

もっと「同友会大田支部」を知ろう！ 参加しよう！

NEWS

# おおた の同友

OTA  
NO  
DOYOU

2021年

## 大田支部の秋



大田支部インスタグラムを  
フォローしよう！



大田支部からの  
お知らせ

大田支部会員数は

**183名**

(期首179名)です。

### 広報委員会

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)

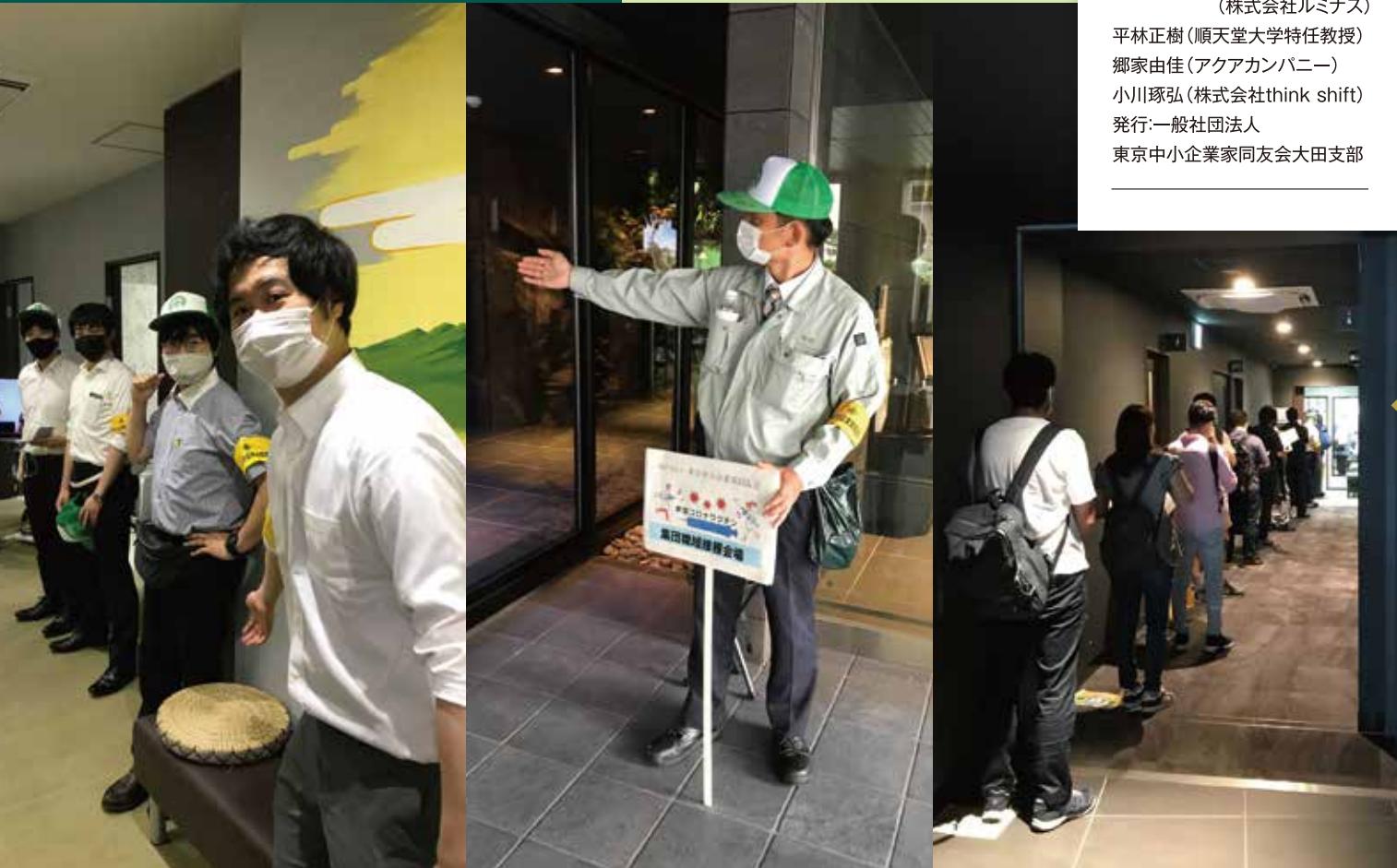
平林正樹(順天堂大学特任教授)

郷家由佳(アクアカンパニー)

小川琢弘(株式会社think shift)

発行:一般社団法人

東京中小企業家同友会大田支部



2021年度支部スローガン

理念を貫き新たな変化を生み出そう

## 大田支部会員企業を救った 東京同友会のワクチン職域接種

7月7日から10月31日まで行われた東京同友会が行ったワクチン接種。

大田支部会員企業の社員たちが羽田会場にて接種しました。

おおたの同友 110号 (2021年11月発行)

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

# 2021年度の新会員の皆様紹介

B-Labo  
LLP



代表  
**宮子 太郎 氏**

☎03-6275-6432  
<http://b-labo.co.jp>

事業内容：マーケティング、プロモーション、コンサルティング事業

株式会社  
アイロバ



代表取締役  
**小林 直樹 氏**

☎03-6276-8020  
<http://www.irob.co.jp>

事業内容：サイバーセキュリティ事業、クラウド事業

FCR  
株式会社



代表取締役  
**渋谷 弘氏**

☎03-5483-0010  
<http://fcr-corporation.co.jp>

事業内容：鉄道防災分野を中心とした技術開発

株式会社  
K-S塗工



専務取締役  
**杉本 純一 氏**

☎03-5735-1577

事業内容：塗装工

電子磁気  
工業(株)



常務取締役  
**安積 均**

☎03-5970-8681  
<http://www.emic-jp.com>

事業内容：磁気を応用し多種類の検査機器・生産機器・評価機器を開発し製造販売

ファブデコ  
合同会社



代表社員  
**井手 誠**

☎090-4845-8611  
<https://fubdeco-llc.themedia.jp/>

事業内容：注文家具、建具、大工工事業、家具製作オーダーメイドによる大工工事で、商業店舗の工事をしています

ビジネスの成長のためには必要なことを包括的に提案して実行します。クライアントのビジネスを大きく成長させる。それが私たちの願いです。■ビジネスデザイン(クライアントの売り上げの拡大につながる施策提案/戦略・戦術の立案/CIの確立など)■コミュニケーションデザイン(クライアントのコミュニケーションプランニング/コミュニケーションプランの策定/WEB・グラフィックデザイン(WEBサイトやパンフレットの制作など)

株式会社アイロバはサーバ・ネットワーク・クラウドといったITインフラサービスや、WEBサイトに対する脆弱性診断等、各種セキュリティソリューションを提供しております。企業のIT運用における様々な課題を解決する提案力に定評があり、ITが苦手な企業様へもしっかりとわかりやすくサポートしております。

鉄道路盤下の伏びの特徴を充分に考慮した維持管理トータルサービス「FCR工法」(エフシーアール) (Field Cross drain Repair) を提供。検査機器メーカー、材料メーカー、施工会社の持つ技術と連携することにより、調査・補修・改築といった管路維持管理トータルサービスを構築しております。FCR工法協会と抗ウイルス抗菌協会を運営しています。

製造部会長 渡辺社長のご紹介で入会。東京同友会のコロナワクチン職域接種にも参加。

北支部所属の電子磁気工業は東京同友会の共同求人活動に20年以上継続参加しています。このたび製造部会がある大田支部へ準会員として入会されました。

株式会社吉村

課長  
**橋本 隆生 氏**

☎054-627-6211  
<https://www.yoshimura-pack.co.jp/>

事業内容：食品包装資材の企画、製造、販売

2021年度の東京中小企業家同友会「経営指針成文化セミナー」の受講を機に入会。現在は㈱吉村の静岡工場に勤務しながら現場そして営業に奔走中。フジコン大島右京社長の猛ブッシュにより橋本久美子社長所属の品川支部ではなく大田支部に入会。

経営者が  
おすすめする本

## 『アツツ島とキスカ島の戦い 人道の将、樋口季一郎と木村昌福』(海竜社)

将口泰治 著

本は大好きで、色々な分野の本を読みました。一冊一冊が、自ら経験できない別な人生を歩かせてくれることが理由です。社長になりビジネス書を読み漁っていた私でしたが、今は本を選ぶときに意識しているのは「事実に基づいた物語であるか」です。登場人物の生立ち、生き様、人生哲学などを咀嚼しながら読み進めると、いつしか自分と重なり感動したり落ち込んだりしています。紹介の一冊は昭和の大戦を背景に米国領二つの島をそれぞれ占領した“人道の将”と言われる日本陸軍の将と海軍の将、二つの隊は「玉碎と撤退」という明暗を分ける。運命が分かれたのはなぜか?「玉碎と撤退」がもたらした米国への影響とは?

はてさて、私は自社をどちらの隊に導けているのだろうか……。

小川建設株式会社  
**小川健** 社長より



Pass the baton

推薦者

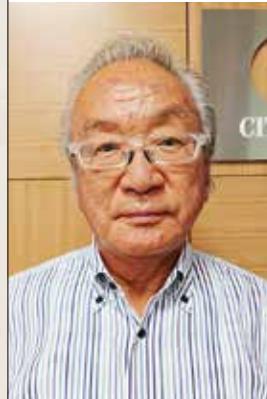
株式会社木村工業 代表取締役  
**木村晃一 氏**



# おおたの経営者列伝

Story of a Owner  
in Ota-ward

其の  
3  
**佐藤仁**  
シティ・ハウジング  
株式会社  
代表取締役会長



佐藤仁会長近影

人を動かしていく

## 会社概要

### Company Overview

1984年(昭和59年)に創業し、1987年(昭和62年)に株式会社化。事業内容は、マンション・アパートの賃貸仲介・管理・売買など。マンスリーマンションやトランクルームの運営事業にも進出。グループ全体の従業員は139名。現在は、二代目社長の小宮敏嗣氏が社業をリードし、次男の浩平氏が専務取締役を務める。<https://cityhousing.co.jp/>

## 創業以前

佐藤は大学卒業後、父親が経営するガソリンスタンド(GS)で9年間働いた。長男だったので「親に敷かれたレールに乗り、後を継ぐ」、そんな感覚で入った。GS勤務は正直なところ、「嫌で嫌で、しようがなかった」。仕事は重労働、油まみれで汚い。洗車機のない時代なので洗車は手洗いで、冬は寒い。「きつい・危険・汚い」という典型的な3K職種だった。

ところが環状八号線の拡幅に伴い、昭和53年までしかGSができなくなってしまった。儲からなくなってきたので父親も、「環八が拡幅したら、廃業してお前の好きな道へ行け」と言ってくれた。「これで好きなことができる!」と内心、大喜びをした。時に34歳。とはいっても就職する気は全くなかった。「自分でやりたい。だったら資格を持って商売をやりたい、やらないでは」という気持ちだった。

## 不動産業界へ

当時、GSのお客様として不動産業の方がたくさん来店していた。自分は油まみれで四六時中コマネズミのようになって働いていたのに、不動産業の方々は良い車に乗って、背広を着て、儲かりそうな話をしている。佐藤は、「いい商売だな」と思った。色々と調べると、一番簡単に開業できて儲かりそうのが「不動産仲介業」だった。事務所と電話があれば開業できた。

そこで宅地建物取引士(宅建)の資格を取ろうと約半年間、GSの店番をしながら一生懸命勉強した。その甲斐あって、宅建資格を一発取得した。次に不動産業のノウハウを吸収するため、新聞広告を見て飛び込んだ「ロイヤルハウジング」という不動産会社に就職した。そこで出会った木島社長からは、とてもなく大きな影響を受けた。とにかく行動が速く、元気がある。それに親切丁寧。

「商売とはこうやってやるんだ」という手本になる人に出会えた。

## 独立

入社して6年目に、ひとつのドラマが始まった。3人目の子供のお産を控えていた妻が、出産時の事故で亡くなってしまったのだ。分娩時の痛みを和らげるため硬膜外麻酔を助産師が打ったところ、妻の容体が急変。そのとき産婦人科の医師は昼食中で、処置が間に合わなかった。子どもは助かったが、母体は助からなかった。青天の霹靂だった。小学校2年の長男と幼稚園の次男と乳飲み子を抱え、父子家庭になった。

すぐに独立する気はなかったが、今の勤務を継続するのは難しかった。そこでロイヤルハウジング社を退職して、父親がGSの跡地に建てた小さなビルの1階を借り、一人で不動産屋を始めた。ここでなら、両親に子供の面倒を見もらえた。佐藤は、「なんで俺がこんな目に遭わなきゃいけないのか?何にも悪いことをしていないのに」と思った。シティ・ハウジングは、どん底からのスタートだった。

## 捨てる神あれば拾う神あり

当時の佐藤は3人の息子を抱えて、飲めない酒を飲み歩く「荒れた生活」を送っていた。近所のスナックに行った時、カウンターに少しばかり田舎っぽい、飲み屋にはそぐわない純朴な娘がいた。気になって、何度も通り詰めるうちに「いい娘だな」と思って、思い切ってデートに誘った。2、3回デートしてダメ元でプロポーズしたところ、なんと「OK」してくれた。「あなたが可哀そうな人だったし、付き合っていた男性と別れたばかりだった」と、妻は後日語ったそうだ。

本人は承諾してくれたが、山形にいる義母は大反対だった。彼女は24歳の初婚。佐藤は、3人の子連れで39歳。当然だった。義母が夜行で上京した際、

## 私たちの経営理念

1. 私たちは不動産を通じ、お客様の快適な生活と地域産業の活性化に貢献いたします。
2. 私たちはお客様の信頼を宝とし、信頼に応えるサービスに徹します。
3. 私たちは生きがいある人生と、より豊かな生活を目指し、前向きに行動します。

# おおたの経営者列伝

Story of a Owner  
in Ota-ward

株式会社

シティ・ハウジング

代表取締役会長

佐藤  
仁



最初に作成した経営計画書(左: 1993 年度)と最新の経営計画書(右: 2020 年度)

佐藤は「絶対にお義母さんを口説かぬきやいけない」と決心し、早朝の上野駅に迎えにいった。都内見物をしたりして、誠心誠意で接した。当初は反対するつもりだった義母は帰り際、「しょうがない」と結婚を承諾してくれた。佐藤は、述懐する。「こっちは早く嫁さんにきて貰いたいから、必死でしたよ」。「今の自分があるのは、彼女が来てくれたから。私が持っていない良い面を、彼女はすごく持っていた。とても助けられた」。その後、四男が誕生した。

## バブル

創業した当初、不動産業を営む学生時代の友人が佐藤に忠告をしてくれた。「お前、不動産屋をやるんだったら、賃貸を大事にしろよ。賃貸は部屋が決まれば1カ月分の家賃が仲介手数料としてすぐもらえる。これをしっかりやって日銭を稼いだほうがいい」。だから佐藤は、スタート時から賃貸を大事にやってきた。元々「仲介で生きていこう」と考えていたこともあり、不動産売買は念頭になかった。時はバブル時代だったが、「売ったり買ったりするだけで何千万円も儲かるような、そういう商売は絶対おかしいだろう、と思っていた」と佐藤はいう。創業したばかりで銀行も積極的に融資してくれなかつたこともあり、バブルが崩壊してもまったくの無傷で済んだ。

## 同友会への入会

テンポスバスターズの森下社長から、「佐藤さん、おもしろい会があるから入らないか?」と誘われた。創業から4~5年が経ち社員が8人くらいに増えてきて、

ちょうど「経営の勉強をしたい」と考えているタイミングだった。それがきっかけで、平成3年2月に同友会に入会した。何もわからない状況で、箱根で開催された同友会の一泊幹事会にいきなり飛び込んだ。参加していた経営者達が大真面目に経営の問題について口角泡を飛ばしており、「経営について、こんなに議論をする人がいるのか!」と、とても大きな刺激になった。

## 修羅場経験

糀谷本店の次に、JR蒲田駅東口に最初の支店として蒲田支店を出店した。続いて大森支店を出店。その次を探していたら五反田駅前のビルの4階に、仲介業を営むにはいい店舗があった。駅前という立地もあり、「お店を出すだけで、お客様が大勢来るのではないか?」という甘い考えで飛びつき、五反田支店を出した。それが最初の失敗だった。出店早々、毎月400万円くらいの赤字が続き、半年で閉めた。そのとき、「商売がイケイケの時はいいが、撤退することは

非常に難しい」と思った。

社員の不祥事もあった。宅建業法に抵触する行為があり、都から聴聞会に呼ばれた。ネット業界の自主規制によって半年間、インターネットに物件情報を出せなくなった。そのときも大変だった。再発防止策として、「社員教育」をあらためて実施した。

## 経営者としてのやりがい

ある事業を成り立たせるためには、人を結集してひとつの方向に向けて動かしていく。「人を束ねて人を動かしていくことが、経営者としてのやりがいだ。大変だけど」と、佐藤はいう。

今日まで振り返って、「人に恵まれた」と佐藤はいう。たとえば、現社長の小宮敏嗣。彼は平成元年に入社し、5年前に社長を任せられるまでに育ってくれた。次男の浩平は入社10年くらいで、「あ、ちゃんと本気でやってるな」ということがある程度わかってきたので、将来は社長を任せるというレールも敷いた。

## 次代を生きる経営者のみなさんに贈る言葉

佐藤は、「経営者は、事業を切り拓いていく気概を持ってほしい」と語る。「会社を経営するからには、少しでも規模の拡大をしていくという気持ちで人を集め、その人たちがひとつの目的に向かうような組織をつくりあげていくことが大事だ」という。

「規模の拡大とは、メーカーであれば新製品の開発や革新であり、不動産業である我々にとっては新規のお客様、新規のお取引先を増やし続けることだ」という。佐藤は、「商売をやるからにはある程度の規模に広げるか、深掘りをしていかないと始まらない」と言って笑った。

糀谷本店



取材・文責 順天堂大学国際教養学部特任教授 平林正樹

## AI、IoT、サイバーセキュリティ

IT技術とものづくりの新しい結びつきを求めてサイバーセキュリティの最前線の担い手から学ぶ

東京中小企業家同友会大田支部 製造部会では9/14(火)に株式会社モナリスワークス代表取締役社長・吉村賢哉氏、同CTOの吉村孝広氏の講演を行った。

タイトルにある「AI、IoT、サイバーセキュリティ」という、最近耳にする単語が一杯だけど何となく難しそうだな、というお言葉を頂きそうだが、これらの技術は皆様の生活に既に深く根付いている。

携帯電話（スマートフォン）や仕事で使用するPC/タブレットも情報通信が欠かせない。文字の入力変換やWEB上での買い物にもAIやIoTの技術により快適な操作や個人の嗜好にそった情報反映がされているのはお気づきだろう。

ここで知りたいことの一つは「サイバーセキュリティの重要性」。昨年からの新型コロナウイルス感染症により、リモートワークやWEB通販が盛況になったが、これによりGAFA+マイクロソフトが躍進した。

躍進の背景にあるのは、クラウド(PC、サーバー、ソフトの共有資源化)、情報発信の民主化(SNS、ツイッター、ユーチューブなど)、スマートデバイス(スマホの浸透)の3つである。SNSには<情報の収集>と<収益化>というように表と裏がある。情報発信の民主化とあるがSNSサービスを利用する事とは、運営側は何を発信しているのかを容易に把握出来、プラットフォーマーが一方的に情報にラベルをはることは言論統制にもつながる事も危惧される。

GAFA+マイクロソフトはこれらの技術により膨大な情報を収集し、大衆行動や人工知能の研究を行っている。私達が日常行っている行動は情報としてどのような使われ方をしているのかを考える必要を思い知らされた講演だった。

レポート：渡辺大氏(株式会社芝橋 代表取締役)

吉村賢哉 氏  
株式会社モナリスワークス  
代表取締役社長

吉村孝広 氏  
CTO

開催日：9月14日(火)  
会 場：消費者生活センター



## 実践・経営指針の会

### 「儲けを出す利幅の仕組み」

経営者が持つべき「経営数字」の側面から「会社経営の視点」を身に着ける3回シリーズの最終3回目のセミナーを開催いたしました。

以前

1回目  
(株)M-Cass 平井 孝道氏  
ビジネスゲーム  
(販売財務戦略・決算書作成・利幅と回転率の体感)

2回目  
(株)稻田財務 稲田 裕氏  
回転率 資産と経常利益 ROA COA

今回

3回目

LBMコンサルティング 志賀弘毅氏

志賀弘毅 氏

経済産業省認定  
経営等革新支援機関  
LBMコンサルティング  
代表

開催日：10/21(木)  
場 所：大田区産業プラザ  
Pio (6階E会議室)

利幅 利益/儲け 粗利意識 差別化 視点変化

企業継続には、理念や人が大切、同時に資金も大切です。昨今の金融市場の流れでは、来年からコロナ融資の元本返済がスタートする企業が多い中、コロナ前と同じ売上高に戻っても、元本返済が出来なくなり「資金ショート」する企業が増えると危惧されております。そこで、つぶれない会社を作るバランスシートに必須となる「儲け」を出す為に、どこに手を打てば利益が出るのか会計知識なしでも実践できる「図」を活用したセミナーをしました。

具体的には、しっかりと「儲け」を出せるように、「売上高」「儲け」「利益」の違いの明確化、儲けを出す為の「意識」「差別化」「視点」に注力をしたワークやグループ討論を組み込みました。ワークでは、グループごとに架空の会社の経営者になって頂き、儲けを出す粗利への意識、実現する為に他社との差別化の仕組み、現状打破へのDXも活用した新しい市場や製品・モデル等を疑似体験する視点、を活用してグループ発表を頂き、楽しく盛り上がりました。最後に参加企業様自体の進みたい方向性と簡単にできる行動も作成頂きました。このセミナーを通じて何かしら行動のヒントになって頂けたら幸いです。

レポート：志賀弘毅氏(LBMコンサルティング)



# 中小製造業の魅力発信

～大田同友会・荒川同友会の会員企業5社による大学生向けインターンシップ～

(10月1日 日刊工業新聞)

2021年8月末からの2週間、中小製造業と大学生が共に「燃えるインターンシップ」と称し、大田同友会・荒川同友会の会員企業5社による大学生向けインターンシップを開催しました。

中小製造業は若年者雇用に苦戦している、そもそも新卒採用を行っていない企業が多く、業界として高齢化が進み、中小零細企業の廃業が加速しています。また学生からすると製造業に対するネガティブな印象があり、特に文系学生からは就職先候補として選ばれづらいという現実もあります。B to B企業が多く、対外的な魅力発信を苦手としており、モノづくりの面白さを伝える力が不足している点も否めません。そこで、企業・学生が共に真剣になれる共通課題として、“製造業 × SDGs”というテーマを設け、会社見学や製造体験などを通して企業の魅力や課題に気づき、SDGsの観点から企業への改善提案を行う、という学生にとっても就職活動で必ず役に立つ体験価値の提供を目指しました。

大田製造部会メンバーを中心に、芝橋（大田区）、ムソー工業（同）、フジコン（同）、中央バフ製作所（荒川区）、当社（品川区）の5



レポート：宮崎 裕二氏（三和電気株式会社 代表取締役社長）

# 大田支部賀詞交歎会

～2022年の恵方を風水に学び運気をアップさせましょう～

講師

山田光復氏

(株)ベストフォーチュン代表取締役社長・風水師

開催日：1月27日(木) 18:30～  
会 場：HANEDA SKY BREWING(ハネダ スカイ ブルーイング)  
羽田バル天空橋店(参加費5000円※懇親会付)



新しい一年の幕開けとなる賀詞交歓会は、  
風水師で内閣府認定NPO日本運勢鑑定士  
協会代表理事の山田光復氏が講師として登場!  
コロナに負けない縁起のいいお話を聞きながら、  
仲間とともに楽しいひとときを過ごしましょう。  
ぜひご参加ください。

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



▼ <http://www.ota-doyu.com>

にアクセス