



松浦社長の話に立ち見も出たpioのコンベンションホール。熱心にメモを取る参加者。

第二十三回 総会報告

記念講演

「100万分の1gの歯車を作った!!」

株式会社樹研工業 代表取締役 松浦元男氏

報告者●21研世話人代表 中塚正雄

大田産業振興協会の協賛を受け、入場料無料で行ったためもあってPIOのコンベンションホールは超満員の盛況でした。今やもの作りベンチャーの双壁の一人である松浦社長（別の一人は岡野雅行氏：岡野工業(株)代表）は、「100万分の1gの歯車を作ったことは“企業の宣伝”、“売名行為”だ」と言い切ります。すなわち中小企業が生き残っていくためには、自社を世の中にどう知らしめるかという努力が必要だというわけです。中小企業の経営の本質について、熱く語ってくれました。



大盛況の講演後、花束を贈呈された松浦氏と後藤せき子代表理事

大事なことは4つ

第一は、新技術の開発に専念すること。「価格競争」「企業拡大競争」「品揃えの充実」など通常考えられる戦略は不用。「軽薄短小の部品」が要求されるこの時代において、精密プラスチック加工の専門会社である樹研工業は、時計部品の歯車に着目し、プラスチックで時計の歯車を作ろうと考えました。徹底的に研究した結果、1000分の1gの時計用プラスチック歯車を完成しました。その研究の延長が100万分の1gの歯車ですが、この歯車は目下需要がありません。何十年か先にこうしたパーツが必要になるだろうと考えています。卓越した技術を擁する企業だからプラスチック歯車の注文が来るというわけです。すなわちどんな業種でも世の中に誇れる「キーテクノロジー」を確立しなさいということです。

次は、品質管理の徹底。工程内不良をゼロにすることです。基本は「設計技術」と「業務推進マニュアル」。高性能の小型成形機、高精度の金型…これらは自社製で、作業記録、製品サンプルは30年間保存されています。その徹底振りは、「樹研工業は何故、不良が出ないのか？」とトヨタの役員が工場を見学に来たほどです。

次は、財務管理の強化。自己資本比率40%を確保し、1973年から自振り手形をやめ、毎月決算を達成しています。すなわち貸借対照表を自分で作成し、資産内容を考え、資金繰りを経営者自ら行うことにより、経営計画の基礎を作ることが出来ます。

最後は「人」です。採用の時は「先着順採用」を実行。入社してきた人を徹底して教育することにより、今の強力軍団が出来ました。自分の企業に合った人づくりが必要だ、ということです。

これらの要諦を徹底され、100万分の1gの歯車を作り出す企業風土を育て、更に世界に1台しかない「ナノプロセッサ」の導入を成功させる会社になったのでしょうか。松浦社長は優れた企業家であると同時に音楽家でもあり、講演のあと、ハワイエのグランドピアノで「ジャズ」を演奏してくれました。松浦社長有難うございました。



会場前でハプニング演奏。聞けた人はラッキー!

第二十三回大田支部総会を終えて

報告者●(株)レガーロ 代表取締役 高倉博

まず最初に、担当副支部長の笠井さん、林さん、ご協力頂いた皆様、本当にお疲れ様でした。僕自身四回目の総会でしたが、今年度より会勢拡大委員長にさせていただいたこともあり気合が違いました。最近すごく感じる事ですが、同友会では中心にいないと勉強にならない。出来上がった会に動員されても面白くない!! 会を作り上げていくことが一番自分のためになると思います。例会でも本当の例会よりミニ例会の方がメチャメチャになる。はっきり言って例会委員は役得ですよ(笑)今までなんで参加しなかったんだろう。石渡前委員長ごめんなさい。

本題に戻します。今年度は荒井さんが名誉ある浜口賞を受賞され

ました。本当におめでとうございませう。我がリバーサイドブロックも完成です(亮君ごめんね)。荒井さんの活躍は入会当時からまばゆいばかりでした。これが本当の縁の下の力もちなのだと思います。広報委員長になるいきさつも、病を患っている先輩会員からのお願いとか…やっぱり人徳ですよ。総会後の大森ブロック会でも、内海ブロック長を中心にみなさんまるで自分のことのように喜んでいました。ただ、いつも仕事大丈夫? と思っていたんですが、その心配とはうらはらに家を建てたとか?

我がリバーサイドも来年こそ浜口賞を取れるよう、盛り上げていきたいと思ひます。最後まで話はズレますが、会勢拡大頑張るぞ!!

総会に初めて参加して

報告者●(株)キャッツスタッフ 代表取締役 佐藤ひとみ

総会で初めてお手伝いをさせていただきました。普段ほとんど同友会の会合に参加できず、お役にたっていないので申し訳なく思いながら、総会の事前準備もお手伝いせず、心苦しく総会に伺わせていただきました。ところが、扉を開け、スタッフ控え室に入りましたら、皆さんが快く声をかけていただき、ほっとしつつ、本当に一日勉強させて頂き有難うございませ

た。人と人の出会いは縁が大切ということを感じました。会員一人一人が家族のように団結し、チームワークよく、連携を取り、各セクションの担当業務についてやっていらしゃいました。失敗を恐れず、前進あるのみ、そんな姿勢が、感じられ、私は今回の総会でエネルギーをもらいました。頑張ろう、頑張ろうと思える同友会です。皆さん協力的でどんな人にも親切で、ここなら頑張る会を良くしようと思える、それが大田同友会です。総会の準備・打ち合わせ、何度も何度も長い時間かけてやった後が感じられ、幹事や役員の皆様方は本当に大変だったと思います。ご苦労様でした。今後は少しでも同友会に貢献できればと思っております。



懇親会ではチアリーダーも登場。一番ニヤニヤしているのは誰?

5月
例会報告高輪チーゼル(株) 杉崎武春社長
「私が社長と思えた瞬間」
—愛する父は経営者ではなかった—

報告者 ● 株式会社ホワイトホムズ 河津文三

はじめ、タイトルに少々戸惑いはありましたが、話を聴き終え、前社長との葛藤は凄まじいものであったんだな、と感じました。

会社を奪うという気持ちではなく素直に会社を良くしたい気持ちから出た提案事項がごとごとく受け入れられず、また、本業に関わらせて貰えない時を過ごすのは大変なことではなかったでしょうか。そして、突然の社長就任。さらに前社長時代よりも良くして当たり前前環境。継ぐことは「最初から創り上げる」ものではなく、今までの環境を改善、補強、修復し、さらに自分らしい環境にしなければならぬ。

その環境を作り上げたのが、
分厚い『経営計画書』だった！

全従業員に「経営計画書」の内容を落とし込み、見事に浸透させた杉崎さん。この話を聞き、ただただ感心させられました。また、そこまで結果を出した経営計画書を最終的にはなくしたい思いがあると聞き、これからは規則的でなく、更なる進化を遂げようとしていられる姿に感銘を受けました。

最近では、地球環境を守る運動や、自立した子供たちを育てようとする様々な活動を実行されており、素晴らしいことだと感じました。なかなか



上:父との葛藤など話は核心に触れ下:2代目をうまく配置してのグループディスカッション

できることではないと思います。

私自身も
2代目だからこそ……

現在、創業32年になる親父の会社に入社して10年。実質的経営を任せられてから1年が経ちます。私の継いだ動機に、これと言ったものはありません。親父が継げと言ったからでも、自分から継ぐんだという意識があったわけでもありません。ただ、実際に入社してからは社長の経営方法や体質には不満や疑問があり、様々な改善を試みるのですが、独りよがりのもので若いパワーだけで先走り、経営そのものは何も変わっていません。思っています。

2年前より同友会に参加するようになり、いろいろな方に勉強させて頂いています。具体的に組織図や経営理念や目標を立てることにより、会社に向かう方向が定められ、従業員の意識が高まりました。(ちなみに経営計画書も作成中です。)

今はまだ継いだばかりなので、「継がせる」という問題については良く分かりませんが、もし自分の子供が継ぎたいといったら応援すると思います。継承するということとはどのような環境や形で継いだかが問題ではないと思います。継いだ本人、または継ごうとする人間が意欲と熱い気持ちをもち、その目的に向かい、何をしてどんな実績を残せたかが重要なのだと思います。ですから私は今まで社長が創り上げてきたものを活かしながら、自分なりにアレンジし、挑戦し、よい会社を創り上げたいと思います。

まだまだ聴き足りないことがありますが、社長就任時のことなど貴重なお話ありがとうございました。

最後に、東調布第3小学校、大森七中パンザイ!!(同中学、後輩として)

これが杉崎氏の
改革を可能にした
経営計画書地域社会とタッグを組んで、
今年も成功!!大森
夢フェア

～子供たちの未来のために～

大森夢フェアも第5回を向かえ、なにか地域社会に認知され、大会運営もスムーズになってきました。そのかげで多くの同友会のメンバーが支えてくれたことを深く感謝申し上げます。

★ そもそもこの大森夢フェアが発足したのは、6年前、大田区役所をはじめ法務局などが大森地区から蒲田地区に移転したことが背景にあります。それに伴い、空き事務所が一気に増加、商店街や飲食店が斜陽化しつつある中、頻発するオヤジ狩り、ひったくり、空き巣などに地域住民が抱いた危機感、不安感。青少年の将来にどのような夢や希望を与えられるのか、様々な思いを胸に安野事務局長と岩田東口商店街会長をはじめとする地元有志が居酒屋のカウンターで語り合っていた話が、大森ブロック会で議題となりました。

★ 後日、大森ライオンズクラブの幹事をしていた関係で、この話しをクラブ理事会で取り上げてみたところ話は一気に具体化。様々な団体、管庁、学校、地元の文化芸能保存会、町会が、手弁当で連日連夜深夜まで議論を重ね、平成12年5月に第一回夢フェア開催にこぎつけたのです。

内海ブロック長の呼びかけに、
協力者も大勢集まって

★ 人作りの道のりにも似たものがあります。会の理念を確立し、テーマを決めて様々な意見を吸い上げ、その中から何をいつ迄、どのように、どの位の予算の中で最大の効果を生み出して行くか。時間配分、役割分担、どこへ働きかければどのような情報が得られるのか、私自身も大いに勉強させられた5年間です。今年から大田同友会も参加して頂き、このイベントを通して子供達に物作りの楽しさや地域の住民にも同友会が顔の見える団体、身近な会社や社長と感ぜられたのではないでしようか。

★ 大森夢フェアが終わった翌日、さっそく馬込園長よりお礼の電話がありました。「子供達が、自分達の作ったパサリもたくさん売れ、本当に喜んでおりました。掃除のお手伝いもでき、地域の会社と関わりを持ち、ひとつの目標を達成する喜びを味わえる場を提供して頂き、ありがとうございました」との事です。これは、我々の会社と社員との関係にもどこか似たものがあると思いませんか!来年はもっと充実しスケールアップした夢フェアを作り上げていきたいと思います。

大森夢フェア実行委員長 ● 大志技研(株) 齋藤勝

趣味探訪シリーズ

社長の ご趣味は 何ですか

高崎会計事務所 高崎明美所長

レポーター
京浜楽器株
内海節子



20年ぶり趣味復活。勘を取り戻さなきゃ!

趣味シリーズ初の女性登場！ 昨年のゴスペル忘年会ですっかり音楽にハマった高崎会計事務所の高崎明美税理士をご紹介します。高崎事務所取材中、のっそりのっそり動くものが……デッカイ陸亀、その名もマキちゃん。ひとしきりマキちゃんの話で盛り上がり……あつ、そうだ！ 今日「ピアノが趣味」の話聞きにきたんだ。取材を進めるうちに、今回はお稽古に向けるその思いをご本人自ら書いて頂くことにしました。題して「高崎明美ピアノへの執念の物語」始まり、始まり……なんてちよっと根性物っぽすぎ？

最近、ピアノと英会話教室に通い始めた。ゴスペル隊の参加がきっかけとなり、ポータブルピアノを購入したが、そのうち本物のピアノが欲しくなりました。買ったからにはと教室に通うことにした。同じ頃、アルファベットもわからない還暦を迎えた母が、NOVAに通い始める。「Iって何？ YOUって何？」の母が、である。しかし、そんな母に影響を受け、私までも英会話を習うことになる。

♪保育園時代 私は体が弱く、拒食症で食べたものをすべて吐いてしまう子だった。

保育園の給食も毎日必ず吐かせてもらった。付いたあだ名は「ゲロ吐き女」。その通りだから仕方ない。ある日、一クラスに一台、オルガンが設けられる。私が近づくと「汚い！ゲロが移る」と言われたりしたが、「上手に弾けるようになったら触らせてあげる」といってくれる子もいた。今から思うとその子は「あげまん」だったのかも。「弾けるようになったらやるうじやないの！」という気にさせてくれたのだから……

♪小学校時代 小学校では、「貧乏人」という呼び名が付いた。ある時風邪で学校を休んだら、給食のパンを持って来てくれた友達に押し入れて寝ていたのを見られ、翌日

にはクラス中の噂になっていた。「自分の部屋どころか全部で一つしか部屋がないんだよ」と。その通りだ。風呂なし共同トイレ六畳一間のアパートに両親と三人で暮らしていたのだから「金持ち」には見えないうらう。この頃の私は親に自分の願望ばかり訴えた。「大きい家に住みたい」「ピアノが欲しい」「やっぱりピアノが習いたい」「ついでに英語も習いたい」などである。それを聞いた親は「大きい家とピアノを買うことは無理だけど、どうしてもやりたいのなら、ピアノと英語の教室は通ってもいい」と言ってくれた。1年生の時から両方習い始めることができた。そして、まもなくピアノを買ってもらった。コカ・コーラの瓶に小銭を貯めて、全部で何本あったのだろう。それを持ってヤマハに行った。新品のピアノが六畳一間のアパートにしっかり収まった。思えば、母が、私が3歳のときからピアノのために小銭を貯めていた

くれたのだ。学校で貧乏人と言われていたくせに我が家の経済状況などまったく考えず、「言ってみるものだ、買ってもらえたよ」と思った……これでよく税理士になれたなあ。♪その後、ピアノも英語も一度やめてから20年目にして再び始めることになる。あ、そうそう、母もかなり英会話が上達した。受講料も3年分払っているし、途中で投げ出すわけにもいかないだろうが（といてもお金の出所は父だが……）。

お話を聞きながら「継続は力なり」こんな言葉を思い出しました。幼少時代に覚えただものって体に染み付いているのか、カンを取り戻すのも早いとか。ジャンルは断然クラシック。

そのうちに高崎事務所の窓辺からシヨバンの♪甘い調べが夜風に乘って奏でられ、人々の心を癒してくれる、いいなあ、人の心まで幸せにする趣味って。

この4月に正式な 委員会となった「肴の会」

肴の会会長 榊ハーツ 代表取締役 山口裕詮

肴の会とは何ぞや？ そもそも昨年の一泊幹事会で八百八町、石井誠二さんの「帝王学を学んだらどうか？」との声に端を発す。すぐさま触発された内海、山口の下級武士がそこもとの若衆に声を掛け、集まった20名ほどで若手の会を立ち上げようという流れになり討論を重ね、原型を築く。昨年4月より極秘裏に会は結成され、当然！私に言いつつ責任をとる形で会の代表を勤めることと相成った。

過去の肴たち

メイショウ石川五右衛門を皮切りに、飛脚の板倉英樹之助、ゴルフ160迷人河津文三郎、電気工事職人で國を憂う漢（おとこ）星野、車職人鈴木板次郎、浮浪雲の森川の兄イ、ちゃきちゃき島村亮、柳沢獣平あつこ、スカした高倉博蔵、そして山口。あるときは怒号が飛びかい、またあるときはシラケムードが漂い、そんな中10人の肴を終えた。結果、ある者は深く悩み苦しみそして成長をはじめ、またある者は自

現状と今後

己陶醉、また何も感じない者もいた？ しかしながら人前で経営の話をする機会はなかなかあるものではない。チャンスをもたらした側には大変有意義な場であることは確かである。

最近ちょっとぬるくなり緊張感が無い。それは仲間意識が芽生えたことに起因する。2次会も肴中心になっていないため、今後は更にバージョンアップしながら会運営をしていく必要がある。また、肴を終えた者たち、そしてこれから終える肴に対し、定期的に検証していく必要もある。肴のときに自ら約束や宣言をした者が多数いる。果たして守られているのか？興味のあるところである。肴の会には甘い人間は要らない。目を光らせ互いに切磋琢磨し次の戦いから決して逃げない。そんな会にするために、6月は過去の肴た

最後に

肴の会とは経営という戦をしている若くて熱い武士のための会で、それと考える。そしていつかは自分自身の天下人になる……そんなわけで日和見的で逃げてばかりの者はいらぬ。合戦こそ命。戦人であれ。日々の戦から決して逃げず、仮に何度負けても這い上がり勝ち続けるまで命ある限り戦う。そんな強靱な精神力が身についたら、この会は大成功に間違いなし。そうは言っても参加姿勢は自由である。

敗戦は日本のよき伝統の何もかもに大打撃を与えた。烈々たる日本人が少なくなりました。よき指導者も減った。そしていま若いものに元気がない。しかしながらまだまだまだ見捨てたものではない。いち日本人としてわたしはそう思いたい。

私

の仕事は工事現場の施工管理をする「現場監督」である。昨年1月に初めて新築の現場を担当した。足場を外し建物の外観が見えた時、涙したことを今でも覚えている。当社では大手ゼネコンと違い自分でやらなければならぬ事が結構ある。穴掘りから始まりコンクリートを練ってみたり、材料を荷揚げしてみたり。泥まみれ、埃まみれになる毎日だ。しかし、嫌になるどころか、逆に建物に対して段々愛着が湧いて来てくる。「もっと見た目を良くしよう、もっと使いやすくなるか」など、のめり込んでしまうのである。しかしそれが行きすぎて裏目に出てしまった事もあった。施主さんに確認を取らず進め、あとで大問題になったり、施主さんの不安を察知できず「きちっと説明をしろ！」と怒鳴られたり。足場が架っている時に台風が来たこともあった。さすがに朝寝坊の私でも4時に目が覚め現場に行った

記憶がある。だからこそ引渡しの際は複雑な思いである。思い通りの建物が出来たという満足感と同時に、もうこの現場とお別れだという寂しさもある。施主さんから「良い建物が出来た。ありがとう」という言葉を頂いた時は本当に嬉しい。現在、同じ施主さんから新たに新築マンションの受注をいただき建築中である。「前回にもましてよく出来た」と言ってもらえるよう日々格闘中だ。初めての現場で涙した時の気持ちを常に持ち続け、お客様にこの建築屋に頼んで良かった、と思っただけの建物をこれからも作って行く事。これこそ、私の挑戦である。



湯本 大士
(株)湯本工務店
代表取締役
(大森ブロック)

当

社は東雪谷にて三十年、電気工事材料(ケーブル、電線管他)及び一般電気製品(家庭用、照明器具とランプ他)の販売をしております。これまでで一番厳しかった挑戦と言えば、高校のラグビー部時代だったと思います。何の気なしに加入したラグビー部。しかしこのクラブ、新日鉄釜石の松尾雄二OBが過去に高校日本一5回、準優勝5回の成績を残し、そのうえ有名な鬼監督のいるクラブだったので。正直、ラグビーがしたいと言う訳ではなかったのですが、辞めるに辞められず3年続けました。朝から晩まで授業以外はラグビー漬けの寮生活。食事以外は全て自分でしなければならぬ環境。結局、日本一どころか全国大会にも行けず終わってしまいました。それでも3年間で教えられた事は、社会に出て本場に役立つ。目上の人に対する言葉使いや姿勢を

教わり、忍耐力が身についたと思います。そもそもラグビーは15人で戦うスポーツ。どんなに1人が優れていても勝てるスポーツではないのでこんな言葉があります。「One For All, All For One」。1人がみんなの為に、みんなが1人の為に。勝つためには犠牲は惜しまない。だからこそ、勝つた時の喜びも15倍感動があり、苦しく辛い練習の事を忘れられるのです。同友会に入りこの精神に近いものを感じます。経営も毎日が挑戦と実感します。挑戦し続けなくては成功ありません。10年後の夢に向け、今日もチャレンジし続けます。



山口 輝昭
ヤマグチ電機(株) 取締役
(リバーサイドブロック)

私の挑戦 '04

日

本の映画業界に革命を起こそう！日本における映画市場は数千億円以上を有する大市場です。映画というものを正三角形に例えるなら、作る人、見せる人、見る人のバランスが非常に大事です。良い作品を生むには世界のプロたちの才能に集約される企画・脚本も大事ですが、十分な劇場と宣伝・広報費を確保すべく十分な投資力が補償できると考えます。そこで一般的な企業や株式への投資とは異なり投資者自らが、映画作品オーナーとして参加できる新しいシステムを導入したので。日本で初めてのこの偉大な構想を、私はどうしてもやり遂げたいと考えました。男が一旦やろうと決め



綾部 昌徳
(株)ルートキャピタル
代表取締役
(リバーサイドブロック)

たならば、使命感と情熱さえあれば出来ないことはありません。あれから4年、今現在2万人の賛同を得て以下の作品を生み出しました。「鏡の女たち」・「歌舞伎町案内人」・「新しい風」・「でらしね」。今年は「不撓不屈」・「モントナジョーの伝説」の作品を予定しています。日本の大衆は「勝ち組」情報に最も敏感な国民です。投資者が映画製作の一員となることで、映画に関心を持つ人が増えるという大きな広報的効果を発揮します。ビジネスとして成立する映画製作。《映画投資》このシステムとコンセプトを多くの方達に知っていただき、歴史に残る偉大な映画製作の一端を、みなさまと共に歩んでいきたいと願っております。「歴史に残る映画をつくらう！」私の一

当

社は光ディスク(CD、DVD)の製造ラインの販売や、DVDのコンテンツ委託を受け、生産を

しております。おかげさまで、最近ではビデオからDVD化へと変化してきています。これもまた、仕事も増えております。ただ、もともとは光ディスクを作る機械をお客様の環境にあわせて作ってさし上げることがメインの仕事でした。ところが、そんなお客様からDVDのコンテンツ、つまり映画など配給会社から依頼を受け、DVDを生産するような仕事をしないかと投げかけられました。やり始めたら需要もあります。今ではこれも重要な仕事となっております。ちょっととした悩みとしては、月に二十日ほど製造ラインの仕事で海外出張があるのですが、機内での長旅が随分体に堪えるようになりました。ですから休みには、昔やっていたサーフィンをもう一度やってみたりして趣味の時間も大切にしています。同友会にはシテイハウジングの佐藤社長のご紹介で1年ほど前に入会しましたが、なかなか出席できず残念です。これを機にできるだけ参加したいと思っております。さて、「私の挑戦」。これは、いま会社で取り組んでいる環境問題についてです。近年、光ディスクなどが山に埋められたり、と悲惨な現状があります。これに対し4社くらいで協会を立ち上げ、光ディスクのリサイクル化を啓蒙しております。今はまだ月3くらいしか作れないのですが、近い将来、処理能力を約10倍に上げたいと思っています。目標に向かい、努力し続ける毎日でございます。



加藤 光淑
(株)アシスト 代表取締役
(エアポートブロック)

(幹事会報告) 2004.6.1

司会：鈴木 善彦氏・林良江氏
 参加者：小國、久米、久保井宏、井上忠道、内田、猿渡盛之、川崎、菅沼、鈴木善彦、林、庄子、鈴木裕二郎、中西将人、石川英嗣、中塚、内海、北山、河津、高倉、矢野口、荒井、平間律子、柳沢、島村亮(敬称略)。加えて、中澤真氏(杉並)、佐々木栄氏(渋谷)、松本晋一郎氏(新宿)、伏木宏氏(杉並)、中山瑞穂氏(杉並)が、西部協議会より13研協力要請のため出席

1. 報告事項

支部会員数：248名 退会者：2名
 福田博氏(株)社会構想研究所、志村征信氏(有)東亜食品
 理由：両者とも時間がとれず

●行事報告

●会勢拡大委員会(5/7)

新入会員訪問を企画し実行中。新入会員の紹介も得る。

●例会委員会(5/26)

当面例会委員で例会グループ長を担当。例会アンケートリニューアル。ブロック毎連絡網の作成を提案。幹事会承認。5、6人でのグループ相互連絡体制が幹事会から提案。

●都立高専外部評価委員

井上氏より内田由美子氏を推薦。幹事会確認。内田氏を幹事として追加。

●自社の経営指針を深め広める会

一泊講座(8/22-23 箱根金型荘)30名枠を確保。基礎からやり直す為、初参加の方も歓迎。

●コンサート共鳴(7/4)

チケット販売中、ご協力頂きたい。

●ブロック活動報告

大森ブロック・リバーサイドブロックより『例会の進捗状況』で報告

2. 討議事項

●5月支部例会(参加者48名)

参加者の感想
 ミニ例会の成果があった。「自分を振

り返れた」「生の声が聞けた」「経営計画書を会社で利用したい」と好評。同じ立場である2代目を各グループに配置したのは良い試みだった。テーマはポイントを絞る必要が有。

●実行委員会(5/14)報告と

13研から企画説明

展示会と勉強会のコラボレートを目指しタイムスケジュールを刷新。分科会は2時間と4時間の2種類で、会議室は16室用意。同時進行でビジネス交流会・交流スペース(飲食可)も開催。交流では各協議会毎に溜まり場もつくりたい。ブースは業種毎。東京同友会の目標2,350名を鑑み、会外向けにも訴えたい。動員目標は会員700名会員外2,300名。各支部の協力を募る。ブース参加を近県にも声をかけていく。大田支部も分科会にノミネートいただきたい。

●支部からの意見

①スローガンについて、ちょっと弱い感じがする。会外に訴えるものであれば、13研の何を売っていくかが大切。熱い意気込みが伝わらぬものに…。再度ご検討いただきたい。

②最初から部門毎(分科会・交流会・広報)に分かれての討議で他部門へ意見を反映し辛いのではないかと。

③交流と分科会の場所について、力が分散しなければいいが…。広すぎるより溢れかえった雰囲気の方が熱気が出ると思う。

④会場でアルコールが供されるのはいかがなものか。勉強会でお酒を出すのは大田支部としては反対。全国行事に参加しても(分科会と同時刻に)飲酒している所は見ることがない。スリーピング会員対策と言っても、同友会は『学ぶ』ところと認識すべきだし、会外にもそうアピールしたい。良い経営者、真剣に経営を学びたいと言う人が集まってくる土壌を作りあげなければいけない。

⑤支部として分科会を担当。内容は次回正副支部長会でたたき台を検討。

●例会の進捗状況報告・企画検討

①10月例会 10/18(月)(担当：21研) 21研世話人会(6/7)で検討予定

②9月例会 9/27(月) 南部協合同例会 きゅりあん 参加目標200名

*注：日程・会場変更可能性有

テーマ：人間力(1年先まで予約が殺到、千客万来、情けと癒しの本物のサービス)／講師候補：金井 辰巳氏(株)仙人温泉岩の湯社長(講師多忙のため調整中)／会費：3000円から4000円で予定

金井氏は女性部でも13研分科会の講師として依頼中。企画詳細は次回提案を受けて論議。

4支部交流で合同開催のため、各支部が活性化する働きかけが必要。運動会をきっかけにコミュニケーションがはかされてきている。目黒支部の五本木塾と着の会やワカドリの会などの乗り入れも可能では。

③8月例会 8/26(木)

(担当：リバーサイドブロック)

船上企画『リバーサイドブロックの真夏の挑戦』都定期運行船(200名規模)夜間貸切／会費：1人7,000円～8,000円程度で出来るだけ圧縮(支部予算で補助も考慮・要企画書)アトラクション候補：ジャズバンド・大道芸人等

『家族も参加し楽しめる』徹底的なお楽しみ企画としたい。企画があれば積極的に出したい。委員会やブロック会毎の納涼会は自粛しこれに集中していただきたい。

④7月例会 7/12(月)

(担当：大森ブロック)

前向きシート活用『人事考課』テーマ別全員参加型グループ討論方式を予定。運営企画書は次回提出。動員をお願いしたい。

⑤6月例会 6/14(月)

(担当：エアポートブロック)

会場：羽田空港 ギャラクシーホール／報告者：佐藤 仁氏(株)シティ・ハウジング 代表取締役『バブル時代の何倍も稼ぐ不動産会社』

ミニ例会を5/22に開催、6/3にも予定。準備を進めている。講演会+懇親会で6000円、予算の都合もあり参加を確定したく、今回はチケット販売を行う。

⇒例会は皆が集えるものとするならば、価格は抑えるべきで、例会自体出来ればタダが良い。今後幹事会への提案の時点で、会場や動員の為のチケット販売に際しては論議を要す。

●その他の議題

・支部PRパンフ→会勢拡大委員会に一任(拍手で承認)

・支部溜まり場の設置→台東支部で既に開催。大田支部でも正副支部長会で提案。

・静岡同友会御殿場支部とのゴルフコンペ(6/12・13)→御殿場支部より更なる協力要請。現在12名3組。

・立正大経営特論学生と経営者のパネルディスカッション→今後検討

次回幹事会

7月6日(火) p.m. 6:30

PIO 6階 D会議室

是非、ご参加ください!!

★コンサート“共鳴”

7月4日(日)

時間●16:30開演/16:00開場

会場●大田区産業プラザPIO

4Fコンベンションホール

入場料●2,000円

★これからの例会

詳細はFAXかHPにてご確認下さい。

7月・7月12日(月)『人事考課』

※前向きシート活用でグループ討論

8月・8月26日(木)『真夏の挑戦』

※船上お楽しみ企画にて、会費制

息がでる今日この頃ではあります。

「さあ、そろそろ頃合いかなあ」と一息ついて、あたりを見回しました。医療用検査機器輸出の仕事に配属され、かれこれ5年が過ぎようとしておりました。その業務のかたわら、3年前に上司から3枚ほどの英文で新規開発案件を命じられていました。3枚の英文は棚1つの資料に膨らみ、アルバイトと違っていた仕事に3名をもらい、新しいグループになりつつありました。

このままいくと責任者として組織に組み込まれ、グループ員たちへの責任がさらに増す。製品開発と市場投入準備が終わり、一区切りの今ならと決断し、会社を辞めると上司に伝えました。



株式会社
ニッコー化学研究所
専務取締役
個 浩之
(アイランドブロック)

私の転機

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。



綾部昌徳
42363 H13.10(入会)

業種 ペンチャ企業への投資
出生 昭和20年4月4日 宮崎県
会社 平成12年 2,000万 3名 代表取締役
〒150-0002 渋谷区渋谷3-17-1
TEL 3499-1272 FAX 3499-1273
E-mail: ayabe@root-capital.com
http://
自宅 〒223-0062 横浜市港北区日吉本町3-1-21 コート日吉2301
TEL 045-564-8081 携帯 090-3225-9880
趣味 ゴルフ
所属 リバーサイド
推薦者 石井誠二



大廻和彦
42981 H15.10(入会)

業種 空調システムの衛生的保守管理。室内空気
環境の診断と評価、並びにコンサルト。
出生 昭和35年9月1日 長崎県
会社 昭和56年 2,500万 9名 代表取締役
〒145-0067 大田区雪谷大塚町13-1
TEL 3726-6604 FAX 3726-3319
E-mail: ohmawari@wintonjapan.co.jp
http://www.wintonjapan.co.jp/
自宅 〒211-0004 川崎市中原区新丸子東1-782-2-204
TEL 044-433-3058 携帯 090-1541-7021
趣味 水泳、ゴルフ
所属 リバーサイド
推薦者 福岡同友会



大谷雄二
42949 H15.9(入会)

業種 社会保険労務士業、行政書士業、労働・社会保険手続、
助成金申請、給与計算、法人設立、その他各種許可申請
出生 昭和44年6月6日 東京都
会社 昭和51年 300万 6名
〒140-0013 品川区南大井1-14-2-112
TEL 3763-8731 FAX 3764-1346
E-mail: y-ohitani@amy.hi-ho.ne.jp
http://www.5e.biglobe.ne.jp/ohitani/
自宅 〒140-0013 品川区南大井1-14-2-112
TEL 3763-8731 携帯 090-9147-9047
趣味 ゴルフ
所属 大森
推薦者 佐々木正勝・大谷應彦



庄子守
43010 H15.11(入会)

業種 除菌・消臭剤等の製造・卸・販売他
出生 昭和24年3月1日 宮城県
会社 昭和60年 1,000万 4名 取締役会長
〒103-0023 中央区日本橋本町4-1-4
TEL 3516-2587 FAX 3516-2598
E-mail:
http://www.smacre.com
自宅 〒156-0057 世田谷区上北沢5-1-3-601
TEL 3306-1452 携帯 090-1555-5445
趣味 ゴルフ
所属 リバーサイド
推薦者 林 良江



氏名
氏名
会員番号 入会日

業種 業種
出生 生年月日 出身地 血液型
会社 創業年 資本金(円) 社員数 役職名
会社住所 会社FAX
会社TEL 会社TEL
メールアドレス
ホームページ
自宅 自宅住所
自宅TEL 携帯電話
趣味
所属 ブロック名
推薦者

編集往来

「同友会ってどーゆー会?」。誰もが一度は耳にしたであろうこのくすぐったくなる程つまらない駄洒落が、会勢拡大活動にどうしてもつきまとう。入会を検討する際、また勧誘する際、東京中小企業家同友会はどのような目的で活動していて、加入によってどんなメリットがあるのか? 僕はここに疑問を呈したい。

新入会員勧誘で「同友会に参加することの利点」を「武器」とする旨を論じられる方がいらつしやるし、また勧誘された側もメリットを求めてしまうのも事実。しかし、私はこのように加入についての利に拘ることは次の理由で正しくないと思う。

人間の行動は線形な方程式で表すことはできない。非線形である。カオス

の中にある。つまり予測不可能なのである。中国で言う「蝶々が羽ばたくと地球の裏側でハリケーンが発生する」という例えに似て、全く根拠のないものである。誰にも同友会にメリットがあるかないかなど予測できないのである。まして、同友会に入ることの意味があるかないかを判断することは全くもって意味のないことだ。これは、例えばダンスそのものに意味がないのに等しい。いかに踊るかが全てである。よって、会勢拡大活動に同友会の利を謳ってはならない。では、会勢拡大という目的のもと、活動自体をどう捉え、行動すべきであろう?

友よ、答えは僕達の日常にある。一緒にいると楽しい! これのみである。

「同友会は社長の学校である」このフレーズはこの意味で正しい。友達に会えるから学校へ行く。男女共学だっ

広報委員長ならび編集長、バトンタッチ! 6年間有難うございました。

荒井守 ● ソニー生命保険株式会社

先代広報委員長の内山さんから幾度か委員会に誘われながら、2年後くらいに初めて参加した数日後、内山さんから呼び出され体調を理由にピンチヒッターとして委員長を受けさせていだいてから早6年がたっていました。私が委員長になってからすぐに手をつけたことは、幹事会より予算の削減を指示され委員会の受け持つ仕事と欧文社さん(印刷会社)の仕事の見直しによるコスト低減および原稿依頼から回収までの仕事の改善でした。メンバーの協力のおかげで比較的スムーズにやり遂げることはできましたがやはり原稿の回収はなかなかうまくいきません。原稿を依頼しても断られたり、引き受けていただいても締め切りに間に合わなかったり、そのうち「やっぱり今回は勘弁して」と締め切り後に断られたり、一時は「おおたの友」の発行を停滞さ

せてしまったこともありました。正副支部長会に呼び出されこっぴどく絞られ、再度奮起して紙面を見直し、原稿が集まりやすい内容を増やしていきました。幸い平間律子さん、内海節子さん、川崎千津子さんといった女性メンバーが積極的に協力し取材記事を書いてくれたので、紙面もうまり内容も面白くなったと思っています。なんとかいい形ができてきたのでこのたび委員長を交代させていただくことにいたしました。この6年間は広報委員会のおかげで私のポジションを固めることができたこと感謝しております。新委員長の柳澤さんには私のまづかった点を改善し、更に会員の皆さんが楽しめる内容にしていだくよう期待しております。会員の皆様と委員会のメンバーにはこの場を借りてお礼申し上げますと共に今後とも広報委員会へのご協力をお願い申し上げます。

荒井さん、本当にご苦労様でした

柳沢明子 ● (有)バース 代表取締役

3月、荒井さんより打診があり、「私でよろしければ…」といいながらも「デザインなど変えたりしてもいいんでしょうか?」などど何気にも大胆なお伺いを立て、「ええ、前から変えたいねって言ってたんで、いろいろ柳澤さんなりのカラーも出して頑張ってください」というお声に納得し快諾(ニコニコ)。そのため、この1号目から少々変えてしまいました。お気づきくださったでしょうか?

広報に携わられた諸先輩方の「思い」に、これから徐々に触れてゆきたいと、まずは駆け出してしまいました!! お許しください。そしてどうぞ、お叱りや励ましなど何でもよろしいので、『おおたの友』をよくするためのアイデアやご鞭撻を頂けましたら幸いです。これからの2年間(任期があるらしいので)、どうぞ編集部一同、よろしくお願い申し上げます。

今号の担当編集委員



- 柳沢明子@バース
- 湯本良一@湯建工務店
- 荒井 守@ソニー生命
- 中塚正雄@エル・エス経営研究所
- 内海節子@京浜容器
- 星野 誠@テクノマート

た人には別の理由もあったと考えられるが、つまり楽しいからこそ学校へ行くのだ。同友会に参加した方がよいこと、の唯一絶対の真理は、楽しいこと。それだけである。

よって、会勢拡大活動は、言葉で表現すれば例えば次の一文に集約される筈である。

「ねえ君、一緒にダンスをいかがですか?」

(株)テクノマート 代表取締役 星野誠