

もっと「同友会大田支部」を知ろう！参加しよう！

O T A • N O • D O Y U

おおたの同友

一般社団法人 東京中小企業家同友会 大田支部 © 広報誌リニューアル19号

広報委員会

おおたの同友 リニューアル19号 (2020年7月発行)
広報委員会: 島村亮 (株)ルミナス
小川琢弘 (株)think shift
平林正樹 (順天堂大学国際教養学部特任教授)
広報委員長: 針谷周作 (コトノハ(株))
発行: 一般社団法人 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

大田支部からのお知らせ

NEWS

◎大田支部会員数 (7月現在)

178名 (期首175名)

◎例会スケジュール:

8月27日 / 9月24日

※その他のスケジュールは、大田支部ホームページ (<https://ota-doyu.com>) をご覧ください。

大田支部2020年度スローガン

100年に一度の変革の時代

全員参加で限界突破!!

世界的に猛威をふるう新型コロナウイルスの影響で、大田支部の活動もビデオ会議ソフト・Zoomを使った例会が開催されるようになりました。コロナ禍の中、これまで開催された大田支部の例会のレポートをお届けします。

例会レポート

Report

「コンプレックスが強みになる」

大田支部5月例会

「大学を中退して独立するも創業間もなく取引先の倒産で経営危機に直面！更に自身にも最大の危機が降りかかるも逆境をバネに目指すは売上10億、従業員数1000名」

報告者 島村亮氏 (株式会社ルミナス代表取締役・大田支部支部長)

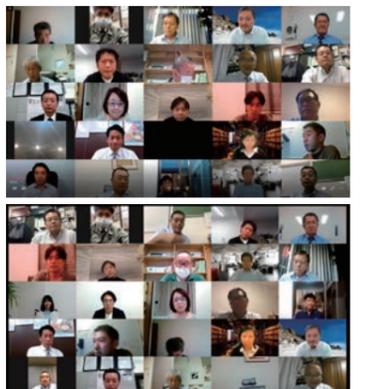
厳しい父親のもと学生時代を過ごし、大学に進むが続き、中退してバイトの延長だった掃除の仕事で22歳の時に独立をして、29歳の頃に有限会社ルミナスとして登記しました。会社にした理由は、かわいい後輩と一緒に働きたいと言ってくれたからです。

会社を設立してから数ヶ月後、腰に痛みを感じ、ある時突然目が見えなくなり、救急車で病院に運ばれました。当初は原因がわかりませんでした。別の病院でがん診断されました。入院中は、社員ひとりごとバイトが仕事をしてくれて、売り上げで治療費を払っていましたが、会社の経理を担当していた母が、働いてくれた社員に給料を満額支払わず、退院後に社員から責められました。母は私の治療費を払うため親戚から借金をしながらやりくりしていたのです。母にも申し訳ないし、社員にも申し訳なかった。医師からは、骨が弱くなっているのに、激しい動きをしてはならないと言われていました。ビルの窓拭きをするために、命綱を腰に巻きつけてロープで下がりたりもしていました。死んでもいいぐらいの覚悟で会社の再起に

奮闘しました。

お金がないのがコンプレックスでした。人に迷惑をかけないぐらいのお金が欲しい。そして体裁を整えるために独立した掃除という仕事も自分の誇りにしたいと強く思いました。現場で働く社員がお客様から尊敬されるような仕事にしたい。この時感じた悔しさが、バネとなって現在があります。

同友会に参加したのは母が先でしたが、そこに集まる方を見てここは自分の居場所ではないと、私が代わりにリバーサイドブロッカー会に入ることになります。その時掛けられた言葉で今でも覚えているのが、亡くなった八百八町の石井誠二さんから「宝は自分の足元に埋まっている」ということでした。そして板垣塗装を運営されていた板垣さんからは、「億欲しければ歯を磨きながら鏡に向かって自分に言いかけなさい」と言われました。その時の自分にあまり欲がなく、肝心なところで頑張れずじまい。そんなときに彼ら先輩の言葉を思い出します。金持ちになりたい、事業を伸ばしたいという強い想いが必要なんです。



同友会には勇気をもらえる場です。大田支部もそういう場所に近づけていきたい。ワクワクできる、出会いがある、仲間ができる、刺激し合うことができる。たくさんさんのものがもらえる同友会にしたい。支部長になってまだ2ヶ月しか経っていませんがそう思っているそうです。

さまざまな苦難を乗り越えて会社を運営しておられる島村さんのお話に、ただただ驚くばかりでした。若くして支部長になられたことに納得がいきます。コンプレックスが強みになると聞いたことがありますが、島村さんがまさにそれを実証されておられました。それを払拭するために一杯頑張る。一番は自分自身のために。そして家族仲間のために。「かっこいいお掃除屋さん」。脚光を浴びる日は近いはずですよ。

(レポート 山下奈々 ランチエスター経営大森)



経営者がおすすめする本

『生き方』

出版社: サンマーク出版

稲盛和夫

推薦者: 新井 哲雄 (株)アートピース



7年前、前代表とのいざこざから全株式を取得し、私がこの会社を引継いで良くしていくと覚悟を持っていましたが、経営というものをもっと理解しておらず、ただ情性で仕事することしかできず悶々としていました。勉強しようと思ひ、立ち寄った書店のビジネス書コーナーで平積みされていたこの本と出会いました。

巨額の負債を抱えて倒産したJALをたった2年で再上場させた稲盛氏のことをニュースで知っていたので、すぐに手に取りました。

日本を代表する偉大な経営者が「人として正しいこと」を判断基準として仕事している事実が、当時の私の経営に対する考え方とは全く違い、驚き衝撃をうけました。私もこういう「生き方」をしたいと本気で思うようになったことを今でも鮮明に覚えています。

プロローグのタイトル“混迷の時代だからこそ『生き方』を問いただす”とあります。まさしく、このコロナ禍で先行きの見えない「不安の時代」だからこそ、人間は何のために生きるのかという根本的な問いに正面から向きあうことが必要だと思った次第です。皆さん一度は読んだことはあると思いますが再度読むことをおすすめします。

大田支部活動レポート

5月21日開催

実践・経営指針の会

『この危機を乗り越えるぞ！
～経営理念に基づいた経営を考える～』

有倉将人氏 (株)日本デジタル通信

ビジョンを通じた心で経営する。

1997年に旅行代理業を中心とした商社に入社。前経営陣が大学卒業と同時に社会人経験なしで作った会社だったため、それまで杜撰な経営となっており入社後すぐに資金ショートで経営難に陥りました。ほぼ全社員が解雇される中、前経営者たちも去り、多大な負債と3人だけが残る私の経営者としての人生がスタートしました。1億円を超える借入とその数百万円の毎月の返済が大きな負担となりました。そこで不純な動機かもしれませんが、まずは食うための仕事、稼ぐための仕事として現在の事業の基となったOA機器販売事業に取り組みました。借金を返済するために必死に売上を上げるという毎日で過酷な状況でした。



2000年同友会に入会する前に、経営指針の会の夏合宿に参加して理念を作りました。同年、会社の名前を変え、現在の株式会社日本デジタル通信としました。

2003年に大田支部に入会、先輩経営者と出会う度に、自分の経営について真剣に考えるようになりました。この時はまだ、理念と実態が合致しておらず、ジレンマを感じながら経営していました。その後、リーマンショック直前の2008年に盛和塾に入塾しました。その頃まで毎日、強い怒りや恨みを自らの反骨エネルギーにして仕事をしていたの

かもしれません。稲盛和夫氏から学ぶことによって大きな気づきを得ました。

気づきとは、今ある現実全て自分の心が反映されているのだと気づいたことです。初めは頭で理解しているだけで本当の気づきではなかったかもしれません。自分自身の心と行動を変えるためにも、長年恨みの気持ちを抱いていた人に対して自分の心得違いを詫言する手紙を書くことにしました。実際に心に決めて書き始めると、不思議と恨みの感情が無くなり、心配や気苦労や不安も消え、逆に感謝の気持ちが湧いてきました。自分のゆがんだ心のフィルターを通してではなく、ミッションやビジョンを通じた心で経営を見ることができるようになったのかもしれない。それからは経営も安定して伸びるようになりました。

2010年にミッションができ、2012年に行動指針を社員と共有、2013年から経営計画発表会をはじめました。現在はオフィスの電話工事やネットワーク関係の工事、サーバー設置などを行っています。経営計画書を作るようになってから、だんだん社員たちが会社に込めた思いを共有してくれるようになりました。

新型コロナ禍においては、テレワークやIT、クラウドの活用需要が増えている。困っているお客さんがいる。いま弊社ががんばらねば、どうするという気持ちで経営しています。(レポート 針谷周作 コトノハ(株))

(株)日本デジタル通信 経営理念

会社の心

利他の心と正義の心

ミッション

(使命)

『強きをくじき弱きをたすける』

私たちは、自分の弱さを知っているからこそ人を援けることができます。そして、傲慢で強引な力には抵抗して打ち克っていくという心を大切にします。

経営理念

全社員とその家族の物心両面の幸福を追求すると同時に、全員の力によって地域社会ならびに国家、人類の進歩発展に貢献する会社をつくる

ビジョン

(未来像、夢、願望)

企業ビジョン

IT業界における正義の味方となり日本中の中小企業を援ける(決して主役ではなく裏方でITにおけるいじめっ子(=中小企業に合わないものを押し付ける会社)などから守り援ける)。

※実践・経営指針の会では、参加者が報告者の発表を聞きグループ発表を行ないながら、経営のコアな部分が学べる会です。ぜひともご参加ください。

大田支部の広報委員会が活発化！メンバーが増え、毎月Zoom会議を行っています。大田支部の企業訪問記をお届けします。自薦、他薦を問わず、取材を希望される企業様を募集しております。お問い合わせください。

「元気な企業」訪問記①

全従業員の物心両面を満たすことをめざして 株式会社ヒダン・代表取締役社長 松沼英雄さんに聞く「モノづくりの原点」

ヒダンは、株式会社富士商会を前身として1937(昭和12)年に東京・墨田区設立され、口紅容器やクリーム容器等を製造・販売しています。1991(平成3)年に現在の社名に改名しました。エステローダー、ロレアル、DHCなど国内外の化粧品メーカーと直接取引をしており、チャンネル、資生堂とは「ストラテジー・パートナー」として協業をしています。

国内市場向けの製品は船橋工場での一貫生産体制によって「低価格」「短納期」「安定品質」を実現しており、多品種少量生産に適した競争力の高い製品づくりがヒダンの強みです。仕入れた原料を加工して製品として完成させるまでのほぼ全ての工程を、自社で行っています。これによって、協力工場との分業であれば生じる製品部品の輸送日数、打ち合わせ時間、加工日数を大幅に削減することができ、「短納期対応」

を可能にしています。また、「必要なものは自分たちで作る」を合言葉に、設備や治具の内製化を行っている点にも特長があります。これによってコストの削減、タイムリーな製造工程の修理、短納期の実現が可能となり、さらには設備構造や特性の理解、技術の伝承と技術力の強化、対応力の維持・向上といった人材の育成にもつながっています。

1995(平成7)年からは、中国・昆山工場で海外向け製品の製造を一貫生産方式でおこなっています。海外向けのビジネスは、何度もトップ同士で交流を重ねることや海外営業担当者の育成、価格交渉など、国内とは異なり悪戦苦闘の連続だったようです。松沼社長は、「何度でも気長にお客様と会い、繰り返し説明し、信頼を得ることが基本」と、今でも年間の1/3は海外を飛び回っていらっしゃいます。



船橋工場全景



組立作業



製品サンプル

「ユニークな企業」訪問記②

「未知の世界との出会い」 株式会社大橋製作所・代表取締役会長 大橋正義さんに聞く「不断に学ぶ」

大橋製作所は、1916(大正5)年に東京・芝高輪界隈にて創業し、今年で創業104年を迎える精密板金加工とACF接合技術によるマイクロ・エレクトロニクス実装装置の開発・製造・販売を複合的に展開しているユニークなメーカーです。

大橋正義会長は1980年(昭和55年)に代表取締役専務に就任された後、当時の同友会・城南支部に入会された大田支部の生き字引的な存在でいらっしゃいます。1984(昭和59)年に発足した「21大田中小企業政策研究会」では、コーディネーターの樋口兼次・拓殖大学助教授(当時)をはじめ、様々な視点で物事を考え研究している学者、行政関係者と中小企業経営者が共に学ぶことを通じて、先を見る眼・本質を掘

む力を養っていかれました。机上論だけでなく世界の現場事情を目で見て確かめる。1990年前後にはフランス、東欧経済崩壊前のハンガリー、アメリカなどの中小企業団体・グループと交流しました。様々なご経験を経て、経営者が広い視野で問題を見ること、本質的なことを学ぶ必要性などを痛感し、それらの知識を実際の経営に活かしてこられました。

今春ご子息に社長職を譲られ御年77歳になられた大橋さんは、「時代の大転換期においては、無くなるものと新たに生まれるものがある」、「大変だけど新しい未知の世界との出会いがある」と語り、常に前向きな姿勢が印象的でした。



大橋正義会長



全自動ACF圧着装置



数学の美しさと職人の技が融合した「数楽アート」

(取材：順天堂大学国際教養学部特任教授 平林正樹)

同友会大田支部が主催するイベント情報は、同友会大田支部ホームページ <https://ota-doyu.com> にアクセス