



西支部現在会員数 224 名

政策委員会を振り返って ～中小企業振興条例の行方～

西支部政策委員長としてこの度卒業することになり、いろいろ勉強させて頂き感謝の極みです。平成 22 年 6 月に中小企業憲章が閣議決定し、我々「中小企業は経済を牽引する力であり、社会の主役である」の言葉に惹かれ政策委員を引き受けました。しかし、何を目標として勉強すればいいのか？中小企業振興条例を広島市で作ることを目標にすればいいのか？という具合でした。西地区・佐伯地区・廿日市大竹地区の 3 地区会がある西支部は 3 つの行政にまたがっており、3 市の条例など遠くの事でした。より身近な事柄をテーマに、月に 1 度集まりランチをとりながら「中小企業家しんぶん」の読み合わせや、各地区・各社の近況報告をするという形で政策委員会を開催してきました。

その間に私は五日市商工会の理事や商店街に加入、町内会の執行部に誘われてと、身近な地域の会に所属するようになりました。平成 26 年 6 月に国に小規模企業振興基本法ができ、補助金などの支援があり、商工会や商店街を通し



て情報や補助金についての相談がしやすくなりました。また、町内会でも支援や補助金などがあることを知り、商売だけでなく、安心安全な住みよい地域、まちづくりになるようにと各団体が活発に活動していることもわかりました。

廿日市市には 28 年 4 月に産業振興条例が、広島県には 29 年 10 月に中小企業・小規模振興条例が施行されました。条例は出来たがその先どういった動きがあるのか、広島市の条例は出来るのか、持続化・IT・バリアフリー補助や発達支援計画と行政、商工役員の資質の向上や中小・小規模・零細企業や経営者の支援指導がどのように変わるのか、政策委員長をやめても、今後も情報を逃さないようアンテナを張っていきたいと思います。

広島西支部 政策委員長
濱崎 義治
(株)濱崎精版印刷所 代表取締役

【今月のメニュー】

- | | | | |
|---------------|----|-----------------|----|
| ① 政策委員会を振り返って | P1 | ④ 青年部会 | P4 |
| ② 西地区会、佐伯地区会 | P2 | ⑤ 女性部会、コラム、編集後記 | P5 |
| ③ 廿日市大竹地区会 | P3 | ⑥ 企業訪問 東洋省力(株) | P6 |

お問い合わせは以下へ 広島県中小企業家同友会 事務局
〒730-0037 広島市中区中町 8-18 広島クリスタルプラザ 8F TEL:082-241-6006 FAX:082-241-6007
E-mail : info@hiroshima.doyu.jp URL http://www.hiroshima.doyu.jp

3月行事のご報告

西地区会

平成29年度新入会員PR例会

日時：3月20日(火)18:30～ 会場：西区民文化センター 参加者：22名

報告者：(株)アクトリー 代表取締役 渡邊真一郎 氏、ママ楽サポート 代表 西村祐紀 氏

(株)ファーストスタッフ 取締役営業部長 高山大治 氏、リジョー(株) 取締役本部長 武田昇逸郎 氏

記入者：(株)島村製作所 島村知恵

3月20日(火)に西区民文化センターにて新入会員PR例会が行われ、4名の方に自身と会社についてお話をしました。



↑左から高山氏、武田氏、渡邊氏、西村氏

(株)アクトリーの渡邊さんはリノベーションや注文住宅の設計施工をされており、拝見した施工事例がとても素敵でした。今後の課題としては受託件数を増やして今のスタッフ3名を今後は4～5名の体制にしていきたいとのことでした。

ママ楽サポートの西村さんは家事代行サービスを行っている会社で、女性陣は興味津々でお話を聞いていて、PR後の質問タイムでは質問が相次いでいました。

リジョー(株)の武田さんは、運送業と重量物搬入設置、またその他様々な事業をされており、中でも重量物搬入設置作業ではイオンやコンビニなど大手の冷凍冷蔵機器などの設置作業を任されているそうです。100年企業を目指して100年企業プロジェクトチームがあるというお話が興味深かったです。

(株)ファーストスタッフの高山さんは人材派遣事業をされており、事業を始めた当初から従業員の残業無しや有給取得を推進しておられ、営業も残業をしないようにしているとのことのお話をもっと深く聞いてみたかったです。

佐伯地区会

従業員から社長へ

～55才からのネバーギブアップ～

日時：3月20日(火)18:30～ 会場：佐伯区民文化センター 参加者：13名

報告者：(株)吉川コーポレーション 代表取締役 吉川泰正 氏

記入者：(株)ライフシェア 西村圭司

佐伯地区会3月の例会は、従業員から社長へ～55才からのネバーギブアップ～のテーマで例会担当B組の(株)吉川コーポレーション代表取締役吉川泰正氏にご報告いただきました。

包装資材、フィルム、シールなどの企画販売を行う事業をしています。吉川氏は最初、全国的な大手のメーカーに勤続されのち、販売店の中川コーポレーションに入社。中川コーポレーションでは長い間第一線の営業としてご活躍され、社長にまでなられたのちに、55才で会社の経営権を譲り

受けて現在の吉川コーポレーションへ社名変更されました。

波乱万丈ではありますが一貫して包装資材の企画販売に携わってこられました。その経歴をいかした多くのアイデアや、小さい会社だからこそできるフットワークの軽さを得意先に評価されているんだと感じる報告でした。

譲渡を受けたあと、高額な印刷機械が壊れたエピソードや、経営者以外何も変わっていないのに譲渡を受けたあと、得意先から現金決済に変えて



吉川氏

くれと迫られ大変悔しい思いをされたことなどがネバーギブアップの原点にあり、今でも借り入れすることなく現金決済を基本に続けられているとのこと。

その中で板野さんや宮原さんから強く勧められた同友会に入会され、いろいろな悩みを持つ仲間に出会えたこと、そして自分の会社を客観的に見る機会を得たことが大変勉強にもなったし、刺激

にもなったと言ってくださったことは仲間として嬉しい感想でした。

今の時代はオリジナル商品が必要だと感じて、シールメーカーと何ヶ月も試作を繰り返し作成した防虫シート『ひつつきもつつき』のヒットにつなげたり、軽量で強度のあるテクセルを素材に、大きくて重たい高額な製品用の従来にない大きさのパレットを作成・販売されるなど、包装の枠を超えて得意先の相談係になられている点が吉川さんの強みだなと感じました。

グループ討論テーマは、吉川さんの製品を実際に持参して頂き、吉川さんの商品と自社とのビジネスマッチングについて討論しました。テーマをもう少し絞れなかった点が運営としての反省点です。

今回の例会で得意先の悩みを聞いて解決の一助になることがこれからの中小企業にとって大切なことだと学びました。今後はさらなるアイデアと行動力で益々のご活躍されることと思います。ありがとうございました。

廿日市大竹地区会

地域経済の強み・弱みを

どう経営に活かすか

日時：3月16日(金)18:30～ 会場：廿日市商工会議所 参加者：10名

報告者：報告者：広島文教女子大学 教授 松原淳一 氏

記入者：石原工芸(株) 石原弘善

3月16日(金)、廿日市大竹地区会は広島文教女子大学の松原教授に「地域経済の強み・弱みをどう経営に活かすか」というテーマで報告頂きました。テーマの中でも、「宮島」の資源に絞った報告でした。

1. 宮島の歴史

厳島神社の鎮座については、800年代後半には神社があったのではとされており、島の名は「伊都岐嶋」が由来で、その名は鳥居の裏側に書かれています。

806年に空海が弥山を開山。1160年に平清盛が参詣。江戸時代には「日本三景」に選ばれます。1996年には「原爆ドーム」と共に「厳島神社」が世界文化遺産に登録されました。

2. 増える観光客

そんな歴史のある宮島ですが、厳島神社が世界遺産の登録された20年前は年間観光客数300万人でした。それが今では450万人に上ります。



松原氏

3. 減少する観光消費額

20年前、一人当たりの観光消費額は5300円でしたが、現在は3700円に減少しています。その一方で広島市は11000円から16000円に増えていきます。その差は宿泊数の差です。しかし島内に新たに施設を建てようにも、96%が国有地であるため規制も厳しく施設や商店は増えません。従業員の確保も困難です。

4. 島外依存が進む宮島経済

島内は20年で3割も人口が減っています。原因は便利の悪さ(松代観光船は8時台、JR船は600万を市が負担し10時台が最終)です。交通手段、医療、住居に課題があります。今では表参道商店街の3割以上は島外在住の経営者です。

きますか?」というテーマで討論しました。「2020年には観光客が600万人は来る。しかし宮島にお金を落とさない。そこに逆にチャンスがあるので!そこを看板に試してみるのもよいのでは?」といった意見がありました。宮島の景況は全て潤っていると思っていましたが、現実のギャップに大変驚き色々考えさせられる例会でした。

5. 宮島の財政赤字になやむ廿日市市

宮島を経営するのに3億の不足が生じていると2017年6月の議会で答弁されています。人口減少による住民税の減少、固定資産税は増えず、観光客によるゴミの処理費用負担も増えているので市では「観光地としての質的向上を図るため財源確保策」として入島税を検討しましたが断念しています。



「地域経済の特徴について、自社でどう活用で

青年部会

卒業生からのメッセージ

日時:3月28日(水)19:00~ 会場:ひとまちプラザ 参加者:16名
報告者:(株)ダイビン運送 取締役 山本洋司氏、(有)石井製本所 代表取締役 石井龍彦氏
(有)久保商事 久保光平氏
記入者:(有)小橋商会 小橋康治

青年部卒業生3名を発表者としてお迎え、パネルディスカッション形式にて今までの青年部活動について余すところなく語っていただきました。

部会長をされた山本先輩、その時に得た経験のおかげで度胸がつき、何が来ても動じない精神が身についたとの事。

卒業生の中で一番青年部歴が長かった石井先輩、いつでも楽しく前向きな青年部が好きだそうです。また、仕事でも青年部で学んだ事を取り入れているとの事。

久保先輩、違った業種の方と知り合った事で人脈が増え、担当外の仕事も引き受けられる様になったそうです。本会でもいろいろな事を学んでいきたいとの事。

今回欠席された田中先輩もまた卒業式で教えてください!

会の最後では残ったメンバーに向けて暖かいお言葉をいただきました。受身でなく自分から会に関わって欲しい、関わる事によって人は成長する。その年ごとの部会長の色を楽しんでほしい。西支部でしか出来ない事をどんどんやってほしい等。

みなさん卒業式を前にして晴れやかであり、少し寂しげな雰囲気だったのがとても印象的でした。ロ々にあつという間だったと言っていましたが、また来年も来て良いんですよ。いつでも遊びにきてください^^

今回の例会では、41歳までと限られた時間の中で、学び合い、励まし合い、時にバカやったりして、仲間と共に成長していく事こそが青年部の醍醐味であると学びました。



女性部会

新会員 PR 例会

～女性部に入ってよかったね！～

日時：3月14日(水) 18:30～ 会場：同友会事務局 参加者：28名

報告者：(株)勝矢和裁 取締役 東葉衣 氏、どんとこ 美野由季 氏

ママ楽サポート 代表 西村祐紀 氏

記入者：(株)中国光洋 平原千秋

女性部会の3月例会は3月14日(水)に同友会事務局にて、恒例の新会員PR例会を行いました。今年度は4名の新会員さんが入会され、そのうち3名の方にそれぞれ自社のPRや自己PRをしていただきました。

(株)勝矢和裁の東葉衣さんは和服製造業をされています。着物の縫製はもちろん、自社オリジナル商品の販売などもされており、たくさんの方に和服を身近に感じてもらえるしくみづくりをされていました。イキイキした笑顔の和裁士さんが紹介されたホームページは会社の素敵な雰囲気が伝わってきました。

鉄板焼きどんとこの美野由季さんは地元の食材を使った鉄板焼きのお店を2店舗されています。網の上でじっくりと低温調理されるお肉や毎日丁寧に掃除をされたサーバーで注がれた生ビールなどを提供されており、お客様満足の高いお店づくりをされています。もちろん懇親会はどんとこさんで行いましたが、とても美味しく参加された会員の皆さんは大満足でした。

ママ楽サポートの西村祐紀さんは広島市内を中



心に忙しいママさんのサポート業務を提供されています。広島的女性・ママたちが笑顔で快適な日常生活を送れるようにとの想いでいろいろな取り組みをされています。ちょっとした工夫で楽になる掃除や料理のコツを伝授いただける「家事塾」は日ごろ多忙な会員さんも興味深々でした。

そのあと新会員さんからの質問に現会員さんが答える逆質問コーナーや各支部の紹介など参加者全員で盛り上がった女性部会らしい3月例会でした。

広報委員の一言コラム お題「新年度」

4月になって取引先に新入社員や転勤で新たな部署に配属になった方と出会う機会が増えます。一人で仕事をしていますので新人はいませんが、

新たな気持ちになって仕事に向き合うことが出来ます。皆さんは如何でしょうか？

(広報委員 江崎諭)

編集後記

わからないことはすぐにスマホで検索し、SNSで自分の行動を逐一報告し、誰かの投稿に「いいね！」を押して、用事があればメッセージアプリでやりとりし、必要なものはネット通販ですぐ届く。その情報、全部取られています。

こんな世の中になっているとは10年前には想像もしていませんでした。IoTやAI、自動運転やロボットなど、成長分野と言われる新しい産業に期待する反面、このままでは人類がデータの奴隷になってしまうようで心配です。

(広報委員 川村聡)

GO WEST

新しいことへのチャレンジ 未開の地へ

東洋省力(株) 代表取締役社長 日高 正典 氏

【企業 PROFILE】創業・設立：1977年8月1日 1000万円 社員数22名
 事業内容：板金・製缶・組立加工業 住所：広島市佐伯区石内北5-4-22
 TEL：082-208-5800 HP：<http://toyo-shouryoku.co.jp/>

今回は、佐伯地区会所属の東洋省力(株)を訪問し、社長の日高正典氏にお話を伺いました。

東洋省力ってこんな会社です

食品機械や医療薬品機械の包装機、パウチや真空包装などに使われるステンレス製品を主力とし、半導体、産業機械、船舶、太陽光、店舗家具など様々な分野で使われる製品の加工や製缶を承っております。鉄はもちろんアルミ、銅、真鍮、ZAMなどの加工品もお手伝いさせていただきます。

機械を1から10まで作っているのではなく、その中の一部分をメーカーに提供しています。当社の製品を見ても外観ではわからない物ばかりです。ギアを置くための台やカバー、配電盤の中の基盤を設置するためのケースを作っています。



日高正典氏

機械加工で受注の幅を広げていく

機械加工に関しては現在力を入れていて、ここが強くなればオールマイティになっていくかなというところではあります。塗装やメッキなどはアウトソーシングしていますが、メッキや機械加工は付加価値の部分で、サブアセンブリ（メインの組み立てに対する、それ



↑機械加工のできる社員のために購入したNCフライス盤

よりも細かい組み立て単位のこと）まで作ることで受注の幅を広げていきたいと考えています。

当社と同様の業者は東北・東京・大阪・広島・福岡に多くあり、ひしめき合っているため価格競争も激しく、生き残るためには他所がしたがないこと、できないことをコアコンピタンスにしていこうという話はずっと言い続けています。

まだまだボリュームとしては小さいですが機械加工の部分は現在受注が広がっている状況です。設計の部分は大分向上していますが、内部で勉強会をしたりセミナーに参加して、社内で持ち帰ってテストすることで技術を向上させていくよう努力を続けています。

いずれは仕事の幅を広げていき、最終的にはメーカーを目指したいと思っていますが、現状はまだそこまではいってない状況です。しかし、そこを目指さないと将来において死活問題になると感じています。下請けの状態だと、どうしても価格のイニシアチブが取れません。これから先、損益ギリギリのところを我慢して続けるよりは、どこかで脱出して、自分たちも開発といった分野を切り開いていきたいと思っています。

高付加価値の商品を目指して

VA（価値分析）・VE（価値工学）提案も取引先のメーカーに対して積極的にするようにしています。

メーカーから降りてきた設計書を見て、無駄な部分があればアドバイスする、といった事は常にやっています。



工場内を見学

工程が少なくなればこちらも楽

になるし、コストが下がった分はそのうちの幾らかは工賃に上乘せさせてもらったり受注期間の確約をもらったりできます。それをするためには、やはり社員に知識と応用する力を養ってもらい、吸収し続けてもらう必要があります。

ただ、知識や応用力があるために細かい点に気付く人の仕事はどうしても増えていきます。社員によって仕事の質に偏りができてしまうのです。ここにジレンマが生まれています。

そういった問題を解消するために「改善・提案制度」を設けています。社員の意見が会社に吸い上げられて、会社がちゃんと聞いてくれるか、社員と話ができていくかが大切だと感じています。業務の中ではなかなか時間が取れませんが、何か月かに一回は改善提案を用紙に書いて提出してもらって集計したうえで社員の前で発表するようにしています。その時「〇〇にしたらどうですか？」と言うようなアイデアをもらったりします。



取材の様子

社内育成制度も設けて、例えば溶接の免許を取る費用を会社が負担したり、免許を取れば奨励金を出すなどといった取り組みもしています。

免許取得のための時間は皆で話し合ったり調整しながらやって貰っていますが、初めは「なぜ免許を取りに行かなくてはならないのか」と言われたこともありましたが、でも、その資格が無いともらえない仕事もあるし、今までよりも付加価値があって、もっとうまみのある仕事が取れるかもしれない。現状から脱出してより良い仕事を取るためには、資格が必要で、取るためには時間も必要だから、今のうちから計画的に勉強しないといけないと言いつけるようにしています。

求人でも工夫していること

根気強く求人を出していると求職者の目に留まることがあります。最近の人は、興味を持つと必ずホームページを見るので、そういった媒体では意識してPRするようにしています。

笑顔で仕事ができる会社をイメージしてもらうためにHPのトップに社員の満面の笑顔の写真を載せ、グーグルを使って会社の中を見られるようにして、昔言われていた3Kのイメージを払拭してもらえようとしています。

今は売り手市場で、どこに行っても雇ってもら

える中、「具体的にやりたい仕事がない」人たちは、まず休日が多い企業、次にネームバリューのある企業から選ぶようです。そうすると、中には仕事にミスマッチが起きて、1年前後で仕事



社員さんの働きぶりを見学

をやめる事態が起きてくる。当社はそこを売りにせず、まずはレベルを近づけて話をしようと心がけ、「この会社の人面白い！」と思ってもらえるようにしています。自分のファンになってもらえるような行動や話をするようにしています。

同友会に入会して

当社は高度経済成長の中で育ってきた会社で、経営理念もない状態でやってきていましたが、私の代になってから、今の時代には経営理念の必要だと感じて作りました。

今は同友会の勉強会にも参加して、経営指針の成文化にも取り組んでいます。同友会に入って最初に感じたのは結構開けっぴろげに深いところまで話をする会ということです。自分たちと違う会社、異業種の方が多くて、もちろん同業者でもいろんな先輩がいらっしやって「やればできるって社員に言っておきながら、自分は無理ってないだ



↑会社入口には経営指針も掲げてあります

ろう」など、自分が気づけてない気付きをサクッと言ってくれる。そんな人が多くいてくれる・・・そんな会だと感じています。

(記 グッドプランコム 寺尾光生)

広報委員会では、毎月会員さんを訪問して取材しています。「ぜひ紹介して!」「あの会員さん、おもしろいよ」等々、推薦・情報がありましたら広報委員までお知らせください。



※情報ボックスは掲載無料。掲載希望の方は事務局か広報委員までご連絡下さい。

ものづくりとは
 たまたまモノを造るということではない
 お客様の思いや手にしたときの喜びを感じながら
 ひとつひとつのモノを造っていく。
 この過程全てが「ものづくり」のものと私達は考えています。

やる気
 スキル
 情報

無限
 の
 可能性

