

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
DOYU

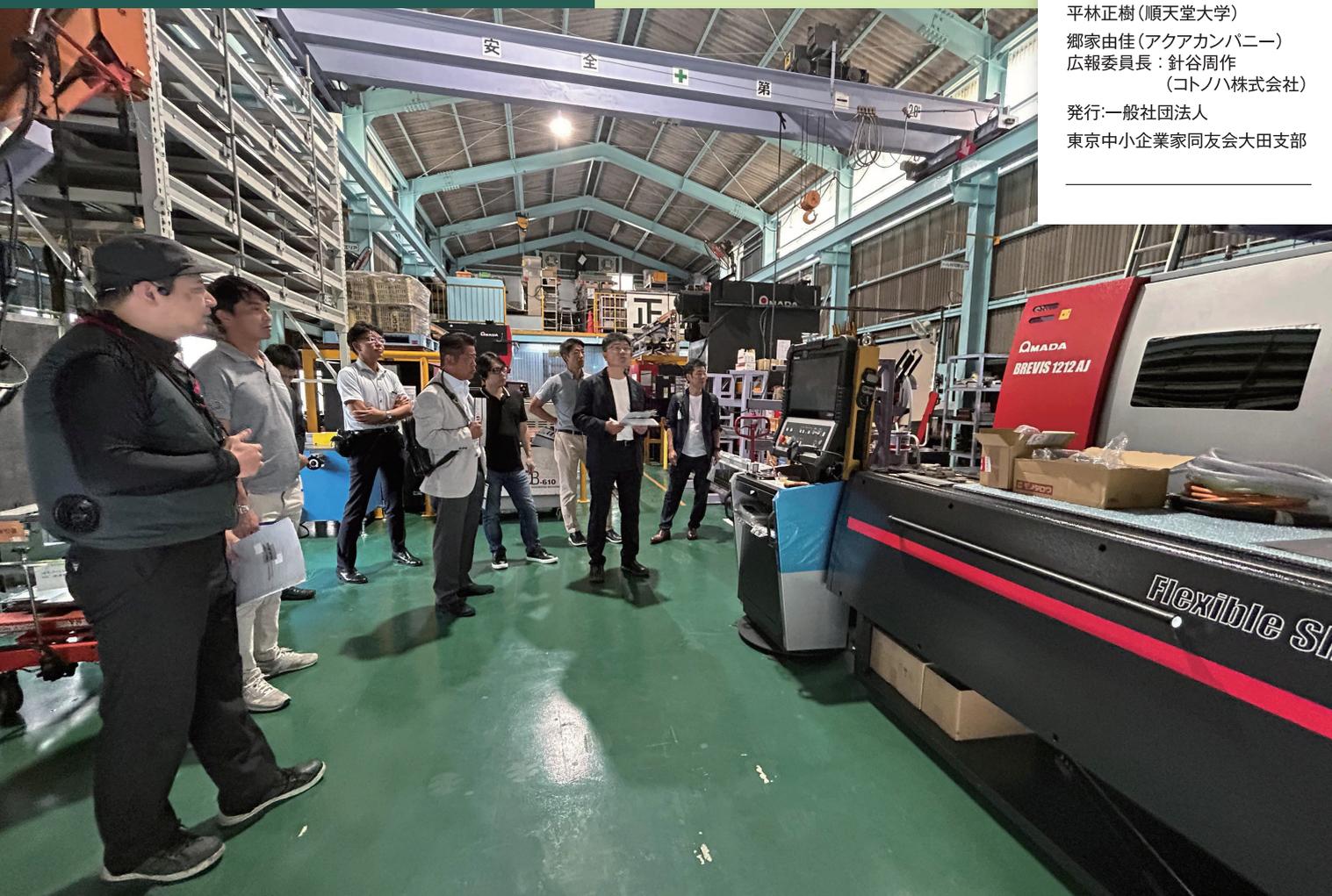
大田支部 の秋冬

大田支部からの
お知らせ

大田支部会員数は
185名
(期首179名)です。

広報委員会

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)
郷家由佳(アクアカンパニー)
広報委員長：針谷周作
(コトノハ株式会社)
発行：一般社団法人
東京中小企業家同友会大田支部



製造部会

広島同友会福山支部 製造業見学ツアー開催

 大田支部Instagramをフォローしよう！



おおたの同友 117号(2023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 ☎03-5829-8988



レポート

広島県中小企業家同友会 福山支部 製造業見学ツアー

開催日:9月21日-9月23日

レポート:株式会社日本デジタル通信 代表取締役 有倉将人

大田支部製造部会で9月21日から23日までの2泊3日という行程で福山支部にお邪魔してきました

今回の福山支部の皆様との交流は大変実りあるものとなりました。

21日の前夜祭にはじまり翌朝からの工場見学会(なんと5社も見学させていただ



した)、福山支部・大田支部の合同例会、懇親会、移動のバスチャーター、そして最終日の懇親ゴルフコンペと、大変に盛りだくさんで何から何までお世話になってしまいました。

まずは、福山支部の皆様にご心より御礼を申し上げたいと思います。ありがとうございました。

それぞれの内容については、字数の限りがあり詳しく書くことは叶いませんが、工場見学において特に印象に残ったのが徹底した環境整備活動や品質管理でした。不良を出さない、従業員を守るという理念がしっかりと働いており、その凄みを感じることができました。

そして、それぞれの工場での社員の皆様

の明るい笑顔や挨拶などとても気持ちよくお迎えいただいて社風の良さにも感銘を受けました。

また、打って変わり例会後の懇親会やコンペでの福山支部の皆様との交流は心から楽しませていただきました!

2019年に大田支部にて御幸鉄工所の佐藤様の例会を開催させていただいてから丸4年が経過してやっと実現した交流例会でしたが、次の交流はもっと早くできることを楽しみにしております。

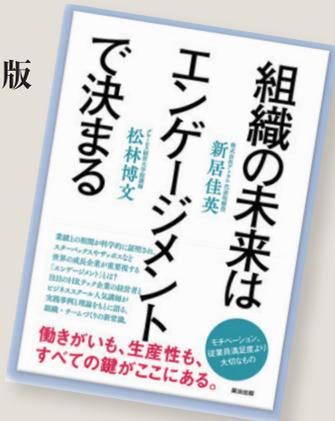
最後になりましたが、当企画を実現していただいた製造部会の皆様、福山支部と大田支部の架け橋役を存分に発揮していただいているワンライトの高橋社長、大変お世話になり本当にありがとうございました。

経営者が おすすめする本

「組織の未来はエンゲージメントで決まる」 英知出版

グロービス経営大学院講師 松林博文: 著
株式会社アトラエ 代表取締役 新居佳英: 著

株式会社
リサイクルネットワーク
大久保茂忠氏から Pass the baton



この本は、私が通学しているグロービス経営大学院の松林講師とエンゲージメント診断ツールの会社の新居社長との共著です。

2017年5月に米国のギャラップ社は、世界139か国の企業を対象に実施した従業員のエンゲージメント(仕事への熱意度)調査の結果を発表しました。その結果は、日本は「熱意あふれる社員が6%しかおらず(米国は32%)、139か国中132位と最下位クラスでした。

しかし、ギャラップ社のクリフトン会長兼CEOは日本企業の問題を「熱意あふれる社員が少ないことよりも『不満をまき散らしている無気力な社員』の割合が24%と多いことであり、会社にとって問題が発生す

る場合の多くは彼らが関与している」と指摘しています。

この本は、従業員のエンゲージメントを測定し、向上させるための様々な事例を紹介していますので、従業員の仕事への熱意を高めて、生産性を上げたいと考えている経営者にオススメです。

推薦者

ソーレ社会保険労務士法人
代表 **大谷雄二** 氏



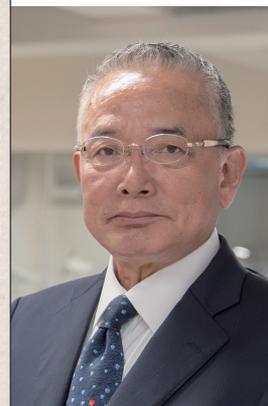
おおたの経営者列伝

Story of a Owner
in Ota-ward

株式会社三和デンタル

相談役

其の9 菅沼佳一郎



菅沼佳一郎相談役近影

経営者の意識が変われば、
会社も善き方向に変わる

会社概要

Company Overview

目立たない自然な入れ歯「スマイルデンチャー」をはじめ、美しく快適な歯科技工物など、口腔にまつわる様々な事業を展開している「歯科技工の総合ラボ」。設立1982年（昭和57年）、従業員はおよそ160名 <https://sanwa-dental.jp/>

石狩湾に埋めろ」とか指示しているわけ。子分も「ハイ」なんて返事して。もう、本当に怖かった。ところが、その親分が私の実兄の友達だったことが分かり、「今回だけは許す」ということになった。ただし、「これからは、遊びは一切やめろ」と説教された。それからは死んだお袋にも申し訳ないし、会社を興す夢をもう1回思い起こして真面目に働こうと思った。それでスーツを買って、あっちこっち25か所ぐらいの面接に行ったんだけど全部落とされた。あの頃の私は、そうとう人相が悪かったんだろうね。

奇跡の入社

そんな時、本社が大阪にある会社の求人広告を新聞で見て、電話をしたんです。たまたま電話口札幌支店長が出て、「採用枠が2人のところに50人の応募があって、面接枠は全部埋まってしまった。それでも君、明日の朝8時半に来てみるか？」って言ってくれたんです。こっちは、ようやく面接にまでこぎ着けたのですから「行きます!」と返事をした。翌朝7時半くらいから会社の前をうろうろしてたらオジサンに「君は誰だね?」って言われて、「いや、面接しに来たんですけど」と言った。そしたら、そのオジサンが中に入れてくれましてね。面接になったら、支店長とさっきのオジサンが出てきた。なんと、その会社の社長だったんです。「朝早いのは感心した」と言ってくれて、見事採用されましてね。それはもう、奇跡ですよ。

「拾ってもらった」と思ったから、それか



三和デンタル全景

生い立ち

生まれは、北海道稚内です。家が貧しくて、小学校5年から中学を卒業するまで毎朝、馬の餌の「おから」が入っている一斗缶を2つか3つ自転車に乗せて運ばされていた。今みたいに道路は整備されていないし、一度転んだら重くて起こせないわけ。大人が通るまで待って、何度も助けてもらった。冬は真っ暗闇の雪の中をそりで運んだが、今となっては小学生がどうやって運んだのかと思う。稚内での思い出は、辛いことだらけです。

父も母も明治生まれで、学校に行っていない。だから文盲。お袋は6歳くらいで樺太に奉公に出された。奉公先で冬の寒い時に子どもをおんぶしながら洗濯をしていると、子供が重くて後ろに倒れる。すると当然、子供が大泣きするわけ。お袋は奉公先から怒られて、「デレキ」という薪ストーブの火かき棒で殴られた。お袋の膝にはすごい傷跡がついていました。母の苦勞に比べたら自分が「辛い」なんて言えなかった。のん兵衛の父は私が中学1年の時に自殺しました。苦勞を重ねている母の気持ちを考えると心が潰れそうになった。私は「母のような不幸な人をつくらなければ」と強く思っていたので、「大人になったら社長をやる」と決めたのもこのころでした。

札幌へ

そんな事情だから当然高校も諦めていたが、何とか定時制高校は卒業した。しかし、母からは「頼りにしているので卒業後は出ていかないでほしい」と懇願された。それでもずっと抑圧されていたこともあって、お袋を振り切って家を出て札幌に行っちゃった。それからは堰を切ったように、めちゃめちゃ遊んだ。そんな矢先、今度はお袋が崖壁に下駄を揃えて海に飛び込み自殺をしてね。お袋には何の恩返しもできないまま。ただ惨めでね…。

それでもしばらく遊んでいました。酒に女に喧嘩に明け暮れ、ブタ箱に入ったこともあります。あの頃は無茶苦茶でしたね。札幌に出てきてから3年くらい経ったころ、あるヤクザの親分の彼女の着物を黙って質屋に持ち込んだことがその親分に見つかりましてね。その親分が私の部屋に乗り込んできた。「おまえ、ふざけんなよ」なんて脅されて、子分には「こいつ、



看板商品の「スマイルデンチャー」

らはほとんど寝ないで必死に働きましたね。26、7歳で東京の所長にまでなったんだけど、オイルショックでその会社がおかしくなっちゃいました。

独立

そうこうしている時に歯科技工士の友人から、「大学病院の仕事が貰えそうだから、手伝ってくれないか」と誘われてね。こちらは知識も何もないので初めのうちには断っていたんだけど、「こんな良い話はないぞ」と執拗に誘ってくれる。それで半年後、そのころに勤めていた会社をなんとか退職して歯科技工士の友人の会社に合流しようとした。ところが友人からは、「ああ、あの仕事はなくなった」。仕方がないので、大森の社会保険事務所に失業保険の申し込みに行ったんです。

女房にも「独立して歯科技工の仕事をやるんだ」と言っていたので、今さら引き下がるわけにもいかない。でもこの業界にいたわけではないので、歯医者に飛び込んでいっても何を言われているかも分からないわけです。ずっと分かったふりをして話を聞いて、歯医者を出たらすぐに今聞いた内容を手帳に全部書いて、会社に帰って技工士に「これ、どういうことかわかる?」って聞いていました。その説明を聞いて、だんだんとこの業界のことを覚えていきました。独立してからは一定の収入が入るまで一銭たりとも無駄金を使わず、歯を食いしばって営業をやりました。営業車は、女房の中古バイクの「ロードバル」を借りて使っていました。その頃

は毎日「海外に進出して売上高200億円の会社にする」って短冊に書き、それを3年間続けました。

転機

歯科技工士はスキルを身につけるとすぐに辞めて独立しちゃうし、売上は診療報酬だから全然儲からないんです。稚内から出てきて、このまま終わるわけにいかない。そんな時に同友会の関係で台湾の経済人とつながりができたので、台湾に行ってみたくて。その後もアメリカ・韓国・中国にも行って、色々な刺激を受けましたね。アメリカでは「薄くて柔軟性があり、金具のついていない素晴らしい入れ歯」の存在を知り、「これは売れる」と直感しました。日本で初めて入れ歯に「スマイルデンチャー」と名前を付けて売り出そうとしたら、「薬事法の認可がないから国内では作れない」という。だから、コネも金もないのに中国中を駆けずり回って、信頼できる技工所を見つけてそこで作ってもらった。そうしたら今度は、「中国製品には毒が入っている」などと同業者からデマを流された。そのあとも色々紆余曲折があったけど、結局は良いものはお客様が評価をしてくれて、徐々にではあるけれど歯科医も取り扱ってくれるようになったんです。今では、すっかりうちの看板商品になりました。

次代を担う経営者の皆さんへ

20年近く前でしょうか、私も一度、社員の造反劇にあったんです。私が2か月ほど入院していた間に知らない社員が何

人も入社してしまっていて、彼らが徒党を組んで会社の乗っ取りを始めていたんです。「このままでは本当に会社が潰れる」と思いました。そんな時に事務のある女性が、こう言ってくれたんです。「社長、どうしてみんな辞めずに会社に来ていると思いますか?みんな社長が好きだから来てるんですよ」って。その言葉でズーンときたんですよね。「あーそうだ」って、ほんとうに思ったわけです。でもどうしていいか分からなくて、稲盛和夫先生の「盛和塾」の門を叩いたんです。

それで分かったのは、大事なことは「会社は何のためにあるのか?」ってことです。その答えははっきりしていて、「全従業員の生活を支える場所」なのです。だから会社はみんなで磨いて、磨いて、良いものにしないではいけません。会社は私たちの生活を支える道具であり、自分たちの基盤を作る道具。だから、「みんなで磨こうぜ」「そのためにはお客さんに喜んでもらわなきゃだめだ」ってことです。私は、「人生は自分育て」だと思っています。だから次代の経営者の皆さんには、「社長が気の毒だ、と社員から思われるくらいに一生懸命働け」という言葉を贈ります。

社長交代

私には娘が二人いるんだけど、家庭を持って幸せにやっているので「後を継げ」ってわけにもいかない。そんな時に私が大病を患いまして、脳のしゃべる中枢がやられました。退院して会社に戻って朝礼をやったら、全然言葉が出てこない。それからはもう、気力も落ちてしまっていてね。その一方で、後継者への承継に苦労している会社も色々見ていましたから、社長を公募することにしたんです。そうしたら盛和塾の後輩で、中国語もできる優秀なプロフェッショナル経営者と出会った。「フィロソフィー」とか「理念経営」の大切さをよく分かってくれる方だったので、気が楽でした。タイでは50人ぐらいの子会社を作り、会社も無借金状態。自己資本比率は60%でしたし、従業員も役員もそのままいられるので、「それでいいか」という気持ちで去年の10月18日にきれいさっぱり社長交代をやりました。

(談)

おおたの経営者列伝

Story of a Owner
in Ota-ward

其の
10
菅原 勇継

会長

株式会社玉子屋



菅原勇継会長近影

遊び心で
仕事を
する

会社概要

Company Overview

「安全・安心で美味しく、栄養バランスの整った健康的な商品を、適正な価格で真心こめてお届けする」ことを使命に掲げる、日本一の仕出し弁当屋。設立は1975年（昭和50年）、従業員はおよそ600名。<https://www.tamagoya.co.jp/>

生い立ち

私は昭和14年に茨城県水戸市で生まれました。父は職業軍人で、母は教師をしていました。父が軍の特務機関に所属していた関係で私たち家族も満州に渡りましたが、敗戦によって昭和21年に命ながら父の故郷である茨城県水戸市に引き揚げてきました。私は小学校卒業まで水戸にいて、中学に入る時に大田区に引っ越してきました。父親が養鶏場をやっていたので、卵と鶏肉を商店街の軒下にお借りしたお店で売っていたんです。中学を卒業した後は銀座で遊びたくて都立京橋商業高校に行き、重量挙げ部を作り全国大会にも出場しました。卒業後は「大学で勉強する代わりに、その期間会社に入って実地経験を積んで勉強しよう」と考え、勉強の場として就職をしました。初めから「4年間だけ」と決めて富士銀行にお世話になり、4年後にきっぱり辞めました。

魚屋から弁当屋へ

ある時、父が「魚屋をやろう」と言い出して、家族で魚屋を始めました。銀行を辞めた私も、魚屋を手伝っていたんです。

私の高校時代の悪ガキ仲間の後輩たちを何人か誘って、少しずつ大きくしてきました。肉屋と魚屋が順調にいくようになると今度は、呑兵衛の父が家でも飲めるようにしようと「とんかつ割烹料理屋」を始めることにしました。料理はプロがいないと無理なので、赤坂の超一流の割烹で板前をしていた高校時代の友人を当時の給料の3倍でスカウトしてきました。さすがに一流の板前は上手なもので、我々は彼から様々な調理技術を教えてもらいました。

当時は高度経済成長期で羽田空港は拡張工事をしていましたし、オフィスもたくさんできた時代です。私は銀行にいたので、働く人たちがお昼に食べる場所が無くてみんな困っていたのを知っていました。そこで、「当日の朝に注文を受けて、お昼に職場に配達する容器回収型のお弁当屋」という仕事を始めたんです。私たちは初めから大きな事業所に狙いを定めて企業を訪問し、「このあたりは飲食店が少なくて社員が外食するのは大変だし、容器回収型のお弁当ならゴミ

も出ません」と言って営業をしました。三井造船さんでは、労働組合の委員長がウチの担当者を気に入ってくれて、社員食堂を廃止して800食分をすべて当社のお弁当に切り替えていただきました。とにかく、悪ガキ後輩たちはよく働いてくれました。その当時は「事業を拡大しよう」なんて気はさらさらなくて、ひたすら「遊ぶお金欲しさ」で働いていましたね。

好事魔多し

注分量が増えるに従い、こちらの生産能力も上げないといけない。そこで、機械化を進めました。実はお弁当は、機械次第でいくらでも生産量を増やせるんです。そこで、自分たちで考えたオリジナルの飯盛機を機械屋さんをお願いして作ってもらったり、弁当箱の洗浄機を導入したりしてね。それでどんどん注分量も増えていくという好循環でした。毎日3000食を作ってお昼に配達するまでになり、とにかく絶好調でした。

そんな時に売上の4割を占める最大の取引先である三井造船さんで、食中毒を発生させてしまったんです。最初に聞いたときは、我が耳を疑いました。あらゆるマスコミで報道され、翌日からぱったりと注文が無くなりました。1週間の営業停止にもなった。本気で「これは会社が潰れる」と思いましたね。原因は、「衛生意識の希薄さ」でしょうね。お弁当をすぐに職場にお届けしたい一心で、できたお弁当から順に夏の暑い車内に搬入してしまっていたんです。



玉子屋本社全景



自慢の「お弁当」



大逆転

社員みんなが元気をなくしていたので、「どうせそのまま潰れるんだったら、最後にみんなを喜ばせるために温泉でも行くか」ってことになって、高校時代からついてきてくれた悪ガキ社員たちと一緒に伊豆長岡温泉に二泊三日で行ったんです。みんなで温泉に入って、歌を歌って、しこたま飲んで。そうしたら部下たちが、「何とかならないですかねえ」「社長、もう一回やりませんか」なんて言い出した。私は心の中では、「もう何ともならないよ…」と思ったんだけど、みんなが口々に「潰れてもいいから、もう一回やりましょよ!」と言う。うちのかあちゃん(注:奥様)も「あんたそんなね、食中毒くらいで落ち込んでどうするの。私は全然平気よ!」なんて言ってくれた。それで私も「思いっきりやってみようじゃないか」という気になっちゃった。そこからは全社に衛生意識を徹底すると共に、銀行から借りられるだけの借金をして工場を清潔にした。設備や機械も更新をして、ロボット化を全力で進めたんです。それまでは目玉焼きは手で焼くしかなかったんだけど、当社が自動で目玉

焼きを焼く機械を弁当業界で最初に導入したんです。

営業面では、悪ガキ社員たちがご迷惑をおかけしたお客様に土下座をして必死に回ってくれた。食中毒事件で一番ご迷惑をおかけした三井造船さんからは最初は「取引停止」と言われたんだけど、その労働組合の委員長が「玉子屋を取引停止にしたら、私も会社を辞めます」とまで言って会社を説得してくださり、なんとか取引を継続できることになった。それから「私」という人間が変わりました。ひたすら、「感謝、感謝」です。お客様一軒一軒が本当に大切に、「人様のお陰で生かされている」ことが身に染みて分かったんです。

信念

人と人がお付き合いをするときに一番大切なことは、「自分に入ってきたものをどれだけ人に配るか」だと思います。イタズラ小僧の頃、畑で柿をくすねたらみんなに分け与えてやったり、魚釣りに行けば一緒に行った仲間たちにどれだけ配ってやるかをいつも考えていた。そうすれば人が寄ってくる。相手に尽くすことは、

結局自分にも絶対返ってくるものです。「自分だけが儲けてやろう」なんて気は、さらさらしないんです。ただ単純に、美味しいものが食べられればそれで良かった。満州からの引揚者だし、食べ物もない時代に生きるか死ぬかを彷徨った経験から、そういう考え方が身に染みているんでしょうね。

後継者

私は息子が5歳の頃から、「いつかは私の後継者に」と考えていました。でもそれを本人には一切言わなかったんです。息子は小さいときから負けん気と自己主張が強い。でも商売には謙虚さが必要です。「人の上に立つに値する男」に育てるために、息子が小学生の時にリトルリーグに無理やり入れたんです。球拾いみたいな下積み経験なんて、野球をやらなければ絶対やらないと思ったからね。中学校では生徒会副会長をやっていて、マイクを通して全校生徒に向かってしゃべっている声が毎日のように聞こえてくるんです。私なんかと全然違って、上手にしゃべる。それでも息子から「玉子屋に入社したい」と言ってくるまで、じっと待っていました。こっちから言ったら、反抗されて他の会社に行っちゃうのが読めていたからね。

ある時、息子から「玉子屋を継ごうかな」って言ってきた。私は、「もういいね。じゃあ、来月から任せるよ」ってなものです。私が57歳、息子が27歳でした。

次代を担う経営者の皆さんへ

仕事をやっている瞬間は、額に汗をかいて夢中になってやる。そうすれば楽しくて楽しくて、仕方がなくなる。かあちゃんも私のことを「もっとうい加減な人だ」と思っていたけど、結構やるのね」なんて信用がついたりする。でもね、大切なことは「遊び心で仕事をする」ってこと。これ、結構奥が深い言葉なんです。子供の時から勉強ばかりではなくて、遊んでいないとそれができるようにはならないわけです。「遊び心で仕事をする」っていうのは、「自分は何のために生まれてきたのか?」という意味まで入っている。「遊び」って、仕事よりもとても難しいことですよ。

(談)

中小企業のM&A 悲喜こもごも ～工具商が鉄工所を買収～

…やっぱり「おっきい〜♡」って言われたい

報告者 横山利治氏 横山機工(株) 代表取締役

開催日 10月26日(木)
18:30~開会

会場 大田区消費者
生活センター
(2階・第5集会室)



大阪同友会東大阪第二支部と東京同友会大田支部に所属している横山利治氏による例会が開催された。ヤスリの「目立て屋」でスタートし機械工具商に転換し業績を拡大してきた横山機工の社長。BtoCの工具商業界で、東京と大阪地区に拠点を構えている会社は珍しい。

横山利治社長は2005年に41歳で横山機工の社長に就任、2010年に本社隣接地にテクニカルセンター開設、2014年に本社近隣の三陽鉄工を買収し三陽アキュラシー設立、2023年三陽アキュラシーを吸収合併予定と会社を大きくすることに注力している。

日本の製造業は飽和状態。業界内での地位も固定化している中で、なんとか会社を大きくしたいと考えたのが業態を半分入れ替えるためのM&Aだった。

そこで直面したのが製造業の問題点。特定の人間の指示に従い、現場ではただ機械をまわすのみ。そこにいる人間は「これやって、いくら？」で満足できる金が

もらえなかったら「やめます」となる。これを変えるため、それまで別々だった自社と買収した会社を合体させることを決意。まわりでM&Aをした仲間に話を聞いて

みると、なかなかうまくいっている事例が少ない。しかし、そこで「大きく」なることに特別な執着を持つ横山社長の奮闘は続く。



レポート

屋形船で暑気払い

8月には大田支部「屋形船で暑気払い」を行いました。約20名ほどの会員が大田区かみやの屋形船に乗り込み、美味しい料理とカラオケで楽しく交流を行いました。ご参加いただいたみなさまありがとうございました。今回ご参加できなかった方は、ぜひ次回いらしてください。

レポート:広報委員会



開催日 8月24日

場所 かみや(屋形船)



新しく入った仲間たちです。
既存会員の方々は、
ぜひともフォローを
お願いいたします。

儀間 清昭氏
代表

ギマ企画

☎080-8812-6927

事業内容：戦略策定や販路開拓等の支援サービス。中小企業のデジタル化促進支援

村山 巧氏
代表取締役

(株)シュウエイ

☎03-5711-8555
<https://agetai-tabetai.com/>

事業内容：魚肉練製品製造販売業、鹿児島のおつまみ製造販売

山内 秀樹氏

(株)保険ビルド会津支店

☎0242-93-7668
<https://www.h-build.jp>

事業内容：損害保険代理業、生命保険の募集に関する業務、少額短期保険代理業

山口 裕詮氏
代表取締役

(株)ハーツ

☎03-5762-0072
<https://rentora.com>

事業内容：運転手付きレンタルトラック「レントラ便」

今喜多 秀幸氏
代表取締役

(株)バリューサーチ

☎080-1288-2725
<https://www.valuesearch.biz>

事業内容：中小企業診断士。経営コンサルティング、コーチングと付帯する関連業務

平 善之氏
代表取締役

(株)Arih

☎080-4021-4472
<https://www.arih-inc.com>

事業内容：組織に変革を起こすコーチング。会議を変え、意識を変え、組織を創ることをサポートしています。

中務 史郎氏
事業部長

(株)セーフティ&ベル

☎03-6431-9801
<https://www.safety-bell.com>

事業内容：安心・安全・快適さを求めて弱電設備（防犯、防災、通信、映像、集合インターホン）の企画・販売・施工・メンテナンスを行う会社です。

川口 浩明氏
代表取締役

(株)久保電機製作所

☎03-3728-5070
<http://www.kubodenki.co.jp/>

事業内容：各種ワイヤーハーネス製造並びに販売、各種チューブ加工並びに販売、各種組み立ておよび検査業務の受託、鉛フリー半田検査セットの販売

金子 純也氏
代表取締役

Morning Project
Samurai (株)

☎050-5490-7256
<https://mpsamurai.com/>

事業内容：AI研究開発、人材育成、コンサルティング

橋本 竜弥氏
常務取締役

リノ・ハピア(株)

☎03-3748-4011
<http://reno-happia.co.jp>

事業内容：マンション大規模修繕工事（防水、塗装、リフォーム工事）

小野原 淳氏
常務取締役

リノ・ハピア(株)

☎03-3748-4011
<http://reno-happia.co.jp>

事業内容：マンション大規模修繕工事（防水、塗装、リフォーム工事）



大田支部 球技大会

～バスケットボール・ドッチボール・バトミントン～

開催日：11月11日(土)

会場：大田区立大森第五小学校・体育館

開会：13時30分～

チアパフォーマンス

(アースフレンズ東京Z

Zガールによるチアリーディングパフォーマンス披露)

11月11日、今年は事前練習がなくても楽しめる球技を中心とした大田支部の運動会「大田支部球技大会」が開催された。久しぶりの大会の合間を盛り上げたのは、大田区のプロバスケットボールチーム「アースフレンズ東京Z」のZガールによるチアリーディング。和気あいあいと白熱した試合が展開された。ご参加された企業様、ありがとうございました。

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