

# 月刊 同友 やまがた

謹賀新年



2021年新春交流会実行委員会

(左から) 松岡友路 副実行委員長、長谷川吉之介 実行委員長、東海林武 副実行委員長



よい会社 よい経営者 よい経営環境をめざす  
中小企業経営者の全国組織

2020年度スローガン

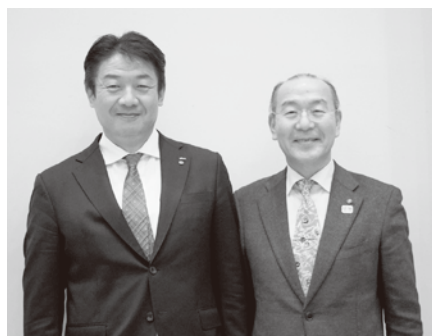
10年ビジョンを描き、  
地域と企業の持続性を追求しよう

# 令和3年 新年のご挨拶

山形県中小企業家同友会

代表理事 川合 勝芳

代表理事 菅原 茂秋



令和3年の新春を迎え、謹んで新年のご挨拶を申し上げます。

旧年は全世界で新型コロナウイルス感染症が蔓延し、パンデミック発令の国も多く発生し、人の健康と命、経済が大打撃の年でありました。日本でも最も大きなスポーツの祭典「東京オリンピック」が今年に延期となり、コロナ感染対策をした上での開催とせざるを得ない状況になっていると思います。

また、昨年末にはコロナの第3波が襲来し、感染者、死亡者共に増えていく状態でした。山形県でもクラスターが発生し、毎日感染者の増加が止まらない状況となりました。同時に、大きく影響を受けている業界の経営者には、試行錯誤で奮闘されている方々もいらっしゃいました。

同友会におきましては、会員の皆様方のご理解とご協力により、一早くWebを活用し、止まることなく活動していただいたことに深く感謝申し上げますと共に、心より御礼申し上げます。

さて、旧年の暗い話ばかり先行してしまいましたが、現状は厳しいながらも、明るい未来を計画し前進していきたいものです。例会をはじめとした活動や仲間との交流に積極的に参加し、お互いの課題を大いに語り合い、ヒントをつかみ、解決に向けて行動して参りましょう。

報道によりますと、新型コロナウイルスの感染拡大はリーマンショックなど過去の経済危機と全く異なるようです。商店街から人がいなくなる。その結果、店の売上の9割が減少するなどといったことは過去にありませんでした。考えられないほどの恐慌です。「借りるだけ借りて体力を温存し、売上が戻るのを待つしかない」とおっしゃる経営者もいらっしゃいます。

しかし、会社は生き物です。経営者は元気な息吹を吹き込んで、全社員を引っ張っていかねばなりません。私たちはコロナ禍から新しい仕事の進め方を教わりました。今、新しい時代が来ています。ウィズコロナでやるべきこと、やらねばならないことはいくらかもあるのです。その昔、「好況よし、不況さらによし」とおっしゃった著名な経営者が、何度も不況を乗り越えてこられました。あなたの会社にも必ず春が来ます。この言葉を信じて共に頑張りましょう。同友会がその一助になれば幸いです。

結びに、今年一年会員の皆様全員が健康で、企業経営が発展し好業績をあげられ、地域社会が元気になることをご祈念申し上げ、新年の挨拶とさせていただきます。

# 学びと行動で仲間と励まし合い 難局を切り拓こう



11月24日、第17回経営研究集会が山形テルサに於いて開かれ、125名(現地参加74名、オンライン参加51名)が参加しました。新型コロナウイルス禍での開催となった今回は、問題提起とグループ討論の形式で感染予防に配慮した設営を行いました。実行委員会では、ポスト・コロナ社会へ向けて「仲間と何ができるかを考え、共に試練を乗り越ろう！」のスローガンに思いを込めて、学びと行動を止めずに、仲間と励まし合い難局を切り拓こうと取り組みました。

問題提起1では、小川大輔氏(㈱カーサービス山形代表取締役)が「失敗から学んだ事業戦略」をテーマに問題提起しました。父の急逝で社長に就任した小川氏は事なかれ主義で課題に目をつぶっていたために、数々の失敗を経験したことを披露。

継続できる販売とお客様との関係づくりをめざし、売上構成比率を少しずつ変え、将来に繋がる販売に力を入れてきました。同友会に入会後は経営指針書を作成し、社員と共に実践してきたこと、社員の声を大切に企業変革支援プログラムで課題を抽出し、労働環境の改善を図ってきたことを報告。

そして、「同友会で学んだのは、経営者の覚悟と姿勢の確立。社長の仕事は決断で、判断する上では外部環境と内部環境をしっかりと把握することが大事。苦しんで、学んで、運がついてきた。行動して引き寄せた」と語り、まとめとして「前向きにポジティブに未来志向で考える」「自社の現状を理解する」「自己改革」「自社の方針・設備計画を社員に公表する」「時代の趨勢を読みコンセプトやターゲットを明確にする」「社員教育に力をいれる」「今も大事だが5年後、10年後の会社を考える」をあげました。

問題提起2では、大久保徳朗氏(㈱大久保硝子店代表取締役副社長)が「募集から採用の取り組みで未来をつくる」

をテーマに問題提起しました。同社では大久保氏が入社した翌年から新卒採用を再開しますが、次々と退職。社員も「どうせ辞めるんだから」という雰囲気になったといいます。同友会に入会後、ある経営者から「大久保さんのは、採用活動ではなく募集活動。待つだけではなく、入社したい人を採用しよう」というアドバイスが転機となります。

経営指針書に「普通の人が普通に働ける会社づくり」という採用方針を決め、計画を盛り込みました。同友会の共同求人活動に参加し、合同企業説明会・インターンシップと、毎回目標を持って社員を巻き込んで取り組みました。教育に関しても「共に育つという共育で『見て覚える』の価値観を変え、互いに教え合い、育ち合おう。そのための仕組みをつくろう」と方針を掲げ、改革してきました。

大久保氏は「離職が改善されたのは、社員も理解して、教えよう、育てよう、いい会社になろうということが伝わってきたから。同じビジョン、目標に向かって動き出せる仲間が社内に増えてきたことが楽しい、幸せと感じる」と語りました。

グループ討論の後、座長の佐藤啓氏が「問題意識を持って現状を客観的に認識し、逃げ出さずに取り組む姿勢と覚悟を持とう」「経営指針を社員と共有・実践することでアクションが起き会社が変化する。自社が将来的にどういう役割を担うのかを共有しよう」「社員を信頼できるパートナーと位置づけ、高い次元で団結する組織をつくるために共に育ち合える体質づくりを進めよう」「同友会のネットワーク、委員会活動やツールを活用し組織変革を興していこう」と提起しました。



最後に挨拶に立った高橋明実行委員長は「コロナ禍にあって新たな経営研究集会となりました。これまでの価値観・固定観念が崩れている中で、新しい価値を創造することが大切です。10年先を見据えながら自社の存在意義と固有の役割

を考え、事業を広げていくきっかけになればと思います。同友会には支部活動・委員会活動・部会活動があります。自社の課題に合わせてフルに活用し、自ら行動して困難を乗り越えよう」と力強く呼びかけました。

## 問題提起①

# 「失敗から学んだ事業戦略」

問題提起者：(株)カーサービス山形 代表取締役 小川大輔氏



株式会社カーサービス山形は昭和55年の設立、先代である父が25年で全国有数の中古車販売業に成長させました。平成16年、父の急逝に伴い私が社長に就任。それ以降、短時間車検サービス「にこつ

と車検」、新車の個人向けリース「にこつと乗るだけ7」などを展開。平成28年にはオリコオートリースの個人部門で全国一位、スズキ自動車の販売台数でも東北一位を達成しています。昨年に設立40周年を迎え、今年、鶴岡店と軽自動車専門店「K-Field 山形南店」をオープンしています。

## ことなかれ主義の承継

私は高校卒業後、他社での勤務を経て平成7年に入社しました。最初はオークションを10年間担当し、中古車の目利きを磨きました。平成16年、ハワイへの社員旅行から帰ってすぐ、先代である父が急逝。それに伴い、当時の役員から社長就任の要請がありました。弱冠30歳の事でした。引き受けはしたものの何が社長の仕事かもわからず「それまで積み上げた会社の歴史を守ること」「赤字回避」だけを考えました。理想としては、社員のころ同僚と言い合っていた愚痴の内容を少しでも実現しようと思いましたが、仕事内容は今まで通り中古車の買い集めと、営業の要請があればお客様の要望に合う車を探すこと。組織もそのまま引き継いだので、あとの事は専務、常務が支えてくれて、余計なことは考えずに済むだろうと考えていました。今でこそ社員に「現状維持は衰退」と言っていますが、同じことをし続ければ大丈夫、成長は不要と思っていた時期です。

平成25年、銀行の若手会で同友会を知り入会しました。初めてグループ討論に参加した時、自分だけが軸を持っていない状況に「自分は社長になってからの10年間、今まで何をしてきたんだ」と感じたのを覚えています。現代表理事の菅原社長から経営指針の話聞き、翌年の「第19期経

営指針をつくる会」を受講しました。強く感じたのは、二代目こそ理念、指針が重要だということです。明文化することで、先代のカリスマ性についてきた社員に、後継者である自分の思いを伝えられるのではないかと思いました。最も大きな学びは、経営者としての覚悟、そして決断・判断です。社員を引き連れている私が間違えば、社員を道連れに悪い方へ向かってしまいます。

その上で必要なのが、内部・外部環境の分析です。今年9月、鶴岡店と軽自動車専門店「K-Field 山形南店」をオープンしました。新型コロナウイルス感染症が拡大し始めたころ、当社の経理部長にシミュレーションを依頼すると、4月段階で売上30%減少の場合、1.1億の赤字になる試算となりました。18%減少かつ2店舗を予定通り9月に開店できた場合のシミュレーションだと9月のV字回復が見込まれ、特別損失を抜きにすれば黒字になるとの試算でした。開店を遅れさせるわけにはいかなことが分かり、今年のオープンに至っています。

## 五つの失敗

本題の「失敗から学んだ事業戦略」に入ります。

最初の失敗は「拡大路線」です。県内一位、全国でも有数の中古車販売店になった当社ですが、そのことにより社員数は増加、店舗も拡大しました。先代の同僚や部下だった方々が店長でしたが、ほとんどの方が私より年上だったのもあり何も言えず、「俺が店長だから」という態度でかなり好き勝手されてしまい、社員からの訴えを受け退職してもらったような状態でした。すると店舗を閉めるしかなく、就任時10店舗ほどあったのが、5年間で5店舗ほど閉店しました。現在は小売6店舗、タイヤ販売店や板金工場も併せて8店舗なので規模は戻りましたが、各店が違うセクションの売上を作る形の拡大であるのが違うところです。

二つ目の失敗は分社化です。同時期、当社は5社に分社化されていました。別会社の経理が不透明なまま、自分も目を背けていましたが、ある社員からは「この会社は社長が5、6人いますよね。本当の社長はどなたなんですか」と言われたことすらありました。よく言えば任せていたのですが、はっきり言って単なる放任でした。各社の在庫負担で本社が弱っていく一方、分社された側は利益を確保

し、私の放任もあって「私の店だけで社員旅行したいのですが」などと本社をないがしろにした声がかたり、分社側の賞与額の方が高かったりということがあり、頭を抱えていました。

三つ目は採用です。かつては、採用してすぐに「明日から来てください」「明日から現場入りしてください」「明日から何台売ってください」というような感じで、就業規則や労働条件の説明を30分で済ませたらすぐ働いてもらい、もし辞めるとなっても仕方がない、ついてこれない人間には辞めてもらう、新しい人が来るんだからいいじゃないか、という感じがありました。お客様からは「カーサービスさんから車を買うと、次に来た時には前の人がもういない。そんな会社大丈夫？」と言われたことすらあります。離職の原因は、そういった体質も含めた劣悪な労働環境です。特に整備部は深夜までの残業も多々ありました。耐えかねて自分が入ってみても何もできず、「12時なので帰りましょう」と呼びかけはするものの、社員は疲弊し、採用しては辞めていくという、つらい時期がありました。

四つ目は、理想ばかり求めた結果の失速です。自分が社員だった頃思っていた「卸売重視から小売重視へ」という理想の実現に取り組みました。私が社長になった25期は過去最高売上となる64億円を達成しました。しかしそこから5年で売上が18億円下がり、25年間積み上げた内部留保を切り崩してなんとか黒字をつくるような状態になりました。「売ればいい」という悪い方向へと向かっていたのです。その状態で数年間横ばいでした。

経営指針を発表したのが平成27年です。重視したのはアフター重視、メンテナンス入庫など、お客様との関係が継続する、将来につながる販売でした。5年目頃から数字に表れ、前期の40期には、卸売は当初の48%から20%に減少、小売約60%、修理17%ですから、理想の形に近づいたと思います。全体の売上、利益ともに回復しました。また、各店舗で指定工場を取得し顧客、売上を分散し、残業削減にもなっています。新卒採用も始め、給与改定、評価制度も導入。担当者不足も本部機能を分離することで改善しています。

五つ目の失敗は好事例の猿真似です。他県での好事例をまねて2010年に現在の「にこっと乗るだけ7」である「CSマイカーリース」を商品化しました。毎年契約が取れば、その後の車検、乗り換えの需要も蓄積されていくという仕組みでしたが、全く売れませんでした。時代に対して早すぎたのか、戦略分析が甘かったのが理由です。現在

は運用を見直し、2025年にはリース車1483台の車検需要が見込めるという状態になっています。

## 声を聞き未来志向で行動を

同友会に助けられた部分の一つが「企業変革支援プログラム」の活用です。指針を受ける前に自分が評価したものと、一昨年や去年に社員に評価してもらったものを比較してみると、一昨年より去年の方が評価が下がっている項目もあります。社員より自分の方が高く評価している部分については要注意です。社員からの評価が特に低い項目を3点選び、今期の課題として組み込み、企業変革支援プログラムstep2を利用して改善に取り組んでいます。

社員の声を聞くことが何よりも大事だと思います。そして、その声を社員と共有することも重要です。今年は全社員と面談を実施しました。また、全体会議も参加できない社員がいるので、委員会等で意見を拾い上げています。お客様大感謝祭の開催、社員作成の社内報発行、ソフトウェアによる情報共有などにも取り組んでいます。その中で感じたのが、目標達成、規模拡大といった、量を追及した結果は数字に表れ、質を追求した結果は社員やお客様の満足が幸せにつながり、会社にとっての価値という形になるのではないかということです。明確に見えるものではありませんが、価値を追求することこそが会社にとって大事なのだろうと思います。

未来志向が重要です。B/S、P/L、キャッシュフロー、人材、資産を理解し、自社の方針や設備計画、5年後、10年後のビジョンを社員に公表し、時代の趨勢を読みコンセプトやターゲットを明確にすることで、お客様にも伝わりやすくなります。

自分自身の意識を変えることが行動につながります。まずは行動、PDCAのDoです。先日の委員会合同例会でも提起があった通り、近年はDC(Do - Correct)であるべきともいわれています。目の前の仕事に追われるだけでなく、違うことを始める。そのためにまず行ってみる、やってみることがとても大事だと思います。



# 企業訪問

## 地域との交流と連携を力に 未来を切り拓く

### ジョウセン(株)

#### 代表取締役 小林亮太氏(山形支部)



(左から)代表取締役 小林亮太氏  
執行役員経営管理部長 武田晋一郎氏

山形市で「marki garni」、「魚きがるに酒場」、「魚きがるに炉端」、「きがるに大衆酒場」の4つの飲食店を展開するジョウセン(株)では、コロナ禍の中、ネットワークを活用した新商品の開発を行っています。今回は小林社長より同社の取り組みについてお伺いしました。

同社は、駅前から山形を活気づけたいと2015年に創業。2019年に同友会に入会した小林氏は、その年の「経営指針をつくる会」を受講。経営指針作成の際には、更なる多店舗展開を視野に計画を立てますが、「多店舗展開が御社にとって求められていることなのか？」と投げかけられた質問に立ち止まり、お客様のニーズに真摯に向き合いながら、山形ならではの美味しさを届けることを大切にしてきました。

自社の事業領域を「食と酒」と定め、食と酒を通じて、「Go Further」一常に先を見据える会社であり続けること。社員の将来を見据え、企業の将来を見据える、又山形の将来を見据える会社でありたい」を経営理念に込めました。

創業以来順調に事業展開をしてきた同社でしたが、新型コロナウイルスの影響を受け、3月以降徐々に客足は鈍り、県内で感染者を確認した4月初旬、客足はぱたっと止まってしまったといいます。この状況を何とか切り抜きたいとランチタイムのテイクアウトを開始しますが、来客数に波があり、食品ロスも生じたことから、このままでは疲弊してしまうと中止を決断します。綿密な資金シミュレーションを行った結果、休んだ方が影響が少ないと判断、完全休業する方向に舵を切りました。

休業中、小林氏は新型コロナウイルスの影響は長く続くかもしれない、自社の事業領域である「食と酒」でなにかできないかと考えます。経営指針作成の際、自社の10年後のビジョンとして描いた自社農場での野菜の栽培。畑なら密も避けられ、社員の安全も確保しながら「食」に繋げていけると、社員一丸となって取り組みます。収穫した野菜は店舗で提供しています。

また、今年の10月には「きがるに大衆酒場」を「シウマイ

酒場」にリニューアル。看板商品であるシウマイを家庭でも食べてほしいと、食肉加工ができる同友会会員の(有)ミートの元気商事 中村社長と提携し、「山型鶏シウマイ」の製造販売を開始しました。

そしてもう一つの事業領域である「酒」についても、自社が得意とする魚料理で活かしていけないか考えます。酒にそれぞれ個性があるように、酒粕の味もそれぞれ特徴があることに思い至り、魚の粕漬の商品開発を始めました。「酒」の特性を生かした酒粕商品を通じてご縁を繋ぐ架け橋となりたく誕生したのが粕漬ブランド『山ノ縁やまのえにし』です。酒粕はこれまで日本酒を仕入れていた酒蔵の協力を仰ぎ、どの酒の粕を使用した粕漬なのかすぐ分かるようになっており、味比べやお酒とのマリアージュも楽しめます。

Withコロナ時代も見据え、店舗だけでは1日の来客数に限りがありますが、ネットであれば1日100件も夢ではないとECサイトも新たに構築しました。

小林氏は、「コロナがなかったらこれらの商品は生まれていない。コロナがあったからこそ、新しいものにチャレンジできる。経営指針で店舗を増やすことも考えたが、立ち止まったことで今がある。自社の強みを分析し、色々考えたことが今生きている。社員の給料も上げたいと考え、同じ人数でどう売上を増やしていくか、生産性が問われる。コロナ禍においてもこれまで築いたネットワークを生かし、地域との交流、連携で乗り切っていきたい」と明るく語られました。



やまのえにし

山ノ縁オフィシャルサイト  
[www.yamanoenishi.jp](http://www.yamanoenishi.jp)



# 2021年新春交流会

## 中小企業のDX化の取組みとは

～ウィズコロナの時代だからこそ多様な働き方で前向き経営を～

2021年 **1.21** (木)

14:30 開会

記念講演 14:30～16:10

グループ討論 16:20～18:30

会場

**山形テルサ**

山形市双葉町1-2-3 ☎023-646-6677

講師

特定非営利法人

ロボットビジネス支援機構RobiZy

プロジェクトプロモーションオフィサー

いずる  
**村上 出氏**

### 実行委員長挨拶



2021年新春交流会実行委員長  
**長谷川吉之介**  
(株マルタニ)

コロナ禍が社会に大きな影響を及ぼし続けている。こんな厳しい時代だからこそ、我々経営者は、アフターコロナを見据え、企業が逞しく生き抜くための経営戦略を構築していかななくてはなりません。

新春交流会では、激変する経営環境の中、経営者として今後必須となるDX(デジタルトランスフォーメーション)推進について、皆さんと共に学ぶ機会としたいと思います。同友会の目指す「人を活かす経営」とDXの融合を図り、中小企業が元気で活力のある、魅力ある地域づくりを進めていきましょう。

## 1月例会のご案内

### 山形支部

#### 山形支部セミナー コーチング・メンタルヘルスのプロが教える 社員の本音を引き出す質問術

2021.1.15(金) 18:30～21:00

場所: 山形テルサ 2階 リハーサル室

山形市双葉町1-2-3 ☎023-646-6677

講師: Present Time 代表 塩野貴美氏

社員さんに声をかけると、どんな表情で返事が返ってきますか？  
「気にしたことがない」「そんなことに構ってられない」「笑顔で返ってくるのが少ない」…

このような状況なのに、もしかして「コミュニケーションは取れている」と勝手に思い込んでいませんか…ヒヤリングの時、社員さんは本音で語ってくれていますか…

自信を持って答えられない方、必見のセミナーです！Zoom参加も可能ですので、お気軽にご参加ください。

### 置賜支部

#### 2021年、やるべきことを考える ～逆風を力に変えよう～

2021.1.15(金) 18:30～20:30

場所: 伝国の杜

米沢市丸の内1-2-1

一年前、中国に端を発した新型コロナウイルス感染症は世界に拡大し、私たちの生活・社会に大きな影響を与えています。企業においては、感染症対策をしながらの事業活動で、いろいろなことに対処しなければならず、厳しい舵取りが続いています。新型コロナウイルスの影響が長引くところが予想される中で、会員の皆さまにおかれましては2021年をどうしていくのかをお考えのことと存じます。

置賜支部1月例会では、皆さまの問題・課題を出し合い、緊急性・重要性のマトリックスで整理して、逆風を力に変えましょう。

# 第8回理事会報告

◆日時:2020年12月9日(水)午後3時~午後4時50分 ◆会場:TISカンファレンスルームA ◆議長:後藤副代表理事  
◆出席者:(敬称略)川合、菅原、後藤、阿部(秀)、半澤、小川、庄司、伊藤、佐藤(啓)、松岡、齋藤(Zoom)、赤塚、笹林、佐藤(淳)、服部(Zoom)、大泉、志田(Zoom)、佐藤(栄)(Zoom)、佐藤(伸)(Zoom)、高橋、涌井(Zoom)、西塔(Zoom)、大山、長谷川、事務局矢作、芳賀、青木

## ■開会挨拶

菅原代表理事が、新型コロナウイルスの感染拡大により県の警戒レベルが引き上げられたことについて触れ、「経営が困難を極める中で、同友会が何をできるか考えなければならぬ。緊急事態宣言が再度発令されれば更なる打撃が見込まれるということも想定しつつ経営する必要がある」と述べ、新型コロナウイルス感染症対策資本金劣後ローンについての情報提供をしました。

## ■報告事項

- 1)第23回女性経営者全国交流会 11月16日(Zoom開催) 6名参加  
赤塚理事が「基調講演は佐渡の尾畑酒造(株)の女性経営者の報告で、前職では世界を股にかけて働き、自信を持って引き継ぐも失敗してからのストーリー。佐渡はトキの保護のために土地と水を守ろうと取り組んできた地域で、『佐渡島の普通』に価値があることを知り、酒の3大要素である『米・水・人』に加え『佐渡』こそが4つ目になると気づき、経営理念の『四宝和醸』に至り、そこから爆発的に成長。酒の『人と人をつなぐ』役割から『佐渡をつなぐ』という社会性の発展にも至り、現在は世界から佐渡に人を集めるという事業に発展しているという庄巻の講演であった」と、報告しました。
- 2)2020年度11月次報告  
矢作事務局長から月次報告がありました。
- 3)2020年度11月次決算報告  
矢作事務局長から月次決算報告がありました。

## ■承認事項(入・退会承認) 2名入会 2名退会 420名

## ■討議事項

### 議題1:組織委員会より

菅原代表理事より「各支部長、委員長、部会長からの報告があり、昨今の状況を踏まえて忘年会中止が相次いでいるが、支部によっては『活動を止めてはいけない』と、グループ討論を学ぶ例会等の取り組みがされている山形支部の『助け合おうプロジェクト』[e.doyuの利用率向上の取り組み]『知り合おうプロジェクト』の報告から疲弊する地方経済を元気にするためには協力が必要だが、会員間でお互いのことをあまりよく知らないのではないかという問題提起にもなった」と報告されました。

### 議題2:第17回経営研究集会のまとめ

高橋理事から第17回経営研究集会のまとめと収支報告があり、承認されました。

### 議題3:新型コロナウイルス感染対策について

川合代表理事から、県の新型コロナ警戒レベルの説明、活動ガイドラインの提案、罹患者発生時の会としての対応について提案があり、承認されました。

### 議題4:2021新春交流会について

長谷川実行委員長から開催要項、参加目標、予算案が提案され、承認されました。また、山形県の新型コロナ警戒レベルの上昇などによっては完全オンライン開催に切り替わる場合があることを確認しました。

### 議題5:企業づくりの課題について

川合代表理事から資金繰りセミナーについて、天口税理士が講師を務め、30分・2回シリーズで配信する提案があり、承認されました。また、事業の見直し、市場と顧客の変化に即応した商品・サービスづくりの参考に東京同友会の作成動画である中同協専任講師 松井清充氏の「これからの情勢」の紹介がありました。

## 議題6:同友会づくりの課題について

菅原代表理事から情報発信ツール並びにコンサルティング等に関するコンペの実施について、コンペよりプロポーザル(技術提案)としたいとの提案があり、設計する上での絶対条件を次回常任理事会までに事務局で意見集約することとなりました。

また、仲間づくりの推進については、支部を超えて紹介し合うようにと各組織へ要請がありました。

## 議題7:事務局に関する件

半澤専務理事より、8月後半より3名体制となったが、Zoomの活用による時間の有効活用ができてきていることから事務局全体の労働時間が昨年より減少し、現在のところ3名で問題ないが、今後のスムーズな承継を考え、2022年4月の新卒採用をめざして、採用の取り組みを行うことと、冬季賞与支給の提案があり承認されました。

## 議題8:他機関からの依頼・連携事項について

- 1)山形財務事務所との連携について  
川合代表理事より下記の方向性を確認していることの報告がありました。
  - ・高校生に向けた地元企業と地域で働くことの魅力などを伝えられる企画
  - ・定期的な意見交換会
- 2)山形市中小企業振興条例に基づく意見交換会  
川合代表理事より1月26日(火)14:00より、山形市役所に於いて、意見交換会が開催される旨報告がありました。
- 3)やまがた就職氷河期世代活躍支援プラットフォームを活用した支援  
矢作事務局長から資料の説明がありました。

## ■その他

- 1)今後の予定について
  - ・12月10日(木)~11日(金)全国事務局長会議(Zoom)
  - ・12月17日(木)第25期経営指針をつくる会第5講(TISカンファレンス)9:00
  - ・12月18日(金)山形大学連携授業(山形大学)14:40
  - ・1月8日(金)~9日(土)中同協第3回幹事会(Zoom)
  - ・1月20日(水)~21日(木)第2回中同協経営労働委員会(Zoom)
  - ・1月21日(木)2021新春交流会(山形テルサ)
  - ・1月22日(金)山形大学連携授業(山形大学)14:40
  - ・1月23日(土)第25期経営指針をつくる会発表会
- 2)今後の理事会の予定
  - 【理事】●日時:1月13日(水)15:00~17:00
  - 会場:TISカンファレンスセンター
  - 【理事】●日時:2月10日(水)15:00~17:00
  - 会場:TISカンファレンスセンター
  - 【理事】●日時:3月10日(水)15:00~17:00
  - 会場:TISカンファレンスセンター

## ■閉会挨拶

阿部副代表理事が「コロナ禍でも学びを止めず、経営研究集会を開催し、新春交流会も準備が進むなど、同友会は各社の学びの場として貢献できていると思う。情報発信については、悩む会員にとっても有用なものになりたいので、様々な意見をいただきたい。頼られる会になるようご協力をお願いしたい」と述べました。

## 新会員紹介

### たるとに りょう ◆ 樽谷 僚 氏

トータルサポート(株) 代表取締役  
ホームページ制作、SEO・MEO対策  
山形支部

### さとう まさかず ◆ 佐藤 正和 氏

(株)飯塚製作所 取締役 経営管理部長  
部品製作、組立品製作、構想実現  
庄内支部酒田地区

### 社名・役職変更

●プルデンシャル生命保険(株) 課長⇒

プルデンシャル・ジブラルタエージェンシー(株)仙台営業部 ライフプラン・アドバイザー 伊藤雅子氏

### 会員変更

●(有)ハッピー 代表取締役 佐藤慶一氏⇒ 行政書士佐藤洋文事務所 代表 佐藤洋文氏

同友やまがた1月号 (2021年1月1日発行/通巻334号)



“知り合い、学び合い、援け合い”  
山形県中小企業家同友会

〒990-2161 山形県山形市大字漆山字大段1865-5 TISビルディング201  
TEL (023) 615-8302 FAX (023) 615-8304  
URL:http://yamagata.doyu.jp/ E-mail:info@yamagata-doyu.jp