



肴の生みの親・石井氏を肴にした小魚たち

1月例会報告

石井流経営塾

新たなチャレンジ

現状維持はない戦いの物語は挑戦から始まる

講師●(株)八百八町代表取締役 石井誠二氏
報告者●ニッカル商工(株) 松下力

今宵の肴
(有)ルミナス
代表取締役
島村亮氏
(株)レガロ
代表取締役
高倉博氏
(株)ハーツ
代表取締役
山口裕詮氏

肴の会は若手経営者、経営者候補の集まりで発表者が月替わりにて『今宵の肴』として自社の経営方針・課題を熱く語り、参加者が本気で意見をぶつけ合い切磋琢磨する会です。初の例会主催にあたり様々な意見が出る中で最終的に『肴の会』は石井社長の一声から端を発し今日の会に発展してきたから肴の会が担当する初めての例会はやはり石井さんしか考えられない。』例会で肴の会をやりたい』と方向性が決まってから12月のミニ例会の開催以降も世話人会で5回もの打合せを要し開催へ漕ぎ着けた世話人の方々、多くの格言が出た素晴らしい例会を有難うございました。

菅沼支部長より各災害地へ黙祷

大田支部のテーマの『チェンジ・チャレンジ人間力』の精神に従い新年が明けた所でお祝いの前に先ず何よりも先に各災害地へ黙祷を捧げました。『会社は何の為に経営するのか？答えは皆が幸せになる為』で、『会社は資本主義社会より産み出された道具であり、道具は皆で磨き上げてより良い物にして行く必要がある』『社会と社員を幸せにしていく物でなければならぬ』との言葉を頂きました。

社員教育にどの様な態度で臨んだら良いか？(ルミナス・島村氏)
自分が大病を患い数ヶ月入院生活をしていた際に頑張つて貰った社員に対して、強い態度で臨まなければならぬ時にも何となく世話になった負い目を感じて指導方法に悩んでいるとの問いに石井社長より『創業の時の気持ちで経営の基本理念になり経営理念を死守する事が規範となる』『確固たる経営理念を作る事が大事』『基本理念を現場に持

ち込む事で何の為かを明確にする』事で迷いは無くなる。最後に『社員も社長も1つの運命共同体』であり負い目ではなく助け合う事が当然であるとの言葉を頂きました。
(レガロ・高倉氏)
石井社長より体験談を交えながら、社員を募る時の心構えとして『社長の考え方に共感してくれた人間を採用する』会場からも以下のご意見を頂きました。『おろそかにしている商売は上手に行かない。社長以上に商売が上手な社員はいない』『決まった仕事は任せる人を雇って自分は次の仕事へ行く』
強い心を持って決断の迷いを無くしたい (ハーツ・山口氏)
4〜5年前までは顧客一社依存型の下請け経営だったが、親会社の方針転換で殆ど全ての受注を失い事業を諦めかけたが、諦めるのでなく前に進む選択をしたら活路が開け、現在では以前を上回る売上げにまで回復したが当時の苦しみを思い出すと石井社長のような不屈の精神を学びたい。石井社長より『諦めなかつた体験は素晴らしい。次は満足しない事を身に付ける。停滞していても問題は出て来るが既に答えは知っている筈。満足すると成長が止まるので、次のステップへどんどん進む、前に進むと必ず問題にぶつかりそこに挑戦がある』『答えに迷った時は

その選択は前に出る物なのかと照合すると答えは出る』『経営が楽しくてしょうがないから自分には苦しみは無い。のめり込む事が大事』
会場の先輩よりも多くの励ましの格言を頂きました。
『人を恨まないことで自分を磨いて諦めなかつた事が今につながった』『誰しも必ず心にキズを持っている。そのキズを刺激して免疫をつけて成長していく』
『人生を楽しむ事は人生を前向きに生きて行く事』
経営指針が大事(猿渡社長より)
肴の会が進めた今回の例会は新しくして新鮮であった。
経営には『理念・指針』が重要であり社長が優れたビジネスモデルで戦略的に展開する事も素晴らしいが、『高い理想を持った経営理念の浸透で燃える集団を作ることが重要』と大きなヒントを頂いて、何はともあれ、今回の例会は成功であったと思えます。肴の会の世話人の方々、素晴らしい例会を有難うございました。

乾杯!2005年も皆さんにとってよい年に



12月例会&忘年会報告

2004年最後の例会は、結純子さんによる一人芝居『地面の底がぬけたんです』。内海大森ブロック長の「尽力により、感動の舞台を観劇。そして引き続き場所を移動しての忘年会！いろいろ詰まった2004年、最後の報告です。」
 報告者 ● 株式会社日本デジタル通信 代表取締役 中西将人

さて、昨年12月16日に2004年を締めくくる例会が無事開催されました。

まさに、今年度のスローガン『チェンジ・チャレンジ・人間力』をそのまま表しているような年の最後を飾るにふさわしい例会でした。

『チェンジ！』今までの例会にはない、芝居の開催、また自治体との新たな関わり方で大田区とすったもんだししながら共催し、

『チャレンジ！』動員500名という大田支部として前代未聞の大きな目標を掲げ、一人二席ゆったり見れました……!?

『人間力！』同友会大田支部として地域の住民の方々や経営者の方々

12月例会開催にあたって

12月例会担当●

京浜容器(株) 代表取締役 内海節子

婚約寸前の18歳で発病し、手足の指を次々に失い、一晩で視力をなくし、全身で唯一感覚の残った舌を使って点字を読み、全盲の入れ歯を洗う、施設職員にも残る偏見と戦いながら、我と我が身を削るような日常が語られるが、恨み、つらみはない。「闇の中に光を見出すなんていいですけど、光なんてものはどこかにあるもんじゃありませんねえ。なにがどんなにつらかろうと、それをきっちりひきうけて、こちらからでかけていかなきゃいけません。光ってものをさがすんじゃない。自分が光になろうとする、なんです。それが闇の中に光を見出すということじゃないでしょうか」苦難を突き抜けた人の昇華された言葉は重いがさわやかだ。日経コラムに掲載されたこのひとり芝居の記事に強い衝撃を受け、心が揺さぶられ、自分の行き方の甘さに涙があふれ出てきたという菅沼支部長の思いを何とか大田支部の皆様に伝えたいと幕を開けた12月例会企画。親睦委員会・行政のかかわり担当副支部長を巻き込み、大田区と共催にこぎつけ、幾多の困難を乗り越えて12月16日大田区民プラザで開催となりました。ひとり芝居も人間力なら、12月例会はまさにチャレンジ・人間力そのものだった。

この芝居を観て、本来人間の持っている優しさや思いやり、困難に立ち向かう精神力、何事にも動じない胆力、凜とした生き方を思い起こすきっかけになってほしいという菅沼支部長の熱き思いが皆様に伝わる感動の例会になった。



全国に感動を伝える結さん

に大きな感動を発信した！何より、公演を見た方々から『勇気をもらった！』『体が熱くなった！』『今ある状況にもっと感謝を！』『命を大切に！』『生き抜く強さに感動！』『この公演を企画した同友会に感謝し敬意を表します！』など、その他にも多くの声をいただきました。まさに同友会大田

支部の面目躍如たる例会の成功だったと思います。そして、忘年会。老若男女、新人・ベテラン会員が入り乱れての大忘年会！懸念された参加者数も予約以上の参加者で満員御礼！楽しかったですね。忘年会で皆さんの顔を拝見していると改めて同友会の素晴らしさを感じました。経営者の強さ、やさしさ、人間関係の大切さを学んだ一年でした。最後に内海さんそして関係者の方々大変お疲れ様でした。素晴らしい一日を企画していただきありがとうございます。感謝申し上げます。2005年も大田支部会員の皆様にとって輝かしき一年となりますことをお祈り申し上げます。



第13回東京経営研究集会を終えて

最初に、ご協力いただいた皆様に感謝いたします。

講師の金森茂さん、大田支部実行委員の皆様、中西例会委員長・高倉会勢拡大委員長、島村例会副委員長、例会委員の皆様、動員をお手伝い頂きました各ブロック長、事務局の米田さん、本当にありがとうございました。

去年の4月の総会で副支部長と突然なった5月の正副支部長会議に出席した1回目のときである、蒲田駅6F料理屋の一室でこのような会話があった。

菅沼支部長「文ちゃん、経営研究集会の実行委員をやってみないか？」

私「当然「どうゆうものなのか知りませんので嫌です。」

菅沼支部長「こうゆう事をやる事が、経営に繋がったりするもんだ」

私「やります。」

実に簡単なやりとりであった。付け加えると、次の正副支部長会では実行委員のはずが、支部実行委員長になっていたのである。そこから、私の戦いが始まりました。なにせ、1度も経営研究集会に

参加したことがありませんので、何も予測できないし、経営研究集会が大田支部とどの様な関わりを持つのかも、1年に1回あることすら、知りませんでした。そのような中で、講師の金森社長には大変ご迷惑もおかけしたことだと思います。また、随分と打合せ時間を頂き、時には24:00近くまで打ち合わせ？することや例会委員の方々と大勢で会社に訪問もしました。千代田区の科学技術館という場所と平日の午後4時？の半端な時間帯にもかかわらず大田支部担当の第10分科会へ70名という大勢の方の出席を頂くことが出来たのは、金森社長のおかげだと思います。本当にありがとうございました。

私自身経営研究集会本番では運営で殆んどお話を聴く時間はありませんでしたが、打合せをさせて頂いたときに、たくさんのお話を聴くことが出来ました。大田区の製造業が減少している中、設備投資を繰り返し行い、従業員の方が使用できる社員クラブを創り、新しい物づくりに挑戦し続ける精神に私は感動しました。「み

んなやる気になれば出来るんだよ！自分が勝手に出来ないと思い込んでいるだけで諦めてしまう、何か行動を起こす時に大切なのは自分の意思と成功への熱い思いなんだ！」と私自身足踏みしていることや迷いや悩みもありましたが、大変勇気付けられました。当日も来場いただきました会員の方には多少音響の不調等はありませんでしたが、良い勉強になった、力強く感じた等、いらっしゃった方は大変良かったのではないかと思います。また、今回の経営研究集会の中澤実行委員長の毎日のメーリングリストのやり取り「経営研究集会まであと〇〇日」と毎日送られるメールや西部協議会の熱い思いに打たれ、良い例会を創ることができました。これも金森社長の言葉を借りますと、経営研究集会を「必ず成功させるという信念と熱い思いがあったこそ出来たこと」だと思います。

目標を持ち、その目標を達成する強い意志と、熱い思いは、経営者にとって必要なことだと、強く感じました。今回の例会で多くを得られたのは私でしょう。ありがとうございました。

株式会社ホワイトホームズ
専務取締役 河津文三

南部協企画

「賀詞交歓会」盛大に開催

1月24日、目黒雅叙園にて同友会南部協議会企画「賀詞交歓会」が開催されました。参加数393人と、同友会全体に反響を与えた南部協。大田は今回も貢献しました。



語っていただく方●

南部協議会議長

株式会社北山 北山輝夫

聞き手●大田支部広報委員

広報：南部協とは……

北山：かれこれ5、6年前だと思えます。同友会には北部協、東部協、西部協と地域別の協議会があったんです。ところがどこもそれほど交流が進まない。せっかくの広域の会だからこそ、できることもあるはずなのに。そこで、大田、品川、目黒、世田谷から幹事を出し、それぞれの例会の特徴を持ち持ち込んで協議しようとして南部協が立ち上がったんです。会員にとって支部以外との交流はより多くが学べ、また人数が多ければいい講師も呼べる。

広報：支部外交流でなく、支部間交流ってことなんですね。

北山：そうですね。協議会自体に権限があるのではなく、実態があってないもの。本体は支部ですから。各支部の特徴を生かし、シェアすることで人数の少ない支部の手助けにもなる。

広報：さすが南部協議長。やっぱり



アイデアと行動力の経営者・渡部社長

私たちが大田の北山さん！

北山：いやいや……。ただ、私は1回目の議長として、南部協の三つの目標を作ったんです。それらは、より多くの人と支部間交流を深め、互いに学ぶ。

例会などでも支部財産を共有化する。大規模な活動も可能にする4支部ネットワークを構築する。

広報：最近の南部協の活動では、どれも成果が上がってますね。

北山：昨秋の「岩の湯」金井社長を招いての例会。目黒支部が担当し、盛り上がったのを覚えていらっしゃるでしょう。この勢いに乗らない手はない。南部協で何かやろうってことになっても年1回じゃね……。そこで賀詞交歓会を、目黒支部の電装産業、渡部社長が仕掛けてきたんです。すでに各支部、賀詞交歓会も決まっています。参加表明に重い腰が上がらない。それなら、と同友会理事会に持ちかけた。それから各支部の南部協幹事に召集がかかり、ワサワサはじめた。渡部さんが講師探しに奔走し、上場後に目黒雅叙園を買い取ったワタベウェディングの渡部社長に直談判。わが大田は宴会担当ということで、またまた鈴木善さんが仕切ってくれましたよ。

広報：やっぱり宴会は大田の真骨頂ですね。

北山：そうそう。やっぱり内海さんだね。手配も司会も、クイズ作りから酒樽の準備まで。若手を巻き込んで、中西さんやマツケンサンバの河津さんが頑張ってくれたよね。提案した「出身地別チーム対抗ご当地クイズ」の反響が期待以上によかった。特に九州・沖縄は盛り上がったね。その後も結束ができ、当たった雅叙園のスイート券でパーティをやるらしいですよ。

広報：聞くところによると同友会での快挙を達成したとか……。

北山：東京同友会始まって以来最高の賀詞交歓会参加数393人を記録したんだよね。面白い現象として、今回は当日の延びが凄かったんだよ。広報の柳沢さんのFAX攻勢がよかったんじゃないかな～（柳沢談「やっぱ、そうでしょうか」）。

後藤代表理事と副代表理事直々に「未だかつてない新年の会だった。今年一年のいい弾みがついた」と大変な感謝の言葉をもらいましたよ。南部協の意義が少しづつ浸透し、認知されてきたんじゃないかと思うね。

広報：ただ大田はなかなか外に出向かない風潮を感じますが……。

北山：大田は恵まれていると思う

やっぱり「宴会の大田」。
マツケンサンバ、踊るはダレ？

よ。いろんな会があっているんことができる。ところが、50人くらいの支部だといろいろやりたくても個々の負担が大きい。予算も取れない。だからこそ、隣接する支部と力を合わせたいと思うんだよね。隣の支部が発展することも、財産となる。われわれ大田の役割は、そういうことでもあるよね。

広報：いろんな支部があってこそその大田。南部協の大田ともいえるわけですね。

北山：これからの南部協の課題は、支部間の格差をなくすシステム作りだと思う。たとえば30人の支部があって、その会員さんが「自分は恵まれてない」と感じてしまうとよくない。私の議長の任期はあと1年。今回の賀詞交歓会でも築いた幹事たちの友情や結束を大切に、それぞれの支部間の友好関係につなげてゆきたいと思っています。

私の
転機(株)芝橋
代表取締役
渡辺鉦弘
(大森ブロッコ)

誰でもその人の一生の中で数回は転機という大きな曲がり角を経験していると思います。それは「卒業後どの様な仕事に就くか」であったり、「夢のような：結婚」或いは「家族、友人、環境」等様々なものが有ります。これらの分岐点でやっかいな事は、山道での分岐点と違い「こつちへ行くと大変山脈、こちらはOK牧場」とかの標識が全く無く、その時点で何とて不十分な地図しか手元に無いという事だと思えます。そして数年或いは数十年経って振り返った時に初めて、あのときの決定判断は正解だったのか過ちだったかがはっきりする事になる。会社経営をされている方は、多かれ少なかれ会社の方向を定める際にはいつもこの怖さ難しさを感じながら「荒れた海ではなく快晴の海原」を目指して舵取りをしている事とお察し致します。

さて私の人生の中で最も大きかった転機は19年前に起きた『東名高速での横転事故をきっかけとした人生の意識改革』でした。その時の状況はと云うと、丁度お盆休みの真つ最中の事、大阪で出張作業をする為1.5トントラックで東名高速を走行中、外気温度は約35度、運転は43才弊社社員で後厄、私が41才で前厄という最悪のコンビ、更に荷台には輸入された装置と弊社の製品合わせて約2500万円以上、又2トンと過積載状態。前方に走っていた道路掃除車を追い越し、走行車線に戻ろうとした瞬間にバーストで「1回転ひねり横転」した後、追い越し車線にウルトラCの着地をしたのです。勿論トラックは全く走行不能状態でしたので、牽引車で次の富士インターまで引いて貰い、レンタカーのトラックに自分たちで積み替え、結果としては何事も無かった様にその出張作業を無事に完了して来ることが出来ました。当然現場では交通機動隊にお世話になった訳ですが、運転席の2人は奇跡的に命に別状無く(翌日の朝は起きあがれないほど体中が痛かったけど)、又荷台の製品も殆ど破損無し、更には全く業務上の過失も賠償責任も無しと云うことで「この事故は幾つものラッキーが重なった信じられない程幸運な事故だった」と機動隊の警官に云われた程のものでした。

ここで私は「もしもこの事故で死んでいたら自分の人生はどうだったか……」を振り返った訳ですが、それまでは「建前で生きていたつまらない人生」だった事に気が付き大反省でした。

そこで「今後はすべて本音で生きよう」と心に決めた訳です。女房にも子供にも又会社内でもお客様にも「心で本音で」話をする、最高です。それこそ人生が大きく変わりました。それを許容してくれた周囲の人にも感謝です。勿論本音とわがままの区別をつける事と可愛いウソは必要ですが……。日本独特の「浪花節文化復活」の為にも是非皆様にも絶対お勧めです。

暮

これも押し迫ったある日、「ベースシステムの平間さんからお電話です」とアナウンスがあり、なんとなく悪い予感だったので電話に出ようかどうかとても迷っていたところ、「社長、電話ですよ！」と一括され、思わず受話器をとってしまった途端、あの平間女史のウルルン声飛び込んできた。「久保井さんお元気ですか？最近同友会に参加していますか？頼み事があるんですけどー！」来た来た来たーと思っていると、間髪入れずに「私の挑戦という題で700字以内で原稿書いて欲しいんですけどー！お仕事の事でなくともかまいません。趣味のこととかなんでも結構なんです。例えば釣りの事とかー、お願いしますね！ね！……」やっこの思いで「それってなんですか？」と聞くと「会員になったら誰でも書くんですけどー！私だって書くんだから!!」一瞬耳を疑ったが、気を取り直して「どうしてリ・ツ・コ

弊

社は業務用ホームページ制作をはじめ、カタログ・パンフレットなど、ビジネスに必要なデザイン制作全般を生業としているデザイン会社です。この仕事の面白いところは、あらゆる業種のお客様と出会え、様々なビジネスアイデアを知る事ができるところです。そしてそこで得たものを、デザインという道具を通して違う業種のお客様のビジネスに組み込むと面白い効果が生まれたりします。これもまた楽しい部分でもあります。「デザインという道具を通してお客様のビジネスを再構築する。」そして「とても喜んでもらえる。」私はこの仕事が楽しくて仕方ありません！おかげさまで昨年の12月に増資と組織変更をし、念願の株式会社いたしました。これまでよりもっと高いところへ、もっと遠いところへ飛べる飛行機に乗り換えた気持ちです。これを機に社員も雇いました。これまではお客様のお仕事のお

突

然、近所のおばさんに「あなたは今年、一番幸運なのよっ！」と言われ、腰を抜かしそうになりました。た。声がかい！おばさんは私と同じ誕生日(生まれた年は違う)だそうで、この誕生日に生まれた人は、今年1番ツイてるという話を聞いていました。私はおばさんと同じ誕生日に生まれたことに微妙にショックを受けつつ、呆然とおばさんの話を聞いていました。おばさんは、昼間の正月番組の誕生日ランキングを見て自分の誕生日が1番だということを知ったようです。ということは、すでに幸運が始まっているのだろうか……実感は全くない。この幸運の続く今年うちに、私にはやるべきことがあります。今年



株式会社 久保井海苔店
久保井茂夫
(大森ブロック)

さんが書くんですか？」と聞いたところ「私、今まで会員じゃなかったのー最近やっと会員になったので!!」という彼女に「それって本当ですか？そんなの信じられない！」と聞くと「本当ですよ!!」という答え。私は慌てて「僕に良い正月を迎えさせないための嫌味なんじゃないですか？」という「10日が締め切りなのでメールしてくださいね」再度慌てて「10日頃は首をつっているかも……」と話している矢先に「じゃーお願いしますよー!!」ガチャン!?!?……

私の挑戦

'05

昨

年、私の挑戦の一つは勉強会の立上げ・運営であった。勉強会の名称は「若ドリ実戦塾」。一昨年に同友会の分科会として一年間活動していた「ハーフコスト研究会(後にドリカム会に改称)」の流れを汲み、若手メンバー数名で新たに立ち上げた会である。活動内容は、各自が設定した目標の達成を目指し日々実践し、実戦から学んだことや次のアクションをメンバーにシェア、ディスカッションすることだ。私は光栄にも会の代表を務めることになったのだが、初めての勉強会立上げとあって、苦難の連続であった。メンバー勧誘もどうにか十数名集まりホットとしたのもつかの間、手探り段階の運営スタイルが合わないなどの理由で数名が退会してしまっただけで、それを機にメンバーで議論を重ね運営スタイルを刷新した結



株式会社 エールデザイン
代表取締役
鈴木弘伸
(リバーサイドブロック)

手伝いだけでしたが、インターネットを利用した自社の事業を新しく展開しようとしています。それは既存のホームページには無い本当のサービス・本当のコミュニケーションを提供したく、数年前から暖め続けていたプランです。そこにはこれまで様々なお客様に教わり、培ったノウハウをフルに活用したサービスを提供したいと考えています。同友会の諸先輩方々に叱咤激励されながら日々勉強と実践をくりかえし、私の本来の夢である「そこに参加するすべての人が喜べるサービス」を探求して行きたいと思っています。



株式会社 大谷雄二
社会保険労務士
大谷雄二
(リバーサイドブロック)

ており嬉しい悲鳴を上げています。ここでハタと気がつきました。このベースでお客様が増えていくと、あつという間に現状の事務所組織では対応しきれなくなってしまう。ですから今年1年は徹底してこの課題に取り組み、事務所の目標である「お客様に満足していただけるサービスの追求」を進めていくつもりです。最後に宣伝。私の仕事は、社会保険労務士・行政書士業です。もう少しわかりやすく説明しますと「人事・労務に関する手続き代行、就業規則・賃金規程・退職金規程などの作成、助成金の申請代行、法人設立手続き、建設業許可申請、これらにかかわる指導・相談」を主な業務内容としています。同友会の皆様、お気軽にご相談ください。



フジコン株式会社 社長
大島右京
(リバーサイドブロック)

果、以後退会者はなく、間もなく一〇回目を迎えようとしている(一月中旬現在)。会が一気に活性化したのは八月に入り「アクションラーニング(以下AL)」を取り入れるからだ。簡単に言うと組織で効率的に問題解決を進める手法である。このALを実践している友人を講師として招いたところ、参加者同士のケーススタディ効果以外にも、全員が会を通じて学びを得ることができるようになり、効果テキメンであった。わずかに十名弱の小さな会であるが、代表として悪戦苦闘したこの挑戦は、私にとって経営者としての疑似体験でもあり、極めて有意義な学びの場であった。一緒に会を盛り上げてくれたメンバー全員に心から感謝したい。

拡大一泊幹事会 概要報告

参加者：猿渡盛之、田野通保、湯本良一、北山輝夫、佐藤仁、菅沼佳一郎、鈴木善彦、田中基茂、荒井守、林良江、高倉博、内海節子、石川英嗣、島村亮、河津文三、伊藤淳子、谷口伸輔、柳澤明子、久保井宏、中西将人、庄子守、高田久志、木村正、久原哲二(敬称略)

1. 実施に当たっての背景

例会を中心とした各委員会・ブロック会が本年度のスローガンを念頭に入れどのように活動してきたかを徹底検証し、更なる活性化を図る糸口を見つける。

2. 実施目的/タイトル

「しっかりきっちり、幹事会」前向きに徹底検証、それが飛躍の糧になる!

- ①ウォーミングアップ座談会
- ②月例会の検証
- ③予算有効活用についての経過報告
- ④会計報告と予算案
- ⑤各委員会・研究会 総括・方針と予算有効活用についての討議
- ⑥総会に向けて本年度スローガンについて徹底的な討議。

3. 実施概要

実施日●2005年2月19(土)、20日(日)
実施会場●伊豆長岡温泉 ホテル天坊
費用●27,000円

4. 往復バス導入理由

昨年度の実施経験から以下の事項が有効と思われる、本年度もバス利用で開催。

- ・会議開始時間厳守の徹底。

・同じ時間を共有することで親睦が深まる。

1日目

①ウォーミングアップ座談会(グループ別)

●何で来たの? 座談会について: 同友会活動に係りどう自分が成長したか? また、成長したいか? 自分の経営者像を語り合う。

②配布資料を基に質疑応答、2004年月例会の総括

●例会総括について: 例会に焦点を絞り検証し、例会に対する認識を再確認し、次年度の方向性を探る。

[主な意見] 例会に担当の個性が出ても良い。テーマは共通性のあるものが望ましい。総括は原則に照らすべき。例会委員会のフォローに後半減速感あり。準備は十分だったか。

タイトルと中身が違うのはいかがなものか。教育とフォローが不十分で継承の努力がされていない。『着』に任せすぎでないか。3~4ヶ月前に例会企画準備がされていないのは問題。

各組織が準備を意識し着実に開催できたのは例会委員会の成果・前進と言える。『良い例会』とは何か、人集めができるモノか、原則に則していることか、楽しいことなのか。同友会の例会は『会員全体の課題であること』を忘れてはいないか。

●予算の有効利用の経過報告(菅沼支部長)

●予算の有効活用について(その1)

: 異議無しで承認

④会計報告と予算案

(会計担当荒井・事務局)

●白紙予算表について: 承認

初の試み白紙予算表の作成目的、記入方の説明。試行錯誤しながらみんなでお金のこと考えることに。

⑤次年度方針と予算有効活用法についての討議開始。

●予算の有効活用について(その2)

: 次年度予算表を基に委員会・研究会への公平な討議の下で支部会費の原理原則を確認し、予算付け案を検討。会員誰が見てもわかる、わかり易い予算表を作ろう。

●予算付けの原則事項: 承認

・会の活性化や増強につながること。

・コンセプトがはっきりしていること。

・同友会の指針や会を支えるための

全体的な役割を果たしていること。

・一定企業の営利を目的としていないこと。

・社会性に富み、会外に発信するような活動及び企画であること。

●各委員会・研究会・ブロック会の

総括と方針案発表

[主な意見] ブロック会の構成要再検討。経営感覚から遠いので21研は行きたくない。広報の一新、カラー化や増刊を行いたい。HPに検索機能など使い勝手の良いものにしたい。3ヶ月間例会を無料参加できるようにしてはどうか。会員フォローの方が重要である。入会間もない人をもっと委員会に組み込んで行ってはどうか。大田支部でも組織毎の活動が中心で、全体の活動が見渡せない。産学協同の成果があればこれも明示していく。着の会の活動が幹

事会として見えて来ない気がする。

全体審議

●活動への予算配分案: (次回幹事会へ各組織は予算活用具体案を提起し承認を求める) 広報委員委員会:

100万円(但しHP作成委員会と共通予算で協同して支部内外への活動

広報を行う事)、例会開催補助: 10万円、21研: 50万円、会勢拡大委員会: 6万円(会員フォローを最優先課題とし熟考を要す)、都立高専

交流委員会: 5万円、例会委員会: 3万円、新聞折込対外広報: 50万円(大部分を会員の協賛広告から脱却)、今回の予算は飽くまでも枠。執行にあたっては都度幹事会検討する。

●その他・同友オブザイヤーの説明と候補決定: 『着の会』を支部として推挙

2日目

●次年度支部長候補選考と候補承認
内海節子氏を次期支部長候補として幹事会承認。支部総会へ推薦。

⑥2005年度スローガンの徹底的討議

時代背景・社会背景を織り込み、状況説明と置かれている立場を踏まえ、単に言葉を追うのではなく、議論し、スローガン決定。

●2005年度スローガン案

「みんなでやろう同友会、世代をつなぐネットワーク」

●幹事選考基準及び幹事の推薦

伊藤 繁美氏、木村 正氏、吉田 裕氏(久原 哲二氏)、山本 敦子氏、鎌田 順次氏、山口 嘉樹氏、平間 律子氏

●まとめとスローガン読み上げ

12:00 終了

熱が入っちゃいました「サッカーのロボット」

都立高専交流委員会
株式会社データ・テック 代表取締役 田野通保

「かたすみジャン！」

もらった場所が片隅ジャン。隣がセガだから人も来るかも? 去年はあんまりお客が来なかったと聞いてるし、場所もよくなかったって言ったけど。今年もかよ? サッカーロボットが面白くねーと来ねーかもよ? 説明しとくと、2人2人で分かれて小さな球をつかんで投げるサッカーロボットを操作してゴールに入れた点数で勝ち負けを決めるのさ。ロボットがうまく動かねーからいらいらする。だから余計熱が入る。

若い人もすてたもんじゃネー

高専の学生は真面目だよ。やわなロボットだから直ぐ壊れるんだ。そのロボットを懸命に治しているし、半田を自慢げに使ってるし、自分専用のロボットもこさえてるし、たいしたものだ。話しかけるとオイラみたいなおじさんにも答えるしさ。テレビでみる最近の若もんとおの印象が違

うね。100点満点だ。

オイラが聞いたのさ「NHKのロボコン出るってのは、大変なのかい?」「壊れないように作ったりで、大変でした」って。オイラを尊敬するような目で答えてくれた。ありがてえこった。なにしろ光通信でのコントローラも使ってた。

がきんちょより熱くなってネーかい?

やっぱり点取り競争をやると熱くなるねー。練習はやっぱり面白くねーんだ。最初はただでやらせたのさ。乗りが悪いんだ。面白くねーのかなって思ったら、2日目で100円お金を取って競技を始めたら、乗ってきたね。特に子供じゃなくてオッカーがさ。隣の練習場もそりゃあ真剣さ。真剣に練習してるのさ。やっぱりお金を払って勝負しないとだめなのかね。オイラも解ったよ、遊びも真剣にやらねーとつまんねんだ、ってね。

OTAふれあいフェスタ奮戦記Ⅱ
有限会社しんりゅう社印刷 代表取締役 鎌田順次

OTAフェスタに参加された方々、お疲れ様でした。11月に同友会に入会して初めてのビックイイベント?の参加という事もあって、右も左も上も下も何もわからなかったのが良かったのか?悪かったのか?「どっちだよ!」と言われると、メチャクチャ楽しかったんですよ。「何が?」と聞かれたらイベント後の二次会!!「そこかよ!!」。

声は枯れるほど大声を出して、お客を呼び確実に用意した物をすべて売りつくし、汗水流して働いた後すぐの二次会ですからそりゃ楽しく、美味しいお酒でしたよ。と言うのが最終的なお話なのですが、やはりOTAフェスタと言う実家の裏庭?で開催された中身の濃い内容がなければ二次会もへったくれもない話でして、その中身も本当におもしろかった。僕は二日間開催された日の一日しか参加できなかったのですが、参加する前の日は「たいして売れないんだろな」などと弱気な考えでした。が、と

んでもない。朝10時から始めて夕方4時までのたった6時間たらずですべて売り尽くすという皆の根性には驚かされました。PM2時くらいにはまだ数多く山積みになっていたヤキソバ君達が出て、「こりゃ全部は売れないな」なんて考えていた頃同友会支部長の菅沼さんが「社長に要求されるのは自ずとバカになる事だ!!」と言いながらスミにある厚紙を丸めてメガホンを作り「いらっしやいませ」一個でも二個でも100円!!」と大声で叫んでいたのが印象的で、僕も最初は恥ずかしかったのですが、菅沼さんに影響されいつのまにか大声を出して売ってました。(気持ち良かった!!)最初に考えていた弱気な僕はそこにはいませんでした。これを通して同友会の仲間つながりや商売をしていく楽しさを再確認させていただきました。みなさん本当にありがとうございました。

新 会 員 紹 介

会員名簿にのっていない人がいたら、
名簿のうしろの空欄に
切り取ってお貼りください。



業種 印刷物の企画、デザイン、加工。
Webサイトの企画・運営。
出生 1954年2月14日
会社 1991年創業 1,000万 10名 代表取締役
〒143-0015 東京都大田区大森西2-2-15
プリントピア野村1F
TEL: 03-3761-7637 FAX: 03-3762-8985
e-mail: nomura@marryandstar
趣味 料理、ダンス
所属 大森
推薦者 北山輝夫

（株）マリーアンドスター
野村正樹
43354 H16.12（入会）



業種 電子部品の組立て及び検査
出生 1964年3月25日
会社 1995年創業 1,000万 12名 代表取締役
〒366-0812
埼玉県深谷市折之口御稜威ヶ原1977
TEL: 048-574-0450 FAX: 048-574-0451
趣味 読書
所属 大森
推薦者 森川伸也

（株）ピアソリダ
牧野好宏
43258 H16.10（入会）



業種 幼稚園
出生 1970年7月2日
会社 1955年創業 園長
〒144-0031 東京都大田区東蒲田2-21-15
TEL: 03-3735-2757 FAX: 03-3735-3463
ryo@pearl.ac.jp
http://www.pearl.ac.jp
所属 エアポート
推薦者 内海節子

学校法人野村学園 パール幼稚園
野村良司
43339 H16.12（入会）



業種 店装業、飲食店舗の企画・設計・施工
出生 1968年10月26日
会社 1981年創業 3,000万 16名 専務取締役
〒333-0826 埼玉県川口市新井宿972-1
TEL: 048-285-7158 FAX: 048-283-4991
e-mail: hir@wg7.so-net.ne.jp
趣味 ドライブ、アウトドア、釣、スキー、水泳
所属 リバーサイド
推薦者 石井誠二

五洋建創機
梅田洋利
43334 H16.12（入会）



業種 ガス配管工事、給排水衛生空調工事、
ガス機器の販売・修理・取付
出生 1950年4月13日
会社 1979年創業 4,600万 70名
代表取締役社長
〒154-0015 東京都世田谷区桜新町2-20-3
TEL: 03-5450-9101 FAX: 03-5450-9116
e-mail: kawamura@tokio-gp.co.jp
http://www.tokio-gp.co.jp
趣味 旅行
所属 大森
推薦者 河原八洋

（株）トキオ
川村壽子
43311 H16.11（入会）



業種 スプリング製造、精密板金加工
出生 1970年7月10日
会社 1967年創業 1,150万 15名
代表取締役社長
〒143-0002 東京都大田区城南島4-7-2
TEL: 03-3799-6661 FAX: 03-3799-6663
e-mail: tuyohi-hitachi@msj-biglobe.ne.jp
http://www.hitachispring.com
趣味 スポーツ
所属 アイランド
推薦者 猿渡盛之

（株）ヒタチスプリング
舛井 強
43379 H16.12（入会）



業種 業務用バッテリーの販売
出生 1949年11月9日
会社 平成14年創業 300万円 代表取締役
〒144-0045
東京都大田区南六郷2-16-3-10
TEL: 03-5480-3911 FAX: 03-5480-3912
e-mail: mini_max@r7.dion.ne.jp
所属 エアポート
推薦者 藤波 昭

（株）ミニマックス
風間 廣志
43159 H16.6（入会）



業種 印刷業務全般
(チラシ、伝票類、事務用印刷物、
パンフレット、各種封筒、ハガキ、製本)
出生 1972年9月11日 東京都
会社 1954年創業 300万 4名
〒146-0093 東京都大田区矢口2-29-20
TEL: 03-3757-4162 FAX: 03-3757-4162
e-mail: shinryusha@msn.com
趣味 ドラム、サーフィン
所属 リバーサイド
推薦者 高倉 博

（株）しんりゅう社印刷
鎌田 順次
43263 H16.10（入会）

目次

- 1面 ● 1月例会報告
「着による石井流経営塾」
- 2面 ● 12月例会&忘年会報告
第13回東京経営研究会報告
- 3面 ● 南部協賛詞交歓会報告
私の転機
- 4面 ● 私の挑戦
- 5面 ● 拡大一泊幹事会議事録
OTAふれあいフェスタ
- 6面 ● 新入会員紹介
編集往来

今号の担当編集委員

- 柳沢明子@印刷物web制作のベース
- 荒井 守@命預かります!ソニー生命
- 星野 誠@関行行政書士!テクノマート
- 平間律子@ソフト開発のベースシステム
- 小国博明@エアコン修理は日産温調
- 内海節子@今日も陽気な京浜容器
- 湯本良一@建てるなら湯建工務店

東京中小企業家同友会大田支部
Vol.6●No.67●平成17年3月25日



「おおたの同友」
今年も意義ある活動、続けます!

編集往来

今年の正月は、母の具合が悪く10数年ぶりに東京で過ごすこととなり、正月休みは病院通いの日々でした。

85歳の父は12月半ばより病院に泊まりこみの毎日、父の体にも心配しつつ私も交代しながら家族、兄妹で看病しております。

私が泊り込んだ夜、母がやはり父の方が良いらしく、パパは夜来ないのと問いかけ、あーそうと言いつつ寂しそうな顔。2人が夫婦となり57年を迎える今、いつから親父はこんなにお袋にやさしく出来るようになったのだろうか。2人で始めた会社、喧嘩の絶えなかった2人、仕事第1の親父、そんな2人のなかで同じ方向を目指して歩んできたのだと思う。父が最近口癖のように言っていること、1日でもいいから生かしてあげたい自分たちで貯めた金は、そのために使う、短い期間だが家族・兄妹で協力してくれと、病状が悪くなると一層我仮に成る母に愚痴は言いつつ、頑張る父。私も同友会に入り15年あまり、なんでも話し合えるような友人が増え、一生付き合える大事な夫婦(夫の悪事、仕事の事何でも情報交換している妻達)が私の宝。こんな原稿を書き出さだした訳は、5分前に女房と口喧嘩(口では勝てません)夫婦円満の秘訣を教えてください。あなたの言っている事は

ごもっともごもっともと反論しないこと、女房さまには逆らわないこと。男は辛抱・忍耐だよ店頭公開直前経営者I氏は言っております。

O氏曰く、女房この世で一番怖い者(怪物)O氏の女房曰く、亭主の一番の理解者は女房。お互いの気持ちを尊重しつつ思いやる気持ちが必要です。

今年も夫婦円満で楽しくおらかに。
大森ブロッコ 匿名希望 O氏

※我々が編集委員、日産温調株の小国博明氏のお母様・静子様は3月1日、ご逝去されました。この「編集往来」が天国のお母様に届きますよう、大田を代表し編集委員一同この場をかりて心よりご冥福をお祈り申し上げます。

広報(編集委員一同)。