

# 同友 やまがた

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

3  
2018  
MARCH

山形県中小企業家同友会  
月刊 同友  
やまがた



## 2018年新春交流会開催

経営指針作成からの労働環境改善で働く人にとって魅力ある企業へ

### 就職懇談会

学校との連携を深め中小企業の魅力を学生に伝えよう！

～若者に選ばれる企業の魅力について一緒に考える～

### 第14回経営研究集会

第3分科会報告

「働き方改革」を支援する「IT活用」

～社員が自主性や想像力を発揮し誰もが生き生きと働く環境創り～

地域社会の主役としての  
自覚と誇りを持つとう！  
（経済を牽引するのは私達だ）

# 経営指針作成からの労働環境改善で働く人にとって魅力ある企業へ



2018年新春交流会は、1月29日にホテルメトロポリタン山形を会場として、総勢170名の参加で開催されました。本交流会は「経営者と社員が自主的に働き方改革に取り組むために労働環境改善について学び合うこと」「働く人にとって魅力ある企業づくりについて深め合い、人が定着する地域づくりを進める機会とすること」を目的に記念講演とグループ討論が行われました。

記念講演に先立ち西塔代表理事の「同友会では経営指針の作成と実践運動に取り組んでいます。経営指針づくりでは10年後の会社を描くビジョンをつくります。先行きが不透明ですが、ビジョンを明確にすることで現状とのギャップが明らかになり、何をすべきかが見えてきます。どんな会社にしたいのかを語り合っていきましょう」との挨拶から始まりました。

続いて、来賓を代表して山形市長代理 松田和巳商工観光部長より「本日のような研修活動こそが、地域経済活性の原動力になると思われます。ますます皆様方に対する期待が大きくなっています。街づくりを進めるためには市民・企業・行政の連携が重要であり、今後とも地域経済活性化と雇用状況の改善をお願いしたい」とのお言葉をいただきました。

記念講演は、(有)京美容室 代表取締役 関原英里子氏(新潟同友会副代表理事)に「人が人として生きることが出来る職場へ～経営指針作成からの労働環境改善で離職しない会社へ～」と題してお話いただきました。

1993年に美容室を創業後、増築・改装と出店を繰り返してきました。関原氏は同友会に入会して「経営指針をつくる会」を受講。経営の目的を問われる中で「自分が稼いで養って

いる」という意識でスタッフを駒のようにしてきたため、お店は繁盛しても人が辞めていったことに気づき、使命感が持てるようになったと振り返ります。

一日の労働時間が長い、休みは少ない、接客と技術という業務内容の割に賃金が低く、離職率が高い美容業界。母親も美容師でそれが普通と思っていた関原氏は「安心して一生働ける会社をつくらう」と決意し、自ら学びながら経営課題解決に乗り出します。福利厚生充実、結婚・出産・子育て・介護の支援など、労働環境改善と仕事づくりに取り組みます。そして、社員の声を聞く仕組みをつくり、支援制度や労働基準法を確認して整備を行い、会社の見える化を図った結果、出産をして職場復帰する方も増え、スタッフの定着率が向上。「うちの会社はいいよ」と社員が新たな社員を呼んでくるようになりました。

経営指針書は社員を巻き込みながら1年の実践の結果を検証し毎年作成。目標をあきらかにし、写真を入れるなど分かりやすい工夫もしてきました。その繰り返しで、社員もやらされている仕事から徐々に変化していったといいます。

今、妊婦美容師の行動マニュアルづくり、お客さんを待つインターバルをなくすMA'Sシステムの展開に取り組む関原氏は、「私の夢は美容師の社会的地位の向上です。ある時、美容師希望の短大卒の方から親の反対を理由に内定辞退の連絡がありました。まずは自社からやろうと思っています。しっかり技術者として対価をいただかなければいけない。経営者の仕事は、常に5年先の仕事をしていくこと。今やっていることは、社員にとって5年先に花が開く仕事。スタッフの人生を背負っていく覚悟を持つことが必要。会社はスタッフの生きている大切な時間を使って動いていることを忘れてはいけない。私は覚悟を決めて社員ファーストをめざして動いています」と語り、会場は大きな拍手に包まれました。



# 学校との連携を深め中小企業の魅力を学生に伝えよう！ ～若者に選ばれる企業の魅力について一緒に考える～

2月6日、山形テルサを会場に共同求人委員会主催「就職懇談会」が開かれ、県内外の大学・短大・専門学校就職担当者12名と同友会の会員と採用担当者29名が参加しました。

開会にあたり玉津委員長は「少子高齢化の影響で採用は年々厳しくなっている。中小企業、特に同友会企業は地元根ざしており、まず経営者が学び会社を良くして、社員と一丸となって地域の発展を目指すといった三つの目的を推奨している。私たちの企業の魅力について学校の就職担当者の方々としっかりと懇談を深め、若者に選ばれる魅力ある企業づくりにつなげていきましょう」と述べました。



山形大学准教授 松坂暢浩氏が「採用戦略のポイント～企業の魅力の伝え方～」と題して、学生の傾向と大学の取り組みを交えて講演しました。

松坂氏は学生の就職活動の傾向として地元志向の学生は非常に多いと紹介。しかし地元志向は移ろいやすく2割は流動する。したがって山形の学生にこだわらずに県内外関係なく同じように県内の企業の魅力を伝える必要があると述べました。

また、採用力の強化について、インターンシップの活用によって、①学生を理解する機会になる②学生に魅力を伝える中で自社の魅力の整理になる③社員が学生に説明・指導を行うことにより社員の育成や組織が活性化し、採用・育成できる体制づくりにつなげることができる。大学や学生へのアプローチ法として、直接就職課へ訪問し求人票を提出する、キャリアモデルを提示する、会社案内よりも写真や紹介記事が効果的と指摘しました。

最後に、①インターンシップ等の受入を通して学生の企業理解を深めてもらうこと②中小企業の魅力は社長の魅力、社員の魅力で人の魅力が鍵になること③地域の学校と企業が「face to face」の関係づくりに取り組み、お互いの理解を深めていくことを提起しました。

続いて、(株)タマツ 代表取締役 玉津弘之氏より実践報告がありました。9年前に新卒採用を始め毎年採用。10代～70代と幅広い年齢の社員がおり、会社で三世代同居してい

る状態で、若い社員がベテラン社員から社会人としての生き方を学ぶ会社環境になっています。毎年採用することにより4月にはまた新卒者が入社します。社員は先輩になる時に一番育ち、新卒が新卒を育てる会社になっていると報告がありました。



学校訪問や合同企業説明会等で学生とも接点を持つようになり、どんな夢を描くのか、どんな目的に行きたいのかを聞きながら採用活動を行い、入社した社員に対して一つのステージを目指して、クリアしたら次のステージを目指してと色々とトライさせて社員の成長に繋げています。また、2年前から家庭訪問を始め、社員の潜在化しているニーズを理解し、色々なチャンスを与え少しでも社会の一員として戦力になれるようにと考えています。

最後に「会社としては社員一人ひとりの成長が会社の成長になる。しっかりと地域に根ざして地域の役に立つような人に育てていきたい」と語りました。

その後、グループ討論と名刺交換会が行われ、学校と企業の立場から若者に選ばれる企業の魅力について意見交換しました。

参加した学校からは「教育現場側の視点と企業側の視点で意見交換でき有意義な時間だった」「同友会企業の自社の利益の枠を超えた、同友会として山形県を支えていくという熱意を感じた」、企業側からは「これから採用活動するに当たり、取り組むべき課題が分かった」といった感想が寄せられ、今後も学校と企業が連携を深めていくことの重要性を確認しました。



# 「働き方改革」を支援する「IT活用」 ～社員が自主性や想像力を発揮し 誰もが生き生きと働く環境創り～

報告者：(株)東京IT経営センター 代表取締役 田中 渉氏



「働き方」で一人あたりのGDPを見た時、日本は先進七か国で最下位です。一人あたりの生産性は世界で21位です。その施策として、国は「働き方改革実行計画」を打ち出しました。「中小企業には関係ない、出来ない」と感じる方も多いかと思いますが、働き方改革こそ労働生産性を改善する最良の手段です。利益を上げるには抜本的な変革が必要です。働き方改革の中で労働時間短縮が叫ばれていますが、仕事のやり方、決め方によって生産性を上げて初めて短縮できます。一言でいうと時間生産性の向上です。

企業活動は利益を生み、利益を糧に社員の生活を守るので、ひとり一人がプロになる必要があります。プロとは「会社の利益をどう自分が産むか考えられるか」「仲間を大事に思えるか」「自分の生活を守るために会社の利益を常に考えられるか」という事です。プロは、会社のための貢献が自分に返ってくると考えます。プロとしての仕事観が必要です。

## IT活用

こういう世界を築くためにITをどう活用していくかです。まだまだ中小企業はできていません。お客様ごと、製品ごとに儲かったかどうか分かっているか。コンピューターに受注を入力し、それにどれだけのコストがかかったかを出して初めて分かります。これがいわゆるERP(基幹システム)ですが、中小企業にとってこれまでの基幹シス

テムは重すぎました。クラウドの時代になり、やっと着手できる時代になったのです。

また、MA(マーケティング・オートメーション)というものがあります。ホームページへの問い合わせから営業に繋げていくとか、自社だけでなく全体のホームページを分析して営業に繋げていくなど、そういったものがMAです。そして、問い合わせが来たらAIが認識して、溜め込まれた知識で答えるというチャットボットが流行りだしています。それからRPA(ロボット・プロセス・オートメーション)です。単純作業はコンピューターにやらせればいいという事です。AIとIoTについては毎日のごとく新聞に載っています。

## 土台づくりが必要

その前に変わるには土台が必要です。野球でホームランを打とうと思っても、足腰が弱ければ打てません。企業の足腰は経営のPDCAが回る仕組みです。その基本は社長の想いですが、それを仕組みと行動目標に落とさなければ何も変わりません。土台をつくらなければ、生産性向上のPDCAが廻りません。

生産性とは、時間当たりどれだけの利益(付加価値)を生んだかという事です。これがしっかり見えていないと何も変わりません。基幹システムがある企業のほとんどは、一人ひとりの付加価値が見えていないので改善ができません。特に中小企業の労働生産性は厳しい状況にあります。先日、大企業の工場を見学した時、「工程の一秒をどう削るか」について議論していました。工場では何メートルを何秒以下で歩け、と規定しているところもあります。「中小企業だから」と逃げてしまいがちですが、訓練すればできます。

そのためには世の中にある解決策を順番にやっていく。機械ができることは機械に切り替えていく。ただし、荷が重すぎるという事もあります。実は私のコンサルの半分以

上はITではありません。IT化以前の課題が山積みです。そこをつぶさないと、いくら機械やITを導入しても動きません。人や組織の問題からなんとかしなくてはいけない。また、売上と勢いはあっても限界利益はどんどん落ちているという会社もあります。経営するにあたり何を見るかを明確にしないといくらITを入れても目的にかないません。

## 事例紹介

AIやIoTの現代より前に、私がお手伝いした惣菜製造業さんのお話です。パートさんを含め300人いる会社でした。レシピと生産管理のシステムの二つを作った結果、生産性が向上し、在庫管理も効率化し、年間3630万円削減できました。

もう一つは、二段階のIT化をお手伝いした介護食品開発・販売会社です。一段階目の頃は10人くらいの会社で、全国の代理店からの電話注文を白板に書き連ね、倉庫には在庫が山積み。小規模な企業でしたからアクセスやエクセルで作るところから始め、受注担当は4名から3名に減らしました。今の売上は約45億円で社員は45人以下。一人当たり1億円以上の売上という事になります。ここまで成長するとアクセスでは立ち行かなくなり、クラウドを導入し受注担当は2名になりました。

業務削減事例としては、営業社員は月曜日の会議が終わると全国に営業展開します。情報共有のためにはグループウェアでは足りず、クラウド型SFA(営業支援システム)を導入し成果を上げています。これまで、中小企業にとっては基幹システムでは重すぎましたが、クラウドにより経済負担が軽くなり、導入にかかる時間も短くなりました。

昨今はAIやIoTの時代です。AIにもレベルがあり、機能の高いディープラーニングを行うものが話題になっています。コールセンターはかなり代替できます。そして営業支援でも、知りたい情報をAIが判断します。極端に言えば「この順番にお客様に優先順位を付けてまわってはどうですか」と提案できる。中小企業向けにAI活用の会計支援ソフトの自動仕訳などがあります。故障予知も聞くようになりました。AIにベアリングの駆動音をずっと聞かせて、いつもと違う音がしたらアラームが鳴るなどの応用も考えられます。

そしてIoTサービスということで、日本の企業のモノやサービスから面白いものをご紹介します。オン・オフの信

号で使ったねじの数を数え、コンピュータへ情報を送ることができる電動ドライバーです。品質管理や作業時間管理ができます。本体は以前からあるもので、ちょっとしたセンサーを取り付けてコンピューター管理ができます。また、現場の機械からのシグナルを受信して各機械の状態を管理するシステム。他には、ネットワークで機械の監視をし、データから必要な部品をあらかじめ準備し点検時に持って行くことで同時に修理をすることができます。そのサービス企業が各工場と契約してネットワークで機械のシグナルを集めています。

また、ある会社はエクセルで生産計画を作るのに一人当たり一日かかる作業をコンピューターの活用でスケジューラーというソフトを導入し、機械への作業の割り振りを自動的にやらせています。

## 社員一人ひとりをプロに

IT投資が大きい所は当然売上も経常利益も高い。しかし組織力の無い所に大きい投資をしても、組織力の高い企業の小規模投資に負けてしまいます。約10年前にそれを示す統計も出ていましたが、私も実感しています。

社長と幹部、幹部とメンバーの心の距離が遠すぎると、何を言っても伝わりません。近ければ一言でも伝わります。現場で社員がどういう気持ちでどういう問題を抱えているのかを感じ取れなければいけません。相手の心を見る力と人との関係性をつくる力(EQ)が必要です。IQは親からもらいますがEQは私の年齢からでも訓練できます。相手との心の距離感をつかむには、「目配り・気配り・心配り」というのが社会のマナーです。大事なことは、課がチームになり、部がチームになり、会社がチームになること、そして社員一人ひとりがプロとして、一人あたりの生産性を上げることです。仕事は「頑張る」から「楽しむ」へプロは仕事を楽しんでいます。



## 第48回中小企業問題全国研究集会in兵庫に参加して

2月8日から9日にかけて第48回中小企業問題全国研究集会が兵庫県神戸市で開かれ、全国から2,000名を超える参加者が集い、山形からは7名が参加しました。参加者より報告が届きましたので紹介いたします。

㈱カーサービス山形 代表取締役社長 小川大輔

分科会は住宅の外構を請け負う会社の創業社長で会社設立時の劣悪な労働環境や苦労話、社員の大切な時間を会社の都合で使い切り社長の身勝手に経営をしていた創業期。怒鳴り怒ることが指導と思っていた時、社員みんなの為に良い会社にしようと思死に働いた頃、優秀な社員の入社で会社が大きく成長してきた時期、『ふつう』の労働環境を目指して内部統制を徹底した時期、100名を超え社員が育ち始めた時期、それぞれの時期での会社と社長の変化を聞き、やはり『経営者の覚悟』を感じた報告でした。

今、企業が選ぶのではなく、学生や社員から会社が選ばれる時代です。選ばれるにはどのような会社であるべきか。社員が安心して働けるのはどんな会社なのか。『ふつう』に働ける会社を目指すこと。では『ふつう』とは…といったことを自問する報告でした。

安心して働けて、社員一人一人がやりがい・働きがいを持って働き、成長できる環境づくり『社員一人一人のステージに合った労働環境づくり』。課題を解決し、次の課題ができて解決していく、『終わりなき労働環境の改善』。その為に会社の文化、労務管理、内部統制を社長と戦ってでもしっかり実行してくれる人づくり。

いかにして『普通』の人が『普通』に働いて『普通』に給料がもらえる組織を作っていくのか？『ふつう』の会社とはどんな会社な

のか？『普通』の会社にするには何をすればいいのか。こんな分科会でした。いつも「現状」と「目指す姿」、「社長」と「社員」のギャップを見つけ改善していくことが『普通の会社』にたどり着くのかもかもしれません。

2日目は有馬温泉での革新的取組の記念講演があり、地域の資源を生かし地域をアピール、『エネルギーシフト』『地域との融合』が今の有馬温泉を魅力的な観光スポットにしてきた講演でした。自社だけでなく地域や人を巻き込むことで観光客を呼び掛け(種)づくり。他の温泉と争うより、争わずに違う方法を考え独自性を出していくなど、集客するために地域の価値を活かし選ばれる温泉を作ってきた講演でした。

シンポジウムではいつ何時自然災害が起きるかわかりません。自社の財務体質は常に厳しい目で見てくれる人材が必要。今自社で何が起きたら会社はつぶれてしまうのか？を考え、そうならない為のリスク管理を考えておくことが大事。会社を成長させるため『攻める為のリスク管理』をしておく必要がある。

我々中小企業はミミズ。ミミズは食べたものを糞としてだし土壌を良くする生き物、中小企業も地域の資源を利用して社員を雇用し、地域を良くしようと努力している。コツコツと地域を良くしていくことが中小企業の使命なのかもしれません。

共栄印刷㈱ 代表取締役 涌井洋一

神戸行きを決めた時、思い描いたのは神戸が舞台の小説、司馬遼太郎の「菜の花の沖」の世界だった。雪だらけの新庄を離れ、主人公嘉兵衛の住んだ雪のない神戸に降り立つ。地元の方と近県福井の大雪の話題になり、僕のところなんてまもなく積雪4mですよ！と言ったら驚かれ、以来神戸での鉄板ネタとなった。

1日目は第3分科会「人口2万人・高齢化率36%の田舎で展開するファンタジーカンパニー」。他人事ではない環境で、地域に貢献しながら成長する大林社長の報告を拝聴した。アドバイ

ザー関西学院大佐竹教授の話も見識に富み、グループ討論では地域には中小企業こそ必要との思いを改めて強くした。

2日目は震災復興シンポジウム。23年も経つ阪神・淡路大震災の傷が癒えないと聞き、東北復興のこれからを案じた。また震災後、神戸から大企業が一斉に引き上げ、地元企業が地域との連携をより強めたと語られ、自社が地域と今何をなすべきか考えさせられた。

ご一緒させて頂いた山形の皆様、大変お世話になりました！

寒河江物流㈱ 代表取締役社長 後藤智樹

雪の山形から晴天の神戸へ。ゆっくりと昼食を楽しむ時間も無く会場の神戸ポートピアホテルに入り、第一日目の分科会の参加から始まりました。参加した分科会は第7分科会で、株式会社デジタルホールディングスの有本社長による報告です。「つぎはぎだらけの急成長」と題して、起業当初は、みなし残業を都合よく使い、総残業時間すら把握していないブラック企業から、社員が100名と増えていく中で労働環境の改善に悪戦苦闘する

内容でしたが、数ある学び、気づきの中から考えるところが二つありました。

一つは環境改善には勇気があること。管理部をつくらば当然、人件費等新たにお金が必要になるわけだし、また、社長も管理の対象になるからです。もう一つは普通の会社を社員に求めてばかりで、私が社員に普通をどれだけ与えていたかということです。これらを考えることができただけでも今回参加して良かったです。

# 3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。

## 山形支部

### 未来づくりのためのバックヤードとして

2018.3.26 (月) 18:30~21:00

場所: 山形テルサ 2F リハーサル室  
山形市双葉町1丁目2-3 ☎023-646-6677

報告者: 城北電気工事(株) 総務グループリーダー 伊藤 綾氏

社長と社員さんなど会社内と、お客様やお取引様・地域の方々など、会社と人をつなぐ仕事の中で見えにくい成果を出すためにはどのような心がけが必要なのかを女性部会で学び続けます。子供を持つ社会人として、子供に不満をためないために学校行事や役員行事の積極的な参加が子供を育て、自分を育て、会社全体の成長へ繋がる想いを持ち、また社長が書いた会社ニュースレターへ一筆添え、「感謝の気持ち」を家族へ送る行動へ。手紙のやり取りの中で社員さんの家族の想いが見え、「会社の母」として接することが各々に見合った社員教育になるという成果につながっています。

仕組みや方法論ではない、人間味あふれる経営に取り組む総務グループリーダー伊藤綾さんの報告です。ぜひ、お誘い合わせの上ご参加お願い致します。

## 寒河江支部

### おら、ステーキ屋開ぐだ ～経営指針の実践で隣接異業種にトライ!～

2018.3.20 (火) 19:00~21:00

場所: 寒河江市技術交流プラザ 第1研修室  
寒河江市中央工業団地153-1 ☎0237-86-1991

報告者: 齊加商店 代表 齊加義三氏

6年前、17期にて経営指針をつくる会を受講した齊加代表。「何のために」を明確したことで自社の変革が始まります。自社の課題を洗い出し、ひとつひとつ改善を進め売上は倍増したものの、想定以上の原材料高騰など外的要因もあり利益は横ばい。自社を強固な組織にするには何が必要か? 自社分析を通し「強み」を確認、更なる成長を目指す上で新事業を模索。昨年、中小企業庁の経営革新支援の認定を経て隣接異業種に参入。「おいしさの物語をつくることで、笑顔が溢れる未来に貢献する」という思いを掲げ、新たなステージ作りに挑戦する齊加代表ですが、そこには常に同友会での学びが生かされていました。

同友会に参加し続けたら経営が楽しくなった事例。是非ご参加ください!

## さくらんぼ支部

### IT活用で理念型経営を目指す ～お母さんが支えるIT会社～

2018.3.30 (月) 18:30~21:00

場所: タントクルセンター 栄養指導室  
東根市中央一丁目5-1 ☎0237-43-1155

報告者: ハンズバリュー(株) 代表取締役 島田慶資氏

IT?ウチは中小企業だから関係ないね。そう思っていないか?果たしてそうでしょうか?IT、それは手段。社員さんを幸せにする方法の一つなのです。今回はデジタル会社のアナログ社長?に全国的なIT活用の現状を含め、その本質を語って頂きます。すべては経営者の覚悟に繋がっているのです。働きやすい職場作りを通し、社員さんの幸せを応援する島田社長の熱い報告から「人が輝く職場作り」について考えていきましょう。ぜひ、お誘い合わせの上、ご参加をお待ちしております。

## 置賜支部

2018.3.22 (木) 18:30~21:00

場所: 伝国の杜 2F 大会議室  
米沢市丸の内1-2-1 ☎0238-26-8001

報告者: (株)四釜サッシセンター  
代表取締役社長 四釜広司氏

詳細は追ってお知らせいたします。

## 庄内支部

2018.3.20(火)18:30~21:00

場所: 鶴岡市勤労者会館 大会議室  
鶴岡市泉町8-57 ☎0235-25-2548

報告者: (有)成澤鉄工所 代表取締役 成澤克志氏

詳細は追ってお知らせいたします。

## 新庄最上支部

### 同友会を知る会 ～会員オリエンテーション～

2018.3.27(火)18:30~21:00

場所: 山屋セミナーハウス 研修室  
新庄市金沢3036-2 ☎0233-22-3527

報告者: 共栄印刷(株) 代表取締役 涌井洋一氏

3月例会は「同友会を知る会」と題して、同友会の活用方法を学び合います。新会員の方や、同友会活動になかなか参加できない皆様は、同友会をどのように活用していくかを知るチャンスです!

体験報告は、共栄印刷(株) 代表取締役 涌井洋一氏に、「同友会」を自社にどう活用してきたか、どんな成果がでてきているのかをお話していただきます。

同友会は会員のみならず「入会してよかった」「同友会に入って会社がよくなった」といわれるように、より深く理解していただき、会社の発展のためにお役に立ちたいと考えています。新会員の方は同友会で何を学ぶか・どう活かすかを知り、ベテランの会員の方は更に深めるきっかけになればと思います。また、「同友会ってどうゆう会?」とお思いのゲストの方も大歓迎、お知り合いの経営者をお誘いあわせのうえ是非ご参加ください!

# 第10回理事会報告

◆日時:2018年2月14日(水)午後3時~午後5時 ◆会場:山形ビッグウイング ◆議長:越前屋副代表理事  
◆出席者:(敬称略)川合、西塔、菅原、越前屋、小川、齊加、阿部(秀)、阿部(敦)、武内、八代、佐藤(淳)、事務局 矢作、後藤、芳賀

## ■開会挨拶

西塔代表理事が「定時総会に向けての討議となり、役員の変更もありません。同友会は任期を2年やったら終わりということはない」と語り、『同友会がよくわかる』の39ページの『進んで役員になりましょう』を紹介し、「仕方なしに役員をやるのではなく同友会活動をやる事そのものが自分の経営に役に立つということ、選ばれたら一緒にまた頑張ろう」と述べました。

## ■報告事項

### 1) 中同協第3回幹事会報告(1/12~13 東京)

7月の中同協総会、50周年を来年に控えていることで、それに向けての議案の協議が主だった。今回、1回目の討議を行い、次は3月に審議をする。その後、各同友会の代表が集まり3つのグループに分かれての議論を経て、6月の新聞に掲載する。皆さんのところに新聞が届いたら是非読んで意見を出していただきたい。また、『組織強化・会員増強の手引き』は小冊から各自が印刷する形になる。これに基づき全国の教訓に学びましょうと報告しました。(西塔代表理事)

### 2) 北海道・東北ブロック代表者会議(1/13 東京)

今後のブロック活動では、東北ブロックの共同求人活動懇談会を行う話があり、「単なる求人活動だけの話ではない」と宮城の鍋島代表理事から問題提起があり、「地域が持続発展するための共同求人とは」ということで共通認識にふれる場という事で申し合わせがあった。また、9月6日、7日に北海道東北ブロック支部長・地区長交流会が青森で開催される。重要な交流会ということで支部長はじめ役員の皆様に奮ってご参加いただきたいと語りました。(菅原代表理事)

### 3) 中同協経営労働委員会報告(1/24~25 東京)

東京同友会の経営指針文化セミナーの事例が報告され、2日目には働き方改革についての講演があり、ノー残業、時間短縮だけにスポットを当ててはいないかという問いかけがあった。中同協経営労働委員会は労使見解の普及、経営指針文化と実践、企業変革支援プログラムの活用、労働問題の課題が今期の目標だった。経営指針委員会での成文化と実践、企業変革支援プログラムの活用に皆さまのご協力をお願いしたい。企業変革支援プログラムを使いながら自社の課題が判れば解決策も見えてくる。それが新しい指針作り、そして強靱な企業づくりにつながってくると思う。(小川代表理事)

### 4) 中同協共同求人委員会報告

共同求人視点からの増強を中同協からも提起され、各地で学校関係者や共同求人に興味があって入会したという方がおり、山形でも取り組めていければよいと感じた。その為に委員会の活性化が必要であり、企業数の増加が課題で、共同求人への意義や目的を伝える活動が必要と感じた。(後藤事務局)

### 5) 第48回中小企業問題全国研究集会in兵庫 7名参加

第7分科会は、つぎはぎだらけの経営から100億円近くまで業績を伸ばした会社の報告で、苦労した経験に共感できた。「外部機関にさらされる」「トーマツの監査を受けながら外部資本も入れて上場を目指す」という部分など、会社の私物化について襟を正しながら聞いた。会社は公器であるとし、しっかり認識したうえで社員とも向き合い取り組んだ結果ではないかと議論をした。翌日のパネルディスカッションでは阪神大震災と東日本大震災それぞれの震災後の違い、今後取り組むべき対策などが問題提起された。(菅原代表理事)

### 6) 東北ブロック事務局研修(文書報告)

### 7) 2018新春交流会の報告

参加人数が報告され、まとめと収支報告については3月1日の第4回実行委員会を経て、次回理事会に提案すると報告がありました。(阿部理事)

### 8) 各支部・委員会・部会よりの報告

各支部より月次報告を基に報告がありました。

### 9) 2017年度1月月次決算報告(矢作事務局長)

■承認事項(入・退会承認) 4名入会 2名退会 2/14現在406名

## ■討議事項

### 議題1: 第34回定時総会について

佐藤(淳)実行委員長より実行委員体制、開催目的、予算案が提案され、承認されました。

#### ●開催目的

- ①前年度の同友会活動の総合的なまとめを行い、会員企業と同友会がさらに発展するための新年度方針を決めるとともに、より積極的な活動を進めていくための役員を選出します。
- ②同友会活動と企業づくりを不離一体として取り組み、「人を生かす経営」の実践で持続・発展する企業をめざします。
- ③志(理念)の承継を考え、これからの地域活性化に必要な道を学ぶ機会とします。

### 議題2: 議案書の作成について(提案:西塔代表理事)

2017年度活動のまとめ(案)、2018年度活動の方針(案)、2018年度理事(案)の検討が行われ、さらに2月20日まで各理事よりの意見を集約し、次回理事会で修正案を審議することになりました。また、役員公募については理事会運営規程に基づき文書を作成し、同友会ニュース3月号に同封、e.doyu掲示板にて公募します。公募期間:3/1(木)~3/7(水)

### 議題3: 2018年度予算(案)について(提案:西塔代表理事)

各支部・委員会・部会より提出された予算案を確認し、次回全体予算と合わせて検討します。

### 議題4: 役員選考委員選出の件

役員選考委員に越前屋忍、高橋明、井田進一郎、菊地仁士、長澤武、成澤克志、柴田慶一の7名が選出されました。

### 議題5: 中同協・第50回定時総会について

7月5日(木)~6日(金)に仙台市で開かれる中同協第50回定時総会で、代議員数の目標を40名で取り組むことと、「インターンシップの取り組み」で分科会を担当することが承認されました。

### 議題6: 組織委員会より

菅原代表理事より「青年部準備会の立ち上げ」「同友会案内リーフレット作成」などの委員会報告と、組織目標達成に向けての協力をお願いがありました。

### 議題7: 山形市よりの依頼について

越前屋副代表理事より山形市主催の講演会の告知、山形市売上増進センター設立に向けての依頼について承認されました。

## ■その他

### 1) 今後の予定

中同協・女性部連絡会	2月14日(水)大阪
憲章・条例推進本部、中同協 政策委員会合同会議	2月21日(水)~22日(木)東京
東北青年経営者フォーラム	2月24日(土)仙台
中同協社員教育委員会	2月28日(水)東京
第23期経営指針をつくる会1講	3月3日(土)~4日(日)ホテルシンフォニー
中同協第4回幹事会	3月9日(金)東京
北海道・東北ブロック事務局長会議	3月23日(木)~24日(金)秋田
合同入社式・新入社員研修	4月6日(金)山形ビッグウイング
第34回定時総会	4月25日(水)パレスグランデール

### 2) 第11回理事会日程

●日時: 3月14日(水)午後3時~午後5時30分

●会場: 山形ビッグウイング

## ■閉会挨拶(川合相談役理事)

## 新会員紹介

はせがわ きちのすけ  
◎長谷川 吉之介氏  
㈱マルタニ 常務取締役  
機械器具設置、メンテナンス  
山形支部

はたけやま たけし  
◎畠山 剛氏  
㈱幸信不動産 代表取締役  
不動産売買、仲介、賃貸借、管理  
山形支部

しらす よしのり  
◎白田 善則氏  
㈱白田建設 取締役社長  
土木請負工事一式  
置賜支部

ひなた さやか  
◎日向 彩香氏  
有)ファッション四季  
衣類・ギフト卸売  
庄内支部

## 会員名変更

●㈱力キザキ山形国際ホテル 支配人 秋葉正春氏 ⇒支配人 柏倉明広氏(山形支部)

同友やまがた3月号(2018年3月1日発行/通巻300号)



“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・アヴェン 102号  
TEL(023)645-5500 FAX(023)645-5583  
URL:http://yamagata.doyu.jp/ E-mail:info@yamagata-doyu.jp