

特集

7,000円の会費を、 100倍の価値にできるのは 経営者次第

～同友会活動のレベルアップで、
経営相談のできる仲間づくりを～

健康通信 vol.5

コロナ禍のストレスマネジメント ～ゲートキーパー編～

シリーズちょっと気になる素顔拝見! vol.25

株式会社アートプロジェクト 代表取締役 中村暢宏氏

かながわPOWER

小田原鉱石株式会社

SCHEDULE

※日程変更の可能性もあります。 e.doyuをご覧ください。

3月



マークの行事はどなたでも参加できます。参加ご希望の方は事務局までご連絡ください。TEL 045 (222) 3671

MON	TUE	WED	THU	FRI	SAT	SUN
1 赤口 たま田園支部幹事会 相模原支部幹事会 川崎支部幹事会 県南支部幹事会	2 先勝 県央支部幹事会 湘南支部幹事会	3 友引 横浜ブロック幹事会	4 先負 求人委員会 正副代表理事会 政策委員会 広報委員会	5 仏滅 幹部社員連続講座	6 大安 (予定) 東日本障害者問題交流会	7 赤口
8 先勝 小田原支部幹事会	9 友引 中同協幹事会	10 先負 理事会 & 入会式	11 仏滅 求人委員会 ものづくり広場 青年部会幹事会	12 大安 女性部会幹事会 ダイバーシティ委員会例会	13 友引 中小企業問題 全国研究集会 57部会事前研修会	14 先負
15 仏滅 横浜ブロック会議	16 大安 湘南支部例会 ■ 経営戦略研究会	17 赤口 小田原支部例会 ■ 横浜みなと支部例会 ■	18 先勝 求人委員会 横浜中央支部例会 ■	19 友引 たま田園支部例会 ■	20 先負 春分の日	21 仏滅
22 大安 ダイバーシティ委員会	23 赤口 川崎支部例会 ■ 県南支部例会 ■ 県央支部例会 ■	24 先勝 横浜北支部例会 ■	25 友引 求人委員会 相模原支部総会 ■	26 先負 総括会議／2021年度参加社会議①	27 仏滅	28 大安
29 赤口	30 先勝 同友会を知る為のオリエンテーション (予定) ■ 組織委員会	31 友引				

4月

MON	TUE	WED	THU	FRI	SAT	SUN
			1 先負 合同入社式 求人委員会 正副代表理事会	2 仏滅	3 大安 横浜ブロック幹事会	4 赤口
5 先勝 たま田園支部幹事会 県央支部幹事会 川崎支部幹事会	6 友引 相模原支部幹事会	7 先負	8 仏滅 求人委員会 経営指針作成部会①	9 大安 新入社員研修会	10 赤口	11 先勝
12 先負 小田原支部幹事会	13 仏滅 関東学院大学講義① 経営戦略研究会	14 大安 理事会	15 赤口 求人委員会 経営指針作成部会②	16 先勝 たま田園支部例会 ■	17 友引	18 先負
19 仏滅 横浜ブロック会議	20 大安 関東学院大学講義②	21 赤口 定時総会	22 先勝 求人委員会 経営指針作成部会③	23 友引 組織委員会 同友会を知る為のオリエンテーション (予定) ■	24 先負	25 仏滅
26 大安	27 赤口 関東学院大学講義③	28 先勝	29 友引 昭和の日	30 先負		

特集

7000円の会費を、
100倍の価値にできるのは
●●●●●
経営者次第

同友会活動の レベルアップで 経営相談のできる 仲間づくりを

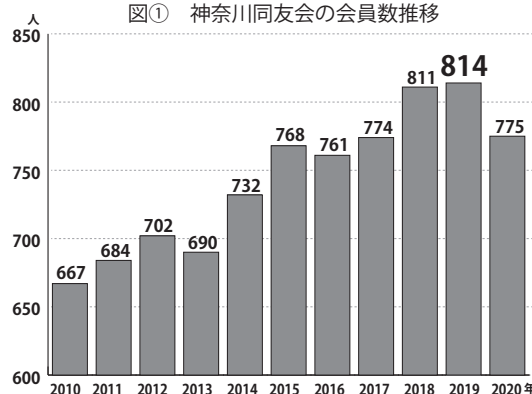
神奈川同友会の会員数は1月末
日現在で780名。会員数1000名
を目標に会員増強活動を行って
います。しかし、昨年から続く
コロナ禍で会員は減少傾向に
なっています。今も苦しい経営
を続ける会員もいる中、どのよ
うに会員増強を行っていくの
か、組織委員長の荒井 昭貴氏
(有限会社 荒井電気工事 代表取
締役)にお話を伺いました。



神奈川同友会の会員数は近年あまり変わらず、2015年くらいまで700名前後を推移していました。年間100名入会して、主に会歴の浅い会員が100名退会するというパターンでした。

これに歯止めをかけるため、2017年から会員増強の仕組みづくりをはじめ、2019年には814名となり、いよいよこれからという時に新型コロナウイルスによる経済の停滞が始まってしまいました。コロナを理由に退会される方が多く、これからどうしていくかを組織委員会が問題提起しています。

図① 神奈川同友会の会員数推移



同友会の会員を増やすことの意義は何か



ところで、なぜ会員増強が必要なのでしょう。

「同友会が大きくなれば、地域に対する発言力も増えます。たとえば、今私たち同友会がコロナ禍の窮状を訴えてもなかなか政治や行政に届きません。それは同友会の力が弱いからということになります。」と荒井組織委員長。

もちろん政治的なことだけではなく、経営者同士の仲間づくりも大きな目的です。同友

会には様々な業種の、様々な経験をしてきた経営者がいます。そして、その方たちはみな経営に何らかの悩みを抱えているからこそ、同友会の門を叩いています。先輩経営者の失敗や成功といった経験を聞き、悩みを相談し、アドバイスをもらい、泣き、笑い、ともに成長していける。これこそが組織委員会としてのミッションではないかと感じているそうです。

コロナ禍で変わった新入会員勧誘の方法

では、実際にどのようにして会員増強をはかっているのでしょうか。

同友会では長年、会員が知り合いの経営者を紹介して会員を増やすという方法を取っていました。しかし、昨年からの新型コロナウイルス発生により、今は知り合いに会って誘うことも、一緒に例会に出席するのも難しい情勢です。

そこで昨年からWEB戦略プロジェクトチームを立ち上げ、Google広告での宣伝活動を行っています。同友会のオリエンテー

ションに対して宣伝をかけ、集客をし、参加してもらうことを始めています。成果はすでに表れてきていて、今まで2、3人だったオリエンテーションの参加人数が10名を超えることもあるようになってきました。

しかし、オリエンテーションに参加するものの入会まで至ることは少なく、「リアルに会って、参加してもらわないと同友会の良さを伝えきれない。」と、荒井組織委員長。だからこそ、現在は会員「増」だけでなく、退会を減らす「強」の方にも目を向け始めています。



例会のレベルアップを目指して



実は、退会していく会員は、入会半年未満の方、次いで3年未満の方が多いそう。この原因は、新入会員が同友会の中で居場所を失ってしまうからではないかと組織委員会では分析しています。

「同友会は例会があってこそ」と考える荒井組織委員長。グループ討論や懇親会を通じて人脈を広げ、同友会の価値を先輩会員から教わり、経営指針作成部会を受講したりなど、

良い経営を行っていくための同友会活動を知ってもらうこと、その原点は「例会」。だからこそ、例会の質を高めることに力を入れていきたいと語ります。

しかし、組織委員長として各支部の例会に参加して気が付いたのは、「グループ長と座長の進行の仕方に関わる問題」だったそうです。

「例会に参加していると、グループによって

は意見がまとまらなかったり、的外れになってしまったりということはありませんか？グループ討論で、グループ長はゲストや新入会員の悩みを聞き出し、どのような経営問題を抱えているのか、どのようなアドバイスや解決策があるのかをテーマに沿って深堀をしていくことが大切です。だからこそ、神奈川同友会全体として、グループ討論の進行の仕方に、もうひと工夫必要だと感じています。

また、同友会の例会では、学んだことを自社に持ち帰り実践してもらうことを強くすすめています。そこで、座長自身がまずは明日から何を実践するのかを、積極的に宣言して

いただけたらと思っています。

そこで考えたのですが、例会を仕切る技術を学ぶグループ長研修、座長研修があっても良いのではないのでしょうか？まずは例会のレベルを上げていくことが大切です。それによりゲストや新入会員に、例会は経営を学ぶことができる貴重な場だということを知ってもらいたいと思います。次いで、積極的に例会に参加していただくことで、自身の居場所を作ることができていくのではないかと考えています。」

例会の質を上げれば、おのずと参加したくなる例会になる。荒井委員長の「増」戦略の軸はここにあるようです。



それぞれのステージに合った「強」の対策



さらに、飲食業やママさん経営者のように例会の時間が合わなかったりする会員向けには、今後は『プチ例会』の開催を考えているそうです。例会のような報告はなく、会員の悩みを発信し、実際に相談しあうことで、同友会活動を活かしてもらうきっかけづくりをはかっていきます。

また、支部長経験者のような経営者としても一目置かれる方々には、神奈川同友会の要職についていただき、新入会員や同友会をあまり活用できていない会員のメンター的な立場になっていただくなど、さらなる活躍の場

を作ることも考えているそうです。

一方、学びの場だけでなく、交流の場も広げていきたいと語ります。まずは、旧横浜支部で行われていたゴルフコンペを10支部合同ゴルフコンペに発展させ、楽しい仲間づくりも企画したいとのこと。

会員それぞれのステージで、同友会をフル活用していただき、お互いにレベルアップしていくことで退会を防ぐ。荒井組織委員長の描く会員増強プランは「同友会活動への参加をいかにして促すか」なのです。

会員一人ひとりにもう一度考えてほしいこと

「同友会の会費月額7000円は会社の経費であり、会社の発展のために使わなければならないものです。したがって、例会に参加したからには7000円以上の価値を持ちかえらなければならない。それが経営者たる私たちの仕事です。7000円を70万、700万円の価値にもできるのは私たち次第。まずは例会で7000円の価値を持ち帰ってほしい。」と荒井組織委員長は続けます。

「まず、仲の良い人を一人増やしてほしい。それができたらもう一人、もう一人と。仲良くなろう＝経営相談のできる関係性だと私は思います。そして、仲良くなった仲間のうちに、同友会に入会していない人がいたら誘ってほしいのです。それが会全体として、会員増につながります。

新入会員も最初は居心地が悪いかもしれませんが、私たちは同じ経営者です。まず、経営の話をしてしまおう。悩んでいることを話してください。私たちはあなた方を受け入れる体制ができています。『同友会に参加する』という一歩を、勇気をもって踏み出してほしいと願っています。」

荒井組織委員長は自身が所属する相模原支部のグループ討論で、新入会員に「できない理由ばかり並べているよね、できることを考えようよ。」と話すことがあるそうです。この言葉は、今、神奈川同友会にも向けられています。

まずは同友会の活動にご参加を。そして、ともに経営を語りましょう。



(参考資料：中同協の『組織・会員増強の手引き』 <https://doyu.jp/tebiki/>)

〈取材／ODCatalyst 本木和子 文責／株式会社アールジャパン 荒岩理津子〉

「仲良くなろう」で100人支部へ ～相模原支部の挑戦～

ここ5年間で会員が最も増えた支部は相模原支部。その数なんと28名。昨年だけでも6名増。他支部に大きく水をあけたその人数増には、ユニークな取り組みがあると聞き、横江 利夫支部長（旭フォークリフト株式会社 代表取締役社長）にその取り組みについて伺いました。

「荒井組織委員長のお膝元である相模原支部が退会会員を増やすわけにはいかないでしょう？」と横江支部長。現在、73名の相模原支部は2016年までは会員数40名程度と推移していましたが、2016年以降、1.5倍に会員数を増やしています。

横江支部長は、前支部長から57名で引きついたバトンを4年間で100名にして次期支部長へ渡すと宣言しています。「100名は夢ではないし、達成します！」と話すその施策は何なのでしょう。



小田原支部の6人組にあこがれて

相模原支部の2019～2022年の支部テーマは『仲良くなろう』。ともすれば、とても幼稚に聞こえますが、「誰でもわかるぐらいにシンプルじゃないとダメだと思うのです。」と、横江支部長。

「同友会だから例会に参加しなければいけないというのも無し。例会後の懇親会から始めて、お互いに会社訪問をしたり、二人で呑んだりしているうちに、最終的には本当の経営相談できるような仲間になる。そういう『仲良くなろう』を掲げてこの2年間やってきました。」

その中で小田原支部の六人組（小集団活動。小田原支部が6人で会員訪問や経営相談を行っていたことから六人組と呼ばれる）にあこがれて、これを相模原支部という組織でやろうと考えたそうです。

まず支部の組織改革として、3行政区ごとに室長を任命し、地区ごとに集まりやすい体制を整えました（組織図参照）。しかし、10数名規模の集団を作っても、それでも人数が多く、思ったようには「仲良く」なれない。そこで、昨年はさらに少人数になるよう、室長の下に組長を6名任命したそうです。これが功を奏して6つの組がそれぞれの方法で「仲良く」なってきたとのこと。

「最近では1つの組に例会を預けてしまっています。テーマも運営も組で行う。組の上には室長がいますから、何かあれば室長に相談できる。室長も副支部長に相談できるという構造になっています。」

小田原支部の六人組とは形式は異なりますが、少人数から経営相談ができるまでの「仲間」になろうという意図は同じ。2021年度は

さらに組長を10人に増やし、100人支部への足掛かりを作っていくのだそうです。まずは会員「増」ではなく「強」で支部を固めようという方針です。

経営者だからこそ、 組織の下の人気持ちを知るべき

上下関係がある組織を作ったのも、「経営者は自分が組織の上にあります。だから、組織の下の人気持ちを知る機会にもなる。」と、会員それぞれの会社の経営にもプラスになるよう考えたそうです。

また、例会のグループ討論では、あえて新入会員をグループ長に選出。「もちろん、グループにはベテラン会員も一緒に入ります。ベテラン会員はグループ討論のやり方を教えるのではなく、話がそれたら修正するという方法でフォローします。新入会員がグループをうまく運営できないのは当たり前。反省し

て、悔しい思いもして、それが勉強になることを知ってほしい。経営と一緒にすよね。」と、思わずハツとする話が続きます。

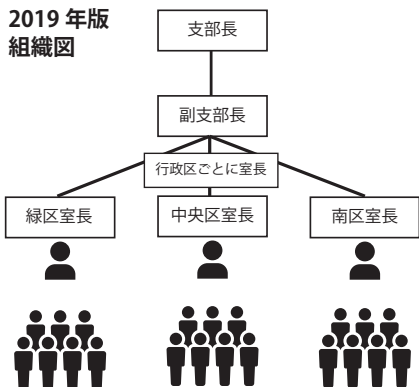
今や主流となったハイブリッド例会であっても、必ずZoomで参加する会員には「〇〇さん、どうも。」と声をかけています。これはZoomだと発言しないことが増え、例会に出ていても疎外感を感じてしまうことを防ぐためだそうです。

リアルでの例会で新入会員や会員を紹介する際には、お互いの共通の話題を見つけられるように、「ひととなり」といった背景を紹介しているのも工夫の一つです。

相模原支部では、例会も支部運営も小集団活動もどこを切りとって「経営とは何か」を考え、実践できる同友会活動を行い、会員増強施策としています。

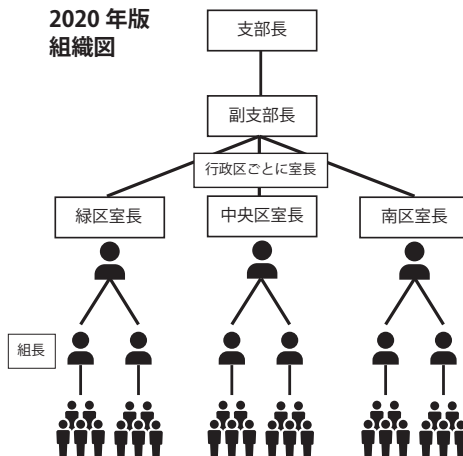
「仲良くなろう」で100人支部へ。相模原支部の挑戦は続きます。

2019年版
組織図



各室長は10数人のグループを預かり、「仲良くなろう」を実践。室長の預かる人数が多すぎて思うように機能せず。

2020年版
組織図



室長の下に組長を作り、組長は10人弱のグループを預かる。イイ感じになって活動できるようになってきた。

横浜市へ光触媒コーティングをした 抗菌車を無償提供！



2度目の緊急事態宣言も出され、昨年から続くコロナウイルスの感染が未だ収束が見えない中、新たなビジネスにチャレンジする青年経営者がいました！中古自動車部品を海外へ販売する事業がメインで逆境の時でも熱い思いを持ち続ける、有限会社オートトレーディングロックの岩崎貴裕氏。

コロナの影響で海外への渡航などができず売上が前年比約3割の減。本業の第2の柱として、国内で営業ができ、コロナに負けない事業をと模索している中、息子さんのラグビースクールで縁があり、光触媒コーティングと出会います。

この光触媒コーティングは、世界最小2nm(ナノ)以下のチタン粒子で無色透明の素粒子分散液を使用する次世代光触媒。製品名は、「クオクリア」。関連会社の株式会社ATGで、この光触媒製品を使い施工する店舗「抗菌の王様」を始動し、オリジナルのキャラクターも作りました。車両だけではなくオフィス、店舗、自宅などどこでも施工が可能。長

期間の光触媒効果を持続し抗菌・抗ウイルス環境ができ、コロナウイルスの感染拡大への不安に対し、安心できる環境を届けています。

そんな中、横浜市内で感染された方を医療機関等へ輸送する車両がひっ迫しているという事態を聞き、同市の経営者として役に立てればと思い横浜市に「クオクリア」でコーティングした車両1台を無償提供しました。納車後すぐ深夜を問わず運行され使われているとのこと。

岩崎氏はwithコロナ、afterコロナを見据えて待つ姿勢ではなく、攻めの姿勢で進む。チャンスがあればチャレンジする。この大事な心構えがあるからこそ、事業自体の業績を伸ばしていけるのでは？と経営者として熱く思い、新たな別会社の事業として踏み切りました。

株式会社ATGは「ありがとう」という感謝の意味からArigatou(日本語)。Thanks(英語)

Gracias(スペイン語)の頭文字をとってATGという社名になっているとのこと。世界中の「ありがとう」を集める会社。今後は光



触媒以外にも国内で色々な事業を模索していて、今後の熱い事業の発展が期待されます。

〈取材・文／(株)ソリッドプラス 鈴木 大〉

会社情報

株式会社ATG

(有限会社オートトレーディングロック
岩崎貴裕氏関連会社)
〒235-0043
横浜市磯子区永取沢町95-1
TEL: 045-773-7655
URL: <https://atg.jp.net/>



健康 通信

vol. 5



コロナ禍のストレスマネジメント②

～ゲートキーパー編～

コロナ禍において、経営・職場環境や日常生活が従来と大きく変化し、経営者自身のストレスが増大してきている懸念があります。中には深刻な悩みを抱えている方もいることでしょう。このような状況下においては、ゲートキーパーの役割が極めて重要になってきます。

ゲートキーパーとは、「悩んでいる人に気づき、声をかけ、話を聴いて、必要な支援につなげ、見守る人」のことで、特別な資格も要らず、誰でもなることができます。コロナ禍において、日本では自殺者数が前年に比べて増加傾向にあります。悩んでいる人に寄り添い、孤立を防いで支援することが自殺対策で重要とされており、身近なゲートキーパーの存在が欠かせないものとなってきています。

眠れない、食欲がない、口数が少なくなった等、仲間の様子がいつもと違う場合、大きな悩みを抱えているかもしれません。仲間の変化に気づいたら、ぜひ声をかけてみてください。声か

けの例として、「眠れてますか？」、「どうしたの？なんだか辛そうだけど」、「何か悩んでる？よかったら、話して」などがあげられます。

相手の話を聴く際は、本人の気持ちを尊重し、耳を傾ける姿勢が大切です。心配していることを伝え、悩みを真剣な態度で受け止めましょう。くれぐれも、相手を責めたり、安易に励ましたり、相手の考えを否定することは避けましょう。

相手の話を傾聴した後は、早めに専門家に相談するよう促す(つなぐ)ことが必要です。だれでも活用できる相談先として、「いのちの電話」、「精神保健福祉センター」などがあります。紹介にあたっては、相談者に丁寧に情報提供をしましょう。相談先(専門家)につながった後も、必要があれば相談に乗ることを本人に伝え、温かく寄り添いながらじっくりと見守る姿勢が大切です。

今回はゲートキーパーの役割を中心にお話させて頂きました。周りで悩んでいる仲間がいれば、ぜひ声をかけてみてください。また、ゲートキーパーのことをもっと学んでみたい方は参考文献の他、厚生労働省のサイト(動画)にもぜひアクセスしてみてください。

＜参考文献＞厚生労働省。誰でもゲートキーパー手帳

WRITING

OHサポート株式会社・代表/産業医 今井鉄平
産業医科大学医学部医学科卒業。大手企業での15年以上にわたる専属産業医勤務を経て、2018年4月にOHサポート株式会社を開設、中小企業向けの産業医サービス提供を主業務としている。日本産業衛生学会専門医、医学博士。





※一部の会合は実際会場に集まるリアル形式とオンライン会議のZoom形式の併用で行いたいと思いますが、緊急事態宣言期間が続く場合はZoom形式のみの開催予定となります。
※会場は変更の可能性がございますので詳しくはe.doyuをご確認ください。

横浜北支部

申込みはコチラ

3月24日(水) 午後6時30分～

テーマ：今までにない製造業を！
～夫婦の挑戦！！～

報告者：(株)青山プラスチック塗装 取締役 青山智子氏

場所：加瀬ビル鶴見駅前ホール（リアル&Zoom含）

会費：無料



相模原支部

申込みはコチラ

3月25日(木) 午後6時30分～

テーマ：第22回相模原支部総会

場所：ソレイユさがみ（リアル&Zoom含）

会費：無料



横浜中央支部

申込みはコチラ

3月18日(木) 午後6時00分～

テーマ：地域は違えど思いは同じ
～都県を超えて学び合う～

報告者：(株)カラー 代表取締役 志田真人氏（横浜中央）

(株)ウガトリア 代表取締役 河野 敦氏（東京中央区支部）

場所：Zoom

会費：無料



湘南支部

申込みはコチラ

3月16日(火) 午後6時30分～

テーマ：あなたの会社は準備できていますか？
～もし、コロナ感染者が社内で出たら…
経営者に聞く「会社の対応」～

報告者：社会福祉法人ひばり 副理事長 鈴木 暢氏

ぜんち共済(株) 代表取締役 榎本重秋氏（相模原支部）

場所：藤沢商工会館ミナパーク（リアル&Zoom含）

参加費：無料



横浜みなと支部

申込みはコチラ

3月17日(水) 午後5時30分～

テーマ：新しいビジネスの見つけ方
～コロナ禍にもがく経営者に贈る～

報告者：(株)ウェブデモ 代表取締役 川崎実知郎氏

場所：Zoom会議

会費：無料



県南支部

申込みはコチラ

3月23日(火) 午後6時30分～

テーマ：経営指針浸透に向けての課題
～全ての責任は社長にある～

報告者：(有)金沢ケア・サービス

代表取締役 石河幾久雄氏

場所：横須賀市産業交流プラザ（リアル&Zoom含）

会費：無料



たま田園支部

申込みはコチラ

3月19日(金) 午後6時30分～

テーマ：夢を見つけた主婦が作った会社のこれから
～専業主婦が社会起業家に～

報告者：(株)さくらいろ 代表取締役 小島真由美氏

場所：ユニオンビル（リアル&Zoom含）

会費：無料



小田原支部

申込みはコチラ

3月17日(水) 午後6時30分～

テーマ：自社の現状と課題を語る！

報告者：西湘梱包(株) 代表取締役 一寸木慎也氏

場所：おだわら市民交流センターumeco（リアル&Zoom含）

会費：無料



【その他のセミナー】

川崎支部

申込みはコチラ

3月23日(火) 午後5時00分～

テーマ：世界を変える社員力！
地域が変わる雇用と自立支援の輪

報告者：(有)アネスト 代表取締役 宮田雅章氏（県南支部）

場所：川崎市産業振興会館（リアル&Zoom含）

会費：無料



ダイバーシティ委員会

申込みはコチラ

3月12日(金) 午後6時30分～

テーマ：激録！！

出所者雇用の愛と夢と浪漫と…課題。

報告者：(株)Saaave 代表取締役会長 星山忠俊氏（相模原支部）

場所：ユニコムプラザさがみはら（リアル&Zoom含）

会費：無料



県央支部

申込みはコチラ

3月23日(火) 午後6時30分～

テーマ：(仮) 経営実践報告

報告者：(株)田中製作所 代表取締役 川島 優氏

場所：大和市文化創造拠点シリウス（リアル&Zoom含）

会費：無料



同友会を知る為のオリエンテーション

申込みはコチラ

3月30日(火) 午後6時30分～

場所：大和市文化創造拠点シリウス & Zoom

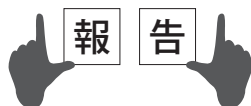
会費：無料

同友会と私：(株)赤原製作所

代表取締役 赤原宗一郎氏（県央支部）

※会場は変更の可能性がございますので詳しくはe.doyuをご確認ください。





横浜ブロック新春例会

報告はコチラ



1月20日(水)午後5時30分～

テーマ：見ためきれいな「事業承継」の裏のストーリー
～創業者と後継者の苦労と社員の協力～

報告者：(株)総合環境分析 取締役会長 石渡 裕氏
(株)総合環境分析 代表取締役 石渡 壮氏

場 所：Zoom

湘南支部

報告はコチラ



1月19日(火)午後6時30分～

テーマ：あなたの会社の社会的意義、
価値は何ですか？

報告者：一般社団法人エゴシライン
代表理事 高野宏章氏

場 所：Zoom

川崎支部・たま田園支部合同新春例会

報告はコチラ



1月15日(金)午後5時00分～

テーマ：より良い社会をつくるために「企業家道」
を究める!! ～会社は社会の縮図～

報告者：(株)エイチ・エス・エー 代表取締役社長 田中 勉氏

場 所：Zoom

県南支部・ダイバーシティ委員会

報告はコチラ



1月22日(金)午後6時30分～

テーマ：『弱者集団』で高齢化社会に挑む！
～人に寄り添う介護の実践で
日本一の会社～

報告者：(株)フレアス 代表取締役 澤登 拓氏 (山梨同友会)

場 所：Zoom

県央支部・相模原支部合同新春例会

報告はコチラ



1月29日(金)午後6時30分～

テーマ：あなたの会社は強い会社ですか!?
～現経営労働委員長が語る、同友会で学び、
実践するとは…～

報告者：(株)山装 代表取締役 山田進弘氏

場 所：Zoom含

Hi! Hi! Hi! 会員訪問

神奈川県横浜市中区尾上町3-43 横浜パークサイド関内2階
URL: <http://st-ripe.jp/>

株式会社ストライプ 代表取締役 田中 哲也(横浜みなと支部)

神奈川県庁、横浜市役所、多くの行政機関が集まる横浜の中心地、関内。そこにインターネット広告を駆使したWEB集客、WEB解析による営業支援をする「株式会社ストライプ」があります。社長の田中哲也さんは、さいたま市出身。同友会には、昨年2月に入会しました。

大切にしているのは、SNS広告を使ってクライアントとお客様との出会いをサポートする事。そして、クライアントにとってのWEBマーケティングだけでなく、そのサービスを求めているエンドユーザーにも寄り添ったマーケティング活動を行うこと。同友会に所属して丸1年。支部例会に参加し、自社の今後の姿や課題が見えてきたと語ります。

「今、withコロナでリアル営業が難しくなっています。そんな時こそ、WEB集客が力を発揮します。」と、田中さん。WEB集客を強化したいとお考えの方は、相談してみたいかがでしょう。

〈訪問取材／(有)テラーマックス 外木宏明〉



DVD販売

各¥8,000
(消費税込、送料180円)

ビジネスセミナーVol.1

40億円完済も見えた。なのに、悩みができた…
波乱万丈の40億円返済の物語。

(株)湯佐和

代表取締役 湯澤 剛氏



ビジネスセミナーVol.2

人間尊重で増収増益経営

第6回「日本でいちばん大切にしたい会社」

大賞厚生労働大臣賞受賞企業

(株)エイチ・エス・エー

代表取締役 田中 勉氏



シリーズ

ちょっと
気になる

素顔拝見!

vol.25

冒険はしない コツコツと今でできることを精いっぱい やってお客様を味方につける!



株式会社アートプロジェクト
代表取締役 中村 暢宏氏

●株式会社アートプロジェクト 横浜市港南区榎下3-14-3
TEL 045-842-5229 FAX 045-842-5208

今回訪れたのは、同友会総務委員長を務める「株式会社アートプロジェクト」代表取締役の中村暢宏氏。横浜市港南区で父が1968年に創業した、店舗の内装工事の設計と施工管理を手掛ける会社の2代目社長である。

外遊びに熱中していた小学校時代に父の会社を継ぐと決めた

中村社長は、1966年、横浜市港南区で主に商業施設の内装を営む両親の元、長男として生まれた。小学校の頃は、同じ団地に住む子どもたちと、学年関係なく缶蹴り、三角

ベース、野球などをして遊び、時間があると自転車で大岡や港南台、遠くは鎌倉にも行った。体を動かすことは嫌いではなかった。会社を経営する父と、そこで経理をしている母は忙しく、家族旅行に行くことはめったになかったが、日曜日に父が会社や現場の打ち合わせに連れて行ってくれた。この頃からある思いが芽生える。6年生の卒業文集に父の会社を継ぐ」と書いた。

同業他社で修行

そして父の会社に入社

日本大学短期大学部建設科建築コースへ進

学。大学への編入も考えていたが、いざ講義を受けると建築の勉強が思っていたのとは異なり、全く面白くなく、苦痛の2年間だった。卒業から1年後、父の勧めもあり「株式会社東京スペース（現株式会社スペース）で内装の施工管理の仕事に就く。

任されたのは現場管理の仕事だが教えてはくれない。職人から「道具を取ってくれ」と言われても、道具の名前がわからないから「これ?」「これ?」と5、6回繰り返して渡す。職人からは「疲れるな」と言われた。

4年勤めた後、父がM&Aで新たに作った「アート大洋」に26歳で入社した。翌年の1991年に会社は「アート店装」と「アート大洋」を合併し、社名を「株式会社アートプロジェクト」に変更した。この頃の売上高は49億円、社員も100人近くいた。中小企業大学校経営後継者コースで経営の勉強も始めた。だがこの時は、将来事業承継すると思いつながらも、その責任の重さがどれ程のものか、想像すらしていなかった。

父が倒れた

先が見えない不安の中で船出

ある日、見ていた景色が突然変わった。2000年、社長である父が脳梗塞で倒れたのである。半年後、35歳で2代目社長に就任。不安しかなかった。銀行が連帯保証人の変更手続きをしに来た。住所と氏名を書いて、最後に印を押す。「たったこれだけのことであったが、本当に押しているのか、お金を返せなかったらどうなるんだ。怖い。連帯保証って

こういうことか。」ハンコの重さを初めて経験した。

借入金もあり、月末が来るたびに支払いに追われた。眠れない日々が続く。そんな中、転職が訪れた。創業間もない頃から引きしっていたお客様から、東京と神奈川にある全店舗の看板取り換え工事と、それに伴う改装工事の依頼が舞い込んできた。毎月マイナスだった資金繰りが、少しずつではあるが、ようやく好転していった。

仕事で次の仕事をもらう

お客様が新しい縁を繋いでくれる

社長就任から19年。現在従業員は19名。就任当初は、社員の生活を保障しなければという思いだけだった。コツコツと今でできることを精いっぱいやるしかなかった。その積み重ねの結果、今は仕事を評価してくれた取引先が顧客を紹介してくれる。お客様から社員が褒められるのも嬉しい。新たにやりたいこともできた。

工程上必要な専門業種の内製化だ。特に電気、水道関係の職人、大工は社内には置きたい。そして、住宅など人が住む環境にも手をだせないか。お客様が毎日楽しみに帰ることができる家づくりは面白い。事業戦略というより夢として思っている。

4年前に再婚した妻とスバに行つて疲れを癒す。コロナが落ち着いたらゴルフを再開したいと語った。

▼もっと詳しく読みたい方は
同友会HPに完全版掲載中!



中小企業大学校経営後継者コースでも
に経営を学んだ仲間

コロナでリアル店舗での販売が難しい・・・

と悩んでいる経営者さんたちへ！

**インターネットのお店で
商品売りませんか？**

インターネットショップ出店のお手伝いを
いたします！ご相談ください。

ホームページの
分析もします！

株式会社 ハマ企画
横浜市西区高島 2-10-13 横浜東口ビル 708
https://hamakikaku.co.jp/



経営者のみなさまへ

**伝えよう
あなたの会社の思い！！**

記念誌 広報誌
機関紙 ... etc

〒236-0004 横浜市金沢区福浦 2-1-12
TEL (045) 785-1700 FAX (045) 784-6902
株式会社 神奈川機関紙印刷所



60年間性能維持
ランニングコストゼロ
メンテナンスフリー

**水道管に付けるだけ！
活性化した天然水を生み出す！**

病院・介護施設
設置実績多数！

100歳の活性水で
奇跡の人生を！

導入効果の事例

- 配管の延命 (マンション・ビルの給水管)
- スケールの抑制 (工場内の配管)
- 配水の改善 (ビルトイレの下水管)
- 藻類の抑制 (水耕栽培の配管)
- 熱交換器の改善 (ボイラー内の水質改善)

愛用のご感想

子供たちの健康を考え「ビッグプール」を取り付けました。水がおいしくなり、子供たちも毎日たくさん飲んでます。先生方にも好評で、拭き掃除に使用すると、においがなくなり、手に優しいと好評です。赤ちゃんの粉ミルクを溶く水やお風呂のお湯・給食の調理、夏場のプールなどで使用しています。

——— 社会福祉法人 あすなろ保育園様

株式会社HRD正規代理店
有限会社モナミック
代表取締役 菊地善一

高性能、低価格に
なって、家庭用新発売！

高密度磁束活性水装置
本体価格 39万円
(税別/工事費別途)

〒224-0053 横浜市都筑区池辺町4876
TEL/FAX **045-934-5711**
URL: http://www.monamic.net
MAIL: info@monamic.net

詳しくは **エッチャールディ** **Q 検索**




NEW FACE 新会員紹介

	会社名	社内役職	会員名	所属支部	入会日	事業概要	紹介者
1	(有)木村屋	代表取締役	木村憲司	川崎	2021年1月18日	不動産賃貸業、小売業 (駄菓子屋)	阿部早苗
2	(有)スプリングアート	代表取締役	池田弘城	相模原	2021年1月21日	理美容業	横江利夫

2021年2月1日現在会員数：775名 (全国会員数：45,821名)

会員情報

会社名変更

ODCatalyst 代表 本木和子氏 (小田原支部)
旧：ODカタリスト 代表 本木和子氏
新：ODCatalyst 代表 本木和子氏

(株)たまハウス 代表取締役社長 吉田理恵子氏 (横浜北支部)
旧：グリーンホームヤマモト(株)
新：(株)たまハウス

社会保険労務士法人つむぐ 代表特定社員 堀内れい子氏 (横浜北支部)
旧：堀内れい子社会保険労務士事務所 所長 堀内れい子氏
新：社会保険労務士法人つむぐ 代表特定社員 堀内れい子氏

住所変更

(株)ミナシアホールディングス 代表取締役会長 本庄浩義氏 (相模原支部)
旧：〒194-0022 東京都町田市森野 2-11-14 ペガサスハイム103
新：〒206-0802 東京都稲城市東長沼999-1 ステージⅠ-216

誠建産業(株) 代表取締役 吉田誠司氏 (川崎支部)
旧：210-0834 川崎市川崎区大島 3-13-4-1F
TEL044-571-0188/FAX044-571-0888
新：210-0852川崎市川崎区鋼管通 1-3-18
TEL044-271-9066/FAX044-271-9177

編集後記

緊急事態宣言の延長に伴い、確定申告の期限も1ヶ月延長されましたね。ただ、先延ばしにしても良いことはありませんので、早くやりましょう。新しい年は始まっているのですから！過去より未来へ！

木村亮太税理士事務所
木村亮太



横の繋がりが強い業界だからこそ、 次も頼むとお願いされる会社になる ～33歳若手社長の挑戦～

社員から経営者へ

「あと5年いたら、僕も上司みたいになりそうだ。やばい、なんとかしなきゃ。」

大手自動車部品メーカーの会社で物流の仕事をしていた。ブラック企業ではないが、上司を見ると目が死んでいる。改善を進めようにも、上の力が強すぎてできない。周りも全然協力してくれない。ついに心が折れた。選んだ道は経営者。27歳だった。

小田原で、石綿（アスベスト）に関する調査・コンサルティングを行う「小田原鉱石株式会社」の代表取締役、高橋淳氏だ。起業から6年、従業員10人を束ねる。

アスベストには縁もゆかりもなかったが、アスベストの分析を専門に行う義理の兄と一緒に会社をつくらうと声をかけてくれた。分析は義兄に任せ、会社経営に飛び込んだ。

強みは分析技術と融通が利くこと

主な顧客のエリアは、神奈川、静岡、東京。アスベストの分析、調査、環境測定などの業務を担う。石綿



昨年度は約2,500の検体に対しアスベスト分析を行った

は不燃性、耐熱性、耐摩耗性など多岐にわたる優れた特性から、平成18年まで主に建材に使われてきた。現在は、がんを引き起こすなど、その有害性が労働安全衛生上の問題となり、製造、使用等が全面



アスベストの原石

禁止されている。建築物の解体前に、アスベストの建材があるか調べてほしい、解体の際、アスベストが空気中に飛散していないか測定して欲しいという依頼が舞い込む。

「法律も厳しくなってきた、以前は解体前の調査報告の義務がなかったのが、今後は義務付けをすることが決まったので、より一層需要は増えると思います。また、今後はアスベストの建材調査は有資格者しかしてはいけないようになるので、追い風はしばらくあると思います。」と高橋社長。アスベスト調査の公的資格「建築物石綿含有建材調査者」の資格を社員全員が保有する。

「義兄は最初、お客さんがいるから売り上げは堅いと言っていたんですよ。そんなことないだろうと思っていたら、本当にそんなわけなくて・・・。」自力で営業を開始した。石綿作業主任者資格、アスベスト診断士の資格も取った。

「この業界は横の繋がりが強いんです。解体業者や除去業者に営業をかけて、1社に食い込んだら『他にも紹介しておくよ。』と言ってきて、芋づる式に広がっていきます。基本的にリピートです。」と言い、さらに「義兄の分析技術がめっちゃめっちゃ高く、今日中に分析結果が欲しいという要求にも応えられます。すごいなあと思いますが、それはうちの強みです。分析技術が保証されていれば、速さと安さの勝負になるので、そうすると大手には勝てないので、細かい修正や要望に応えるようにしています。そして、もう一つの強みは、工事現場の変更に対応できて、融通が利くところなんです。社員がすごく動いてくれます。」と話す。

人、哲学、想い・・・

会社が生き残るうえで大事だと気づいた

オリエンテーションに行ったら断れない雰囲気だったから入った同友会。そこで紹介された会社から、なんと初の仕事をもらった。それをきっかけに、他社からの受注も入るようになった。わずかだった売り上げも6年で10倍近くまで伸びた。「僕は、もっと経営者って賢い人間が賢いロジックを駆使してやっていると思っていたが、経営者の方々の話を聞くと、違うな。人と人との関係が大事で、哲学も想いも会社が生き残るうえで大事な部分だということを知った。同友会に入ってから感じました。話を聞くと勉強になるし、経営って面白いな。でも、もっとシンプルに飲み仲間がいるのが一番かな。お酒飲んで管を巻いているときが一番面白いです(笑)」

「僕、人見知りなんで、話すのは苦手」と言っていた高橋社長。いえいえ、会社と社員への熱い想いが、言葉に溢れている。33歳、挑戦は続く!



社員と向き合うことが大事だと話す高橋社長

〈取材・文：取材・文：ゲートブランニング 堤由里恵 / デザイン・レイアウト：(有)デザインスペースマジック 佐藤慎治〉

彩時季
3月

けやきの子幼稚園
佐藤 知美
(さとともみ)
(相模原支部)



3月は卒園の季節、今後子ども達がどんな人と出会い、心を動かしていくのだろうかと思いを馳せたりしています。子ども達の人生に深く関わったことに、より一層の幸せを感じる日々でもあります。何を話しているのか聞き取れなかった子が大人と対等に話せるようになる。上履きを履くのに20分かかっていた子がランドセルを背負う。来月から新たに始まる生活も、賑やかな笑い声と泣き声と共に始まると思うとわくわくします。

【広報委員】

【横浜中央支部】 中林正幸、網野雅広
松村千代、堤 由里恵、今井鉄平

【横浜みなと支部】 野垣博文、
本田新市、川崎寛智郎、木村亮太

【川崎支部】
外木宏明

【県央支部】
岡部達彦、天野哲也

【湘南支部】
鈴木 大

【県南支部】
荒岩理津子

【小田原支部】
小山暢宏、本木和子

【たま田園支部】 佐藤慎治、鈴崎治男、
佐々木良司、卯月由美

表紙/photo：中林正幸 (有) マス・クリエイターズ / design：佐藤慎治 (有) デザインスペースマジック

神奈川県中小企業家同友会 2021年3月1日発行(月刊) 毎月1回1日発行 編集責任者/中林正幸 発行/神奈川県中小企業家同友会 〒231-0015 横浜市中区尾上町5-80
同友かながわ第424号 神奈川中小企業センタービル3F TEL:045-222-3671 FAX:045-222-3672 制作・印刷/株神奈川機関紙印刷所