

よい会社を目指すための羅針盤

北極星

特集

企業が取り組む環境対策

ダスキンフランチャイズチェーン加盟店
(株)ニシヨド 代表取締役
北摂支部三島地区増強委員長

八尾 一弘

西岡化建(株)
専務取締役
大阪北ブロック 広報副委員長

西岡 洋子

「一緒に何かをしよう」からはじまる商品開発

(有)エフエーテック
代表取締役

古高 康裕

(有)ワークスプランニング
代表取締役
北ブロック組織委員長

水口 迎一

今、盛り上がる小グループ活動！

ごはんのメーカーとして

(有)藤井米穀店
代表取締役

藤井 博章

「ごはんのメーカーとして」

あなたも、あなたの会社も、
大切な社会の一員です。

OSAKA中小企業家付録

大阪府中小企業家同友会

大阪北ブロック
PRマガジン

北摂支部、新大阪支部、
北支部、中之島支部

Vol.06

2012年7月1日発行

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

おもしろ経営塾

今、盛り上がる 小グループ活動！

オッサンズ

メンバーは16名。月1回、各企業の会議室や食堂を順番に会場にして、会費千円を集めて軽く飲食しながら真剣な議論をしています。毎回2社が経営課題を発表し、みんなで意見を言い合います。メンバーがこれ以上増えると一同で話がしにくいので、弟グループとして「ニイチャンズ」ができました。

ニイチャンズ

最初は「オッサンズ」を見に行くなどして運営方法を導入し、2011年夏にスタート。持ち回り制や会費も同様ですが、こちらは毎月一社の経営課題についてじっくり話し合います。比較的若い人が多く、あまり飲まずに議論するのと、フェイスブックグループを作っているのが特徴です。

市場車座

大阪市中央卸売市場本場の同友会員のグループ。外部との交流が少ない市場の経営者にとって同友会例会の敷居は高いようで、もっと入りやすいものとして2011年2月にできました。参加者は同友会外の方含め10人前後で、このメンバーが中心となって定期的イベント「ごこばの朝市」開始にまでこぎつけました。

クラブプリンセス

北支部では女性会員の集いをもともと年1回程度開催していましたが、現在は2～3ヶ月に1回、各社持ち回り担当でしています。経営者夫人やゲストも来るので、シビアな経営課題の話よりも親睦を目的として活動しています。ワンコインとデパ地下総菜やお手製料理の持ち寄りだったり、フレンチやイタリアンでしたりというのも、女性ならではのようです。



ニイチャンズの会議の様子

プレスリリース募集中

サービス

北ブロック広報委員会は
御社をバックアップいたします。

新商品

プレスリリースって？

企業などが新製品や業務提携などの新たな動きを、マスコミに発表するための公式文書のことです。

同友会事務局まで内容を記載の上、FAXでお送りください。
FAX 06-6941-8352 同友会事務局の小原まで

作文講座のススメ【受講者の声】

北支部 菊川 昇	もしれません。	みなさん作文講座に来たら忘れかけた自分に会えるかなって気がします。	講師の長谷川先生がやさしく、安心して書くことができました。またみなさんの作文を読むのがすごく楽しいです。私も参加するうちに肩肘張らない作文を書くように心がけてます。そして素直に自分を表現できるようになっ	場面によってはそれが重要になってきます。	は色々なお約束事があって、	く論評しあっています。文章に	の課題で作文を書いて、楽し	作文講座では各々が同一
----------	---------	-----------------------------------	---	----------------------	---------------	----------------	---------------	-------------

開催日時: 7月5日(木) 18:30開始
会場: 中央区民センター第4会議室
参加費: 1,500円 詳しくはe.doyuをご覧ください。

編集後記

今、同友会で北ブロックで一番ホットな情報をお届けするよう頑張っています。会員の皆様、第6号はどうでしたでしょうか？
さて、これから節電の夏がはじまります。我々中小企業にとって電力不足は文字どおり死活問題です。それぞれが知恵とアイデアを出し合って乗り切るしかありません。皆さん、頑張りましょう。
ということで当社でも古いクーラーの買い換えとLED電灯の導入を決めました。残念ながら知恵もアイデアも出ませんでした。
(杉本 雅城)

【発行元】大阪府中小企業家同友会
大阪北ブロック広報委員会
【発行責任者】吉田 俊夫
【連絡先】大阪府中小企業家同友会事務局
TEL 06-6944-1125
FAX 06-6944-1183

私の羅針盤



ごはんのメーカーとして

迷ったら進む、立ち止まらないでとにかく進む、うまく行かなかったら原点を再探る。
米屋の原点は「ごはんのうまさ」。産地や銘柄にたよってあればたまたまの流通業、仕入れて売るだけでは誰でもできる。コヒーがそうであるように、ごはんのうまさを作るのは「ブレンド」で、決められた方向で...。
米は農産物、どの産地、どの銘柄でも一俵一俵個性がある。あの川の向こうの田んぼで出来た米、こちらの田んぼの米、それぞれ味が違う。大げさに言えば一粒一粒個性がある。我孫が二人いるが、同じ藤井姓でも個性が違う。米にも言えることだ。この産地はこの味、この銘柄はこのうまさ、と決まってしまうのはおかしい。農作物だから...。
米の場合、誰が決めたか知らないが、100パー



(有)藤井米穀店
代表取締役

藤井 博章

Fujii Hiroaki

明治40年創業。昭和43年8月から13万食以上の試食を重ね、ブレンド米の先駆けとして五つ星お米マイスターを取得。新聞・雑誌・テレビ等取材多数、コラム執筆などでも活躍中。

<http://www.cosmowaraban.net/fujiibeikoku/>

セントが本物だと言う事を。どこどこメーカーのビスケット、あのメーカーのチョコレートと表現されるように、ごはんの味のメーカーとして「ふじいのこめ」を皆さんにお届けしたい。和食に合う米、洋食に合う米、焼肉、寿司、カレー、各々の食事を引き立てるための脇役であるごはん(米)
そのためのブレンド米を...この方向を私の羅針盤としたい。
(文・藤井 博章)



企業が取り組む 環境対策

現代社会において「エコ」という言葉がすっかり浸透し、中小企業の中にも環境経営に取り組むところが増えています。この度は、北ブロックの2名の会員から自社の環境への取り組みについてお話を聞かせていただきました。

司会 谷 本日は、お忙しい中お集まりいただきありがとうございます。今回のテーマは「地域と環境」です。

どのようなことがきっかけで環境経営に取り組むようになったのか、自社の業務内容は？

西岡 弊社の業務は、防水工事や防蝕工事、住宅リフォーム等を行う会社で、さまざまな化学物質を扱っています。そのため、廃棄物・危険物処理やゴミの分別がとても大変です。また普段から塗料など汚れやすいものを扱っているため、現場においても事務所においても安全、清潔にするという意識が仕事をするにあたって常に必要です。

同友会の環境部会において「エコアクション21」の取得企業を推進するための講座が開かれているのですが、以前その説明会に参加した時「これから我が社にぴったりで、生かすことが

できるものだ」と思い、講座を受講し、1年ほど前に取得し、これに基づいて環境経営を進めています。

八尾 当社は株式会社ダスキンのフランチャイズ加盟店で、清掃業務を主としています。ダスキンという会社のシステムの中に、地域清掃活動というものがありまして。社員全員で取り組んでいます。

ボランティアではなく仕事の 일환として行っているもので、就業時間中に社員全員で取り組んでいます。具体的には、毎週月曜日の就業開始から約20〜30分ほどをつかって会社から徒歩5分圏内を目安に、たばこの吸い殻、空き缶・ペットボトル等のごみ拾いを行っています。

「エコアクション21」はどのようなものか教えてください。

西岡 大きな特徴は3つあります。一つ目は、環境経営システムの構築です。

ダスキンフランチャイズチェーン加盟店
(株)ニシヨド
代表取締役
北摂支部三島地区増強委員長

八尾 一弘

Yao Kazuhiro
ダスキンのFC加盟店を受け継いだ、二代目経営者。
仕事柄、日頃の活動が自然と環境への取り組みにマッチしている。



エコアクション21とは

環境省が策定した、中小企業向けの環境経営システムです。いわばISO14001の中小企業版です。より少ない費用と労力でほぼ同等の環境マネジメントを構築できます。

同友会 環境部会

認定登録を取得するためのスクールを開講。セミナー受講者で認証資格を得た企業は60社あります。本年も9月から開講いたしますので、詳しくは同友会事務局まで。



認定・登録証

エコアクション21
取得のための
プレ説明会
8月28日(火)
18:30〜20:30

苦勞した点、実践してよかった点などを教えてください。

西岡 私達の業界は、もともと3Kといつて求職者から嫌がられる業界で、なかなか人が集まりませんでした。雇用してきた人は業界の経験者が多く、汚い環境を当たり前のように思っている方が多かったです。そのような社員に美的感覚を養わせることが大変でした。

matching and collaboration

マッティング & コラボ 特集

「一緒に何かをしよう」からはじまる商品開発

古高社長は、金属加工業を営んでいます。切削加工が主で、丸物加工を得意としています。一方、水口社長はインテリアのデザイン事務所を経営。そんなお二人（二社）がタッグを組んでゴルフグッズを作ったと聞き、早速取材にいつてきました。

Q 共同開発のきっかけは？

古高 同友会で出会い、せっかく知り合ったんだし「なにか一緒にしよう」と常々言っていました。それがきっかけです。

水口 古高さんは、私が支部長るときにネットで検索して同友会に入会された方で、ゲストで来られたときから意気投合しました。古高さんのゴルフ好きが講じて支部でゴルフコンペがはじまり、さらに今回のコラボにたどり着きました。

Q 今後の活動予定は？

水口 同友会の会員の方で何名かに使ってもらって、毎月のゴルフコースでのスコアとか状況を確認させてもらいたいと思っています。

古高 この次のゴルフグッズも今考案しているものがあります。そちらのほうが目立つのでネタづくりにはいいかもしれません。

5つのスイングチェック

1. アドレス
2. テイクバック
3. 切り返し
4. インパクト
5. フォロー



Q 新製品の特徴は？

水口 手軽に自宅でスイングの軌道確認が出来る。気分転換に、休憩時間に使ってもらえるものです。

古高 ゴルフは抽象的な表現でどうしたらいいかわれるのですが、この商品を使ったらもうと自分の悪いところが目で見ることが出来ます。



Q PRや売上目標は？

水口 同友会のゴルフコンペなどで、練習時に使ったことを考えています。ゴルフ場で使うので、同友会外の人が見たり、またいろんな業界のコンペで「あれなに？」と興味を持ってもらおうと考えています。

古高 目標は1年間に1万個、最終的には10万個売りたいと話しています。



(有)ワークスプランニング
代表取締役
北ブロック組織委員長

水口 迎一
Mizuguchi Keiichi

インテリアの企画・施工、ビル・マンションの管理を業とする会社として設立し、現在は、工場・施設等の設備全般の、企画・施工及びメンテナンスまで対応しています。



(有)エフエータック
代表取締役

古高 康裕
Furutaka Yasuhiro

西淀川区で金属加工業を営んでいます。主にポンプや建機などの機械部品の加工をしています。設備や道具に工夫を凝らし、品質や価格でお客様に満足いただけるよう努力しています。

(文 浅井 勝正)

最後に、今後の成果目標や、環境経営についての予定があれば教えてください。

八尾 先ほどの清掃活動なんかは、もう10年以上も続けてきているので社員にとって当たり前のことになっており、特に苦勞している点はありません。よかった点についてですが、「温度計で30度にならないとクーラーはつけない」といったルールを社員間で話し合っていました。その意味では、長年の取り組みによって、社員の間に環境意識が根付いてきたのかなと思っています。

まず、私みずから積極的に社内の清掃に取り組みました。その上で、「会社方針」として協力してもらえよう。何度も会議を開きました。地道な取り組みでしたが、現場も会社もきれいになっていきお客様から見た会社の印象が良くなりました。また、ゴミの分別を徹底し、廃棄物や特定化学物質の削減にも取り組んだため、経費が削減でき、まさに一石二鳥でした。

を負う、そんな経営をしていきたいです。あとは、今よりもっと社員が自発的に環境経営に取り組んでほしいなと思っています。

司会 お二人とも今日はありがとうございました。
(文・平松 克大)



整理整頓された産業廃棄物



西岡化建(株)
専務取締役
大阪北ブロック 広報副委員長

西岡 洋子
Nishioka Yoko

資産を風雨から守る防水工事、地球環境保全のための防蝕工事、製造工場の防塵、クリーンルーム塗床工事、ビル・マンションの大規模改修工事を手掛ける。
<http://www.nishiokakaken.com>