

総会参加者160名達成!!

4月12日、大田区産業プラザ(P10)のコンベンションホールが満員になった。
この日、コンベンションホールでは東京中小企業家同友会大田支部の第22回の総会が行われていた。
満員になったのは、この総会の記念講演でのことである。

記念講演は総会議事の後の恒例企画のひとつ。

今年の記念講演の講師は昨年12月ジャスダックに上場を果たし、その後の株価も上昇し続け積極的な事業展開で業績を伸ばしている(株)テンポスバスターズ社長の森下篤史氏だ。



大勢の参加で森下氏も熱が入る

森下氏は幹事会より講演依頼を受けた際「講演が始まるたびに100人いないとやらないよ。」という条件を提示していた。

依頼した幹事会としてもなんとでも100人以上の参加者を集めなければならず、例年と気合の入

方が違っていた。
各会員に対する誘いの電話や、注目を集めやすいチラシをつくり新聞折込みなど、事前の準備から盛り上がりつつあった。

例年の総会は午後1時から始まり、記念講演、懇親会と続き午後9時までの長丁場で、さらに準備をする幹事は午前10時半からなので10時間以上になる。

毎回「長すぎる」という批判を受けながらも相変わらずこのスケジュールで行われてきた。

例年では総会が始まる頃は参加者が20名前後くらいしかおらず、三々五々集まりだして記念講演のころ7、80名になるというパターンであった。総会でお招きした来賓の方の挨拶を頂く頃は、まだまばらな参加者であまりに来賓の方に失礼であるとの配慮から、今年のプログラムは総会の最後に来賓挨拶とする変則的なプログラムとしたが、やはり違和感のある進行であったことは否めない。

時間の長さは例年と変わらない長さだが、終わってみると長さを感じさせない中身の濃さであった。

若手勢返り討ちに

今回の記念講演は単に森下氏の成功談を一方的に聞くだけの講演ではなく、比較的年齢が浅くかつ若い経営者による公開質問形式で、森下氏の素顔に迫るといふ企画も盛り込まれたものだ。
始まるまでは「森下さんに鋭く突っ込む」とばかりの

勢いの若手勢だが、いざ本番ではかなり緊張の様子で森下氏に返り討ちに会った感がある。

会外からの参加者多数

地元注目企業経営者の講演とあって、新聞折込みの効果が大きく同友会会員外の参加者も多く、その後この講演がきっかけで入会された方もあり嬉しいニュースのひとつでもある。

カプセル佐々木・濱口賞受賞!

カプセル佐々木こと本名・佐々木正勝氏(三笠総合保険・リバーサイドブロック)が強豪今井氏(興和運輸・アイランドブロック)、岡田氏(ワールドエアシステム・大森ブロック)、陳氏(華豊・エアポートブロック)を抑え、伝統の濱口賞を獲得した。

佐々木氏は横浜の片田舎に自宅があり(実は私の自宅の近所)同友会活動(深酒?)で夜遅くなると帰れなくなりカプセルホテルのお世話になるといふことから「カプセル佐々木」の愛称で親しまれるようになった。

昨年よりリバーサイドブロック長を務めるとともに、助成金研究会の活動を通して会員企業6社を東京都の「経営革新支援法認定企業」に導いたことなど、支部に多大な貢献をされていたことが評価されたとともに、リバーサイドブロックの組織的な応援が奏功した。



佐々木氏を中心に盛り上がるリバーサイドの面々

若手講師登場



恒例の懇親会でのアトラクションには無声映画の若手講師「坂本頼光(ライコウ)」師匠を招き、創作無声映画「ゴジラ対鞍馬天狗」をご披露いただき、懐かしさと物珍しさの雰囲気包まれた。

毎回思うことだが、これほど長時間で内容の濃い任意団体の総会は見られないだろう、同友会の中でも無い。

「長すぎる」という批判はあるが大田支部の名物でもある「長時間総会」は、それはそれでまた「無形文化財」として継承していてもよいのではないだろうか。長くても飽きられない企画作りが支部のエネルギーの源のひとつなのかもしれない。

記事 荒井 守(ソニー生命保険株式会社)

石井誠二氏

同友・オブ・ザ・イヤー

企画部門最優秀賞受賞!!

「同友・オブ・ザ・イヤー」は、二〇〇〇年度から始まり、今年で三回目になります。

過去一年間、最も同友会活動に貢献した企業(企画部門)と最も同友会らしい企画(企画部門)とを総会の出席者の投票で決定するものです。本年は全都から五社の企業が推薦され、総会の席上、目黒支部の(株)レインボーノーツの藤原照久社長と(株)八百八町の石井誠二社長との決戦投票が行われ、投票に先立って、推薦・応援演説があるのですが、我が(株)北山の北山社長が「伝説のジャケッ」が贈られました。これに着ていくと全都の例会が無料という特典つきです。



「目黒の藤原さんにも立派な活動をされましたが、今回は相手が悪かった。今回はアキラメテ下さい」が効いてか、見事石井誠二氏が最優秀賞に輝きました。企画部門は女性部「いっぽ前へ」レディースが最優秀賞となりました。石井社長には少々小さすぎると全都の例会が無料という特典つきです。

大田支部は第一回の森下篤史氏(テンポスバスターズ)、第二回の佐藤仁氏(シティ・ハウジング)と三回連続の受賞となりました。来年も第四回受賞を目指して頑張りましょう。

文責 中塚 正雄(有エール・エス経営研究所)



かたりべ大鳥居店の外景

【10年会員表彰】

東京金商株式会社	中島 武氏
小杉産業株式会社	小杉 幸裕氏
株式会社三津海製作所	渡辺 幸一氏
有限会社オフィス吉野	吉野 明彦氏
株式会社エコテック	都筑 建氏
株式会社太宝商店	添原 憲征氏
東洋防災設備株式会社	芦沢 良雄氏
有限会社エル・エス経営研究所	中塚 正雄氏
丸良興業有限公司	蛇川 良雄氏
株式会社大商物産	大城 達夫氏
株式会社三和デンタル	菅沼 佳一郎氏
株式会社八百八町	石井 誠二氏

第二次菅沼体制
今期はこの布陣でいくぞ!!

新組織の狙い

大田支部支部長を二年一期終えまして反省することばかりですが、再度二年一期のチャンスを与えましたことにより、過去二年の経験を生かして挑戦します。

今年度の活動テーマは、「チェンジ・チャレンジ・元氣が一番」であり同友会の基本である一人一人が主役であり元氣が出る仲間の集まりになる活動をしていこうと思っております。

もう一つのテーマであります大田支部の次世代の同友会幹事候補が参加してくる活動も大きなテーマであります。

今回の副支部長人事は、思い切った若手の登用と入会の年月の浅い人で布陣を敷きました。この副支部長を中心に大田支部の活性化を図っていきます。

最近の幹事会での議論では「例会」に関してかなり何度も話してきました。

会歴の浅い方と経験のある会員との認識にかなり食い違った理解があったようでしたが、例会は同友会の原点となる活動で一ヶ月に一回全員が参加できるイベントであるということが再認識され例会は充実させていこうと確認されました。

今回の布陣では、総てを活性化させると言うより大田支部二五〇社が一同に結集すると言う意味で、例会づくりを正副支部長会でしっかりと作り上げていき、会員は勿論他団体にも影響を与えていき、会員増強になるような例会づくりを行い、会の結束を強めていく例会を正副支部長が中心になって作り上げていきます。

その為には例会の進捗状況と企画案を立ててそれを柱に実行していく為の企画を正副の中心を練り幹事会に計っていきます。

大田支部は委員会やブロック会その他行事が

たくさんあります。次世代の大田支部作りの為に、今回は副支部長の役割や任務を分担して責任を持った活動をしていく事により、同友会をより深く理解して将来の大田支部作りの中心的な役割をになう人材の育成をしていけるような体制作りを致しました。

幹事会ですが、現在幹事になっている方でも幹事会に出席していない方がおりますが、幹事会の活性化も出席がなければ活性化できませんので次年度の時には幹事を降りていただきます私としては、同友会は『儲かる』仲間の集まりだと思っています

それは、自分の知らないことを教わる・自分の会社には自分に気付き与えてくれる・元氣が出る・良い友人が出来る・等等上げたらキリがないほどあります。同友会は一人一人を主役にと言う基本がありますが、自らが参加しなければ『儲かる』ということを実感できないとおもっています。

今回の人事は思い切った人事をしたと思っています。そして副支部長の皆さんが非常にやる気を出して頂いており、支部長の私にもいろいろな意見を言ってくれておりこれからの同友会が楽しみです。

こんな活動を正副中心に行つていこうと思つておりますので現幹事の皆様には是非ご協力をお願いいたします。又現在幹事でない方でも自ら進んで幹事会に参加したいと言う会員の方を求めています。

同友会の役割を受けた時に、自分の気持をどのように持つかで『儲かる』のです。与えられたチャンスは自ら挑戦するのが私のモットーでありますので、副支部長ともども頑張ります。宜しく御協力をお願いいたします。

東京中小企業家同友会
大田支部 支部長
菅沼佳一郎

支部長
菅沼 佳一郎 平成5年3月入会・53歳

《副支部長》

名前（入会・年齢） 担当
笠井 仁志（平成11年12月・秘密） 幹事会、他団体、行政、渉外、産学交流、総会
鈴木 善彦（平成6年10月・45歳） 新会員フォロー、他団体、行政、渉外、人材開発
内海 節子（平成12年8月・秘密） 幹事会、会勢拡大、広報、親睦
林 良江（平成9年9月・秘密） 会勢拡大、他団体、行政、渉外、親睦、総会
岡田 健（平成10年7月・39歳） 幹事会、会勢拡大、他団体、行政、渉外、広報
鈴木裕二郎（平成14年7月・38歳） 会勢拡大、ブロック会、総会
石川 英嗣（平成12年11月・34歳） 幹事会、新会員フォロー、他団体、行政、渉外、ブロック会
川寄千津子（平成14年6月・秘密） 広報、親睦、ブロック会、産学交流

※敬称略

第3回共鳴コンサート司会を終えて

東京中小企業家同友会大田支部、21研、アイランドブロック共催で3月例会として第3回共鳴コンサートが4月5日第一土曜日に大田文化の森で開催されました。このコンサートの目的は大田区在住の若いアーティストの活躍できるフィールドを作りたい。地域の文化、伝統芸能を後世に伝えたい。世代を超え、音楽のジャンルを超え、共に共感できたらと始まったのがこの「共鳴」です。

新年会疲れた1月末、大森駅そばの「ノゼ」でアイランドブロックの集まりがあり、その日から私の心労が始まりました。推薦魔と言われている副支部長の井上氏より「杉さんにお願ひがあるんだけど。」といったものまじめ顔のアプローチ。この言葉で私はいつも固まってしまう。

う。「年度の共鳴コンサート」の司会をやつてくれないかなー」「杉さんはルックスも良いし度胸もあるし：：」「など、など。私の断りの言葉など彼にとっては「カエルの顔に何とかで」次々と女性を口説くように殺し文句が彼の口を突いて出てくる。第2回目の共鳴を客席で聴いていたこともあつて、「まあ何とかなるかなー。」と思つてしまつたのが運の尽き、引き受けるはめになりました。しかし相手の女性の司会が決まらず、初顔合わせになつたのが当日の午後一時、美人で魅力的な女性だと皆さんがおっしゃる通り大変素適なCSコミュニケーションの川寄千津子さんとお会いました。さらに驚いた



結構板に付いている二人

ことは、司会に關してはプロだと云うことです。自己紹介も程ほどに、早速打ち合わせに入り掛け合いでのやり取りをすると、川寄さんはまったくの自然体で、無理なくスムーズで、私はいえ、「こんな感じの話をしますから」などと言葉にならず、やり取りにもならず、相当、不安にさせたに違いありません。一通り打ち合わせが終われば舞台上がってみるとすでに出演者のリハーサルが始まっていた音合わせというのか、客席の後ろ中ほどにいる音響調整する人と演奏者として楽器やマイクの音合わせをしていく。照明に注文をつける演奏者もいたり、初めて舞台の裏側を見ました。突然司会のリハーサルもしましようとか舞台責任者の伊藤氏に言われ、舞台の袖からカーテンの前に出る。開演冒頭の挨拶をやってみる。緊張するが、リハーサルと思うので気が楽である。聞いたことの無い専門用語が多く理解できない。何度も口を挟み意味を確認する。まだ大分時間が



結構板に付いている二人

あるので、この間に出演者にインタビュースせていただき、グループの生い立ち、グループ名の意味、伝えて欲しい事、今後の予定、面白いエピソード等、場をつなぐ必要がある時のネタを仕込んでおいた。それが終わってやっと準備が出来た気がした。しばし川崎さんと情報交換などしてたら、開演30分前になり、伊藤氏より10分前に舞台に来てくださいといわれたとき、覚えたはずの全てが、パソコンの電源を切った時のようにブツン頭の中から消えてしまったあわてで、「すみません！もう一度おさらいお願いします。」開演ギリギリまで、おさらいは続きました。そんな訳で、舞台演奏の方は、全然覚えていなくて次の演奏者の紹介で頭が一杯でした。



コリンズのオールディーズは客層にぴったり

終わってみると、応援に駆けつけてくれた友人達が演奏者達のすばらしさを褒め称え、入場料2,500円は安いと話し合っていました。初出演のbumbastic's慣れ親しんだ曲の多かったコリンズ、気迫とリズムで日本人の原点を思い出させ

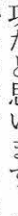


コリンズのオールディーズは客層にぴったり

てくれた大井権現太鼓保存会、去年もご参加頂き、ソプラノサククスフォンで興奮させてくれたJAJAとボーカルのNONとRIA。日本の伝統の楽器「尺八」をまるでサククスフォンのように奏でるブルース・ヒューバナーとピアノのジョナサン・カツツのDUO、特に最後のDUOと大井権現太鼓とJAJAのセツションは司会役もほとんど終わった安心感からか、体も心も揺さぶるフィナーレでした。

二度と司会はやらないと心に決めつつも、妻や母から「なかなか自然で良かったよ」（川寄さんのおかげです）と言われると、ついその気になりそうな自分が怖く感じられ、大役を果たした安心感からか、どっと疲れができました。朝の9時から、また終わったあとも、準備・片付けを担当された、同友会大田支部、21研、アイランドブロックの皆さん大変お疲れ様でした。

大成功だと思っています。初めて裏からコンサートを見て、こんなに沢山の方達が関わっていることが分かり、コンサートの大変さを感じまし



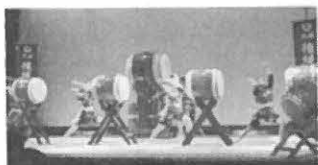
ーアップした

た。これからもこのすばらしい共鳴コンサートが永く続くことを願っております。

高輪ディーゼル株式会社
杉崎 武春(アイルランド・ロック)



第1回よりパワ
大井権現太鼓



第1回よりパワーアップした
大井権現太鼓

新・入・会・員・紹・介



氏名	会社名
入会日	
趣味	所属
推薦者	推薦者

高峰 奈美
42744 H14.12(入会)

業種 害虫駆除等ビル管理会社
出生 昭和29年6月12日 韓国
会社 平成10年 1,000万 3名 代表取締役
〒230-0062 横浜市鶴見区豊岡町23-19
TEL 045-570-0710 FAX 045-574-1971
E-mail: http://
〒226-0002 横浜市緑区東本郷5-16-26
TEL 045-472-1971 携帯 090-7416-2801

趣味 リバーサイド
所属 菅沼佳一郎
推薦者

星野 誠
42709 H15.3(入会)

業種 電気工事業
出生 昭和46年3月17日 東京都
会社 平成9年 1,000万 名 代表取締役
〒140-0014 品川区大井1-11-1 B棟4階
TEL 3772-0300 FAX 3772-9784
E-mail: http://
〒152-0013 目黒区南2-6-8-202
TEL 3724-3006 携帯

趣味 大森
所属 山口 裕詮
推薦者

青沼 彰
42760 H15.1(入会)

業種 陶器加工、陶器製品の指示による陶器の製作
出生 昭和37年5月10日 長野県
会社 平成3年 800万 4名 代表
〒144-0034 大田区西糀谷2-21-5
TEL 5735-1775 FAX 5735-1776
E-mail: show-ceramic@nifty.com
http://
〒144-0034 大田区西糀谷1-8-15
TEL 5705-3379 携帯 090-8014-3701

趣味 テニス
所属 エアポート
推薦者 菅沼佳一郎

鍋谷 聰
42819 H15.4(入会)

業種 ガラス加工業、クリスタル食器加工(江戸切子など)、ウイスキー瓶の加工
出生 昭和44年4月8日 東京都
会社 昭和35年 1,000万 10名 営業部長
〒144-0055 大田区仲六郷1-9-15
TEL 3739-1312 FAX 3739-1312
E-mail: http://
〒144-0054 大田区新蒲田1-7-1
TEL 3739-2311 携帯 090-1424-1230

趣味 釣り
所属 リバーサイド
推薦者 石井 誠二

中川 美智代
42573 H14.10(入会)

業種 フランス料理店・洋菓子製造と販売
出生 昭和9年2月8日 東京都
会社 昭和61年 1,000万 17名 代表取締役
〒144-0052 大田区蒲田5-26-8
TEL 3731-1991 FAX 3734-9234
E-mail: http://www.chez-mario.co.jp
自宅 〒144-0052 大田区蒲田5-26-8-1102
TEL 3734-9201 携帯
趣味 音楽、ゴルフ、ウォーキング
所属 エアポート
推薦者 菅沼佳一郎

岡嶋 悦子
42779 H15.2(入会)

業種 食品原料・香料輸入販売、食品添加物製造・加工
出生 昭和26年8月5日 東京都
会社 昭和38年 1,100万 14名 取締役
〒101-0062 千代田区神田駿河台1-75 YK駿河台ビル8F
TEL 5282-3081 FAX 3292-0851
E-mail: baba@eiwa-trade.co.jp
http://
自宅 〒112-0011 文京区千石4-38-17
TEL 3941-3800 携帯 090-8300-9020

趣味 読書
所属 大森
推薦者 湯本 良一

馬場 正三
42820 H15.4(入会)

業種 建築設計業、建築の設計管理、調査企画、不動産の有効活用企画
計画、プロジェクトマネジメント、建て替え、リフォーム計画
出生 昭和24年2月13日 奈良県
会社 平成11年 1,000万 4名 代表取締役
〒143-0023 大田区山王3-32-18-102
TEL 5743-5641 FAX 5743-5642
E-mail: baba@toshidesign.com
http://www.toshidesign.com
自宅 〒145-0072 大田区田園調布本町49-9-401
TEL 3721-8840 携帯 090-1022-4084

趣味 読書、音楽鑑賞
所属 大森
推薦者 菅沼佳一郎、鈴木 善彦

加藤 光淑
42692 H14.11(入会)

業種 DVD等、光ディスク製作、製造販売
出生 昭和34年3月19日 東京都
会社 平成元年 1,000万 7名 代表取締役
〒144-0034 大田区西糀谷4-16-7
TEL 3741-5560 FAX 3741-9226
E-mail: kato@assist-corp.com
http://
自宅 〒144-0034 大田区西糀谷4-16-7
TEL 3744-2898 携帯 090-3106-8223

趣味 ゴルフ
所属 エアポート
推薦者 佐藤 仁

柳澤 明子
42782 H15.2(入会)

業種 企業会報誌・情報誌・PR誌・カタログ等の企画、製作。月間ゴルフダイジェスト編集、IP制作、店舗プロデュース
出生 昭和41年10月23日 宮城県
会社 平成14年 300万 2名 代表取締役
〒153-0065 目黒区中町2-42-11 祐天寺アイルビル
TEL 5722-1449 FAX 5722-1429
E-mail: yanagisawa@happybirth.co.jp
http://www.happybirth.co.jp
自宅 〒153-0065 目黒区中町2-42-11 祐天寺アイルビル
TEL 5722-1449 携帯 090-8777-1392

趣味 インターネット、読書、旅行、ゴルフ
所属 リバーサイド
推薦者 久永 陽介

山本 孝二
42843 H15.5(入会)

業種 医薬部外品の販売、化粧品品の販売
出生 昭和14年5月3日 静岡県
会社 昭和63年 300万 2名 代表取締役
〒144-0034 大田区西糀谷3-9-18
TEL 5705-3731 FAX 5705-8666
E-mail: http://
自宅 〒144-0034 大田区西糀谷3-9-18-302
TEL 5705-3731 携帯 090-9310-6714

趣味 エアポート
所属 事務局
推薦者

「あの…」戦略で20億！「一千万人を海外へ」。八十年代、時はまさに国を上げての海外旅行ブーム。追い風に乗り、「あの、〇〇ホテルに泊まる」とか、「シングルルームに二人でウフフ」など、画期的な広告戦略により売上も一気に跳ね上がり二十億。預金残高は常に一億以上。これを運用しハンパバーガーチェーン展開へ。次々店舗を増やした。「世界中で一番エライのは俺だ！」と叫ぶ同氏に「そうだ!!」と社員。イケイケどんだの当時は振り回り、「怖いもの知らずの時期もあったが、今考えると情けない」と苦笑い。ちようどのこのころ区議にも初当選している。しかし、大手・マクドナルドの大進出により、次第に旅行業へと足元を固めることとなる。爆心地点は9、11 長い付き合いだったJTBからの契約解除。そんな思いもなかった事件はあのテロの後、犬伏氏を直撃。連日のキャンセル。なのに支払いは待った無し。社員や家族はどうすればいいのかわからず。不動産を売っても借金しても足りない。焦りだけが募る。悩みに悩み苦しみに苦しんだ末、破産を決めた。しかし……

「私達、普通の人じゃなくなるのね」と妻が言った。明日、破産すると、言う日、夫婦で多摩川を歩いた。「お金を返さない」、それは普通以下の人間になると言うこと。それをかみ締めた時、破産を辞めようとした。事は急転直下。すぐに弁護士に北川氏に全てを曝け出し相談した。「中小企業は大企業に決して負けてはいけません」と励まされ共に返済計画を練った。そんな氏の復活にける真剣な姿勢に、同友会の仲間やあの不動産屋さんも力を貸した。本当に大変な時、心の支えになったのは、「仲間の声が一番嬉しい。ダメな状況の時こそ慌てちゃダメ」。犬伏氏のメッセージは経験者にしか語れない重みがある。と同時にどこか昇華しているようにも感じられる。返済計画は四百年。現在、例の営業許可証があったため再び飲食店経営にチャレンジ中だ。この春、区議にも再選。もう前しか向いてない、そんな気合を感じている。以前の経営に全く落ち度がなかったとも言えない。どうにかこうなりたいと言う「思い」の強さが周りの人々の心を動かした。これは間違いではない。経営者にとって、このことはとても大事なことでないだろうか。講演後のカンツォーネ、その前進を称えているように聞こえた。

文責 有限会社バース 代表 柳沢明子

どん底から這い上がった「あの犬伏氏」の例会講演レポート

講演者 有限会社インターハンス代表 犬伏秀一氏



犬伏氏経営のバル・デ・ランパ店内で超満員の中、マイクを持つ手に力が入る

サンノゼ市立大学在学中に始めた旅行業。後の栄光とどん底を味わうことになったこの会社設立のため帰国。降り立った地は大田区・糀谷。これが犬伏氏にとって運命的な第一歩だった。「大田の同友会がなかったら今の自分は考えられない」と語る背景には、この地で最初に出遭った不動産屋さんと切磋琢磨し合った同友会の仲間達との一方ならぬ付き合いの深さがにじみ出る。



講演後、カンツォーネを楽しみながら、お酒も進む

幹事会報告

東京中小企業家同友会 大田支部5月会幹事会報告 2003年5月6日(火)

本年度の活動テーマ: **チェンジ・チャレンジ・元気が一番**

□司会: 林氏、鈴木善彦氏

1. 報告事項

□行事報告 【2頁】

□会員数報告 2003.4/9~5/3 現在 245名

入会者 2名

鍋谷 聡氏 東亜硝子工業(株) 4/18 紹介者: 石井 誠二氏

馬場 正三氏 (株)都志デザイン 4/18 紹介者: 菅沼 佳一郎氏 鈴木 善彦氏

退会者 1名

石井 博氏 石井プレス工業(株) 4/24

□例会の進捗状況報告(例会委員会より)

①5月例会(担当: エアポートブロック) 講師: 犬伏 秀一氏 (南インターハンズ) 予定通り開催準備中。

②6月例会(担当: 大森ブロック)

各ブロックから1・2名の新会員を選出していただき仕切り人の下、本音トークを行う。例のない新しいカタチの例会を目指す。脱マニュアル。

【討議概要】

テーマを明確にしないと関心をもたれないのではない。会外にも同友会的なアピールをする必要がある。同友会には皆「経営」に関心がある。集って来ているのであるから、そこに焦点を絞りテーマとして幹事会での論議を大森ブロックに持って行ってはどうか。例: 21世紀の経営・指針

運営がイメージとして掴みづらい、バトルと言った意気込みは分かるが、単なる本音の言い合いでは聞く側に関心が持たれない。

⇒大森ブロックとして、盛り上がり出てきた企画であるから、なるべくその意気を汲んですめたい。については今幹事会に出席し大森ブロック会(5/7)に参加される方にこの論議を伝えてもらい、例会づくりを進めるよう依頼する。

③7月例会(担当: 21研) 講師: 西村 尚氏 都立高専校長
例会委員会では異論があり、例会日程を他の日に移す事も含め変更の方向で、検討がなされた。

【討議概要】

都立高専との付き合いをいかに今後進めて行くかの問題もある。中小企業塾の評価を幹事会でどうとらえるのか。学生が中小企業へ関心を持つ機会となっている。都立高専側の見る目も変わって来ている。中小企業の側に少しずつパイプが太くなっている。良い話が少しでも聞けるのなら煮詰めていったら良いのではない。経営に極力近づいた話をしてもらうことも可能ではないか。

西村氏は総会の挨拶でも「何をいままでやってきたのか」を問うていた。話していただけるのであれば、「何か一緒にやって行こう」といった事も聞けるのではない。

⇒21研でテーマを明確に決めて、エネルギーが聞けるように十分な西村氏とのすり合わせをしていただく。当初の予定通り開催する。

④8月例会(担当: エアポートブロック)

⑤9月例会=南部協議会合同例会【討議内容】

□支部総会(4/12)総括

多数のご来賓もご臨席を賜った。参加者も多く盛り上がった総会であった。

2. 討議事項

□例会委員会の運営

例会委員長より2月より交代の要請が出ていたがそのままになっていた。例会の持ち方も含めて論議したい。

【討議概要】

同友会としてなるべく経営体験の例会をつくってもらいたい。動員をかけて集まるのではなく来たくて集まってくる例会が良いのではない。

自分の興味を持ったテーマで選んで参加していたらあまり例会には参加していなかった共通の関心があるテーマを追求していかないと行けないのでは。

例会があって同友会があるといった育ち方をわれわれはしている。例会で発表する事で多くの気づきや学びがあった。

当初例会委員会は幹事会で例会を討議するとあまりに時間が足りない。徹底的に議論する場として設けられた。そこでは例会企画を5ヶ月前に立案し、3ヶ月前には講師とのすり合わせを行うようにしていた。良い例会をつくって行きたいといった人が集って例会担当と存分に議論をした。気に燃えてる人何人かが中心になってやったらいい。

⇒もう一度正副支部長で検討させていただきたい。

正常なカタチにする努力をして、立て直していくようにする。

□会員一人ひとりが主役になるために

次回持ち越し

□南部協議会合同例会(9月)今年度は大田支部が担当

例会委員会の討議では、運動会を支部として提案する旨決まった。

⇒運動会以外にも適当と思われる講師を検討し、第2案・第3案として立てて南部協議会の他支部との打合せにもっていったほうが良いのではない。

適当と思われる講師がいたらご推薦もいただきたい。

□立正大学

○経営総合特論役割分担

○インターンシップ実習要請: 支部会員に案内を行う

□大田支部会員名簿の利用について

次回持ち越し

□東京同友会委員会推薦

次回持ち越し

□第12回東京経営研究集会

実行委員の選出: 田中 基茂氏、島村 亮氏

4月の行事報告

- 4/5 支部例会・21研研究会
- 4/9 支部幹事会
- 4/10 リバーサイドブロック会
- 4/12 支部総会
- 4/12 立正大学講師ミーティング
- 4/16 大森ブロック会
- 4/17 21研
- 4/18 支部正副支部長会
- 4/19 立正大学経営特論(講師: 斎藤氏・品川支部)
- 4/22 経営指針を深め広める会
- 4/24 支部例会委員会
- 4/26 立正大学経営特論(講師: 石井誠二氏・大田支部)

5月の予定

- 5/6 支部幹事会
- 5/7 大森ブロック会
- 5/8 リバーサイドブロック会
- 5/10 立正大学経営特論(講師: 久永氏・大田支部)
- 5/13 都立高専との活動打合せ
- 5/15 支部正副支部長会
- 5/16 立正大学経営特論(講師: 伊藤氏・世田谷支部)
- 5/19 支部例会
- 5/21 21研
- 5/24 立正大学経営特論(講師: 小野氏・目黒支部)
- 5/27 経営指針を深め広める会
- 5/27 都立高専交流会
- 5/31 立正大学経営特論(講師: 秋元氏・大田支部)

私の転機



ベースシステム株式会社

代表取締役社長 平間 潤一

(大森ブロック)

私の転機は、大学時代に夜間警備のバイトをしていた時に訪れました。そのバイトは、深夜、品川・川崎・茅ヶ崎にある4つ程の契約企業の巡回見回りを車を使って行なうというものでしたが、何も問題が起らない場合は、1回見回るだけで終了という簡単なものでした。その当時ゲームセンターには、インベーダーゲームが設置され始め、私は、巡回途中にあるゲームセンターでこのゲームをやる事になりました。

あまりに面白かったため、自分でこれを買おうと思い立ち池袋にある「童心」という会社に行ったら、そこに居た若い社長(30才位)から、「平間君、どうせゲームを買うなら商売でかいなよ、儲かるよ。」と言われアタッシュケースに詰めた1万円札の束を見せられ「だけどインベーダーは人気が高く品薄だから、他のゲーム機との抱き合わせでしか売らないよ。」といわれ、それじゃあと自分でゲーム屋をやるかと思いつきました。

幸い、実家がお菓子屋で子供相手に商売をやっていたため、「横の倉庫でゲーム屋をやらせろ」と親にいったら「そんなものは、やぐざがやる商売だ」と反対されたが、それを押し切つて、ゲーム機を5台、バイトで貯めたお金で買ってきて並べて開店してしまいました。すると面白いようにお金がはいり様になりあつと言う間に親の本業より稼ぐようになってしまいました。

私は、大学生でありながら「TAMS」(東京アミューズメントマシンサービス)という名刺を作り代表の肩書きで熱海、伊東のホテル・旅館に営業をかけ2つのホテルと取引を始め、最盛期には、60台位のゲーム機を貸し出して商売をしていました。この時商売の面白さを知りました。数年後にだんだんゲームが下火になってきた時です。

最初羽振りの良かった「童心」の社長のところ修理に出したゲーム機を取りにいったら、倒産してトンゾラされ、修理に出したゲーム機は戻ってこず100万位損害してしまい、商売の怖さも半分位知りました。

その後大学を卒業して就職してサラリーマンになりましたが、この時の商売のおもしろさが忘れられず27才の時に脱サラして、自分で作った自動車整備業専用ソフトを販売する会社をやった。きつと儲かるに違いないと思いついてベースシステム(株)を始めました。

株式会社ホワイトホームズ
専務取締役 河津 文三
(リバーサイドブロック)

2003年も中盤になり、このような大変面倒なお話をお持ちくださいました、内海さんにまず感謝いたします。当社では賃貸マンションの企画から仲介管理業務、土地、建売住宅の企画販売業務、建設工事、リフォーム業務を主としていますが、不動産業も苦境の時代を迎え生き残りを懸け、いままでの様な、やり方、業を営む会社はほとんどが倒産をするだろう。また倒産したほうが良いのではないかともし、それはなぜかというところ、口意識がなさ過ぎ、研究されてなく、特化されていない。こんな状況であるからいつまで経っても不動産業が人々に認められていない職種ではないかと思う。不動産には一つとして同じものはなく、場所が違えば、面積も違う、その不動産

有限会社ムツシユミツオ
代表取締役 佐々木 光雄
(大森ブロック)

私は女性に携わる美容の仕事に30年あまりやっております。私の当初の目標は私が50歳になったら後継者(息子)を育ててこの仕事の現場からしりぞき、経営に専念する事でした。

今現在は現場と経営を両立しながら、ヘアサロン2店舗とエステティックサロンを(スタッフ8名)やっております。「健康な毛髪と素肌美」をテーマに一つ一つこだわりを持ってやって来ました。しかし、もともとサロンを基盤として生かせるビジネスをと色々と手がけましたが、今一度ビジネスを立ち上げる事が難しく、今にいたった所に同友会の勧めがあり、今年入会致しました。

何度か会合に参加させていただき、企業で成功されている方々とお会いし、とても刺激になりました。まだまだビジネスに対してチャレンジしなければならぬと思いましたが、2003年は今までの経験とノウハウをもとに、プライダルプロデュース事業部をビジネスとして確立出来る事を目標に挑戦して行く決意です。

同友会の皆様のご支援を宜しくお願い致します。

をいかに有効に、また、その町に調和するかを創造するのが私の挑戦でもあり、大きな課題でもある。ただ造ればいい、売ればいいなどという思考をなくし、単に物売りをするのではなく、いかにその不動産を有効的に、且つその土地柄や周辺環境に見合った物を作るかを考え、また、はやり物ではなく時代を見据えた良質な建物を造り出して行きたいと思う。最近では大規模な再開発が多く、六本木、汐留、品川と長い年月、研究を重ね、また、行政と業者が一体となり新たな都市空間が現実的に完成された。そこには基本的な精神として常に良い仕事をし、その対価としてお金が生まれたのだと、また、生まれると私は思います。そして益々良い住環境を創造するため挑戦し続けます。

'03 私の挑戦

有限会社 華豊
陳 玉芳
(大森ブロック)

仕事を楽しむ 商売のびのび

私がレストランの仕事は始めて今年で10年になります。接客の仕事は自分の気持ちが良い時にはお客様に対するサービスも低下しがちです。私は何時でも何処でも常に明るく元気に楽しく人と話したり、接客したりするようにしています。こちらから明るく接すれば相手もすぐに心を開いてくれます。お互い気持ちの良い時には楽しい話題が多く、美味しいお料理と良いお酒があれば楽しい話はどんどん進んで行きます。

食べ物商売には食材を吟味するのが基本です。そして良いスタッフを得る事、そしてお客様に対し気持ちよく接する事だと思えます。この3つが揃ってこそお客様が私達の店へ足を運んで下さるのだと思います。お店に来られるお客様は自分の家に帰る様な気持ちでいらして下さい。やはりお酒を楽しく飲み美味しい料理があれば笑い声の絶えないお店にするにはこの3つの基本姿勢があるからだと思っております。

株式会社たびプラザ
代表取締役 伊藤 繁美
(エアポートブロック)

旅行会社を始めて1年、経営の難しさを感じながらも無我夢中で気がついたら、「おかげさまで1周年」のキャンペーンも無事終了してしまいました。イラク戦争が終わったといえども、まだまだテロの心配もあり予断を許さない状態なのに、今度SARS問題、いつになったら光明がさすんだろね、と皆様に同情される毎日ですが、今のところ海外比重の低い弊社では、逆に追い風になっているくらいで、大きな負担にはなっていないと。と言っても、まだまだ皆様のご協力なしでは、やっていけない状況所ではありますので宜しくお願い致します。どんな時も前向きに行動し、積極的に動けば流れを呼び込む事ができる事をこの1年で学びました。同友会の皆様がよく言っている、経営者のやる気と元気が会社の浮沈を左右する事を強く肌で感じました。振り返ってみると、昨年、

少年野球のBチームの監督を引き受ける事になり、仕事の合間に要領よく指導していましたが、結果は、13連敗ひとつも勝つ事ができずシーズンが終了、一方Aチームは、リーグ優勝を含む、3タイトルも取っていました。

実力差は、そんなにはないはずでしたが、天と地の結果がでてしまった事は、指導者の違いだけが原因だと反省しています。Bチームの子ども達には、大変かわいそうな事をしてしまいました。これも人生と諦めて頂き、これがトラウマになつて負け組にならないよう願うばかりです。少年野球も会社経営も、先頭を走る者の気持ちで、前にも行けば、後ろにも下がる、羊をリーダーとする狼の群れよりも、狼をリーダーとする羊の群れの方が強い集団であるのたとえを肝に銘じ、これからも、信念とやる気と元気をもって、積極的に行動していく事が経営者としての私の挑戦だと思っております。

す。私は日頃、地域、お客様、友人、知人、どんなからでもその方の意見を聞く様にしています。皆さんの意見は、私にとって自分自身の勉強になるからです。それは皆さんから大切な宝を頂いたのと同じです。町内や学校の催しやボランティアに積極的に参加しております。私は体を動かす事が大好きでボランティア等にも地域や人々に感謝しながら運動のつもりで参加しております。仕事は全てが商売ではないですからね。人と会って話す事は親近感を増し、信頼感をも得る事が出来ます。店も出来るだけ皆と協力して楽しくやってゆきたいと思っております。やる気のある元気で明るいスタッフを集めております。

現在私は主婦であり3人の子供の母親です。家事も皆さんと同じ様にやっております。夫は貿易会社を経営しております。家族も仲良くしております。私は毎朝友人や知人が良くなる事を考えております。常にプラス思考でいると自然とうまくゆく場合が多々あります。

自分が楽しい事を描き皆さんに幸せを贈り、自分自身も成長できれば願ってもない事です。私今こうして元気で仕事が出来るのはお客様や近所の人、スタッフ、家族の協力があってこそです。これからは地域社会に対してもっと貢献してゆかなければならないと思っております。おかげ様で独立6年目になり現在5店舗経営しております。

中国料理 珍味楼・楽しい居酒屋 来富市場

http://www.karen-trade.co.jp

えとう…「会社の信頼性が大きくアップしました。パートナー

「今後は？」

「株式公開して逃げられなくなつてしまいましたからね。(笑) 早く株主にメリットがあるスタイルを確立したい！」

お若いからして、先の先までご自身の展望がしっかりとできている。社員の定着率が良い理由がわかる気がしました。パワーとユーモアあふれる江藤社長にお会いできて幸せモノのちづこでした。えとうさん、今度は同友会で会いましょうね！

CSコミュニケーション 代表 川寄千津子

編集往来

読む本のジャンルは多岐にわたり、ミステリーから恋愛小説時代物から心理本、ハウツー本に至るまであらゆるものを片っ端から読む。ただ文字を追ひ読めばいいというものではないと国語の教師に叱られそうだが、自分自身にとっては内容は兎も角、現実逃避に近いかもしれないと思いながら、孤独を楽しむ世間で孤独といえ、寂しいとか暗いイメージを想像しがちであるが、私の孤独はいたってゴージャスなセツコワールドだ。少し前まで結構サバイバルなミステリー、ディック・フランシスの競馬シリーズにはまっていた。セツコワールドの私はかなり鈍感な探偵である。前を読み返しては『ああ、そうか、何で気が付かなかったんだろう、何ちゅう私はバカ』と、注意力の無さを再確認している。主人公が拉致され危機状態のときはハラハラドキドキしながら『大丈夫、主人公は最後まで死なないから』と自分に言い聞かせ、主人公が拷問など受けようものならマジで体中痛くなつてドツと疲れる。

この競馬シリーズが何故好きかという背景にのどかな牧場イギリスの上流階級が楽しむ競馬の世界、ハードボイルドなサスペンスが絡んで、三つの味が一度に楽しめるのがいい。

ミステリー小説の最大の欠点は寝不足と電車の乗り越しだ。犯人がわかるまで、事件が解決するまで読みたくなってしまうのは、私だけではないと思う。「それなら最後から読めばいい」と解決策を提案してくれた御仁がおりましたが、それは邪道というものだ。ミステリーの醍醐味はハラハラドキドキであり、名探偵セツコの活躍なのだ。

最近、その悩みを解決してくれる「五分間ミステリー」という本を見つけた。電車の中でちよつと読むとへそれでは問題ですゝが出てくる。想像の世界に遊ぶのは無理だが、探偵ごっこ位はできる。そして、駅を乗り越すことがなくなつたのはなによりだ。

しかし、この本を読みながら、世の中のスピードが増し、何でもクイック・インスタント時代、すぐに事件が解決できるこんな本が受けているんだなあと、ちよつぱり寂しさとお本の孤独を感じるこの頃であります。

京浜容器株式会社 内海 節子（大森ブロック）