

もっと「おおたの同友」を知ろう！参加しよう！

O T A ・ N O ・ D O Y U

おおたの同友

東京中小企業家同友会 大田支部 © 広報誌リニューアル11号

広報委員会

おおたの同友 リニューアル11号 (2017年11月発行)
広報委員長: 針谷周作 (コトノハ株式会社)
広報委員会: 島村亮 (株式会社ルミナス)
発行: 東京中小企業家同友会大田支部
編集制作: コトノハ株式会社

入会のご希望は、東京中小企業家同友会大田支部
→ ☎03-3261-7201

お知らせ | NEWS HEADLINE

大田支部忘年会

「よみがえれ青春!! 昭和歌謡/GS~アメリカンポップス」

蒲田ブロック長である青木株式会社の青木義昭社長らが企画をすすめてきた2017年度大田支部忘年会。今回のテーマは「よみがえれ青春!」と題して、マルチプレイヤー・太田シノブ、蒲田育ちの天才ドラマー・ヒロ渡辺、スーパーリードギター・保山道夫(元シャープファイブ)、高2でGSにハマり、未だに離れられない今年古希のキーボード・アンリ、京都生まれの虎キチ女子ベースギター・五十棲千明というプロの歌手たちによるマルチバンド「ロッキーマウス」の生演奏で懐かしのサウンドが蘇ります。

そしてバックバンドで彼らが演奏するブロック対抗生オケタイムもあり。ぜひご参加ください。
※会場の都合により40名限定になります。

歌える曲目

小さなスナック (パープルシャドウ) 思い出の渚 (ワイルドワンズ) 君といつまでも (加山 雄三) あの時君は若かった (ザ・スパイダース) 夜空の星 (加山 雄三) 夕陽が泣いている (ザ・スパイダース) ブルーシャッター (ブルー・コメッツ) エメラルドの伝説 (ザ・テンプターズ) 北国の二人 (ブルー・コメッツ) 神様お願い (ザ・テンプターズ) 青い瞳 (ブルー・コメッツ) 君に会いたい (ザ・ジャガーズ) 花の首飾り (ザ・タイガース) 好きさ好きさ好きさ (ザ・カーナビーツ) モナリザの微笑み (ザ・タイガース) 亜麻色の乙女 (ヴィレッジシンガーズ) シーサイド・パウンド (ザ・タイガース) バラ色の雲 (ヴィレッジシンガーズ) 君だけに愛を (ザ・タイガース) 長い髪の少女 (ザ・ゴールデン・カップス) 青い鳥 (ザ・タイガース) 愛する君に (ザ・ゴールデン・カップス) スワンの涙 (オックス) いつまでもいつまでも (ザ・サベージ) 白い珊瑚礁 (ズー・ニープ) 以上25曲



昨年度の忘年会の様子

大田支部忘年会

日時: 12月6日(水) 18時30~22時頃まで

会場: ライブ&カフェ・バー「ロッキー」 品川区西五反田1-8-1-9F

参加費: 7,000円

※飲食を併う会合につき当日欠席は全額キャンセル料が発生します。

大田支部会員状況と報告

NEWS

- ◎12月6日には大田支部忘年会、1月18日には新年会、2月17日からは一泊同友会が開催されます。
- ◎各例会の登録は、大田支部のホームページでも行えます。アドレスは、<http://www.ota-doyu.com>です。
- ◎「おおたの同友」についてご意見、ご感想がありましたら、事務局アイダまでご連絡ください。

2017年4月~10月の新規入会会員のご紹介 (大田支部会員総数170名)



株式会社 共栄物流サービス
森川伸也氏



株式会社 今野物流
今野秀史氏



社会産業 教育研究所
岡野亜希子氏



中小企業経営者のための V字回復研究会
高尾将嘉氏



株式会社 リンタス
小泉泰智氏



TOHTO 株式会社
野澤 剛氏



アクア カンパニー
郷家由佳氏

新年会のお知らせ

来年開催される大田支部新年会のお知らせです。現時点では、株式会社湯建工務店の湯本良一氏による講演の後、新年会を開催する予定となっております。詳細が決定しましたら、大田支部ホームページ等でお知らせいたします。

講師: 湯本良一氏 (株式会社湯建工務店)

日時: 1月18日

会場: 大田区産業プラザPio (6階 C会議室)

2月17日~18日開催 一泊同友会

一年は早いもので、もう一泊同友会のお知らせです。2017年2月に開催された一泊同友会では、製造部会が誕生するなど、新しい大田支部とも呼べる活発な議論がなされました。今年も前回同様、KKRホテル熱海にて開催されます。ぜひともご参加ください。

会期: 2018年2月17日~18日

参加費: 22,000円

場所: KKRホテル熱海



2016年2月に開催された一泊同友会の様子。

COLUMN

中小企業に嬉しい助成金



川島労働経営コンサルティングオフィス代表
川島 寛氏

株価が2万円台を突破するなど一見景気は上向いているようにも見えます。

しかし、多くの中小企業がその実感を持っていないのが実態ではないでしょうか?

新たな施策を打とうにも人手が足りない、資金手当が困難...等々。

そんな折、助成金の活用を検討してみても如何でしょうか? 助成金は国や自治体の予算で企業の活動を後押しするものですが、ここでは厚生労働省管轄の助成金についてご紹介します。

一口に助成金と言っても、その目的によって様々な種類があります。

- ① 従業員の雇用維持を図る場合の助成金
- ② 離職者の円滑な労働移動を図る場合の助成金
- ③ 従業員を新たに雇い入れる場合の助成金
- ④ 障害者等の雇用環境整備関係の助成金
- ⑤ 雇用環境の整備関係の助成金
- ⑥ 仕事と家庭の両立に取り組む場合の助成金
- ⑦ キャリアアップ・人材育成関係の助成金
- ⑧ 労働時間・賃金・健康確保・勤労者福祉関係の助成金

※詳細については、ネットで【雇用関係助成金検索表】を検索し御覧ください。

近年は、政府が進める「働き方改革」に関するものや中小企業の「生産性向上」を目的とするものが増えています。

自社の経営戦略を見直し、そのうえで利用できる助成金を検討してみましょう。(順序が逆だと経営に悪影響を及ぼすことも)

助成金は個々の会社が負担している労働保険料を財源としています。あなたの会社が負担している労働保険料の一部を競合する会社が助成金として恩恵を受けているかもしれません!!

経営の危機に理念を作成することで飛躍。 トップダウン型から社員が発言できる会社へ。

報告者 株式会社吉村 代表取締役 橋本久美子氏



私たちの会社は、お茶の袋をつくる会社です。社員数が219名ですが、社員すべての顔と名前、家族構成まで言うことができます。もともと創業者である私の父は、トップダウン型の経営をしてきました。

深夜手当を残業代以上に払っていましたが、これを廃止したいと提案したところ、怒涛の労使交渉となりました。その中で、勤続30年の社員が「ここで橋本さんを責めて、会社がなくなったらだめだ」と発言し、激しかった労使交渉は終わりました。社員の心をつかめていたと思いましたが、何もできていなかった。

売上が立たないので、「これからはサブリダ」と健康博覧会に出たら売り上げが立ってききました。社員からこれからはお茶ではなく、健康食品部門を作ろうということになりました。

しかし、新しい工場はでき、借金の返済がはじまり、減るはずだったロス率も上がってしまっている。そこで、経営理念を作ろうとコンサルタントと行っていたがうまくいかず、私は成文化セミナーは大嫌いでしたがココロが不安だと東京同友会の経営指針文化セミナーに参加しました。

参加すると、これまで当たり前前に茶業界とあってきたことを揺さぶられました。「橋本さんの『茶業界』って何ですか？。農家や専門店や通販のことがあるけれど、生茶をつくるキリンは？」と聞かれ、「それは違う」と答えると、「橋本さんの言っている茶業界は自分に都合のいい業界のことなのね」と言われハッとしました。

ある方が、「サンタクロースは経営理念がなかったら3Kだよ」という話をしました。子供のために、子供が喜ぶ顔を見るためという理念

がなければできないね、という話でした。その時に、怒涛の労使交渉が起こった原因が、理念がなかったことが原因だと気付きました。社員たちは理念のないサンタクロースだと気付いた。なんとか理念をつくりたいと思いました。どんな世界を実現したいのか？

サッカーは手を使わないから足技がうまい。それは手を使わないと決めていたからだ。安売りをしない、下請けにはならないと決めました。理念をつくり、社員に純利益2割均等還元をはじめました。理念が効いてくるまで時間がかかるので、まずはここからはじめたのです。これまででは会社の壁新聞で業績を開示していましたが、それだと自分事になってくれないので、219名で均等に割ることにしたので、月次で割ると数字が出ます。一番文句を言う社員に均等還元を発信してもらおうにしました。均等還元をはじめ、どうやったら売り上げが上がるかを考えるようになりました。

品川の戸越で創業したのが昭和7年。当時は茶袋を製造していました。紙の茶袋からアルミ箔と貼り合わせたものができたのが昭和47年。これがとても保管性が高いため、これからは産地で茶袋が売れるだろうと営業しました。しかしこのアルミ箔を張り合わせる機械の導入には、数億のお金がかかり、苦勞しました。

既製品2000アイテムで戦っていた頃、52億あった売り上げが10年で7億まで下がりました。この時、父から「お前は明日のメシ担当」とバトンが渡され、11年前に社長になりました。当社は一貫生産システムがあるのが強みです。印刷、ラミネート、袋づくりまですべてできます。父は、茶業界という狭いお客様を握ったことで、物流センターまでもっていました。

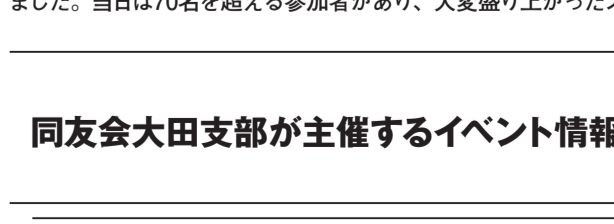
商売は誰に何を売るかです。モノからはじめたら価格競争となります。ですから、デザインから入ることにしました。現在10名のデザイナーがいます。生産農家、問屋、仏事の業者がコアな顧客です。茶業界のお客様の口座が8000件あります。5つの営業所には営業マンが37名。業界を絞ることで、既製品が作れます。現在3635アイテムあります。

当初は、弊社のデザインがダサイから買わないという意見があり、女子高生を呼んで座談会をしました。そこで「お茶のものは母が買ってくる」という言葉が衝撃的でした。そんなこともわからずマーケティングをしていた。若い子に売るためには、パッケージではなく、マイポトルの普及が必要だと気付きました。

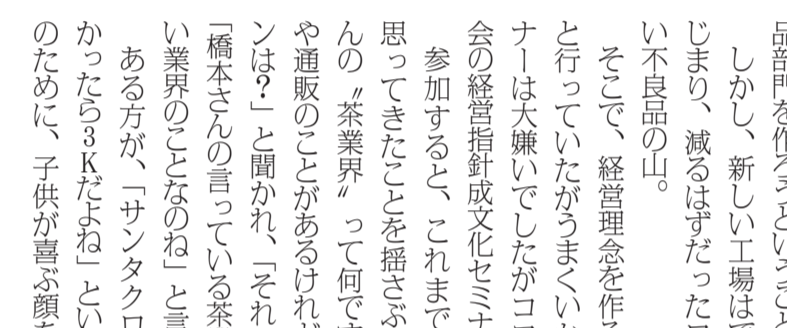
掛川茶のことがNHKで放送され、日本茶ブームが来るといわれ、18億の設備投資をしました。しかし3・11の風評もあり茶袋は、まっ

たたく売れなくなりました。会社が上向いている時は、人心をつかめていたと思いましたが。しかし業績が悪くなると、社員は冷たかった。

「想いを包み、未来を創造するパートナーを指します」という理念を掲げ、一人ひとりが自分の頭で考えて行動できる組織づくりを進めていきます。



「ミニ会議」のデモンストレーションを参加者全員で体験しました



橋本久美子社長を囲んでの集合写真

Report 同友会のスポフェス

10月28日(土)開催 開場:14:00 会場:大田区総合体育館サブアリーナ
10月28日に開催された「同友会のスポフェス」は、「アナタと会社をもっと元気に!!」というテーマを掲げて、大田区総合体育館にて開催されました。昨年の運動会からパワーアップした今年は、スポフェスで体を動かした後に、メインアリーナで開催されたアースフレンズ東京Zの公式戦を観戦。会社を元気にしたいと社員さんと共に参加する会員や、家族連れで参加した会員らが、清々しい汗を流しました。さらにアースフレンズ東京Zが当日獲得した得点数をズバリ当てた人に、任天堂スイッチをプレゼントするというプレゼント企画も行いました。当日は70名を超える参加者があり、大変盛り上がったスポフェスとなりました。

