よい会社を目指すための羅針盤

北極星

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.08
2013年1月1日発行
http://www.osaka.doyu.jp

特集
財務危機を乗り越えてきた二人にインタビュー!!
大口取引先の倒産後、経営計画を作って見えてきたもの。 三恵メリヤス株式会社 代表取締役社長 三木 得生
危機がもたらした全社一丸体制 東洋製鉄株式会社 専務取締役 音頭 良紀

経営理念は自分の中で心掛けていたこと インタビュー 株式会社植田モータース 検査 主任 多田 志郎 氏
花贈りの７つのポイント 有限会社ドガ 代表取締役 中村 惠一

日はまた昇る、
再生への道。

わが社の元気社員

このコーナーは、元気な社員さんにスポットを当て、なぜ生き生きと仕事をすることができるのかを探求する企画です。

経営理念は自分の中で心掛けていたこと

検査 主任 多田 志郎 氏

多田さんは、約2年前に知人の紹介で会社に入りました。

主な仕事は、整備完了車が定められた安全基準に適合しているか否かを検査し判定することです。

職場は同じような時期に入社した社員が多いこともあり、チームワークが良く、自動車整備に関わる経験や知識を共有し、お互いに助け合う雰囲気だということです。

多田さんは仕事をする上で**「お客様が第一」、「自分に厳しく、人に優しく」ということを心掛けています。**これは会社の経営理念の中にある言葉と相通じるものですが、もともと自分自身が心掛けていたことだといいます。そのためか、会社の経営理念を自然に受け入れているように感じました。

最近、会社は個人向けの車検に力を入れています。個人のお客様を増やすため、地域の人たちに会社の存在を知ってもらうために、いろいろな取り組みをしています。例えば、地域の運動会に全社員で参加したり、中学生の職業体験の受け入れをしたりしています。多田さんも運動会に参加し、頑張りすぎて筋肉痛になり、翌日の仕事が大変だったと笑いながら語ってくれました。

多田さんは、もともと個人のお客様の多い職場にいたので、その対応には慣れていました。そのこともあり、個人のお客様向けのお正月キャンペーンのリーダーに選ばれました。既存のお客様、地域の人たちが気軽に立ち寄り、会社のことをもっと知ってもらえるようなキャンペーンにしたいとのことでした。個人の車検は2年ごとのため、お客様の満足度を高めリピーターを増やしていきたいと力強く語る言葉が印象的でした。

（文・谷　義孝）

株式会社植田モータース
代表取締役
植田 恵子
Ueda Keiko
創業以来、約半世紀にわたり地域密着で車検や整備などに携わってきました。リース車のメンテナンスのほか、個人のお客様の対応にも力を入れています。
www.ueda-motors.jp

私の羅針盤
～花贈りの7つのポイント～

創業時から、経営者や法人顧客向けの花店を事業の中心に据えています。アグレッシブに頑張っている人は、**顧客や社員や家族など自分の周囲の人も大切にしています。**贈る相手を大切に思う気持ちを伝えるツールとして、その人らしさを演出する花贈りをお手伝いしています。ビジネスツールとして戦略的な花贈りには、7つのポイントがあります。

① B to BかB to C（パーソナル）か、目的をはっきりさせる

② タイミングを外さないこと
相手にとって大切な日（慶弔）を忘れてはいけません。開店祝いはもちろん、大切な顧客には1周年も忘れないでください。花をもらったら嬉しいです。でも忘れないでいてくれたことの方がもっと嬉しいです。

③ 作り手（花店）には希望を詳しく伝える
花を贈る目的（用途）、送る相手、状況、希望などをできれば1週間前までに、伝えてください。

④ 予算は関係に応じて決める
必要以上に華美な花は逆効果です。但し、経営者のB to Bなら5千円以上は必要でしょう。

⑤ サプライズはスマートに演出
サプライズとは、相手の期待以上のことです。贈る時間は午前中早め、なぜなら、もらった人はそのあと一日中嬉しいからです。

⑥ 自筆のメッセージカード
旅行先で買ったポストカードにサインペンで一言でも良いです。メッセージのお任せはNGです。

⑦ 「花贈り」は信頼できるフローリストを
花贈りは、お客様との協同作業です。信頼できるフローリストを持つようにしてください。

（文・中村 惠一）

有限会社ドガ
代表取締役
中村 惠一
Nakamura Keiichi
花は最強のビジネスツール」をモットーに、フラワーデザイン、グリーンコーディネイト、イベントディスプレイなどに邁進しています。
www.doga-design.com

作文講座のススメ【受講者の声】

作文講座で、いくつもの「お題」に挑戦してきた。印象的だったのが、本部広報の講座で「母」に取り組んだとき。書き慣れた人たちの作品が、グダグダだった。思い入れが強すぎたり、冷静になれなかったせいだ。

「今日はうまく書けた」と思った時が一番危険だ。独りよがりになっていて「分かりにくい」と言われる。文章は、書き手の気持ちが読み手に正確に伝わって初めて成立する。これを、気のおけない仲間と楽しみながら確認し、気が付けば、上達の兆しも。そんな作文講座に、ぜひご参加ください。

北支部　菱田　聡

次回作文講座
開催日時：1月10日（木）　18:30開始予定
会　　場：大阪市立　総合生涯学習センター第5会議室
参 加 費：1,500円　詳しくはe.doyuをご覧ください。

いっしょに作ろ
取材・撮影・編集
サポーター募集中！
誌面の企画・企業への取材・編集デザインなどを通じて、
より経営者の考えなどに生でふれる事ができます。

広報委員より

広報委員会では『北極星』の編集会議が始まる前にマーケティングの勉強会をしており、その一環としてメンバーによる5分間のプレゼンテーションをおこなっています。

まず初めに、広報委員が率先して学習して知識を広げ、同友会会員に少しでも経営の一助となるような情報を集めて、この『北極星』の中身を充実させる事ができれば、本誌が会員のコーチングスタイル的な存在となり広報委員会として発行した意義が報われます。

（鼻和　廣夫）

【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　06-6944-1251
FAX　06-6941-8352

this month
今月の一番星
Feature

財務危機を乗り越えてきた二人にインタビュー!!

報道等によると、大手家電メーカーの格付けが下がるなど日本経済はあまり明るいイメージがありません。また、金融円滑化法が3月に終了するなど、資金繰りという面で中小企業の苦難が予想されます。今回は、資金繰りや財務にスポットをあててお話をうかがいました。

三恵メリヤス株式会社

大口取引先の倒産後、経営計画を作って見えてきたもの。

資金繰りでのピンチは、どう乗り越えてきましたか？

大手の取引先の倒産が一番苦しかったです。その時は、食事も味がしないし眠れない状況でした。そこから原点に戻り、緊急経営計画書を作り直しました。今まで通りにはいかないことが分かっていたので、思い切って**売上が半分になったことをシミュレーションして計画書を作りました。**徹底的に固定費を削減、役員の給与はゼロに営業幹部も2割カットして計画書を作りました。それを1年間まわしてくと、逆に資金がめちゃくちゃ楽になることが見えました。無理な仕入れが不要になったからです。その見通しがついて、また頑張れました。

資金繰りを楽にする為、まず何をするべきですか？

まずは、原因を分析することに始まります。安売りしすぎ、仕入れすぎ、在庫が多すぎ、売掛金の回収が滞っていないかを調べます。すべての原因は、経営指針セミナーのマニュアル86ページを参考にしてください。

経営指針確立・成文化セミナーで使用しているテキスト
同友会事務局にて販売

銀行に経営指針書を提出すると何か変わりますか？

変わります。自社の強みをアピールすること。自社の経営努力を知ってもらうことが必要です。

▲素材・縫製にこだわった商品

借入はしてもよいのでしょうか？

貸してくれるのは、信用があるからです。必要ならばその時に借りるべきでしょう。

経営する上で大切なことは？

心が折れない事。「もうええわ」と思わない事。

経営していることが何かの役に立っていることや、若い社員や外注さんの存在自体が折れない秘訣となっています。

同友会をどのように活用していますか？

同友会の先輩から直接教えてもらうことです。同友会の出す全国や大阪の方針書。この中の情勢分析で、世の中の動きが分かります。

社内会議では、情勢分析から入るのですが、これは（同友会発行）月刊誌に毎月掲載されている『情勢の特徴』を活用しています。

三恵メリヤス株式会社
代表取締役社長

三木 得生
Miki Tokuo

ニット衣服をメイドインジャパンにこだわってつくっています。ファクトリーブランド「サンテテ」「ダブルワークス」をよろしく。
www.sankei.fm

▶本に囲まれた社長室でのインタビュー

東洋製鉄株式会社

危機がもたらした全社一丸体制

▲オブザーバー参加の取材の様子

リーマンショック時のピンチをどう乗り越えてきましたか？

あの時は、過去最高売上になるかというときを迎えていたのですが、リーマンショックのあおりで、売上が50%超ダウンしました。だいたいの想定で売上計画を出しました。島根工場の対策が早く臨時休業を始めてくれました。また、雇用調整助成金の申請に動いてくれました。それに同調するように他の工場も同じ話が出てきて、全社的に取り組むことになりました。さらに**社員が各工場、現場での小集団活動で話し合った中、自主的に早朝・深夜操業を行うことが決まりました。**V字回復していくと、原価率がかなり下がりました。過去最高のときは自社のキャパシティを超えた仕事をになっていたので、そこを超えたコストがかかっていた部分がそぎ落とせたので、リーマンは悪いことばかりではなかったと思います。

財務分析は、専門家に任せるべきですか？また、上手な付き合い方は？

経営者ができるべきだと思います。税理士さんや会計士さんは、数字に関する専門家ですが、自社のことを一番知っているのは、経営者です。その経営者が、数字とうまく付き合えないと、間違った財務分析をしている可能性が出てきます。

銀行に経営指針書を提出すると何か変わりますか？

銀行の担当者は人柄を見ることができますが、審査をする上では経営計画書が重視されます。

借入はしてもよいのでしょうか？

必要のないお金は借りない方がいいかと思います。借りなければならないときは、数行から話を聞き、同友会ネットワークで上手に借りている経営者から話を聞き、金利を0.1%でも下げる努力をするべきかと思います。

経営する上で大切なことは？

利益がある程度出た時に、本業以外の「つっかえ棒」を作るのも必要でしょう。ただし、**本業をおろそかにしてはダメです。**

同友会をどのように活用していますか？

ありとあらゆる問題に対して同友会理念にてらしあわせて判断する。これがすべてかと思います。また、先ほど融資の話がありましたが、制度融資や助成金などは同友会事務局がある程度把握していますし、会員さんの中にも専門家がいらっしゃいますので、そのネットワークも使うべきかと思います。

DOYU NET
景況調査報告など
情報が掲載
http://www.doyu.jp

東洋製鉄株式会社
専務取締役

音頭 良紀
Ondo Yoshinori

昭和32年の創業以来、東淀川区に本社、国内に7つの工場を持ち、建設機械のカウンターウエイトを製造。現在は世界を視野に活躍中。
www.toyoseitetsu.co.jp

今回の特集としては「財務」で、数字ばかりの堅苦しい話になるかと思っていました。しかし、お二人の話を聞いてみると、自社の現状分析をしっかりと行い、利益を出す計画を立てることが大事なのだと感じました。その分析とは、指針セミナーで学ぶ自社の強み・弱みをまとめる内部分析、業界や社会情勢などをまとめる外部分析。それに「財務分析」を加えて次の手、さらに次の手をうっていくことで、自立的で質の高い企業になるのだと思います。最後に広報委員で最も関心の高い質問「どうやってお金をためるのですか？」と聞いたところ、お二人とも「ムダな金を使わんこっちゃ」と言われました。ごもっともです。

（文・浅井　勝正）