

同友

よい会社をつくろう／よい経営者になろう／よい経営環境をつくろう

やまがた

12
2014
DECEMBER

山形県中小企業家同友会
月刊 同友
やまがた



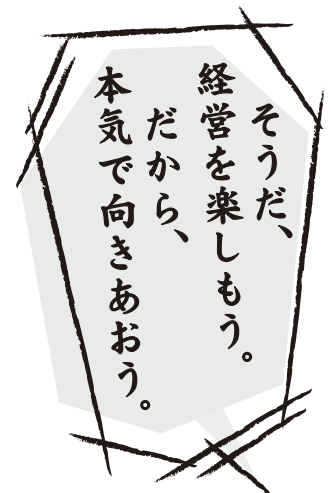
第12回 経営研究集会

企業づくりと地域づくりは両輪

基調講演

魅力ある地域と企業づくり～ニセコを世界ブランドに変えた男～

12月例会のご案内



2014年度スローガン

第12回 経営研究集会

企業づくりと地域づくりは両輪



企業人から地域人へ

基調講演は、北海同友会の本田興業(株) 代表取締役 本田哲氏が「魅力ある地域と企業づくり～ニセコを世界ブランドに変えた男」と題して講演。

本田氏は日産自動車で10年間勤務し、20年前に3代目として事業承継しますが倒産の危機に直面。社内の意識改革に取り組み、住民あつての会社であり、地域満足度を上げる企業をめざし、工事業からサービス業へと原点に戻ります。

観光を地域産業に

そして、地域の危機。「なんとかしたい」と5人の仲間が、観光を地域産業にしようと4つの行動指針を軸に活動が

山形同友会は、11月18日、山形市のホテルメトロポリタン山形で、第12回経営研究集会を開催しました。来賓の方をはじめ、全支部の会員企業、ゲスト、行政職員、金融機関、大学生など約300名が参加。

「地域・仲間・社員と共に中小企業の発展をめざそう」のスローガンのもと、第1部は、会社経営の他、倶知安町観光協会の会長を務める本田哲氏がニセコの国際リゾート都市化をめざした基調講演。第2部は、第1分科会(経営指針) 榎菓子工房COCOイズミヤ 庄司薫社長、第2分科会(社員共育) 榎木製作所 榎木浩二社長、第3分科会(地域活性) 本田興業(株) 本田哲社長の報告に学びあいました。

スタート。「地域が元気になれば社業も良くなる」を信条に、経済的波及効果の高い観光産業を地域戦略として位置づけ、人口1万6千人のニセコエリア倶知安町を年間33万人もの外国人が訪れる国際マウンテンリゾート地に引き上げました。本田社長は、「地域経営のエンジンは行政」と官民の連携を強調します。

地域の人口減少が差し迫る中、選ばれる地域・企業になるためにはどうすればよいか。企業づくりと地域づくりが両輪であること、リーダーの在り方などを学ぶことができました。参加者の多くの方が共感し、改めて地域を見つめ直し、夢を描き、夢を語りあう仲間の大切さに気づき、その実践への一歩踏み出す力をいただきました。

参加者アンケートより

- ・地域の活性化は企業と同じ考え方の取り組みだと感じました。スケールが大きく素晴らしいプロジェクトを実践していると思いました。
- ・“地域づくりは人づくり”、まったく同感。これに尽きると思いました。スタートから現在に至るまでの体制、組織づくりなど学びました。
- ・地域活性には、外部の視点が必要。地域活性の無限の可能性を感じた。
- ・100年先の未来を考えて行動すること。地域に愛される存在であり続けること。そのために何よりも地域のためにつくすことが大切だと学びました。
- ・「仲間がいてこそ前進できる」「夢をめざすから進化できる」「地域が好きだからこそ深化できる」ことを教えてい

いただきました。

- ・「地域づくりは人づくり」の一翼を担えるよう、採用、教育をとおして地域に必要とされる企業になりたい。



基調講演

テーマ

魅力ある地域と企業づくり
～ニセコを世界ブランドに変えた男～

講師 本田興業(株) 代表取締役 本田 哲 氏(北海道同友会)



倶知安町・ニセコって？

倶知安町は札幌まで1時間半、千歳まで2時間、小樽まで1時間、余市・洞爺湖まで40分の所に位置しています。ニセコエリアのニセコアンヌプリという山に四つのスキー場があり、スキーを中心に発展してきた町でもあります。宿泊の8割強が倶知安町に泊まります。ここから町までは8kmあり、いろいろな壁がありました。

町の人口は15,800人です。隣のニセコ町の人口は4,700人。外国人は倶知安町で670名、ニセコ町で153名です。冬はワーキングホリデーで在住する方も含め、2000人以上の外国人の住民がいます。最近では北海道で札幌、千歳に次いで若い人が集まる町になっています。

自然環境では富士山に最も似ていると言われている羊蹄山があり、シンボルとなっています。また、5年連続清流日本一に輝く尻別川が流れています。

外国の方はコンドミニアムホテルに泊まります。一週間、二週間、長い人は三ヶ月ほど滞在してニセコを楽しんでいます。オーナーがいない時にお客さんに貸し出しています。我々は入込ではなく宿泊に主眼を置いています。宿泊は143万円で札幌、函館に続いて道内三番目の宿泊地です。その内外国人は38万円で、6割が欧米系の方です。

人が来ると投資が起きますが、この9年間で246億円と言われています。それと経済波及効果ですが行政の予算が約70億円の倶知安町にお客様が落とすお金が約3倍の200億円という経産省の試算です。

企業人から地域人へ

大学卒業後、私は日産自動車の本社に勤務し、40歳の時(2004年)に戻ってきました。日産は素晴らしい会社でしたが、祖父や父の背中を見て育ち、自分はこのままでいいのかと考える時期があり、企業人から地域人でいたいと思って退職しました。

日産時代に叩き込まれたことが五つあります。「プラスマイナスゼロの人間になるな、常に挑戦していこう」「プレッシャーを楽しむ」「K A I Z E Nと原低と納期の指標を以って仕事をする」「思考行動の原則(常にプラス思考で最初から出来ないと言わない。出来る方法を考えるPDCA。出来るように考える、なぜなぜを3回繰り返す。目標に向かって行動する、自分の力以上発揮できる)そして「チーム力」です。会社でも地域でもチーム力は、非常に大事です。

当社は1934年に祖父が金物屋として創業し今年で80年になります。水道設備とサッシガラスの二事業部制で、従業員は22人の会社です。創業者の祖父は常に地域の発展のために活動して、住民のために商売を始めました。これが当社の原点です。二代目の父は社員の歓びと繋がりを大切にしてきました。

経営危機からの原点回帰

私は建設業の経験がなく、何をするのかが全く分からず、分析に一年かけました。その時思ったのはスピードがないことと、思い込みが非常に強いこと。この辺を変えようと思っていた時、非常事態が起こります。1999年に国の政策で公共工事が削減されてから売上がどんどん落ち込み、創業以来の大赤字になりました。

戦略がないように見え、事業計画の作成と財務を再構築する必要を感じました。経費を全て見直し、父親の年収も減らしてもらい、翌年は黒字にしました。会社の事業計画や損益計算書をしっかり社員に説明し、意識改革を徹底的にやりました。

当社は同族会社です。突然帰ってきた人間が専務とな

り弟や叔父さんや親父達をまとめるのは難しい。それで毎週三回、集まって話し、そこからお互いの意志を一つの方向に向けようと取り組みました。そして、社員が自ら行動するように、目標・ビジョンをつくりました。これが経営指針です。会社のあるべき姿、自分の役割、次につなげていくためにどうするかを考え、「地域満足度をあげる会社になろう」が出てきました。

そして、強み、弱み、機会、脅威のSWOT分析をし、さらにお客様の視点、ビルダーの視点から考え、営業チームをつくりました。キャンペーンを打ち、外向けに情報発信です。中の意識改革をする時、外に向けて「当社はこういう会社だ」「ニセコはこういう地域だ」と発信することで、中の社員や地域住民も知るといふ両方向からやらなければなりません。

売上の殆どは地域住民からでしたが、公共工事で見えにくくなっていました。原点に戻って地域住民向けの会社になろうと、社員には「当社は工事業ではなく、サービス業。意識を変えよう、全員が営業マン」と話し、個人客を増やして元請になることに取り組みました。その結果、売上はピーク時の7割まで戻り、利益率は2割上がりました。

会社が先か、地域が先か？

2008年、社長に就任しました。専務時代に会社を良くする取り組みを考えていました。住民から仕事を頂いている会社ですから住民が元気で豊かになることが絶対条件です。そのためには、地域で暮らすことが出来る糧である仕事が必要で、産業をつくらなければなりません。企業誘致に力を入れていましたが、それに労力とお金を使うならば、地域の特性を生かす産業を考えた方がいいと思っていました。

その時、同友会の大先輩から「会社の取り組みと同時に地域を良くする取り組みを両輪で行わなければならない」と言われました。それには人のつながりが大事です。観光の前には、教育や行政のプロジェクト、商工会議所にも入り、いろんなことをやっていました。こういうことで、会社を継ぎ、いろいろな改善改革をした中で、地域活動も行い、現在に至っています。

地域の危機

現在、国際観光都市、周辺の中核都市になろうと仲間と地域づくりをしています。私が戻った当時は非常に悲惨な町で、地域の危機がありました。

スキー場のリフトの利用者数の推移を1991年のバブル



期と比較すると2008年には47%まで落ちています。それと1999年の大改革で公共工事が減少し、土建王国の北海道経済は大打撃を受けました。倶知安町は人口と労働人口の減少、財政難、それに人口構成に大きな影響を与える自衛隊駐屯地の統合と後志支庁の再編、駅前通りは人が歩かない、お店はシャッターが閉まっている状況で、町の将来が不安になった時期でした。

若者奮起(繋がり)

私と同じように危機感を持っている5人が若い世代に声をかけ、「何とかしよう」と22人が集まりました。その半数がUターン組でした。

地域のプラス面とチャンスから分析し、観光立国宣言(ビジットジャパン)、団塊世代向けの余暇を過ごすビジネス、農業ビジネス、飛躍的に進歩するITによる情報発信、海・山・川があり食べ物が美味しいといったことが出てきました。そして、観光を地域産業にすることをめざしました。観光で地域振興といっても抽象的なので、地域産業にしっかり根付かせるようにしようと考えました。

さらに「豊かな地域、豊かな生活にする糧を自ら見つけ出す自立した地域と住民」「この地域の資源、強みを再認識し有効的に活用する」「活用による波及効果がより多くの分野に広がる仕組みをつくる」「地域住民が同じ目線で考え行動する縦割から横割の地域」という行動指針を掲げて進めました。

観光客が206億円落とすと一次、二次波及効果でプラス84億円です。それには建設・農業・食品・卸・サービスと全ての業種が入ってきます。この仕組みをしっかりつくることです。将来の子ども達のために地域を持続させようというのが目標でした。観光で人を呼ぶのは目的ではなく手段です。地域の将来を良くするベースを作るのがこの会議でした。

エンジンづくり

物事をやるには戦略が必要です。時間軸で何をすべきかを考え、ロードマップをつくりました。そして財務の視

点、経営の視点、学習の視点、内部プロセスの視点から戦略マップを作成しました。30の業種に対する観光の波及効果をシミュレーションすると、波及効果は60億円、雇用は1400人増えました。そこで、「地域を豊かにする観光局構想」を打ち出しました。

観光を産業にしようと検討委員会をつくりました。イベント・ウェルカム・ハードウェア・情報発信・組織といろいろな提案が出て、延べ宿泊人数100万人、経済波及効果60億円という目標を立てました。それにはブランド化の必要があります。誰がやるか。そのエンジンづくりが観光局構想です。倶知安町だけではなく、隣のニセコ町もオールニセコで一本の組織をつくらう。それにはいろんな組織を巻き込まなければなりません。今、産官学で知恵を出し合って、つくろうとしています。

外国人との共生

我々は三年かけて戦略会議をしました。それで国・北海道・町・観光組織・商工会議所に提言しました。その頃から外国人が徐々に増え、倶知安町に外国人観光客誘致受け入れ促進協議会を作ってもらいました。

最初の戦略会議をしていた頃、観光は水もので町の商工業者は観光に触らない方がいいという風潮でした。そこに我々が観光を産業にすると云ったので、非難され、「本田興業に仕事をやらない」とも言われました。22人の仲間がいたから続けることができました。

エンジン役として観光協会に組織改革委員会を設置しましたが変わりません。それで、観光協会を母体として自分達でプロモーションする「ニセコプロモーションボード」という組織をつくりました。これはニセコ町と倶知安町をまたぐ組織です。

またこの組織の最初の理事の半分は外国人でした。将来、観光を糧に生きていくためには外からの声が必要です。外国人が少しずつ事業者として住むようになり、共に地域を良くするために、彼らとの共生が始まりました。



共生というキーワードがあります。日本人と外国人の共生、自然と人間の共生、観光客と地元住民の共生、この三つの共生がなければ、将来的にニセコは維持できません。

I T普及の取り組み

三つ目の取り組みは、I Tです。ペンションブームで移り住んだ事業者はこれからI Tの時代と12年前にADSLの導入を訴え、プロバイダー事業を始めて2004年からホームページやメールで宿の宿泊予約を始めました。2008年に光ファイバーが、札幌の次にニセコに入りました。これは先輩たちがNTTにあきらめず、言い続けて実現しました。インフラが整備され、飛躍的に情報が発信されていきました。情報発信は非常に大事です。

人を呼び込む、投資が起きる

ニセコは日本のスキーリゾートとして、注目を浴びています。日本は外国人にとって興味深い国です。世界各地にいろんなキャンペーンを張ると、10年以上前は1万人だった外国人が38万人に増えました。倶知安町にある外国人オーナーの法人数は83社で、彼らが世界にニセコを発信しています。小さい町にこれだけ外国資本の会社があり、彼らはしっかり日本のルールを守ろうとします。

人が来ると投資が起きます。コンドミニアムは2003年に1棟でしたが、今は250棟です。彼らはニセコが好きで遊びたいと思っているので転売をしません。彼らはルールを守ろうとするので共生になっています。

日本の良さは地方にあり、地方の文化に触れたいという外国人が多い。日本というのをどう表現するかです。それで、市街地までのピストン輸送のバスを走らせました。そして日本の生活文化を味わってもらっています。彼らには焼鳥屋さんや商店で触れ合うスモールで顔が見えるのが良いようです。

通年長期滞在地へ

冬はたくさんの方が来ますが、夏は半分以下でした。このギャップを埋めようと、地域の強みから分析しました。ニセコは小樽・函館・旭川など二時間圏内にいろいろな観光資源があります。それで各市町村の観光協会、行政との連携を5年前から始めました。ターゲットは国内の長期滞在者です。お互いの強みを売り込もうと面を取り組みました。

すると二週間以上滞在するお客さんが、2007年の10組から今年は480組です。平均1.8ヶ月で、倶知安を宿泊場と



して、小樽や釧路、函館、旭川を観光しています。これで国内の夏の宿泊客が増えました。最近夏に外国のお客さんも来ています。その結果、夏のピーク時の4万人が6万人に増えました。

地域の変化

人と投資を呼び込み、地域に変化が起きました。大手スーパーや施設がどんどん進出してきています。これが条例をつくるきっかけの一つです。個人病院もどんどん開業し、若い世代が移り住み起業しています。カフェや商業施設がここ5年で30件以上オープンしています。それも市街地の駅前通りです。彼らは地域に溶け込もうと積極的に地域のイベントや活動に参加しています。このように経済循環が生まれ、若者が地域に定着して移住者が増え、ビジネスが起こる。

倶知安町には宿泊のためのベッド数が11000あります。そのベッドメイキングや部屋の掃除をするのは町のお母さん達です。彼女たちの収入はリサーチしたところ年間2～3億円です。彼女達は町で消費します。人口も税収もふえました。

持続可能な地域とするために

今、我々はしっかりと将来を見据えて次にどうつないでいくかを考えています。いろんな課題があります。そのため包括的に検討し会議するフレームが必要です。観光協会や一自治体だけでは今のニセコの課題は解決できない課題が出てきています。

これから集客・消費・体制の三本柱で進めていきます。集客は入込でなく、通年型の滞在です。それと安全なりゾートをつくり上げること。一番大事な消費は地域内循環をどうするかです。産消協働をしなければなりません。商工農観連携です。そして、体制、組織です。観光のハブ、交通のハブとなるようなマネジメントする組織をしっかりと行政と共に歩まなければならない。

そして、一番大事な仕組みですが、中小企業振興基本条

例を活用しながらすべての企業や住民が地域にお金落ちる仕組みをつくっていきこうと、2012年12月に制定して、今年6月に大規模小売店舗法という条例を制定しました。これは進出する大企業を排除するのではなく、一緒に地域づくりしていこうという条例です。

姉妹都市を提携しているサンモリッツには調達率100%、雇用促進100%に下さいという条例があります。我々は地域にお金を回して将来的な糧にする手段を中小企業振興基本条例に求めています。

ニセコ全体のエンジンはニセコ観光局です。ニセコエリアの自治体の観光課が合併し、その中に我々民間も入って一つの観光組織として、ガバナンス持った日本で初めての組織をつくろうとしています。

一方我々が住む倶知安町については、中核都市と観光都市づくりです。21年後に新幹線が通ります。もう一つは高速道路です。駅とインターチェンジを利用して新しい地域づくりを考えています。メンバーの30人が40歳以下です。その中には外国人もいます。彼らに責任と意識を持ってもらい、自分達の将来の町を自分達で作ってくれと若い世代で構成を始めています。

行政が大きなビジョンを作り、民間レベルが実行していく。行政の力は非常に大事です。一緒に進む。走るのは民間ですが、しっかり行政が後ろにいて動きやすい環境をつくってもらおう。どちらが欠けても町はよくならない。

観光も企業も最終的には人づくりです。地域でどうやって人をつくっていくかです。観光を担う人材は外でいろんな経験を積んだ人も必要ですが、地元で育った人が核になることが一番大事です。地元が大好きでなければできません。

まとめですが、これまでやってきて感じたことが三つあります。「仲間がいたからこそ前進できた」「夢、目標があるからこそ進化できる」「地域が好きだから深化できる」というのが、合言葉になっています。一人の力ではどうにもならない。全ての力が必要です。人を動かすには会って、話をするしかありません。

(文責 事務局)



12月例会のご案内

・どの支部の例会にも参加できます。・月に一度は参加しましょう。

置賜支部

望年会

2014.12.3 (水) 18:30～

場所：招湯苑

米沢市門東町1-4-5 ☎0238-21-5066

参加費：5,000円

2014年のカレンダーも残すところ少なくなりました。置賜支部12月例会は恒例の望年会です。

皆さまにとっては、どんな一年だったでしょうか。美味しい料理とお酒をおともに、ざっくばらんに語り合う会です。会社のこと、地域のこと、新しい年にかける思いを語り、交流を深めましょう。どなたでも参加できます。お誘い合わせの上、ご参加ください。

山形支部

ボウリング&忘年会

2014.12.4 (木) 16:45～(プレー開始17:00)

ボウリング16:45～18:00 忘年会:19:00～21:00

ボウリング会場：ファミリーボウル

山形市北町2-2-45 ☎023-684-1601

忘年会会場：そば処庄司屋 御殿堰七日町店

山形市七日町2-7-6 ☎023-673-9639

会費：ボウリング 1,000円(靴代別) 忘年会 5,000円

2014年締めくくりの山形支部例会は、恒例のボウリングと忘年会。まずは、ボウリングで体を動かし、ストレス解消!その後、御殿堰の「そば処庄司屋」さんへ会場を移して忘年会となります。一年を振り返り、新たな年に臨む抱負を語り合い、交流を深めましょう。お誘い合わせの上、奮ってご参加ください。

景品提供のお願い

参加される方は、自慢の商品・眠っている贈答品など一品の提供をお願い致します。当日、ご持参の上、ご参加いただきますようお願い申し上げます。

寒河江支部

忘年会

2014.12.8 (月) 19:00～

場所：ホテルシンフォニー

寒河江市元町1-3-13 ☎0237-86-2131

参加費：5,000円

12月の寒河江支部例会は、毎年恒例の忘年会です。今年はどんな年だったでしょうか?会社のこと、同友会のこと、地域のことを語り合しましょう。時代を生き抜くためには、経営者同士の意見交換や情報交換が不可欠です。経営者の熱き思いを仲間と語り合い、交流を深めましょう。お誘い合わせの上、お気軽にご参加ください!

さくらんぼ支部

望年会

～いい仲間・まるごと さくらんぼ支部～

2014.12.11 (木) 19:00～

場所：イタリアンハウスペコリーノ

東根市さくらんぼ駅前2-17-21 ☎0237-42-1588

参加費：4,000円

12月のさくらんぼ支部例会は、毎年恒例の“望年会”!

さくらんぼ支部は、今年、スローガン「明るく、喜んで働こう!本気で真剣に経営しよう!」で、内容の濃い活動しています。そして、新たに10名の仲間を迎えました。この1年を振り返り、新年の夢、経営者の熱き思いを語り合い、新しい仲間と交流を深めましょう。楽しい企画がいっぱい!みなさまのお越しをお待ちしております。

*なお、プレゼント交換を予定しています。おひとり1品の1000円相当の賞品をご持参いただきますようお願いいたします。ご自慢の自社商品大歓迎です。

庄内支部

助成金+労務管理で 収入アップとコスト削減に成功する秘訣!

2014.12.16 (火) 17:00～

場所：湯野浜温泉 愉海亭 みやじま

鶴岡市湯野浜1-6-4 ☎0235-75-2311

講師：サンライズ社会保険労務士法人

代表社員 菅原浩紀氏

参加費：宿泊 14,000円、日帰り 9,000円

厚生労働省及び経済産業省は、施策実現の一環として『助成金』という返済不要のお金を中小企業に支給する支援制度を行っています。助成金と労務管理の専門家として、100社を超えるサポートを行っている中で、中小企業が共通して抱えている問題があります。それは現在の就業の『実態』に見合わない古くからある規則を未だに運用していることです。このリスクとは具体的に何でしょうか?今回は中小企業経営者の皆さまが、助成金を活用した上で、売上とは『別の収入』を得ていただくことと、適切な労務管理により、従業員の人件費などの『コストを削減』していただくというテーマを、時間の許すかぎりお伝えします。その後は忘年会に移り、今年の実情や来年の抱負などを語りながら、和気あいあいと有意義な時間になりたいと思います。

年末のご多用な時期かとは存じますが、ゲスト参加も大歓迎でございますので、お知り合いの経営者の方等お誘いあわせの上ご参加ください。

第8回理事会報告

◆日時:2014年11月12日(水)16:00~18:00 ◆会場:同友会事務局 ◆議長:青柳副代表理事
◆出席:青柳、阿部(秀)、安藤、伊藤(誠)、大場、奥山、川合、小林、西塔、齋藤、佐藤(一)、佐藤(弘)、庄司、玉津、中村、若木(敬称略) 事務局:伊藤、矢作、高橋

■代表理事挨拶(西塔代表理事)

新庄最上支部準備会11月会が11/7に開催され、約40名が参加しました。大変ありがとうございました。来週の第12研が終われば、忙しい12月となります。引き続き、会員増強をよろしく願っています。

■報告事項

- 1) 中同協政策委員会報告(11/5~6 東京)(奥山理事)
 - ・68名出席。振興条例制定が148自治体、さらに13自治体が増える予定。
 - ・外形標準課税適用拡大反対署名運動の全国の活動の紹介と合わせて、中小企業を取り巻く『税制』の学習会の必要性を訴えた。
- 2) 中同協第2回幹事会(11/7 東京)(伊藤事務局長)
- 3) 山形大学 小山上学長、大場副学長、福島教授、松坂准教授と懇談(10/17)(西塔代表理事)
- 4) 各委員会・部会より
 - ・社員共育委員会(小林理事)
 - 幹部社員研修第1講(10/23 15社37名)
 - 新入社員フォローアップ研修(10/29 22社53名)
 - ・共同求人委員会 採用状況アンケート結果(玉津理事)
 - ・組織委員会(新庄最上支部準備会11回 11/6)(齋藤専務理事)
 - ・女性部会(女性部例会10/28庄内)
 - 福島8名、秋田4名、山形8名 計20名(庄司理事)
- 5) 2014年度10月月次決算報告(伊藤事務局長)

■承認事項(入・退会承認) 5名入会 1名退会 11/12日現在 422名

■確認事項

- 1) 第12回経営研究集会の取り組みについて(大場理事)
 - ①11/12現在の参加状況の報告と目標達成の参加動員の依頼があった。
 - ②タイムスケジュールと役割分担を確認
- 2) 会員増強の取り組みについて、前回理事会決定後の各支部の取り組みを報告。
- 3) 外形標準課税適用拡大反対署名と今後の活動について 西塔代表理事
 - ①署名数:1000筆目標に対して、930筆。(11/11現在)
 - ・社員、取引先まで署名を集めていただいた企業55社
 - ・例会、幹事会等で、個人で署名していただいた方36名
 - ・企業訪問をしているなかで、外形標準課税についてまだ知らない方が多い。
 - ②今後の活動について
 - ・目標数を10000筆にし、学習会の開催を検討していることを報告。次回理事会に提案予定。

■討議事項

- 議題1:第2回増強月間(11月)の取り組みについて(安藤理事)
- 1) 増強月間は、支部単位で活動することを決定
 - 2) 新支部づくりの取り組みでは、核になる人が見つからないことや、支部立ち上げの活動に数名の役員しか動いていない課題がだされた。
 - 入会対象者の紹介、入会呼びかけと手続の同行の要請があった。今後、新庄最上支部準備会の毎月の会合には、山形10、寒河江3、さくらんぼ3、置賜1、庄内3の20名で参加することを決定した。

議題2:新庄最上支部(準)の会費発生時期について(齋藤専務理事)
支部設立の2015年6月を予定し、支部設立時から会費発生が提案され、承認された。

会員数30名を目標にし、目途がたてば、予定より早い時期設立を検討する。例:4月末で25名の会員数になっていれば、設立時期を理事会で検討する。
なお、支部所属は、「新庄最上支部」とする。

議題3:2015年新春交流会について(阿部(秀)理事)

- 1) 開催要項(日時、会場、講師等)について提案があり、下記の内容が承認された。
 - 日時:2015年1月23日(金) 15:30~20:30
 - 会場:山形国際ホテル
 - 講師:柳思風都 代表取締役会長 土井善子氏(京都同友会)
(中同協全国協議会障害者問題委員会副委員長)
 - テーマ:誰もが共に育ちあう共生社会をつくる
 - 参加費:2,000円、懇親会費5,000円
- 2) 開催目的 地域に根差し、地域と共に育つ企業づくりを学び合い、交流を深める
- 3) 実行委員体制を確認。

議題4:30周年記念事業実行員長の交替の件(西塔代表理事)

新実行委員長候補に、菅原理事、川合相談役が提案され、理事会後に西塔代表理事より依頼をし、実行委員長に菅原理事、副実行委員長に川合相談役にご承引いただきました。

議題5:役員選考委員会の設置について(西塔代表理事)

10月から規約改正検討委員会で、同友会規約、理事会運営規定を見直し、その中で、役員選考委員会のあり方について議論がなされ、「役員選考委員会」の設置の有無についての提案があった。役員を選考について客観的にみる必要があり、従来どおり役員選考委員会を設置することが決まった。

■理事経営体験報告

★報告:グローバル物流(有) 社長 奥山正樹氏 座長:西塔代表理事
(2005年入会 地域活性化委員会)

月	報告者	座長
12月	阿部(秀)理事	伊藤誠理事
1月	佐藤(一)理事	大場理事

■その他

- 1) 第4回人を生かす経営全国交流会(11/20~21 長野)の参加の件
 - 参加者数:3名(西塔氏、阿部氏、菊池氏)
 - 2) 第9回理事会の開催日程と会場について
 - 日時:12月10日(水)午後2時~午後4時
 - 会場:ビッグウイング 4階 第1会議室
 - 3) H26年度第2回「山形新卒者等就職・採用応援本部会議」(11/28)に後藤副代表理事が出席。
- 閉会挨拶 中村代表理事

新会員紹介

◎室岡 芳恵氏

フェイシャル&女性お顔そり専門店 R.R.れいでい 代表
業種 フェイシャル&女性お顔そり専門店
山形支部

◎飯野 純一氏

(有)虎弘印刷所 取締役社長
業種 印刷業
山形支部

◎阿部 巧氏

(株)島屋
業種 衣類販売業
寒河江支部

◎高橋 一弘氏

(有)高栄工業 代表取締役
業種 機械加工業
置賜支部

◎荻原 拓哉氏

(有)みづほ産業 取締役社長
業種 新築・リフォーム・管工事業
庄内支部

支部・会員名・ 企業名・ 役職変更

- (有)寒河江衛生管理センター(寒河江支部) 常務取締役 設楽剛史氏
⇒ 代表取締役 に変更
- スペースデザインファクトリー(有)(さくらんぼ支部) 取締役 奥山俊美氏
⇒ スペースデザインファクトリー(株) 代表取締役 に変更

同友やまがた12月号(2014年12月1日発行/通巻261号)

From Editor

★7月から始まった第12回経営研究集会在、参加目標を大きく上回り無事終了しホッとした。2月に広島で開催された全研での出会いが縁で、基調講演、振興条例・地域活性の分科会報告者として北海道の俱知安町から、本田社長を迎えることができた。奥様のご両親が山形出身とのことで親近感を覚え、何よりも地域への情熱、行動力に圧倒された。★本田氏は創業80年本田興業の3代目経営者。10年前に北海道に戻り、日産で鍛えられた組織戦略で経営危機を乗り越える。一方で経営基盤である地域づくりに挑む。人口1万6千人のニセコエリア俱知安町を年間33万人もの外国人が訪れる国際マウンテンリゾート地に。★各支部の例会で、「尾花沢市に33万人の観光客が来るのと同

じ」と紹介し、具体的なイメージを描いた。受け入れるホテルは?施設は?交通機関は?と想像する。各自治体、地元議員を訪問し観光を地域産業にしたニセコの事例を紹介し、中小企業振興条例の必要性を訴えてきた。人口が減り、企業数も減り、地域が疲弊している現状をなんとかしたいとの思いは、中小企業も行政も金融機関も共通の課題である。★温泉、風景、食材、歴史文化と観光資源はある。ニセコのスタートは何とかなりたいという5人だった。では、誰がやるのか。その鍵は私たちにある。まずは、未来の山形を語り合える仲間を増やしていくこと。エンジンとなる行政の意識を高めると同時に官民の連携を強めていくこと。そして、山形の魅力を発信することである。(由)



“知り合い、学び合い、援け合い”
山形県中小企業家同友会

〒990-2461 山形市南館三丁目26-26 スタジオ・アヴァン 102号
TEL(023)645-5500 FAX(023)645-5583
URL:http://yamagata.doyu.jp/ E-mail:info@yamagata-doyu.jp