



(株)US-SAIJO

ひがしひろしま どうゆう会 こうゆう会

Vol.
174

「企画委員会プロデュース」
同友会東広島コミュニティマップ、遂にリリース!!

コミュニティマップとは…
Googleのマイマップ機能を使い、東広島支部会員企業の所在地に
同友会アイコンを設置。
アイコンの種類は、製造業や建築業、サービス業など6種類。
アイコンをタップすると、企業の説明やHP・SNSリンクなど詳細が
表示されます。
お近くの企業でまだ名刺交換してない企業さんや名前は知っている
けど、
どんな業種なんだろうといった時にも便利!ぜひ、ご活用ください!!
QRコードからアクセス!



- P1. 表紙 (株)US-SAIJO
- P2. 2月オープン例会
- P3. 東地区会
- P4. 新会員オリエンテーション1
- P5. 新会員オリエンテーション2
- P6. 経営労働委員会
- P7. 青年部会
- P8. 新年互例会

広島県中小企業家同友会
東広島支部 会報誌
令和6年3月発行

2月オープン例会

「小さくても一流企業を目指して」

～一緒に学べる経営の羅針盤2024～

報告者：(有)フラワーショップはなよし
原 さゆり



司会の杉原さん



報告者の原さん

今回の東広島支部2月のオープン例会では、有限会社フラワーショップはなよし 原さんからどんな経営指針書を作成し、どのように誰に伝えるかを考え実行するかを考える重要さを学びました。

私たちのグループでは、経営指針書を作成することで会社の具体的な動きを決めることができるので作成した方が、よい会社を作れるという結論となりました。いざ経営指針書を作成するとなると、経営理念を決めることが難しいと感じています。経営理念は、経営指針書の軸となる考えです。報告でもありました先代が大切にしてきたものは、お店と人というように、利益も出しつつ人も大切にしないといけません。経営指針書を現実にする、これで生きていくことが重要と考えています。「飯をくえる理念」という問いかけは、机上の空論にしない、現実と理想をつなげるとても重要な言葉であると感じました。また、経営理念だけでなく、経営指針書の内容が伝えたい人に伝わることの大切さは、今回の報告での経験談も踏まえ、仕事をするうえで様々なところで感じています。

共感した部分は、報告者となることで自社と自分を見直せるということです。報告者は報告内容を理解して、誰に何を伝えたいかを明確にする必要があります。誰に伝えたいかを明瞭にすることで話し方や使う単語が変化してきます。日々の仕事では、必ず知識や技術、経験が異なる人達とチームとなります。経営指針書を基に同じ方向を向いて仕事をするために、日々のやり取りの中にある様々な報告の場面で鍛えていければと思っています。経営指針を現実にするためには、日々の報告だけでなく教本付録のワンシートの中にある部門別行動計画書やこれに基づいたチャレンジシートまでであると、経営理念に自分たちの働き方が基づいていることを認識でき、指針書が経営陣だけのものではなく、働く人すべてのものになると感じました。

経営陣と経営指針書に基づいた会社運営をすることで、働く人のプライベートを含めた人生が豊かにできる会社を経営していきたいと思えます。

経営指針書の作成は、会社の方向性を定める重要なプロセスです。経営理念を明確にし、それを具体的な行動に落とし込むことは、会社全体が一丸となって成長するために欠かせません。経営指針書は、利益だけでなく人間性や社会性も大切にすることを示す重要なものです。実際に行動に移すことで、ビジョンを現実化し、社員一人ひとりが会社の成長に貢献できる環境を築き上げることもできます。経営者と社員が協力し合い、経営指針書に基づいた運営を行うことで、地域や働く人々の生活がより充実したものになる理想の会社を目指していきましょう。

エス・エス・アロイ株式会社 鈴木



実行委員長の藤原さん





「今のままで大丈夫？今後の雇用に対する考え方」

講師：わかば社会労務法人東広島事務所の小村健太所長

～今回、2月東地区の例会は社会保険労務士の、わかば社会労務法人東広島事務所の小村健太所長を講師として、「今のままで大丈夫？今後の雇用に対する考え方」というテーマで勉強会が行われました。就業規則のない会社では、一定のルールがないため個別での労働契約となるそうです。その場合、不平・不満が生まれ環境が悪化した際、トラブルの解決に多くの時間とお金がかかります。そうならない為にも、就業規則は重要とのことです。

就業規則は、労働者の賃金や労働時間に関する事、職場内の規律等を労働者の意見を聞いた上で、使用者が作成するルールブックで、これを労働者に合意してもらったものが就業規則になります。

これに、労働組合と使用者（組合員）が団体交渉し、労働条件等について文書化したものに、双方が署名又は押印したものが労働協約となるそうです。

ちなみに就業規則の優先順位は法令＞労働協約＞就業規則＞労働契約となるそうです。

就業規則を作成する義務については、労働基準法で常時10人以上の労働者を使用する場合に、就業規則を作成し行政官庁に届け出ないといけないそうです。

パート・アルバイト等も含めてのことなので、かなりの会社が当てはまると思います。

今回、この就業規則の中で、年次有給休暇と最低賃金・時間外労働などを例に多く話を伺いました。その他、就業規則作成の9つのポイントなどもあり、普段あまり気にしてもしなかった就業規則ですが、社員との無用なトラブルの未然の防止・明るい職場作りの為にも、改めて見直そうと思う大変勉強になった勉強会でした。

最後に、参加者から日頃に気になっている、有給の買取や社内で一斉に時期を決めて取得すること、遅刻についての罰則や減給について、退職金のことなど様々な質問にも答えて頂きました。第2講も期待しています。





新会員オリエンテーション

1月24日東広島商工会議所にて、今年度3回目の新会員オリエンテーションが開催されました。13名の新会員の方が参加されました。同友会の説明DVDを見た後に、宮岡総務委員長の同友会の関わりの話、その後委員会説明・地区会に分かれてのディスカッションを行い、同友会バッチの贈呈と新会員から自己紹介をしてもらいました。オリエンテーション終了後、簡単な食事をとりながら懇親会を行い、参加者同士が親睦を深める時間となりました。新会員の皆様は、同友会の活動に熱心に取り組んでいかれる姿勢が伝わり、これからの活動がますます楽しみです。盛りだくさんの内容で充実したオリエンテーションとなりました。今後も一緒に活動を楽しんでいきましょう。



(有)アドバンス
代表取締役 池田 夏帆

不動産管理・仲介・取引業
東地区会



井澤組
代表 井澤 琢幹

不動産賃貸・管理・駐車場業
東地区？



(株)イワモト
代表取締役 岩本 孝

各自動車メーカーの量産専用金型作成・冷凍コンテナ支柱の加工生産
鉄鋼業
東地区



(株)イワモト
課長 田村 和久

各自動車メーカーの量産専用金型作成・冷凍コンテナ支柱の加工生産
鉄鋼業
東地区



岡田電設
代表 岡田 慶司

電気工事・電気通信・信号装置工事業
西地区



(有)カープハウジング
代表取締役社長 谷本 弘行

総合建設業・リフォーム工事・リペア・エアコンクリーニング・不用品改修・ドローン農業散布
東地区



大学タクシー(株)
代表取締役 大星 修也

タクシー業

西地区



タスケシア
代表 山本 滝太

ハウスクリーニング・オフィス、空室清掃・UVコーティング・エアコンクリーニング・原状回復・農業用ドローン

東地区



(株)ヒルサイド
代表取締役 土岸 洋堂

ゴルフ練習場

西地区



(株)Mu-luv
常務取締役 田村 芙紀

教育・学習支援業
企業の従業員様向けに金融教育をされています。
西地区



(株)東洋不動産
代表取締役 織田 真澄

不動産取引業
不動産の売買・仲介・賃貸・管理・
相続支援コンサルタント
西地区



広洋工業(株)
専務取締役 藤原 寛揮

輸送用機械器具製造業
金属加工並びに鉄鋼造物工事業
西地区



(有)山貞工業
代表取締役 小石 秀樹

食別工事業
機械機器設置工事及び付帯するメンテナンス工事等の一式
西地区





経営基礎講座最終講

2月20日に5月から行った経営基礎講座は、企業変革支援PGから始まり・経営理念・10年ビジョン・経営方針・経営計画と全10回の講座を行いました。2月は今まで学んできた指針書を成文化された9名の方が発表会を行いました。

経営指針書は一人で取り組み始めるより、みんなで取り組んだ方がより良いものに仕上がります。

経営方針では別での勉強会を設け、サポーターをはじめ会員同士で様々な意見を出し合いながらしっかりと自社と向き合うことができました。

取り組んでから1年弱と長い期間ではありましたが、受講された方の指針書はどれもすばらしく立派な経営指針書が出来上がっていました。後は毎年更新し続けることです。

経営指針書は経営者の想い・思想なども取り入れて行います。社員と同じ方向を向くために大切なアイテムの一つです。同友会理念の「良い会社」になるために必要なものであり、参加者の方も必要性を感じて受講されている意識の高い方たちばかりでした。

また、新会員、会歴が10年以上の方もこれから取り組みたいと決意表明してもらいました。

3月26日は「働く環境の手引き」4月も経営労働委員会主催で勉強会を開催いたします。そして、基礎講座は5月から第一講が始まります。

私たち経営労働委員会は「経営指針書を作って会社が変わった!」「同友会って良い会だね!」という方々を増やしていきたいと思って活動しています。実際に経営労働委員になられた方も自己変革し会社も変化しています。「経営労働ってメリットしかない」と委員から声上がるほどです。楽しく学び合い・高めあう経営労働委員会へのご参加お待ちしております。

経営労働委員長 原 さゆり





青年部 2月例会

令和6年2月23日(祝)いつもの商工会議所とは場所が変わり、くらの一室で須賀さんの体験報告会が行われました。この日は青年部小組3班担当の例会です。

報告テーマは「私は経営指針書を作ることで覚悟を決められた」～同友会で学び、自分自身に向き合う～ということで約50分の報告では、大学後に就職した鹿児島での過酷だった就労体験から、家業を継ぐために戻り、そこからどのように自社を維持発展させていけば良いか悩んだことから、良いと思ったセミナーの受講をして多額の費用がかかってしまったこと。様々な組織に所属して学びを重ねたそうですが、時間とお金ばかりがかかり、あまり身にならなかったそうです。

しかし最後に入会した同友会で経営指針塾に参加することで、自分が変わることで目の前の現実が少しずつ変化していき、今では一緒に働く弟さんの意識までも変わり会社が良くなっていったことをお話ししてくれました。経営指針塾には2度ほど参加され指針書を作成された須賀さんは指針書の大切や、これからの10年ビジョンへの覚悟していることなど会員に伝えてくれ、みんなのやる気になっていたのを感じた体験報告でした。本会からも参加して下さっている方もいて、青年部として嬉しく学びのある例会でした。

記 株式会社アイ・ディ・エス 山口 聖巴

須賀さんの体験報告は経営指針書を作成する過程やその成果について学ぶことができ、参加者全員が刺激を受けました。須賀さんが同友会の経営指針塾に参加し、自分を変えることで会社や周囲の人々に良い影響を与えている様子は素晴らしいです。経営指針書の重要性や将来のビジョンに向けた覚悟を共有してくれた須賀さんのお話は、参加者のモチベーションを高めるものでした。青年部としても大いに学びのある例会となりました。



株式会社 USサイジョウ



代表取締役社長 古谷 博史

古谷社長は、工業系の大学を卒業後、手袋を製造する会社に就職されました。当初は機械保守の職場に配属されましたが、外交的な性格から営業への転属を志願され、西日本を担当する営業マンとして6年間活躍されました。31歳の時に、不振に陥っていた関連会社の作業服の小売店に転属になり、工具や輸入衣料等、取扱商品の幅を広げるなどの工夫を行って、6年間の間に売上を3.5倍にするなどの結果を残されましたが、親会社が中国製の製品に押されて業績を悪化させたことから早期退職の制度を設けた際に会社を退職し、現在のUS-SAIJOを創業されました。

創業当初は、車屋の一部を間借りしてオリジナルユニフォーム・アメリカンカジュアル衣料等を中心とした販売をされていましたが、経営の経験が無かったこともあり、商品を仕入れるための資金繰りに困るようになり、作業服の外商販売を始められました。作業服に付加価値をつけるため、ワンポイントの印刷を付けるなどのオーダーを始めたところ、商売が軌道に乗り始め、プリント機械を購入し、デザイナーも雇用することで、短納期・低コストでの販売を実現し、商売も順調に拡大されてきました。

事業を拡大するために、新たな業態へのチャレンジを行っている矢先、リーマンショックが起こり、作業服の売上が激減するという事態に見舞われました。

このピンチの際に、かなりのお金はかかりますが設備を增強し、自社での内製化を進められます。昼は営業、夜はプリント加工。この時にピットシャツなどの裁断作業も手掛けられます。今では年間1万着以上の事業に成長しています。

また、デザイナーがいること、プリントができることの強みを生かして、看板や販促グッズの取り扱いも開始され、酒まつりでのTシャツやタオルの販売も軌道に乗せていきました。

その後、作業服、Tシャツ事業ともに、1月～3月の年度末が閑散期のため、経営を安定させる目的で、制服の販売事業も開始されました。ちょうど制服の取り扱いをしているお店が廃業することになり、その在庫を引き取ることで、徐々に制服販売の事業も軌道に乗り始め、今では松賀中、向陽中の制服販売もされています。

新型コロナの影響で、イベントがほとんど無くなったことで、Tシャツ販売の売上が激減。売上の減少を対応として、制服のリユース事業も始め、こちらも徐々に成果が表れてきています。

ただ、売上はコロナ前ほど回復はしておらず、引き続き厳しい経営環境ではありますが、苦しい時期を一緒に乗り越えてきた従業員への感謝の気持ちを胸に、車へのステッカー販売事業等、新しい商品を作って、今後もいろいろとチャレンジを続けていけるとのことです。

古谷社長は、多様な経験を積み重ねながら、US-SAIJOを創業され、様々な困難を乗り越えてきました。プリント機械とデザイン力を活かし、Tシャツの販売を成功させるなど、創造的なアイデアで事業を拡大され、柔軟な対応で成果を上げられています。従業員への感謝の気持ちを大切にしながら、新しい商品開発に取り組む姿勢は素晴らしいです。今後も積極的なチャレンジを続け、更なる成功を祈念しています。頑張ってください！



新サービス
帽子にデザインされた
刺繍のロゴ！

