

特集

「採用」

中小企業で働く魅力ってなに？
自社の魅力を語れますか？

支部さんぽ vol.7
横浜北支部 青葉台駅周辺

かながわPOWER
横浜サンミラー株式会社

SCHEDULE

※日程変更の可能性もあります。 e.doyuをご覧ください。



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

2月

MON	TUE	WED	THU	FRI	SAT	SUN
		1 大安 横浜北支部幹事会 横浜みなと支部幹事会 横浜中央支部幹事会 湘南支部幹事会 横浜ブロックZoom商談会	2 赤口 正副代表理事会 広報委員会	3 先勝	4 友引 経営指針入門 講座「礎」	5 先負 相模原支部幹事会
6 仏滅 川崎支部幹事会 横浜ブロックみらい会議 たま田園支部幹事会 県南支部幹事会	7 大安 県央支部幹事会	8 赤口 横浜みなと支部みなと結の会 理事会	9 先勝 横浜中央支部例会 青年部会幹事会	10 友引 中堅社員研修会 女性部会 ダイバーシティ委員会・障害者福祉部会	11 先負 建国記念の日	12 仏滅
13 大安 社員教育委員会 飲食物販業部会例会	14 赤口 経営戦略研究会	15 先勝 湘南支部例会 横浜北支部例会	16 友引 求人委員会 総務委員会 小田原支部例会	17 先負 川崎WAIGAYA会 県南支部例会 青年部会例会 たま田園支部例会	18 仏滅 経営指針実践 セミナー	19 大安
20 友引 横浜ブロック会議 県央支部例会 小田原支部幹事会	21 先負 川崎支部&ダイバーシティ 委員会合同例会	22 仏滅 横浜みなと支部例会 相模原支部例会	23 大安 天皇誕生日	24 赤口 組織委員会 同友会を知る為のオリエン テーション	25 先勝	26 友引
27 先負 財務委員会	28 仏滅					

3月

MON	TUE	WED	THU	FRI	SAT	SUN
		1 大安 正副代表理事会 横浜北支部幹事会 湘南支部幹事会 横浜みなと支部幹事会 横浜中央支部幹事会	2 赤口 中小企業問題全国研究集会 広報委員会	3 先勝 幹部社員発表会	4 友引	5 先負
6 仏滅 川崎支部幹事会 横浜ブロックみらい会議 たま田園支部幹事会 相模原支部幹事会 県南支部幹事会	7 大安 県央支部幹事会 ものづくり広場	8 赤口 理事会 入社式	9 先勝 求人委員会会議 政策委員会 青年部会幹事会	10 友引 かわさき起業家オーディン ション ダイバーシティ委員会	11 先負	12 仏滅
13 大安 社員教育委員会 ダイバーシティ委員会&女 性部会合同例会	14 赤口 横浜中央支部例会	15 先勝 経営戦略研究会 湘南支部例会 小田原支部例会	16 友引 総務委員会 横浜みなと支部例会 経営労働委員会	17 先負 県南支部例会 たま田園支部例会	18 仏滅	19 大安
20 赤口 横浜ブロック会議 小田原支部幹事会	21 先勝 春分の日	22 友引 横浜北支部例会	23 先負 共同求人活動2023年度(20 24年卒)キックオフ会 第35回かなカン準備委員会	24 仏滅 関東甲信越事務局交流会 相模原支部総会	25 大安 指針事前研修 会	26 赤口
27 先勝	28 友引 川崎支部例会 県央支部例会	29 先負 組織委員会 同友会を知る為のオリエン テーション	30 仏滅	31 大安		

特集

採用

中小企業で働く魅力ってなに？

自社の魅力を
語れますか？共同求人委員会 委員長 鈴木 克彦氏
株式会社応用ソフト開発 代表取締役

全国412万社のうち中小企業が占める割合は99.7%。国内雇用の約7割を担う、まさに日本経済を支えている中小企業ですが、新型コロナウイルス感染症の影響だけでなく、円安による原材料価格や、燃料・エネルギー価格の上昇によってコストの負担が増えるなど、経営環境の厳しさは増えています。

それでも経営者は前に進み、会社を継続、発展させていかなければなりません。

企業の成長の鍵を握るのは、「人」ですが、依然として人材不足は中小企業を悩ます大きな課題であり、さらに深刻化しています。少子高齢化によって、日本国内の生産年齢（15～64歳）人口の総数が年々減少しているなど、少子化による人材不足は年々加速化。また、コロナ禍にリモート

で働くことが当たり前になり、厚生労働省が打ち出した「働き方改革」によって、中小企業にも多様な人材が働ける環境を求められるようになりました。

働き手を確保するのが難しくなっている今、経営者は、事業環境の変化に対応しながら、人材戦略をどう打ち立てていくのか。人材を自社でどのように生かしていくのかを明確に表明し、さらにその情報を発信していくことが、求められます。新卒、中途、障害者、外国人・留学生と企業によって求める人材はそれぞれですが、会社の未来を担う人材を採用する「新卒採用」に特化して取り組んでいる「共同求人委員会」の鈴木克彦委員長（株式会社応用ソフト開発 代表取締役社長）に、採用のための取組みと、求職者から求められる企業とは？についてお話を伺いました。



東京都市大学、日大農学部などです。昨年は13回開催し、文教大学、鶴見大学でも実施しました。こちらから学校に開催のお願いをして決まることも多いです。参加企業については、学校から今回は製造業の会社を集めて欲しいとか、地元に着している企業をお願いしますという要望がくることもありますし、私たちが企業を提示することもあります。

学生目線、企業目線で 未来の社会を考える 「課題解決型インターンシップ」 を実施

学内説明会に参加する機会を得るのは、企業単独ではなかなか難しいことです。

共同求人だからできることですね。インターンシップにも独自の取り組みがあると伺いました。

専修大学と共同で「課題解決型インターンシップ」に取り組んでいます。これは、手を挙げた10社から15社の企業がそれぞれインターンシップの企画を出し、学生にプレゼンします。学生はその中からテーマを選び、半年かけて課題に取り組み、成果を発表して終了となります。

「課題解決型インターンシップ」のテーマは、「中小企業の魅力を学生に伝えて欲しい」というものなのですが、参加学生の中には1、2年生も多いんですよ。やりたいことがわからない、社会人になるってどういうことなのかが明確になっていない、まだ就職が先である学年だからこそ業界・職種研究も必要です。このインターンシップの中で、共同求人参加企業へ取材に行ってもらい、経営者や人事の人と話す機会を作っています。共同求人では毎回10人程度受け入れています。学生に『中小企業の認知度を上げたいが、どうすればいい？』と問うと、それに対して学生たちが考えます。実際、参加企業に取材に行っても記事にしたり、動画を作成してSNSで配信してもらったりしました。



働く大切さを伝えたい！ 神奈川県内の学校と 多様な取組みを展開！

神奈川県内の大学、専門学校が採用活動の対象校ですね。具体的な活動について教えてください。

共同求人委員会は、「地元での就職」を学生に打ち出しています。専修大学、神奈川大学、関東学院大学などの強化大学を含め、約50校にアプローチをかけているのですが、地元志向の学生も実際増えていますね。採用活動を通して、学生に働くこと、業界、職種、中小企業の魅力を伝えています。2022年度は32社が活動に参加しました。具体的な内容としては、「合同企業説明会」を毎月実施しています。これは私たちが主催して行う説明会で、オンラインで開催しました。学生は「かながわjobway」のサイトから直接申し込むことができます。多い時は50名の学生が参加しました。説明会は毎回30分を1クールとして4回実施しますが、内2回は主に全学年に向けた「業界・職種研究や就活に関する悩み事相談会」です。

学校から依頼されて開催する「学内説明会」も学生の皆さんと直接話せる貴重な機会です。10校くらいから声がかかるのですが、主には専修大学、神奈川大学、横浜商科大学、

なんのために、 うちの会社は 存在しているのか！

学生にとってインターンシップは、企業を知る、仕事を知る場であると同時に、どういう企業で、どういう人と、どんな働き方をしたいかといった、自身の就活の軸を明確にするための場でもあります。鈴木さんは参加した学生の皆さんにどのようなことを伝えていますか？

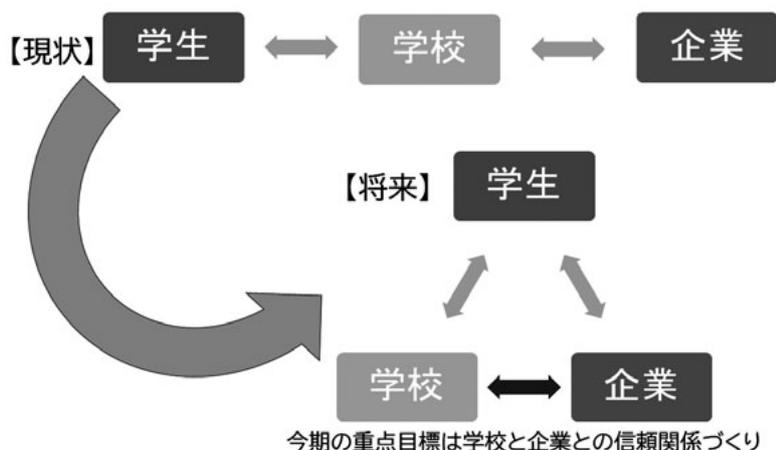
必ず学生に話しているのは、「会社」に就くのではなく、自分がやりたい「職」に就いて欲しいということです。大企業の場合はどんな会社かすぐに想像できますが我々中小企業は知名度も認知度もないのでそうはいきません。その一環として、会社の理念について話をさせてもらいます。何のために今うちの会社が存在しているのかということです。ものすごく時間を割いて説明します。今の学生は福利厚生や給料について聞いてくる学生より、社会貢献に意識が向いている学生の方が多いように感じます。インターンシップだけでなく、会社紹介動画でも、うちの会社が世の中にどういう貢献をしているかを伝えています。弊社はシステム開発をしている小さい会社ですが、毎年新卒が採れている理由はそこにあると思っています。

全国に先駆けて 独自のサイトを立ち上げ、 活発な採用活動を実現！

求人委員会主催の合同企業説明会への申し込みは「かながわjobway」に直接申し込むと伺いましたが、このサイトは独自で作成されたのですね。

気軽に1、2年生も参加できるよう、全国版jobwayとは別に独自のサイトを作成しました。他県で独自サイトを作っているところはまだまだありません。サイトはFBやTwitterに連動しています。学生もインターンシップで作った記事や動画をあげてくれてますし、合同企業説明会の案内や、参加企業の会社紹

共同求人委員会の今期の重点目標



介動画などもすぐに見ることができます。これまででは、学生と我々中小企業が直接つながる方法が少なく、学校を介しての採用活動に留まっていたのですが、今期、かながわJobway独自サイトを立ち上げ、FB・Twitterの連動により、学生と直接つながることが可能になりました。

全国版のjobwayは学生がサイトに登録しないと利用できませんが、かながわ版は登録なしで希望するイベントに参加できます。このサイトを作成したことで、コロナ禍でも毎月リモートで合同企業説明会を開催することができました。

しかし、学生にアプローチするためには、学校側からの後押しも必要不可欠です。まだまだ学校側に、我々の共同求人活動やjobway開催の意義が認知されていない事も事実です。そのため、今期は学校と企業との信頼関係づくりを重点目標として活動してきました。その成果もあって、今期は学校側から学生を送り込んでくれることもありました。

もちろん学生の個人情報が漏洩しないよう、情報の管理は徹底して行っています。

自社の伝えたいこと、学生が知りたい情報を明確にして発信しているか

23年春卒の採用状況について教えてください。

今年度はなかなか厳しかったですね。大手が採用枠を増やしてきたことと、複数内定をもらう学生が多く、内々定を出しても辞退されてしまった企業もありました。

苦戦した年ですが、6月の段階で採用予定人数に達した会社や、充足率200%で採用活動を終了した会社もあります。結果を左右するひとつに企業説明会があると思います。採用できている会社は、情報発信においてすご

く努力されています。出身大学へのアプローチは当然していますし、説明会の見せ方、企業情報の開示にも力を入れています。

学生に何を伝えたいのか、どうしたら伝わるかを社長は明確に提示しなければなりません。弊社の企業説明会で私が学生に伝えているのは、人が好きな人、それから夢、学びが大事だということをお話して、理念に『輝く自分を追い求める』って書いてあるけど、これはどういうことかと思う？と問いかけます。話を進めると、学生は社員のことを言っているのだとわかるわけです。自分が幸せにならない限り、絶対お客様を幸せにはできないんだよ。だから、うちはこの理念を掲げて取り組んでいるのだと。『すべての生命を希望で照らす』という理念は、お客様のことなのだと話をし、うちの事業内容は医薬情報や、電力やビジネス情報のシステム開発だけれど、その中でも医薬情報はオーファンドラッグ（希少疾病用医薬品）の市販後調査などに携わっている会社であること。そして、難病の人たちの薬は開発費が莫大になるから大手は作りたがらないが、命に軽い重いか大きい小さいってある？そんなことはないよね。だからうちはその仕事をしているのだと話します。また、入社後の心配をなくするための社員教育はたくさんあるし、人材育成がうちの会社の全てに繋がっているのだと説明します。学生の志望動機を読むと、この時の話を書いてくる学生が多いので、当社の理念や大切にしていることが伝わっていると感じます。

実は、新卒の採用活動は年度末まで続きます。卒業間近に大学から会員企業に向けて、面接してもらいたい学生がいるがお願いでき



ないかと問い合わせがくることも珍しくないからです。神奈川同友会の共同求人ならば安心して学生を送り込めると、学校が信頼を寄せている証だと思えます。

学校との連携強化、 学生と中小企業が 接点を持てる機会を増やす

共同求人活動では、他にも学校との就職情報交換会や、授業内で3年生対象の特別ガイダンスの講師を担うなど、学校や学生と直接関わる機会があり、企業が知りたい生の情報を得ることができます。次年度は、さらにどのようなことに着手されますか？

日本の企業の99.7%は中小企業であり、全部の学生が大手に就職できるわけではないのは周知の事実です。大手企業もサプライチェーンとして中小企業が存在していることで成り立っていますよね。その中で、中小企業はどのような役割を果たしているのかを、学生にしっかり話していかないといけないと思っています。

次年度の取組みとして、今、学校側とポータルサイトを共有することを計画しています。学校のキャリア担当者が変わると、関係作りを最初から始めなければならないのが現状で、ポータルサイトを作ることで、共同求人委員会と学校の情報を継続的に結び付けられると考えています。人が変わっても情報は受け継がれるということです。学校と企業を繋ぐコミュニティポータルを構築し、自由闊達な情報交換ができる機会を増やしていきま

す。さらに、専修大学と共同で課題解決型インターンシップを実施していますが、今後はこのプログラムを参考にしながら、より多くの学生と中小企業とが接点を持てる機会を創出していきます。

採用活動は社長の 本気度が 問われる場！

学校訪問、合同説明会、インターンシップの3つのワーキンググループに分かれて活動し、情報を全体で共有しながら改善に取り組んできました。会員になることで得られる採用活動の機会や、会員企業から学べる場も多い委員会ですが、さらに共同求人委員会を盛り上げていくための策はありますか？

今年から「克（かつ）散歩」を始めようと思っています。会員の会社に私が訪問をして、個別に社長の考えや要望を聞きます。『ちょっとぶらっと寄ってみました』くらいの乗りでできたらいいですね。というのも会員企業の中には社長ではなく、社員の方が活動に参加されるところがあります。また、会社の見せ方で損をしている会社もあります。個別に訪問して社長の考えをじっくり聞きながら、私の思いとかも話したいですね。話の中で、自社では気づかない強みや、こんなことしたらいいねといったことも出てくるかと。こうしたというのは同友会の精神としては外れると思いますので強制はしません。採用できるかどうかは、社長自身が『採用をすることを本当に重要だと思っているかどうか』に尽

きると思います。

どういう人材を採用したいかは、10年後こういうことを実現したいというビジョンに紐づきますので、目指す先を明確にすることが大事です。そして、一番大事なのは、うちはこれをやりたいから君たちが必要で、こんなことだってできるよと、学生自身が、入社後どう活躍できそうかのイメージを描けるように伝えていくことだと思います。採用活動の場は手段であり、求職者に選んでもらえる会社になるためには、良い会社にしていこうと努力し続けることが重要であることは言うまでもありません。

共同求人は敷居が高いとか、新卒採用のうちには関係ないと思われる方も多いと思いますが、企業の源はやはり「人」で、地域の雇用を生み出し、育てていくことは企業の使命だと思っています。今後は各支部幹事と他委員会にも積極的に働きかけながら採用の重要性についての啓蒙にも努めていきます。

●インタビューを終えて

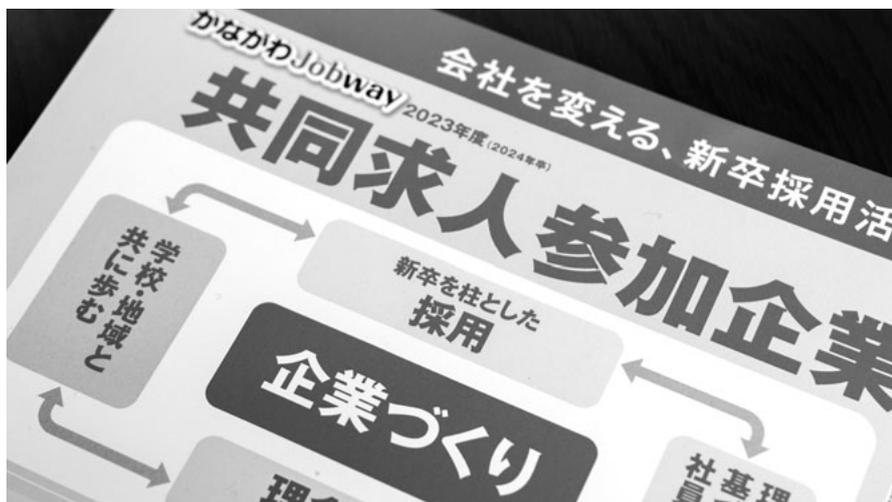
共同求人委員会が 手掛けている 「母集団形成」

新卒採用の選考フローにおいて「母集団形成（選考希望の学生を集めること）」は、とても重要なことですが、簡単ではありません。その中において、共同求人委員会が長年の活動で作上げてきた「学校との繋がり」は大きな魅力です。

新卒採用を希望する中小企業が単独で学校とのパイプを築くことは容易ではなく、学内説明会に参加する企業に選ばれるには、学校側から学生に紹介したい企業と認められなければなりません。共同求人委員会主催で毎月開催されている「合同企業説明会」も、学校側から学生へ告知してもらうなど、双方の連携ができていからこそ実施を可能にしていると考えます。

だからこそ、共同求人委員会の幅広い取組みと効果的な採用手法が、同友会会員内に十分浸透しきれていないのは、実にもったいないことだと思いました。

〈聞き手・文/ゲートプランニング 堤由里恵〉



学生が企業の採用活動に求めているものとは？



ゲートプランニング 堤 由里恵

(大学、専門学校のキャリアセンターで学生の就職活動の指導に携わり、今年22年目)

24年春卒の学生の就職活動が活発化しています。3月から企業の個別セミナーやエントリー受付など、企業の採用活動が本格的に始まりますが、1月の段階で既に内々定を得ている学生もいます。インターンシップに参加した学生に絞った早期選考を開催する企業が23年春卒よりも増えるなど、企業の選考が年々早期化しているのが現状です。

昨年12月に、全国の大学の就職担当者による情報交換会がWEBで行われました。

そこで各大学から出たのは、何がやりたいのかが明確になっている3年生は全体の2割で、8割は何がしたいのかが、わかっていないということでした。私が指導している大学でも通年で、就活講座や学内説明会を開催していますが、学生がやりたいことを見つけられるよう、個別面談でじっくり話を聞く時間を大切にしています。社会人として第一歩を踏み出す会社選びは、とても大事だと考えているからです。

学生の就職活動から見えてくること 企業の情報収集に 学生は苦戦

学生が企業研究をするうえで必ず見るのが企業のHPです。

「株式会社リクルート」の『就職みらい研究所』が昨年12月に発表した、大学生と大学院生が対象の「就職プロセス調査(2023年卒)」によりますと、就職先を確定する際に最も高い決め手となったのは「自らの成長が期待できる」でした。

学生が自身の希望する働き方ができる会社かどうかを判断する材料は、各社が発信する「企業情報」です。HPを企業研究に活用するのは当たり前

で、そこで欲しい情報が得られるかどうか、HPの充実度も学生にとっては、企業評価の対象になります。しかし、企業によっては開示している情報が少なく、採用サイトもないと、学生は知りたい情報を得ることができません。業界を希望する理由は挙げられても、なぜこの企業なのか、その答えを見つけないのです。HPの充実度は選考を受けるかどうかを決定すると言っても過言ではありません。

また、学生はHPだけでなく、FBやInstagram、TwitterなどSNSで発信している内容(社長のブログや社内イベントなどの紹介など)から、会社の雰囲気を感じ、働くイメージを膨らませます。「ソーシャルリクルーティング(SNSを活用した採用活動)」手法は、自社の情報提供の場として運用することで、認知度を高め、学生に関心をもってもらうことができますので効果的です。しかし、ここから学生に選考に進んでもらうためには、さらにHPや、「自社の採用サイト」を開設するなどして、紐づけることが必要です

求人情報を載せるだけではダメで、学生だけでなく求職者が求める企業情報や、自社の魅力をどのように発信できているかが問われています。

会社の未来を話して欲しい

学生に面接で聞かれたことを聞くと、「入社してどんなことをしたいですか」「10年後のあなたのなりたい姿を教えてください」という質問が挙げられます。これは業種を問いません。

では、企業説明会で「10年後のビジョンや、事業戦略についてどんなことを話されていましたか？」と聞くと、仕事内容についての話はあったけれど、事業計画や戦略についての話はなかつ

たという返事が返ってくることも少なくありません。

「社会の役に立ちたい」という想いが強い昨今の学生に、会社の存在意義や、目指す先はここで、そのためにどうしても君たちが必要なのだということ、企業は丁寧に伝えていくことが採用活動において重要であることは言うまでもありません。会社のビジョンを語らずして、学生に先の質問をするのは酷だと言えましょう。

見せ方で損をしている

説明会に参加した学生が「この会社の人事の人が暗くて、ぼそぼそ話すので印象はよくなかったです。受けるのをやめます。」と言ってきました。また、ある学生は「HPに載っている内容で十分だったので、行かなくてもよかったです」と。

反対に「人事の人がすごく感じがよくて、説明もわかりやすかったです。選考に進みます。」とも。

説明会は学生が企業に直接関わることのできる場です。どんな話が聞けるのか、どんな社員の方がいるのかなど期待度も高いです。学生に何を持って帰って欲しいのか、この時間で何を伝えたいのか。そして話し手を誰にするのが決まったら、社内で見せ方を考えてみてください。最初の顔合わせでNOとなるのは、とてももったいないことです。

卒業生が大学に来て、楽しそうに仕事の話をしている姿を見ると、いい会社に巡り合えてよかったなと心から思います。

社長の「人」への本気度が試されるのが「採用」です。

2022年例会参加最大動員数131名が参加！ 青年部&組織委員会 12月合同例会に 株式会社イベント21 中野愛一郎氏が登壇



2022年12月9日(金)、神奈川県中小企業センタービル13Fにて、神奈川県中小企業家同友会青年部と組織委員会の12月合同例会が開催され、2022年例会参加動員数最大の131名の会員にご参加いただきました。

報告者として登壇したのは、株式会社イベント21 代表取締役の中野愛一郎氏。参加した皆様の期待や熱量が高まる中、冒頭で「この参加人数すでいですね、これが自分の会社やったら良くないですか？こんな会社、組織づくりたくないですか？誰に行けと言われたからここにいるのではなく、自分で選んで来てここへ参加している。これだけ主体性のある人が集まっている組織、めっちゃいいですよ。」という問いかけから始まりました。

中野さんの会社は、現在、社員と共に理念を実現する社員主体の組織に向かって、1人1人が人間らしく生きるティール組織への挑戦をしているそうです。(経営方針発表会に社長が参加しない会社です) なおかつ過去最

高の売上を更新中です。

この2年イベントは悪！と言われ続けたイベントがメイン事業の会社が、どうしてそんなことを成し得たのでしょうか。提示されたのは、「誰よりも経営者が一番汗をかき、信念を持ち行動し続けること」と、「社員一人一人が主体性を持ち成長できる社内文化づくり」でした。

中野さんの会社では毎年社長ミーティングを1:1で全社員と行っています。(現在はマネージャーたちがミーティングを引き継いでいます。)最初は嫌がっていた社員たちも続けていくうちに、会場を準備したり、全社員の楽しみになっていったそうです。コロナ禍で入社して一度も出社できない新入社員や既存の社員たちが不安にならないよう、中野さん自ら毎日声をかけ続けたそう。「うちの会社は絶対に勝つ！大丈夫。」その言葉は社員たちに届き、希望となって全社員一体となり、一人一人の主体性のある行動に繋がって

いったのだそうです。

その結果ともいえるのが、過去最高の売上更新です。

そして、受賞したのが、Great Place To Work日本で働きがいのある会社ランキングベストカンパニー(2年連続)、第4回WOMAN's VALUE AWARD審査員賞(女性役職者比率45.8%)、ホワイト企業認定2022(最高ランクプラチナ取得)でした。

このように後輩を育てることで自分の成長できる文化ができていく1つの要因として、イベント21には社内委員会が23委員会あるそうです。活躍できる場、役を多く作ることで同友会での役得と同じく、成長できるチャンス会社にも数多く取り入れているそうです。他にも、中野さんがこれまで同友会での学びと実践を会社に持ち帰り、高速サイクルで回し続けた結果が今、現れているようです。

〈文：アウェアスラボ 代表 浅場渉美〉

第9回関東甲信越青年経営者フォーラムin東京開催

志ありて友ありて未来あり

関東甲信越フォーラムは1都9県の青年部会が協力し合い、スローガン「志ありて友ありて未来あり」を掲げ、実行委員会を中心に、2023年5月27日(土)の開催に向け、準備を進めています。

今回は報告者2名を選出し、そのうちの1人に神奈川同友会みなと支部所属「有限会社

オートトレーディングロック」代表取締役岩崎貴裕社長が選出されました。

岩崎社長の持つ独創的な世界観から作り上げられた経営から、私たちが学びのエキスをどれだけ得ることができるのか、今から期待で胸が高鳴ります。

神奈川青年部は45才以下の会員の皆様が同友会入会と共に所属する部会ですが、県内の青年部主催例会を始め、関東甲信越青年経営

者フォーラムも、年齢に関係なくご参加いただける例会です。ぜひ皆様にご参加いただき、経営への学びと、対話の場にさせていただきたいと思います。

今年は東京開催、日帰り可能な場所となります。この学びのチャンスを見逃さずにはいられないと思いませんか？

皆様のご参加を心よりお待ちしております。

〈文：関東甲信越青年経営者フォーラムin東京 副実行委員長 門倉侑美〉

第9回関東甲信越青年経営者フォーラムin東京

開催日時：2023年5月27日(土)13時～

開催場所：ベルサール半蔵門

◎スローガン◎【志ありて友ありて未来あり】

青年経営者が本音で語り、刺激し合い、絆を深め、学びを実践する事で、多くの可能性ある未来を創造していこう、という意味を込めたスローガンです。全人格的成長と自社の繁栄、共に働く仲間の幸福を実現、次世代のリーダーを地域に創出するために、関東甲信越青年経営者フォーラムは開催されます。

◎in東京スローガン◎【楽しくなきや学びじゃねえ～常識にとらわれず新しいチャレンジを続ける青年経営者の文化祭～】



福祉事業所「ショコラボ」と「株式会社コナカ」が チャリティアートTシャツをコラボ販売中！

福祉事業所「ショコラボ」（一般社団法人AOH 横浜北支部）のアーティストとコラボしたTシャツが、2022年11月より「株式会社コナカ」（本社：神奈川県横浜市）の一部店舗にて販売中です。

福祉事業所としては全国初のチョコレート工房である「ショコラボ」。そこで働くメンバーが制作したアート作品を、昨年創業70周年を迎えた「株式会社コナカ」が地域社会への貢献を目的にコラボレーションし、12種類のコラボTシャツの販売が実現しました。

コラボTシャツの売上の一部は、障がい者アーティストの育成に還元されるそうです。

全て受注生産ですので、ご購入の際は神奈川県下の「コナカ、SUIT SELECT」各店舗か右記のオンラインショップでご確認ください。

〈文：Natural Art 有限会社 佐々木良司〉



【オンラインショップ】

コナカ・フタタ <https://www.konaka.jp/>

SUIT SELECT <https://www.suit-select.jp/>

神奈川同友会 2023年度 合同入社式のご案内

新年を迎え、今年も新入社員の入社時期となりました。各社に置かれましても、受け入れに余念がないことと存じます。さてこの程同友会では下記の要領で2023年度合同入社式を開催することになりました。運営面では行き届かない面もあるかと思いますが、新入社員をお迎えする気持ちはまけない所存です。この式はたくさんの仲間と共に、社会人としての決意をする場でもございますので、ぜひご参加をご検討くださるようお願い申し上げます。また会員及び経営幹部の方もぜひ参加されて新入社員のあらたな門出を一緒に祝いしたいと思いますので積極的なご参加をお待ちしております。



開催要項

日時：4月3日(月)午後2時30分～
会場：神奈川中小企業センタービル 14Fホール
JR関内駅下車 徒歩5分
対象：2023年度新入社員の方、2022年度中途採用者
※付き添いとして会員、幹部社員のご参加も歓迎です
定員：80名（定員になり次第締め切りとさせていただきます）
参加費：1名 4,000円（会場費・記念品代を含む）
※お付き添いの方は無料です。
※当日欠席は全額。前日欠席は半額頂きます。
参加費は当日受付にて頂きます

お申込み先

神奈川県中小企業家同友会事務局（ヤマモト）
〒231-0015 横浜市中区尾上町5-80
神奈川中小企業センタービル3F
TEL 045-222-3671 FAX 045-222-3672
E-mail：office@kanagawa.doyu.jp
でも受け付けます。
締切：2023年3月24日
※ご参加される企業様には後日（3月下旬を予定）FAXにてご担当者様宛てに詳細をご連絡させていただきます。

申し込み

横浜みなと支部(リアル&Zoom)

申込みはコチラ

2月22日(水)午後6時00分～

テーマ：目の前のチャンスを掴め！～見せて貰おう
か業界転換の実践とやらを～

報告者：(株)ミナロ 代表取締役 緑川 賢氏

場 所：神奈川中小企業センター会議室 (リアル&Zoom)

参加費：無料



県央支部(リアルのみ)

申込みはコチラ

2月20日(木)午後6時30分～

テーマ：非常勤経理部長への道～税務署・日立Grを
辞めて何がしたいのか!?!～

報告者：(株)CMパートナー 代表取締役 坂口 猛氏

場 所：大和市文化創造拠点シリウス (リアル)

会 費：無料



横浜中央支部(リアル&Zoom)

申込みはコチラ

2月9日(木)午後6時30分～

テーマ：他社から学ぶ自社の未来
～4つの事例を自社に活かす大討論会～

報告者：マックスホーム(株) 代表取締役 菅野 正佳氏

さとやまハンター合同会社 代表社員 情野 剛氏

(株)横浜エクセレンス

事業本部ホームタウン事業部 部長 桜井 直哉氏

ペンギンワークス 代表 戸田 敏治氏

場 所：神奈川中小企業センター会議室 (リアル&Zoom)

参加費：無料



相模原支部(リアル&Zoom)

申込みはコチラ

2月22日(水)午後6時30分～

テーマ：ブックオフも始まりは相模原の中小企業
だった～創業メンバーが語る成長の舞台裏～

報告者：(株)ミンナのミカタHD 社外取締役

ブックオフグループホールディングス(株) 内部監査部長

永谷 佳史氏

場 所：町田新産業創造センターイベントスペース(リアル&Zoom)

会 費：無料



横浜北支部(リアルのみ)

申込みはコチラ

2月15日(水)午後6時30分～

テーマ：支部会員さんいらっしゃーい!! お互いを
もっと知り合う交流会

～知識・アイデア・人脈・ビジネス・プライベートを広
げよう～

場 所：鶴見駅前ホール (リアルのみ)

参加費：無料



湘南支部(リアル&Zoom)

申込みはコチラ

2月15日(水)午後6時30分～

テーマ：事業は人なり！ココにありますよ！共同求
人トリセツ

～理念経営実践で少しわかってきた「人を生かす経営」～

報告者：(株)応用ソフト開発 代表取締役 鈴木 克彦氏

場 所：藤沢商工会館ミナパーク (リアル&Zoom)

会 費：無料



川崎支部&ダイバーシティ委員会 (リアル&Zoom)

申込みはコチラ

2月21日(火)午後6時00分～

テーマ：超短時間雇用の実践例と多様な雇用の在り
方～JOB型雇用へのはじめの一歩～

講 師：東京大学先端科学技術研究センター

社会包摂システム分野 教授 近藤 武夫氏

場 所：川崎市産業振興会館9階研修室 (リアル&Zoom)

会 費：無料



県南支部(リアル&Zoom)

申込みはコチラ

2月17日(金)午後6時30分～

テーマ：創業132年企業の過去・現在・未来！

報告者：(株)斉藤建設 代表取締役 斉藤 正朗氏

場 所：鎌倉芸術館 (リアル&Zoom)

会 費：無料



小田原支部(リアル&Zoom)

申込みはコチラ

2月16日(木)午後6時30分～

テーマ：自社の現状と課題を語る！

報告者：(株)春海水産 代表取締役 牧野 慎一郎氏

(株)パーソンライフ 代表取締役 鳥海 忠明氏

場 所：おだわら市民交流センターUMECO (リアル&Zoom)

会 費：無料



たま田園支部(リアル&Zoom)

申込みはコチラ

2月17日(金)午後6時30分～

テーマ：自社の現状と課題を語る!!

報告者：(株)サークルテクノス

執行役員 矢越 和高氏

DIGIPRO 代表 松葉慎弥氏

(株)グローバルアクト 代表取締役 今井雄也氏

ネクストテラス(株) 代表取締役 岡本 忍氏

場 所：ユニオンビル (リアル&Zoom)

会 費：無料



経営者のみなさまへ

伝えよう
あなたの会社の想い!!

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

【その他のセミナー】

同友会を知る為のオリエンテーション

申込みはコチラ

2月24日(金)午後6時30分～

テーマ:「同友会と私」

報告者:小松精機(株) 代表取締役 小松 秀靖氏

場所:神奈川中小企業センター会議室 (リアル&Zoom)

会費:無料



青年部会(リアルのみ)

申込みはコチラ

2月17日(金)午後5時30分～

テーマ:会社は社長の器次第!!

報告者:(有)安田製作所 代表取締役 安田篤司氏(東京同友会)

場所:神奈川県立かながわ労働プラザ (リアルのみ)

会費:1,000円



横浜みなと支部(リアル&Zoom)

報告はコチラ

12月16日(金)午後6時00分～

テーマ:想いを数字に~なぜ果物屋の3代目が税理士に挑戦したのか~

報告者:横浜トライ会計事務所 所長 鈴木 正宏氏



横浜中央支部(リアル&Zoom)

報告はコチラ

12月21日(水)午後6時30分～

テーマ:今やるべきことは何か。経営者の覚悟と決断

報告者:ジャパンハウジング(株)

代表取締役 根本 壮太郎氏



横浜北支部(リアル&Zoom)

報告はコチラ

12月12日(月)午後6時15分～

テーマ:経営で苦手を克服するコツは仕組みづくりにあり!

報告者:(株)きよらエデュケーション

代表取締役 荻野 桂氏



川崎支部&女性部会 12月合同例会(リアル&Zoom)

報告はコチラ

12月20日(火)午後5時00分～

テーマ:譲る側の思惑、譲られる側の困惑

報告者:(株)開明製作所 代表取締役 梅田 八寿子氏



たま田園支部「たまでんセミナー」(リアル&Zoom)

報告はコチラ

12月16日(金)午後6時30分～

テーマ:中小企業社長のための脱★ドンブリ経営 ~そのお悩み『お金のブロックパズル』がまるっと解決します!~

報告者:ゴーウェル(株) 代表取締役 友部 守氏



県央支部(リアルのみ)

報告はコチラ

12月20日(火)午後6時30分～

テーマ:コーチングから学ぶ「社員と共創する関係づくり」

報告者:(株)プリミス 代表取締役 白神 敬太氏



相模原支部(リアル&Zoom)

報告はコチラ

12月23日(金)午後6時30分～

テーマ:「血縁関係なくNO.2、NO.1と経験してきた視点や思い・感情の変化」

報告者:(株)TES 代表取締役 奥岡 彰氏



湘南支部(リアル&Zoom)

報告はコチラ

12月21日(水)午後6時00分～

テーマ:「せっかく、来年 湘南でかなカンやるなら運営側で参加するのがいいべ!」かなカンの魅力を3人が語ります♪

報告者:かなカン2023実行委員長

小林 誠氏 (小林運輸株式会社)

かなカン2010実行委員長 (旧全県経営研究集会)

深澤正司氏 (株式会社FCC)

湘南支部・支部長 かなカン実行委員歴10年

菅野恒宏氏 (サン興産株式会社)



県南支部(リアル&Zoom)

報告はコチラ

12月16日(金)午後6時30分～

テーマ:どうしたら社員をパートナーとして考えられますか!?

報告者:福田産業(株) 代表取締役 福田 隆将氏



小田原支部(リアル&Zoom)

報告はコチラ

12月20日(火)午後6時30分～

テーマ:経営指針成文化! before after!!

~「俺がオレが」...だった経営者の気づきと変化~

報告者:(有)レントオール平塚

代表取締役 嶋田 政光氏



組織委員会&青年部会例会

申込みはコチラ

12月9日(金)午後6時00分～

テーマ:売上9割ダウン!のピンチを乗り越えコロナ前より業績アップした組織の在り方

報告者:(株)イベント21 代表取締役社長

中野愛一郎氏 (奈良同友会)

場所:神奈川中小企業センター会議室 (リアル&Zoom)



ダイバーシティ委員会(リアルのみ)

報告はコチラ

12月27日(火)午後6時00分～

場所:「社会的養護の若者達が「活躍」できるために私達がやれること」

~映画「旅のはじまり」から学ぶ、若者達の現状と、本人達が持つ可能性~



支部さんぽ

〈横浜北支部〉 vol. 6



青葉台駅

横浜北支部は「横浜市 港北区・鶴見区・青葉区・緑区・都筑区」がエリアの支部です。今回散歩したのは青葉区の「青葉台駅周辺」です。地元で人気の飲食店や横浜とは思えないくらい自然がいっぱいの寺家（じけ）町エリアを散歩してきました。

金メダリスト高木美帆さんも通った、 青森県産にんにくが特徴の洋食店

本日の「支部さんぽ」はお昼からのスタートです。青葉台駅からバスで「寺家ふるさと村」へ向かい、まずは腹ごしらえを…という事で途中下車してランチしました。

伺ったのは北京五輪のスピードスケート女子で金メダルを獲得した高木さんも通ったという、地元でも人気の洋食店「嘉六(かろく)」



にんにくの飾りが印象的な店内

です。店主の中村さんの出身地である青森県田子産にんにくをたっぷり使った料理がたくさん。特にお薦めなのは「手ごねハンバーグ」、玉ねぎのシャキシャキ感が残っていて本当においしいです。

取材日は平日でしたが地元のお客さんと混みあっていました。夜はご家族連れの外、1人カウンターで飲みながら食事をしている方も多いとの事です。

住所：横浜市青葉区鴨志田町560
https://twitter.com/Karoku_Garlic



人気の「ハンバーグ定食」と「メンチカツ定食」

ここは何県？寺家ふるさと村

続いて向かった先は嘉六から徒歩10分の寺家ふるさと村。横浜市が土地所有者の方のご協力を得て保全している里山です。丘陵地が侵食されてできた谷戸には稲刈りの終わった



ふるさと村の田園風景

田んぼが広がり、突然ここに放置されたら何県に連れてこられたのだろと思うこと間違いなしです。

園内の熊野神社でお参りをし、少し歩くと水車小屋も。総合案内所の「四季の家」では様々な里山体験も行われています。5月下旬からは蛸も見られるそうで、地域の子どもの遊び場所です。広い駐車場も完備され、散歩を楽しむ方も多くいらっしゃいました。地場野菜の直売所やコーヒーショップもあり、ご家族で楽しめる場所です。

住所：横浜市青葉区寺家町414（四季の家）
<https://jike-shikinoie.jp/>



ふるさと村のシンボル・水車

100種類以上のオリジナルカクテル が楽しめる人気のBAR

青葉台駅に戻り、次に向かったのは、駅西口から徒歩2分という好立地にある、「相模原支部」の会員、羽富裕介氏のお店「ダイニングバー ZAZA」。

2003年開業と、この地で長く親しまれるお店の内装は、赤色を基調としているのが印象的です。少人数でもゆっくり呑める雰囲気のお店は、タイルを張ったテーブルもおしゃれで、美味しい料理につられて、ついグラスの数も増えてしまいます。

ZAZAは、青葉台の他に町田にも2店舗を構えており、いずれも気軽に入れるお店なので、近くに来た際にはぜひお立ち寄りください。



赤色が基調のZAZA

住所：横浜市青葉区青葉台2-2-20
サンハイム青葉台101
<https://zazaobadai.gorp.jp/>



白ワインベースのマスカットスプリッシャーとオリーブ盛合せ

初めての人もカウンターで仲良く飲める アットホームなダイニングバー

青葉台駅から徒歩7分ほどにある「バレンシア (Valencia)」、横浜北支部会員の泉恒成氏のお店でスペイン料理を中心としたダイニングバーです。横浜北支部長・田利氏と一緒に伺いました。



「バレンシア (Valencia)」外観

お店は2017年オープン、当時店長の泉氏が2019年にお店を買い取り、現オーナーになったとの事、泉氏が30代前半という事もあるのか若いサラリーマンを中心に賑わっています。深夜遅くまで営業しているのも地元の飲み手には嬉しい限りです。

メニューはスペイン料理を中心にお店オリジナル料理が並び、この日頂いた「シェフ特製ハンバーグ」は味もボリュームも満点のおすすめの逸品です。

今年(2023年)の2月には、2Fの店舗も買い取り「串・てんぷら居酒屋」をオープンするとの事。今後のお店や泉氏のビジネス展開も楽しみです。

住所：横浜市青葉区青葉台2-26-1
スクエアハイツ志田 1F
<https://r.gnavi.co.jp/hfvzfkf040000/>



おすすめの「シェフ特製ハンバーグ」

取材メンバーの紹介



ふるさと村のCaféにて…
広報委員取材メンバー(左から たま田園支部 佐々木良司氏 (Natural Art (有)) / 県南支部 荒岩理津子氏 ((株) AR Japan) / たま田園支部 佐藤慎治氏 ((有) スペースマジック)



バレンシア店内にて…
左から 広報委員 佐藤慎治氏 / オーナー 泉恒成氏 / 横浜北支部長 田利純氏 / 広報委員 佐々木良司氏

今回ご紹介した場所は下記をご覧ください。
<https://goo.gl/maps/dFgFZqp9z7Z3Hsun9>





変化を恐れず、大学や企業の 研究開発部門をサポートする 新分野の事業を開拓する



ニイガタ株式会社
代表取締役 渡辺 学氏
(たまた園支部・神奈川同友会副代表理事)

●ニイガタ株式会社
横浜市鶴見区駒岡 2-12-5
TEL: 045-580-3181 FAX: 045-580-0688
<https://ni-gata.co.jp/>

究だという。

親元を離れ、静岡県で暮らしていた渡辺氏は、アルバイトに打ち込み始めた。実は、アルバイトは中学生のころからしていたのだという。中学時代は新聞配達だったが、その後はケーキ屋、こんにゃくメーカーの配達、コンサートバイトの仕切り、とび職・不動産、家庭教師、居酒屋、外国人パブのボーイ、外国人スナックの店長、ガソリンスタンド、ビルメンテナンスの掃除、スキーマの添乗員・指導員など、なんと五〇〇六〇種類のアルバイトを経験している。多様な職種を垣間見た経験は、現在の経営にもとても役に立っているそうだ。

家を継ぐ決心をした途端に バブルがはじけて倒産の危機に

その後、就職を考える時期になっても、実家を継ぐ気は少しもなかったという。当時、家は父と職人一人、いとこの三名で、連日徹夜作業が続いていた。一方で、渡辺氏が就職したのは、ロサンゼルスや香港、ブリュッセルなどに海外支店を持つ、静岡の中堅広告代理店だった。やがて、本社から神奈川支店に転勤になる。すると、次第に長男である自分が家業を手伝わなくては行けないのではないかと、いう気持ち膨らんでいった。そして、一九九二年、二十七歳の時に将来家業を継ぐ決意をする。

しかし、職人として入社してみると、バブル期崩壊とともに、家業は厳しさを増していた。借金も多し、しかも、工業彫刻業は他業種にとって代わられ始めていた。その結果、一九九九年に会社は倒産の危機を迎える。再起を果たそうと、有限会社から株式会社に組織変更し、社名を「ニ

イガタ株式会社」と変えて再出発を図った。隣接異業種展開を始め、一人で設計も始めた。

一九九〇年代後半には樹脂加工を開始し、顧客から受け取った図面を製品化する業務の受注を始めていた。しかし、設計技術がなかったため、下請け、孫請けの立場に甘んじるしかなかった。そこで、渡辺氏は自らデザイナーの学校に通い、二〇〇〇年ごろから設計業務を一人で手掛け始め、二〇〇五年、社長に就任した。

すると、ある日、大学の研究者から相談を持ち掛けられた。それをきっかけに、大学の研究室や企業の研究機関などを対象にしたモノづくりを開始する。研究者の要望に寄り添い、一つ一つ案件を重ねるうちに、ニイガタ独自の立ち位置が次第に確立されていった。

そこで、二〇一三年、産学連携が盛んな関西地域の営業拠点として、京都市下京区の京都リサーチパーク内に拠点を開所した。

「研究のプラットフォーム」になりたい

その後、次々に事業を拡大する。二〇一八年、大手自動車メーカーへの支援強化のため、豊田営業所を開所した。さらに、二〇二〇年には三島研究所、次いで、東海R&Dソリューションセンター、川崎研究所と、次々に研究施設を開設。現在売上高シェアは大学関係が2割、民間企業などの研究機関が8割を占めるまでに成長した。変化を恐れず、「研究のプラットフォーム」としての地位を確立すべく事業展開を加速している。

そんな渡辺氏の趣味は、石州流の茶道やサップ、スキーと、幅広い。朝夕の体の鍛錬も日課にしていて、「健康オタクなんです」と笑った。

小学生時代の夢はプロ野球選手

一九六五年八月、母の実家である山形県で生まれた。当時、両親は東京都大田区下丸子のアパート住まい。父は、高校卒業後に故郷・新潟にて当時の丸通（現・日通）の経理部門にて働いていたが、親戚の紹介で大田区の町工場、有限会社三和彫刻所に転職していた。

一九七一年、渡辺氏が六歳の時、父が工業彫

刻の会社を創業し、一九七九年、有限会社新潟彫刻を設立した。渡辺家は日吉の矢上川土手沿いに引っ越した。自宅は一階が工場で、二階が住居だった。だから、工場で遊ぶことも多かったという。

小学校に入學すると、プロ野球選手に憧れ、四年生からはリトルリーグに入った。そして、中学に入學すると迷わず野球部に入部した。だが、小柄だった渡辺少年は、体力や実力の差を感じ、プロ野球選手への夢は諦めることになる。そして、県立高校を卒業後、東海大学海洋学科に進学。沼津・清水で学生時代を過ごした。

経験したアルバイトは五〇種類以上

大学で専攻したのは波のメカニズムだった。oceanic whitetails と呼ばれる白波の研究である。白波の立ち方により地形がわかり、軍事上陸作戦などにも利用される研



三和彫刻所の社長夫人に可愛がられていた幼少期。



趣味は石州流茶道。初釜の茶席にて。

取材・文／(有)マス・クリエイターズ 佐伯和恵

▶もっと詳しく読みたい方は同友会HPに完全版掲載中!



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!

新特許で日本市場を独占!

「SDGs」に貢献!

マイナスイオン水が大活躍!

臭い無し、汚れ無し、トイレも清々しい、と評判!店内では、水、氷、お吸い物が美味しいと評判。シンクに水をためて何の食材でも水に浸ける。肉、魚、野菜も美味しく、卵は1週間から10日たっても黄身がこんもりとしている。もずくやめかぶも、もやしもバックごと浸け、ワインもピンごと浸けてから飲みます。お客様から「今までより一層美味しくなったね!」と言われ、「この店はトイレから店内まで清々しい!」と評判です。

神奈川県横浜市 旬肴旬菜 H 店様

病院・介護施設
設置実績多数!

奇跡の活性水で
100歳人生を!



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

導入効果の事例

- 飲用水 (全国18万世帯)
- 配管の延命 (防汚・防錆・防臭)
- マンション / 大型商業施設
- 保育園 (手洗い / うがい水)
- ボイラー等のスケール改質

愛用のご感想

臭い無し、汚れ無し、トイレも清々しい、と評判!店内では、水、氷、お吸い物が美味しいと評判。シンクに水をためて何の食材でも水に浸ける。肉、魚、野菜も美味しく、卵は1週間から10日たっても黄身がこんもりとしている。もずくやめかぶも、もやしもバックごと浸け、ワインもピンごと浸けてから飲みます。お客様から「今までより一層美味しくなったね!」と言われ、「この店はトイレから店内まで清々しい!」と評判です。

神奈川県横浜市 旬肴旬菜 H 店様

TEL/FAX **045-934-5711**

詳しくは **エッチアールデイ**

家庭用ラインナップ

- ¥429,000円ネオジム 20ヶ要工事
- ¥297,000円 20Φ配管に挟む
- ¥165,000円ネオジム 4ヶ 20Φ

〒224-0053 横浜市都筑区池辺町4876

URL <http://www.monamic.net>

MAIL info@monamic.net



Hi! Hi! Hi! 会員訪問

藤木国際特許事務所 藤木尚さん (湘南支部)

藤木国際特許事務所は、特許出願、商標出願、意匠等に関してビジネスの多様な選択肢に知的知財を提案しています。東京の飯田橋、渋谷と鎌倉と3ヶ所の拠点で事務所を設け活動しています。

「事務所の一番の特徴は、気軽に相談しやすいことです。」と語る代表の藤木尚さんは、横浜市栄区生まれ。大学卒業後、13年間大手特許事務所に勤務し2022年7月に設立しました。今までに成功査定となつた特許分野は、設備機器、医療機器、ドローン、ソフトウェア、AIなどがあり、特に機械電気分野は、幅広い取り扱い経験があります。国内案件がメインですが、海外のネットワークが豊富なことも事務所の強みです。このネットワークのおかげで、お客様の海外代理人の選択肢が増え、現地の最新情報が入手しやすく、お客様の評価も高くなっています。

最近では、店名や屋号、ロゴ、キャラクター、商品やブランド名などを商標登録したいけれどもうしたら良いのか分からないという相談が増えてきているそうです。

「同友会の学びを活かして事務所を組織化していきたい」と語って頂きました。

(訪問取材(有) テララーマックス 外木宏明)

〒248-0035
鎌倉市西鎌倉1-9-21
TEL : 050-1370-8521
<https://fujikipat.com/>



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	もうそうビス企画	代表	川原 茂樹	たま田園	12月6日2022年	パートナー型経営コンサルティング	事務局 (HP)
2	鎌倉エフエム放送(株)	取締役副社長	秋山 栄二	県南	12月12日2022年	情報、通信業、マスコミ	松尾実里
3	(有)大島工務店	代表取締役	大島 頭	小田原	12月12日2022年	建設業	北野和信
4	中小企業診断士中島亘一	代表	中島 亘一	横浜中央	12月15日2022年	中小企業診断士	事務局
5	(有)コムアソシエイツ	代表取締役	伊藤 敦範	県央	12月23日2022年	建築設計及びその施工、新築、改修、改築全般	小林和彦
6	プライムダイレクト(株)	代表取締役	鈴木 祐幸	横浜北	12月27日2022年	OA機器販売、周辺機器販売	田村 純

2022年12月31日現在会員数：839名 (全国会員数：46,662名)

会員Information ~会員皆様からの情報をお待ちしております~

代表者変更

(株)湘南ベルマーレ 代表取締役社長 水谷 尚人氏 (横浜中央支部)
 新: 代表取締役GM 坂本 紘司氏
 旧: 代表取締役社長 水谷 尚人氏

住所変更

(株)フェアネス・コーポレーション 代表取締役 金子厚子氏 (たま田園支部)
 旧: 〒211-0068 川崎市中原区小杉御殿町2-32 ヴィラージュ小杉401 TEL050-3736-7540
 新: 〒223-0062 横浜市港北区日吉本町1-6-22 Will日吉本町式番館102 TEL045-884-8080

編集後記

来月の3月21日は、開運日とされる一粒万倍日と天赦日と寅の日が重なるため、令和5年で最も運気が高まる日となっています。新店舗開業・新規事業開始や銀行口座・証券口座の開設、財布の購入・使い始め、宝くじの購入日にも最適、今年最高の開運日をお見逃しなく。

テンプラス社労士・行政書士事務所
代表 鈴崎 治男



街からガラス屋を無くすな！ 笑顔映す鏡を届ける

湘南ベルマーレへの熱い想い

七福神の布袋様や恵比寿様を彷彿とさせる笑顔で出迎えてくれたのは、横浜サンミラー株式会社の代表取締役 山下 裕一氏だ。

山下氏と言えば、会員企業でもある湘南ベルマーレの熱烈なファンだと思いきや、浮かべる方も多いただろう。2022年には娘さんがベルマーレクイーンとして活動し、家族でベルマーレを応援している。

てつきり山下氏がサッカーをしていたのだらうと思っ
て同うと、奥様と娘さんが応援し始め、送迎をしてい
るうちに山下氏もいつのまにか引き込まれ、熱くなっ
たそうだ。

2016年から湘南ベルマーレオフィシャルクラブパー
トナーになり、今年で7年目を迎える。700社もある
パートナー同士で集まる機会も多く、絆を深めてい
て、そこから生まれたビジネスもあるという。

創業96年、老舗の3代目

横浜サンミラーの前身は、山下氏の祖父が始めた山
下製鏡所だ。横浜市南区で昭和元年に創業した。そ
の頃はガラスに銀を塗り、昔ながらの鏡を作ってい
たそうだ。昭和45年に伯父の栄一氏が横浜サンミラー
として法人化し、現在の鏡とガラスの加工・施工・販売
の会社となった。

同友会への入会は2001年10月。2007年に経営指
針作成部会(28期)を受け、2008年に代表取締役に
就任した。

先代の時はサッシ販売等、ガラス以外の受注も行っ
ていたそうだが、山下氏の代になって鏡とガラスだ
けに集中した。

「鏡もガラスも、端材というものがほとんどありませ
ん。2400mm×1800mmの国産板ガラスを材料と
して購入していますが、少しずつ切り分けて販売して
いきます。お客様の望むサイズであれば、残っている

細かい材料でも、手鏡サイズの丸い小さなものでも売



令和1年度のものづくり補助金で大型の加工機を導入し、
生産性アップも図っている。

ることができる。これを活かさない手はないなと思
いました。」と山下氏。

この戦略が功を奏し、今に至っている。

街のガラス屋さん連携

「昔は、商店街などにガラス屋さんが数多くありまし
たよね。ガラスが割れば、電話して修理してもら
うのは当たり前だった。でも、窓ガラスはサッシにな
り、ユニットバスや洗面台が増えて、ガラス屋に直接
頼むことは少なくなっています。

横浜サンミラーは、自社で加工・施工を行う直販もし
ていますが、お客様のお近くのガラス屋を紹介させ
ていただくこともあります。県内には100社ほどのガ
ラス屋がありますが、力を合わせていきたいと考えて
いるからです。」

現在は店舗やダンススタジオなどの鏡やガラスケー
スの加工・施工が売り上げの8割を占めている。もっ
と個人客を増やしたいとWEBサイトのリニューアル
や施工事例のInstagram配信を行うなど、広報活動
にも力を入れている。

鏡・ガラスの魅力は無限大 お客様と社員の笑顔のために

個人客を増やしたい最大の理由はお客様の喜ぶ顔が
ダイレクトに見られるからだ。法人相手では完璧に施
工できて当たり前。しかし、個人のお客様は感謝の言
葉を贈ってくれる。それがこのほかうれしく感じる。
現場から帰ってくる社員も笑顔になり、モチベーショ
ンアップにもつながっている。

鏡とガラスの魅力はどこか尋ねると、「とにかくきれ
いですよね。鏡を貼れば、空間を広く見せることが
でき、空間に華を添えることができる。店舗のショー
ウインドウにガラスがあると、反射光でキラキラする
ためか購買意欲が上がるのだそうです。鏡とガラス
でできることは、無限にあると思っています。」と、目
を細めて恵比寿顔で笑った。



「玄関は家の顔。鏡があると映えるんです。」と
笑顔の山下氏。

(取材・文：株式会社アールジャパン 荒岩 理津子 / 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
2・3月

村上電業(株)
村上 明香
(むらかみあすか)
(横浜北支部)



真冬の寒さが和らぐ日が増えてきました。

この時期の果物に日本原産ミカン科柑橘類の「はっさく(八朔)」というのがあります。収穫は
主に「冬」から始まりますが、熟成させて、2月～3月頃が最も美味しい食べ頃になります。
「はっさく」は皮を剥いてそのまま食べるのも良いですが、ジャムや蜂蜜漬けなどにして、酸味
の中で、甘味を感じながら味わうのも美味しい食べ方です。
乾燥させた「果皮」を湯船に入れて入浴することで、「果皮」の香りによりリラックス効果がある
事でも有名です。

新しい季節を迎え入れるにあたり、暖かい陽射しを浴びながら、
新しい事に挑戦する気持ちを整えるのも大事ですね。

【広報委員】

【横浜中央支部】 中林正幸、網野雅広 | 【横浜みなと支部】 野垣博文、 | 【横浜北支部】 角田孝志、 | 【川崎支部】 | 【相模原支部】 | 【県央支部】 | 【湘南支部】 | 【県南支部】 | 【小田原支部】 | 【たま田園支部】 佐藤慎治、
松村千代、堤由里恵、今井鉄平 | 川崎寛智郎、木村亮太 | 嶋崎公平、村上明香 | 外木宏明 | 野崎綾二 | 岡部達彦、天野哲也 | 鈴木大 | 荒岩理津子 | 小山暢宏 | 鈴崎治男、佐々木良司

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