

DOYU 石川 4

2013 April
No.394

石川県中小企業家同友会 金沢市示野町南52 TEL076-255-2323 FAX076-268-5656 www.ishikawa.doyu.jp

同友会3つの目的

- よい会社をめざす
- よい経営者になろう
- よい経営環境をめざす

熱い経営者と共に学ぶ

- 「がんばる社長」 ▶ 3面 ・ (株)ファロン 太田有彦 社長
- 「社員と共に」 ▶ 4面 ・ (株)er 鶴来建志 社長
- 「2月支部例会報告」 ▶ 8面～9面
- 「石川の竜馬がゆく」 ▶ 10面 ・ (株)拓建ホーム 山下勝巳 取締役部長
- 「あれから一年」 ▶ 12面 ・ (有)オオハタ建築研究所 大畑清隆 社長



よい会社を一緒に作ろう

自主的な参加で学びと気づきを

三月五日、会員オリエンテーションが金沢エクセルホテル東急で行われ、対象新入会員五名を含む十八名が参加した。

始めに炭澤研修学部長が、「どんな会かを勉強して、なくてはならない存在にして欲しい」と温かく歓迎した。次に岩木副代表理事が「オリエンテーションは会の取扱説明書。同友会は集団の中で学び資質を磨く場として理解いただき、最終的にはよい会社と一緒に作っていきましょう」と役員代表として挨拶した。

会活動の説明は吉田研修副学部長が、組織体制、同友会の歴史、理念や活動内容について解説した。その中で最も伝えたいこととして、①3つの目的、②自主・民主・連帯の精神、③労使見解と人を生かす経営、④学び方を学ぶという意味、の四点を挙げた。また3つの目的の実現に向けては「経営指針成文化」と「中小企業憲章制定」に取り組みましょうとし、水上次期経営指針委員長と金谷専務理事が各々説明した。水上次期委員長は、経営指針成文化の過程で、利益と社員に対する受取り方を思い知らされた経験をお話し、効果として、経営者としての覚悟ができたことや社員の不安が消えて自発的な発言や働き甲斐が見えてきたことなどを語った。

テーブル討論は「今考えているよい経営者とは」というテーマで討論した。最後に松岡次期仲間づくり委員長が「本場により会なので自主的な参加で学びと気づきを深めたい」と結んだ。

今月のひと言 最終回

代表理事 玉田 善明

盲目の歴史学者が杖をついて一人で歩いています。風の音、強さ、向きで風景を知り、杖を突く音で場所を判断し、ものを触った指から多くの事柄を知る事が出来るそうです。失ったものを他の健全な五感で補充して

無いものを理念などでカバー

生きて行く能力を知る事で、事業の有りに通じますね。私達の商売も小で有るが故に、無いものをより卓越した技能、技術、情熱、理念でカバーする事で成り立っているのだと思います。今回このコラムも終わりに成ります。永い間有難うございました。



経営指針は必要、41%が成文化

経営学部 経営指針成文化などアンケート

経営学部では二月一日から二十八、経営指針アンケートを全会員対象として行った。回収数は四百十九社に対し百六十五社(四〇%)。集計結果は以下のとおり。

経営指針について百六十五社が回答。経営指針を持つているかという質問で、持っているが百十社で六七%、持っていないが五十五社、三三%。継続して実践しているのは六十七社であった。経営指針の必要性について、必要が百二十五社、不要が八社、未回答が三十一社であった。

今回のアンケートでは、経営指針を継続して実践していると回答した六十七社について経営指針書を成文化しているとのみならず、成文化率は百六十五社の回答に対して四一%、不成文化三三%、未回答

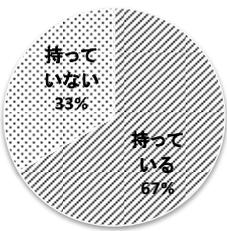
答二七%となった。

業績については、百六十五社中、黒字が百四十二社で八六%、赤字が十五社で九%、未回答八社、五%という結果となった。回答率四〇%と決して高い数字ではないが、その中で黒字企業率の予想は半分以下であると思っていたが、八六%と予想以上に多い結果となった。

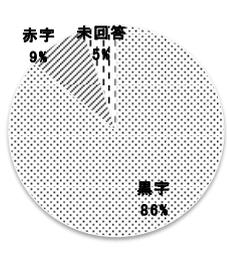
経営学部としては、決して高い回答率ではなかったが、回答した会員企業においては多くの黒字企業数であり、経営指針に関しても継続はしていないものの一度は作った方が多いことが分かった。

来期経営指針委員会でも、アンケートを継続し、経営指針成文化率を上げて黒字企業数を増やす運動に活かしていきたいとしている。

経営指針について



業績について



ビジョンで未来像を明らかに

青年部会 * 愛知青年同友会合同例会参加

行動を重ねる決意の機会に

会社規模の大小も関係なく一生懸命会社を良くしているところと行動している会社報告だと再認識した。しっかりと行動を重ねていこうと新たに決意した。

◆菅波慶太郎 (㈱エスク)

自分自身に足りないものはスピードだと感じた。学んだ内容を即実行できる経営者、後継者がこれだけいる。県外の仲間(会員)に負けないよう即時実行を行いたい。

◆宗守重泰 (㈱室重商店)

報告するために経営者だから...とか、まだ後継者だから...

二月二十三日(土) 愛知青年同友会合同例会が名古屋国際会議場で開催され、総参加者数五百六十名、石川からは十四名参加した。

基調講演は「夢・愛・力で成長・発展!」と学びを活かして、未来を変える」と題し、愛知中小企業家同友会副代表理事の佐藤祐一氏(㈱羽根田商会 代表取締役)が、トヨタショックで急激に売上が落ち込む中、ビジョンを作成し、未来像を明らかにして全社一丸で取り組んだ姿勢と覚悟など話した。その後、八つの分科会に分かれて学びを深めた。以下、参加者の感想一部紹介(敬称略)。

◆黒崎嘉之 黒崎産業(株)

来春採用に向け説明会

共同求人委員会



二〇一四年春採用の共同求人事業、合同企業説明会が行われた。第一回が二月二十五日(月) 第二回目が三月十八

日(月) 第二回目が三月十八

ら...、みたいな言い訳は一切関係なく、どれだけ会社をよくするためにどれだけ鉄砲玉を撃ってきたかであると思う。会員同士が表面的な付き合い(仲良しクラブ)ではなく、お互いの会社をもっともつと良くしていこう!という愛情が厳しさに繋がっているとと思う。個人的に「優しさは甘さの裏返し、厳しさは愛情の裏返し」だと理解している。まさに、企業の大小の区別はしないという「3つの誓い」が実践されていると感心した。

日(月)、両日ともフラワールガーデンで行われ、企業約二十社が参加した。

面談に来場した学生は第一回目、三大学、二専門学校の一十一名、第二回が五大学、一短大、二専門学校三十五名だった。皆真剣に企業からの会社説明や経営方針などに聞き入り、中には春休みを利用して来た県外からの学生も数名いて「今まで知らなかった会社のことを知ることができ、興味を持つことができたと」と感想を話していた。

次回は四月二十七日(土)金城大学(医療健康学部棟)で十三時三十分~十六時に行われる。

シリーズ

(20)

がんばる社長

(株)フアロン



太田 有彦 社長

業態は高級婦人服の販売であるが、あまり洋服を勧めているところを見たことがない。見かける風景は、いつもお店でお客様とおしゃべりしている場面。ソファに長時間座って談笑し、そこにまた新たなお客様が来店し、さらに会話に花が咲く。高級店という静かなイメージがあるが、フアロンはどちらかというと賑やかな雰囲気だ。半日くらい店

に滞在される方もいらっしゃる。そして、会話の途中や帰り際に新しいデザインの洋服を購入して帰る。洋服を販売しているというよりもお客様の話し相手になっている。商



あると感じたという。これからは「更なる特化を目指すなければいけない」と。本当に上質な洋服を、ファッションが大好きな女性に提供していく。お客様一人一人の魅力を引き出すアイテムを提供することが、専門店の存在価値であり、大型店には真似出来ないことなのだと思う。最近、長年勤めてくれたスタッフが定年退職した。痛手になると覚悟したが、売上が落ちなかった。これはお店に顧客がついてくれていることと同じで、他の社員が会社の方針を理

商売の基本はコミュニケーション 大型店にない専門店の存在価値を

売の基本はコミュニケーションからと言うがまさしくその通りだ。それでも最近、将来を考

ショップングセンターの責任者から「婦人服は専門店にかなわない」と言われた。どういう意味がわからず聞いてみると、「欧州など歴史のある都市では婦人服に関して一流と言われるのは常に専門店であり、百貨店などは二流と言われている」と。世界の三大商業都市と言われているパリ、ニューヨーク、銀座などでは、いわゆる上流クラスの消費者は専門店を訪ねるとい

う。それを聞いたときに、まだまだ自分にも出来ることがあると感じたという。これからは「更なる特化を目指すなければいけない」と。本当に上質な洋服を、ファッションが大好きな女性に提供していく。お客様一人一人の魅力を引き出すアイテムを提供することが、専門店の存在価値であり、大型店には真似出来ないことなのだと思う。最近、長年勤めてくれたスタッフ

う。それを聞いたときに、まだまだ自分にも出来ることがあると感じたという。これからは「更なる特化を目指すなければいけない」と。本当に上質な洋服を、ファッションが大好きな女性に提供していく。お客様一人一人の魅力を引き出すアイテムを提供することが、専門店の存在価値であり、大型店には真似出来ないことなのだと思う。最近、長年勤めてくれたスタッフ

う。それを聞いたときに、まだまだ自分にも出来ることがあると感じたという。これからは「更なる特化を目指すなければいけない」と。本当に上質な洋服を、ファッションが大好きな女性に提供していく。お客様一人一人の魅力を引き出すアイテムを提供することが、専門店の存在価値であり、大型店には真似出来ないことなのだと思う。最近、長年勤めてくれたスタッフ

【取材：小西正行 広報・情報化委員】

震災を教訓に強い体制を

東日本大震災復興シンポジウム

三月六日(水)、ホテル福島グリーンパレスで、東日本大震災復興シンポジウムが行われ全国から約二百三十名が参加した。基調講演は「原発とエネルギー問題」として、福島大学うつくしまふくしま未来支援センター長の山川充夫氏が講演した。その後、被災地での企業再生の報告として、岩手：河野通洋・(株)八木澤商店 代表取締役 宮城：清水敏也・(株)八葉水 代表取締役、福島：菊地逸夫・(株)キクチ 代表取締役が報告し、続いて「被災地企業の実態・要望調査」の報告があった。石川からは松永日出男会員と宮本美奈子会員が参加し、宮本会員は「この実状を正しく多くの人に広げ、震災の教訓を共有して、自社、ネットワーク等強い体制作りが重要だと感じた」と感想を話した。



雇用があれば生き生きと

見学勉強会、障がい者理解勧め

次期障がい者問題委員会では、三月七日(木)に障がい者の雇用状況を見学する目的で、NPO法人(特定非営利活動法人)創裕会(浦嶋裕靖



写真掲載にあたりご本人の了解をとっています

次期障がい者問題委員会

会員)と七宝商事(化生英夫)の関連会社と共に共同出資した、(株)エフピコを見学した。

創裕会では身体障がい者、知的障がい者が、のびのびと働く様子を見学した。作業内容は、工場などで使用されるウエスの製作で、本人たちの能力に応じて、工程を分割し、出来ることにチャレンジしていた。エフピコでは、スーパーマーケットやコンビニエンスストアなどで使われる容器トレーをリサイクルする作業を行っている。食品ト

レーを所定の回収ボックスから集めたものを、色物、汚れ、不適格品などを分別し再利用する材料にする工程を障がい者たちが行っていた。社会福祉法人ひろびろ福祉会ワークショップひなげしに業務委託し、利用者が約十名作業している。作業は分別作業なのでかなりの集中力があるが、皆勤労働意欲を持ち熱心に取り組んでいた。

化生会員は「健常の方も障がいの方にも、経営者として雇用を創出することが大事である」と話す。障がいを持っていても、働けないわけではない。雇用があれば、皆がのびのびと生き生きと働くことが出来る。そういう様子が見



中では社員が自ら育っていく事を大切にしている。現在店舗を造るだけではなく、教育面やモチベーションアップを図れるようにとNPO法人繁盛店への道という活動に参画し飲食店スタッフのアイディアとスキルを繋ぎ、新たなプロジェクトをデザインし、ご縁を豊かに育む。繁盛店創りを支援する事でお客様、社員と共に会社も成長する仕組みを生み出している。【取材:多田英人 会員(次期広報委員)】

い者作業施設に仕事をお願いすることや雇用制度の提言などもひとつだ。またバリアフリー住宅の設計や推奨、障がい者が使い勝手の良い商品の開発などもある。色々な面から、障がい者理解を勧め取り組んでいきたいと考えている。

解決策や失敗など本音で

経営学部 課題討論会

経営学部では、三月一六日(土)湯涌温泉さかえやで経営指針実践での課題討論会を行い、十七名の参加者で熱い議論が交わされた。

討論テーマは「代表者でない立場での指針の取り組み」

「指針の実践や取り組みでの失敗、成功事例」だった。経営指針の取り組みや実践を通して各自の課題を発表し、参加者皆で解決策を提案したり、過去に同じ失敗をした事例を上げたりと本音で話し合った。討論が進むにつれ経営指針だけではなく、社員共育、共同求人にも絡んだ話になった。

参加者からは三位一体の委員会での今回のような討論会を開いて欲しい、今後も定期的な開くとよいのではないかと意見が出た。

社員と英に (10)

商空間総合プロ デュースを展開する(株)er。物件開発、店舗デザイン、施工、プロデュース、その言葉とおりに様々な手法を用いてお客様の店舗価値を上げることを追求している。通常の営業ス

er 社長 鶴来 建志 会員

タイトル以外にも社員一人一人が考えて行動できる様々なプロジェクトを企画して進める。開発提案などの営業の醍醐味や、携帯ショップなどでは、店舗設計監修担当という立場で設計デザイナーの得意分野を活かせる。少数の特性を生かし社員のスキルを幅広く活用。スペシャリストでありながらオールラウンダーとして活躍できる環境がある。経験値の中でこなす業務以外にも未経験分野を自らが開拓し組織の

社員自ら育つことを大切に

新たなプロジェクトを豊かに

接客技術向上に貢献するSIサーバードランプリの地区運営なども手がける。こうした地域との接点は、活動を通じて社員の育成にも役立っている。今年からスタートした毎月

のと支部 2月22日(金)

「これまでにない発想で海外展開」
講師：中浦 政克 氏
(株)柿餅子総本家中浦屋 社長



今年で創業百三年を迎え、自分は三代目。高校卒業と同時に菓子職人の下三年修行した後、中浦屋へ戻り後を継いだ。

輪島は年間七百人ほど減っている過疎地、そこで生き残っていくための方法を日々模索しているが、同じ能登地方として、七尾含め連携手段を考えていきたい。中浦屋の柿餅子の原点は江戸時代。輪島塗の行商が地方から製造方法を聞き輪島に持ち帰って製造。日持ちする柿餅子は行商の客先への土産に重宝され広まった。

今後のビジョンとして、最近企業理念を作成した。社員と話し合い、経営者、生産者、販売者がそれぞれ持つべき規範を文言にし確認し合った。二つの方針を掲げ、一つは当時の文献を参考にした江戸時代の柿餅子を復元すること。もう一つは柿餅子の新しいニーズ発掘、海外展開。チーズやオリブオイルと組み合わせる等これまでにない発想で、実際にニューヨークのレストランでソースに混ぜ利用されている。自分の代で創業百年を迎えたことを起点に、一から始めるつもりで経営に取り組み、柿餅子をPRしていきたい。

2月各支部例会報告

方向性・ビジョンを明らかに 年輪経営を目指して

■例会参加人数一覧(人)

人数/支部	会員数	自支部	社員	他支部	オブ	合計	支部参加率	総参加率
のと	37	13	1	1	1	16	35%	43%
北金沢	77	18	0	8	2	28	23%	36%
金沢駅西	88	37	1	1	0	39	42%	44%
金沢中央	52	19	0	0	0	19	37%	37%
金沢南	101	49	3	9	0	61	49%	60%
はくさん	49	16	2	4	7	29	33%	59%
南かが	34	17	0	0	0	17	50%	50%
合計	438	1691	7	23	10	209	39%	48%

北金沢支部 金沢中央支部 2月19日(火)

「地元の強みが自社の強み、“北陸が誇れる鶏肉の産出を”

報告者：河内 勇二 会員
(株)河内物産 社長



銀行主催の温泉での親睦会で、たまたま同じ部屋になった社長に悩みを打ち明けてみると、社長の心が問題だと指摘された。自分でもまさかと否定しながらも、厳密にはそれを認めると自分が否定されるように怖かったというのが本音である。常務だった頃は後ろには社長がいたが、自分が社長になった時点で後ろには誰もいない。自分がやらなければと追いつめられるように行動し始めた。最大の原因は、経営者が今後この



父、兄、自分と経営者が何人もいて、それぞれが別方向を向いていたら社員がどちらを向けばいいのか分からなくなる。そこで経営者を一人にすることで自然とベクトルがあって上手く進むだろうと思っていたが状況は変わらなかった。

自社の強みと顧客の思いを近づけることであり、地元の強みが自社の強みであると思った。顧客のニーズは地元産の鶏肉であったが、地元には鶏肉飼育農家がいなかった。それでは、地元産鶏肉を自らが作つていけば、顧客の要望にも応えることが出来て、社員のモチベーションを上げる事が出来るのではないかと思ひ、当時の幹部にその夢を伝えていった。すると、幹部の目の色が変わっていくのが分かった。幹部同士で夢を語るようになり本心に嬉しかった。最近気付いたことは、社員に夢を伝えることは大事なことで、夢の内容が最終的に誰に対しての夢なのか非常に重要だと思ひ、最終的な目的地を売上げや利益とすると、社員からすれば結局は経営者のためとなってしまふ。そこで、自社では「地元北陸が誇れる鶏肉の産出」というビジョンを掲げた。

ダスキンナカゲン

金沢南支部 2月20日(水)

「魂、経営指針に本気になる」
報告者：金谷 道憲 会員
(株)シー・プランニング 社長

平成元年に同友会入会。以来二十四年間理事をしている。自分で描いた家を建てるのが夢で、経営指針の目的に向かってやっていくことと決めていた。ところが十歳年上の人が入社し専務になると、土地を買って分譲してプランを付けて売るやり方で、売上は十四億になった。リーマンと姉歯事件で売上は半分になり危機的状況に陥った。顧問税理士に相談に行くと言専務に向かって「君が辞めればいい」と言った。結局、専務とはやりたいことが違っていたので、専務は辞め、次いで経理も辞めていった。その夜の全体会議で社員に「絶対

にこの会社は潰さない」と断言した。今から思うと悪くなったのは自分の責任で、乗り越えられたのは社員のお陰だ。社員が本気で立て直そうと思えば、この時初めて経営理念が働いた。同友会になかったら潰れていたと思う。人間を左右する力は他にもある。テーマの「魂」とは経営指針に本気になること。あとは因果応報を知らないといけない。潰さない経営のためにプランニングに取り組んでいる。社員は会社に誇りを持っていてくれる。急激に会社を伸ばすのではなく、少しずつ年輪経営を目指してやっていきたい。

金沢駅西支部 グループ例会

【五味グループ】 2月20日(水)
【徳木グループ】 2月21日(木)
【橋本グループ】 2月19日(火)
【宮本グループ】 2月 6日(水)

◆五味グループ：企業訪問例会として、玉田工業(株)を見学して、全国的に企業業績が悪化している中、大変な企業努力、工夫で空前の利益を出している取り組みを聞き、私たちの企業がそれに対して何を取り入れることが出来るかを学んだ。

◆徳木グループ：「覚悟の違い」というテーマでキャナリイ・ロウにて、後継者と社長が二手に分かれ、テーマに基づき討論した。青年経営者が多い分、先輩会員のアドバイスを聞きながら、覚悟の違い、今現状に置かれている問題による気づきが得られた。

◆橋本グループ：「販売促進討論会&社長ポートレート撮影会」として、橋本写真館で、各社でやっている販売促進について、テーブル討論方式で話し合った。その後、webやパンフレット等にも、社長の顔写真を出していくことはトップの決意を示す一つの手段だということ、希望者を撮影・修正し、データをお土産とした。

◆宮本グループ：フラワーガーデンにて、寺井江美子会員にはアロマセラピーという観点から、宮本美奈子会員には医療の観点から話してもらい、経営者にとつての「健康」について共に学ぶ場とした。

南かが支部 2月22日(金)

「飽くなき挑戦を経営理念に」
報告者：西出 稔 会員
(有)明峰電機 社長

三十歳で起業。毎晩二時、三時まで働き、休みに子供から「お父さん久しぶり」と言われる位だった。現在は明峰電機に加え、ソフトウェア、パソコン教室の三社のグループになった。明峰電機は生産機械の制御から管理までのプロセスのシステムを手掛ける。リーマンショックで急激に落ち込むが、パソコン教室がカバー。パソコン教室は公共職業訓練実施校として景気が悪いと儲かる業種。緊急雇用対策では年間二千名が学び、地域にも貢献でき

た。教室で感じるのは若い人のやる気や責任感のなき、コミュニケーションが苦手な人が目立つこと。企業理念に「飽くなき挑戦」を掲げ、新製品開発にも取り組む。車両進入防止簡易ゲートでは小松ブランドの認定を受けた。その他、回覧ボックスの発明や植物プラントを家庭用、観賞用に開発した。最近社会に役に立つ会社とは何かを考えるようになった。「企業の目的の一番目に社員とその家族」という坂本光司先生の同友会での講演に共感した。ひたむきに真面目に仕事をする。そして経営者の仕事は悩むことだと思っ

はくさん支部 2月21日(木)

「プレゼンとは心を動かすこと」
講師：田村 隆 氏
(有)タムラデザイン 社長

プレゼンとはなんだろうか？田村氏によればそれは「心を動かすことだ」という。さて、でははたして「心」には重量があるのか？そんな問いから始まり、プレゼン大学では、ちよつとしたことを上手に使うことで大きく心を動かすコツを学んだ。「プレゼン」ということを通して、このセミナーでは一人ひとりが、心が動くということを実感し、それによってコミュニケーションがもっと豊かになるということを感じることができた。セミナー中にはイタズラ心や笑いもふんだんにあり、心から楽しむことの中にこそたくさんの方が見があった。こうやって多くの人の心をどんどん動かしていくことが、経営者のスキルの一つでもあるのではないか。



員トビックス

建設関連

○：喜多ハウジング㈱(喜多計世会員)では、二月十六日(土)・十七日(日)の午前九時から午後五時まで「来年の冬こそ、ぼかぼか暮らそう」と銘打ち、リフォームフェアを全店で開催した。

新聞紙をリサイクルした断熱材セルロースファイバーの実験や複層サッシで気密力をアップする提案、窓からの冷気を三五%カットする空気層を持つハニカム構造の断熱ブラインドなどを紹介した。

訪れた人は実験の屋根を触って、新聞紙リサイクル断熱材を入れた屋根と断熱材なしの屋根の断熱効果の違いに驚いていた。ハニカムブラインドを見て「こうすれば大掛



かりな工事をしなくても簡単に暖かく暮らせる」と空気を活用する発想に頷いていた。

販売業



○：㈱大沢米穀(大沢俊夫会員)が所属するNPO法人「世界の砂漠を緑で包む会」では、三月三日(日)十三時三十分～十五時三十分まで石川県地場産業振興センターで新春緑化講演会「世界の里山・里海」～生物多様性の宝庫 里山・里海～を開催した。

講師の金沢大学大学院人間社会環境研究科准教授・香坂玲氏は生物多様性と私たち、地域が生き残るための知恵と工夫など命の連鎖について講演した。同・包む会の会員や市民など約八十名が参加して学び合った。物を購入する段階で、買う物に気を配ること、環境に配慮して買うこと

を学んだと言う。同講演会は十回目となり、関係者は次の十年に向けて新たな思いで意気込みを見せていた。

○：黒崎産業㈱(黒崎嘉之会員)では、四月初旬に中古ビルをリノベーションした新事務所に移転する。

同社は石油石炭等の事業から創業し、現在はアイカ工業の建築内装材料をメインにしている。今回の新事務所移転は、業務拡張に伴い、現社屋が手狭になったこともあるが、リノベーション、リフォームといったことをもっと推し進めていくからである。一階には、アンティークの家具や建材ショールームを作り、二階はミーティングスペースを設け、ビジネスマッチングや空間プロデュースの提案を考えている。三階を事務所とした。

今後の展開としてWEBでのアンティーク家具の販売や他社にない家具の提案も考え



ている。四月末には、オープニングイベントも企画しているので、是非気軽に足を運んでほしい。

でもらいたい。新住所は金沢市湊三丁目六二。電話〇七六一三三八―九三〇〇番。

介護業向け奨励金解説

シルバービジネス研究会総会

シルバードビジネス研究会二〇一三年度の総会が三月十五日(金)キャッスルイン金沢で行われ事業計画や予算など承認した。会長は八田会員が再任となった。



基調講演はワールドワイド㈱の池田東史雄氏が介護業界向けの助成金・奨励金を解説した。正規雇用労働者育成支援奨励金では、健康、環境、農林漁業分野等の事業を行っている事業主が正規雇用労働者に対し職業訓練(OFF-JT)を行った場合、一訓練につき一人二十万円、一事業所五百万円を限度に支給される。また、非正規雇用労働者育成支援奨励金や、介護労働環境向上奨励金なども紹介された。人材不足や人材育成が課題の介護業界にとって活用、利用度の高い内容だっただけに、参加者は質問しながら興味深く聞き取っていた。

ザ・コンパス定例会



経営指針研究会「ザ・コンパス」の定例会(納会)が三月八日(金)、近江町いちば館で行われ、六名が参加した。

来期を睨み「挑戦」と題して座談会を行い、各社の新たな戦略やノウハウ作りについて意見交換した。また、企業としての社会貢献として、弱い弱者への対応策や高齢者雇用について議論した。

サクセスブレイン



【取材徳木忠美
報・情報化委員】
加を
を務め、一千人の参
交流会の実行委員長
る青年経営者全国
一六年石川で開催さ
山下会員は、二〇

営(労使見解)の存在を
知らず、内容について質問さ
れても答えられない自分がい



株式会社 取締役部長
山下 勝巳 会員

2016青全交(石川)2000人参加へ

た。その悔しい思いをした反
面、同友会の魅力にも取りつ
かれ、「同友会理念」や「三
位一体の経営」についてとこ
とん追求して学んだ。

同友会運動によって、様々
なエリアの人脈もできた。経
営においては、当時アパート
建設が伸び悩み始めており、
同友会の仲間のおかげで、高
齢者施設にいち早くシフトし
て特化することができ、今で
は売上の大半を占めている。
同友会の存在価値は自社の経
営にとって必要だ。ただ、同
友会に売場目的で入会すると
継続はできないだろう。手段
であっても目的ではない。自
分の想いは「関わる全ての人
がハッピーになること」。

現在は、全国の中同協青年
部連絡会副代表を務める。
「全国では、石川同友会とい
う看板を背負っているという
責任を持ってやっている。ま
た、日本人ならではの誇りと
思いやりをもって活動してい
きたい」と話す。

「地域を良くする為には、
同友会運動は不可欠だ」と
話すのは、拓建ホームの山下
会員。同友会入会後、今まで
「力が正義」と思う自分の考
えが、青年部北陸三県合同
例会で玉砕されたという。
当時、富山の会員の一言
で、自分の考えの常識が覆
され、同世代の仲間と言わ
れた言葉にハッとさせられ
た。また「人を生かす経



理事会報告

2012年度3月-現新合同理事会 2013年3月6日(水)
13:30~15:00 金沢異業種研修会館
出席:32名+代理3名、欠席:11名、事務局5名

■議事録
議長:金谷 議事録署名人:山下 敬称略 議事
録作成:建部
【報告事項】

【1】四役会

*第38回定時総会の進捗 4月26日(金) 15:00~20:00 金沢エクセルホテル東急 基調講演 講師:藤原義春氏(株藤原電子工業 代表取締役(大阪同友会 南東ブロック長))

*相談役・顧問の委嘱について

相談役に、従前の朝倉、喜多、久保、後出、本城元代表理事に加え玉田前代表理事に依頼

顧問に、岩田靖夫氏、北潟 克輔氏(2012年度の継続)を委嘱

*青全交に向けて

【承認】青全交実行委員長を山下 勝巳会員(現 中同協青年部連絡会副代表)とすることを承認した。

*支部合併に伴う支部名称の変更

新支部は北金沢+金沢中央→『金沢中央支部』/金沢南+はくさん→『金沢城南支部』

『金沢駅西支部』は変更なし。のと支部、南かが支部は漢字表記で『能登支部』『南加賀支部』とする。

【2】総務財務委員会 [資料:四半期決算報告書]

*月次決算報告

収入:想定通りに推移している。支出:金沢南72,000円は12月行事分、臨時総会会場費は予備費支出。

*追加予算要望について

2012年度会計より以下3点拠出について

①金沢南支部:不足分13,000円を拠出 ②新理事研修会175,810円を拠出 ③中日本ブロック事務局研修(三重)へ若手事務局員2名と事務局長が参加 100,460円を拠出

※新理事研修会については研修学部で予算計上があったが運営主体が変わったため新たに要望したもの。

【承認】上記3点の追加予算申請を承認した。(①は活動助成費、②③は予備費)

【3】共同求人委員会 【4】経営学部 【5】研修学部

【6】教養学部 【7】青年部会 【8】事務局

※上記、紙面の都合上割愛

【審議事項】

【1】新入会員の入会承認 承認月2013年3月(入会月2013年3月)

1. 金沢駅西 宮本G 宮下光信/宮下印剛(株)/代表取締役 推薦者:玉田/魏 【承認】上記1名の新入会員を承認

【2】年度末退会者の承認 [資料:退会届者一覧]

【承認】別紙退会届者一覧の20名の退会を承認した

※3月理事会承認会員数 419名=438+1-20

【3】支部異動の承認

<異動希望会員> 承認月2013年3月

現支部→異動希望支部 氏名

理由

- | | |
|-------------------|-----------------|
| 1. 北金沢 金沢駅西 青木寛 | 支部例会の定例日 |
| 2. 北金沢 金沢駅西 勝泉茂伸 | 推薦者の所属支部 |
| 3. 北金沢 金沢駅西 勝崎由紀 | 推薦者の所属支部 |
| 4. 北金沢 金沢駅西 河原直樹 | 企業・営業所所在地、営業エリア |
| 5. 北金沢 金沢城南 竹原慶子 | 営業エリア |
| 6. 北金沢 金沢駅西 松本久美子 | 営業エリア、支部例会定例日 |
| 7. 金沢駅西 金沢中央 飯山暁朗 | 企業・営業所の所在地 |
| 8. 金沢南 金沢駅西 黒崎嘉之 | 企業・営業所の所在地 |
| 9. はくさん 金沢中央 高柳俊也 | 企業・営業所の所在地 |

【承認】上記9名の会員の支部異動を承認した

【協議事項】*2013年度方針案 [資料:方針案]

別紙2013年度 事業活動の方針案を基に説明。本案の質疑は個別に行う。4月理事会で最終承認を取る。

指針成文化の根拠については経営学部でアンケートを実施中、3月末までにまとめる。

*2013年度予算案 [資料:仮予算、37期BS]

全体案と事業特別積立金会計からの繰り入れについて

2013年度予算案の予備費がマイナス13万円になること(赤字予算)について

【承認】事業特別積立金会計から一般会計に財政出動し、2013年度予算の予備費を100万円計上する。

※承認までの協議要旨一部割愛

■次回日程:4月3日(水) 13:30~会場は未定

太陽めがね



NO.394:2013.4.1 (月)
 発行/石川県中小企業家同友会
 広報・情報化委員会
 所在地/〒920-0059 金沢市示野町南52
 TEL. 076-255-2323 FAX. 076-268-5656
 URL <http://www.ishikawa.doyu.jp>

この会報は再生紙を使用しています



**会員データ
各種変更**

- ①会社名 ②役職
- ③所在地 ④電話
- ⑤FAX ⑥URL
- ⑦E-mail ⑧支部名
- ⑨グループ名
- ⑩第一推薦者
- ⑪事業内容

【3月の新入会員】



宮下 光信
 ①宮下印刷(株) ②代表取締役社長
 ③金沢市大豆田本町甲251 ④076-263-2468
 ⑤076-263-1234 ⑥ <http://www.e-miyashita.jp>
 ⑦ mi_tsunobu@dreamtech.co.jp
 ⑧金沢駅西支部 ⑨宮本グループ ⑩玉田善明
 ⑪印刷物の企画・編集。カタログなどの美術印刷、事務用印刷。書籍の出版、電子書籍、ホームページの作成・管理。イベントの企画・運営・宣伝。

【メールアドレス変更】

- 橋爪 渡**
 ①(有)フラワーガーデン ②代表取締役 ⑦ more@bb-more.co.jp
- 荒矢 要**
 ①東山住宅(株) ②代表取締役 ⑦ araya@higa



例会にはあまり参加できていないが、とにかく勉強にはなる。例会の後の心地よい疲れは他の会にはない。普通なら疲れ



大畑 清隆 会員
 (有)オオハタ建築研究所 社長
 2012年3月入会

後継者育成、社員教育に興味

とるどころだが、いつも心がリフレッシュできる。十年以上前に岩木さんのもとで「経営指針」をつくった覚えがある。そのときの経営理念は「一、私たちは、確かな技術によって、お客様に機能性とデザイン性を提供する。二、私たちは、素直さ・感謝の心を忘れず、お客様の立場に立って、心地よさを提供する。三、私たちは、信頼される都市空間づくりを目指す。四、私たちは、夢と希望を持ち続け、生きがいや働きがいのある会社づくりを創造する。」である。同友会では、社員共育に興味があり、他の経営者の考え方や情報交換もできるのがありがたい。

建築設計業界は、どんどん専門化していく傾向にある。住宅や耐震化などがそうだ。その中で特に公共工事に強い組織事務所を作りたい。そのためには、構造や設備設計の内製化も視野に入れていく。特にパースは重要で、わが社の主張を顧客の心に響かせる重要なファクターだ。今後の課題は後継者の育成だ。まだ不動ではあるが、今のところ社員から出すことを考えている。社員教育には、いろいろな面で特に興味があるのかもしれない。しかし、最終的には自分自身が社員教育できる力を持つべきだろう。同友会ではそこを特に勉強したい。【取材:金谷道憲 広報・情報化委員】

shiyama-j.co.jp

【社名変更】

木下 広美
 ①アクアマリン ②代表 ③金沢市片町2-21-30

【会社住所変更】

中島 茂雄
 ①中島土地家屋調査士事務所 ②代表 ③金沢市疋田2-214 ④076-253-2007 ⑤076-213-5888 ⑦ nakajima-5293@mbr.nifty.com

☆3月会員数☆

全国42,756名
 (中同協3/1報告)

石川同友会
419名(3/6理事会)

経営相談支援室のご案内

1人で悩まないで!!

〈担当:総務財務委員会〉



同友会には専門家が多数在籍しています。
 経営課題や悩みを相談できます。
 お気軽にお問い合わせ下さい。

※会員弁護士への法律相談に関しては初回相談料5,000円(内2,000円を会より補助/初回のみ)。
 ▽お問い合わせは同友会事務局 TEL 076-255-2323番 まで。

北陸会計