

よい会社を目指すための羅針盤

# 北極★星

Vol.15

大阪府中小企業家同友会  
大阪北ブロック PRマガジン  
北支部、中之島支部、新大阪支部  
豊能支部、三島支部、吹田支部

OSAKA中小企業家付録 2014年10月1日発行

特集

## お互いの顔がより見える 経営のための環境づくり。

株式会社コウベンレシアス・パール  
代表取締役 **松田 泰英 氏**

マヌール  
主宰 **山本 幸子 氏**

佐井司法書士事務所  
所長 **佐井 恵子 氏**

目標を持つことで仕事は楽しい！

株式会社牛長本店  
代表取締役 **桃井 賢 氏**

松坂屋高槻店  
店長 **萬谷 幸雄 氏**

『目標に向かって』

株式会社ホクト住建  
代表取締役 **藤原 康雄 氏**

【志士の手 STORY】  
監査法人やまぶき  
公認会計士 若林 準之助 氏

## わが社の 元気社員



### 目標を持つことで仕事は楽しい！

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事ができるのかを探求する企画です。

松坂屋高槻店店長

萬谷 幸雄 氏



萬谷さんは、牛長本店が運営する「松坂屋高槻店」の店長です。  
前職はイタリアンレストランの調理師でした。入社のおかげは約1年前、知人の紹介で面接を受け「若くて向上心のある人を探していた」という桃井社長の考えに合致し、採用されました。

その後、平成25年12月にオープンした松坂屋高槻店を店長としてまかされることになりました。職務内容は、販売だけでなく調理やアルバイトの採用等店の業務すべてに関わります。

牛長本店と異なり、お客さんが「これ」という商品を求めて来るわけではなく、ふらりと立ち寄る方が多いため、商品の陳列を工夫し、お客さんへの見せ方を変えることを意識しているとのこと。また「単なる料理人ではなく、接客を通じて顧客のニーズを知ることが大事」と語る萬谷さん。常連客の来客時間帯や包装不要を希望される方などを把握されています。

「土台がしっかりしてなかったら店はずぶれる、その土台をつくりたい」というのが萬谷さんの目標だそうです。

コンパクトにまとめた店内は、ロッケ、カツなどの揚げ物やお肉を使ったお弁当がきれいに陳列されています。取材中も常連と思われる方が多数来店されパートの方が笑顔で接客されていました。

(文・平松 克大)



▲有限会社牛長本店 松坂屋高槻店  
大阪府高槻市紺屋町2番1号 松坂屋高槻店 B1F



有限会社牛長本店  
代表取締役 **桃井 賢**  
Momoi Ken  
近江牛の一頭買いにこだわり続ける4代目社長。名物「牛長コロッケ」が大好評です。  
<http://www.gyuchu.jp/>



### 文章講座のススメ

元新聞記者の先生から学ぶ  
経営者として「伝える力」はとても大事！！  
プレゼン力や言葉の正しい使い方などが身につきます。

開催日時：10月31日(金) 19:00開始予定

会場：中央区民センター 第4会議室

参加費：1,500円

定員：10名

詳しくはe.doyuをご覧ください。

## 経営者の休日

### 『目標に向かって』

私は何か用事がないと休まない仕事人間でした。そんな私が昨年からマラソンを始め、今年の大阪マラソンに出場が決定してからは、休日はもちろん、時間を見つけてはランニングする日々です。  
休日とは体を休める日ですが、私の場合はいつより長く走れる分、体を酷使する日になっていきます。しかし今の私には走りながら考え事を



株式会社ホクト住建  
代表取締役 **藤原 康雄**  
Fujiwara Yasuo  
青空と暮らす家「ソラマドの家」を大阪・北摂を中心に展開。住宅の新築・リフォーム工事を通じてお客様の夢の実現をお手伝いします。  
<http://hokutojuken.com/>

したり、時には仕事を完全に忘れることができる貴重な時間になります。目標に向かって計画を立てて一歩ずつ前に進むことは経営と通じるところがあります。目標に向かって自分に負けない気持ちと健康な体を手に入れることで、結果的に心身ともにリフレッシュできる時間となっています。



表紙・志士のSTORY Vol.2

大学2年で会計士をめざし、大手監査法人に就職、実務経験を生かし平成21年起業。会計監査を主業務として大阪から名古屋・東京、西は九州まで毎週かけめぐると言う。  
今回はその仕事の出発点ともなる新大阪駅にて撮影、背景となった高低差のある車両2本を臨む26番ホームからの特別な視点は、大の鉄道ファンである若林氏のアドバイスによるものであ



監査法人やまぶき  
公認会計士 **若林 準之助**  
Wakabayashi Junnosuke  
<http://www.yamabuki-audit.or.jp/>

る。会計監査を通じて、企業の透明さを伝え信頼性を上げることがお客様を支えているという。その若林氏の理念そのものが、経営者の手となっている。  
(文・赤井 幸智)



# お互いの顔がより見える 経営のための環境づくり。

大阪同友会、全体で取り組みが始まっている小グループ活動を今回は取り上げました。取り組み方も支部によってバラバラということもあり、現状と将来について、北、中之島、吹田支部の小グループリーダーに伺いました。

## まずは、各支部の小グループ構成を教えてください。

佐井―中之島では、地域で10地区に分けています。1地区、15〜16人が参加してもらって目標を立てました。ただ、人数を集めないといけないプレッシャーも同時にありました。何度か小グループ活動をしていくうちに、10人ぐらいが1つのテーブルで話せるようになっていきました。今は地区でわけています。元々、入会半年から1年の会員を対象とした同期会がありました。地区はバラバラですが、活発な動きもあり手応えもあったのですが、残念ながら続きませんでした。そういう経緯があります。

## 小グループ活動でどんなことを行っていますか？

山本―小グループ活動を始めるときに、経営課題報告をしてくださいという話がありました。ただ、それをいきなり始めても集まらないだろうということから、1回目は課題報告をせずに食事をを行います。

り、今では地区で分けて活動しています。

山本―吹田は、支部会員全員でも45名と少人数です。同友会活動に常に出る人数が20名前後。それを、2つに分けても10名10名になり、大変だなあとという話が出ていました。最終的には、3つに分けようという話になり、14名前後所属するグループが3つあります。

ました。その次に、もつとお互いを知るために、プロジェクトを利用して、会社のプロフィールシート発表会を行いました。これが盛り上がり、21時までに終わるところが22時30分までかかりました。3度めが、経営課題報告会だったのですが、日程がほかの行事と重なったこともあり、参加人数がとも少なくまりました。最初2回は9名、3回めは4名です。

佐井―会社訪問を行い、その後懇親会に行くという流れになっています。何度か小グループ活動をしているので、次の訪問先がないという話も出てきています。小グループリーダー以外に、サブリーダー、オブザーバ、例会委員という役割を持った人たちを配置しています。オブザーバは、組織再編など同友会の現状報告を行い、例会委員は小グループから例会報告者を見つけたという役割をもちます。懇親会の席でも、同友会の現状報告は真剣に意見交換ができています。

## やってみてよかったことはなんですか？

松田―普段、あったことのない人との会話ができたことでしょうか。元々、同友会に入った目的の1つが、人と会うことです。例会では会えないけど、小グループには出てきて話ができる人がいるというのは魅力です。

佐井―自分のことをしゃべっても聞かれないです。例会のグループ討論では、なかなか盛り上がりません。小グループでは盛り上がり活動ができています。



マヌアール  
主宰  
**山本 幸子**  
Yamamoto Sachiko  
電気療法や器械は一切使用せず整体ともカイロプラクティックとも違う独自の手法による筋肉矯正により健康を保持増進させ、生涯やすらげる人生をおくれる様にお手伝いをします。  
<http://www.manua-ru.jp/>



話題にあがった情報をリアルタイムに解説(吹田支部)

## 問題点はありますか？

山本―他の行事と重なった場合です。先日の、経営課題報告会が経営指針の報告会や写真講座といった行事とぶつかり、そちらに参加された方もいます。年間スケジュールで決めていたのですが、別行事とのバッティングが問題かなと思います。

佐井―会社が近いか遠いかですね。地域によっては、会社所在地の範囲が広い場所があります。集まる場所を考えても、なかなか集まりにくいという状況があります。松田―遠い地域の所属だと、広島の人が入りやすいです。(笑) 大阪

## 小グループ活動に対する思いをお願いします。

松田―小グループに参加してもらうという必要ですが、同友会の型にはめず、いち経営者と話

をするというフラットな状態も必要ではないでしょうか。例えば、「ゆるジョグ」という走る会があります。他支部の方もいらっしやいますが、そこでも経営者の交流はできます。

佐井―小グループ活動の方針を決めています。また、せっかく入会してもらっても、あと放ったらかしでは、紹介してくださった方にも申し訳ない、せっかく来ようかなと思ってもらった新会員さんにとってもよくない。とにかく新会員さんを歓迎する仕組みとして小グループを活用するようにしています。小グループ活動や経営指針、委員会活動などが一体となつて、新会員さんが主体的に活躍できる場所づくりをおこなっています。

山本―小グループ活動を通して、お互いの会社のことをよく知り仕事でも連携したいです。そして、大対抗できる専門チームをつくり活動を上げていきたいです。

支部では、下駄履き同友会という言葉とともに小グループ活動が進んでいたため、地域が中心の取材になるかと思っていました。ところが今回感じたのは、地域はひとつの側面にすぎないのではないかと。小グループ活動をする中で、各グループのメンバーに頼み、頼まれごとができます。同友会にあまり来ていない人には、頼まれることによつて会に対する責任を感じ、達成することで自信となり、自分の居場所へとつながるのではないかと思えました。これは、自社の社員教育と同じではないでしょうか。(文・浅井 勝正)



佐井 恵子  
Sai Keiko  
成年後見・遺言・相続のプロで「自分の話をよく聞いてくれる親身になって自分の味方になってくれる」とクチコミを通じて阪神間を中心にお客様が広がっています。



▲時にはレクリエーションで親睦を深めることも必要(中之島・北支部)

**中之島支部の小グループの活動方針**

会員一人ひとりの満足度を高める場を目指します。

そのために・・・

- ・「一人称で語る場」であることを大切にします。
- ・新しい会員をフォローしていく核となります。
- ・それぞれが役割をもって取り組みます。
- ・ゲストを大切にします。



株式会社コウベ・プレシアス・パール  
代表取締役  
**松田 泰英**  
Matsuda Yasuhide  
1945年創業。真珠の魅力を伝えるため、エレガント&カジュアルをコンセプトにした『Pearl Pearl Kobe』が好評。真珠とファッションの街「神戸」から世界へ向けて発信中。  
<http://www.pkobe.jp/>

## 経営指針確立・成文化セミナー

10/18(土)9:30~19(日)17:00 お申込みはe.doyuで!

- ◆Aコース: 経営理念
- ◆Bコース: 経営方針
- ◆Cコース: 経営計画

- 会場: ホテルコスモスクエア国際交流センター  
〒559-0034 大阪府大阪市住之江区南港北1-7-50 TEL: 06-6614-8700
- 参加費: 25,000円  
(開催7日前以降のキャンセルは、実費負担となります)  
主催: 大阪府中小企業家同友会 北ブロック経営委員会

こんなあなたは今すぐ参加しましょう!

- ← 我社は、どこへ進むべきなのだろう?
- ← 営業力を上げたい!でも、どうやって?
- ← 事業継承はしたもの、これでいいの?
- ← 一人経営で経営指針なんて必要?