

## 夏特集号!

もちろん、秋も盛りだくさん!

### 八月例会報告

# 夏だ! 屋形だ! 全員集合!

報告者●有限会社たびプラザ  
代表取締役 伊藤繁美



今年入会の虹川です!  
丸良興業ヨロシク!!



マスター会の発足話も出て、まだまだこれからが本番だ!



陳ブロック長は宴会の花!

お忙しい中、例会にお集まりいただき  
ありがとうございました。きましました皆様、ありが  
とうございました。

担当ブロックとして多々の不手際があった  
にもかかわらず、最後は大田支部の  
結束力で無事開催することができま  
した。例会がどれだけの時間と手間  
をかけ行われているかを改めて認識  
することができました。例会企画をな  
めちやいけませんでした。

何回かのブロック会で例会を納涼会に  
すること、屋形船にする事、どうせなら  
世代対抗の歌合戦にして老若男女全部船の  
上に集めて盛り上がるとうとうところまで  
はすんなり決まり、さあ後は案内を出して本  
番を待つだけ! のつもりでしたが、予算が高  
いから補助をもらおうということになり例会  
委員会に持ち込んだところ、そんな安易な企  
画では予算は出せません! と一蹴。幹事会  
では予算は出せません! など、予算どこ  
ろか企画事態も危うい状態になりましたが、  
なにせ時間がないことを理由に特別委員会を  
設けることで承認をいただきました。大勢の  
皆様に迷惑をかけてしまったことを反省に、  
エアポートブロックの意地にかけて絶対成  
功させようと、陳ブロック長を先頭にプロッ  
ク一丸となって連日のブロック会、最後は昼  
食会まで開いてのラストスパートとなりまし  
た。

## 手作り感覚

をテーマに、例会委員、  
幹事、特別委員会の皆  
様の意見を参考に本番に臨みました。その結  
果、マスターチームの大先輩もシニアチーム  
もジュニアチームの若手もひとつ船上で童心  
に返り大盛り上がり、競争となれば負けるわ



このムードはもしや銀恋?



ハーツ・山口さんは  
着の会、再開を発表

大きな成果として、例会を通じて少し同友  
会活動から離れていたマスターチームのメン  
バーでマスター会が発足され、マスターなら  
ではの独自の活動をされるのが発表されま  
した。それに、触発されてか休止中の肴の会  
が新・肴の会として活動再開が発表され、例  
会のフィナーレを見事に飾っていただきました。  
豪華商品も各チームに無事わたり、井上  
さんが置いていった最優秀賞の自転車がいま  
テイの後の寂しさを強調していたのが印象的  
でした。

多くの皆様のご協力に  
感謝いたします。



屋形船でタイタニック?  
支部長つたから...

写真●丸良興業(有) 虹川良太郎

# 社長の夏、 指針の夏

## 社長たちの夏合宿報告

夏はやっぱり一泊経営指針。これがないと、夏が来た感じがしません。箱根の山荘に籠り、みっちり勉強。今年もやりました！  
経営指針を深め広める会主催の一泊研修。  
報告者 ● (有)バース 代表取締役 柳沢明子

やっぱり楽しみは食事！  
頭を使うからお腹すきます。  
みんなで食べると  
おいしいですね～

8月27日と28日、毎年恒例の経営指針一泊講座が箱根金型荘にて開催されました。会を重ねること10回。主催の(株)サヤカの猿渡さんをはじめ、幹事の(株)シティハウジング・佐藤仁さんや重鎮・三和電気(株)の宮崎さん、ここでしか会えないメトロ電気工業(株)の中元さん、いつもサポートしてくださる(資)大洋ツール製作所の高萩さんら錚錚たるメンバーのご尽力の下、今回も参加者26名。うち、初参加者は10名、と意欲的な新しい方々も目立ち、熱い2日間の研修が気持ちのいい箱根で繰り広げられました。

講師に中小企業診断士の加藤泰治氏をお迎えし、いただいたたくさんの宿題とともに、全5項目の講義とグループ討議、発表を繰り返します。

一日目は朝9時半からスタートし、夜9時までみっちり格闘。翌朝は9時から解散時間の午後3時まで、決意表明に向け追い込んでゆきます。途中、食事や休憩を何度かはさみ、頭をリフレッシュさせたり、参加者同士、情報交換で盛り上がりたり、時に深く反省させられ、また、闘志みなぎってきたり、眠くなったり……。自分と対峙し、経営について深く考える静かな時間の一コマの中で、何かが見えてくる気がします。

いよいよ決意発表という場では、みな、2日間やったことを振り返り、背筋が伸びる感じがします。経営という取り組みに対し、何らかの課題や目標ができ、参加者一人ひとりに変化が起きているようです。  
この「変化」こそが、経営指針1泊の醍醐味なのではないかと思えます。



写真 ● (有)バース 代表取締役 柳沢明子

私は個人的には、一泊経営指針は「社長製造機」のようなものと感じています。日頃の業務から切り離れた状況下で、自分を缶詰にして経営について探求してゆく時間は、経営者にとって最も大事な時間なのではないでしょうか。ある方は「経営指針は魔法の書」とも言われます。言い得て妙!! 本当にその通りだと思います。この場をお借りして、会を立ち上げられた諸先輩方、一緒に取り組んでくださったお仲間の方々、リードしてくださった加藤先生、本当にありがとうございます。

もちろん、このことを社に持ち帰り、整理し、掲げ、浸透させてゆかなくてはなりません。  
我社も新たな理念を追加し、日々、これに基づき走っていくと取り組み始めています。来年の夏が今から楽しみです。

◀ 3面へつづく ▶

### 21研 第260回研究会報告 8月23日(水)

**緊急討論!**  
**「あなたは次世代に  
どう育て欲しいか」**  
～日本社会のこれからのために～

講師 ● 平塚真樹氏 (法政大学教授)  
報告者 ● 21研委員長  
(有)プロスリスクマネジメント 荒井 守

昨今、子供の学力不足や社会性の欠如を憂う話をよく耳にします。いつの時代でも大人になると「今の若い者は……」といったような愚痴を聞きますが、私自身自分の若い時はどうだったのだろうか?と考えることもありません。

しかしながらニートやフリーターといったこれまでの社会構造を壊しつつある人たちが増えていて社会問題になっていることは事実です。果たして子供・若者の実態はどうなのだろうか、なぜこうなってしまったのだろうか、どうしたらいいのだろうか、今の日本にとって大変重要で且つ緊急を要するテーマだと思います。取り上げました。

今回は教育学の専門の法政大学教授の平塚先生をお招きし、講義形式ではなく出席者参加型の討論会形式で行いました。

平塚先生のお話では、人の「育ち」には「社会・環境」の影響が非常に大きいと指摘する。成熟した豊かな社会よりも、むしろ厳しい社会(日本では戦後)の方が人が大人として



## 社長たちの夏合宿報告

## 参加された方々から感想をいただきました

★=参加回数 ○=感想

1 (有)たびプラザ  
伊藤繁美

★初 ○大変勉強になりました。名前だけの経営者にならないように勉強が必要な事が大きな収穫となりました。

2 羽田運輸(株)  
安藤日出男

★5 ○今年の目標、課題が明確になりました。経営理念等についても再考の機会となりました。毎年参加したいと思えます。

3 (株)新日本  
エンジニアリング  
森 松雄

★初 ○勉強なり、実践するのみ——

4 (株)ジーピーテック  
庄司善典

★初 ○初参加の為に事前準備が足りず、成文化作業、グループ発表の時間が少ない様に思われました。2回目はもう少しスキルアップして望みたいと思えます。

5 (株)シュウエイ  
志村高義

★初 ○グループ内の色々な思いを込めた発表が大変参考になりました。出席してすごく良かったと思えました。

6 (株)レガー口  
高倉 博

★2 ○頭の整理が出来た!! 目標が明確になった!!

7 プロスリスクマネジメント(有)  
荒井 守

★初 ○やらなければならない事が明確になり、考えが整理できた。社長以下全員参加させたい。

8 大志技研(株)  
齊藤 勝

★10 ○1年の変化は少しずつであるが3年たつと明らかに目に見えた変化が表われると思えます。重大な決意もこの会の中から生まれています。

9 丸興興業(有)  
虹川良太郎

★初 ○事前課題を渡された時は、どうなるのかと思いましたが、経営理念を通して経営に係わる姿勢を学ぶいい機会になりました。来年のどのくらい成長しているかが一泊会がいまから楽しみです。

10 フジメタル工業(株)  
梶 弥一郎

★初 ○終日の抗議と討議で大変疲労した。しかし、経営に関する基本的な勉強が出来て良かったと思う。出席者のバイタリティに感心した。私は疲労のため残念ながら懇親会には欠席した。

11 (有)大洋ツール製作所  
高萩俊夫

★7 ○毎年、振り返りシートにより、自分の実行力のなさを都度感じ、反省し、明日よりの目標にしている。

12 高野ベアリング(株)  
高野基一郎

★5 ○経営目標を学んだ(マダ、マダ アマイ)計画性が不足していた事を実感した。「ガンバルゾー」

13 (有)パース  
岩浅丈伸

★2 ○久しぶりにいろいろ考えることができました。シートに記入するだけで、自分にいろいろ問いかけても、強み、弱みが見えてくるのが素晴らしいと思えます。

14 (株)シティ・ハウジング  
佐藤 仁

★10 ○10回目ですが来る度に、何か持ちかえています。「継続は力なり」という言葉がありますが「力」が落ちないように、自分に戒めながら参加しています。来年も来ます。力をためて、ありがとうございました。

15 東京中小企業家同友会  
高橋 忍

★初 ○真剣な態度での討議に感銘です。次回は、

17 (株)サヤカ  
猿渡盛之

★10 ○高倉社長の体験報告に感動した。特にLEDをパチンコ・風俗関係の注文に応じないという話には、「同友会的理念経営の実践」と強く感銘した。

18 (有)パース  
柳沢明子

★2 ○年一回、会社の基礎を打ち直す、といった感じですが、上ものを大きくするための新たな基礎だったり、ぶれてないか確認したり、自分と会社の軸を確かめることは、夢のある楽しい作業です。

19 (株)京浜工業所  
内田由美子

★2 ○実際経営に役立つ勉強をさせていただきました。他の社長の皆様の熱心さとパワーに引き込まれ、私も成長出来そうです。

20 (株)サヤカ  
猿渡順子

★10 ○目標や情熱を持って取り組めばやり遂げられるということを、高倉さんや安藤さんの講演の中で感じました。

21 高野ベアリング(株)  
高野市子

★初 ○とても有意義な時間を過ごさせて頂きました

メトロ電気工業(株)  
中元俊男

★8 ○この研修は進化する経営指針作成の会と位置付けています。何度参加しても完成する事なくいつも新しい発見をさせてもらっています。一年の経営を振り返る事が出来ました

同友会事務局としても参加して、経営指針を深めたいと思いました。

16 専修大学生  
崔 美子

★初 ○考え方がはっきりしないと経営理念や経営方針が作成できないと思えました。また、自分の頭の中で考えていたことを成文化することがこんなに難しいとは思いませんでした。社長を目指し、その思いと社員の思いを共有するために私も経営指針を作成させるつもりです。

21研 第260回研究会報告 8月23日(水)

育ちやすかった(ここで言う「育ち」は精神的にまたは人間的に「おとな」になることです)。このように物質的に豊かな日本であるにもかかわらず、子供の意識調査では学習に対するポジティブ度合や社会に対する希望が他の先進国に比較して異常に低いとのものである。これは先進国の中で極めて特殊な状況であるとのこと。

その原因と考えられることや対策について平塚先生から提示を受けた上で「私たちは人が育つ環境や社会を作れているか」というテーマで討論をいたしました。

参加者は各々子育ての経験のある方、未だの方、真っ最中の方など様々な世代の方で更に若い社員を育てている経営者や、産学交流を通して若者との接点を持っている方など多様な意見があり、先生だけでなく参加者同士での意見の違いもあって、いつもと違った雰囲気活発な討論となりました。

もともと結論の出せるテーマではありませんが私なりに感じたことは、子供はいつの時代も真っ白でどのような色になるかは与えられた環境や社会によって変わって行く、おとなになりきれれていない大人が早くおとなになれていないことに気づき「おとな」として子供に「育ち」の環境を作り残していくことが急務である。

結局、早く大人自身が変わらなければ子供をまともな大人にできず社会が腐ってしまふのだらう。子供たちは未完成です。今からでも遅くはない。もう一度みんなが自分を見直して、次の日本を任せられる「おとな」を育てましょう。

### 宅

建合格：今にして思えばこれが全ての始まりであった。私の学生時代、それは折りしもバブル絶頂期、暇な学生はワンレン・ボディコン姿で繁華街で散財して遊びまわるのが常であった。遊びに興味がなかった私は、国家資格の登竜門と言われている宅地建物取引主任者に挑戦した。宅建合格は私に大きな自信を与えてくれた。

「私でも頑張れば合格できるんだ！」私は次の目標を探した。1科目ずつ5科目取れば合格できる税理士試験は、翌年に就職を控えた私には魅力的に映った。

初受験は社会人1年目の夏。初めての社会人経験と受験勉強の両立は厳しかったが、学生時代の勉強の蓄積があったお蔭で、運良く2科目一気に合格することができた。「やっぱり頑張れば合格できるんだ！」半信半疑から確信へと変わった。勢い付いて次の年も1科目合格。しかし、そう甘いものではなく、結婚・出産・育児と続いた2年間は合格科目ゼロだった。4時間おきの授乳の間に3時間の講義テープを聞き1時間演習を解いて授乳、子供を寝かして又更に3時間の講義テープを聞いて1時間演習解いて授乳、それを繰り返した。「頑張っても報われない時もある」やり切れない空しさが襲って来ることもあったが、何故か諦めようとは思わなかった。乳飲み子を抱えながらも何かに取り付かれた修行僧のように勉強に邁進した。初めて税理士試験を受けてから5年目の秋に、念願叶って官報合格を果たした。

実務に就いてみて合格が終着点ではないことを思い知らされた。税法は多岐に亘り法文解釈も奥深く、しかも毎年法改正される。日々勉強、研鑽を続けていかないと直ぐに浦島太郎になってしまう。仕事・子育て・家事、3足の草鞋を履いた私の挑戦は果てなく続く。



高橋会計事務所  
高橋真奈美  
(大森ブロック)

### 当

社は、印刷のフランチャイズの加盟店です。全国に100店舗ほどあるのですが、そのほとんどが自宅での開業なので、路面で見かけることもなく認知度は非常に低い上に、始めたばかりなので、今は、とにかく顧客の開拓が一番の関心事です。

前職は、ゲームメーカーの運営するゲームセンターで店長や宣伝企画をやっていました。ゲームといえば今どきな新しい考えをもっていると思われがちですが、意外と古くいうか、そもそもどの会社も宣伝費はコストカットの最有力候補なのかもしれません。この会社でもそんな傾向にあり「新しい」ゲームであれば売れる。つまり商品力さえあれば売れると思いがちでした。

ある時は、新製品を設置したばかりと新製品の脇に等身人形を置いていた場合とで反応率と売上を比べると思いがちでした。

### 数

年後には海外の事業所に転勤になり……と自分的に目標を持ってサラリーマンを続けておりました。しかし、会社勤めが4年間過ぎた頃、食品スーパーを営む父が体調を崩して入院を繰り返すようになり、私が家業を引き継ぐことにしました。翌年に父が亡くなり、当時二十七歳の私が2店舗、従業員30名程の会社社長となりました。それから今日まで私が社長として5年間、周りの方々に支えられてきたおかげで今があるのだと実感しております。知識も経験もない二十七歳の社長でしたので、なんでも素直に聞いて考えて行動して吸収しました。苦勞も重圧も当然感じますが、とても以前の会社勤めでは経験できない新鮮で有意義な時間を過ごしております。

さて、一般的にスーパー業界といえは、大手スーパーに市場は掌握されつつあり、規模の

# 私の戦

'06

# 私の挑

較して販促ツールの制作の稟議をあげたりしてきました。ほとんど印刷の知識のないままでしたが、現場にあって何が重要なのかというイメージだけはしっかりもって、取り組んでいるうちに、ポップ、ポスターはもとより、うちわやタオル、はたまたショーケースなどいろいろ企画制作してきました。

そんな経験を活かして、「いい商品」「良いサービス」を持っているのに、なかなかお客が集まらない・売れないという会社や、作り方がわからないので何も販促出来ないという小さいお店の役に立ちたいという思いで独立し、この仕事を始めました。打合せを重ねると、アピール不足なことが見えてきたりします。例えば、宅配牛乳をやっている会社があるのですが、新鮮なうちに届けることが出来るのがウリだというのがありますが、新鮮な事でどんなメリットがあるのかを伝えてい

メリットを發揮できない独立系中小スーパーにとって大手チェーンによる出店増と少子高齢化・人口減・夫婦共働きによる食スタイルの変化と外的環境も重なり目の前にはマイナスの要素が山積している負のイメージが付いて回るのではないのでしょうか。

実際に私の店舗のすぐ近くには大手チェーンがいくつ也存在し、常にしのぎを削っているのが実状です。しかしそんな状況下ではあります。私の店舗ではチラシも入れず、大手の真似出来ない店づくり、仕入れ体制を駆使し今期まで5期続けての増収・増益となり、地域のお客様の支持をいただくことができつつあります。小さい規模ですが生鮮食品に特化し、集中的なドミナント展開、出店によつて地域に溶け込むことが当面の目標です。会社は今年で創業五十周年になりました、これを期に会社名を「株式会社エフ・クライ

せんでした。答えは、新鮮だからといって栄養が高いという訳ではないけどとにかく「美味しい」。よくテレビで採りたての野菜を食べて「甘い」と言ってますが、それと同じです。「美味しい」ということが何よりの栄養だということを伝えていくことになり、そのクライアント様とは、今年から毎月顧客向けに発行するニュースレターの作成の依頼を受けています。

ただ、印刷物を作るのではなく、クライアントと供に考える人でありたい。専門知識のない人でも気軽に相談を受けられる地域に密着した印刷屋さんになりたいと思ってます。



ぶりと博士 京葉店  
代表取締役  
中島なおみ  
(大森ブロック)

「商道は人道につながる」商いの発展は人の発展に結びついていく、私が師と仰ぐ方の言葉がとても好きで、いつかこの先、自分が肌でこの言葉の意味を感じとれる日がくることを目指してこれからも高い山を制覇していきたいです。



(株)エフ・クライミング  
代表取締役  
比留間一彰  
(エアポートブロック)



## 株式会社サヤカ

報告者 ● 代表取締役 猿渡盛之

[住所] 大田区城南島2-3-3

[TEL] 03-3790-8911

[FAX] 03-3790-8917

[URL] <http://www.sayaka.co.jp>

**業務内容** ● 実装電子基板自動分割システム、  
各種自動化システム開発製造販売をしています。

**経営理念** ● 人間的なふれあいを大切に技術の向上で応える。

- ① 人間のしあわせと社会の進歩へ  
自分達の仕事を役立てる事をめざす。
- ② 持って生まれた個性を発揮し発展させる。
- ③ 自覚的規律で結ばれた自立(自律)した人間集団をめざす。
- ④ 現状に甘んじず、常に組織と個人の創造的発展をめざす。

## うちの会社のここがすごい ●

実装基板自動分割機の日本のトップメーカーです。  
海外にも輸出しています。

**なんでもひとこと** ● 羽田から飛行機に乗ったら  
窓から下を見て下さい。我が社の屋上に  
SAYAKAのロゴが大書きしてあります。



## 株式会社キタヤマ

報告者 ● 代表取締役 北山 輝夫

[住所] 大田区大森本町2-4-26

[TEL] 03-3765-1251

[FAX] 03-3764-1316

[URL] <http://www.workdepo.com>

**業務内容** ● ワーク用品(作業用消耗品資材)の販売。

## モットー ●

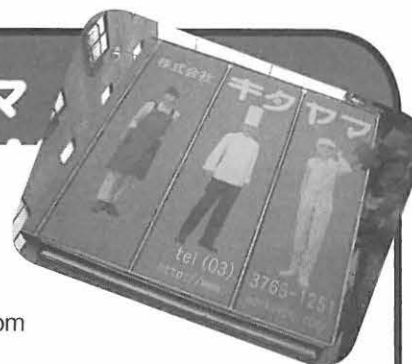
作業のあるところ必ずその作業にあった消耗品資材が必要であり、  
適時にかつ敏速にその商品を供給することが  
われわれの使命です。

## うちの会社のここがすごい ●

- ① 頭からつま先までのワーク用品をすべて在庫しています。
- ② 名入れが出来るフルカラープリントの機械を所有している。
- ③ 全国どこにでも当日発送できるシステムがある。

## なんでもひとこと ●

当社のフルカラープリントの技術は  
会社のイメージを視覚的に  
わかりやすく表現することができ、  
イメージアップ向上に大きな効果を発揮します。



新コーナー

# あなたのお仕事 教えてください!!

総会社数250社もある大田支部。「一体どんな会社があるの?」ということで、  
支部総会で行った「あなたのお仕事教えてフェスティバル!」が  
好評だったという話を受け、じゃあ、その紙面版を作ろう!と言うことになりました。  
今号から出来るだけ多くの会社を紹介して行けたら...と思っています。  
みなさん、ご協力お願いいたします。

## ベースシステム株式会社

報告者 ● 代表取締役副社長 平間律子

[住所] 東京都大田区大森西3-31-8 ロジェ田中ビル6F

[TEL] 03-3298-7051

[FAX] 03-3298-3493

[URL] <http://www.basesystem.co.jp/>

**業務内容** ● コンピュータソフトの開発・販売

## モットー ● お客様の立場で

よりよい商品をリーズナブルな価格で提供し、  
お客様の発展を自らの発展と考え活動していく決意です。

## うちの会社のここがすごい ●

自動車整備システムを創業当初より手掛け、  
今年で22年がたちます。現在整備ソフトのユーザーは、  
約5000社になります。同友会では、矢野口自工(株)様と  
(有)钣金塗装鈴木様に使っていただいています。

**なんでもひとこと** ● 自社開発の営業管理システムの  
パッケージ販売も始めました。このシステムを使って、  
自社の営業マンの日報・見込み客管理をするようになって  
半年たちますが、売上が大幅に伸びました。ご興味がある方は、  
平間律子までお問い合わせください。説明に伺います。



## 丸良興業有限公司

報告者 ● 虻川良太郎

[住所] 大田区大森西1-9-19-106

[TEL] 03-3765-6544

[FAX] 03-3765-7280

[URL] <http://www.net-maruyoshi.com/>

**業務内容** ● ラフターという自走式クレーン車を使った、  
土木、建築、護岸、道路工事、造園、機械引越、解体、修理など、  
様々な分野においての釣り込み作業を行っています。

**経営理念** ● 荷を釣る安全、荷を釣って安心、  
ゼロ災で社会に貢献し、楽しい安定した生活を築く。

## うちの会社のここがすごい ●

お客様が見て安心できる仕事をします!  
安全第一で、あらゆる障害条件のもと、ベストの方法で重量物を  
移動させます。よりよい社会のために誇りの持てる仕事です。

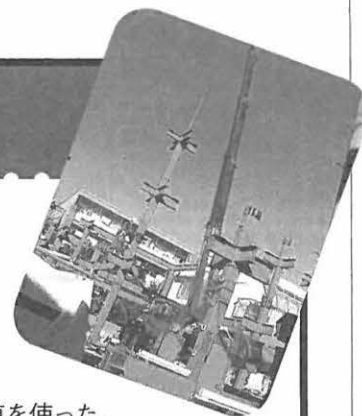


丸良興業

TEL 03-3765-6544  
[www.net-maruyoshi.com](http://www.net-maruyoshi.com)

## なんでもひとこと ●

父である良雄が社長ですが、  
2代目として恥じないよう日々仕事をし、  
自分のしなければならぬことを考え、  
行動をしているところです。



# ( 幹事会報告 ) 2006.9.4

2006年度スローガン:

『私がやる、共にやる、楽しくやる』  
～常にチャレンジ大田支部～

参加者:内海、杉崎、湯本、北山、石渡、佃、平間、田中、荒井、高崎、高倉、石川、陳、渡辺、岡田、島村、山口、鈴木裕、河津、伊藤、中西、大谷、庄子、高田、内田、奥野、虻川、大橋、鈴木善(敬称略) 司会:河津氏

## 1. 報告事項

□行事報告 8月例会(8月8日)

世代間で楽しめた。着の会復活、マスターの会結成という話がでた。ただの飲み会でなく、工夫があった。

□会員数報告(2006.8/8～9/1)

退会3名 現在251名

織田信次氏(織田労務コンサルタント事務所)退会理由:出席していない、秦明雄氏(有弘栄)退会理由:時間がとれない、浅野正久氏(有アサノ工芸)退会理由:時間がとれない

## 2. 討議事項

□例会の進捗状況報告・企画検討

① 9月例会(南部協合同例会):9月21日下北沢

「価格競争に巻き込まれない信念の経営」

② 11月例会:「ここにもあった!大田区が誇る日

本一の中小企業(仮)」～橘高勝人社長(株式会社会社キツタカ・大田支部)の経営体験 担当:例会委員会

③ 12月例会:12月11日「正副支部長会プロデュース 新人企画」

□秋からの増強と第15回東京経営研究集会

について 報告:湯本氏

産経新聞広告への協賛金5万円の要請～同友会として初の新聞広告を行う。大田支部の名前が入ることです承。

□第15回東京経営研究集会(10月18日)

分科会 担当:島村氏 北山氏 鈴木善氏 高崎氏 矢野口氏

・大田は田野さんの分科会を持つ。ぜひ申し込んで欲しい。

・支部として70枚のチケット買取を決定。

□第16回東京経営研究集会(2007年)

実行委員長を鈴木善彦さんをお願いしたいと南部協から要請。拍手です承。

□一泊幹事会→2月24日25日

「御殿場支部 組織例会作りに学ぶ」

場所は、御殿場。正副支部長会から一部を御殿場支部と合同で行う意向が提出。

□各委員会・ブロックから

【都立高専交流委員会】OTAフェスタ11月11,12日 都立高専と合同企画 協力の要請。

【親睦企画委員会】オールディズ 8月26日 参加者49名でにぎやかに開催。

【21研】8月23日参加者11名、テーマ「あなたは次世代にどう育ててほしいか?」講師:法政大学・平塚先生。

【会勢拡大委員会】大谷委員長より増強のアイデアをお願い。9月中に作戦会議で次回幹事会までに提出。

【産学交流委員会】ビジネスゲーム@立正大学 11月24日 16時10分から

【HP委員会】9月2、3日(一泊)山中湖にて中野支部と交流。バナー広告を出すことが幹事会で承認。右腕を育てる会を提案、これも了承。

【指針の会】8月27、28日 恒例の一泊研修

【着の会】納涼会で復活が決まった。9月25日 八百八町蓮沼店で行う。

□中小企業憲章

分かりやすい説明をパワーポイントで作成中(20分間)。次回、幹事会で披露したいと大橋氏から発言。

□その他

来年は同友会50周年。記念で県人会を構想中。関心のある方は北山さんまで一報。

## 次回幹事会

9月4日(月) 午後6時30分

# 編集往来

休みの間に本棚の整理をしようと、仕度を整えて始めたのだが、これがなかなか進まない。本を手にする度に、タイトルや帯に目が行って、ついページをめくってしまいい、何をやっているのか分からなくなってくる。そのうちに初版が1939年で52版改刷が1979年の吉田洋一著の「零の発見」というのを発掘して、とうとうそこで読み出してしまった。

1979年といえば、今から27年前の話。「零の発見」の話にも興味はあるが、そこに珠算の話が出ていた。一部を引用すると、「もともとも近年になって、いわゆる電卓なるものが出現し、ソロバンの代わりにこれを使用する向きがだんだん増え始めてきた。」——中略、将来いつの日かソロバンが電卓に圧倒されて日本の社会から姿を消す時が来るか否か——興味のある問題たるを失わない——と書いてある。

参照写真に富士通のFACOM M-200という超大型コンピュータが掲載されていた。

ITに関してはドクキイヤーといわれてきたが、この話がたった27年前に書かれていたことに隔世の感がある。科学技術や社会の進歩は、僅かの間に大きく社会の風景を変えることを改めて考えさせられる。

それにしても「零の発見」は、6世紀頃にインドにおいて考え出されたりらしい。私達が習った、位取り記数法(普通の数字の書き方)には、零の概念がなければ18はアラビア式で表記すればXVIII、108はC VIII、180はCLXXXとなり、加

減乗除の計算はまことに面倒な事になっていた事になる。事実、位取り記数法が普及するまでは、計算はまことに大変な作業で専門家の仕事であつたらしい。

インド式記数法によれば1から零の数字で表現できるが、エジプト・ギリシャ・ローマ等の表記では桁数が1つ増えることに新しい数字が必要になってくる。

その意味で、計算数字と記録数字の両方の要素を満たす優れた表記方法であるといえる。現在の記数法は13世紀の終わりから金融業が発達したイタリアのフィレンツェから拡がり、イギリス・ドイツに伝わるのは、17世紀の中頃までかかっている。この表現方法は筆算をする上でまことに便利なものであるが、その記数法は紙が安く大量にできるまではゆっくりとした歩みであった。

科学技術や知識の拡がりは、グーテンベルクの印刷技術に代表される様に、その時々々の様々な条件が満たされないと普及しないという事を考えさせられる。鉛筆も17世紀頃の発明といわれている事と併せると、金融業の発達による簿記の発展と、紙と鉛筆の普及によってインド式記数法が世界に拡がり、今日の科学文明の発達の礎となっている。あらためて人類の叡智の深さや、広さを考えさせられた。そんな事を考えているうちに、本棚の整理はまた明日やる事にしたのだが……

株式会社 湯建工務店  
代表取締役 湯本良一

## 目次

1面 ● 8月例会報告～屋形船

2・3面 ● 経営指針一泊講座報告・21研報告

4面 ● 新コーナー  
「あなたのお仕事教えて!」

5面 ● 私の挑戦

6面 ● 幹事会報告・編集往来

## 今号の担当編集委員

柳沢明子@企業広報サポートならバース

荒井守@保険はプロリスクマネジメント

平間律子@ソフト開発のベースシステム

内海節子@今日も陽気な京浜容器

湯本良一@家を建てるなら湯建工務店

佐藤仁@大田の不動産はシティハウジング

虻川良太郎@クレーン作業なら丸良興業

東京中小企業家同友会大田支部

Vol.6●No.72●平成18年9月20日