

DOYOU

さいたま

同友会の三つの目的 / よい会社 よい経営者 よい経営環境をめざす

YOSHINARI NAOTO

吉成直人

株式会社 プラスワンライフ
(埼玉地区会)



ふみきり

【経営理念】

私たちは、お客様が求めるサービスを探求し、自分を必要とする家族の為に、共に行動する仲間の為に、自己の生き方の為に、会社を成長させその利益をお客様も含めた全体で享受します。

特約店として宅配専用乳製品の販売を主にした会社を設立し、会社事業の目的設定が不可欠だと思い経営指針づくりセミナーの受講に至りました。現在は居酒屋「ふみきり」もオープン。この度はその「ふみきり」にてお話を伺いました。

(P6へ続く)

2023 - 3 March
VOL. 537 毎月1日発行

特集

～中小企業だからこそチャレンジ!～
無料で使えるビジネスの起爆剤
『セールスライティング』の魅力とは?

<https://www.saitama.doyu.jp>





～中小企業だからこそチャレンジ!～

無料で使えるビジネスの起爆剤 『セールスライティング』の魅力とは？

顧客の心を突き動かし、お金をかけずに集客や売上を何倍にも上げる技術を学べる絶好のチャンス。この記事を読んだ方は、業種を問わず使える魔法の言葉に、あなたの売上や集客数が劇的にアップするヒントが見つかる保証付きです。

社長自らが、実践してコロナ禍にあっても売上を飛躍的に伸ばしている(有)キタムラコーポレーション 代表取締役 北村政義氏（大宮南地区会）。広報情報化委員でもある北村氏にインタビューしました。

柴田：2022年6月の大宮南地区会例会は大盛況だったみたいですね。今日はその報告内容、セールスライティングについてインタビューさせていただきたいと思いますのでよろしくをお願いします、

北村：はい、よろしくお願いします。おかげさまで、例会には他地区会を含め通常の倍くらいの44名の方に参加いただきました。案内チラシにセールスライティングの技術を使ったこと、やっぱり皆経営者なので、マーケティングの話には興味があるのだと思います。ただ、セールスライティングという言葉自体を知っている方はあまりいらっしゃらなかったようです。

柴田：では、改めてセールスライティングってどんなものでしょうか？

北村：文章やメッセージで人の心を動かし、購入や登録、電話で問い合わせをしてもらうなどの何かしらのアクションをとってもらうもの全てです。例会の案内チラシも同じです。案内文で参加ボタンをポチッとする行動をとってもらうということです。

柴田：企業のイメージ広告のようなものとどう違うのでしょうか。

北村：例えばテレビのCMでAmazonやトヨタの企業広告を見て、すぐにAmazonの商品やトヨタの車を買うことはないと思います。Amazonってすごい会社だなあ、とかトヨタって

カッコいいなあとか、企業のイメージアップやブランディングのための広告なので、それを見て即行動に移してもらうセールスライティングとは別ものです。

柴田：なるほど。実際にセールスにはどの程度効果があるのでしょうか。

北村：書籍とかセミナーとかだと売上が何十倍にもなったとかの事例もあるようですが、私の会社の事例としては、集客に大いに役立っています。他のマーケティングも行なっていますし、コロナが落ち着いてきているということもありますので、セールスライティング単体の効果とは言えませんが、今期はちょうど半期が終わったところで前年の年商を上回りました。つまり、売上ベースで前年比200%で進捗していますので、このままいけば過去最高の売上になると思います。過去の実績では120%や130%ありましたが、200%は初めてですので、セールスライティングの効果が占める



割合は大きいと思います。

柴田:この時代に200%というのはスゴイ数字ではないでしょうか。

北村:ありがとうございます。でも私もまだセールスライティングを始めて1年程度ですし今も日々勉強中なので、もっともっと伸びると思っています。

柴田:そんなに効果があるんですか。

北村:ありますね。

柴田:そもそもセールスライティングを始めたきっかけは何だったのですか?

北村:私はサラリーマン時代にマーケティング部にいたので、セールスライティングというものの存在は知っていましたが、先ほど言ったように売上が何十倍にもなるって胡散臭いじゃないですか。当時はなんか小手先のテクニックだと思っていたので目を背けていたんです。でも、コロナになってお客さんが皆オンラインに移動していったことで、経営者も追いかけていくようにWebとかSNSに力を入れてきたじゃないですか。私はそもそもWebだけで集客してきたので、急に今までアナログだった事業主の大群が皆私の方へ押し寄せてくるような感覚になって、なんか潰されると思ったんです。それで、もっと差別化しなくちゃいけないなと思っていたところ、たまたまセールスライティングの文字が目に入り、勉強を始めたんです。

柴田:なるほど。それで胡散臭さはどうなりましたか?

北村:多少はまだありますがほぼ無くなりましたね(笑)。あとは、もっと早くやっておけば、という後悔しかありません。多少は言葉遊びの部分もありますが、かなりマーケティングの本質的な部分についていると思います。

柴田:と言うと?

北村:商品、顧客、競合を徹底的にリサーチすることに労力を費やすということです。商品のことは皆経営者なので誰より詳しいと思いますが、顧客リサーチでいうと、顧客は誰なのか?何を考えているのか?何を求めているのか?ということです。

多分、顧客が考えていることなんてリサーチしなくても分かっているよ、と言う経営者が多いと思いますが、実際は異なることが多いですよ。

柴田:なんか少し難しくなってきましたが…

北村:難しいかもしれませんが、楽しいですよ。だって急に反響が増えますから。あと、これはアドバイスですが、セールスライティングをする前に、きちんと反響が増えた時の受け皿の準備が大事です。

柴田:どういうことでしょうか。

北村:パンクするからです。もしあなたのお客さんが急に1.5倍や2倍になったら対応できますか?

柴田:無理です。

北村:うちは2回パンクしました(笑)。それで広告をピタッと止めたり、サービスの金額を上げるとかいろいろと試しています。でも、おかげさまでお客さんを選べるようになりました。今までは来たお客さんには極力対応するようにしていましたが、今はスタッフにもウチに合ったお客さんを選んで付き合うように指示しています。

柴田:羨ましいですね。

北村:はい、贅沢だと思います。選んでいいと言ってからスタッフも生き生きして仕事していますから、雇用の定着にもつながると信じています(笑)

柴田:なんか同友会っぽいですね。

北村:はい、それが

セールスライティングを行う一つのベネフィットだと思います。このベネフィットを表現することが難しいんですが、これを説明するとそれだけで時間なくなりますのでやめます(笑)

柴田:そうなんです。では、最後にまとめとしてセールスライティングの魅力と、今後の活動についてお聞かせください。

北村:はい、セールスライティングは通常Web広告を打っている人にとっては無料で売を増やせるということが最大の魅力です。今日広告を出したら、明日から反響があることもありますので、せっかちな経営者には目に見えて計測できますし、反応がなければプランB、Cとヒットするまでドンドン変えていけばいいからです。そして、ある日突然、電話がガンガンなったりメール申込等が増えるので、下品かもしれませんが、宝くじを頻繁に買っているような期待感やワクワク感があります。

今後の活動については、セールスライティングがもっと上手くいけば一つのビジネスとして立ち上げたいと思っていますし、マーケティング全体の強化を進めていき、胡散臭い本に書いてある通りの、売上数十倍とかを目指していきたいです。

柴田:今日はありがとうございました。

取材:広報情報化委員会 特集Cチーム/島袋輝仁(東部地区会)、柴田大智(大宮東地区会)、栢込博久(大宮中央地区会)



ホームページの一部です



インタビュー風景。北村氏(左)、栢込氏(右手前)、柴田氏(左奥) リモートで島袋氏(画面)

シリーズ 埼玉同友会50周年に向けて

「県総会」「全研」ってそもそも何!?

毎年、4月に開催される県の定時総会(略称:県総会。以後県総会)や、全県経営研究集会(略称:全研。以後全研)って、そもそもどういうものなのか。今さら聞けない疑問のあれこれを、担当の副代表にお聞きしました。

菊永良枝副代表理事に聞く 「県総会って何?」

県総会の目的と概要

県総会は埼玉同友会にとって最高の決議機関で最も重要な会です。より良い経営をしていくためにどのような活動をしたらよいかを目指し、方針やスローガンを委員会や地区会を代表する理事会の総意として代表理事が説明する場です。1年を見つめ返し、また新たな1年を発表する大事な1日になると捉えます。

県総会の運営

議案書の作成が準備のメインになります。年末から各部署がどのような活動をしたか、代表理事・副代表理事・各委員長・地区会長が総括を行います。総括を受け、議案プロジェクトで出来たこと、出来なかった課題を検証し、2月末頃までに改善点を含めて次年度方針やスローガンを作成します。会にとつてとても重大な作業になります。今年は並行して、中長期の目



標や方向性を明確にするための「長期ビジョン」の発表もします。また魅力ある総会づくりとして、年度方針に即し、経営に向かっていくエネルギーを蓄えられるような、記念講演を企画しているので楽しみにしてもらい、次年度の委員会活動に繋がると更に学びが深まるのではないかと考えます。

50周年に向けて

県総会は50回目の節目となります。30名から始まった設立総会を経て今日に至ります。会の役目をする事はすべて会社経営に役立つと思えるような同友会活動でなくてはならない。「不離一体」という言葉に繋がります。役目を共に担って、経営者ならではの絶えない苦労にも立ち向かえる精神や話し合える仲間づくりの場としてほしいので、総会もまた経営者・会社にとって無駄のない1日だと伝えたいです。

(西部地区会 水野美和 記)



2023年度は4月22日開催です
詳しくは同封のチラシを御覧ください!

高橋浩一副代表理事に聞く 「全研って何?」

全研の目的と概要

全研とは年1回開催され、県内の会員が集まって「例会や委員会で学ぶコアな部分」をより深く専門的に勉強する場です。またゲストの参加を促して同友会の考え方を理解する仲間を増やす場でもあります。設営地区で同友会運動を地域に浸透させる。他地区の会員に参加してもらい、設営地区会を知ってもらおうといった目的もあります。

全研の運営

全研は全研実行委員会と各地区で持ち回りされる設営地区会で運営されています。そこでは全研の運営だけではなく学びが出来るように、近年ではPR動画を作成したり、リモートを導入したりと運営手法が進化してきています。それらの手法が地区会や皆さんの会社にも還元できればとも考えています。実際に動員を促すキャラバンも一度ずつPDCAを回して検証・改善を行っており、これらの経験が学びに繋がっています。



参加する事の意義

会員やゲストは全研に参加する事によって、経営に関する専門的な学びや同友会運動の意義について知ることが出来ます。また担当地区を実際に見る事でその地区を知ることができ、普段は会う事の少ない他地区会の会員との交流も行えます。設営地区会や実行委員会では、全研を企画運営する事で組織作りや組織運営等の知識を得る事ができ、それらは自社に持ち帰れる学びとなります。

2023年度の全研について

2023年度はご存じのように中同協定時総会in埼玉があり、通常的全研の開催は難しいのですが、埼玉同友会50周年の年でもあるので、式典形式の開催を予定しています。中同協定時総会が終わる7月からの準備となり、タイトなスケジュールですが、集中して準備を進め、記憶に残る式典にしていきたいと考えています。ぜひお楽しみに!

(川越地区会 小田 明 記)



3年ぶりのリアル開催となった
2022年全研

中同協 第55回 定時総会in埼玉に向けて

全体部会リーダー、総務部会リーダーに聞く

運動の「推進」と一人ひとりの「成長」の両輪
～同友会運動を支える、イベント運営の裏方～

埼玉での定時総会におけるDX化を進めたい!



全体部会リーダー
金子昭雄氏(中部地区会)

全体部会は、会場設営の実行部隊です。中同協定時総会は、全国の同友会の“経営指針発表会”だと教わりました。絶対に無事故を貫くことが大事だと思っているので、当日の天候までわが責任と捉え、

準備を怠らないつもりです。それが埼玉らしさ満々の細心のおもてなしだと考えているのです。

一番大事にしていることは、同友会運動の推進と、全体部会に関わった人の成長です。そのためには「全国行事の意義や目的を伝えることが一番大切」だと強く感じています。これをおろそかにすると、総会が終わった時、疲れたとか、やっと終わったという感想になってしまうと思うのです。疲労感だけが残るならやる意味がないもったいない。自分が何かを得て、変わるチャンスにしてほしいのです。

自社も自然に社員を巻き込んで、目的に向かって主体的になっていくことを目指しています。同友会も同じで、全体部会に関わって自社の経営が前進した! 同友会運動に参加する実感が沸いた!!となるように、意義や目的をしっかりと伝えていきたいです。実際、社長たちを巻き込む作業にとっても鍛えられています。

定時総会という華やかな大舞台を支える全体部会ですが「イベント屋」ではないのです。同友会には目的があり、素晴らしい考え方があります。同友会運動の推進に矢印が向くように心がけています。自分達が設営した舞台で、同友会の考え方に感動し、一人また一人と仲間が増えることをイメージしてみる。そう考えて動く自分達が楽しくなるのです。目標は「会員の拡大」と定め、「埼玉同友会の歴史的瞬間に、一人でも多くの方と進んでいきたい」と心を燃やしています。

(むさし野地区会 古崎千穂 記)



総務部会リーダー
赤塚正樹氏(大宮南地区会)

中同協定時総会実行委員会の部会の一つである総務部会の主な役割は、渉外、来賓選定・ご案内、中同協・各県調整、予算収支管理、会計業務、DX推進、救急・庶務・全体運営管理があり、中同協や事務局と連携して行っています。

上記の役割を実行委員長から示されたとき、唯一「総務」のイメージと違うなと感じたのが『DX推進』についてです。そこで、実行委員長と相談しながら、まず昨年6月からslackを利用するための研修会などを開き、現在は実行委員会ではスラックによる会議等の資料の共有化や連絡などができるようになっています。さらにDX化を進めるにあたり、リーフレットやガイドブック等のペーパーレス化を目指し、また受付などの効率化を考え電子化できないかなど広報仲間づくり部会と連携して進めています。

1月の今は予算策定をメインに行っていて、過去の資料を基に各部会から細かい予算をあげてもらいまとめています。また中同協との連絡会議を月1回開催して、各部会からあがってきた質問などをぶつけて調整していくことを始めました。

今回総務部会のリーダーを引き受けたのは、前回の障全交で総務関係の副実行委員長として全体管理をやっていた経験を買われて声をかけていただいたと思っています。障全交では皆さんに協力してもらった立場だったので、今度は次にも伝えられるようなことをやっていきたいです。その中でDX推進を任されたことが個人的には大きく、ハードルもありましたが、これはとても貴重な経験になると思っています。もちろん、一般的な「総務」の役割を果たした上での話になりますが、DX化のノウハウは他の全国大会や全研等にも応用でき、埼玉同友会の財産になると考えていますので、全国の参加者に『埼玉はDX化が進んでいたね』と思われるように取り組んでいきたいです。どこまでDX化するかは中同協と調整しながらとなりますが、時代と共に変わっていくいい機会だと思っています。

(大宮南地区会 加藤早苗 記)

7月13日(木)、
14日(金)の開催です



実行委員会(主な役割)	全体部会	全体会の運営・企画・司会進行・来賓対応、総会・記念講演の運営
	分科会部会	グループ長選出・育成・自県分科会企画・室長・副室長選出・研修・分科会会場設営
	広報・動員部会	印刷物製作(リーフレット、ガイドブック他)・各県分科会対応(印刷物)・PR動画制作、Web関連・県内参加登録推進・管理
	組織強化支援室	仲間づくりの輪の拡大組織強化
	歓送迎・懇親会部会	懇親会企画運営・来場者の迎え入れ・受付・館内誘導
	おトクショールーム・物産展部会	オプションツアー企画・運営・物産展企画・運営
	総務部会	渉外・来賓選定・ご案内、中同協・各県調整、予算収支管理・会計業務・DX推進、救急・庶務・全体運営管理
正副幹事	各部門間、各案件の調整・設営運営管理	

—— 埼玉の元気を創る 中小企業家 ——

株式会社 プラスワンライフ (埼玉地区会)

代表取締役 吉成直人

埼玉県北本市東間7-11-102

TEL : 048-543-9611

FAX : 048-611-9984

<http://www.purasu1-life.com/>

■大学卒業後父の会社に入社

吉成氏の父は、吉成氏が産まれた年に行政書士・社会保険労務士事務所を開業し創業50年となります。開業時は個人事業でしたが、その後事務所として組織化が進みました。

吉成氏は、父の事務所でプレイングマネージャーとして、現場の業務と従業員をまとめる立場の両方を担い働いていました。15年前、取締役として同友会に入会しましたが、当時の吉成氏は、将来の展望も持たず、父のところで働いていれば何とかなると考えていたそうです。

■同友会入会で変わったこと

同友会入会后、所属する埼玉地区会の方々から大きく影響を受け奮起し、事務所勤務の経験を生かして建設業の一人親方の団体をつくったところ、それが軌道に乗りました。所属する組合員に労災保険の加入を促し、サービスを提供する業務は順調に推移し、会員は2500名を超えるほどになりました。事務所での雇用が進む中で、プレイングマネージャーから外れていくこととなります。そして本業をしながら、次のステージ乳製品販売会社の開業へ。

「乳製品販売を選んだ理由の一つとして、マーケットの裾野が広いところから、本業の方でも、契約に結び付くのでは、と思ったのがきっかけです。大きな思い入れこそなかったのですが、数ある宅配業の中でも、市場の広さが魅力で牛乳屋を選んだのです」と当時を振り返ります。

■経営指針づくりセミナー受講

開業当初より順調な滑り出しとなり、売上、契約件数増に伴い、スタッフも20名へと増えていきました。更なる成長には労働環境を整え、店舗を任せられる幹部社員の育成が必須と考えます。当時正社員だった2名は歳も若く、共に会社を成長させて、いずれは任せていきたいなと思い日々奮闘していましたが、なかなか上手くいかないこともあり。社長の考え、社員に対する想いを伝えたいとの思いも強くなっていく中、壁を超える一つの突破口になるのではと、2018年に理念を成文化しました。

「経営指針を作成することで、会社として目指す方向を示し、こうしたいという想いが具体化するようになりました」と、指針作成での成果を語ります。

■打開策として

指針成文化当時は売上を伸ばし、その後のコロナ禍では、宅配に対する社会的ニーズの高まりもあり比較的順調でし



地区会長時代。「俺についてこい、みたいなリーダーには向いていないですね」と謙遜する

た。しかしながら、牛乳宅配そのものへの需要の減少もあり、何も策を講じなければ顧客は年10%程度自然減していく状況です。新規獲得に苦戦する中、このままでは厳しいと思い、その状況を社員と共有しますが、なかなか想いが伝わらず苦悩の日々。

そんな中、乳製品を配達する顧客に、付加価値を提供することで、継続契約につなげ、それによって、会社を維持発展させていくことができるのでは?と新たに「何でもやる便利屋」的なお手伝いサービスも始めました。

乳製品を定期的に配達する中で培われた、顧客と配達員の関係性だからこそ「網戸の張り替えしますよ」とか、「地震に備えて、転倒防止アイテムをつけませんか」のような声かけにも、少しずつ反応が出るようになってきました。

また、その仕事を請け負う中では、他の同友会会員企業との連携も生まれました。

■居酒屋「ふみきり」のオープン

牛乳宅配の事業の傍ら、色々なタイミングも合ったことから、居酒屋の話が具体化し2022年4月、オープンまで漕ぎつけました。

コロナ禍でしたが、やってみたかった事にチャレンジするという気持ちが先行し、オープンに不安はあまりなかったそうです。「居酒屋を始めることで、色々な人と出会えました。ここでの人との繋がりから、牛乳販売などの他の社業に繋がればいいですよ。仕事も同友会でも、人との繋がりを大切にしたいのです」と、吉成氏の経営姿勢と人柄を窺い知る取材となりました。

(松本賢二 記)



取材も終わり「いらっしゃ〜い」笑顔で営業開始です

各地区会で開催された例会をご紹介します。

【東部地区会 設立40周年記念式典】

変化(チェンジ)は中小企業の躍進の 機会(チャンス)トリプル講演会!

報告者: 林隆史氏 (一社) 東京中小企業家同友会 事務局長
坂内綾花氏 (フォーチュンファクトリー(株) 代表取締役)
橋本久美子氏 (株吉村 代表取締役)



1月16日、雨天にも関わらず、地区会会員を中心に他地区やゲストを含め、総数84名の参加により、東部地区会40周年記念式典が、地元越谷サンシティ小ホールにて、盛大に開催されました。

東部地区会では40周年記念の取り組みとして、より詳細に地区会の歴史を振り返ることができる記念PRビデオや記念冊子も制作しました。特に記念冊子には40年間の東部地区会の歩みが細かく記され、いかに諸先輩方がこの会の為に尽力してきたかを肌で感じる事ができる貴重なもので、式典当日に配布されました。

記念式典では、太田久年代表理事より祝辞をいただき、永年会員表彰された会員を代表し、三春工務店 佐藤昭氏からは東部地区会設立当初の貴重なお話も伺う事ができました。そして記念講演は、特別企画で3講演を構成し、東京同友会の林隆史事務局長より「世界情勢と共に変化に向き合う為の企業姿勢の大切な事」、フォーチュンファクトリー(株)の坂内綾花氏からは「既存概念にとらわれない新しい発想とその仕掛け」、そして(株)吉村の橋本久美子氏からは「理念をもとにした組織経営の強さ」を講演頂き、まさに激動の時代に経営する為の多くの知恵を拝聴できた素晴らしい記念講演でした。また懇親会では地元の蕎麦店を貸し切り、多くの方に参加頂きました。この日は特別にお笑い芸人を招いて、会場は多くの笑顔に包まれました。先輩たちが地区会40年の歴史の中で

大切に築いてきたものを継承し、さらに発展させていく事が私達後輩会員の使命と感じるような記念式典でした。

(小川洋一 記)



【川口地区会 1月例会】

不器用な男の愚直な経営

報告者: 川崎果夢生氏 (有)サンアーム工芸社 代表取締役



1月の川口地区例会は、(有)サンアーム工芸社の川崎果夢生氏の報告でした。「不器用な男の愚直な経営」というタイトルの例会は、報告者の生い立ちからはじまり、どのように成長し、価値観が形成されたのか、そしてその価値観をもって生みだされた経営理念のもと、どのような経営がなされているのか。という内容でした。グループ討論でも参加者各々の価値観が、どのように経営に生きているかという話で大いに盛り上がりました。

経営理念は三命「宿命(なぜ生まれてきたのか)・運命(どう生きてきたか)・使命(どう生きていくのか)」からなる経営者の人生観が反映されます。つまり経営理念を自身の腹落ちだけでなく、多くの人の共感を得るものにするには、経営者の全人格的な成長が求められます。経営者の価値観が会社の強みとなるよう、自己研鑽を怠らず、共に学ぶ仲間と切磋琢磨し、よい経営者を目指しましょう!

(小松和人 記)

【大宮南地区会 1月例会】

【大宮南地区会 演奏を聴きながら学ぶ例会】 音楽で培った「感性」を活かした同友会型経営

報告者: 菊永良枝氏 (有)サウンドオフィス・コア 代表取締役

レイボックホールリハーサルルームにて大宮南地区の1月例会が行われました。

今回の報告者は、音楽業界では珍しく、音楽教室の組織経営をおこなっている(有)サウンド オフィス・コアの代表取締役 菊永良枝氏。

なんと! 同友会歴は25年。現在は埼玉中小企業家同友会の副代表理事であり、筆者も所属する女性経営者クラブ・ファムの委員長もされています。

菊永氏といえば、柔軟かつ論理的な論客でありながら、思いやりと行動力と感性豊かな人でもあります。



中学生の時に人の前で演奏することに目覚め、ピアノの先生から経営者となり、トラブル(=人)で「謝りに行くのが私の仕事」だったころ同友会に出会い、以降、同友会と共に歩まれてきました。

同友会での出会いや役を通じた学びから、今では「経営者の仕事は、課題をどうやって解決していくかを考えること」とし、自ら次々に新事業を立ち上げ、従業員と共に成長を続けてきました。

菊永氏は、音楽業界における感性(センス)とは、「この人に合った曲って何だろう」と考える想像力。奥行きを見つめる力。経験や知識。そして思いやりだと言います。

後半のグループ討論では、まさにこの「感性とは」がテーマで、菊永氏の報告に触発されたのか、どのグループも前向きなパワーに満ち溢れていました。

そして、音楽へのリスペクトと同友会愛が詰まった1月例会の最後は、贅沢にも菊永氏のピアノと座長 高橋氏のフルートによる生演奏でした。この例会で、「感性が上がった気がする…」と感じたのは私だけではなかったと思います。

(生駒章子 記)

【西部地区会 1月例会】

親族外承継を通して見えた経営の本質

報告者: 木下恒氏(株)エール通信 代表取締役



西部地区会1月例会は(株)エール通信、代表取締役の木下恒氏による報告、「親族外承継を通して見えた経営の本質」。中小企業にとって事業承継は経営課題の最たるもの。事業承継がうまく行かずに廃業する中小企業は数多くあります。その中小企業の事業承継の多くは親子間など親族間で行われており、親族外での承継は少数と言えます。

親族外での事業承継において高い壁となっているのが株の

移動。買い取るにしても、事業承継税制を活用するにしても、簡単ではありません。しかし、それ以上に大きな障壁となるのが「人」です。社内には自分よりも先輩にあたる社員もいます。社員みんなが自分に付いてきてくれるのか。社員といかに信頼関係を築いていくのか、そこが何より重要なポイントでした。木下氏は承継前に同友会の経営指針づくりセミナーを受講していました。そこで学んだ内容とそこで得た仲間の存在が彼を後押ししてくれました。人こそ経営の本質、改めてそう感じた例会になりました。

(小林聡一 記)

【むさし野地区会 1月例会】

経営指針セミナー受講からの発想転換 ～決意表明で変わる!「夢」を実現する経営～

報告者: 鳴嶋廣美氏(パナケアヘルス 2022年度指針セミナー受講)
遠藤雄大氏(株)エンドープラスチック 2016年度指針セミナー受講
谷田正樹氏(有)ノア 2016年度指針セミナー受講



徹底的に会社の行動指針を共有し、一丸となり信頼を重ねて目標達成に向かう大切さ、谷田さんはつらい環境下でも様々なチャレンジを経営者だけでなく、スタッフそれぞれが自分事として能動的に動いてくれる実感など、3名それぞれが事業運営に必要な不可欠な「気づき」を経営指針セミナー受講、実践の日々を通して学んできた説得力のある報告でした。また今回通常のグループ討論に加え、自らの夢や1年後の目標達成を前提とした「事業^{おまかせ}予約シート」をそれぞれが作成し、みんなで行こう、という熱い雰囲気包まれた素晴らしい1年のスタートとなりました。

夢は1年ではなかなか叶うものではない、簡単に1年後のビジョンをまとめられないなど意見もありましたが、それぞれ自分が1年後までに「こんなチャレンジをしてみよう」など柔軟に目標設定をしている姿をみて、【受動的ではなく自分の行動こそが未来を作っていく】ことを良く理解している例会参加メンバーのみなさまに感動しました。

(山崎幸治 記)

2023年度 埼玉同友会定時総会日程 4月22日(土)

記念講演講師 グリンリーフ(株)

代表取締役 澤浦彰治氏(群馬同友会 前代表理事)

詳細は、e.doyu、チラシ等をご覧ください。

さくら地区会／川越地区会

地区会の魅力搜索

16

埼玉同友会は16地区会に分かれて活動しています。同じ埼玉であっても、他の地区会のことになると、その地区会が埼玉のどのエリアにあり、地域特性は何か、行政や学校や他団体などとの連携は?など、意外と知らない事もあるのでは? ということで、16地区会の地域の魅力を順次、掘り出して紹介しています。今号では、さくら地区会、川越地区会です。

さくら地区会



様々な文化と歴史のさくら地区会

さくら地区会は県の北部、主に熊谷市と行田市の会員で構成されています。この地域の魅力を紹介します。

【産業・食】

熊谷は近世の時代から中山道の宿場町として栄えました。主な産業は生糸や小麦で、小麦は今でも埼玉県随一の生産量。最近では青パイヤの特産化を目指しています。一方、行田市のB級グルメ「フライ」はテレビでも紹介されました。産業では、ドラマや小説の「陸王」で扱われた日本一の足袋が有名。当地区会の会員さんの足袋製造・販売会社では海外展開もしています。また例年さくら地区会では、熊谷で開催され、約3万人の来場者で賑わう「産業祭」に参加しています。

【スポーツ】

ラグビータウン熊谷は、昨年のリーグワンのチャンピオンになった「埼玉パナソニックワイルドナイツ」の本拠地です。熊谷スポーツ文化公園では、ワイルドナイツの練習風景を見ることが出来ます。

【歴史・跡地】

映画化された小説「のぼうの城」の舞台は行田の忍城です。天下人・秀吉にも屈せず、その猛攻を最後まで凌いだ「坂東武者」の名城は現在では美しい観光名所です。また行田には全国屈指の規模を誇る「さきたま古墳群」があります。

【お祭り】

暑い熊谷の夏には「うちわ祭」というお祭りがあり、3日間で70万人以上が訪れます。山車が集結してお囃子を鳴らし合う「叩き合い」は圧巻です!

【地区会の活動方針】

「『人を生かす経営』の総合実践で強い体質の企業づくりを目指す」「経営環境の改善と地域づくりに取り組む」「仲間づくりの輪を広げ、力の湧く同友会づくりを進める」という方針のもと、強い体質の企業づくりに取り組んでいます。

(遠藤裕行 記)

川越地区会



街も人も魅力あふれる川越地区会

川越は室町時代に城下町として基礎ができて、江戸時代には近郊の農村から江戸への物資を供給する、生産・集積・物流の拠点としての役割を担いました。そのため商業が発展して商家が栄え、それらが今でも「小江戸」と呼ばれる古い町並みや文化財として保存されています。それらは都内から日帰りで行ける観光地として有名ですが、それだけではなく、商業や工業・農業も充実している地域です。

川越地区会は2012年に川越市やふじみ野市を中心として発足した比較的新しい地区会です。発足して10年ちよつとですが、約90名の会員が在籍しており、活発に同友会活動をしています。その活動は月1回の例会だけでなく、経営計画に関する専門の勉強会や会員交流を目的としたサロン、会員企業への会社訪問など、学びから交流まで多岐にわたるものです。会員はこれらの活動の中から自分に合ったものを選び、参加しています。

しかしながら、私たちの中小企業家同友会は川越地域の他の経済団体と比べると、まだまだ歴史が浅く新参者です。なので、川越地区会では2022年に行われた、創立10周年となる地区総会で採択された10年ビジョン「学びあい、共に成長し、会員のホームグラウンドとなる地区会」を掲げて今後10年の活動を展開していきます。その一環として、今後は地域社会や地域経済の発展に寄与するために、同じ地区内の他の経済団体とも連携を強化して活動を広げていきたいと考えています。

(小田 明 記)

埼玉中小企業家同友会 2022年度第5回 Web理事会議事録

《2022年度スローガン》 今こそ本質を見極め「人を生かす経営」の総合実践を
～企業づくり・地域づくり・仲間づくりで力の湧く同友会活動を～

◆日時: 2023年1月27日(金) 18:30 ~ 20:30

◆会場: Web会議 (Zoom)

◆司会: 菊永副代表理事

◆議事録署名者: 植竹副代表理事

◆議事録作成者: 清水事務局長

・太田代表理事挨拶

新年初めての理事会です、本年もどうぞよろしくお願ひいたします。年初ですがもう同友会の会合が活発化しています。同友会の参加が多く、自社の社員よりも接する時間が多くなってはいませんか。同友会は会社経営の実践が本筋なのでしっかり計画的に活動してください。新年早々は賀詞交歓会を始め、小松代表と私は各団体の会合に参加していますがそこで話し合われることに共通しているのは先行き不透明ばかりです。予測は仕方ないものの先のことを考える事も大事ですが日先の事も乗り切っていきましょう「予想はよそう」。先週、傾聴の研修会を実施しましたがそこで良いリアクションとして、うなずき・相植・アイコンタクトの3点が大事と述べていました。皆さん、よろしくお願ひします。

1. 議事(審議事項・協議事項・報告承認事項・連絡事項)

協議・審議事項

1. 入退会(報告者:事務局)承認

事務局より前理事会以降の入会:11名、退会:14名の報告があった。入退会者については理事会で承認され、会勢は978名となった。

2. 2023年第50回県定時総会

(報告者:菊永副代表理事・金子副代表理事)継続協議

1) 総会概要

①2023年度定時総会の開催日:4月22日(土)。

②企画内容:今回の定時総会は3年ぶりの対面会場は新都心ビジネス交流プラザ4階で開催する。従前通りの第1部(総会)、2部(記念講演)、3部(懇親会)構成も3部懇親会については昨今の状況により希望者のみ新都心ビジネス交流プラザ近くのステラ・デル・アンジェロで希望者150名にて開催を予定。

③記念講演報告者:澤浦彰治氏(群馬同友会前代表理事)。

2) 2023年度定時総会議案(2022総括・2023年方針案)

議案作成会議で活動総括及び方針を検討している。総括について前回提示したものに活動例等を加えてほぼ内容が確定しているが最終精査中。方針については先頃、成文化した長期ビジョンをテーマに加えて、次回会議及び正副代表理事会議で討議し、2月理事会にて協議、3月理事会に審議の予定。

3. 2023年度全県経営研究集会(報告者:高橋副代表理事)審議・承認

前回の理事会で7月実施の中同協定時総会in埼玉及び埼玉同友会設立50周年を考慮した2023年度の全研実施方法案が提出され、各地区会で討議、意見集約をしたものを今理事会で決定した。実施方法は第1部:記念講演、第2部:記念式典、第3部:祝賀会を実施することとなった。(東部地区会設営)

4. 法人化(一般社団法人)

(報告者:米山副代表理事、沼田監事、大藪主任)協議

法人化検討会議で内容を詰めてきた定款、規則についてはほぼ内容が固まりつつある段階。定款に基づく規則を沼田監事が説明した。今後の検討会議で更に内容を精査して理事会での承認をめざしていく。法人化することについては理事会で決定しているが浦和地区会より今後の支部会費の取り扱いについての提案・意見が出た。今理事会では討議する時間が短いので、別の機会を設けて協議検討することとなった。(臨時理事会2/3開催)

5. 2023広島青全交分科会&2023愛知障全交分科会

(報告者:中川部長、関根委員長)審議・承認

埼玉同友会青年部・障害者雇用推進委員会はそれぞれ2023年度の青全交及び障全交で分科会を出す旨、報告があり、審議し承認された。

6. 組織強化支援室より(報告者:植竹組織強化支援室長)審議・承認

12、1月末の会勢から見て直近3か月は入会者はいるものの退会者が多く会員は増えていない。今年度理事会で検討した特別会員等の施策を進めることが必要だったのではないかと。続いて定時総会を迎えるにあたり、定時総会実行委員会組織強化部門として2件のキャンペーンの提案があり承認された。

①会員向けに定時総会に5名以上のゲスト参加者を出した方に謝金1万円を進呈

②新会員向けに2023年より入会した方には入会金を免除する(7月末まで55名に限り)

報告事項

1. 中同協 定時総会in埼玉報告(報告者:宇梶実行委員長)

①チラシが完成したので長野全国研で配布する

②実行委員会は総勢80名を越える体制になり実行委員会も盛り上がりを見せている

③定時総会の概要については1月中同協幹事会にて承認された。懇親会は交流会方式で実施。

④開催規模:参加者数は1100 ~ 1200名(埼玉は400名)

⑤分科会は16分科会(埼玉は見学を含む2分科会を担当)

⑥設営県埼玉としてグループ長は約50名推薦予定(各地区会3名推薦要請)、分科会の室長16名も併せて地区会より推薦要請。副室長は青年部より16人輩出予定。

⑦グループ長研修を3月23日に実施する(報告者は新崎博氏 戸田・蕨地区会)

2. 理事研修会&全国総会直前研修(報告者:横山副代表理事)

2023年度理事候補者研修会を岡山同友会代表理事の(株)マスカット薬局の高橋正志氏を招いて開催する。

参加対象者は次年度理事になる方全員(新任含む)及び現理事の方が今研修会では会員の方ならどなたでも参加可能。また、理事研修会ではあるが全国総会も近いという事で全国総会直前研修も兼ねることとなった。

現在、約23名登録だが参加目標は100名としている。

◆日時:2023年3月30日(木)18時から

◆場所:新都心ビジネス交流プラザ4階

◆テーマ:同友会の歴史と理念

3. 長期ビジョン進捗状況について(報告者:吉田副代表理事・福井理事)

参加者とともに長い期間がかかったが長期ビジョン作成スケジュールに基づき、冊子制作まで進んだ。今後は最終の原稿等を提出していただき、冊子を完成させていく。現在、最終の詰めを実施しているが第3稿は理事の方にもチェック(校正)を依頼していく。

4. 埼玉新聞との連携企画について(報告者:米山副代表理事)

埼玉新聞より中同協総会開催&設立50周年に合わせて機運醸成企画の提案があった。その中で各地区会には同友会のPRとして3月から地区1社ずつを埼玉新聞で紹介する企画も進んでいる。このような企画を推進するために埼玉新聞の購読者募集、購読確認を2月中旬締め切りとして実施しているが現況としてはあまり進んでいない厳しい状況。現在、目標の30%くらいで推移しているがぜひ残りの期間で目標達成のご協力をお願いしたい。なお各地区会の目標としては地区の約10%の会員数を目安にしている。

5. 第53回中小企業問題全国研究集会in長野について

(2023年3月2日~3日)(事務局:田ノ上)

埼玉の参加目標40名現在26名の申し込みがあった。交流会については既に定員を超えているので申し込みはできず。定時総会in埼玉の前哨戦になるのでぜひとも参加登録をお願いします。申し込み期限は2月16日(木)

新たな辞書の1ページ **新入会員紹介** (12/1~)



財津 太
(株)アキラ 越谷営業所
埼玉地区会
土地売買、宅地開発
不動産売・仲介



柿沼いく子
(株)ikuko
さくら地区会
婚礼における美容業務(ヘア
セット、メイク、エステ、ネイル、
着付、パーソナルカラー診断、
リンパドレッシング)



森 洋介
(株)クロスバトンス
むさし野地区会
農業機械、建設機械、フォー
クリフト等の買取・販売業



半澤由樹
(株)宮内工芸
川口地区会
看板デザイン、企画、制作、施
工、印刷物制作



安達 大介
(株)Good works
川口地区会
建設一式

● **会員information**

《住所・社名・役職変更》

大宮南地区会 インターナルコンサルティング 中内善文会員
〒338-0002 埼玉県さいたま市中央区下落合
6-12-20 ALVEARE
(株)インターナルコンサルティング 代表取締役へ

《住所変更》

むさし野地区会 (株)ラビックス 高橋 悦次郎会員
〒351-0034 埼玉県朝霞市西原 2-14-5
川口地区会 もったいないボランティアプロジェクト
川村匡平会員
〒334-0076 埼玉県川口市本蓮 2-14-8-103
川口地区会 (株)こまむぐ 小松和人会員
〒332-0004 埼玉県川口市領家 3-10-2

《社名・役職変更》

浦和地区会 (一社)全日本中小企業連盟 三角 武一郎会員
(株)KSP 取締役会長へ
東彩地区会 丸山未来経営研究所 丸山 一樹会員
(一社)キャッシュフロー経営導入支援協議会
代表理事へ

《役職変更》

埼玉地区会 (有)服部石材店 服部智也会員
代表取締役へ
埼玉地区会 (株)シンコーハウス 宇津城尚俊会員
代表取締役社長へ

◆ **訃報** 謹んでご冥福をお祈り申し上げます

浦和地区会 吉村 篤会員がご逝去されました。
戸田・蕨地区会 名嘉山博喜会員のご尊父様のご逝去されました。

● **同友会日誌** 1月1日~31日

- 4日(水) ファム10年ビジョンづくり
- 5日(木) 東部幹事会、戸田・蕨幹事会、北部幹事会
- 6日(金) 正副代表理事会議
- 10日(火) 共同求人委員会、人を生かす経営勉強会
大宮東幹事会、障害者雇用推進委員会、川口幹事会
川越幹事会、東彩幹事会、さくら幹事会、西部幹事会
彩北幹事会、大宮南幹事会
- 11日(水) 浦和幹事会、埼玉地区会、中部幹事会、むさし野幹事会
浦和例会
- 12日(木) 同友会 法人化プロジェクト、広報情報化委員会
大宮中央幹事会、経営労働委員会
- 13日(金) 委員長会議、埼玉臨時幹事会、仕事づくり委員会
- 16日(月) 東部創立40周年記念式典、ファム幹事会、さくら例会
彩北例会、東彩例会
- 17日(火) 2023年度議案書検討プロジェクト、川口例会
大宮南例会、川越例会
- 18日(水) 北部例会、政策委員会、戸田・蕨例会、むさし野例会
埼玉例会
- 20日(金) 実践塾(経営労働実践部会)、大宮中央例会、中部例会
- 23日(月) 新入会員オリエンテーション、むさし野正副連絡会
西部例会
- 24日(火) 同友会 法人化プロジェクト、大宮東例会
- 25日(水) 青年部ベンチマーク例会、組織強化支援室研修会
大宮ブロック会議
- 27日(金) 理事会
- 30日(月) ファムベンチマーク例会、青年部幹事会・コンパクト例会
- 31日(火) 社員教育委員会

会員数

2023年1月30日現在

地区会名	会員数	地区会名	会員数	地区会名	会員数
川 口	76	大 宮 南	70	北 部	34
戸 田・蕨	46	西 部	40	さ くら	94
浦 和	67	むさし野	87	川 越	86
大 宮 東	41	東 部	125	東 彩	66
大宮中央	32	中 部	48	彩 北	18
		埼 葛	45	計	975

編集後記

約3年間のコロナ禍の中(これがまた言にくい)、経営指針づくりセミナー受講、民間のローンの資格取得、経営理念策定、新たな取組みの開始と前向きに過ごしてきましたが、遅ればせながらというか何と云うか、昨年11月ついにコロナ陽性反応。PCRを受けた病院での雑な扱いに一層具合が悪くなり、翌日からの仕事のキャンセルの電話、自ら行う陽性登録。何とも面倒で今となってはあまり覚えていません。今回わかった事は、どんなに気を付けていても感染するし家族にも感染してしまう事と、兎にも角にも厄介だと言う事でした。

(東部地区会 島袋てるひと)

人の出会いと感謝

●生い立ち

さいたま市西区生まれ。実家は父がプロパンガス会社、母が美容室を営んでいる中、次男として育ちました。

幼少期は、両親ともども実家に人を呼ぶのが大好きで、色々な社長から従業員までたくさんの方が常に遊びに来ていました。その中で話されている会話を聞いて育ったことが自分にとっての帝王学であったと思っています。

母親から幼稚園の時には「次男で生まれた以上自分で会社を立てて一國一城の主になっていくものだ」と言われていて、特に「勉強は社会人になってから嫌というほどやらせるから、まずは人に好かれるようにしっかりと挨拶ができる子になりなさい」と、教育を受けていました。

父親は、子育てに全く無関心でしたが、その無関心さが、自分自身で考えて動ける自律心が身につくにつれ、また、役職・立場に全く影響をされず、どんな人ともフラットに付き合う姿を自分に見せてくれたことがいい影響であったと、感謝しています。

3歳から15歳まで習った空手は、全国大会に出場するほどの腕前で、そこから、弱いものを守ることに、人には優しくすること、物事に真剣に取り組むことを学びました。

学生時代は、学校の勉強が大嫌いでした。友達と遊ぶことを優先し、バスケットボールやスキーなど体を動かすことも大好きでした。

●起業について

大学卒業後、実家の会社に勤め、30歳のときに「達輝施工管理株式会社」を設立しました。実家の会社を辞めるときには、自分が辞めることで迷惑をかけたくなかったので、逆に会社に対しての「退職金」を払い、手元に全財産50万円だけを残し、全額会社の起業に使いました。そのときに、「明日からどうぞ飯を食べていこうか…」と考えていたことが、今となってはいい思い出です(笑)。



建物解体中の作業風景

スタートは、機械式の駐輪場・駐車場の工事会社として始め、それに付帯するアスファルト、コンクリート、外構や土木工事をするようになり、建物の解体工事を手掛けるようになり、その後、自社でも駐輪場・駐車場の運営管理や、不動産業を営むようになりました。



駐車場工事完成風景

達輝施工管理(株)では「親切・便利・丁寧」をモットーに、ブロック一つの補修から、住宅の草むしりまで、関東一円、感謝しながらかけずり回っています。

今では、学生時代に一緒に汗をかいたり遊んだ仲間や後輩たちが従業員として働いてくれていて、本当に助けられています。

同友会の大宮中央地区会のメンバーには公私ともに交流があり、色々な面で勉強させていただくと共に、改めて仲間づくりの大切さ、社長としての資質の向上を教えて貰い、自社の発展の一助となっています。

●現在・今後について

今現在、中小企業家同友会活動以外に、奉仕活動や地域の経済活動も行っています。そこで学んでいるものは、人と人のつながりの大事さです。それぞれの活動が人を守り、地域を作っていく、経済基盤でも一翼を担っていることがよく分かって来ました。

自企業の方は、色々な人に助けられどうにか順調に経営は行っていますが、課題的なこともたくさん残っています。それらを解決するためには、これからも、さらに自己研鑽に努め、安定した経営をし、従業員にも愛される会社となり、社会や人に必要とされるよう頑張っていきたいと思っています。(鈴木光義 記)



鯨井 達生

くじらい たつお

達輝施工管理 株式会社
大宮中央地区会
埼玉県さいたま市西区土屋186-3
TEL:048-778-8112
<https://www.tatsuki-sk.jp>

埼玉同友会 広報情報化委員

●委員長●	●委員●	大森靖之	西 部	小池優太	中山晴喜	東 彩	齊藤壽和	●制作担当●
東 彩	齊藤壽和	川 口	福井千波	大宮東	柴田大智	水野美和	松本賢二	柘込博久
●副委員長●	山本佳奈子	大宮中央	鈴木光義	むさし野	古崎千穂	埼玉葛	北 部	東 禎章
川 越	小田 明	山 室	奈 美	高橋満広	加藤早苗	東 部	島袋輝仁	さくら
埼玉葛	松本賢二	戸田・蔵	池田大喜	大宮南	加藤早苗	北 部	遠藤裕行	水野純子
中 部	矢澤敦臣	浦 和	三友哲哉	北村政義	中 部	矢澤敦臣	川 越	小田明
								加藤早苗
								●事務局●
								古川佳子
								(順不同・敬称略)