

みえDOYU

2009年度 緊急テーマ

同友会型企業作りで積極的生き残りを

VOL 304 2010.3.1

広報責任者 水谷彰宏

〒510-0066

四日市市南浜田町 2-14

水谷ビル3F

TEL 059(351)3310

FAX 059(351)9362

<http://www.mie.doyu.jp/> E-mail mie-doyu@cty-net.ne.jp

平成22年度基本方針・活動テーマ決定！！

『次の時代に向けた変化の一步を踏み出そう！』

～新しいこと始めてますか？～

金融危機と世界同時不況の影響による日本経済全体の景気悪化から、昨年度は緊急テーマとして「生き残り」を掲げ、仕事や資金が不足する事態の中で、各社それぞれに企業体制の見直しやコスト削減などに取り組んできました。そして未だ景気回復の兆しは見えず、円高や2番底の懸念が残る中で迎える22年度は、これまで以上に企業の存続と経営者の企業家精神が問われる1年となることが予見されます。

政権交代より行政の仕組みが変わり、経営環境においても環境や安全面などがクローズアップされ、産業の構造や仕組みが劇的に変化し始めています。こうしたパラダイムの変化は、既存の仕組みや枠組みに頼る企業にとっては経営基盤を揺るがす転換期であり、新たなことに挑戦する企業にとっては市場を切り拓くチャンスでもあります。

時代の大きな転換期に突入した今、元の状態に戻ることを期待するのではなく、転換期にあることを認識し、既存の思考や活動からこれまでとは違った考え方や行動を起こし、新しい事業や関係づくりに取り組んでいかなければなりません。そして今置かれている状況を打開するために全社一丸となって行動していくことが求められており、経営者は経営指針づくりから自社の分析と今後の方向性や計画を社員と共有を図り、実践と見直しを繰り返して「新しい仕事づくり」「新たな価値創造」に繋げていくことが必要です。

22年度は次の時代に向けた企業変革を呼びかけ、私たちが克服すべき課題としっかりと向き合い、例会やグループ会などの活動で「自社の経営を語る」

場の充実を図り、タイムリー性のあるテーマや多様化する課題に応じた委員会活動を進めて参ります。

厳しい経済情勢の中ではありますが、時代の転換期をチャンスと捉え、自らの行動そして仲間の知恵と力を合わせて乗り越えていきましょう。

第28回定時総会

1、開催日程

日時 平成22年4月23日(金)

13:30～18:40

(受付13:00～)

会場 鳥羽国際ホテル

参加費 総会・記念講演 無料

記念パーティー 6,000円

2、総会内容

第1部 第28回定時総会

(13:30～15:00)

第2部 記念講演

(15:10～17:00)

「環境変化を認識し、

新たな変革へ踏み出す」

～インターネットを活用した経営革新～

講師：加藤 忠宏氏

(有)アイリック・コンサルト 代表取締役

第3部 記念パーティー

(17:10～18:40)

支部例会だより

中勢支部 2月例会報告

テーマ このご時世、どう数字をとらえるか (その2)

『経営改善を考えるときの「財務表」の読み方』

講師 草深 英夫氏

センチュリー 税理士法人 代表社員



(草深氏)

今回、草深先生の第2弾として、有限会社野瀬商店の決算書をモデルにして数字の読み方やどのような改善点が浮かびあがるのかを説明して頂きました。

私も、これまで2回ほど、同友会の石川先生の経営指針セミナーに参加させて頂き、どうか損益計算書の読み方は少しずつ分かって

来ましたが、今回、草深先生に、60期目を終えたわが社の決算書を見て頂き、貸借対照表の勘定科目などに、ご意見を頂き同族会社に起こりがちな長年の間に積もった問題点と改善点を見出すことができました。これらの問題点を一つ一つ解決していくことで、わが社の経営課題でもある、次世代への「継承」も財務面では、スムーズに行くのではないかと思います。また、キャッシュフローによる借入限度額など細かいところまで、解りやすく説明して頂き有難うございました。財務表を理解することで経営計画を立てることができ、問題点を見つけることができ、よりよい会社経営ができると思います。またいろいろな業種の財務表を勉強することによって、よりリアルに他業種の経営指標など自社との比較もでき、さまざまな角度から経営を見直すきっかけになると思います。中勢支部では、今回の例会を皮切りに色々な業種の会社に手をあげて頂き、シリーズ化し、会員企業の経営指針、経営計画づくりに役立てていきたいと思っています。是非多くの会員企業に参加して頂きよい会社経営を目指しましょう。 **中勢支部長 (有)野瀬商店 野瀬岩朗**



南勢支部 2月例会報告

テーマ 『今こそ適材適所に PART 』

～人財把握～

講師 太田 浩司氏

(株)ネオジオ 代表取締役社長



(太田氏)

昨年に引き続き太田講師をお迎えし、2回目のTA (特に交流分析を中心に) についての勉強会を行いました。TAとは自分の中の「自我状態」を批判的親(CP)・保護的親(NP)・成人(A)・自然な子供(FC)・順応の子供(AC)の5つの要素で分析することで自分が他人との交流の中でどのよう

な心理的状态にあるかがわかるという理論です。今回の例会は、前回の基本的説明から1歩進み、このTAを社内でどのように生かしているかを含めてお話していただくと同時にワークシートに各自が記入して心理分析を行いました。その後、分析結果の説明を聞く中で、Aが極端に低い人はミスが多い。ACが高い人は自殺願望が強い、将来のリーダーになる人はある程度CPが高い人が良い、FCが高い人は営業向きなど、実際に太田氏が社員さんの採用や職場配置をする場合に、どのような見方をしているのかを聞かせていただきました。参加者は自分の性格分析に一喜一憂しつつもその分析結果がけっこう当たっているという声が多かったようです。

また、自分の心理状態が自分の理想とギャップがある人は伸ばしたい要素の伸ばし方があります。太田講師も若いころは他人に厳しく自分に対してあまり楽観的ではありませんでしたが、社員に手紙を書く、ほめる、ギャグマンガを読む、お笑い番組を見る等で自分の心理状態を変える努力をされ、今では、自分が理想とする心理状態に近づいているとのことでした。

今回、太田講師に教えていただいたTA理論を基に、自社の社員の心理状態を知る事で社員の適性に合った職場配置をすることが出来ますし、社員指導も社員の心理状態を知った上ですれば、より効果的である事を教えていただきました。ぜひ、我が社でも活用していきたいと思っています。

(有)中村石材店 中村幸弘

「じわっと効く同友会」

（有）池畑モータース 池畑豪人



（池畑氏）

私が同友会を知ったのは経営者同士が集まって話している中で「経営者として何か入ったたらどうや？」と誘われたのがきっかけでした。いろいろな会がある中で、仕事で出られないときは仕事を優先でき、強制されないところが肌にあって入会しました。

入って感じたことはみんな一生懸命だということです。異業種が集まってディスカッションも頑張っているな、熱心に行っているなと思いました。そして何も分からないまま、始めて参加したからと言われて慣れない発表もしました。

参加する中で例会に参加したからパッと何かが変わったとかすぐに効いたとかはありませんが、異業種の人々の経営に対する考え方がじわっと分かってきます。その中でもみんなが根本に「いくら良いことを言っても本業がしっかりしていなくてはならない」という考えを持っていました。また、誰かが「仕事して寝て終わりではだめだ、楽しみな」と言っていました。確かに元気な会社の社長は元気なのです！それを身近に体感する場でもありました。私自身、参加して人の意見を聞いて「そうか」と思うぐらいですが、いろいろな考え方を聞くことで自然と自分の考えに入れていけたかなと思います。

これを機会にまた参加しようと思いました。



（22.1.22～22.2.22）

ふくしま みつひろ
福島 三洋（株）三井理化工業
四日市市富士町13番14号
取締役部長
059(332)1351
業種 工業用硬質クロームメッキ加工・油圧・空圧用、調剤薬局
桑名支部 紹介者：因政史

たけかわ ひろこ
竹川 博子（株）タケカワダイヤツール
松阪市岡山町32
代表取締役
0598(63)1231
業種 ダイヤモンド切削工具の製造販売、各種工業用刃物の販売
中勢支部 紹介者：三井義則

採用に役立つ事業のご案内

三重同友会では、会員の皆様にご利用頂ける採用の際に役立つ様々なサービス業務を行っています。ぜひご利用下さいませようご案内いたします。

知的能力診断テスト

知的能力診断テストでは求職者の知的な力、主に創造力や物事の理解力、応用力を診断します。検査の結果からは言語理解力や推理力、表現力といった事がわかります。求職者の持っている能力や資質を判断するのに最適です。

検査料 1人 1,200円(用紙、検査料)
(共同求人研究会参加者は、800円)

詳しくは、同友会事務局までお問い合わせ下さい。 TEL 059(351)3310

業務適性診断テスト

業務適性診断テストでは「はい」「いいえ」で答える設問から、求職者の外面に現れる性格と内面の性格を見るものです。検査結果からはどのような仕事に向いているかがわかり、特に採用時に面接だけではわかりにくい点を判断する材料として最適です。

検査料 1人 1,400円(用紙、検査料)
(共同求人研究会参加者は、1,000円)

第40回中小企業問題全国研究集会報告 『原点回帰』

～同友会理念の生命力で時代の変化を乗り越えよう～

第1分科会の会場に駆けつけると、「“グローバル・バブル”依存の経済運営からの脱却は可能か～国際競争下の市場経済と中小企業の今後を考える～」というタイトルが目に入りました。発表者は明海大学経済学部准教授の宮崎礼二先生です。

おおよそ2000年頃から今までの経済の原因結果を整理してお話いただく中で、“おもしろい話”や“怖い話”もたくさん出てきました。その中から2～3取り上げてみたいと思います。

サブプライム・ローンの別名は「NINJAローン」というのだそうです。「忍者」ではありません。「No Income、No Job、No Asset」のことだそうです。(なるほど・・・?)

日本の企業は、製造業だけではなく、小売業まで、どんどん海外(特に中国)へ出て行っているが、10年後に破綻するだろう。なぜなら、日本でのやり

方をそのまま持ち出しているだけで、単なる横滑り、そこに革新がないからだ。(なるほど・・・!)

“日本にある唯一の資源は人材だ”と言っているながら、2002年以降、増えたのは配当、減ったのは給料だ。祖国を置き去りにし、人をかえりみない・・・これで「経済(経世済民)」と言えるのか!(そうだ、そうだ・・・!)

毎年1%ずつ売上が減っていく、20年間も・・・これをぬるま湯の“ゆでガエル”という、だから革新がない!(やっぱり・・・!)外国は日本をどう呼んでいるか?NDC! Newly Declining Country! 新興衰退国!(ギョッ!)

翌日は、宮崎さんと大野さんの「対談」を最前列で聞きました。「対談」ではなく、宮崎さんの独壇場で、いつものユーモアあふれるお話に聞きほれてしまいました。

集会終了後は“オプション・ツアー”に参加しました。天白さん、平松さんと京都国立博物館で「ハプスブルグ」展を見たあと、夜は祇園コースに参加、歴史と文化を堪能して四日市に帰りました。

伊藤会計事務所 伊藤隆

〈中小企業問題全国研究集会に参加して〉

(株)誠文社 西村信博

二月十一日と十二日京都で行われた全研に参加しました。私は第十五分科会 中小企業家による中小企業のための国際化パート2で十條電子(株)竹林社長のお話を拝聴しました。

中国で作ることは何とかなる、しかし売ることが難しいという前提でお話が進んで行きました。この特色ある社会主義の下では自由に会社は作れません。そんな中、上海十條電子有限公司では、非常に至難の業であったが生産と輸出、IT開発、中国国内販売の3つに

成功したことが今日まで続く基礎になったとの事でした。
しかしPCソフト違法コピー防止器を違法コピーの巢、中国で販売しよう

と意気込むが、初めから国際ビジネスを考えているアメリカ、ユダヤの人々により価格競争となる。販売ルートでも国家機関を足場にしたライバルに対して足場が持ち得ない。人脈を通じて販売するがその人脈がなくなると販売ルートも自然消滅などなど。

販売ルートと人というところで、中国人といえどもやはり人なので気持ち

では日本より難しいことなのか。義兄弟の杯を交わすと劇的に仲良くなれるそうです。みなさんも中国ビジネスで成功するには頭の片隅に!

なお、中国で会社を作るなら独資。中国進出はこれまで合併が基本だった。なぜなら用地、インフラ、求人、労使などで楽です。でもトラブルのほとんどがその合併相手なのです。

販売するならば合併。販路確保としてはやはりそうしないとダメなようです。しかし寄りかかりは通用しません。

中国でも安かろう悪かろうの製品が通るのは昔の話で昨今の中国では日本製の品質で造り、販売しないとダメであるという事でした。

今後は、不動産バブルが起きる可能性があるし、中国国内での問題も多く、カントリーリスクは過去最大になるであろうとのこと。

それでも何かと魅力のある中国。私もアジア圏として捉え今後の当社の展開にも少し勇気が持てたお話でした。中国・・・ちょっとチャレンジしようかな。

各支部例会案内

桑名支部 4月例会

テーマ『心(魂)の時代の経営 PART 2』

日時 平成22年4月6日(火)
18:45~21:00

会場 桑名中央公民館

報告者 横山 みどり氏

グリーンコーチ 代表

4月例会では、経営者として今まで以上に社員を理解し、お互いが「心」を通わせ、経営者と社員の絆や信頼関係を今まで以上に強くし、共に成長する。企業全体が元気に活性化する為のヒントに繋がると確信します。

中勢支部 3月例会

テーマ『消える国内市場！

新たな市場創出に向け技術開発型企業へ変革』

～経営計画を通じて人材育成と企業体質改善に取り組む～

日時 平成22年3月24日(水)
18:45~21:00

会場 アスト津 研修室A

講師 中川 雅弘氏

(株)中川製作所 代表取締役社長

事業継承の中で、精密穴あけ加工、ダイヤモンドライクカーボン皮膜の開発と見事に環境の変化に適應され、技術開発型企業に生まれ変わろうとされています。同時に経営指針の作成と従業員教育を通じて企業体質の転換も実行されています。

南勢支部 3月例会

テーマ『人を中心に据えた経営を考える
人権ってな～に？』

日時 平成22年3月16日(火)
19:00~21:00

会場 いせトピア 絵画室

講師 関戸 透氏 本福寺 副住職

志摩市社会教育指導員

学生時代よりバンドを結成し活躍していたが、本福寺の住職となる為仏門の修行をする。修行時代に老師の世話係をし、様々な経験と出会いをする。志摩に戻ってからは本福寺副住職の傍らボランティア活動や学校教育に携わり、人権問題に取り組まれています。

北勢支部 3月例会

テーマ『宇宙ロケットに夢のせて』

～小さな会社の大きな挑戦、産学連携の成果を生かして～

日時 平成22年3月26日(金)
19:00~21:00

会場 四日市市文化会館 第3ホール

講師 植松 努氏

(株)植松電機 専務取締役

北海道中小企業家同友会会員

本業は電磁石販売でありながら夢を諦めずに取り組まれ、06年には小型人工衛星を宇宙に投入することに成功され、現在は地域のこども達も巻き込みながら宇宙ビジネスを新に創造している植村専務に報告いただきます。

伊賀支部 3月例会

テーマ『未定』

日時 平成22年3月15日(月)
19:00~21:00

会場 伊賀上野交流研修センター

報告者 藤岡 徹也氏

三重県中小企業家同友会 事務局

詳細が決まり次第、
ご案内させていただきます。

尾鷲・熊野グループ 3月例会

テーマ『未定』

日時 平成22年3月18日(木)
19:00~21:00

会場 サンプラザ

詳細が決まり次第、
ご案内させていただきます。



第1回新旧合同理事会まとめ

(1)平成21年度第11回理事会のまとめ

1、各種報告事項

全国経営研究集会参加の報告(4面参考)
中日本ブロック事務局研修交流会について(略)
経営者の共育ち委員会新春講演会の報告(略)

2、第28回定時総会について

当日のタイムスケジュールと役割担当の確認・準備状況について報告されました。

また主管支部である南勢支部より、3~4月にかけてキャラバン隊を編成し各支部訪問に際しての受入協力と当日の受付で各支部より1~2名の協力をお願いがあり、これを承認しました。

・各支部の参加動員目標を改めて確認しました。

3、各委員会の報告と提案

総務委員会について、定時総会の準備・理事幹事研修会について報告があり、承認されました。
共同求人委員会について、求人サイトの移管・春季学校訪問・合同企業説明会について報告提案があり、審議の結果承認されました。

SW2EETみえについて、以下の報告提案があり、審議の結果承認されました。

SW2EETみえ第5回総会開催

日程 5月14日(金)

会場 同友会事務局 4F会議室

SW2EETみえの活動について認知拡大を図るため、活動内容のリーフレットを定時総会の際に配布させて頂きたい。

4、新入会員の承認及び前回理事会以後の活動報告(略)

(2)平成22年度理事予定者会議

1、次年度理事と役割分担

・22年度理事の推薦状況と理事の役割分担を確認し、総会に提案する事を申し合わせました。

2、平成22年度の活動の基本的な方向について

昨年は急激な情勢変化の中で、経営者は対応に追われた忙しい1年でした。今年は大きく時代が変わる中で、昨年の守勢から攻勢に転じる1年であり、経営者はしっかりと経営の舵を取っていくことが求められています。そのためにも経営の羅針盤とも言える経営指針は重要であり、作るだけでなく実践と見直しが必要となっています。

次年度は理事役員が率先垂範して、経営指針づくりとPDCAサイクルの実践に取り組むことが大切で

また22年度の活動テーマに基づいて、各理事の取り組みや考え方について意見交換を行ないました。

主な意見は以下の通りです。

- ・経済だけでなく少子高齢化など社会情勢も変化しており、企業として今後のあり方や計画を立てることは経営者にとって必要なことであり、社員に方向性を示すためにも経営指針をつくることは重要である。次年度の方針は経営指針の浸透を図る良い機会である。
- ・変化する時代の中で、今後の自社業界がどうなるかをしっかりと分析することが大切であり、これからの1年は自社の方向性を決める重要な1年となる。今の情勢認識について社員とも共通化を図り、他社との差別化や独自性を磨くために新たな行動を起こす必要がある。すでに周りでは実際に新たな動きが始まっており、我々も動き始めなくてはならない状況になってきている。
- ・現在の取り組みとして、既存顧客の見直しから営業の拡充に取り組む垂直展開 活動地域の拡大または集中する中で、新規顧客の開拓を図る水平展開 新たな事業展開を進める上で、異業種との企業連携 社員との意思統一と情報共有などが報告されました。

今回の共通点としては、『時代や企業を取り巻く環境は確実に変化している』『そうした中で、これまで通りのままではいけない。次の発展に向けて前向きに取り組んでいく』の2点があり、次年度のテーマ・方針についても共感を頂きました。方針・テーマについては、最終的に次回の理事会にて確定することとしました。

3、22年度の事業内容の確認

第18回経営研究集会の開催について、主管支部を北勢支部として実行委員会形式で開催することを確認しました。具体的には次年度に入ってから実行委員会を組織して進めていくこととしました。

4、理事会の開催日

毎月23日で行う事を申し合わせました。但し、23日が土日祝日となる場合は前倒しで21日、または22日に開催します。

5、その他

理事・幹事の世代交代や新しい会員の方が増える中、良識ある経営者集団として改めて同友会への会員の関わり方や例会・グループ会の企画のあり方、会内でのモラルや留意点などそれぞれ活動の中で確認していくことを申し合わせました。

