじさんと顔見知りになり、「岩槻でラーメン屋をやるので、手

軽量鉄骨システム建築 プレハブハウス

用途に合わせて自由設計、コスト削減 (事務所、店舗、倉庫、他)

プレハブパネル工法は規格部材を工場生産 経済性に優れ、短工期

株式会社 三栄工業

〒378-0002 群馬県沼田市横塚町 896-2
TEL. 0278-20-1110 FAX. 0278-22-2102
URL <http://kk-sanei.net/>

限りある資源を、次世代へ。
株式会社 エスティビー
Zero Emission Stability Topline Business, Co., Ltd.
経営理念 (存在意義・目的) 「絶やさぬために」

私たちは、輸送・静脈の循環型物流力で、人と社会の生命活動を支え続けます。
〒379-2123 群馬県前橋市山王町 1-19-14 TEL: 027-212-3312 FAX: 027-266-8268



伝ってくれないか」とスカウトされました。最初は断りましたが「いいから来い」と言われ、今度は岩槻へ行きました。行ったのは良いものの、立地が悪く二階の店舗だったため、お客さんが来ません。私がつくって、その人がホール。場所が悪く、腕も悪いので、すぐに潰れてしまいました。

その後、その店舗の大家さんから「あなたがやらない？」と言われ、「そう言われてもお金がない」と言ったら、大家さんが保証人になって銀行から

一〇〇万円を借りてくれました。これも運が良かったです。その一〇〇万円を元手に一人でスタートしました。

待っていてお客さんは来ません。出前をしたいと考え、タクシー運転手をしていた弟に「ラーメン屋の方が将来性がある」と誘ったら来てくれました。私がつくり、弟が出前。最初は上手くいきませんでした。弟が毎日市役所に御用聞きに行つて注文をとり、それで何とか売上をつくりました。

の聞きつけて、たくさん来てくれました。それで売上が伸びていきました。同じテナントの Snackbar が潰れ、大家さんが「あなたは商売上手だから Snackbar やつても成功できるよ」と言われ、その話に乗りました。Snackbar なので、今度は妹を呼びました(笑)。

しかし、見事に失敗しました。「脇見をせずにラーメンを一生懸命やれ」と言われたようでした。小さな町でみつももないことになったので、ラーメン屋も一緒に辞めることにしました。運が良かったのは、Snackbar もラーメン屋も近くの人に買ってもらえたことです。それで借金を全て返済し、六〇〇七〇万円のお金が残ったので弟と半分に分けました。

■再出発

残ったお金で九州に行き、ちゃんぽんでも習おうと思いましたが、しかし、三〇万円を手にしたら気が大きくなり、大宮の歓楽街に飲みに行つてしまいました(笑)。羽を伸ばして遊んだ帰りに五坪の貸店舗を見つけた。これは良い場所と直感し、すぐに問い合わせさせて貸してもらえることができました。結

果、九州には行かず、そこにお店を出しました。これも運が良かったです。大宮に飲みに行かなければ、あの店には出会えませんでした。

最初は一人でお店をやりましたが、大宮の歓楽街なので夜の仕事の方が出前が殺到しました。とても一人では捌ききれないので、また弟に来てもらいました(笑)。弟に「市役所と同じように御用聞きに行つてくれ。場所は飲み屋街だ」と言いました。最初は嫌がっていましたが、凄いい数の注文を取つてきました。弟も面白くなって毎日、自ら率先して御用聞きに行きました。その結果、出前だけで商売が成り立つ状態になりました。しかし、悪い人たちが入ってきたのを感じ取り、手を引きました。うまい商売はそう長くは続きません。

その後、義理の弟が入つて三人体制になりました。五坪の店を三人でやっても仕方ないので、大宮の南銀座へ一軒出店しました。さらにもう一軒、電車に乗って店舗を探しに行きました。浦和から川口、赤羽を見て、もう帰ろうと思ったところで初めて蕨駅に降りました。すると駅前には貸店舗の看板が出ていた

ので、目の前の不動産屋さんがお店を閉めようとしているところに声を掛けました。「ラーメン屋は無理。洋品屋とかならいいけど」と言われましたが、場所も良く、諦めきれなかった。「保証金を少し多めに出すから」と交渉しました。次の日に電話があつて借りられることになり、蕨駅前へ三軒目が出せました。これも運が良かったです。

初めて蕨への出店だったので、売れるか心配でした。店の工事の様子を夜中まで見ていると、おまわりさんに怪しまれて声を掛けられました。正直に「ここにラーメン屋を出すけど心配で」と話すと、おまわりさんは「必ず売れる」と言ってくれました。本当によく売れました。この人には今もお世話になっており、五〇年来の仲です。

三店舗目を出した頃が、この会社のスタートです。当時はラーメン屋でも大工でも、三〇五年修行して独立するのが一般的でした。そのとき二人に「これから時代は変わっていく。三人で一〇店舗くらい持てるんじゃないか」と提案したところ、何だかんだで二人とも残つてくれました。もし独立されていたら、この会社はなかったし、と



た。もう一つ、当時は弁当を持って仕事に行く人がまだまだ多かったのですが、「今後さらに弁当を持っていかない時代になる。必ずどこかで昼飯を食べるから、この商売は面白いぞ」と言いました。これも言った通りになりました。

お店に残ることを条件に、二人には経理を全てオープンにしました。それまでは家のおかずも売上もごちゃごちゃでしたが、家賃や売上、自分の給料まで全て見せたら二人は信用しました。そして、本気になってくれました。どんな商売にも通じますが、経理をオープンにするのは大事なことだと思います。

■経営計画発表会

儲かってはいましたが、お金はありません。銀行から借りるには担保が必要で、土地があるわけでもなく、銀行からは「貸せない」と言われました。また、決算書を出すように言われましたが、どんぶり勘定なので、まとめた決算書なんてありません。そこで銀行が税理士さんを

紹介してくれ、おかげで融資を受けることができました。また、その税理士さんの勧めで「経営計画発表会」をスタートしました。皆さんやっていると聞いていますが、うちは三店舗のときからやっています。店を一日休みにし、社員さん・パートさんを集めて開催してきました。五〇年前の当時、大宮近郊にラーメン屋さんが六〇店舗くらいありましたが、おそらく経営計画発表会をやっているラーメン屋はなかったと思います。以来、新型コロナで三回休みましたが、今もずっと続けています。振り返ってみると、この経営計画発表会が成長のエンジンになりました。

もちろん最初はぜんぜん分からなかったもので、税理士さんの書いた原稿を私が読むだけでした。何回か続けるうちに分かってくるので、いわゆるステークホルダー、銀行や八百屋さん、肉屋さんなども呼んで、経営理念や将来になりたい姿を語りました。銀行も融資に応じてくれ、八百屋さんや肉屋さんも一所懸命に応援してくれました。現在は

株式公開しているの、銀行や仕入先などは呼べません。釈迦に説法かもしれませんが、ぜひ経営計画発表会をやってください。会社の五年後、一〇年後のなりたい姿を語れば、会社のために頑張ってくれる社員が何人も現れると思います。税理士さんに教えてもらい、続けてきて本当に良かったです。

また、運命だったのは佐藤さん

も一緒に参加している勉強会。その時の先生がベンチャーキャピタルについて説明してくれました。将来、株式公開を目指す企業に無担保でお金を融資



してくれるという内容です。当時は一五店舗くらいでしたが、株式公開はトヨタやナショナルのような大きな企業の話で、とてもラーメン屋にはできないと思っていました。しかし、その先生の話聞いて株式公開を決意しました。その後の経営計画発表会で「オレは株式公開する」と言ったら、皆に笑われました。「そんな簡単な話じゃない」と言われましたが、実現しました。経営計画発表会で話したことで、できなかったことは一つもありません。皆の前で話すとやらなければただのホラ吹きです。「言ったからにはやる」というプレッシャーを自分に与えました。

私はラーメンを一生懸命に売り、関係書類などは全て、その先生がやってくれたので、株式公開ができました。手続きはプロに任せればできます。一番難しいのは、それを可能にするビジネスモデルをつくること。収益を上げるビジネスモデルさえあれば、株式公開は可能です。経営計画発表会で言っているから、六〇七年で実現することができました。

経営計画発表会では、売上や利益はもちろん触れますが、一

ても四〇〇店舗もつくれなかったと思います。経営は人・物・金と言いますが、うちの会社の場合は人が全てと違っていいです。当時、あれだけ人が集まらない中、厳しい労働条件に耐えて、最後まで勤め上げてくれたことに感謝しています。

二人には二つのことを伝えました。一つは「大宮駅から赤羽駅まで来々軒(当時の名称)の提灯をつなごう」と言いました。「そんな金がどこにある。人だっていない」と言われましたが、赤羽駅を通り過ぎ、小田原駅までつなぐことができました。

番は福利厚生についてでした。当時のラーメン屋は福利厚生が悪く、休みも週一回程度、社会保険のない会社もたくさんありました。「週休二日を絶対にやるぞ」と言ったら、社員も最初は疑っていましたが、ラーメン業界でいち早く実現しました。時間がかかる場合もあります。諦めなければ必ず実現していきます。

また、奥さんとも経営計画発表会をやりました。まだアパート暮らしの頃、「店舗が増えたら家を建てよう」「熱海へ旅行しよう、海外旅行もしよう」という話をしました。奥さんと話したことも全て実現しました。ぜひ奥さんとも経営計画発表会をやってください。

■経営戦略

他店は駅前出店に積極的ではありませんでした。銀行に相談すると「道路（ロードサイド）に出店するなら融資に応じる。これからは車社会の到来だ」と言われましたが、私は違うと思っています。当時、大宮はもちろん、どの駅前にも必ずラーメン屋、たいていはこの二軒で、最終電車が来るまで黒山

の人ばかりでした。しかし、私は屋台がなくなることが分かっていました。理由は道路を占拠して営業すること、もう一つ、水道もなく衛生的に良くないで、保健所が許さないとはいました。屋台がなくなった場合、「そのお客さんはどこに行くのか」と考えました。私たちは徹底して屋台のお客さんを追いしました。そして、駅前への出店を続けた結果、どの駅前に出店しても成功しました。お弁当の話と同じで、世の中の流れをいち早く掴みました。屋台の代わりが日高屋なので、普通のラーメン店に比べてアルコールの売上比率が高いのも特徴です。

現在、皆さんも人手不足に悩んでいると思います。当社は深夜営業で成果を上げてきましたが、人を集めるのには大変苦労しました。そこで、両親を早くに亡くした児童養護施設の子供たちを受け入れました。現在では幹部になっている社員もいます。当時、施設の子供たちを大企業は採用していなかったため、社会貢献している会社としてメディアにも紹介されました。また、保護観察の子供たちも採用するなど、打つ手は無限であり、絶対に諦めませんでした。現在は一万人以上が働いて入りました。新卒採用できる会社になったのは、大変ありがたい限りです。



お金がないから頑張れたのは本当です。横浜の中華料理屋の息子、銀座あたりの大地主の息子であつたなら、今はありません。市役所の御用聞きからスタートしたので、何事も「ありがたい」と強く思える企業文化があります。最初から新宿駅前に出店できる状況なら、それを当たり前に思っていたかもしれませ

ん。本当に感謝しています。また、無駄使いを一切しないので内部留保がどんどん溜まっています。決して給料は安くなく、外食産業の平均を上回っています。貧乏に生まれたから、そうした社風や企業文化ができたと思います。

現在も出店を続けていますが、お金儲けだけを目的にしているのは大きくなれません。お金はもちろん大事ですが、最終的には社会貢献と思っています。「日高屋ができて良かった」「うちの地域にも来てよ」と言われることが大切です。先日も茨城県坂東市に出店しましたが、町の人がとても喜んでくれました。社員・パートを雇うので雇用促進の面、もちろん税収の面、夜遅くまで営業するので治安の面でも良かったと言ってくれます。お金だけを目的にすれば事業は行き詰まってしまうです。

■生きがい

私は八十三才なので、正直、私利私欲はありません。若いときは良い家を建てたい、ベンツに乗りたいたいの夢はありませんが、そういう気持ちはなくなりました。三十〜四十才代ときは「生産性をあげる」と社員

に言っても、一方では「自分の給料を上げたい」という欲がどこかにありました。現在は「生産性を上げる、利益を上げる」と言っても、全て社員に給料として還元されるので、非常に言いやすくなりました。本営の経営は、これからだと思っています。また、社員ほぼ全員が当社の株主を持っています。株式による利益も自分たちの利益として返ってきます。正社員が一〇〇〇人くらいおり、皆が株主です。会社は私だけのものではないので、非常にやりやすくなりました。

採用力を磨く 訴求力を磨く

Que Project inc. リクルーティングプランニング デザインツール制作

合同会社キュー・プロジェクト <https://que-project.co.jp>

私の生きがいは四つあります。一つは縁あって入社した社員に物心両面で幸せな人生を歩んでもらうことです。昔は独立が当たり前でしたが、現在はほとんどの社員が残ってくれます。そのための環境づくりや人間教育にもお金をかけ、給料も外食産業の平均より一〇%は余分に払える会社になりたいと思います。二つ目は、当社が出店することで地域の人に喜んでもらうことです。「うちの町にも来てよ」「よく来てくれた」と言われる店を出店していきたいです。三つ目は、ステーキホルダーの皆さんに「日高屋と取引して良かった」と言ってもらいたいこと



です。四つ目は、株主さんに「日高屋の株を買って良かった」と言ってもらいたいことです。私利私欲はなく、給料がなくても何とか生活できるので、この四つのために生きています。

ある統計によると、中華関係の飲食店、ラーメン専門店や大衆中華なども含め、年商五〇〇億円を超えた会社は歴史上一社しかありません。京都の「餃子の王将」さんです。当社は直近の年商が約四八五億円、今期は五〇〇億円を超える計画なので、歴史上二社目をねらいます。但し、直営店だけで五〇〇億円を超えるのは日高屋が史上初です。また、東京近郊にしか出店していないため、まだまだ伸び代があります。そんなに長生きできないと思います。が、さらなる成長を星になって見るのが楽しみです。

ラーメン専門店はタレさえしっかりしていれば、つくる作業は簡単です。一カ月くらい教えれば誰でもできます。今後、ラーメン専門店は凄腕競争になると思います。しかし、当社や王将さんがやっている大衆中華の形態で、数百店舗にするのは結構な時間が掛かります。なぜ当社でそれができたかと言う

と、板前を使わない中華料理店だからです。ヒントを掴んだのは約八年前、千葉県柏市の当社の繁盛店を見たときに、つくっているのは全て女性でした。中華鍋は重いので、その女性に「あなた凄いな」と言ったら「当たり前だよ。毎日、家をつくっているんだから」と言われました。それを聞いたときに「女性でもできる」と思いました。現在、当社の昼の時間帯は、ほとんど女性、家庭の奥さんに働いてもらっています。そのために鍋を軽くしたり、女性が働きやすいマニュアルをつくり直したり、様々な工夫をしました。

「毎日、家をつくつてるんだから」。そのヒントに気づけたのは、頭が良い悪いの話ではありません。常に仕事のことを考えていれば、そういうのが意外と見えるものです。常に仕事のことを考えていたら、休んでいる暇がないと思われませんが、そんなことはありません。たとえば旅行先でも、自分の仕事とオーバラップして物事を見るのは、とても楽しいことです。今後、どこまでやれるか分かりませんが、もっと群馬にも出店していきたいと思しますので、よろしく願います。

と、板前を使わない中華料理店だからです。ヒントを掴んだのは約八年前、千葉県柏市の当社の繁盛店を見たときに、つくっているのは全て女性でした。中華鍋は重いので、その女性に「あなた凄いな」と言ったら「当たり前だよ。毎日、家をつくっているんだから」と言われました。それを聞いたときに「女性でもできる」と思いました。現在、当社の昼の時間帯は、ほとんど女性、家庭の奥さんに働いてもらっています。そのために鍋を軽くしたり、女性が働きやすいマニュアルをつくり直したり、様々な工夫をしました。

「毎日、家をつくつてるんだから」。そのヒントに気づけたのは、頭が良い悪いの話ではありません。常に仕事のことを考えていれば、そういうのが意外と見えるものです。常に仕事のことを考えていたら、休んでいる暇がないと思われませんが、そんなことはありません。たとえば旅行先でも、自分の仕事とオーバラップして物事を見るのは、とても楽しいことです。今後、どこまでやれるか分かりませんが、もっと群馬にも出店していきたいと思しますので、よろしく願います。

電子帳簿保存法・インボイス制度対応

統合型クラウド財務管理システム

KEEPERClub

同友会 高崎支部会員 株式会社 シスプラ ☎0120-638-377

アルミ精密部品の切削加工メーカー

株式会社 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

環境を思う、未来を想う
あらためて誓う
上武印刷

優れた環境適応性。
より高精細で美しい仕上がり

「水なし印刷」システム

「水なし印刷」は、湿し水を使用せず有害な廃液を0にし、その結果CO₂を削減します。環境への負荷が格段に少ない印刷システムです。

ムダな廃棄物を出さない。
必要な時に必要な部数を

オンデマンド印刷

オンデマンド印刷は、「必要な時、必要なだけ」の印刷でムダがなく、環境面で優れています。また、印刷コストを抑え、納期も短縮できます。

私たちは、環境にも、お客様にもやさしい企業を目指します。

群馬県環境GS認定事業所

上武印刷株式会社
〒370-0015 高崎市島野町890-25
TEL 027 (352) 7445 (代) E-mail eiogyo@jp-t.co.jp
FAX 027 (352) 2953 (営業) URL <http://www.jp-t.co.jp/>

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。

【大切な人 思い出す曲】

冠稲荷神社 ティアラグリーンパレス

東日本大震災で被害を受けた福島県浪江町出身で、太田市に移住したシンガー・ソングライターの牛来美佳さんが3年半ぶりの新アルバム「HISTORY」をリリースし、同市細谷町の結婚式場、冠稲荷神社ティアラグリーンパレス（代表役員・大塚嘉崇氏／太田支部所属）で21日、奉納式とライブが開かれた。

60周年を迎える同社が「結婚式だけでなく、さまざまな祝いに使用できる曲を」と牛来さんに依頼し、共同で制作を進めてきた。
[4 / 22付上毛]

【データ活用 効率的思考】

共愛学園前橋国際大学

大学の文理融合教育は、県内私学でも行われている。共愛学園前橋国際大学（学長・大森昭生氏／前橋支部所属）は文系の国際社会学部のみを設置するが、2023年度の入学生から情報処理演習やデータサイエンスを必修科目にした。本県に拠点を置く電子部品メーカーと連携したワークショップも行い、異なる分野の人と協働して社会課題の解決につなげる力も養っている。
[4 / 28付上毛]

【サンダース、グッズ人気】

群馬プロバスケットボールコミッション

太田市拠点のプロバスケットボールチーム、群馬クレインサンダース（群馬プロバスケットボールコミッション、代表取締役・阿久澤毅氏／太田支部所属）初の公式グッズ販売店が、イオンモール太田にオープンし人気となっている。不動産事業を展開するオープンハウス（東京都渋谷区）が4月リニューアルしたイオンモール太田の増築に合わせ販売店を併設。店舗限定を含めた公式グッズ約40点を扱う。

これまで試合会場やECサイトなどで販売していたが、常設店は初めて。店内では、Tシャツやキャップ、選手のトレーディングカードなどの他、チームのキャラクター「サンダくん」のグッズも取り扱う。
[5 / 1付上毛]

【食分野の人材育成】

新島学園短期大学

新島学園短期大学（学長・岩田雅明氏／高崎支部所属）は30日、来年4月にキャリアデザイン学科に「フードビジネス専攻」を開講すると発表した。就職先として食品メーカーなど食に関わる分野を想定。生産から加工、販売までのプロセスを総合的に学べるようにし、商品開発などを通じてビジネスと食をつなぐ人材の育成を目指す。

同日、高崎市役所で会見した岩田学長は「時代や環境変化に対応できる学びを模索し、食をテーマに選んだ。さまざまな食材がビジネスとして成り立つようにしたい」と狙いを説明した。
[5 / 1付上毛]

【本県の食テーマビジネス案募集】

新島学園短期大学

新島学園短期大学（学長・岩田雅明氏／高崎支部所属）は、全国の高校生を対象にしたフードビジネスのアイデアコンテスト「フードビジネス甲子園」を初めて開く。本県の食をテーマに、商品開発やサービスに関するアイデアを募る。

商品開発などを通じてビジネスと食をつなぐ人材の育成を目指す「フードビジネス専攻」を来年度、キャリアデザイン学科に新設することを記念し、コンテストを企画した。

試作品を写真を添えて応募する「商品開発部門」と既存サービスの改善や新たな視点で提案する「サービス部門」の2部門で募集。群馬の食材など本県に関連した内容で、A3サイズ用の紙にまとめて応募する。
[5 / 2付上毛]

【災害備蓄向けブランド米】

（株）金井農園

農業法人の（株）金井農園（代表取締役・金井繁行氏／沼田支部所属）は、生産・販売するブランド米「真田のコシヒカリ小松姫」を5年間保存できる災害用の備蓄米として売り出す。コメを真空包装する装置を導入し、味も良い備蓄米として9月にもインターネットで消費者に直販を始める。

販売価格は送料・税込で1袋（5kg）5000円前後、2袋で9000円前後を想定している。まずは6000袋、計30分の販売を予定する。試行と位置づけるが、消費者の反応が良ければ増産するほか、有機栽培米を使った備蓄米の販売も検討する。
[5 / 10付日経]

【市街地活性化で協定】

しのめ信用金庫

しのめ信用金庫（理事長・横山慶一氏／富岡安中支部所属）と前橋市は9日、前橋市内の中心市街地の活性化に向けた連携協定を結んだ。住民の高齢化や郊外への都市機能移転などに伴って空き物件が増えており、こうした遊休不動産を活用した事業者育成やリノベーションなどに協力して取り組む。

しのめ信金は「まちなか」で起業を志す人への創業スクール開催や資金相談、市の補助金などの情報提供を担う。前橋営業部ビルの多目的ホールや建物前の広場で地域活性化につながるイベントも実施する。3月には空き店舗への出店希望者を支援する事業者を登録対象とする前橋市の「リノベパートナー」にもなった。
[5 / 10付日経]

【梅と七味でふりかけに】

赤城フーズ(株)

県産の梅を広く知ってもらおうと、高崎商科大学（高崎市）の前田拓生教授のゼミ生17人が県内の老舗2店舗の商品を組み合わせた新商品「虹色ふりかけ うめらんど」を開発した。18日にJR高崎駅ビル内の土産店「群馬いろは」で先行販売会を開き、100個限定で販売する。購入者の反応をみながら改良を加え、将来的には全国で販売される予定だ。

新商品は赤城フーズ(株)（代表取締役社長・遠山昌子氏／前橋支部所属）のかりかり梅に、吉田七味店（富岡市）の七味を混ぜ込んだふりかけで、学生によると「梅の風味と七味のピリッとした辛さが食欲をそそる」という。ご飯にかけて食べる方法以外にも、パスタにあえたり、酒のつまみにしたりと、さまざまな楽しみ方もできる。
[5 / 17付上毛]

【本社移転】

荻原建設(株)、代表取締役・荻原文始氏（太田支部所属）は、この度、下記の通り本社を移転しました。
〒370-0346 太田市新田上田中町595-1

【事務所移転】

（株）正和、代表取締役社長・坂間正和氏（高崎支部所属）は、この度、下記の通り事務所を移転しました。
〒370-0046 高崎市江木町1626-1

【専務取締役就任】

益央工業(株)、取締役・島崎亮介氏（渋川吾妻支部所属）は、この度、「専務取締役」に就任しました。

【組織変更】

ブランケット社会保険労務士・行政書士事務所、代表・金井雄吾氏（渋川吾妻支部所属）は、この度、「ブランケット社会保険労務士法人」に組織変更しました。

【代表取締役就任】

三光開発工業(株)、専務取締役・早川泰弘氏（伊勢崎支部所属）は、この度、「代表取締役」に就任しました。

第1回 理事会報告

日時 五月七日(火)
※今回も同友会事務所とオンライン併用のハイブリッド開催となりました。

出席者(順不同・敬称略)
正副代表理事/田村、町田、杉崎、阿久戸、理事/小坂橋、山崎、提著、石原、小林、小柴、佐藤、渡辺、小池、鈴木、本多、周藤、神保、金子、池沢、佐藤、瀧澤、根岸、齋藤、阿久戸、村岡、中西、関口、事務局/阿久澤、竹内(役員計二十七名)

【議事】

杉崎副代表理事が議長をつとめ、町田代表理事挨拶のもと、第一回理事会開会。

I. 報告連絡事項

1. 各支部・部会・委員会等の案内報告

各組織担当者より、活動報告や今後の計画、依頼事項などがありました。

2. 第五十二回定時総会の報告と総括

四月十八日に開催された第五十二回定時総会について、参加状況やアンケート集計が紹介されるとともに、参加者数名からの感想や意見などが述べられ、総括しました。

3. その他

① 中同協関連(関東甲信越ブロック含む)の当面の行事予定が紹介され、参加が呼び掛けられました。

② 先般行われた黒岩前事務局長の葬儀についての報告・御礼などが事務局よりありました。

II. 審議・承認事項

1. 二〇二四経営研究会について

小柴経営研究会実行委員長より、先日の実行委員会で話し合われた内容(講師候補・会場など)について報告があり、次回以降の理事会で改めて開催概要が提案されることとなりました。

2. 群馬イノベーションアワード二〇二四の後援について

上毛新聞社より、群馬イノベーションアワード二〇二四の後援依頼があり、これを承認しました。

3. 委員会・部会メンバーの選任について

新年度の委員会、部会メンバーの選任について、理事はいずれかの組織に所属することが確認されるとともに、各支部へのメンバー選任依頼がありました。

4. 入退会者承認と仲間づくり推進について

前回理事会以降の入会者二名、退会者三名を承認。会員数は五三二名となりました。また、新年度支部別入会目標が発表されました。

III. 意見交換・その他

1. 意見交換

新年度、第一回理事会ということで、参加者全員の自己紹介や抱負、経営課題などが語られ、お互いの理解を深めました。

2. 第二回理事会の開催確認

次回理事会を左記の通り開催することが確認され、議長は吉池副代表理事が担当することになりました。

■日時/六月四日(火)

■会場/同友会事務所

＋ウエブ(併用)

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

職場元気(株)



副社長
中島直子
S54年生

〒370-0826 高崎市連雀町114-2
TEL: 027-384-8351
FAX: 027-384-8352
DX推進営業(デジタル化支援)、伴走型支援
ゴルフ少々、料理

【紹介者/山口俊輔】
弊社は『あらゆる人とショコパを元気にする』をモットーに、伴走型DX支援・業務効率化を図るサービスを提供しております。この度経営について学ばせていただきたく入会致しました。どうぞよろしくお願ひ致します。

中央キャリアネット(株)



営業部長
村田真一
S53年生

〒371-0844 前橋市古市町360-1
TEL: 027-219-3555
FAX: 027-210-7411
人材派遣・紹介予定派遣・職業紹介事業
野球

【紹介者/小池正律】
当社は企業様と派遣スタッフの双方にとって最良のパートナーであり続けることを目指し、キャリア形成をサポートし企業様の人材ニーズに応えられるよう最適なサービスを提供しています。出合いを大切に、たくさんのお話を学んでいきたいと思ひます。

補助金 助成金 を活用して 勤怠管理システムを導入してみませんか?

こんなことができるようになりますよ!

- ・ 残業時間の削減ができる
・ 勤務時間の集計がもっとラクになる
・ さまざまな雇用形態に対応できる
・ 有給休暇の管理がもっとラクになる
・ 脱ブラック企業!採用がしやすくなる



資料請求 0120-26-1726
株式会社ナガシマ(伊勢崎支部所属)
〒372-0046 群馬県伊勢崎市 三光町 3-10