

よい会社を目指すための羅針盤

# 北極星

Vol.18

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

OSAKA中小企業家同友会 2015年7月1日発行

【志士の手 STORY】  
金谷修司税理士事務所  
所長 金谷修司氏



特集

## 働きやすい職場づくりを目指して

### どのように良い環境を作っていますか。

株式会社千里カーゴサービス  
代表取締役  
株式会社セイ  
常務取締役  
固本秀徳氏  
片山光祐氏

パートナーシップ対応から、  
ワンストップ対応の法人設立へ。  
〜この仕事やっぱ、めっちゃ楽しい！〜

プレゼンマーケティング  
代表  
株式会社ワイロード企画  
代表取締役  
藤原和俊氏

## ビジネス戦略遂行中!

Business Strategy

### パートナーシップ対応から、 ワンストップ対応の法人設立へ。

〜この仕事やっぱ、めっちゃ楽しい！〜

新会社を設立した経緯を聞かせてください。  
共同オフィスのメンバーが言いだしっぺではじまったんです。プロフェッショナルなメンバーとパートナーシップで連携して依頼に添えていたのですが、みんなをまとめた枠組みを作ろうとなったのが新会社の位置づけなんです。言いだしてからすぐに設立が決まって、代表者は5分で決定、そこから半月で設立しました。深い知識と経験をもつ専門家と、人脈豊富なメンバーが混じっていることが特徴です。

#### 差別化や競争戦略はありますか？

パートナーがまとまる1つの枠を用意しただけで、必要ないんです。強いていうなら、この法人設立こそが戦略の位置づけですね。会社を大きくしていくことも考えてません。会社がメンバーのハブ役となり、対外的にはワンストップサービスが提供できるので、事業が深く深く入り込みました。会社を使って、1つは企業提案に相乗効果が期待できるメンバー構成、2つはメンバーが仲良くできればいい、を考えていました。メンバーそれぞれの売上げUPにつながる問題に対応できるチームなので、悩みごと解決のスピードUPにつながったことが要因でしょうか。



プレゼンマーケティング  
代表  
株式会社GRAND MENU  
取締役

濱本 輝彦  
Hamamoto Teruhiko

コスト削減・販売促進・集客サポート、助成金申請などの各専門分野のプロフェッショナルを集め構成した、飲食店舗に特化した店舗戦略サポート企業。

他業種が集まり  
顧客の売上げUPを実現

- コスト削減全般
- 集客システム販売
- ホームページ制作
- WEBマーケティング
- 動画制作
- プレゼン資料制作
- スポーツ団体支援
- 助成金・労務相談

株式会社  
GRAND MENU

(文・野口 洋史)

どのような強みを持ち、どのような企業向けに事業展開していますか？  
店舗の集客支援です。主に飲食店の集客に強みがあります。設立間もないですが、実績は多くあります。集客だけでなく、コスト削減や助成金などの他の提案やマッチングを行い、ワンストップ対応ができます。また、社会貢献型のクーポンアプリ「テーブルクロス」に力を入れていきます。飲食店の負担なく導入できて、価格競争になりがちなくクーポンですが、そうならないシステムになっていますので、リピート来店につなげることができそうです。「この料理、一度足を運んでもらえたら、絶対喜んでもらえるのにな」とこだわりをお持ちの飲食業に、昨年比で売上げUPを実現し、次のステージを目指していただけるようサポートを続けます。

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26支部約2600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 ◆◆

### デザインは、お客様のもの。

弊社は27年前に創業し、地元池田を中心に銀行・医療施設・公共施設・飲食店などの店舗などの看板・サインのデザイン・企画・製作・施工を手がけてきました。昨年、先代より私が代表を引き継ぎさせていただきますことになりました。

弊社の特色として、看板・サインのお仕事をいただいたら、お客様が納得していただけるまでデザインにこだわるといことが挙げられます。私は経営に携わる前、デザイナーとして働いていました。そのころに培った思いがあります。こちらが良いと思ったデザインを押し付けているのではなく、あくまでお客様が喜んでいただけるデザインを提供したいということ。それは、デザインにしろ看板にしろ、お客様がお金を払っていただいているもの。それは「デザイナーの作品」ではなく、あくまで「お客様のもの」であると考えているからです。



株式会社ワイロード企画  
代表取締役  
藤原 和俊  
Fujiwara Kazutoshi  
創業昭和63年。銀行・医療施設・公共施設・店舗の看板・サインを手がける会社です。  
http://www.facebook.com/yroadplanning/

このことは、先代が口を酸っぱくして言い続けてきた「お客様第一」という言葉とリンクします。業界の常識や施工上の都合などを言い訳にせず、常にお客様の言葉に耳を傾けるように言われてきました。そうすることによって新たな創意と工夫が生まれ、それまでになかった価値をお客様とともに生み出すことができるのだと思います。

まだまだ弊社は発展途上であり、お客様から学ぶべきことが多くあります。今後もより良いものを提供できるように全社一丸となって励みます。

#### 表紙「志士のSTORY」Vol.5

取材の質に税理士らしく理路整然と回答する金谷氏。少し雑談をする。ペットの猫を飼いはじめてもうすぐ1年になる。

今では家族同様でかわいい。SNSでペットとの別れについての投稿を読むと思わず涙ぐむ。意外と優しい。顧問先の社長が将来の夢を語る時時間を忘れて聞いてしまう。とても熱い。でも優しいだけ、熱いだけではない。



金谷修司税理士事務所  
所長  
金谷 修司  
Kanatani Shuji  
http://www.office-kanatani.com/

けない。時には厳しさも必要と語る金谷氏。経営者としてのバランスが志士の手宿っていると感ずる。

(文・谷 義孝)

# 働きやすい職場づくりを目指して

「どのようにより良い環境を作っていますか。」

中小企業経営者は誰もが良い企業、良い環境にするために日々努力をされています。業績向上をめざし、雇用待遇の見直しやベースアップを実施されている企業もあります。「本当の良い環境づくり」とはどういうことなのか、それぞれ異なる業界の2人の経営者にお話を伺いました。

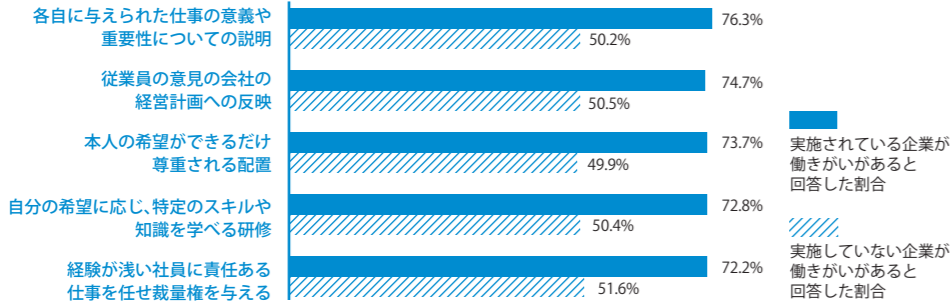
## 現在に至るまでの経緯をお聞かせください

**片山** 私は元々、ジャーナリストになりました。22歳の時にフジテレビニューヨーク支局に入社し、めざましテレビ制作を担当。その後、28歳で現在の㈱シードアシスト/㈱セイに入社しました。2社ともに父の経営する会社で私は現在、常務取締役として全社の経営に携わっています。当社はFM802の創業と共にスタートし、番組内の「ヘッドラインニュース」の製作を受託する会社として創業し、CD管理・CM作成・DJなどの人材アシスト・声のタレント養成を行っていました。その3年後にタレント事業部を分社化して㈱セイを創業しました。現在に至るようになったのは前職での苦しい経験がきっかけでした。海外勤務の時代といえば超至極主義という

か徹底した管理主義の下で、業務をこなす日々が続く、意欲をもって仕事するという状況ではありませんでした。そんな中で自分の中では「もう少し楽しく仕事ができる環境になればいいの」とか「周りとの協力しあえる人間関係があればお互い助け合えるの」といった小さな希望の光を模索していました。そんなときに父が代表である親会社に入社することになり、自分が経営環境を整備することになりました。

**人を生かす経営として何か実践されていますか**  
**片山** 当社のグループアイデンティティとして「挑戦」「共創」「真摯」があります。挑戦は自主に心がりますが当社社員はみんなまじめで良く仕事してくれます。さらにプラスアルファとしての挑戦を話しています。自主的になるにはまず社内風土作りが必要で社員には

## ◆雇用管理を行っている企業と行っていない企業での「働きがい」意識の違い



■厚生労働省「職場の働きやすさ・働きがいに関するアンケート調査」従業員調査より 平成25年

細かい指摘をするのではなく、いいことを褒めることで自主性を伸ばすように心掛けています。これは私が前職の経験(スバル・古風なスタイル)から自主的にはなれなかったことより考えた方法です。厳しいことを伝えるときにも感情的にならないようにしています。

## 自身で考えて行動できるようにヒントを社員に任せるようにしています。

与えて自分が考えて行動できるようにしています。以前、父が行っていたトップダウン方式では社員が育たないと感じていました。「父の考え」一人の考え、「自分の考え」10人いれば10通りの考え」という環境に変化させています。現場では私ではなく三人の管理職を置き、そこから社員へ伝えていきます。社員面接も以前は私がやりましたがこれも管理職に任せています。想い、この会社を好きにさせる。を共有するために管理職の者とはまめに打ち合わせを行っています。父の代わりになる管理職から「やりやすくなった」と言ってもらえるようになりました。

意識が働き、最低限のことはするがプラスアルファ的な発想や行動する人はいませんでした。自分が代表になった時には各自が自主的に行動する、あるいは色んなアイデアを出すといった環境を作ろうと思いました。

## 経営者という立場になった時にどう行動しましたか

**片山** 私はそれまで従業員という立場しか知りませんでしたので「経営のことを考える」「人を動かすにどうすればいいのか」といったことがわからず、すぐに学べる場所を探しました。ネットで色々巡りまわったところ「同友会」にたどり着きました。そこで同世代の経営者が夢を語っておられたのを聞いたことがきっかけにまだまだ自分のなかで学ぶべきことがたくさんあると感じ、自分で例会にゲストとして参加

## 社員の幸せが見える経営環境作りとは

**片山** 待遇面ではなく「自分自身が成長できている」「達成感を感じる」「やりがいを感じる」の点を重視しています。給与面等は短期的にはいいですが長期的に有効なのはモチベーションを維持できるものが大切ではないかと考えています。

## 最後にひとこと

**片山** 2014年12月から中期経営計画を行っています。



株式会社千里カーゴサービス 代表取締役

## 固本 秀徳

Komoto Hidenori  
3PLサービス(常温、冷蔵、冷凍)で、倉庫での在庫管理から配送までを一貫して行える数少ない物流会社。「荷物=思い」と考え、生産者と消費者をつなぐ担い手として期待されている。

http://senricargo-service.co.jp/



株式会社セイ 常務取締役

## 片山 光祐

Katayama Kohsuke  
FMラジオなどに出演する「声」のタレントのマネジメント。ならびに、タレントや局アナを目指す人たちのアカデミーの運営。  
http://www.say.co.jp/

しました。やはり自分の求めているものがここにはあると確信したので入会することにしました。

## 従業員から経営者という立場へ。自分の求めているものが「同友会」にあると確信。

言ってるんだらう」といった感じ。同友会にいる意義が見いだせていなかったのを休止しました。しばらく経ったある日、同友会所属の知り合いから経営指針書を見せていただくことがあり、その中身をみると「うあ、素晴らしい」、「自分もこういうものを作りたい」という認識に変わり、さっそく経営指針セミナーに参加することにしました。今では社員に経営理念を話すようになり、さらにわかりやすくするために組織図を作って伝えられています。

**片山** 同友会は経験談をたくさん取り入れて今後の業績向上につながる方がいいと思います。

## 「良い経営環境とは」をテーマに

「今回の取材の感想として」お二人とも自分自身の経験を生かして環境作りに取り組んでいる姿勢は勉強になりました。同友会でも「人を生かす経営」についていつも議題が上がっています。どの企業も職場環境は違いますが「ひと」については必ず関わってきます。従業員、役員、パート、アルバイトであれば「ひと」との関わりで企業が成り立っています。人は「認められる」、「評価される」、「期待される」ことが生きる証かもしれません。今回、それを実践されている経営者がいることを再認識したすばらしい取材でした。片山さん、固本さん、本当にありがとうございました。

(文・赤井 幸智)

の方から聞けたり、社員の立場から経営者になったり、将来経営者になるための準備と知識を勉強できる場所ですね。以前入っていた他の方では懇親会だけで終わっているところもありましたが同友会は自ら学べる場所といえます。



◀より良い環境づくりの話で盛り上がる対談風景

## 報告者

株式会社八木澤商店  
代表取締役  
岩手同友会理事  
**河野 通洋氏**  
創業:1807年 設立:1960年  
資本金:1,000万円  
社員数:38名  
事業内容:醤油・味噌等の醸造食品の製造販売  
URL:http://www.yagisawa-s.co.jp/

17:00 「カンブリア宮殿」鑑賞  
17:30 報告70分 グループ討論  
21:00 終了

## 会社概要

大阪府中小企業家同友会 主催  
**ビッグ例会**  
9月14日(月) 17:00開会  
場所:堂島ホテル  
参加費:4,000円(懇親会費込)

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