

自ら“変化”を起こす気概で支部活動を

～第1回支部長幹事長会議の報告より～

自社の強みを見つめ直す事から、 新たな強みの創造を図りましょう

支部長会議では、初めに服部代表理事の挨拶の後、22年度の活動成果の報告と次年度活動テーマの考え方が提案され、それぞれの支部活動の状況と次年度の支部での取り組み予定を交流しあいました。

活動成果の報告では、活動テーマ「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?～が支部の例会やグループ会などで意識的に取り入れられ、新しいことへの取り組みや報告が多くなされた事、その中でも特に経営研究集会ではメンバーの中で新たなことに挑戦して成果を出している企業の実践報告は非常に良かった事などが報告されました。

同友会全体としては、中小企業憲章が閣議決定された事が到達点として評価されました。

また、次年度の活動について、今年度の活動で各々が踏み出した変化の一步を、新たな自社の強みとして育てるためにも、改めて徹底した自己分析とその分析に基づく経営戦略を立てることが重要になっています。日々刻々と経済構造が大きく変化し混沌としているいわゆる激動の時代の中で、変化についていくのではなく変化を自ら起こす気概で挑戦

し続ける意味で「激動を良き友に、自社の新たな形を創造しよう!」～あなたの会社の強みはなんですか?～をテーマに次年度活動に取り組んで行く事を確認しました。

多くの仲間と自社の経営課題を本音で語り合える場作りを

各支部の活動報告では、支部会員報告を中心とした例会を開催できた事、経営課題別にグループ会を設定したことで実際の経営に役立つ内容で開催できた事、企業見学会を積極的に開催できた事など、それぞれの支部での取り組みが報告されました。次年度はテーマに基づき強みを創造するためにも、グループ会活動の活性化や、世代別での集まりなど、より一層本音を語り合える場づくりに取り組んで行く事が報告されました。

また、会員増強に関しても意見交換を行ない各支部で目標を立て意識的に入会を勧めていく事、同友会自身をPRしていく事、会員がいない市町村を無くす形で増強を勧めていく事を申し合わせました。



支部例会だより

中勢支部 3月例会

テーマ

『縮小する日本酒市場。
逆風の中で生き残る地元酒蔵の戦略！』

～元坂酒造が起こす日本酒ルネサンス～

報告者：元坂 新氏

元坂酒造(株) 代表取締役



(元坂氏)

中勢支部 3月例会は、会員の元坂酒造(株)の元坂社長にご協力いただき、企業見学のあと、例会という企画で行いました。工場見学では、200年の歴史があるとても良い香りがする酒蔵で、製造

工程に沿って丁寧に説明をうけました。(発酵途中のもろみをいただきましたがとても美味しかったです)その後は立派なお庭が見える座敷で、有名ブロガーの美人奥様が用意して頂いたお酒に合うアテをつまみながらの試飲会。とても良い時間が過ごせました。

例会では日本酒業界の厳しい現状で、生き残るための戦略について元坂社長に報告していただきました。

日本酒業界は10年間で全国が4割減、三重県では更に厳しく6割減、ピークからは実に3分の1まで減少しており、製造会社も減る一方です。更に出荷量の75%はパック酒などの低価格酒です。そんな中、元坂酒造も一時は30%ダウンしますが、その後経営方針を転換し徐々に増加傾向にあります。しかも商品の値引きは一切無しです。(業界を考えると素晴らしいことです。)

元坂社長の入社当時は近所にあるH社の独り勝ち状態で、売るためには値引きが必要、更に桶売り(大手酒造会社への納品)が売上の半分を占める状況でした。この状況を打破するために生まれた商品が創業者の名前から取った「酒屋八兵衛」。頒布会として生まれたトラスト会では「メディアに年間5回載る」「イベントを年間3回開催」を目標として活動。これが話題を生みます。しかし積み重ねた「負」で

経営が行き詰まり、一時は廃業も考えましたが、税理士の先生の指導もあり、新たな借り入れをせず乗り切ることができました。

一時は県内比率を上げる努力で98%までいきましたが、今は今後の人口減少も見越して、県外への販売を強化しています。販売先としては、全国の地酒を扱う酒販店(かなりの販売力があるようです)で、近年本当においしい地酒のブームも手伝い、実績も出ています。バズセッションの報告にもありましたが、自社の立ち位置を確立し、お客様にとって必要とされる製品やサービスを提供し続けることが、自社の販売力を上げる事につながっていくと感じました。元坂社長ありがとうございました。

下津醤油(株) 下津浩嗣

南勢支部 3月例会

テーマ

『食品商品開発の基本』

～開発・生産・販売はワンセット～

講師：石原祥久氏

千の幸(株) 代表取締役社長



(石原氏)

今回の講師の石原氏は、昭和57年味の素株式会社に入社し、営業、商品企画、マーケティングと様々な経験をされ、平成21年に伊勢市にて食品企業・公共団体中心に、事業開発・商品開発のコンサルタントを行なう、食品販売会社である千の幸株式会社を設立し、様々な新商品をすると共に、その活動は、開発・販売だけに留まらず、精力的に活躍されています。

今後どのような開発・マーケティングに取り組んだらいいのか、食品開発を例に、開発プロセス・マーケティング戦略を話していただきました。

通常3時間の講義内容を1時間半程で完結にまとめていただきました。製品開発プロセスの流れと重要ポイントについて、マーケティング、新商品開発のプロセス、マーケティング戦略、製品コンセプトを説明していただ

き、また、鳥羽商工会議所にて取り組んだ「牡蠣醤油」の開発と販売戦略についての事例を紹介していただきました。

以下に特筆すべき点を抜粋しました。

- ・ 売る側の考えで作る「シーズ」による製品では売れない。お客様の要求しているものを作る「ニーズ」による製品で、商品のよさを出すことが重要である。
- ・ 売れる仕組みと仕掛け、および「ならでは」の技術（ノウハウ）を活かす。
- ・ 商品コンセプトでは、用途を限定し、レンジ（幅）を広げ（1品より3品）、品質にこだわり安心を売る。利益をきちんと確保する。
- ・ 「牡蠣醤油」の事例では、普通なら開発して終わってしまうが、商工会議所会員皆で売る仕組みを作り、継続しさらに発展している。全員の意欲による成功事例である。普通なら、コンサル料を払って聞くような内容を惜しげもなく教えていただき、食品商品開発の分野だけでなく、全ての商売につながる貴重な講義を受けることができました。

吉川建設(株) 吉川 松喜

新会員のご紹介（敬称略）

(23.2.23~23.3.22)

かわぞえ ひろし

川添浩史 (有) IDK

桑名市北寺町25

代表取締役

0594(22)4798

業種 保険代理業(損害保険・生命保険の販売)

桑名支部 紹介者: 鵜飼 要

すずき つねお
鈴木常生

(株) ウッドベル

松阪市駅部田町71-1

取締役

0598(26)3521

業種 自動車販売、車検、板金塗装、一般整備、自動車保険、レンタカー
中勢支部 紹介者: 杉山 豊



〈同友コラム〉

今回の東日本大震災の被害に遭われた皆様には心からお見舞い申し上げます。また亡くなられた多数の方のご冥福をお祈り申し上げます。

被災地の様子を見るたびに我々に出来る支援活動や、地域ぐるみで震災に対しての危機管理を考えていかなければいけないと改めて思いました。

私も同友会に入会して、わずか八年あまりの間に色々な経験や勉強を積ませて頂き感謝の気持ちで一杯です。

豆腐業界も東日本大震災の影響も含めて、今話題になっているTTPの問題や、中国、インドなどの経済発展に伴う大豆需要の拡大の影響など国際価格高騰による原料高が進むなか、今のデフレ状況下では原料価格の高騰を商品に転嫁できないなど、環境の悪さは他の業界に負けないほど盛りたくさんあります。弊社もリーマンショック以降の日本全体の景気が悪くなるのにつれ、消費者の将来に対する

(有) 野瀬商店 野瀬岩明

不安や、買い控えなどで売上に影響がでています。

この悪い環境下だからこそ目指すものが、明確に見えてくるのが、同友会の考え方(よい会社を目指す、よい経営者になる)う、よい経営環境を目指す)なんだと痛感しています。同友会に入会して例会に出席することで聞くことの大切さを学びました。それに引き続きテーマに沿ったバズセッションを異業種や他地域の方と繰り返し行うことで、自社の立位置や将来行わなければならないことのヒントがたくさん頂けました。

現在、弊社は地域の方々と共にアグリコミュニケーションビジネスを展開中で、地域の中でのコミュニケーション、組織づくり、ブランドینگなど、参考になる事例をたくさん得ることができ実践中です。

これからも同友会の皆様のお知恵を拝借して、一つ一つ問題を解決して前進していきたいと思っておりますのでよろしくお願ひします。

東日本大震災支援の御礼

多数の企業・個人から義援金・支援物資を提供いただきありがとうございました。

3月11日、東北地方太平洋沖を震源として起きた大地震とその後の太平洋側を襲った津波は、街を壊滅させるなど計り知れない被害をもたらしました。また、その後の福島第一原子力発電所の問題など2次被害も深刻となっています。被害に遭われた皆様には心からお見舞申し上げます。

三重同友会でも「義援金の呼びかけ」「支援物資の提供呼びかけ」を会員の皆様にファックス・メールを通じて呼びかけ、現在までに4,009,612円(4/1現在)の義援金と食品や日用品中心に多数の支援物資をいただきました。

義援金は中同協(中小企業家同友会全国協議会)へ集約し、各被災された同友会・会員企業へ、支援物資は新潟同友会・山形同友会の会員の協力も受けて早い段階から支援提供ルートを確認、全国から物資を集約し、被災された同友会・会員企業やその社員・家族へとお送りさせていただきました。

改めましてご協力いただきました皆様に厚く御礼申し上げます。

義援金の取り扱いについて

各同友会と中同協と両方で口座を設けているようだが、どちらに入金したらよいか？

義援金につきましては、各同友会で義援金口座を開設していますので、そちらへの振り込みを基本に優先してください。全国的にも取り組んでいることをお知らせする意味で中同協でも直接会員の皆さんに呼びかけているものです。中同協に振り込みいただいた義援金は最終的には各同友会の集計にも反映されます。

* 同友会名を振込人名の頭に登録いただいております。

中同協が集めた義援金の使用用途に関する基本的考え方は？

中同協の義援金は被災県が複数の場合、被害の状況を勘案し被災同友会へ送ります。使い道については被災地であるそれぞれの同友会の判断で行っていただきます。例えば、阪神大震災の時、兵庫同友会は、まず水・食料支援などの生活支援物資の輸送費用と

自転車・バイクなど移動のための物資支援に使用し、会員の被害状況に応じた見舞金で営業再開を支援、被災会員の会費を免除し、さらに同友会活動が続けられるようにしました。また地域支援のために県と市にも寄付しました。

この支援が、地域の復興のために企業の立ち上げを支援し、そのことが働く場を守り生活用品等を供給する店づくりなどで人々が働き暮らせる地域をつくることとなります。

損金算入等についてはどうなるか？

「法人税法第37条第3項第1号<国等に対する寄付金>に該当して「全額損金」処理はできるか。」については義援金が最終的に国、地方公共団体に拠出されるものでなく、中同協を通じての義援金は全て被災地の同友会に義援金として寄付致しますので「一般寄付金」に該当し、損金算入限度額を超える金額は損金に算入されません。(領収書は金融機関による振込金領収書を持って代えさせていただきます)ですから全額損金扱いにはなりませんのでご了承をお願い致します。

第29回定時総会のご案内

第29回定時総会

テーマ『**激動を良き友に、自社の新たな形を創造しよう**』
～あなたの会社の強みはなんですか？～

日 時 平成23年4月22日(金)

13:30～20:40

会 場 希望荘

参加費 10,000円(1泊2食)

パーティーまでの参加は6,000円

総会・記念パネルディスカッションは無料

内 容

第1部 第29回定時総会

第2部 記念パネルディスカッション

『**激動の時代に打ち克つ地域経営とは**』

～自社の強みをどう創るか～

パネリスト

山本春三氏

(株)希望荘 代表取締役社長

佐野貴信氏

(株)サノプランニング 代表取締役

コーディネーター

高橋義弘氏

(株)高橋総合経営 代表取締役

第3部 記念パーティー

参加のお申込は同友会事務局(TEL059-351-3310)までご連絡下さい。

第2回新旧合同理事会まとめ

(1) 平成22年度第12回理事会のまとめ

1、各種報告事項

全国経営研究集会の報告（略）
中日本ブロック事務局長会議の報告
中日本ブロック代表者会議（6/27～28）が三重同友会担当に変更となり、理事の皆さんに参加要請がありました。
5S担当者研修セミナーの報告（略）
企業リスク債権セミナーの報告（略）

2、各委員会の報告と提案

総務委員会

- ・各支部に多額の繰越金が積み上がっており、支部還元金の収入で活動が維持できるとの判断から次年度予算より支部行事援助金については廃止することとしました。
- ・23年度理事幹事研修会については6/8で提案がありましたが、支部行事との兼ね合いから再調整することとしました。
- ・事務局3Fトイレの改修については、救済物資の搬入搬出のため4月以降に延期するため、改修予算50万円を事務局環境整備基金に繰り入れることとしました。
SW2EETみえ
ビタミンみえ推奨認定制度の導入が審議の結果承認されました。
農林水産部会（略）

3、新入会員・退会（予定）者の承認及び前回理事会以後の活動報告（略）

(2) 第2回平成23年度理事予定者会議

1、総会準備状況の確認

- ・23年度理事の選考結果・相談役の人選・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。
- ・総会準備状況については、金澤事務局員より別紙内容が報告されました。

当日の昼食については、秋名菊が利用可能であることを事前に各支部へ連絡し、利用者がある場合は事務局で利用数を集約して予約しておくこととしました。

二次会場については、収容人数との兼ね合いも含め、開放する部屋の設定などを検討することとしました。

2、平成23年度の活動の基本的な方向について

平成23年度活動の基本的な方向については、服部代表理事より正副代表理事会議の報告が別紙の通り報告されました。また次年度の組織課題については、前回に引き続き以下の通り確認されました。

次年度の組織課題としては、改めて伊賀支部・尾鷲グループの会員増強と活動支援を図ること、そして事務局の育成強化と会員のニーズに合った魅力ある活動作りをするために理事会が中心となり取り組んでいくことが確認されました。また各支部で幹事役員の世代交代が進む中で、企業活動と同友会活動が不離一体となり、同友会運動のあり方や理念思想の継承により有意義な活動の継続性を維持するために役員・リーダーの育成に取り組むことを申し合わせました。

23年度の活動テーマ・方針案については支部長幹事長会議で確認し、支部方針とのすり合わせをすると共に意見交換を行なうこととしました。

各委員会の方針については、別紙内容を確認しました。

3、平成23年度の予算案（略）

4、理事会の開催について

理事会の開催日は毎月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て21日、または22日に開催します。また議長については支部長・委員長の持ち回りで担当することとしました。