

9月例会報告

大田支部が誇る

「ザ・居酒屋の神様」石井誠二氏講演

経営の極意に迫る

講演者●(株)八百八町 代表取締役CEO 石井誠二氏

9月25日、P・Oのコンベンションホールにて、9月例会が開催されました。

講師は、あの「つぼ八」の創業者で、「八百八町」や「ひもの屋」など現在77店舗を経営・運営する(株)八百八町の石井社長。

ワタミ(株)の渡辺美樹社長も

「私の生涯の恩師です」と語る

「居酒屋」の伝説的経営者です。

社員たちと共に夢の設計図を描き、

モチベーションをアップさせる。

その独自の「経営力」と、

熱い「人間力」に迫りました。

今回は、あらかじめ石井さんの

書籍を読んでいただき、

質疑応答方式で進行。

その後の懇親会は、見学も兼ねて

「ひもの屋」で行われました。

プロフィール●1973年、居酒屋「つぼ八」を札幌で8坪の店からスタート。その後、急速に業績を伸ばし400店舗、売上500億円を達成し「居酒屋の革命児」と呼ばれるが、紆余曲折の末、1987年10月に社長を退任。1989年、(株)八百八町を創業。江戸の町をモチーフとした「八百八町」、困窮裏端をイメージした「かたりべ」、漁師小屋をイメージした「ひもの屋」、イタリアンレストランバー「グロット・ディアーナ」、定食屋「肉屋の正直な食堂」など65店舗展開。2008年 新規業態開発部門 農林水産大臣賞受賞。



働きたくなる会社づくりを

報告者●
(株)ユニオンアイデア
代表取締役
高田久志

石井社長の講演をお聞きするのはこれで3回目くらいだと思います。講演だけではなく、いつでもお話させていただくたびに、色々な学びや、気付きを与えてくださるのが石井社長です。

今回は社員も連れて行き、一緒に何かを学び、吸収して、自らの会社としての成長につなげようと期待して参加いたしました。質問形式でいつもとは違う進行でしたが、若干最初は戸惑いでしたが、話し出されてからはいつもの石井社長で力強さや、情熱の伝わってくるお話で

した。

弊社は今年退職者が多く出てしまい苦しみました。そのようなどきに社員のモチベーションについてというタイムリーなお話が聞けたことも良かったです。社員がそこで働きたいと思うような会社作り、環境づくりをせよというお話があり、私にとつては非常に耳の痛い例会でした。例会を終わって振り返ってみれば、働く人のことをちゃんと考えるということが自分には足りなかつたんだと思ひ反省しました。自分としては聞いていてつらい部分も多い例会でしたが、そのようなことも社員と一緒に共有できて良かったと思ひました。

石井社長、今回もありがとうございました。ございました。

目標を持たせることの大切さを実感

報告者●
まどり君の
賃貸情報
安藤俊也

今回初めて石井社長の講演を聞きました。同友会の経営者は石井社長に憧れている人が多く、私もご縁があれば是非聞いてみたいいな〜と思っていました。が念願叶って嬉しかったです。

石井社長の本は読んでいたが実際に聞いてみて、本では分からない石井社長のオーラというか凄みも肌で感じられました。どの話もとても素晴らしかつ

たのですが、特に私は「人」についての話が勉強になりました。もちろん、全てをまねることは出来ませんが、社員に対しての対応の仕方、お客様に対して「0円サービス」の徹底など社員に教育というか当たり前のことを当たり前に教えている所、目標を持たせ努力する事を徹底的に教えている、それを社員が分かっている事が凄いとしか言えませんでした。

今回の講演を聞いてとても良かったと思っております。この講演で話して頂いた内容を常に頭のすみに入れながら行動していこうと思ひました。

11月例会報告

「すべては脱下請けから始まった」

受注件数300%増

でもまだまだ足りない、

自社ブランドに

懸ける思い

講演者 ● (株)ハーツ 代表取締役 山口裕詮氏



「レントラ便」とは「引越」「宅配」に続く「第三の運送サービス」と語る山口氏。構想3年、その実情がなかなか見えない中、日刊工業新聞の一面を飾った氏に、現状を語ってもらった。理念は？ 指針は？ という聴衆側の疑問と、立ち上げた方がいいが「これから一体どうすべきか？」という悩める発案者。ここまでの事の顛末を語り、経営者たちに教えを請う。「短期間で全国制覇を狙う意味と意義は何なのか？ 資金・営業・法律・特許など目的達成には乗り越えなければならぬ壁が幾重にもある。その壁にどう立ち向かっていくか…。」山積みの課題を、「もしも、あなたがハーツの経営者だったら？」という問いかけに転嫁し、聴衆に問うという前代未聞の例会となった。

熱意と姿勢を見習いたいです



報告者 ● (株)印刷紙工 高田邦成

過去から現在までを自身の心境とともに話していただいたので、参加の方々が聞き入っていたのが印象的でした。「自社ブランドと共に心中する」、

そんな命がけのブランドを生かすため、やがては「レントラ便」の知名度を日本全国のトップブランドにするために、インターネットやラジオ、新聞掲載などの広告戦略に取り組みられています。非常に難しいことと思いますが、他にない自社オリジナルブランドの構築、自社での見直しや広告戦略、さらに、山口社長の自社に対する「熱意」と前進する「姿勢」には非常に見習うべきものがありました。

同期の着々へエール



報告者 ● (有)バース 代表取締役 柳沢明子

久しぶりに例会に参加した。講演者の山口さんとは、私が同友会に入会した頃、肴の会の同士として出会い、共に勉強に励んだ時期もあった。今回はこの「おおたの同友」の記事を担当するため講演



RT DRIVERS ON レントラ便。

に出席させてもらった。会場は60人もの参加者で、先輩経営者もそうそうたるメンバーが駆け付けられ、山口さんの人望の厚さを感じさせた。会場中が山口さんの起業当時の物語に、すっかり聞きいつている感じで、しんとしたムードが漂っていた。ここ数年、これまでの運送形態から軌道修正し、レントラ便という引越してもレンタカーでもない新たな運送システムを独自に開発し、特許申請や、業界への働き

かけ、HPの探究、マスコミ対応など様々なチャレンジをされているということだった。レントラの認知度を上げるために、今年6月からあらゆる広告手段でマスコミに6回登場されたらしく、「別に出たいというわけではないんです」と何度も言われているのが印象的だった。

ただし、経営はとても大変そう、以前の鼻息の荒さは影を潜めていた。下請けを断り、莫大な広告費をかけ、赤字を2年出しながらも、新事業一本で戦おうとしているということだった。大手に真似されることを心配しつつも、それまでに業界で1%のシェアを取ればと、赤字解消とともに求められるスピード感のはざまでの焦りも相当感じられた。正直、「私だったらやらないな」と思い、あまり理解はできなかった。ただ、その新事業に相当惚れ込んでいるのだろう、そう察するしかなかった。例会が終わって一日たった今、ちよっとしたことがあり、私は自分の経営について改めて考えてみた。私は、一体何のために経営しているのか？ 私は一体どこへ向かっていくのか？

私は自分の仕事が好きだ。クライアントも私たちも企業も個人も共に成長できる。私は縁あって授かったこの仕事に真摯に取り組み、関わる全ての人の得たい結果をとることに取り行き、共に喜びたい。その中で、望まれるのなら道を広げたり、門戸を開放したり、発展させることもあるだろう。山口さんの現状から、今の私のとるべき道を再確認することができ、いろんな意味で印象深い例会となった。

10月例会報告

第17回東京経営研究集会 第3分科会

組織づくりと社員教育

斜陽産業？景気が悪い？

それでも120%成長

個人の豊屋から年商30億の企業へ

組織を創り、人が活きる

講演者 ● (株)キツタカ代表取締役 橋高勝人氏



【事業内容】
量表替、量新規、量熱殺菌処理、
襖張替、襖新規、障子張替、障子
新規、網戸張替、リサイクル事業、
RPF固形燃料販売

【創業年】1984年11月

【資本金】9,000万円

【年商】30億円

【社員数】288名

時には裏方に徹し、
時には全面に出て
指針を示す

報告者 ●
グローバル
インシニアルス
デザイン(株) 三浦浩

10月3日、第17回東京経営研究集会が江戸川区のタワーホール船堀で開催されました。分科会では、橋高氏の創業時から現在に至るまでのお話を聞き、後半はグループ討論をして最後に各グループの代



10月3日、第17回東京経営研究集会が開催され、第3分科会で、我ら大田の誇る風雲児、(株)キツタカの橋高勝人氏が登壇。

個人経営の橋高豊店から豊総合商社となった(株)キツタカ。

斜陽産業である豊業界にあつてなぜ成長し続けられるのでしょうか？

スタッフへの思いとユニークな組織、顧客のメリットを常に考えた商品開発、マーケティング、ブランド化など、ビジネスの肝の部分

を語っていただきました。無理な拡大路線はとらない「自然体」で、

スタッフ、パートナーと共に成長し続ける経営の本質に迫りました。

表者が発表をするという流れで会場が進んでいきました。

橋高氏の会社で、どうやって個人経営の豊屋さんから約300名の人員を抱え、年商30億の豊・襖の総合メーカーになったのか？

そこには、橋高氏の創業時からの様々な苦労や創意工夫の積み重ね、人との出会い、熱い思い、こだわりの一杯詰まっていると話を聞いて感じました。

橋高氏は高校3年生の時、お父さんが45歳で倒れ働けなくなり、家業を手伝う事になります。医学部を断念したあとも学生をしながら

が起こります。その結果、現在の社員と提携契約社員の形にし、その中では各親方が仕切ることにしました。この形態と商品(エコ量表等)へのこだわり全てが相乗効果となり価格競争力にも繋がりました。この総合力こそが、(株)キツタカの強みであり、そして一番肝心なのが大親方である橋高氏と親方たちとの信頼関係なのだと感じました。社長と社員の関係とは違い、橋高氏は、時には兄貴分になり、社長にもなる。

私も昔、同じような形態で長として仕事をしたことがあります。大親方の役目は、時には裏方に徹し、裸になって接し、時には全面に出て指針を示すことで、このバランスが取れ、こちらの思いが伝わった時、組織が一つになるのだと実感しました。

今回の例会で、その時、本当に胸が熱くなったのをふと思い出しました。

やる気と強い意志を
強く感じました

報告者 ●
三和重機(有)
代表取締役
齋藤和久

暑さも少し和らいだ10月3日、江戸川区に在りますタワーホール船堀にて第17回東京経営研究集会が行われました。江戸川支部所属ということもあり、大いに楽しみにしていました。

今回の第三分科会を選んだ理由は、なぜ、豊屋が30億も売れるのかという疑問からでした。会場に入ってみると大入満員でした。私と

同じ考えの方が多かったのだと思います。

報告者の橋高社長は、何百人も社員がいる社長と言うよりもやはり豊屋の親父と言う感じで、風貌から想像出来ない様な人物でありました。ただ、この豊屋さんと言う職業は、個人経営の方が多く、組織的に、また企業として、豊総合商社へと組織を拡大するなんて普通は考えないと思うんですが、そういう発想そのものが成功の秘訣かもしれません。では今回の分科会において私が気づいたポイントを紹介したいと思います。

● 原価計算の考え方を早い段階から取り入れ成果主義的賃金の確立により職人さんのグループ化、モチベーションアップにつなげた。

● 販売先を個人とせずリフォーム会社に絞ったことで、売掛金の回収、売上計画などを確実にした。

● 個人への販売は間違えや値引きその他不安定要因になる。

● 職人さんや、配送の人材をグループ化し、管理することでフランチャイズ的発想で労務、雇用管理などの煩雑な業務を圧縮した。

● 以上のような事により、商品開発や仕入先の開拓、販路の拡大、廃棄物のリサイクルなどコストの削減や利益の拡大へと注力することができた。

上記のポイントは一部ではありますが、やはり社長のやる気、自分に負けない強い意志などリーダーとしての才覚が強く感じられました。同じ中小企業の経営者として大いに見習い、参考として明日の経営に取り組んでいきたいものです。

講演会の後はお楽しみ
懇親会が開催されました

産学連携！ 都立高専との さらなる交流を 図っていきます

大田支部では、昨今の産学連携の動きに先駆け、さまざまなネットワーク活動を行ってきました。学び合う同友会の信頼のネットワークをベースにした産学公の連携により、都立高専や立正大学での公開講座などに積極的に取り組んでいます。



報告者 ●
株式会社 京浜工業所
代表取締役
内田由美子

私

が初めて高専と関わりを持ったのは、7年ぐらい前に就職課を訪ねたのが始まりでした。5年間専門に勉強してこられた高専の学生さんは、即戦力になる優秀な若い人材を求める「ものづくりの中小企業」の当社にとっては魅力的でした。が、殆どの学生は大企業志望ということでいつも空振りでした。

ある時、猿渡社長の経営塾の案内を目にし、社長として大変未熟な私は、勉強の必要を強く感じておりましたので、思い切って参加してみることがあります。一つは学生向けではありませんが、人生体験や経営への思いを織り交ぜた講義は、大変勉強になったこ

と。また一つは先生方のご指導の中に、学生への幅広く深い教育への情熱と愛情を垣間見たこと。そして何より学生さんの鋭い質問と、講義が終わってからも講師を離さずに質問する熱意です。その後続けられたインターンシップなども通じて中小企業に対するイメージも変わってきたようです。ここに、高専との産学交流の原点が集約されているのではないのでしょうか。

次代を担う若者へ生きた教育を同友会大田支部が支援し、高専が地域の企業を様々な形で支える、という企業と高専の思いがあったからこそ、25年の長きに亘って交流が続いたのでしよう。

今、

金融危機に伴い、大も中小も企業は未曾有の困難な時期にあると言



われています。また、教育の面ではゆとり教育のせいとか、ピンチに陥った学力を取り戻さねばなりません。資源のない我国は頭を絞って、技術を磨いて世界に伍していかねばならないのですから。

高専との長い交流の中には浮き沈みもあったようですが、今こそ両者一体となってアイデアを出し合う真の産学連携が求められているように思います。ささやか乍ら諸先輩方の引かれたレールを皆様の御協力を得てしっかりと未来へと伸ばしていければ幸いです。交流委員会に関することはブログにも載っていますので、ご覧の上、是非ご協力下さいますようお願い申し上げます。

第7回

あなたのお仕事教えてください!!

ちどり亭

報告者 ● オーナー 佐藤大介

[住所] 大田区蒲田5-10-7 広瀬ビル1F

[TEL] 03-5713-2321

[FAX] 03-5713-2321



業務内容 ● 地鶏専門の居酒屋の経営

モットー ● 原油価格の上昇や中国産食材の不信感などにより国内産の食材の高騰が続いておりますが当店では薩摩地鶏焼きを中心に安価でしかも納得して頂けるメニューの提供に日々努力しております。

うちのお店のここがすごい ● 九州薩摩の本場スタイルを取り入れています。鶏の切り身の特許でもある自社製の炭火焼装置を利用し1200℃もの高温で一気に焼き上げ旨味を封じ込める手法で他店との差別化を計っております。

なんでもひとつ ● 中小企業家同友会の会員の皆様にはその日のおすすめ一品をサービスさせていただきます。お気軽にお越し下さいませ。よろしく申し上げます。



〈第8回〉幹事会報告 2008.11.6 議事録

【出席者】17名 ● 鈴木、荒井、安藤、中西、佃、皆川、久米、島村、田中、小国、淵、内田、河津、高倉、鈴木(エール)、平間、虻川 / 司会: 荒井(敬称略)

【入退会報告】入会1名 退会0名 現在249名

〈入会者〉(株)田辺玩具製作所・佐藤正子さん(紹介者: 山口さん、高田さん)

【協議事項】

1. 今後の例会と議案

①12月例会 12月5日コンベンション梅後藤せき子氏(HP部会担当): 広報活動に増強費を使いたいため本部に確認。ブロックで参加を呼びかける。グループ討論のテーマはもう少し煮詰め、グループ長もあらかじめ決めたい。

②1月例会 1月23日(担当: ベイエリア): 元気がよく明るい方向で企画を考える。企画は「親父の悪口を言う会」とオールディズのライブ。親子参加はほとんどいないと思うので、熟考する。

③一泊拡大幹事会 2月14、15日 伊豆長岡京急ホテル: 13時現地集合12時解散。出席を促すため、前泊ゴルフをセットしたい。懇親会としてかくし芸披露を企画。

④3月例会 3月24日(経営指針担当): 高野ベアリングの高野社長。

⑤2009年支部総会 2009年4月18日 13:30~22:00 コンベンションホール
・総会部分で参加が少ないため、記念講演を総会の前にもってきて集客を図ってはどうか。

・報告を大切にすると総会は長くならざるをえない。

・委員長部会長は必ず出席。

・支部の活動が一日で分かるかと他団体と比べかなり評価されている。

・総会前を増強月間と位置づけてはどうか。

・記念講演の講師は必ず必要か?

2. 増強について

大田支部300名で専属事務局員化の要望を確認。鈴木支部長のビジョンでは、「大田区内に会員相談窓口の事務局(事務

所)を構え、あまり出席しない会員にも気軽に利用してもらいたい」「新会員や若手会員が毎年入会し、支部づくりに参加してもらうことが大切」「経営指針の若手用入門講座が欲しい」。これらのビジョンは一泊で話し合う。

3. ブロック会について

支部体制をブロック中心にし、若手育成の窓口にしたい。ブロックの中で世話人を増やし、ブロック対抗の催しを増やし、ブロック意識を強調したい。

4. その他

①ゴルフコンペ 12月6日の支部のコンペは締め切りました。来年5月に夷隅で、東京同友会全体で200名ゴルフコンペを大田支部が幹事で行う。

②中同協総会実行委員 淵さんと高田さんを選出。

③新年賀詞交歓会担当者選出 淵さん決定。奥野さんに打診。

ブロック会へ行こう!

ベイエリア (旧アイランド+エアポート) ブロック会

ブロック長 ● 杉崎武春

地域 ▶ 城南島・京浜島・平和島・東海・大森(南)・(東、西、北)糞谷・(本)羽田・萩中・(東、南、仲)六郷・蒲田本町(東、南)蒲田

第3回10月度ベイエリアブロック会は、10月9日蒲田島良にて9名の参加で行われました(敬称略 笠井、庄司、井上、伊藤、佃、大久保、杉崎、他ブロックより森さん、島村さんが参加)。ブロック会を盛り上げるにはどうしたらいいかについて、会員企業を訪問し、その会社の経営理念を学び、他の業種に興味を持ち発想の転換を図るということになり、第1回目の企業訪問は、(株)井上製作所と決まりました。また、1月ベイエリア担当例会については、新年会として元気の出る例会とすべく、先代・2代目がそろそろユニークなイベントで、後半はオールディーズで盛り上げたいという意見が出ました。ベイエリアの忘年会は、12月11日(木)ギャラクシーホール(羽田空港)の予定です。

リバーサイド ブロック会

ブロック長 ● 島村 亮

地域 ▶ 池上(中)・矢口・多摩川・下丸子・千鳥・嶺町・鶯の木・久が原・雪谷・石川町・千束・田園調布(全域)・蒲田(西、新)

昨日のリバーサイドブロック会は参加者10名。各社の近況とその要点を絡めた感想を語り合い、参加者のアツイ経営体験を聞かせていただきました。とても楽しい時間を過ごさせていただきました。来月のブロック会もまた多くの方にご出席いただけるようお願いいたします。



最後の大物?と噂された"ルミナス島村"も、とうとう年貢を納めました!"Wオメダ",おめでとう!!

大森 ブロック会

ブロック長 ● 虻川良太郎

地域 ▶ 大森(北、東、西、本町・山王・馬込全域)

今回の大森ブロックは有限会社ダイナコーポレーションの阿久津さんのお店である大森駅徒歩1分の凜(りん)で行いました。日程の変更などあり4名でしたが、そのかわりとても内容の濃いものとなり有意義な時間となりました。忘年会は12月11日に3ブロック合同でギャラクシーホールにて行うことになりました。皆様のお越しを楽しみにお待ちしております。

月一度の下駄履き交流の飲み会。
誰が参加しても構いません!



年末も押し迫り、
新キャラクター登場!!

A美が行く

作・井上製作所 井上健太郎



目次

- 1面 ● 9月例会報告
- 2面 ● 11月例会報告
- 3面 ● 10月例会「17研」報告
- 4面 ● 都立高専との交流
あなたのお仕事教えて
- 5面 ● 幹事会報告
ブロック会報告
- 6面 ● これからの例会案内
新4コマ漫画「A美が行く」

今号の担当編集委員

虹川良太郎@クレーン作業なら丸良興業
河津文三@イエー!! ホワイトホームズ
柳沢明子@企業広報サポートのバース
安藤俊也@地域密着まどり君の賃貸情報
馬場雅敬@動画配信のオープラスメディア
井上健太郎@アルミのことなら井上製作所
皆川祐一@油圧機械部品ならミナガワ

東京中小企業家同友会大田支部
Vol.6 ● No.78 ● 平成20年11月25日

例会・親睦会に行こう!!

12月例会のお知らせ

年商200億円、21店舗、地域密着



都市型スーパーマーケット
「文化堂」

人を育て、会社を育てる執念の経営とは? すべての経営者に贈る。
文化堂55年の経営人生から企業経営の原点を学びましょう

小さなお菓子屋からスタートした文化堂を年商200億21店舗のスーパーマーケットチェーンへと成長を成し得た原動力とは…。

業態転換をはじめ、幾多もの危機を乗り越えた「執念」と「同友会との出会い」。

後藤せき子氏の従業員と共に育ち合う55年の経営人生から企業経営にとって「大切なもの」を学びます。

講師紹介



後藤せき子氏

東京中小企業家同友会
前代表理事
株式会社文化堂
代表取締役会長

- 日時:12月5日(金) 18:30~21:00
- 会場:大田区産業プラザPIOコンベンションホール
京急蒲田駅より徒歩2分 東京都大田区南蒲田1-20-20
- 参加費:1,000円 ※どなたでもご参加いただけます。
- 懇親会:21:15~ 京急蒲田西口駅前「トラットリアM's」

親睦会のお知らせ

満員御礼!! 第32回大田支部ゴルフコンペ

年末の忙しい中ではありますが、毎年大好評の親睦同好会の大田支部コンペはおかげさまをもちまして、満員御礼!

今回の申し込みは締め切りましたが、今回、参加できなかった方も、ぜひ、来年5月の東京同友会全体ゴルフコンペにご参加ください。グリーン上で会員方々との親睦を深めましょう!!

申し込まれた方、
当日はお忘れなく!!

- 開催日:平成20年12月6日(土)
- 開催場所:千葉夷隅ゴルフクラブ
☎0470-83-0211
- スタート時間:7時集合/
東・南(4組3組7時36分スタート)
- 競技方法:新ペリアー方式
- 親睦会:プレー終了後、
親睦会及び表彰式を
蒲田西口ひもの屋で開催します