

DOYOU

さいたま

1000名への架け橋をつくら
ファンゲスト
運動
推進中

同友会3つの目的 / 良い会社 良い経営者 良い経営環境をめざす



ライフアップ住設(株) (川越地区会)

井上 敏郁

INOUE TOSHIFUMI

平成4年に水道工事店に入社、取得している資格は20種類以上。お客様に満足してもらう為にも、会社が繁栄していくためにも、資格と技術は絶対に必要! 早くから資格の重要性に気付き、勉強を重ねてきた井上社長。しかし「経営の勉強をしてこなかったなあ…技術は1級品、経営はまだまだです」と謙遜気味に語ります。

同友会での学びの活用法、理念と実践の両輪をお話いただきました。

(P6へ続く)

埼玉の元気を創る中小企業家 - 81

【経営理念】

- ライフラインの1つである水環境整備事業を通じて
地元の皆様が安心・安全に生活できる社会づくりを致します。
1. 地元で顧客満足度ナンバー1の水道工事店を目指します。
 2. 常に高水準の技術をお客様に提供致します。
 3. 社員が幸せになる会社づくりを致します。

2014-12 December
VOL.446 毎月1日発行

特集

エネルギーシフトへの挑戦〈その1〉

～エネルギー地域内自給による雇用と質の高い暮らしを目指して 福島先進事例から学ぶ～

<http://www.saitama.doyu.jp>

**社長の
学校**

エネルギーシフトへの挑戦〈その1〉

～エネルギー地域内自給による雇用と質の高い暮らしを目指して 福島先進事例から学ぶ～



エネルギーシフトの取り組み事例の取材として、埼玉同友会広報委員会では福島県白河市へ向かいました。(2014年8月27日、福島県同友会・白河エナジー(株)関係者5名+事務局員1名対応、埼玉同友会広報委員5名+事務局広報担当1名にて取材)

この取り組みは福島県同友会白河支部の異業種の会員企業が集まり、エネルギーに関しては全く未経験な素人集団からのスタートであり、しかも震災復興という困難な中で新たな事業である再生可能エネルギーを地産して地域経済のために未来永劫に継続できる地域産業づくりを目指したものでした。そして行政や金融機関を巻き込む活動に進展させてきたもので、確固たる理念の上に現在も尚ゆるぎない目標に向かって進化に取り組んでいる力強い姿を見られた取材になりました。

みちのくの玄関口

白河市は東北みちのくの玄関口で歴史的には城下町として栄え、現在の人口約63,000名です。都心から高速道で約2時間、地盤が良いという土地から大手企業の工場や研究施設、大手食品企業の契約農場や牧場があります。

埼玉県行田市(江戸時代から)と戸田市が姉妹都市です。

出発は大震災から

福島県同友会白河支部は2011年3月11日の東日本大震災から僅か1か月を経過した時に理事会を開催し、東京電力福島第一原子力発電所の事故の影響を受けた福島の将来を皆で語り合いました。これからの地域復興、地域づくりをどうすべきだろうかという点で、意見はすぐに同じ方向に集約されていったそうです。

まずエネルギーの調達は再生可能エネルギーを有効利用し、安全で安心できる技術を導入して、地域で使うエネルギーはその地域で作る、エネルギーの生産事業に依った経済を地域で循環し、地域経済が豊かになる仕組みを造ってゆこうという結論に至りました。賛同した同友会会員企業と白河市行政との協力によってエネルギー地産事業の取り組みに向けての初の組織体として「白河地域再生可能エネルギー協議会」が2012年1月に発足しました。その後太陽光発電事業が具体的に決まり、企業として

設立したのが「白河エナジー(株)」です。

前例が無いということで、地元の金融機関も初めは半信半疑からのスタートではありましたが、科学的な裏付け(白河の日照率と発電効率・規模などから発電量を算出)や設置する敷地の確保から採算計画がしっかりと固まる中で、進捗に伴って次第に応援する側に変化してゆき、産・官・金のタッグが結束されてきたそうです。

僅か2年と少しで稼働へ

そして震災から2年3か月が経過した2013年6月には3か所の発電所が次々と稼働を開始することに漕ぎ着けました。市内の大型ショッピングモールにある大手家電量販店の屋根に設置(49.97kW)、少子化のため市立中学校が統合し閉校した側の敷地を10年間の借地契約で設置(49.68kW)、参画企業の中で建設業を営む会社の広い屋根に設置(49.63kW)が初めに開所されました。翌月2013年7月には市内マンションの屋上にも設置



白河エナジー(株) 代表取締役 鈴木俊雄氏

(16.77kW)し、次々と事業が実践に移ってゆく中で、行政や金融機関の協力のみでなく市民からの注目も集まり支持されていきました。

実際の発電量や事業収支は現在まで2年超の実績が計画値通りに推移し、太陽光発電事業の確実性を示すことが



白河エナジー ㈱ 取締役 藤田光夫氏

ができました。この実績を踏まえて金融機関は更なる融資に協力的であり、建設企業の資材置き場として確保していた広い敷地に設置するなど、太陽光発電パネルを設置する場所の確保は次々に拡大していける段階へ進みました。

新たな障壁と進化に向かって

白河エナジーの太陽光発電所は、発電所の開設手続き上で簡易的に進めることができる規制値50kW未満の発電能力の発電所を設置するという手法で、よく聞くメガソーラーとは一線を画した事業です。しかし、ある太陽光パネル大手メーカーが関東圏の同一敷地で50kW未満の発電所を大量に設置した事例がその地域の電力供給バランスを崩すという一方的な事業展開があり、それを阻むために法改正の網が全国に掛かってしまいました。その煽りを受けて現在資材置き場に建設されたばかりの規模を大きくした発電所では50kW未満の範囲だけの送電しか稼働できず、他は手続き待ちという残念な状況がありました。発電事業の画一的な許認可の扱いは既存の電力会社の都合や、大資本企業の参入でまだ振り回されることがあり、国策としての制度の不備や課題があるようです。太陽光発電事業のパネル素材は大手メーカーから調達するものの、設置運営に掛かる仕事は地元の中小企業が関わって地域の経済や雇用に結びつき、また地産電力は地元で使うということで従来の電力事業のように送電ロスが少なく済むというものです。ですから、本来は小規模の発電事業の主役は各地域の中小企業が担うべき仕事であることをセオリーとして全国に定着させてゆくことが必要だと思いました。

また新しい発電所のパネル架台は地元の林業から出た間伐材が使われていました。将来この架台が老朽して改修するときには廃材を木チップにするなど、再び活用できるように腐朽防止剤などの薬剤塗布は一切せずに素のままであり、腐朽を遅らせるためにホゾ組はあえて避けて市販の木造補強金物を流用して組むなどの工夫がありました。これらの取り組みは建設時のCO2排出量の低減にな



▲間伐材を活用した架台は無塗装でホゾ組無し

り、徹底した環境対応でありその地域にマッチした進化と言えます。

熱い郷土愛が原動力

白河市の事例では地元の同友会会員企業が核となって推進されました。震災の被害、原発事故からの影響など逆境の中からのスタートで、僅か2年で事業を立ち上げた訳ですが、将来の福島・白河をどうするのかを真剣に考え取組まれた結果だといえ簡単ですが、そこには同友会会員同士という共通項の上で理念が共有できていることが新たな活動の方向性を決める際に有利であったと思われます。更に一番の原動力の源になった点は「郷土愛」であったようです。白河地域を持続可能な地域社会として次の世代に引き継げるように、今取組まなければという思いの結集があったからだと思います。

今こそ取組む時だ!

震災からの復興や今後の防災対策、原発の課題、地球環境の人為的影響など、今こそ全国的に環境保全を考える中でエネルギーの調達と地域経済の振興を同時に考え行動しなければならぬ時になっていると思います。国政の進捗を待たず、地域毎に適した取組みをしてゆくことはその地域の中小企業家の責務として期待されることです。何故なら地域社会の経済を牽引できるのは中小企業だからです。今回は先端的にリードされた立派な事例に触れることができました。安心安全で地域毎に経済が回る仕組みを確立し、次世代に引き継いでゆく姿に感動を受けて取材を終えました。

(西部地区会広報委員 吉野雅一 記)

※取材のご協力 福島県中小企業家同友会

鈴木俊雄氏〈白河エナジー㈱代表取締役・㈱アクティブワン 代表取締役〉

藤田光夫氏〈白河エナジー㈱取締役・藤田建設工業 代表取締役〉

藤田和彦氏〈白河エナジー㈱取締役・八溝マテリアル㈱ 代表取締役社長〉

酒井勝行氏〈白河エナジー㈱取締役・㈱ブレイン 代表取締役〉

小松裕和氏〈白河エナジー㈱監査役・小松商店 代表〉

(敬称略、順不同)

～エネルギーシフト特集～

「エネルギーシフト」から「エネルギー」へ!!

「エネルギーシフト!」これが全国的な取組みとなれば、恐らく歴史上は「第3次産業革命」として記録されることは過言でないでしょう。昨年末より中同協で急浮上した「エネルギーシフト」、今年の中同協総会(新潟)でも大きく取上げ、7月には「中小企業家エネルギー宣言」(案)が提示され、重点活動となりました。中同協の「エネルギーシフト」とは、「生活・仕事・交通・住宅などに関わる熱源や電力・燃料などのエネルギー全般について、徹底した省エネに取り組み、地域暖房やコージェネレーションシステムで熱源を有効利用し、再生可能エネルギーによる地域内自給をめざすことで、中小企業の仕事と雇用を生み出し、持続可能で質の高い暮らしと仕事を総合的に地域全体で実現しようとするものです」と定義しています。



▲オーストリアの木チップバイオマス発電所
地域に熱供給もし世界初の再生可能熱100%で作るビール工場や、300床の病院、学校、一般住宅へも送っている。

化石燃料からの脱却

世界的に危機感が増す昨今の気象現象や海面上昇、更に氷河や北極海の氷の消滅など、もはや人類が出した温室効果ガスCO2排出による影響を疑う者はいませんが、抑制はなかなか進みません。理由は多くを石油に依存した社会システムからの脱却ができないからです。枯渇危機が迫っても、シェール石油という採掘技術の進歩から埋蔵量楽観論で転換を先送りしています。化石燃料からの脱却によりCO2排出削減は急務なのです。

海外依存からの脱却

日本では二度の石油ショックの経験から、1979年に石油に代わる代替エネルギーを模索する動きがありましたが、資源エネルギー庁が推進した原子力発電への依存に切换え、石油価格の低下と共に自然エネルギーの取組みがストップしてしまいました。

東日本大震災の原発事故以来、安全神話が崩壊して全国の前例の殆どが停止していますが、現在の日本のエネルギー自給率は僅か4.4% (※1)です。95.6%は海外依存で年間24兆円(2012年)を輸入していますから、円安もあり貿易収支の黒字化は容易ではありません。

日本の家庭用・産業用のエネルギー価格は世界トップクラスで、特に産業用電気は群を抜いて高いイタリアに次ぐ2位で、再生可能エネルギーの固定価格買取制度を推進しているドイツと同等、またガス料金は世界一高く、2位のフランスより産業用で3割、家庭用で2倍高くなっています。

(※1:資源エネルギー庁調べ2013年)

地産エネルギーで高効率&低環境負荷

「再生可能エネルギー」への転換が昨今叫ばれていますが、法律の定義では「エネルギー源として持続的に利用することができる」と認められるもの。太陽光、風力、水力、地熱、太陽熱、大気中の熱その他の自然界に存する熱、バイオマス」が規定されています。これらは発電時や熱利用時にCO2を殆ど排出しない優れたエネルギー源です。

日本では森林資源が多いことから、バイオマス発電が有望視されています。間伐材や製材端材をチップやペレットに加工して燃焼効率を上げる方法や、家畜の糞尿や食品廃棄物を発酵させて得たメタンガスなどを燃焼する方法などです。またコージェネレーションシステムの普及にはこのバイオマス発電などが有利です。小規模の発電所で地域の数百から千数百家屋の電力を賄い、同時に発生する排熱を地域の熱供給にも活用してゆきます。このシステムをコージェネレーションシステムといい、ドイツやオーストリアでは普及が進んでいます。この方式ではエネルギーの利用効率が8割にもなり高効率です。

従来の火力発電所では重油やガスを燃料とし、原子力発電では核燃料の熱で蒸気を発生させてタービンを回し発電します。何れも国内では大量の海水を循環させて冷却し排熱は捨てています。このエネルギー効率は火力発電所4割～最新釜6割、原発では3割弱です。利用者へ届くまでの送電ロスが約5%、電気を熱源に利用する器具効率が3～5割ですから、発電所からのトータル効率は1～2割になってしまいます。またゴミ焼却場の多くでも排熱は捨てられ利用されて

いません。コージェネレーションシステムをはじめとする再生可能エネルギーの活用は大変環境負荷が低く、高効率なエネルギー調達方法なのです。

地産エネルギーと仕事づくり

エネルギーの調達を地産することで、地域に眠っていた資源を無駄なく有効利用して、併せて地域に雇用も創出することになり、地域経済循環が生まれます。再生可能エネルギーの普及によって環境対応にもなります。ローカルエネルギー・ステーションの建設や運用はその規模や地域に密着した事業故に中小企業の出番になってゆきます。

またエネルギーを有効利用するために建物では断熱性能の向上や必要なエネルギー量の見直し(例えば照明の必要照度、空調の温度換気設定)などの省エネ対策を同時に実施し、在来のようなエネルギーの垂れ流しを防ぐ策を講じて省エネに徹する必要があります。この対策においても地域の専門家へ仕事を依頼することから地域経済の循環に繋がる訳です。断熱改修によってヒートショック(ヒートショックによる死亡は年間14000人にもなり、交通事故死の3倍と先進国中最悪)のない快適な住環境を得ることも可能になり、併せて質の高い暮らし方に寄与します。この初期投資ですが、将来回収した後は劇的にエネルギーのコストを下げてゆけます。

オーストリア視察から学ぶ

エネルギーシフトの取組みは国内ではまだ多くはありませんが、ドイツやオーストリアでは歴史的にも古くから自然エネルギーを活用する習慣の中で、40年以上前から再生可能エネルギーを導入したエネルギーシフトの取組みが開始され、現在の実績に結びついています。

オーストリアのムーラウ村(山間地、人口3000人)では1907年からの取組みで、中小規模の水力発電所や木チップによるバイオマス発電所を運用し、村内一般家庭と企業・公共施設などの電力を100%賄うことができ、同時に熱供給パイプは総延長11kmにより一般家庭のほか、病院やビール工場、学校などへ送っています。熱源の木チップは付近10km圏内から集め、地元の林業・製材業から出る廃材や間伐材です。発電事業は7か所の発電施設の管理にITを活用して僅か3名で運用しており多くの雇用創出には結び付きませんが、設置工事の際には地元の建設関係企業へ発注しました。熱供給を受けているビール工場は村内の病院(300床規模)に次ぐ175人の雇用を生んでいます。関連企業を合わせると500人の雇用になるそうです。今年4月からは再生可能エネルギー100%でビールを生産する世界初の工場になり、オーストリア国内で絶賛されて国内シェア4位の地位から更にファンに押されて上昇しています。ムーラウの水力発電ではタービン軸の冷却熱でさえ活用して、温水プールを1年中実現させていました。

また世界初のCLTパネル(構造用木質積層建材)の製造を始めた工場もあり、林業と連携してCO2を固定化した木材の有効利用で新しい木造建築工法の提案が世界的に着目を



▲オーストリアの小型水力発電所タービン(このサイズは日本にはない)

集めています。1999年創業、グループ企業160人の雇用、施工実績1500件以上でEUを中心にほぼ全世界に販路を拡大しています。CLTパネルは断熱性能に長け、9階建て集合住宅の実績もあります。

また村内の道路は総延長100kmある中で信号機は学校の前の横断歩道の1か所だけで、他の交差点の殆どはラウンドアバウト(ロータリー型交差点)として信号機が不要な徹底ぶりでした。

ゆったりと優雅に生活されている中にも一切の妥協を許さず、隅々まで無駄なエネルギー消費をなくしている姿勢は大いに学ぶべきと思いました。

日本も目標を持とう!

先述した白河エナジーのように、日本では最近になって再生可能エネルギーの意欲的な取組みが各地で見られるようになりました。各地域特性などを活かしながら(埼玉県は日射率日本一、安定した地中熱など)活用エネルギーの種類を選択してゆくことと、開発から実現までのタイムスケジュールを持った目標が必要です。

しかし、まだ日本では研究段階というものが多いためか、先進国では唯一国策で目標値が定まっています。欧米では2050年までに再生可能エネルギーの依存率80%、CO2排出削減90%以上を掲げ、段階を追った目標値が発表されています。

国内の課題

現在国内で取組もうとする場合に必要なアイテム(機器材、素材)が国産でないというジレンマがあります。各種メーカーの研究・開発があと数年で揃うことが期待されます。

また制度や法律などの認定や許認可が追い付いておらず、国や地方行政など様々な政策が間に合っていない。熱供給を道路向うの建物に送りたくても送熱パイプの埋設を許す条例などの改正が必要で出来ない自治体が殆どです。

エネルギーは国が用意するという既成概念から脱却し、身の回りの無駄なエネルギーに注目して効率を上げてゆくことが先ず必要です。次に中小企業家は経営環境の改善の一環として新時代に相応しい行政対応の提言を唱えてゆくことも併せて必要です。さあ、エコ・エコノミックへの挑戦を開始しましょう!

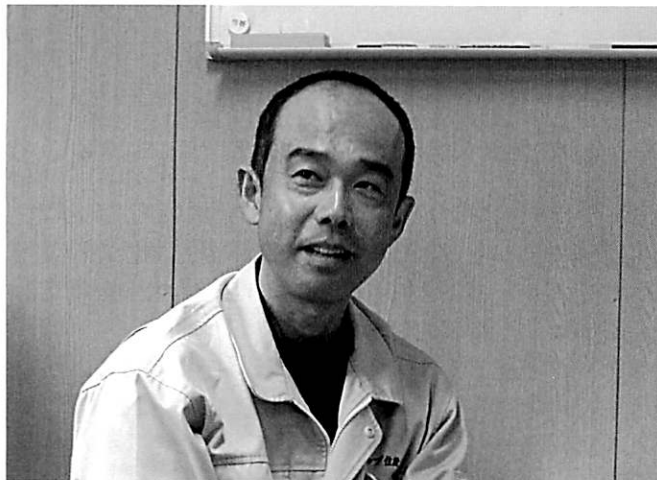
(西部地区会広報委員 吉野雅一 記)

——— 埼玉の元気を創る 中小企業家 ———

ライフアップ住設 (株) (川越地区会)

埼玉県ふじみ野市西鶴ヶ岡2-1-2

TEL: 049-262-4454 URL <http://www.lifeup-jyusetu.com>



現場力は一流なのに、経営できない経営者のもとで

この道20年以上、水道業界にしっかり根を張っている井上社長ですが、「経営者にはなりたくなかった」のだそうです。

子供の頃から和菓子店を経営する両親の苦勞を見てきましたし、最初に就職した水道工事店の会社は放漫経営を絵に描いたような状況でした。仕事はあるのに、会社に入金があると直ぐにお金を使ってしまう当時の経営者。借金に借金を重ねていくうちに経営が傾き続けていきました。計画があればもっとうまく廻っていくはずなのに…。

倒産目前に退職し、地元の清掃会社に再就職。ちょうど新規水道工事部門の立ち上げの時期で、蓄えていた知識が陽の目を見ることになりました。

あちこちの現場を飛び回る忙しい仕事ですが、故障が直ればお客さんには喜んでもらえます。基本的に争いごとは避けて通りたい性格ですし、そんな時間があれば現場で工夫をしたい。

毎年役職が上がり、昇給。10年が過ぎる頃、工事部門を法人化することになり井上さんは、代表取締役役に就任する運びとなりました。

順調に売り上げ実績を重ね7期連続黒字決算を達成したにもかかわらず8期目の途中、臨時株主総会で突然の辞任勧告、2週間後には会社を去ることになりました。

理念・方針・計画

仕事も技術もある会社との別れを2度経験しました。平成23年10月に、生活の質を向上させる・働く人が将来を見通すことが出来る会社を創ろうと決意し、「ライフアップ住設」を創業しました。

冷静に自己分析をして、会社の利益計画については、専門家のアドバイスをもらおうと商工会の創業塾と埼玉県のイノベーションスクールに通いました。現在、会社に掲げてある経営理念は、同友会の経営指針成文化セミナーで創りあげたも



▲経営指針づくりセミナーのグループメンバーと(左から3人目が井上氏)

ので、「そう簡単には揺るがない」信念が注ぎ込まれているものだと思います。

平成25年10月の法人化を済ませ、パートさんを含め3名体制になった時に、「経営指針発表会」を開催しました。内容をすべて理解してもらえたわけではないかもしれませんが、会社にも夢がある・未来があることを感じてもらったようです。

会社の未来・働く人の未来を見通すために

井上社長が、達成度の目安としているのが、「お客様の満足度」。水道が直ればいいのではなく、故障の原因と予防をきちんと伝えることが大切だと考えています。気持ちのいい挨拶・現場を離れる時の清掃などは、基本ですが、これらを自然に行うためには、会社の風土がそうならないと出来ないとでしょう。放漫経営者の元で苦勞した経験は、反面教師として生きています。

社員を募集するときには、必ず家族(奥さん)とも面談を行っています。出会いは、偶然ですが、働く環境を育てていくのは働く人とその家族だからだそうです。

会社の夢を実現する為に、社員が歯車になってしまったり、犠牲になってしまったりしないように社員に人生設計を持ってもらうことが必要だと考えています。定期的な個人面談で希望を聞き、夢を実現させる為に言葉で発してもらっています。なかなか個人の夢を聞くことは難しいですが、そんな時に役立つのが「経営指針」なのだそうです。

「会社にも夢がある」「経営者にも夢がある」あなたは、自分の人生をどうしたいのかと。

計画を前倒して達成している会社には、はっきりとした理由がありました。ライフアップ住設(株)さんを訪問して、「気構えない、日常の中にある経営指針の威力」に驚か



▲インタビュー風景

れた会社訪問となりました。

「作って満足ではなく、作ってからが本番」指針セミナーで沢山の人の言われたことが、思い起こされた会社訪問となりました。

(川越地区会広報委員 大沼崇 記)

地域と生きる 第1回

〈地域に根ざした取り組み事例を広報委員会が取材しました〉

(有)長谷川広商店 (東部地区会)

代表取締役 **長谷川 芳雄氏**

会社情報 Company Data

- 所在地:〒339-0057 さいたま市岩槻区本町4-7-17
- Webサイト: <http://www.daichi.jp/>
- 創業:1947年(昭和22年)9月1日
- 事業内容:食品卸販売(小麦粉・乳製品・冷凍食品 他)

地元の伝統野菜「岩槻ねぎ」生産者との出会い

長谷川 芳雄氏が代表をつとめる(有)長谷川広商店は、さいたま市の東部に位置する岩槻区に社屋を構える、小麦粉を中心とした食品卸販売会社です。

1950年代に、農家より小麦を仕入れ、製粉・製麺をしていた関係で地元農家との深い繋がりができました。その縁が地域再生への糸口となる地元の伝統野菜「岩槻ねぎ」の唯一の生産農家である鈴木仙一氏との出会いとなりました。

「岩槻ねぎ倶楽部」結成

岩槻区を流れる元荒川がもたらす肥沃で水はけの良い土壌では、江戸時代からねぎ栽培が盛んに行われていました。

岩槻ねぎは、古典落語の「たらちね」にも登場している伝統ある野菜で、柔らかくて歯触りが良く、噛むと甘みが口の中に広がるのが特徴です。しかしその柔らかさゆえ葉が折れやすく、積載輸送や大量陳列に向かないことから徐々に生産農家が減り、時が経つにつれ人々の記憶からも消え去り、いつしか「幻のねぎ」となっていました。

長谷川氏らは、「これだ! この「幻のねぎ」を復活させよう」と、鈴木氏に協力をあおぎ地域再生を目指す仲間とともに「岩槻ねぎ倶楽部」を結成しました。

岩槻ねぎ倶楽部では、岩槻ねぎをメニューに取り入れた店舗を紹介するパンフレットを制作するなどして岩槻ねぎ振興への取り組みを展開。多くのイベントに参加し、数々のメディアに取り上げられるなど次第に活動を広げていきました。

「第4回埼玉B級グルメ王決定戦」への挑戦

幻のねぎ復活で街おこし! 岩槻ねぎ倶楽部は、2009年5月に開催された「第4回埼玉B級グルメ王決定戦」に「ねぎ塩焼きそば」で初挑戦、堂々の準優勝に輝きました。

このイベント参加にあたり、メニュー開発では試作を繰り返し、容器の選定にもこだわり、さらには事前に製造工程を組み立てて本番さながらのリハーサルを何度も実施し、綿密な動きを計算するなど細部にわたりチームワークを確認しました。地域再生を岩槻ねぎにかけた熱い想いを胸に秘めた仲間たちが、お互いの絆をさらに深める「燃えるプロジェクト集団」となりました。



▲岩槻ねぎを手に会社入口にて

夢と笑顔あふれる「ねぎわい、の街づくり」

岩槻ねぎをメニューに取り入れる店舗は次第に数を増やし、地元企業の参加意識は高まりをみせています。

当初、鈴木氏ひとりだった岩槻ねぎ生産農家も現在ではさらに増え、品質の確保と供給の安定のため、低農薬による特別栽培に取り組んでいます。「幻のねぎ」は復活をとげ、ブランド化へと進み、さらには観光資源としての位置付けを確かなものとする活動へと発展しています。

長谷川広商店をはじめとする岩槻ねぎ倶楽部による「岩槻ねぎで「ねぎわい、の街づくり」の更なる展望に引き続き目が離せません。



▲「第4回埼玉B級グルメ王決定戦」にて堂々の準優勝

(東部地区会広報委員 鈴木一朗 記)



▲岩槻ねぎ復活で地域再生を目指す地元の仲間たちとともに

「美味しい地元野菜を皆様に知って頂くためにイベントへの参加をしてきた私たちを、様々な面で支え応援してくださった皆様に、これから少しずつではございますが恩返しをしたいと思っています」
(長谷川氏談)

ほっとできる音楽を求めて

大宮東地区会
やすかた社会保険労務士事務所
安形 智昭
川口市芝中田 2-34-19
TEL : 048-261-9215
FAX : 048-267-4414



NHKホールの外観

仕事でもプライベートでも使う車は、フリーター時代にお金を貯めて買ったもので、いつも車で運転しながらジャズを聴くのが日課だ。ジャズを流しているといつも落ち着いて運転できるし、誰かを乗せた時でも当たり障りがないところが便利だ。人の好みというのは、ふとしたきっかけでできるものだと思う。そう思わずにはいられない。子供の頃、周りで流行っている音楽に興味はなかったし、学校の音楽の授業も苦痛でし

かなかった。

その頃の私は、テレビゲームが大好きでそれこそ毎日のようにやっていた。ゲーム三昧だったある日、ゲームで流れる変わった曲調の音楽にとっても惹かれた。家族に聞いたら、「きっとジャズなんじゃないか?」と言われた。これが私とジャズとの出会いだ。

さっそくCDショップにジャズCDを物色しに行った。よくわからなかったのが、ジャズピアノのオムニバスCDを買った。知らない曲ばかりかと思いきや、《サンタが町にやってくる》《星に願いを》等聴いたことのある曲がジャズ調にアレンジされていて、初めてだったのに親しみやすかったのを覚えている。そのCDで特に気に入ったのが、エロール＝ガーナーの《ミスティ》だ。とても安らぐ曲調なのに、どこか格好良い。こんな調子で、知っている曲を演奏しているからという理由でアルバムを買ったり、アーティストの演奏が気に入ってアルバムを買ったり自由気ままに手を広げていった。

《枯葉》《酒とバラの日々》《ダンシングクイーン》《ゴールデン

イヤリング》等、世の中で親しまれている曲もわかるようになっていった。私の世代ではないが、ビートルズのジャズフュージョンも多かった為、有名どころがある程度わかるようになった。ちなみに私の気に入りは、《ノルウェーの森》だ。演奏の自由さも然ることながら、この選曲の自由さがジャズの良いところだと思う。この《ミスティ》がクラシックへの架け橋ともなった。以前、音楽の授業でラヴェルの《水の戯れ》を聴いたが、どこか似ている感じがした。

これをきっかけにラヴェルのピアノ曲を物色しだした。ラヴェルの曲は、若干癖がある曲調だが、そんな癖のある曲調も心地よかった。同じくラヴェルの組曲《クープランの墓》を聴いてからはクラシックへの考えが大きく変わった。さらに、ピアノ曲をオーケストラに編成したものもあり、オーケストラにも興味が広がっていった。テレビ等で聴き覚えのあるエルガーの《威風堂々》や、



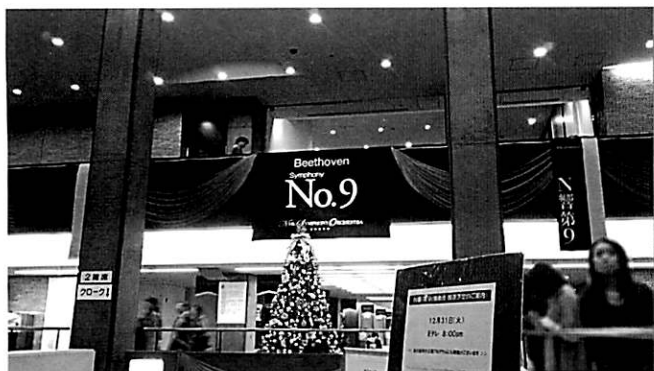
記念として保存しているパンフレット。たまに誤って捨ててしまうのは内緒

ドヴォルザークの《新世界より》等、改めて聴く姿勢があるとなんだか違う音楽のように感じられた。

ここでふと振り返って、子供の頃によく遊んだとあるテレビゲームは、オーケストラ作曲家によってBGMがつくられていることを思い出し、その交響組曲集を買うようになった。ゲームの画面に合わせられるようにつくられているだけあり、お城はバロック音楽調、不穏な場面では近代・現代調、エンディングはロマン派調と、場面ごとで雰囲気の使い分けがうまくできていることに驚いた。

今では、数ヶ月に1度はクラシックコンサートに足を運ぶようになった。特に、12月に行われるベートーヴェンの第九は毎年の恒例だ。ここでは、一流の演奏家たちが私には想像もできないような努力と苦労を重ねて習得した技術によって、最高に心地良い空間を提供してくれる。仕事から私生活まで、悩んで疲れた時に、半分眠るようにこの空間に身を委ねると、自分が悩んでいたことがなんだかちっぽけなことだったような気持ちに思えてくる。それと同時に、自分の仕事によって相手をここまで幸せにできるということに対して、尊敬の意を表さずにはいられない。

たまにはそんな休日の過ごし方もいいと思う。ちなみに、今でもテレビゲームは大好きだ。



▲毎年恒例のN響第九演奏会

各地区会で開催された例会をご紹介します。

★二度の大ピンチをチャンスに★

【川口・戸田・蕨・浦和地区会9月合同例会】

『人材の育成で危機を乗り越えろ』
経営体験報告を通じて、社長と社員の関係を学ぶ
報告者：金丸信一氏（リングアンドリンク株式会社代表取締役）



1965年に部品加工メーカーとして創業。当時の名は、(有)金丸精機製作所。金丸氏の父親が一人で営んでいた「金型屋」と呼ばれる小さな町工場でした。多くの設備を必要とするため、決して効率の

いいものではなく、そこで機械加工の会社として方向転換し現在のリングアンドリンクが生まれました。経営改革し実質無借金経営に至るまでに、俗に言う、バブル崩壊とITバブル崩壊という2度の倒産危機があったと言うから驚きです。どうせダメになるのならと、一気に設計製作へ転換を図り、社員全員と面接しリストラしたそうです。このピンチが大きく飛躍させるチャンスだったそうです。

残ってくれた社員のために経営者として、人材育成、利益追求して経営改革に取り組み、6億近い借入金を返済し、大卒新人の採用、3年で過去最高売上を達成し、実質無借金経営に至ったそうです。金丸社長のバイタリティーと人柄、話の上手さに感銘を受けました。

グループ討論では、活発な意見交換が出来たようです。また、合同例会ということでいつもと違うメンバーの考えも知ることができ、会員皆が有意義な時間が過ごせました。

（浦和地区会 安藤洋泰 記）

★100年先も社員が誇れる会社に!★

【西部地区会9月例会】

永続企業への挑戦と取り組み!!

～新卒が入社して定年まで安心して働ける組織づくりとは～

報告者：丸井 栄氏（株）アスト代表取締役



創業30年で年商100億円を達成し、さらに永続企業へ挑戦する丸井氏を迎え、その取り組みについて学びました。丸井氏は大学卒業後、生命保険会社に10年間、会計事務所にて20年間勤務した後、アス

トのオーナーから「息子が一人前になるまでの間お願いしたい…」と依頼があり関連会社に入社。その1年後アストの社長に就任。

入社後はオーナーの専決専断から集团的運営に転換。定例役員会の開催、規定類の整備、人材育成制度作成（新人教育カリキュラムを階層別会議メンバーに委託）、財務目標の明示等を行なう。

社員にわかりやすい「30年100億」を掲げ、達成による社員の自信、帰属意識の高揚を図る。しかし達成後、次はどうなるのだろうかという亡失感、売上を伸ばし続けなければならないのではという不安、業界でも目立つようになり社内から裏切り?も発生。

今後のテーマは「会社としての総合力=企業力アップ」、合言葉は「永続企業をめざす」。その会社運営の基本姿勢は「社員満足に支えられた顧客満足度の向上」、柱は経営理念の具現化、人材の採用・育成。

今後も社長が変わることにより会社を変える。その姿勢に参加者はおおいに刺激を受けた例会でした。

（尾崎竜彦 記）

★新しい切り口の例会でした★

【中部地区会9月例会】

中小企業が銀行借入金から脱出する
4つの考え方とたったひとつの方法

報告者：市川俊夫氏

〈税理士法人市川会計 税理士、大宮東地区会〉



例会タイトルを見て、皆様はどうお考えになるでしょうか?ほとんどの方が、そんなことは現実的ではないと思ったことでしょう。でも、その答えがこの例会にありました。経営者としては大変興味を引かれるテーマに集まったのは、ゲスト、オブザーバー、会員を含め40名近い参加者です。報告者は大宮東地区会の税理士法人市川会計の市川俊夫氏です。講演が始まるや否や市川氏の力強い眼力と、圧倒的な存在感に会場全員押され気味な空気の中、実際に借金に苦しむ会社を無借金へと導いた事例などを踏まえ、わかり易くご説明いただきました。

その中で一番大切だと力説されていたのが、どこの会社でも資金繰表と利益計画表はある。しかし資金運用計画表がある会社はゼロ。資金運用計画表とは利益ではなく、キャッシュを増やしていく計画表です。私も思いました。この表を使えば

キャッシュが減らないので借入れの必要がないと…。キャッシュが減ることが事前にわかっているのに、減るようなことを進んで実行する経営者はいません。弊社も早速5年分の資金運用計画表を作成中です。(藤城卓 記)

★地区会に新しい風!★

【大宮南地区会9月例会】

大宮南地区会へようこそ! ～新入会員報告会～

報告者: 斉藤大介氏<(株)インティブ 代表取締役>
小山大輔氏<(株)茜公房 課長>
小山裕輔氏<(株)茜公房 課長>
平松道明氏<(株)オールワン 代表取締役>
真下三江子氏<一般社団法人tokotoko発達支援センター 代表理事>



2013年以降に入会された新入会員さんに自社企業を紹介し、報告を通して自社や自分自身を見つめ直し、今後の課題や同友会で学びたいことなどを

発表して頂きました。

今回の報告者の方々は元気な女性経営者や若い方が多く、同友会に入会したことが人生の転機となり、経営理念を勉強して社員と共有できるようにしていきたいという熱い思いや毎回同友会に出るたびに元気がもらえることなどを話していただきました。

また異業種の方との交流により、どんな会社がありどんなニーズがあるのか勉強でき、その方々と自社の問題を話し合うなど様々なことを吸収していきたい、ファムに参加することが楽しくてしょうがないと語って下さったりと、改めて同友会の素晴らしさに気づかされる例会となりました。今回は各自が報告してすぐに質問を受け付けるというスタイルをとったことにより、報告者に対する質問や激励の言葉も多く聞かれ、大宮南地区会らしいとても活気のあるそして温かい雰囲気の良い例会となりました。(加藤早苗 記)

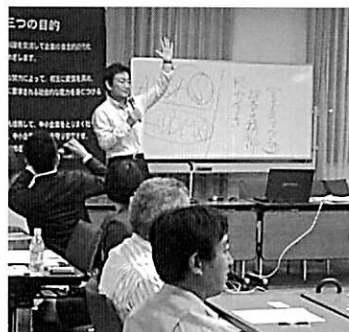
★ダイバーシティの真髄は信じること!★

【東部地区会9月例会】

これからの中小企業に必要な考え方 ダイバーシティを共に学びましょう!

報告者: 阿部重利氏
<(ヒューマネコンサルティング)代表取締役>

東部地区会の9月例会は、ヒューマネコンサルティング(株)の阿部重利氏によるご報告でした。一般的に、女性の活用といった意味で使われることの多いダイバーシティですが、阿



部氏は、「本気で人を信じること」がその本質と言います。人を信じるとは、思い込みや決めつけを排除してその人と接することです。①ダイバーシティを実践して、本気で人を信じてみよう。②信じて騙されても致命傷にならない。③ダイバーシティを実

践していれば、必ずいいことがある(シンクロシティ)。ダイバーシティの実践こそ、中小企業にふさわしい経営戦略であると締め括りました。阿部氏の世の中を見る視座の暖かさ、深さを感じました。

難しく感じられるダイバーシティ(多様性)も、本来、もっと親しみやすいもの。既定の考え方にとらわれず、みんなが違うことを認め、個々の能力に応じた働き方を推進していこう。そんな気づきが得られる、人を活かす同友会型企業づくりにふさわしい例会でした。(長田慶洋 記)

★プラス一人が2にも3にもなる★

【埼玉地区会・女性経営者クラブ・ファム 合同9月例会】

個人から組織経営に目覚めた瞬間 ～一歩踏み出して見えてきた経営の世界～

報告者: 宇梶純江氏<すみえ社会保険労務士事務所 代表>



埼玉同友会初の『女性経営者クラブ・ファム』と埼玉地区会との合同例会が開催されました。『言うは易く行うは難し』にもあるように、学び、気づきを実践まで落とし込むことの難し

さは皆様も身にしまっていることでしょう。報告者 宇梶純江さん(大宮南地区会)は、社労士開業されたときに『成功する女たち』*に出会い、この本に導かれるようにファムへ。彼女の躍進ぶりは同友会の学びを忠実に実践されてこそその結果。そんなすばらしい報告を受けてのグループ討論が盛り上がりはすはありません。報告、グループ討論を通して、私の心に最も強く響いた言葉を紹介させていただきます。

『商売が繁盛してから人を雇用したら、商売下降で、人を解雇しなければならなくなる。人を増やし、その会社の体力に見合った業務拡大をしていくことが会社発展の正しい道である。』です。

最後に、ファムの例会設営はいつもすばらしく、ご指摘いただいた点を改善し、今後の埼玉地区会の発展につなげてまいりたいと思います。ありがとうございました。

*女性経営者クラブ・ファムが出版した初めての本

(和泉紀子 記)

新たな辞書の1ページ 新入会員紹介 (10/1~11/1)



都築大介
カンバン経営
労務研究所
浦和地区会
労働社会諸法令に基づく書類作
成、人事労務・就業規則コンサル



柴田 功
(株)日生企画
大宮東地区会
広告・印刷物のデザイ
ン・印刷、ネットショップ
運営



矢那瀬みゆき
真貴(株)
さくら地区会
店舗・住宅設計、
インテリアデザイン及び
プランニング



星 伸司
(株)岩建ホームテック
東部地区会
リフォームの企画、設
計、施工、請負及び監理

● 同友会日誌 10月1日~31日

- 1日(水) むさし野幹事会、中部幹事会、浦和幹事会、埼葛幹事会
2日(木) 東部幹事会、戸田・蕨幹事会
3日(金) 大宮中央幹事会
7日(火) 川越幹事会、川口幹事会、西部幹事会、大宮南幹事会、北部幹事会
8日(水) 正副代表理事会議、広報委員会
9日(木) 経営委員会、企業基盤強化セミナー vol.20、
共同求人委員会正副委員長会議
14日(火) 大宮東幹事会、さくら幹事会
15日(水) むさし野例会、埼葛例会、中部例会、浦和例会
16日(木) 戸田・蕨例会、大宮南例会、東部例会
17日(金) 大宮中央例会
18日(土) 経営指針セミナー計画編
20日(月) むさし野例会、さくら例会
21日(火) 川越例会、大宮東例会、北部例会、情報化委員会
22日(水) 全研実行委員会⑧、大宮ブロック会議
23日(木) 川口例会
24日(金) グループ長研修会、西部例会
27日(月) 障害者雇用問題部会、会員拡大推進会議、青年部幹事会、
ファミミーティング
28日(火) 新入会員オリエンテーション、カリキュラム検討会、社員教育委員会
29日(水) 仕事づくりセミナー
30日(木) 合同企業説明会、理事会

【『社長の学校』活用・実践セミナー】

◆12月10日(水)開講 全4回

シリーズ『社長の学校』活用・実践セミナーを本年度も開講します。

同友会がめざす経営のあり方とは一。全4回のシリーズ講座を通して「本物の経営」を実践例から学びます。皆様のご参加をお待ちしています。

※詳細は今月号同封のリーフレットをご覧ください。

- 会 場:新都心ビジネス交流プラザ4F
- 時 間:18:15 ~ 20:30
- 資料代:5,000円(全4回で)

● 会員information

《役職変更》

大宮東地区会 (有)シマムラオート 島村友基会員
代表取締役へ

大宮東地区会 (有)東和企画 加藤巧会員
取締役へ

埼葛地区会 (株)大三 持田康博会員
代表取締役会長へ

《住所変更》

西部地区会 みなみ社会保険労務士事務所 南栄一会員
〒358-0011 入間市下藤沢 332-34-101

《住所・TEL・FAX》

大宮南地区会 (株)サイエイ 福島隆会員
〒331-0812 さいたま市北区宮原町 2-105-14
TEL: 048-669-0525
FAX: 048-669-0526

大宮南地区会 すみえ社会保険労務士事務所 宇梶純江会員
〒331-0804 さいたま市北区土呂町
1-24-15 西口高安ビル 1F
TEL: 048-783-3979
FAX: 048-783-3449

◆ 訃報 謹んでご冥福をお祈り申し上げます

大宮東地区会 永森茂会員のご尊父が逝去されました。
大宮南地区会 末次正之会員のご尊父が逝去されました。

会 員 数

2014年10月22日現在

地区会名	会員数	地区会名	会員数	地区会名	会員数
川 口	46	大 宮 南	85	埼 葛	66
戸田・蕨	53	西 部	47	北 部	42
浦 和	77	むさし野	76	さ くら	95
大 宮 東	38	東 部	144	川 越	86
大宮中央	41	中 部	59	計	955

編 集 後 記

ここ数年の埼葛地区会は、会歴が浅い方が活躍されており
ます。10月例会も会歴3年目の委員長が準備万端の充実し
た例会を初主催し、懇親会も大変盛り上がりを見せました。
私も10月例会では謝辞まとめの任をいただき、会歴8年の
私がいつのまにか中堅会員扱いされるようになっておりまし
た。気分はまだまだフレッシュな感じで活動しているつもりな
のですが、そろそろ重責の役が回ってくるような雰囲気、年
末が近づくにつれて、ちょっとドキドキしながら思案の日々を
過ごしております。

(埼葛地区会広報委員 吉成直人 記)

同友会との出会いで一念発起!



▲同友会での交流は大きな刺激と語る

今回はさいたま市北区「JR宮原駅」徒歩3分の場所に事務所を構え、同友会歴4年、創業3期目を迎えた高橋通信(株)代表取締役 高橋浩一氏にお話を伺いました。

【同友会の学びで起業】

高橋氏は当時の勤務先の社長が同友会会員であったことから、その社長の勧めで4年前に経営幹部として入会しました。同友会での学びを通して、特に会員経営者との会話や懇親会での腹を割った付き合いの中で起業への想いが沸き上がり、2年前の43歳の6月に一念発起し奥様と二人で起業されたそうです。

起業時の仕事は「O」でしたが、懸命に飛び込みなどの営業活動を積み重ね、3ヶ月を経過した位から徐々に依頼を受けるようになり、その後は人づてでも受注を増やす事ができたそうです。

【同友会の人脈にも感謝】

設立準備に際しては、入会を勧めてくれた社長を初めとして同友会仲間の手助けもあり、順調に進める事ができたとの事です。そんな中、起業して間もなく受講した「経営指針セミナー」が、更なる経営に対する学びとなりました。

受講前は、起業はしたものの経営経験が浅く、業績が良いのか悪いのかの把握もままならず、やりたい事はあるがほとんど夢物語りのような状態…と、どこに向かって行けば良いのか困惑していました。そこに、大宮中央地区会 勝野会長から「経営指針セミナー」を勧められ、思い切って参加することで、経営に対しての良い学びとの出会いができたそうです。参加当初は、スタッフから何を言われているのか、なぜそんな事をやらなくてはならないのか、解からない事だらけでしたが、持ち前の行動力と経営者としての責任感で乗り切ったそうです。その時も多くの同友会メンバーに支えられ経営指針の成文化を達成できたと、同友会の豊かで強力な人脈にも感謝!感謝!でした。

【再度の経営指針セミナー参加】

現在は初回のセミナーで成文化した中期経営計画以降の、経営計画の作成の為に二度目のセミナーを受講中です。今回は前回と違い経営実践を踏まえて、更に従業員と会社の発展を考えて業務の拡大、経営の合理化、企業としての体制の修正を考えているそうです。そしてまた計画の生みの苦しみを分かち合っている同友会メンバーとの新たな友情の絆も結ばれつつある様子です。



▲2014年度経営指針セミナーにて

【懇親会で心と身体のリフレッシュ!?】

「今は仕事に集中!」と言われる高橋氏は御夫妻と娘さんの3人家族ですが、娘さんも高校3年生になり、ご家族とは年に何回か買い物などで外出する程度なのとか。個人的には余暇の過ごし方で一番に多いのはDVDなどでの映画鑑賞だそうです。なかなか時間がとれない中で心と身体のリフレッシュは、出張時に多少の旅行気分を味わう事と、ここでも同友会メンバーとの懇親会やゴルフ、社員教育委員会の合宿のあとの打ち上げがほっとできる、お気に入りの時間だそうです。同友会の懇親会は仕事でも、遊びでも、悩みでも、色々な切り口で腹を割って話ができて自分自身の判断基準なども学び楽しむ事の出来る良い時間だそうです。

高橋社長、取材への御協力ありがとうございました。これからも同友会メンバーとの更なる高みを目指して頑張りましょう!!

(大宮中央地区会広報委員 鈴木光義 記)



▲事務所にて経営を語る高橋氏



高橋 浩一

たかはし こういち

大宮中央地区会

高橋通信(株)

埼玉県さいたま市北区

宮原町3-510-2

TEL:048-782-7911

FAX:048-782-5244

INTRODUCTION
OF
STAFF●委員長●
鈴木 光義●副委員長●
酒井 啓
小林 吉文●委員●
川口 米山正樹
戸田 繁幸
浦 和●委員●
安藤洋泰
大森靖之大宮東 安形智昭
大宮南 近藤登志夫
加藤早苗西 部 吉野雅一
むし野 福山行雄亀山 章
加藤 茂
後藤天美鈴木一朗
鈴木将浩
矢澤敦臣埼玉 葛 大塚 治
吉成直人
今村達郎北 部 金子弘行
東 祐章
さくら 池田恵津子霞田政春
川 越 大沼 崇
國分洋祐●制作担当●
杉田 博久●印刷・製本●
加藤 早苗●事務局●
古川 佳子