

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、吹田支部、三島支部

Vol.17

よい会社を目指すための羅針盤

北極星

特集

『事業継承』のために 仕組みを今真剣に考える。

【志士の手STORY】
株式会社パリスインターナショナル
代表取締役 林 智弘氏

城野 秀作氏
代表取締役
城野寝具株式会社
伊藤 充氏
代表取締役
日本通信電設株式会社

歴史と文化のまちづくりに
参画してみよう
阿部 弘明氏
株式会社空間デザイン
代表取締役社長
学びからの新たな仕事づくり
八塚 昌紀氏
ゼネル薬品工業株式会社
代表取締役

地域活動と

自社経営

歴史と文化のまちづくりに参画してみよう

◆地域活動について教えてください。

NPO法人吹田歴史文化まちづくり協会の理事長をしています。
当協会は、江戸時代後期に建築された古民家の吹田歴史文化まちづくりセンター（以下浜屋敷とする）の、観覧事業・貸館事業及び各種企画事業の運営を吹田市から指定管理者として受託することにより、吹田市の「歴史と文化を活かしたまちづくり」を推進する活動を行っています。

◆自社経営に影響はありますか。

浜屋敷には清掃ボランティアや喫茶ボランティア等の多くのボランティアがあり、その活動は近隣の住民により支えられています。このように浜屋敷は、地域の人に愛される施設となっています。

それを見ると地域の景観は、その地域の関係者がみんなで創り、育て、守っていくものだと感じます。敷地環境や周辺のまちなみなどを考慮した設計デザインにより、まちの景観向上、魅力向上につながるような仕事を自社でしていきたいという思いが強くなりました。



株式会社空間デザイン
代表取締役社長

阿部 弘明
Abe Hiroaki

ギネス世界記録にも認定された御堂筋のイルミネーションなど、その地域の景観に溶け込む建築デザインを大切に、建築士として「まちづくり」・「地域づくり」に幅広く貢献している。
<http://sd-arc.jp/>

◆何か学ぶことはありましたか。
これもボランティアの方を見て感じたことですが、朝早くから掃除をされている方、夏の暑い中に草引きをされている方など、黙々と仕事をされている方がたくさんいらっしゃいます。決して目立ちませんが、この様な方々がいるからこそ浜屋敷の運営は成り立っています。

（文・谷 義孝）



▶様々なイベントを開催

経営者のあなたへ。

会員募集中!

大阪府中小企業家同友会は、大阪府下に**22支部約2633社**の会員が所属し「よい経営者」「よい会社」「よい経営環境」をめざして活動しています。お近くの支部例会（経営者同士の学びの場）や各種行事に、ゲスト（無料）として参加してみませんか？

ご興味をお持ちの方は事務局までお問い合わせください。<http://www.osaka.doyu.jp/>

私の羅針盤

学びからの新たな仕事づくり

かぜ・せきに「リコデ！」

我が社は創業以来約70年、商品構成や販売先に於いては、大きく変革することなく経営が引き継がれてきました。父である先代社長は、私の目からは「歩く経営理念」と思うほど、経営姿勢がぶれていませんでした。この社風をそのまま文字にしたのが現在の経営理念です。



ゼネル薬品工業株式会社
代表取締役

八塚 昌紀
Yatsuduka Masaki

自社ブランド商品、かぜ・せき薬「リコデ」、強壮剤「ゼネル」、胃腸薬「イスロ」を主力に、全国の薬局・薬店に販売している。
<http://www.zenel.co.jp/>

振り返れば、「くすり」という規制で守られた業界であるがために、変化しなくてもここまで来られたのだと思います。しかし、今では量販店がどんどん進出し、一般の小売店が衰退しています。いわゆるパママ店のくすり屋さん

「健康」をテーマにした新たな商品作り、異業種を含めての販路拡大を行い、さらなる規模の拡大をしていきます。具体的には、若手社員を中心として、同友会で学んだ経営指針作成の手法で、新たな仕事づくりを模索します。

が主力販売先である当社は、販売先数や販売数量の減少など規模の縮小が予想され、これが最大の経営課題です。これからは、従来の販路をさらに強化し、経営理念にある

ショップを出店して欲しいと依頼があり思い切って出店。林氏が表現したいことが自由に演出でき売上も回復した。夢は全国に直営店を3店舗、ヒルトンホテルでショーを開催したいと志士の手は熱い思いを実現したいと語っている。

（文・高谷 朋世）



株式会社パリスインターナショナル
代表取締役

林 智弘
Hayashi Tomohiro
<http://www.paris-j.com>

『事業継承』のために 仕組みを今真剣に考える。

全国的な現象として、中小企業経営者の高齢化は進んでいます。昭和の高度成長時代に起業して、ものづくり日本を支えてきた事業の存続が危ぶまれているのです。後継ぎがない、M & Aの引き合いもない、などの理由で会社を閉鎖することを余儀なくされる事例もあります。そんな中、父から子どもへと事業継承を成し遂げ、なお一層、躍進し続けたいと願う経営者にお話を伺いました。

創業から現在に至るまでの経緯をお聞かせください

城野 ― 私は二代目です。もともと寝具の製造販売をしていたのですが、平成元年ごろから布団のレンタルを始めました。福祉用具のレンタルも15年ほど前から始めました。会社を継いだのは26歳の時です。40年ほど前になりますが父が会社をやっていた時にある取り込み詐欺にあいましてね。1年ただ働きかという思いをしました。また布団だけでは駄目だという時代も感じていました。その後平成7年、阪神大震災に見舞われまして、工場は、淀川の液状化現象で半壊しました。そんなとき避難所などから布団のレンタルの特需があったのです。布団をOEMで加工、同業者から借りて

まで貸し出しました。まさに「災い転じて福と為す」が現実となりました。めげずに戦ったからこそ今があるのかなと思っています。

伊藤 ― 私の会社は祖父が昭和40年に起業しました。大手電機メーカーの特約店としてカーラジオやボタンの電話（現在のビジネスフォン）の販売、取付け、メンテナンスを行ってききました。現在も創業当時と同じ事業を続けています。

私は平成6年に弊社へ入社しました。その3年後、私の父が代表取締役へ就任しました。祖父の体調悪化が交代のきっかけになりました。その後、平成17年に取締役へ就任し、平成25年に代表取締役へ就任し事業承継を行いました。同友会へは平成22年に入会しましたが、それまでは経営者であったものの、今



▲ 継承する側、された側お互いの情報を共有している

付けることに追われてしまっています。中途採用で社員を入れましたが、売り上げが下がっていくと同時に辞められました。リクナビ、ハローワークから来る人は失業保険目的です。前からいる人は定年退職をしました。右腕となる人がいないし、若い人がいても管理職として適さないとかがあります。今会社が求めている人は、自分の思いを伝えることができ、右腕となってくれる人です。

会社の将来像（ビジョン）はどう考えていますか

城野 ― 自分のスタンスを考えた判断をしていくべきですね。これから何を大事にして、何を残していくべきかを真剣に考えること。私のところ

迷わない仕組みづくりをしたいです。

リース部門が伸び悩んでいます（笑）伊藤 ― 安全性において会社の業務領域としては二つ、三つの柱がある方が良いのですが、三つ目の柱になかなか行けない、目の前の仕事を片

ろは再来年2017年に代表を交代する予定があります。そのとき彼の右腕になる者が育っているか、大きな問題となってきました。経営指針の勉強をして思うのは、何かにぶ

思えば一社員でした。この同友会で経営者としての姿勢を確立し、業績は悪化する中ではありましたが、この会社をなんとしても守りたいという気持ちで父との交代をする決意をしました。

先代と違うやり方にはどんなことがありますか

城野 ― 父は昔から発明とかが好きで化学工場を営み、気球爆弾や人造皮革を作っていました。新しいことに挑戦する気持ちは受け継いだかなと思います。しかし昭和の終わりごろには大量生産の相手に勝てない時代となってきました。寝具の生産では1日70〜80枚が限度。中国製品にはかなわない。大阪府下には製綿工場が百数十軒ありましたが、年を追うごとに激減していき、売上げが欲しいばかりにホームセンターや量販店に薄利多売で突き進みました。結果、赤字経営が数年続き、方向転換の決断です。メイドイン大阪を目指して雑貨、ピーズクッションを作り大型家

何を大事にして、何を残していくべきかを
真剣に考える。
中小企業とは「変化対応業」である。

つかったときです。経営理念を読み返してみると、やはり間違っはなかったのかな、と思うことが多々あります。

伊藤 ― 私自身は創業の思いを持って代表者になっていないから、何を求めてやっているのか、将来の目標すらなかったのです。しかし積み重ねるものだと思います。

城野 ― 売り上げ伸びて利益なし、そんな時代をくり抜けてやってきたもんね。そうだ、あるコンサルタントがこんなこと言っていたなあ「中小企業とは変化対応業やなあ」（笑）

100年先まで残したい仕組みや価値観を聞かせてください

伊藤 ― 代表が変わってから無我夢中でやってきましたが、やはり僕の時代に企業としての基盤づくりをもっとしっかりやりたいと思います。変化はいつ起こるかかわらないということですね。



日本通信電設株式会社
代表取締役社長

伊藤 充
Ito Mitsuru

『オフィスの通信環境をお守りします！』
オフィスの電話・ネットの繋がらない。。。困った〜(>_<)にお応えします。

<http://www.ntd-kk.co.jp/>



城野寝具株式会社
代表取締役

城野 秀作
Jono Syusaku

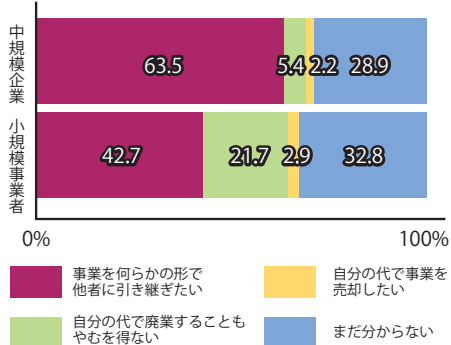
創業50余年になり、現在はインテリア雑貨のネット販売がメインの売り上げで、寝具・家電・福祉用具のレンタルが第二の柱になっています。是非“クッション生活”を検索してください。

クッション生活
<http://www.jonaron.co.jp/>



▲ オンラインショップの商材「クッション生活」

■ 現経営者の事業継続の意志



資料：中小企業庁委託「中小企業者の経営実態及び事業継承に関するアンケート調査」（2013年12月、（株）帝国データバンク）

事業継承するための仕組み作りで苦勞している点はありませんか
城野 ― 後継ぎになるであろうと思っていた息子は就職活動に乗り

感の共有ができず、結局去年、私が代表に就任して3か月後にそのお得意先との取引がなくなっていました。

地域に根ざした同友会に向けて

（新生）新北支部設立 記念例会

ゼネラル薬品工業株式会社
代表取締役
八塚 昌紀氏

5/19(火)
18:15~21:00

場所：寺島ホテル
費用：無料（懇親会参加の場合は4,000円）

（新生）新大阪支部設立 記念例会

東洋製鉄株式会社
専務取締役
音頭 良紀氏

5/20(水)
18:15~21:00

場所：新大阪ワシントンホテルプラザ
費用：無料（懇親会参加の場合は4,000円）

ご興味をお持ちの方は事務局までお問い合わせください。 <http://www.osaka.doyu.jp>