

第213回経営研究集会 特集

「いわての新時代を始めよう」



よい会社をつくろう。よい経営者になろう。よい経営環境をつくろう。

岩手県中小企業家同友会 | <http://www.iwate.doyu.jp/> |



**2023 岩手県中小企業家同友会
第21回経営研究集会**
152名の参加で盛大に開催
『いわての新時代を始めよう』
学ぶっておもしろいじゃ！

岩手県中小企業家同友会
第21回経営研究集会が11月22日（水）アートホテル盛岡を会場に開催されました。今回のスローガンには「いわての新時代を始めよう」学ぶっておもしろいじゃを掲げ、盛岡支部が設営を担い、コロナ禍を経て3年ぶりの分科会を設けてのフル開催研究集会となりました。

基調報告には、(株)タティシ
広美社 会長 立石克昭氏（広

島同友会代表理事）にお越し

戴き、「いこるところに人は集まる」我われが業界の、地域の種火になろう！をテーマにお話いただきました。また、基調報告後の分科会では第1から第4分科会の4つの分科会に分かれ、のべ152名の参加者が丸一日充実した時間を過ごしました。

**何度も重ねた実行委員会
盛岡支部が設営に全力**

実行委員長の中村喜一氏（有くらし建築工房代表取締役）は、半年間を振り返り挨拶に立ちました。

「今回の第21回研究集会は、盛岡支部が半年前から実行委員会を組み、繰り返し何度も何度も打ち合わせを重ね準備して参りました。特に協力して戴いた青年部は、立石氏を広島に訪問し、Zoomで報告内容の打ち合わせもし、万全の体制で基調報告と第1分科会を設営してくださいました。

また第2分科会、第3分科会では社員共育委員会にも協力いただき、これまででない『社員と一緒に参加できる分科会』を提起戴きました。当日は30名以上の社員も参加し、社長とグループを囲む姿が印象に残りました。

**「参加者全員で取り組み、
参加者全員で学び合った」**

「第4分科会では、岩手リクス支部の高田住田地区の皆さんに全面的に協力いただき、人口減少、少子高齢現象が急激に進む住田町の『若者が戻る場所』を常に意識して取り組んで来た実例、そして『住む人が本場に住みたい町、人を呼び込む町へ』と、民間主導で実践を進める地域づくりの取り組みについて、ご報告戴きました。『参加者全員で取り組み、参加者全員で学び合った』記念すべき研究集会となりました」と中村実行委員長がまとめ、皆様への感謝の思いをお伝えいたしました。懇親会の最後には11名のゲスト参加者の方々が口々に同友会への思いを吐露され、熱気おさまらぬ研究集会となりました。

今月号では基調報告をこのあと4ページに渡って特集して掲載します。



基調講演

「いこるところに人は集まる」

「我われが業界の、地域の種火になろう」

報告者 (株)タティシ広美社

会長 立石 克昭氏

人は人を浴びて人になる

私の会社は広島県の府中市という人口が約3万5千人弱の非常に人口減少が進んでいる町にあります。ここに上場企業が5社あります。有名なところでは、洋服の青山はついこの間まで本社がありまして。それから「リョービ」ダイキヤストという自動車のエンジン本体を作っている会社です。他にスーパーや機械メーカーなどの上場企業があります。

私は14歳、中学2年生の時に会社経営者になりたいと思い、24歳で創業しました。何故そう思ったかというと、私の父親は大手企業のサラリーマンでした。その時「お前もその会社に入るから安心していろ」と言われていました。父親は大変酒が好きで土曜日になると近所の方たちや会社の同僚を招いてワイワイと飲んでいました。実は私は「また来たか」と思いそ

れが大変嫌で嫌で仕方がなかったのです。

特に大きな声で「同じ事を何度も繰り返して話す大人たち。」それがとても嫌でした。しかし、色んな立場の大人の人たちの会話が聞こえ入ってくる中で経営者が一番カッコいいと思いました。「何年後にこうなりたい。こんな風になりたい」など夢を語っているのです。自分も高校を出たら、経営者になりたいと思いました。子どもが一番の教育は、とにかく色んな大人を見せて体験させるということなのです。あとは子どもが選択する。子どもはアンテナがそれぞれ違います。これがすごくに大事なことです。「人は人を浴びて人になる」これが本当の教育であると思います。



ピンチと取るか チャンスと取るか

本当に田舎でやっている会社ですが、全国展開の仕事をしています。一つの例を挙げると「高輪ゲートウェイ」の2Fコンコースの下の液晶、LEDの電光掲示板、2021年の東京オリンピックでは13会場の競技の看板をやりました。普通なら関東の会社がやると思いますが、広島島の片田舎に発注がくるということは、どんな地方の中小企業であろうともちゃんとした技術と人脈を持っていると必ずできると思います。

東京オリンピックの時はもう受注しているのに一年延期になり、大変でした。しかし逆にコロナに対応できる商品を作ろうとどこよりもいち早くアクリルのパーテーションを一齐に作りました。とても注文が殺到し、コロナ時はオリンピックの売り上げをしのぐほど受注がきて、ピンチがチャンスになりました。この時期もちゃんと過去最高の売り上げを更新することができました。わが社が他と違うのは社内で一貫して作っているのが特長です。そうした最先端のサインをやっています。が、立ち上げ当時は筆で看板

を書いていました。私自身マスをええればどんな文字でもかける技術を持っています。

ところが今は看板屋と言っても直接書く仕事はありません。今のこの時代、パソコンになり、AIやIOTで半分以上の仕事がなくなると言われていますが、第3次産業革命で、これを脅威ととるかチャンスととるか経営者にとって会社の大きな分岐点になると思っています。当時は手書きで書いていましたが大きく時代が変わったのです。同じことが今の時代も起きているの

覚悟するからこそ 仕事を楽しめる

しかし、時代は変わっても絶対変わらないものがあります。それは創業当時家内が教えてくれました。今でも私は経営哲学としています。「仕事を楽しくむ」ということです。仕事を楽しくなくたら人生不幸だということです。私は高校を卒業後、大阪で仕事をして府中市に帰ってきました。しかし最初は仕事がありませんでした。何とかしてやったのが物干しのペランダのペンキ塗り。これを家内と2人でやりました。サビ落と



し、サビ止めを塗り仕上げました。家内は下手なりに一生懸命ペンキだらけになりました。がらやっていました。私はその時家内に聞きました。「こんな仕事をしているけど後悔していないか？」と聞きました。すると家内は「この仕事とても楽しい！」と言いました。今でも忘れません。「私は汚れても、塗っていくものがどんどんきれいになっていく。こんな楽しい仕事はない」と言いました。私は、それを聞きボロボロと涙が出てきて「絶対この事業を成功させよう！」と心に決めた瞬間でした。今でも私は社員たちに「仕事を楽しくもうよ」と言っています。仕事を楽しくなければ不幸だと思います。「どんな楽しみを見つけ人生を楽し

んでいこうよ」と、広島同友会の青年部に話をしたら「立石さんは仕事を楽しもうと言っていますが、私はあまり楽しめないのです。経営は楽しいものではない、辛いものですよ」というわけです。「じゃどうやってたら仕事を楽しめるのですか。」という質問に、それは「覚悟です。覚悟してないから楽しめないのでは」と答えました。私の家内も広島に嫁いで一緒にこの仕事をやっていこうと決め、腹におちた覚悟だから楽しめたのだと思います。

2代目、3代目の方々、若手経営者は、「親父が継げ」といったから仕方なしに帰り、後を継いだので「自分にはもつと合った仕事があったのではないか、自分は経営者に向いているんだろうか」と迷っています。迷っている間は絶対楽しめないと私は思っています。ぜひとも自分のこの仕事を天職だと思ってほしいです。

経営者はタフシーの乗客

私は同友会に35歳で入会しました。実は最初は休眠会員で全然参加していませんでした。それは、同友会が使う用語がなかなか難しくとつ



にくかったのが出られない原因でした。いきなり「自主・民主・連帯の精神」難しいので、もつとかみ砕いていくというのが大事だと思っています。同友会では「経営指針をつくりましょう」と言っているのですが、いつも私はタクシーの話します。経営指針は同友会の1丁目1番地と言いますが、成文化して社員と供給して会社を成長させていくということなのですが、ここにタクシーが1台あります。タクシーに乗ったらまず行先を継げる、これは当然のことです。ところがこのタクシーが皆さんの会社だったら、走ろうとしたときに運転手と乗っている人どちらが経営者でしょうか。普通は運転手が経営者だと思いますが、お金を払っているのは乗客です。今日皆さんが経営研究集会に参加していますが、ちゃんと会社は動いているんです。それは社員が運転手な

のです。経営者は乗客です。ではこの乗客経営者は何をしなければならぬのか。当然、行先を言っていると思いますが、実は私は同友会に入会した当時は行先を言っていないで、何故タクシーが前に走っていたかというところ、一俺も行先はわからないけれど、とにかくタクシーを出せ。交差点になったら指示を出すから、右に行け左へ行け」と言ったりしていました。だから社員は不安なのです。皆さんがタクシーの運転手で一切行先を告げずに乗ってきたら「この人はどこにいくのだろうか」と不安になります。この会社で一生勤めても大丈夫なのかと不安なのです。だから経営指針が大事だということです。ところが、私も経営指針を創りましたが、創ったけれど、なかなか社員に伝わらない。「これだったらつくらない方がよかったのではないか」と時間の無駄とあきらめる人が同友会の会員に多いのです。私はどうしたら、社員は自分のものとしてくれるのか試行錯誤してきました。

受け止めてほしいのでそうしています。それには、会社でやること、目標、あとはプライベートの夢を書いてもらっています。日常些細な夢よりも、もっと大きい事を描いたほうがと思うのですが、そんなことは社員に言ってもいいけません。もしそんな事を言ったら私は書きたくありませんと言われます。それをわかった上で社員と面談します。実現するように後押しをしています。

「庄屋の娘も言ってみなきゃわかん」

私が何故LEDの電光掲示板に進出していったかというところ、1992、3年の頃のバブル崩壊の時期でした。それまで順調に右肩あがりに成長していましたが、一気に仕事がなくまりました。私は3、4カ月すると仕事が戻ると思っていたけれど、辛抱の時だと思っていました。しかし逆にどんな売り上げは下がり、世の中も銀行や証券会社も倒産、足元までできてしまいました。そこで、これから新しい事業展開をしていかなければ、看板だけでは無理だと思いましたが、今でこそ再構築補助金などがありますが、当時はそんなものは全くありませんでした。



そんな中である大手の電機メーカーが電光掲示板を売る代理店にならないかと言ってきました。私はすぐ「やらせてください」と言いました。そのデモ機を車に積んで営業し、結構売れました。ところが、お客様から「もっと大きいのはできないのか」とか「縦型のものはないのか」など色々要望をいただくのです。それを大手電機メーカーに図面を書いていくらでできるか見積ってほしいとお願いしたところ鼻で笑われました。「立石さん、それは1台です。1台のためにシステムや、ライン変えたりそんなことはできない」と言われました。私はその時ピンとききました。「大手メーカーができないものをつくろう。量産品が作れないならば、1品ものを作る電光掲示板を作るメーカーになってやろう」と大それたことを考えました。しかし、その電光掲示板をつくるのに技術者はいない。パソコンが苦手かどうかやたらこれができるかを同友会のメンバーに相談しました。すると「できるよ。でも数千万円の開発費と数年間の開発期間が必要」と言われました。私はそれに費やす時間もお金もない。

自分の考えひとつでどうにでもなる

そこで、「私が数千万円の機械を決めて帰るからそれならやってみませんか」と説得しました。しかし1台も売った事が無い実績もない。それでも営業に行きました。普通は信用されるわけではないし相手にされないはずですが、私は「庄屋の娘も言ってみなきゃわかん」という思いでだめもとで回り続けました。

ある不動産屋さんに行ったときです。余った土地の有効活用を考えてくれと言われ、大型電子掲示板の設置の企画書を作成し、伺いました。す

ると「よし、契約しよう。でもどうせやるならもっと大きなものをしよう」。その言葉に、私は初めて怖くなりました。1台も作ったことがないのでから。でも私は正直に「これは初代機です。それでもいいですか」というと「あなたの夢にかけた。いいものを作ってください」。と言われ、数年開発にかかるものを作りました。やっと完成してたくさんの方の協力で半年で設置すると、LEDの光が太陽の光線に負けているのです。「あなた、私はいいものをつくってください」といいたよ。こんなものは商品じゃないと言われ、私は「やめとけばよかった。今までどおり看板の仕事をしてあげばよかった」と後悔しました。でもこれをどうやって生かすかを考えると自分なりの考え方がありました。富士山があるとすれば、今起きていることは山の頂点。それをどっちに転がすかは自分の考え次第。2台売れたと思えばいい、1台は買ってくれる人がいる。今までもどおり昼間でも明るいものを提供すればいい。暗いと言われる商品は屋内に売れば2台売れたことになる。そう思い、「これを作り替えるから、とにかく3カ月待つて



ほしい」と提案しました。その商品は広島県の北部の町に東京ドームのような小型の建物ができるという新聞情報から私はそこに営業に行きました。1度は予算の関係で断られましたが、次はレポート用紙4枚の中に1枚目は商品の経緯を書き、2ページ目には商品の性能、3ページ目にはドーム会場に入るとどんな感じか、色々なイベントにも使える、4ページにはその商品にかける夢を書き、表に筆で「町長様」と書いて、一度断られた役場にFAXで送りました。するとそれが町長の目に入り、「もう一度役場にきてください」と呼ばれました。町長の前で説明して、それを黙って聞いていた町長は「よし！入れてやろう」と

言いました。すると役場の課長が飛んできて「町長、この予算はどこからでるのですか」と言ってきましたが「すぐに議会に変更届を出せ」と言われて決まりました。完成の最後のお披露目の時に「町長ありがとうございます」とお礼を言うと「何故そう言ったかわかりますか？普通はないけどFAXがきて、その最後に事業に対する夢が描いてあった。その夢に感動したのです」と言われました。本当に素晴らしい町長でした。こうして自分に生かせるように何とかして苦難を乗り越えてきました。今まで実績ゼロでしたが民間と行政と2つの実績ができたのです。中小企業は実績を作るのが難しいのですが、こんなチャンスにだけいたったのは、行政の理解もあったのかも知れませんが、経営者の何としても自分の事業を形にしていこうという熱意があるかどうかということ。しかも補助金を一切もらわずにです。まさに経営者の考え方ひとつで善循環になるか、悪循環になるか決まってくる。悪循環の雪だるまになるのは簡単です。それは、相手のせいにしてたり恨むことなのです。それは会社

をダメにしてしまいます。絶対に相手のせいにはしない。自分の考えひとつでどうにでもなるという覚悟が必要なのだと思います。

我われは看板業ではなく情報伝達業

それから、わが社の経営理念をもとに、看板屋ではなく本業とは違う分野に入っていました。しかし、ある社員から「社長本業から外れているのではないですか」と言われました。「本当に大丈夫ですか。私たちはデジタルの技術も持っていないし…」と社員が非常に不安になったのです。その時に私自身も少しギクツとしました。

そんな時、同友会の例会で「あなたの会社は何業ですか？」という勉強会に参加しました。私は迷いもなく「看板業です」といいました。その時に「そんなどこにでもあるような業種ではだめだ。あなたの業が未来の業態に広がるように考えてみてください。」と言われ、そこから1週間考えて、情報を形にする目的とする「情報伝達業」を考えました。これだと思いついた日に朝礼で皆に「うちはこれから看板業ではなく情報伝

達業だ」と言いました。実はこれでやっていこうと決めたのは1995年でした。それから京都市の消防局から注文がきました。防災情報システムというものです。これは大災害の時に自動的に音声を読み上げられるシステムで、今では当たり前になっていますが、当時は新しいシステムの開発でした。

しかし設置をした日があの3・11の翌日でした。京都の消防の方々も応援に行かれるということで、全員バスに乗り込んでいた場面を見ました。私はこれを見て非常に不思議な因縁を感じ、これを世に出していこう、わが社のホームページに挙げていこうとしました。すると社員たちは全員反対でした。何故かというと「東北ではあれだけの被害がおきている時にそれはちよつとどうかと…」と言われました。私も一瞬そう思いましたが、私は社員に言いました。「もう一回経営理念を見返してみて」と。「情報伝達業として情報を形にして地域社会に貢献するとうたっているのにほとぼりが冷めるまで待つというのは、違うのではないか。もう一度経営理念を見てみよう」と全社員と唱和してみました。「決してお

金ではない、人の命を救うかもしれない情報装置をつくったのにこれを置いておくのはおかしいだろう。一刻も早く届けて使ってもらうことを考えるのが我々の使命だ」と、社員にも理解してもらいました。この情報伝達業の5文字が事業継承にも大きくかわってききました。

実はうちは3人娘がいます。娘たちは学生時代に「お父さんが勝手に好きで始めた事業だから、私たちに押し付けられないで」と3人とも言いしました。その中の長女の結婚相手が立石の姓を継ぎ養子に入ってくれました。その長女が「お父さん、とにかく彼は大手企業の人だからこの会社の後を継ぐことは絶対ないからあきらめて」と言っています。



した。しかし数年たって彼は継ぎたいと言ってきました。娘はもちろん大反対でした。

しかし彼が一番惹かれたのはこの「情報伝達業」に未来を感じられたということでした。皆さんの会社は何業なのかというのをぜひとも考えてもらったらどうかと思います。これが大きく会社を変えていきます。それには自分に腹落ちしてこそ生きてきます。

「地域の中に学校を、学校の中に地域を」

今、私は地域の子どもたちを地域に残していく、地域に戻ってくるということとコミュニティスクールをやっています。これは地域と学校が一緒になって子どもを育てていくということで、校長の方針をコミュニティスクールの我われ委員が承認して、承認したらそれを一緒になって実現していくということです。

これを10年前からやっていて地域の人たちにもわかるキャッチコピー「地域の中に学校を、学校の中に地域を」を掲げこれを実現していこうとやっています。小学1年生から9年間かけて地域の企業、地域の職業を知ってもらう教育をやっています。しか

し我われは高校、大学生を即採用というところにいきたいのですが、残念ながら、殆どのそのくらいの生徒たちは大企業、地元でも有名企業に目が向いています。中小企業には目が向かず、ましてや保護者も地域の企業を知らないのです。「その努力を我われもしなければ」と5年前から取り組んでいます。

これはどういうきっかけでやり始めたかという当時の校長からの「会社をつくらうと思うけどどうでしょう」という話でした。最初は校長が会社をつくると思いましたが、「子どもたちに会社をつくらせようと思うけどどうか」という事でした。「これは面白い、やりましょう」と始めました。

中学校2年生で模擬会社を作り商品開発をし、地域企業と製品化し販売までします。初年の会社は「クラル」という社名を考えましたが、社名を決める前に経営理念の勉強会を授業の中でやりました。

近江商人の「売り手よし、買い手よし、世間よし」この3つのバランスがよくなって商売というのが繋いでいくという事を子どもたちに説明して14歳の子どもたちが経営理念を考えました。子供たちは素晴らしい経営

理念を考えてくれました。そこで子どもたちは、考える力を身につけます。子供たちは将来必ず、AI、IoTの世に入っていくと思います。その時に考える力と相手に伝える自己表現力をつけるためです。私はやっていることは微力ですが無力ではないと思ってやっています。決してボランティアではなくて未来へ地域へ投資するということを胸を張って言っています。

では子どもたちの教育にどう成果があったかというと、例えばロゴマークを考えたり子どもが、最初はとてもおとなしく話もありできない子で社会に出て大丈夫だろうかとか親も思っていました。このマークが認められ、できたことで自信がつきとても明るく意見を発表できるようになりました。学校も親も驚くほどでした。もう一つは先生が変わります。先生達は企業経験がないので、我われ地域の企業が入りフォローしながら進めています。

「いこる」といこる人

最後にここに「いこる」といこる人は集まる」というカードを今回お配りしてあります。

私たちの地方では「炭がよくいこってきたね」と言います。例えると経営者は炭なんです。経営者が「いこって」種火をつくって会社をどんどん良くすることが、必然的にいい会社ができるのではないかと思います。ぜひとも「いこる」を岩手同友会につくっていただき、この地域に同友会の考え方や、人を生かす経営や自主・民主・連帯の精神をもとに社員を大事にする会社が増えていくことがまさにこの地域の発展につながると思います。

増強の大切さを実感したことがあります。先日G7サミットが広島でありましたが、そのレセプションに我われ広島同友会の3人の代表理事が呼ばれて行きました。普通は同友会に声がかかることはまずありません。あのレセプションに招待がくるということは、それだけ3,000名の会勢になった広島同友会の影響力が示せたことです。それは我々中小企業の社会的地位が上がるといえることです。しかし、中小企業は社会的地位が本当に低いのです。それを上げるために一人ひとりの会社がいい会社になり、この岩手の地に同友会型企業を増やし、中小企業の地位向上に頑張ってほしいと思います。

支部・地区通信

盛岡支部 新会員オリエンテーション

新しい仲間が増える ことは辞書の1ページ

10月26日(木)盛岡支部新会員オリエンテーションが同友会会議室で行われました。

当日は、新会員の心―未来―代表 佐々木理恵氏、(株)大門 代表取締役 南郷国豊氏、(有)川藤 代表取締役社長 川村正太郎氏3名をお迎



えし、昼食を取りながら和やかにスタートを致しました。

最初に中村支部長より、「本日はお忙しい中、お越しいただきありがとうございます。」

同友会は経営者の集まりです。経営者として悩みや課題

がありそれを解決するためにはお互いが本音で話すことが大切です。そうすることで一

歩先に進むことができます。

私たち中小企業が元気になることで地域も元気になります。一緒に頑張っていきましたよ。」とあいさつがありました。

自ら気づき経営に 活かしていくことが大切

次に幹事一人一人から、入会したきっかけ、当時の経営状況、社員との関係など課題があった中で同友会の例会や経営指針を創る会を受講し、気づきと変化が生まれてきたことなどミニ報告をしていたいただきました。その後新会員か



ら会社の紹介と現状についてお話いただきました。

「昨年起業し、事務所がないのでミーティングする場所がない。冬場の仕事は3分の1に減ってしまうことが課題になっている」「次の世代に継ぐために今から新たな事業も考えて行かなければなら

ない。今経営指針を創っているがこれでいいのかどうかわからないので経営指針実践塾に参加したいと思っている」

「現在売上は安定して来ている。5年以内に売上を倍にしたい。そのために新商品を考えている」など課題と新事業に向けて動いている方もいる中で質疑応答し、終了時間を迎えました。

最後に中村支部長より「不安を抱えてのスタートになると社員との関係がうまく行かず業績も下がります。『何のために経営しているのか』私は同友会に入り気づきました。自ら気づき経営に活かし、社員と一緒に会社を作ることが大切です。同友会をうまく活用し自社に活かして欲しいと思います。」とお話いただきました。

ある新会員の方は、当初1時間で退席する予定でしたが、今の悩みや課題を出しはじめたことで予定時間をはるかに過ぎてしまう程、真剣に向き合う姿が印象的でした。

県北支部 農業食料生産部会共催12月例会

「夢が実現しない!」 葛巻町長想いを語る

12月7日(木)、葛巻町 鈴木重男町長をお迎えし、県北支部農業食料生産部会共催12月例会と懇親会がくずまき交流館プラトールで行われました。

成功の秘訣は、あきらめない こと、歩みを止めないこと

当日は、18名が参加し鈴木町長から葛巻の取り組みと想いを語っていただきました。

町長に就任し、今期で17年目になります。「町づくりも経営」と話す鈴木町長。優等生が成功するわけではない。劣等生が失敗するわけではない。自分よりも優秀な人材を育て任せることが大事。これは会社も同じだと思います。葛巻町でも優秀な人材が集まるようにしていきたいと思っています。その一つとして、保育園へ一人一台のバイオリンを支給しています。「楽譜が読めなくても弾けることで



催として、今年最後の例会が終了しました。

県央支部

社員が常に会社や地域との「つながり」を感じられる会社を目指して

「挑戦する気持ち」自分ではできる。その経験が後に何かに挑戦する気持ちにつながればという想いで取り組んでいきます。「成功の秘訣は、あきらめないこと」歩みを止めないこと。です。大事なことは人が育つ環境をどうつくるのか。これは企業経営も同じだと思います。」とお話をいただき、参加者も学びの多い時間となりました。

その後、懇親会が行われ県北支部・農業食料生産部会共



12月13日（水）県央支部12月例会が、やはパーク大研修室で開催されました。報告者は(株)麴屋もとみや 代表取締役 本宮啓氏より「自分をさらけ出して危機を乗り越え人と人との『つながり』で開いていく我が社の未来」のテーマでご報告いただきました。

自社がお客様に必要とされていることを知る

(株)麴屋もとみやは、約90年前に県北の八幡平市安代地区を中心に本宮氏の祖父が開いたのが始まりです。味噌醸造を中心に、現在では味噌と麴を使った加工食品を製造、販売と最近ではネット販売にも力を入れファンのお客様が全国的に広がっています。

大学を卒業後、稼業を継ぐということは全く考えず、地元に戻り銀行に就職します。仕事も順調でこのまま自分は定年までと思っていました。が、周りから「麴屋もとみやさんはとてもおいしい味噌を作っているよね。将来はどうするの」また「地域にとってなくてはならない店だね」という声を聞きました。そこで改めて自社が本当に必要とされていることを実感し、決断して後継することを決めました。そして最初は課長という役職で営業の仕事からスタートしました。

社員との関係は最悪の状態の日々



しかし、製造現場からは「今度入った課長はどんな営業で仕事をとってくるからさ」と言われ「じゃあやってやろうじゃないの!」と憤慨口調で営業していました。「本当に社員とはいつもバチバチで社内の雰囲気も最悪でした」と当時を振り返ります。仕事はどんどん取ってはきますが日常は社員との距離は埋まらず、結局一人では何も進まない、進められない状況でした。

強がり大きな「ヨロイ」

悩みながらも何とかしなければと思い、同友会に入会。その半年後「第15期人を生かす経営・経営指針実践塾」を受講しました。そこで実行委員の皆さんからたくさんのお話を聞きますが、なかなか自分で答えが見つかりません。将来何をしたいのかどうしたいのか全くわからず悩んだ末、まず社員から話をじっくり聞き、祖父や父親が守ってきた麴の勉強を一から徹底してやり直しました。そこで「強



がりや、わかったふりの『ヨロイ』をいつも着込んでいた。悪いのは全部社員のせいにして本当は自分が何も無いのに、恰好つけていた」ということに気が付きました。

つながりの大切さと社員の力

そんな中、社長の父親から次期の社長就任の話がきます。同時に店舗を大リニューアルすることになりましたが、その矢先、コロナが重なり本当に大変な状況でした。



しかし逆に現場の社員の声をすべて聞き、全社一丸で新店舗に向けてアイディアやワークシoppを重ね進めました。改めて感じたのは「つながりの大切さ」と「社員の力」でした。「この店があつてよかったと心から思われるような商品やサービスを提供したい」という社員の意見をしっかりと聞き、新店舗をオープンしました。店舗名は「SHI MONO 528」田舎だけでなく「ハッ」としてスタッフは「キラッ!」とした対応をすることで来ていただくお客様は「ホッ!」としてほしい。そんな思いの店舗です。

苦しくてもあきらめず ブレずに進む

本宮氏は言います。「課題はたくさんあります。進む方向性は決まっています。社員全員で共有して良い会社にしていく思いはあっても、社員が退職してしまい本当に苦しい状況もあります。でもあきらめずに10年後の麴屋もとみやの未来を考え、決してブレずに強い気持ちで頑張っていることが、地域の皆さんに恩返しすることだと思います。これからも人とかかわりを大切にして邁進していきます。」と報告されました。

自社に置き換えて 考えるグループ討論

参加された方々からの感想は「自分が大切に行っている事を社員にちゃんと伝えていくのか、何をどう思って大事にしているか。明確に考えなければいけないと思いました。」「自分の考えを押し付けるのではなく、厳しい意見や反応を受け止めながら社員との対

話を続けていきたいと思いました。」「ワクワクする仕事、社員が働く環境や待遇、何を持って辞めるのか、辞めないのか。もう一度じっくり考えてみます。」という参加者全員が自分に置き換え考える例会報告とグループ討論になりました。

岩手リアス支部

会場全体に 感動が広がった特別例会

新潟同友会代表理事(株)給材
宮崎 伸洋氏報告



岩手リアス支部
12月特別
例会が、
12月14日
(木) 陸
前高田一
本松ホー
ルで開催されました。今回の

例会では岩手リアス支部の河野通洋支部長(株)八木澤商店代表取締役、橋詰真司地区会長(有)橋勝商店代表取締役)が支部会員の皆さんを丁寧に訪問しながら声をかけ、当日はゲスト7名を含む51名が参加し、熱気溢れる例会となりました。

新潟同友会は東日本大震災後、旧気仙支部への支援など、何度も交流を重ねてきました。今回も新潟から陸前高田を18回目の訪問という報告者の(株)給材 代表取締役 宮崎伸洋氏(新潟同友会 代表理事)と一緒に4名の会員の皆さんに参加いただきました。

わくわくする未来への ビジョンを一枚の絵に

「物語は学校給食から」あなたは何屋さんですか?をテーマにお話いただいた宮崎氏は、1968年創業の給材が、学校給食や保育園給食の食材販売を専業として子ども供たちに「安心」して食べてもらえる食、何の疑いもなく「安全」が確認されている食、

皆が笑顔で「美味」しうに食卓を囲む、そんな商品をお届けすることが給材の責任だと話します。そして「お客様も社員もわくわくさせる」が大切なテーマと続けました。13年前に社員から出された不満の山。そこに真摯に向き合い、一人ひとりの面談から出た提案や気づきの声をすべて受け止め、会社の数字も包み隠さず出しながら向き合ってきた日々、そして3ヶ月かけて作成したという最後に紹介した10年ビジョンを描いた絵には、数々の社員の笑顔、



社員の夢が描かれていました。参加した社員からの感想では「宮崎さんの話を聴いて、『もっとこうしたら会社が良いくなるのでは』というアイデアが頭の中で溢れ出し、それを社内でも共有したくてワクワクしています。私はカフェで接客していますが、その狭いカフェの中だけではなく、会社全体、町全体、地球全体のことまで考えて行けたらより良く、楽しくなっていくと思いました。」とのメッセージも会場から寄せられ、宮崎氏の人間性とともに、社員一人ひとりが経営理念をいかに大

切に思っているか、会場全体にその感動が伝わった特別な例会となりました。

県南支部

数々の工夫を実際に見て触れて学んだ特別訪問例会

（株）東北ウエノ

県南支部特別訪問例会

県南支部では「企業変革支援プログラム」の経営課題から今年一年の例会テーマを決定し、一年間取り組んでいます。12月は「付加価値を高める製品やサービスの企画・開発・設計」がテーマです。

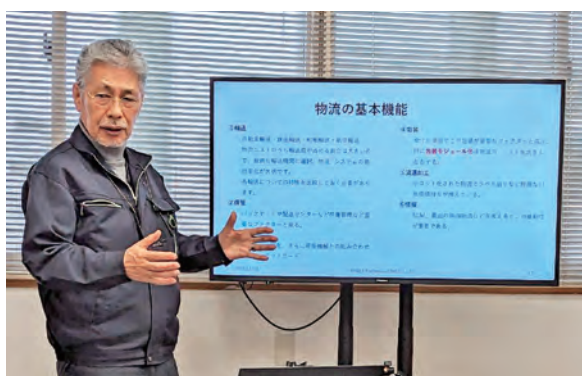
県南支部12月特別訪問例会が12月19日に（株）東北ウエノを会場に、9名の参加で開催されました。

初めに（株）東北ウエノ代表取締役 鈴木雅彦氏から、経営理念として「適材適包」を掲げていること、「商業梱包」と「輸送梱包」の違い、「輸送梱包」に特化していること、安全に効率よく運ぶ必要性和環境に配慮した緩衝材の提案などについてお話しいただき

しました。また量産は外注し、お客様のニーズを聞いて営業・設計が意見交換をしながら提案をしている流れについても教えていただきました。

訪問してわかる社員のやりがいあふれる表情

工場では、それぞれの担当の社員の皆さんにご案内いただきながら、実際の製品や機械の説明、質問にも答えていただきました。軽い素材なのに強度があったり、使い終わったたらコンパクトに畳める通い箱など、商品を安全に且



つ効率よく運ぶための様々な工夫が紹介されました。

その後実際に機械を使用して加工例を実演していただきました。説明してくださった社員お二人からは、仕事に対するやりがいを感じられました。

参加者からは「知らない世界を見ることができ、面白かった」「輸送時のリスクを表にしてお客様に提示をして

いることに驚いた」「梱包ってあまり意識した事なかったけど面白い」などの声がありました。

沢山の製品を丁寧に説明いただき、参加者からも質問が数多く出され、時間いっぱいまでお時間をいただきました。県南支部今年最後の例会でしたが、充実した学びの時間となりました。

（文：県南支部 千葉厚氏提供）

新 会 員 紹 介

支部地区	岩手リアス支部 大船渡地区
氏 名	志田 繕隆
企 業 名	岩手開発産業(株)
役 職 名	代表取締役社長
住 所	大船渡市盛町字町 8-19
T E L	0192-27-1113
F A X	0192-27-2387
事業概要	受注型企画旅行、手配旅行、自社募集型規格旅行、他社募集型規格旅行の商品開発及び販売



支部地区	盛岡支部 第2地区
氏 名	八重樫 智訓
企 業 名	(株)あけぼの
役 職 名	代表取締役
住 所	盛岡市東見前 1-9-1
T E L	019-681-4900
F A X	019-681-4901
事業概要	車両販売、住宅用ガラス・サッシ販売



支部地区	盛岡支部 第1地区会
氏 名	藤井 千雪
企 業 名	(株)太陽産業
役 職 名	代表取締役
住 所	秋田県秋田市川元山下町 7-20
T E L	090-2976-0788
F A X	018-853-0552
事業概要	不動産賃貸、総合リユースストア、コンパスウォーク、サロン、飲食事業



支部地区	県央支部 花北地区
氏 名	早川 千春
企 業 名	キャリアオフィス Haru-wa
役 職 名	代表
住 所	北上市鬼柳町卯の木 102-6
T E L	080-1812-6859
事業概要	キャリア支援事業



支部地区	岩手リアス支部 高田・住田地区
氏 名	塚原 涼子
企 業 名	ペーカリー・マール
役 職 名	店長
住 所	陸前高田市気仙町字町 308-5
T E L	080-2845-8170
F A X	0192-22-8159
事業概要	ペーカリー製造販売



支部地区	盛岡支部 盛岡第1地区
氏 名	南郷 国豊
企 業 名	(株)大門
役 職 名	代表取締役
住 所	盛岡市津志田中央 3-2-5
T E L	019-638-2581
F A X	019-638-9056
事業概要	メンマの卸売り



2024 新春講演会・新春交礼会のご案内

日 時 2024年1月25日(木) 15時00分 開会

講演会 15時10分～ 交礼会 18時30分～

会 場 ホテルメトロポリタン盛岡本館

(盛岡市盛岡駅前通 1-44 TEL 019-625-1211)

参加費 8,000円(講演・懇親)／2,000円(講演のみ)／7,000円(懇親のみ)

テーマ「ピンチをチャンスにするために今何が必要か」(仮)
～中小企業の魅力を地域でいかに発揮するか～

エコノミックガーデニングの事例から

講 師 拓殖大学政経学部 経済学科教授 山本 尚史 氏

テーマ「『どん底』から『なくてはならない会社』になぜなれたのか」(仮)

報告者 (株)IOS 代表取締役 中鉢 貴省 氏(宮城同友会)

※参加お申込みは事務局まで。



素心知困

「何のために経営するのか」「真のお客様は誰か」。これまで経営指針の成文化の過程で深く問いかけ続けてきました。これだけで飯が食えた時代もありました。▼しかし1年先の見通しでさえ不確実な現代には、企業のあらゆる強みや持っている資源をフルに生かし部門、顧客、商品、そしてニーズ別に売上構成、限界利益率を比較分析し、速攻で次の一手を打つことが必須の条件です。▼岩手同友会第1回経営基礎講座・計画策定講座がまさにいま、隣の会議室で開催されています。同友会運動の歴史の中で培ってきた経営者同士の胸襟を開いた関わり合い。宮城から6名が手弁当で駆けつけてくださっています。▼それぞれの企業の分析から10人いれば10の違ったアイデアがどんどん湧き出る。そしてびっしりと隙間なく描かれたホワイトボードの文字の隙間から浮かぶ「わが社のお客様は誰か。自社の強みをどう生かすか。」▼即行動の新年。15名の受講生の次の一手をお楽しみに。

■本紙掲載の例会や諸事業には、所属支部に関係なくどこにでも参加できます。ご連絡下さい。■例会や役員会などのカレンダーと事業案内を随時更新しています。■同友会ホームページをご利用下さい。■本紙掲載事業への出欠返信は、同封のファックス返信用紙またはedyuをご利用下さい。

人と自然にやさしい
環境を創り
地域型企業として
貢献します。

岩手日化サービス株式会社
〒020-0402 盛岡市黒川 22-56
TEL 019-696-5611 FAX 696-5614

ゆたかな幸せのために、より良い環境創りで
真の循環型社会を目指します。

紫波環境株式会社
岩手県紫波郡紫波町南日詰字小路口70-1
TEL:019-672-2656 FAX:019-601-2686
http://shiwakankyo.com/

物を大切にし環境にやさしくいたい 使わない人から使いたい人へ
総合リユースショップ Dok-Doki 2nd STREET

(株)トータル・リユース
代表取締役社長 伊瀬 幸郎
ise yukiyo

本社 〒026-0041 岩手県釜石市上中島町2-2-33
TEL:0193-21-2126 FAX:0193-21-2127
携帯 090-8780-3296
E-mail: trise@arion.ocn.ne.jp

Southern Iwate
DSG サザン岩手ドライビングスクールグループ
Southern Iwate Driving School Group

陸前高田ドライビングスクール 三陸技能講習センター
RIKUZENTAKATA DRIVING SCHOOL Sanriku skill training center

平泉ドライビングスクール 遠野ドライビングスクール
HIRAZUMI DRIVING SCHOOL TOHNO DRIVING SCHOOL

携帯サイトはこちら
http://www.si-dsg.com/mobile

めだか

有限会社いわてにっかコミュニティ企画
(事業内容) デイサービス / 生活介護 / 訪問介護 / 住宅型有料老人ホーム
児童デイサービス / 相談支援事業所 / 訪問看護 / 就労継続支援 B 型

注文すると「明日」来る。
オフィス・事務用品通販なら「アスクル」で

日用品 消耗品 文房具 飲料 工具

外出せずにFAX、Webにてご注文できます！
ご登録・お問い合わせは平金商店へお待ちしております。

https://www.askul.co.jp/ag/hirakin/

ASKUL AGENT 株式会社 平金商店
アスクルエージェント TEL:019-624-2121

「企業変革支援プログラム ver2」

自社の立ち位置を明確にして
社員とともに目指す企業像

「企業変革支援プログラムステップ1」「企業変革支援プログラムステップ2」を1冊にまとめ、全面改訂

A4判、80ページ。
定価 2,200 円
(本体価格 2,000 円+税)
2022 年 10 月発行

オリジナルラベル
ワインを作成します

周年記念、御中元、お歳暮、ノベルティ等

自園自蔵ワイン 紫波 社名ロゴ 包紙、のし無料 12本以上 作成料無料
岩手県紫波町産ぶどう 100%

お申し込み・お問い合わせ
Tel. 019-676-5301
自園自蔵ワイン 紫波 (株)紫波フルーツパーク
醸造元 〒028-3535 岩手県紫波郡紫波町遠山字松原1-11

DOYU
I W A T E
同友いわて
2024
Vol.174

2024年1月1日発行
発行／岩手県中小企業家同友会
広報委員会

〒0200878 岩手県盛岡市肴町4-15 カガヤ肴町ビル3F
TEL 019-626-4477 FAX 019-626-1644
Mail: info@iwate-doyu.jp